

## ANALISIS EFISIENSI SALURAN DISTRIBUSI TEMBAKAU VIRGINIA (Studi Kasus Penjualan Daun Basah dan Kering Rajangan di Desa Sumberharjo Bojonegoro)



Juwartini<sup>1\*</sup>, Darsan<sup>1</sup>, Fina Sulistyia Ningsih<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universitas Bojonegoro

\*Corresponding author: juwartini48@gmail.com

### To cite this article:

Juwartini, J., Darsan, D., & Ningsih, F. S. (2025). Analisis Efisiensi Saluran Distribusi Tembakau Virginia (Studi Kasus Penjualan Daun Basah dan Kering Rajangan di Desa Sumberharjo Bojonegoro). *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian*, 10(1), 73–82. <https://doi.org/10.37149/jimdp.v10i1.1723>

**Received:** December 24, 2024; **Accepted:** February 16, 2025; **Published:** February 17, 2025

### ABSTRACT

Tobacco is a plantation commodity that is widely cultivated in Sumberharjo Village. There are two types of tobacco for farmers to market: wet-leaf and dry-shredded leaf. This study was conducted to determine the optimal distribution channel for Virginia tobacco products in various forms. The research was conducted in October-November 2024 in Sumberharjo Village. The sample of respondents in this study consisted of 40 tobacco farmers, using randomly selected farmer samples, while the marketing institution samples were obtained through the snowball technique. The variables in this study were the selling price, the purchase price, and the marketing costs of Virginia tobacco. The data analysis used included marketing margin analysis to determine how large the marketing margin is in the distribution channel. The farmer's share analysis is intended to determine how much of the price the farmers own, and a marketing efficiency analysis is used to determine the most efficient distribution channel that will benefit the farmers. The results of the research show that the channel of 2 dry leaves of tobacco (farmers-wholesalers-warehouses) produces the highest farmer's share, so that farmers get the most significant portion of the added value of the product, namely 95%, and the smallest efficiency value, namely 0.406%. Farmers need to do profitable farming by selling in the most efficient distribution channel so that farmers receive high income.

**Keywords:** efficiency; marketing; tobacco; virginia.

### PENDAHULUAN

Pertanian adalah sektor penting dalam pembangunan nasional yang memiliki tujuan agar mencapai ketahanan pangan nasional, menyerap tenaga kerja, serta menjadi sumber devisa bagi negara (Erwandri et al., 2022). Perkebunan menjadi salah satu bagian subsektor bidang pertanian dengan fungsi untuk menyediakan bahan baku sektor industri (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2019). Jenis komoditas strategis bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia yaitu komoditas perkebunan tembakau (*Nicotina. sp. L*). Menurut (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2019) tembakau merupakan jenis komoditas utama yang digunakan untuk industri rokok yang dalam konsumsinya menjadi penerimaan terbesar bagi pemerintah dan pajak (cukai) sebagai salah satu pendapatan negara. Salah satu jenis tembakau yaitu tembakau virginia yang pertama kali di tanam di Indonesia di wilayah Bojonegoro pada tahun 1928 oleh PT British Amerika Tobacco Ltd.(Sudianto, 2023).

Jawa Timur menjadi Provinsi penghasil tembakau paling besar di Indonesia, pada tahun 2023 dengan luas area perkebunan tembakau sebanyak 96.206 Hektare dengan hasil sebesar 109.028 ton (Ditjenbun, 2023). Hal ini dikarenakan banyaknya pabrik-pabrik rokok yang ada di Provinsi Jawa timur sehingga membutuhkan banyak tembakau sebagai bahan baku pembuatannya, dengan banyaknya permintaan untuk komoditas tembakau menjadikan petani tertarik untuk menanam komoditi tembakau. Komoditas tembakau banyak dibudidayakan di wilayah Bojonegoro, berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa Bojonegoro menghasilkan produksi sebanyak 20.348,58 ton pada tahun 2023 (Dinas Ketahanan Pangan & Pertanian, 2023). Kecamatan Sumberrejo menjadi



salah satu Kecamatan penghasil tembakau terbanyak di Kabupaten Bojonegoro yaitu dengan total produksi sebanyak 1.317,4 ton pada tahun 2023 (Dinas Ketahanan Pangan & Pertanian, 2023).

Sumberharjo yaitu desa di wilayah Kecamatan Sumberrejo dimana sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani yaitu sebanyak 519 orang, dan diantaranya terdapat sebanyak 478 orang sebagai petani tembakau. Tembakau yang ditanam masyarakat Desa Sumberharjo yaitu tembakau berjenis Virginia. Masyarakat Desa Sumberharjo dalam pemasaran tembakau Virginia dilakukan penjualan dalam bentuk tembakau daun basah dan tembakau kering yang sudah di rajang. Tembakau rajangan menjadi salah satu jenis penjualan tembakau dengan nilai ekonomis tinggi (Widyaningsih & Novindra, 2022). Petani yang memasarkan tembakau dalam bentuk daun segar merupakan petani yang hanya menjalankan usahatani mulai dari penanaman hingga panen dan tembakau langsung dijual kepada pengumpul tanpa melalui kegiatan pascapanen dimana pedagang pengumpul yang akan mengolah daun tembakau menjadi kering rajangan dan kemudian menjual ke pabrik, untuk petani yang menjual daun tembakau kering merupakan petani yang menjalankan usahatani dari menanam hingga kegiatan pasca panen menjadi kering rajangan sebelum dijual kepada pedagang pengumpul (Jamaluddin & Cahayani, 2020). Perbedaan dalam bentuk penjualan tembakau menjadikan Saluran distribusi yang dilalui berbeda juga, sebab tembakau basah merupakan tembakau yang langsung di jual setelah dilakukan kegiatan pemanenan, namun tembakau kering merupakan tembakau yang telah melewati kegiatan pengolahan pasca panen guna meningkatkan harga jual produk. Pemasaran adalah suatu rangkaian yang menghubungkan barang antara produsen sampai menuju konsumen, proses pemasaran dikatakan baik jika Saluran distribusi yang dilalui efisien dan menguntungkan (Zarliani et al., 2023). Menurut (putri oksalina et al., 2023) Saluran distribusi menjadi penentu dari jumlah harga yang diterima petani yang disebabkan setiap lembaga memiliki perhitungan margin yang berbeda-beda. Panjangnya saluran distribusi berbanding lurus dengan peningkatan biaya pemasaran (Kai et al., 2016). Menurut (Khatimah, 2023) Saluran distribusi yang panjang disertai dengan lemahnya *bargaining power* petani (posisi petani dalam menentukan harga jual produk) dapat mengakibatkan harga jual komoditas mengalami selisih margin yang tinggi. Tingginya selisih margin tersebut dapat menurunkan pendapatan petani sebab harga jual produk ditentukan oleh pasar sehingga keuntungan petani berkurang. Menurut (putri oksalina et al., 2023) Margin pemasaran yaitu perbedaan jumlah harga pada petani dan harga di konsumen.

Efisiensi Saluran distribusi yaitu rangkaian peran dan fungsi yang dijalankan oleh lembaga pemasaran saat menjalankan kegiatan pemasaran (Ahozonlin et al., 2024). .Salah satu yang menjadi faktor pengaruh dalam efisiensi Saluran distribusi tembakau yaitu bentuk daun tembakau, baik dalam kondisi daun basah maupun daun kering rajangan. Perubahan bentuk penjualan daun tembakau memberikan pengaruh terhadap proses distribusi, kualitas produk dan nilai ekonomi, sehingga berpengaruh terhadap Saluran distribusi yang dilewati (Jamaluddin & Cahayani, 2020). Tujuan dari sistem pemasaran yaitu pemasaran yang efisien, apabila sistem pemasaran sukses membangun kepuasan dan kepercayaan pada seluruh pihak yang menjalankan proses pemasaran (Purnamasari & Priyanto, 2021). Pemasaran hasil pertanian selalu berkaitan dengan harga jual produk dari petani. Pengetahuan dan pemahaman petani tembakau yang rendah untuk mengklasifikasikan jenis dan grade tembakau menjadi masalah bagi petani tembakau apabila ada pedagang yang memanfaatkan hal tersebut untuk memberikan harga yang murah kepada petani pada kualitas tembakau yang tinggi. Oleh karena itu maka perlu dilakukan perhitungan mengenai nilai *farmer's share* pada petani. Hasil produksi dari usahatani tembakau di Desa Sumberharjo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Bojonegoro memiliki hasil produksi yang tinggi, akan tetapi dalam penjualannya belum mencapai tingkat yang efisien baik dalam pemasaran tembakau daun basah maupun tembakau daun kering rajangan dikarenakan terdapat beberapa lembaga pemasaran yang ada di Desa Sumberharjo sehingga mengakibatkan panjangnya Saluran distribusi yang dilalui menjadikan harga jual yang diterima petani rendah. (Sulistyaningsih et al., 2024) dalam penelitiannya menyatakan bahwa pemasaran tembakau di Desa Selomukti Situbondo memiliki 3 Saluran distribusi yang mana berdasarkan perhitungannya menyatakan ketiganya pelaku usaha yang ada sudah efisien. Namun dalam penelitian ini tidak ditunjukkan saluran yang mana paling efisien dan menguntungkan bagi petani. Sehingga dirasa perlu melakukan penelitian ini guna menentukan Saluran distribusi mana yang paling efisien dalam penjualan tembakau virginia. Dengan demikian petani diharapkan dapat memilih Saluran distribusi yang paling menguntungkan dan layak dipilih dalam penjualan tembakau, efisiensi pendapatan petani sangat bergantung pada pemilihan Saluran distribusi yang tepat. Fokus utama penelitian ini guna memetakan Saluran distribusi tembakau virginia di Desa Sumberharjo dan mengukur tingkat efisiensi masing-masing saluran, dengan tujuan akhir guna meningkatkan nilai pendapatan petani.

## MATERI DAN METODE

Penelitian ini dilakukan di wilayah pedesaan dengan karakteristik agraris, yaitu Desa Sumberharjo, yang terletak di Kecamatan Sumberrejo, Kabupaten Bojonegoro, Provinsi Jawa Timur. Kegiatan penelitian dilaksanakan pada Oktober 2024 sampai November 2024. Pengukuran variabel dalam penelitian ini yaitu biaya usahatani, penerimaan dan pendapatan petani, harga jual, harga beli, serta margin pemasaran.

Penelitian ini menggunakan kombinasi data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara tatap muka dengan informan (Ahozonlin et al., 2024). Data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari data yang telah dikumpulkan dan dipublikasikan oleh institusi terkait (Bilhaqy, 2018). Teknik pengambilan sampel acak sederhana digunakan untuk memastikan bahwa sampel yang diperoleh merupakan representasi yang akurat dari populasi (Permana et al., 2021).

Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 40 responden, dihitung menggunakan rumus slovin. Teknik *snowball sampling* dipilih karena memungkinkan kami untuk mengakses jaringan responden yang lebih luas dan mendalam, khususnya dalam konteks penelitian kualitatif yang menuntut pemahaman yang lebih dalam tentang fenomena sosial (Permana et al., 2021).

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi evaluasi saluran distribusi dan pengukuran efisiensi pemasaran: 1) Analisis Saluran distribusi memiliki tujuan guna mengetahui Saluran distribusi yang dilalui tembakau virginia di Desa Sumberharjo menggunakan analisis deskriptif untuk mengetahui volume barang, harga jual tembakau, harga beli tembakau, dan kelompok pedagang untuk menelusuri Saluran distribusi tembakau virginia dari produsen ke gudang tembakau. 2) Efisiensi Saluran distribusi akan dinilai berdasarkan 3 indikator utama: margin keuntungan setiap pelaku, kontribusi petani terhadap nilai tambah produk, dan efisiensi keseluruhan Saluran distribusi (Ahozonlin et al., 2024).

Menurut (Ardillah & Hasan, 2020) Margin pemasaran didefinisikan sebagai perbedaan antara harga yang diterima oleh petani dan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir.

$$MP = Pr - Pf \quad (1)$$

Keterangan : MP = Margin Pemasaran, Pr = Harga ditingkat Produsen, Pf = Harga ditingkat Konsumen

Menurut (Sudana, 2019) kriteria margin pemasaran yaitu sebagai berikut : a) nilai margin pemasaran mendekati 0 maka dikatakan efisien. b) nilai margin pemasaran yang rendah maka Saluran distribusi tersebut akan semakin efisien.

Menurut (Desiana et al., 2017) *farmer's share* mengacu pada persentase margin pemasaran menunjukkan seberapa besar proporsi harga jual produk yang diterima oleh produsen. Menurut (Ardillah & Hasan, 2020) kriteria *farmer's share* berikut : *farmer's share*  $\geq 60\%$  efisien, *farmer's share*  $< 60\%$  tidak efisien, rumus perhitungannya yaitu (Simanjuntak & Sulistiyowati, 2018):

$$F'S = \frac{Pr}{Pf} \times 100 \% \quad (2)$$

Keterangan : F'S = *Farmer's share*, Pr = Harga ditingkat produsen (Rp/Kg), Pf = Harga di tingkat pedagang akhir (Rp/Kg)

Studi ini dilakukan untuk menentukan jalur distribusi yang optimal guna memaksimalkan efisiensi pemasaran. Menurut (Rasimin et al., 2024) kriteria dari efisiensi pemasaran yaitu  $Ep < 5\%$  maka dianggap efisien,  $Ep > 5\%$  dianggap tidak efisien. Rumus untuk menghitung efisiensi pemasaran yaitu (Fatmawati, 2021):

$$Ep = \frac{BP}{NP} \times 100 \% \quad (3)$$

Keterangan : Ep = Efisiensi pemasaran (%), BP = Biaya pemasaran (Rp/Kg), NP = Harga produk yang dipasarkan. (Rp/Kg)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan 40 petani tembakau sebagai produsen dan 4 orang perantara pemasaran (1 tengkulak, 2 pedagang pengumpul, dan 1 pedagang besar) sebagai responden." (Kalimat ini sama persis dengan kalimat asli, namun mungkin bisa divariasikan dengan kata-kata yang sedikit berbeda). Data demografi responden dikumpulkan untuk menganalisis pengaruhnya terhadap keputusan pemasaran.

Tabel 1. Karakteristik responden petani tembakau virginia di Desa Sumberharjo (n=40)

Karakteristik	Jumlah	Percentase %	
Jenis Kelamin	Laki - Laki	40	100,0
Usia	30 – 40	4	10,0
	41 – 50	12	30,0
	51 – 60	20	50,0
	61 – 70	4	10,0
Tingkat Pendidikan	SD	26	65,0
	SMP	9	22,5
	SMA	5	12,5
Jumlah Tanggungan	2 – 4	31	77,5
	5 – 7	9	22,5
Pengalaman usahatani	10 – 20	6	15,0
	21 – 30	19	47,5
	31 – 40	14	35,0
	41 – 50	1	2,5

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Pada Tabel 1 menyatakan bahwa 40 responden penelitian seluruhnya adalah laki – laki dengan usia 51 – 60 sebanyak 20 orang dan persentase 50 %, hal ini berarti bahwa petani di Desa Sumberharjo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Bojonegoro masih berusia produktif, selaras dengan penelitian (Bilhaqy, 2018) yang menyebutkan bahwa masa produktif seseorang yaitu usia 15 sampai 64 tahun. Tingkat pendidikan terakhir yang ditempuh responden paling banyak yaitu jenjang SD dengan jumlah responden 26 orang dengan persentase 65 %, yang artinya petani di Desa Sumberharjo masih rendah sehingga masih perlu ditingkatkan lagi sebab tingkat pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan seseorang. Jumlah tanggungan petani responden sebanyak 2-4 orang pada 31 responden dengan persentase sebanyak 77,5%. Mayoritas responden memiliki pengalaman 21-30 tahun dalam berusahatani dengan persentase sebanyak 47,5%. pengalaman merupakan faktor pendukung dalam kegiatan usahatani hal ini karena pengalaman seseorang menentukan dalam proses pemecahan masalah yang dihadapi (Simanjuntak & Sulistiyowati, 2018).

Tabel 2. Karakteristik responden lembaga pemasaran tembakau virginia di Desa Sumberharjo

Lembaga Pemasaran	Karakteristik ( Rata-rata)			
	Usia (Tahun)	Pengalaman (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan
Tengkulak	32	2	SMA	4
Pedagang Pengumpul	29	9	SMA	4
Pedagang Besar	39	15	SMA	4

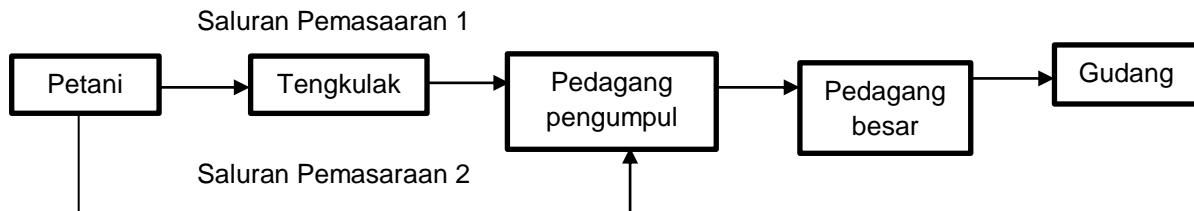
Sumber : Data primer Diolah, 2024

Pada Tabel 2 dapat dilihat jika tengkulak memiliki usia 32 tahun dengan pengalaman selama 2 tahun, jumlah tanggungan 4 orang dan tingkat pendidikan SMA. Tengkulak adalah seseorang yang membeli hasil produksi dari petani secara langsung dalam bentuk daun tembakau basah untuk dijual kembali ke pedagang pengumpul. Kemudian lembaga pemasaran kedua yaitu pedagang pengumpul yang memiliki rata-rata usia 29 tahun dengan pengalaman selama 9 tahun, jumlah tanggungan sebanyak 4 orang dan tingkat pendidikan SMA. Pedagang pengumpul membeli tembakau dari tengkulak maupun petani secara langsung kemudian diproses dan dilakukan grading sebelum dijual kepada pedagang besar. Selanjutnya yaitu pedagang besar dengan rata-rata usia 39 tahun dengan pengalaman selama 15 tahun, jumlah tanggungan 4 orang dan pendidikan terakhir SMA.

### Analisis Saluran distribusi Tembakau Virginia Penjualan Daun Basah di Desa Sumberharjo

#### 1. Saluran distribusi Tembakau Virginia Penjualan Daun Basah

Penelitian tembakau virginia daun basah di pasarkan oleh 20 petani responden yang berakhir pada gudang tembakau Sidorejo yang bekerja sama dengan PT. Gandum. Rantai pasok tembakau virginia melibatkan beberapa aktor utama, yakni petani sebagai produsen primer, tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan gudang sebagai titik akhir sebelum distribusi ke konsumen akhir. Analisis menunjukkan adanya dua model Saluran distribusi tembakau virginia di wilayah penelitian, yaitu:



Gambar 1. Saluran pemasaran tembakau virginia penjualan daun basah di Desa Sumberharjo

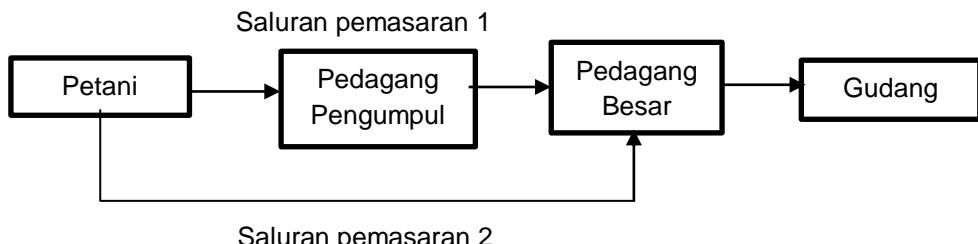
##### a. Saluran Distribusi 1

Pemasaran tembakau daun basah pada saluran 1 ini terdapat 10 petani responden yang melakukan penjualan hasil produksi tembakau daun basah pada tengkulak dengan harga jual Rp. 4.500/kg Total berat tembakau yang dijual pada saluran ini yaitu 21.513 kg (35%) kemudian PT. Gandum yang membeli tembakau kering rajangan seharga Rp. 40.000/kg. Tingkat efisiensi Saluran distribusi dipengaruhi oleh jumlah lembaga pemasaran yang terlibat. Semakin banyak lembaga pemasaran, semakin besar kemungkinan terjadinya pemotongan harga. Menurut (Rasimin et al., 2024) variasi margin keuntungan antar lembaga pemasaran disebabkan oleh perbedaan biaya perolehan produk dan perilaku pasar yang mereka adopsi.

##### b. Saluran Distribusi 2

Pemasaran tembakau daun basah pada saluran 2 terdapat 10 petani responden yang melakukan penjualan hasil produksi tembakau daun basah pada tengkulak seharga Rp 5.000/kg Total berat tembakau pada saluran ini yaitu 39.105 kg (65%). kemudian PT. Gandum yang membeli tembakau kering rajangan seharga Rp. 40.000/kg. (Sulistyaningsih et al., 2024) menyatakan bahwa dengan adanya biaya pemasaran akan meningkatkan harga suatu produk. Biaya pemasaran tembakau mencakup seluruh aktivitas yang dilakukan sejak daun tembakau diperolah hingga siap didistribusikan ke pasar, mulai dari biaya transportasi hingga biaya pengolahan, hal ini sejalan dengan penelitian (Septiadi & Nursan, 2024) menyebutkan jika biaya pemasaran yang diperlukan pada kegiatan pemasaran meliputi biaya pengangkutan barang dan biaya penanganan.

#### 2. Analisis Saluran Distribusi Tembakau Virginia Penjualan Daun Kering



Gambar 2. Saluran pemasaran tembakau virginia penjualan daun kering di Desa Sumberharjo

##### a. Saluran Distribusi 1

Pemasaran tembakau saluran 1 terdapat 10 petani responden yang melakukan penjualan hasil produksi tembakau daun kering rajangan ke pedagang pengumpul seharga Rp. 36.000/kg. Dari total volume penjualan, 43,5% tembakau dijual kepada PT. Gandum dengan harga pembelian sebesar Rp40.000 per kilogram. Hasil analisis menunjukkan adanya variasi harga jual yang signifikan antar lembaga pemasaran, hal ini dikarenakan adanya margin pemasaran perbedaan margin

pemasaran diakibatkan banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya (Nurulita et al., 2022).

#### b. Saluran Distribusi 2

Pemasaran tembakau saluran 2 terdapat 10 petani responden yang melakukan penjualan hasil produksi tembakau pada pedagang besar dengan nilai jual sebesar Rp. 38.000/kg. Berat total tembakau daun kering rajangan yang dijual di saluran ini seberat 6.095kg (56,5%). Pedagang besar menjual tembakau ke gudang tembakau sidorejo yang sudah bekerjasama dengan PT. Gandum yang membeli harga Rp. 40.000/kg. Menurut (Septiadi & Nursan, 2024) Saluran distribusi ini menghubungkan petani kepada pedagang besar tanpa perantara, sehingga margin pemasarannya relatif kecil. Saluran ini disebut juga saluran terpendek sehingga penjualan tembakau dari petani kepada pihak pabrik memperoleh harga jual paling tinggi (Sucipto et al., 2023).

### **Analisis Usahatani Tembakau Virginia Penjualan Daun Basah Dan Kering Rajangan**

Struktur biaya produksi tembakau terdiri dari komponen tetap dan variabel. Biaya produksi dapat dikategorikan menjadi dua, yaitu biaya tetap yang bersifat konsisten dan biaya variabel yang bersifat fluktuatif sesuai dengan tingkat aktivitas produksi.

Tabel 3. Biaya usahatani tembakau virginia di Desa Sumberharjo

No	Jenis biaya	Petani Daun Basah		Petani Daun Kering Rajangan	
		Total biaya/Ha	Biaya /Kg	Total biaya/Ha	Biaya /Kg
1.	Biaya Tetap				
	- Pajak	46.492	4,3	46.509	23
	- Penyusutan Alat Pertanian	148.170	13,8	186.738	91
	Jumlah	194.662	18,1	233.247	114
2.	Biaya Variabel				
	- Bibit	806.715	75,0	883. 567	431
	- Pupuk	3.063.280	825,0	3.537.121	1.724
	- Obat Pertanian	749.892	70,0	1.000.552	488
	- Tenaga Kerja	11.862.247	1.105,0	16.543.341	8.061
	Jumlah	16.482.134	2.075,0	21.964.581	10.704
	Total Biaya	16.676.796	2.093,1	22.197.828	10.818

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Pada Table 3 menggambarkan total biaya dalam kegiatan usahatani daun basah senilai Rp. 16.676.796/Ha dan Rp. 2.093,1/Kg dan biaya usahatani tembakau daun kering rajangan senilai Rp. 22.197.828/Ha dan Rp. 10.818/Kg. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa biaya usahatani penjualan tembakau daun kering rajangan lebih besar dibandingkan biaya usahatani tembakau daun basah. Jamaluddin & Cahayani (2020) dalam penelitiannya menyatakan bahwa perbedaan biaya usahatani tembakau virginia daun basah dan daun kering rajangan disebabkan karena proses produksi tembakau daun kering rajangan berlangsung lebih lama sehingga membutuhkan lebih banyak tenaga kerja. Namun dalam penelitian tersebut tidak disebutkan analisis pemasaran yang efisien antara penjualan tembakau Virginia daun basah dan daun kering rajangan sehingga penelitian ini dilakukan untuk menyempurnakan penelitian tersebut.

Table 4. Pendapatan rata rata usahatani tembakau Virginia

Jenis petani	Jumlah Petani	Penerimaan (Rp/Ha)	Biaya (Rp/Ha)	Pendapatan (Rp/Ha)
Petani tembakau daun basah	20	50.336.978	16.676.797	33.660.181
Petani tembakau daun kering	20	76.200.567	22.197.828	54.002.739
Jumlah	40	126.537.545	38.874.625	87.662.920

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Pada Tabel 4 diketahui jika pendapatan petani diperoleh dari penerimaan petani dikurangi biaya yang dikeluarkan untuk usahatani. Pada 20 petani yang melakukan usahatani tembakau penjualan daun basah memiliki pendapatan rata-rata Rp.33.660.181 per hektar sedangkan 20 petani yang melakukan usahatani tembakau penjualan daun kering memiliki rata-rata pendapatan Rp.54.002.739 per hektar. Jumlah rata-rata pendapatan dari 40 orang yaitu Rp.87.662.9920 per hektar. Hasil analisis yang diperoleh sesuai dengan penelitian (Jamaluddin & Cahayani, 2020) yang

menyebutkan jika pendapatan petani tembakau virginia daun kering rajangan lebih besar dari pendapatan petani tembakau Virginia daun basah. Perbedaan pendapatan petani tersebut dipengaruhi oleh jumlah biaya yang dikeluarkan oleh petani. Menurut (Rasimin et al., 2024) besarnya pengeluaran petani akan mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diperoleh.

### **Efisiensi Saluran distribusi tembakau Virginia penjualan daun basah dan kering rajangan**

#### 1. Efisiensi Pemasaran Tembakau Virginia Penjualan Daun Basah

Setiap Saluran distribusi melibatkan berbagai lembaga pemasaran yang bertanggung jawab atas kegiatan pemasaran produk. terdapat selisih harga jual, hal ini dikarenakan lembaga pemasaran menginginkan keuntungan. Panjangnya saluran distribusi berbanding terbalik dengan pendapatan petani sehingga perlu di perhitungkan efisiensi pemasaran untuk menentukan saluran mana yang layak dipilih.

Tabel 5. Analisis pemasaran tembakau virginia penjualan daun basah

No	Uraian	Saluran pemasaran 1 (Rp)	Saluran pemasaran 2 (Rp)
1. Petani			
	Biaya Produksi	1.517	1.642
	Harga Jual	4.500	5.000
	Keuntungan	2.983	3.358
2. Tengkulak			
	Harga Beli	4.500	
	Biaya Pemasaran	100	
	Keuntungan	400	
	Harga Jual	5.000	
	Margin Pemasaran	500	
3. Pedagang Pengumpul.			
	Harga Beli	5.000	5.000
	Biaya Pemasaran	567	567
	Keuntungan	3.722	3.722
	Harga Jual	38.000	38.000
	Margin Pemasaran.	33.000	33.000
4. Pedagang Besar			
	Harga Beli	38.000	38.000
	Biaya Pemasaran	163	163
	Keuntungan	1.838	1.838
	Harga Jual	40.000	40.000
	Margin Pemasaran	2.000	2.000
Total Biaya Pemasaran		829	729
Total Keuntungan		5.960	5.560
Total Margin Pemasaran		35.500	35.000
<i>Farmer's Share</i>		11,25%	12,50%

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Pada Tabel 5 menunjukkan apabila pada saluran 1 total biaya pemasaran yang dibutuhkan yaitu sebanyak Rp 829/Kg, namun pada saluran 2 hanya sebanyak Rp 729/Kg, hal itu dikarenakan pada saluran 1 petani menjual hasil produksi melalui tengkulak sehingga terdapat selisih biaya pemasaran antara saluran 1 dan saluran 2. Data menunjukkan nilai margin pemasaran saluran 1 yaitu Rp. 35.500/Kg, sedangkan pada saluran 2 yaitu Rp. 35.000/kg. Perbedaan jumlah lembaga pemasaran antar saluran 1 dan saluran 2 menjadi penyebab adanya perbedaan nilai tersebut. (Sudana, 2019) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa panjangnya Saluran distribusi mempengaruhi perbedaan besar kecilnya margin pemasaran. Variasi margin pemasaran disebabkan oleh perbedaan struktur biaya dan tujuan profitabilitas masing-masing lembaga pemasaran (Rattanawong et al., 2024). Hasil analisis menunjukkan nilai *farmer's share* yang terdapat di saluran 1 sebesar 11,25%, sedangkan nilai *farmer's share* dalam saluran 2 yaitu 12,50%. Selisih tersebut disebabkan pada saluran 1 terdapat 3 lembaga pemasaran, tetapi pada saluran 2 hanya terdapat 2 lembaga pemasaran artinya pengurangan jumlah lembaga pemasaran dapat meningkatkan efisiensi Saluran distribusi.

## 2. Efisiensi Pemasaran Tembakau Virginia Penjualan Daun Kering

Tabel 6. Analisis pemasaran tembakau virginia penjualan daun kering rajangan.

No	Uraian	Saluran distribusi. 1 (Rp)	Saluran distribusi 2. (Rp)
1.	Petani		
	Biaya Produksi	11.490	10.297
	Harga Jual	36.000	38.000
	Keuntungan	24.510	27.703
2.	Pedagang Pengumpul		
	Harga Beli	36.000	
	Biaya Pemasaran	180	
	Keuntungan	1.820	
	Harga Jual	38.000	
	Margin Pemasaran	2.000	
3.	Pedagang Besar		
	Harga Beli	38.000	38.000
	Biaya Pemasaran	163	163
	Keuntungan	1.838	1.838
	Harga Jual	40.000	40.000
	Margin Pemasaran	2.000	2.000
4.	Gudang		
	Harga Beli	40.000	40.000
	Total Biaya Pemasaran	343	163
	Total Keuntungan	3.658	1.838
	Total Margin Pemasaran	4.000	2.000
	<i>Farmer's share</i>	90,00%	95,00%

Sumber: Data Primer diolah, 2024

Tabel 6 menunjukkan bahwa biaya pemasaran pada saluran 1 (Rp343/kg) lebih tinggi dibandingkan dengan saluran 2 (Rp163/kg). Perbedaan ini disebabkan oleh perbedaan panjang saluran distribusi, di mana saluran 1 melibatkan lebih banyak perantara. Margin pemasaran saluran 1 sebanyak Rp.4.000/Kg, namun pada saluran 2 hanya Rp..2.000/kg. Hal tersebut dikarenakan lembaga pemasaran yang terdapat pada saluran 1 lebih banyak dari saluran 2. Nilai *farmer's share* pada saluran 1 penjualan tembakau daun basah 90,00%, namun nilai *farmer's share* pada saluran 2 penjualan tembakau daun basah 95,00%. Hal ini disebabkan adanya perbedaan jumlah lembaga pemasaran antara saluran 1 dan saluran 2. Sejalan dengan penelitian terdahulu (Septiadi & Nursan, 2024) bahwa besar kecilnya nilai *farmer's share* yang menjadi bagian petani disebabkan oleh kompleksitas rantai pemasaran.

Tabel 7. Analisis efisiensi Saluran distribusi

Jenis Tembakau	Saluran distribusi	Harga Produk yang diPasarkan (Rp)	Biaya Pemasaran (Rp)	Efisiensi (%)
Daun Basah	Saluran 1	40.000	829	2,070
	Saluran 2	40.000	729	1,820
Daun Kering	Saluran 1	40.000	143	0,856
	Saluran 2	40.000	163	0,406

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 7 menunjukkan bahwa nilai efisiensi pada saluran 1 penjualan tembakau daun basah 2,07 % < 5% artinya Saluran distribusi 1 penjualan tembakau daun basah efisien. Nilai efisiensi pada Saluran distribusi 2 penjualan tembakau daun basah 1,82% < 60% artinya Saluran distribusi 2 penjualan tembakau daun basah efisien. Pada saluran ini dikatakan efisien karena dapat memberikan keuntungan bagi pelaku pemasaran yang terlibat didalamnya (Jäckering et al., 2019). Nilai efisiensi pada saluran 1 penjualan tembakau daun kering rajangan yaitu 0,856 % > 60% artinya Saluran distribusi 1 penjualan tembakau daun kering rajangan efisien. Nilai efisiensi pada Saluran distribusi 2 penjualan tembakau daun kering rajangan yaitu 0,406 % > 60% artinya Saluran distribusi 2 penjualan tembakau daun kering rajangan efisien. Sehingga semua Saluran distribusi tembakau virginia di Desa Sumberharjo efisien namun Saluran distribusi tembakau virginia paling efisien yaitu Saluran distribusi 2 penjualan daun kering rajangan dengan nilai efisiensi paling rendah sebesar

0,406%. Dalam penelitian (Nurulita et al., 2022) temuan ini menyoroti pentingnya menganalisis secara mendalam faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi Saluran distribusi, karena efisiensi tidak selalu ditentukan oleh panjang pendeknya saluran, tetapi juga oleh desain dan pengelolaan saluran tersebut. Penelitian ini menunjukkan bahwa semakin pendek Saluran distribusi, semakin rendah biaya pemasaran dan semakin besar proporsi pendapatan yang diterima oleh produsen. Oleh sebab itu pentingnya memilih Saluran distribusi yang paling efisien dan menguntungkan petani agar pendapatan petani dapat meningkat.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini telah berhasil memetakan jalur distribusi tembakau virginia daun basah dan kering rajangan petani disalurkan ke konsumen akhir di Desa Sumberharjo. Berdasarkan evaluasi kinerja, Saluran distribusi kedua yang melibatkan penjualan tembakau kering rajangan terbukti memberikan *farmer's share* yang lebih tinggi bagi petani. Petani tembakau di Desa Sumberharjo disarankan untuk melakukan kegiatan pengolahan tembakau dari daun basah menjadi kering rajangan guna meningkatkan harga jual tembakau sehingga pendapatan petani tembakau akan meningkat. Serta melakukan penjualan tembakau pada Saluran distribusi dengan lembaga pemasaran paling pendek agar harga jual yang diterima petani tinggi. Selain itu pemerintah juga diharapkan dapat memberi jaminan harga kepada petani dengan memberikan wadah atau kemitraan untuk mempertemukan petani tembakau dengan gudang maupun pabrik - pabrik rokok agar dapat membeli tembakau langsung kepada petani guna mengurangi panjangnya Saluran distribusi komoditas tembakau sehingga pendapatan petani akan meningkat.

## REFERENSI

- Ahozonlin, M. C., Fianto, J. L., Houessou, J. A., & Dosa, L. H. (2024). Analysis of the marketing channels of an indigenous smallholder cattle breed at risk of losing genetic diversity : The case of the Lagune cattle in Benin. *Journal of Agriculture and Rural Development in the Tropics and Subtropics*, 125(2), 225–234. [https://doi.org/https://doi.org/10.17170/kobra-2024093010899](https://doi.org/10.17170/kobra-2024093010899)
- Ardillah, F., & Hasan, F. (2020). Saluran, margin, dan efisiensi pemasaran bebek pedaging di kecamatan burneh kabupaten bangkalan. *AGRISCIENCE*, 1(1), 12–25. <http://journal.trunojoyo.ac.id/agriscience%0ASALURAN>,
- Bilhaqy, M. (2018). *Analisis Efisiensi Pemasaran Tembakau Rajangan Di Desa Adikarto, Kecamatan Muntilan, Kabupaten Magelang*. 1–93. <http://repository.ub.ac.id/12723/>
- Desiana, candra, Rochdiani, D., & Pardani, C. (2017). Analisis Saluran distribusi Biji Kopi Robusta (Suatu Kasus Di Desa Kalijaya Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 4(2), 162–173. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/agroinfogaluh/article/view/710>
- Dinas Ketahanan Pangan & Pertanian. (2023). *data produksi pertanian*. Satu Data Bojonegoro. <https://data.bojonegorokab.go.id/dinas-ketahanan-pangan.html@detail=produksi-pertanian>
- Direktorat Jenderal Perkebunan. (2019). *Tree Crop Estate Statistics Of Indonesia*. Sekretariat Direktorat Jenderal Perkebunan. [https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/Statistik\\_Perkebunan\\_Pala\\_Tahun\\_2018-2020.pdf](https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/Statistik_Perkebunan_Pala_Tahun_2018-2020.pdf)
- Ditjenbun. (2023). Statistik Perkebunan Jilid I 2022-2024. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. Sekretariat Direktorat Jenderal Perkebunan. <https://ditjenbun.pertanian.go.id/buku-statistik-perkebunan-jilid-i-2022-2024/>
- Erwandri, E., Sophia, & Assyaibani. (2022). Kontribusi Pendapatan Usahatani Padi Sawah Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani Di Desa Selat Kecamatan Pemayung Kabupaten Batang Hari. *Nusantara Hasana Journal*, 2(5), 7–19. <http://nusantarahasanajournal.com/index.php/nhj/article/view/279>
- Fatmawati, F. (2021). Analisis Efisiensi Dan Margin Pemasaran Kedelai (*Glycine max*) Di Kecamatan Taluditi Kabupaten Pohuwato. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*, 4(1), 22. <https://doi.org/10.32662/gatj.v4i1.1480>
- Jäckering, L., Fischer, S., & Kehlenbeck, K. (2019). A value chain analysis of baobab ( *Adansonia digitata* L .) products in Eastern and Coastal Kenya. *Journal of Agriculture and Rural Development in the Tropics and Subtropics*, 120(1), 91–104. <https://doi.org/https://doi.org/10.17170/kobra-20191030732>
- Jamaluddin, & Cahayani, M. (2020). Efisiensi Penjualan Tembakau Verginia Berdasarkan Bentuk

- Daun Basah Dan Daun Kering Di Kecamatan Sakra Barat Kabupaten Lombok Timur. *JURNAL KOMPETITIF: Media Informasi Ekonomi Pembangunan, Manajemen Dan Akuntansi*, 6(2), 166. <https://doi.org/10.47885/kompetitif.v6i2.298>
- Kai, Y., Baruwadi, M., & Tolingga, W. K. (2016). Analisis Distribusi Dan Margin Pemasaran Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA : Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 1(1), 70–78. <https://ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/view/1409>
- Khatimah, K. (2023). Analisis Kondisi Rantai Pasok Komoditas Kentang (*Solanum Tuberosum L.*) Di Kabupaten Brebes. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 20(1), 1. <https://doi.org/10.20961/sepa.v20i1.45074>
- Nurulita, D., Malia, R., & Nurkamil, Y. (2022). Analisis Efisiensi Saluran distribusi Komoditas Brokoli Di Kelompok Tani Utama Desa Ciherang Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur. *Journal Of Sustainable Agribusiness*, 01(02), 33–42. <https://ejournal.unma.ac.id/index.php/jsa/article/view/3206>
- Permana, A. akbar, Budirahardjo, K., & Setiadi, A. (2021). Analisis Efisiensi Saluran distribusi Komoditas Salak Pondoh Di Desa Girikerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 5(4), 1179–1190. <https://doi.org/https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2021.005.04.20>
- Purnamasari, M., & Priyanto, B. (2021). Analisis Saluran Pemasara dan Margin Pemasaran Tembakau Voor-ogst di Kabupaten Jember Indonesia. *Jurnal Pendidikan Dasar Dan Sosil Humaniora*, 1(2), 124–134. <https://doi.org/10.31857/s013116462104007x>
- putri oksalina, E., Asmarantaka, R. W., & Yusalina. (2023). Efisiensi Pemasaran Beras Dengan Pendekatan Structure Conduct Performance. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 11(1), 88–107. <https://doi.org/10.1515/9780773561465-007>
- Rasimin, Sudrajat, & Kurniawan, R. (2024). Efisiensi Saluran distribusi Jagung Hibrida Di Desa Caruy Kecamatan Cipari Kabupaten Cilacap. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 11(2), 923–934. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/jimag.v11i2.12538>
- Rattanawong, A., Ongkunaruk, P., & States, U. (2024). *Investigating the Structural Composition of Contemporary from Thailand*. 10(1), 131–150.
- Septiadi, D., & Nursan, M. (2024). Saluran Dan Efisiensi Pemasaran Tembakau Virginia Di Kabupaten Lombok Tengah. *AGROTEKSOS*, 34(1), 338. <https://doi.org/10.29303/agroteksos.v34i1.1118>
- Simanjuntak, K. clinton, & Sulistiowati, L. (2018). Efisiensi Saluran Pemasaran Kopi (Studi Kasus di Desa Girimekar, Kecamatan Cilengkrang, Kabupaten Bandung). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 8(2), 324–343. <https://jurnal.unigal.ac.id/agroinfogaluh/article/view/048/pdf>
- Sucipto, M. A., Susilowati, D., & Syakir, F. (2023). Analisis Usahatani Dan Saluran distribusi Tembakau Di Desa Sumberdumpyong Kecamatan Pakem Kabupaten Bondowoso (Analysis of Tobacco Business and Marketing Channels in Sumberdumpyong Village, Pakem District, Bondowoso District). *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 1(2), 1–10. <https://jim.unisma.ac.id/index.php/SEAGRI/article/view/19941>
- Sudana, I. W. (2019). Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Teri Segar Hasil Tangkapan Nelayan Di Desa Sanggalangit Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 637–648. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/21872/14026>
- Sudianto, E. R. (2023). *Usaha Tani Tembakau Virginia di Nusa Tenggara Timur* (M. Nasrudin (ed.); 1st ed.). PT Nesya Expanding Management. <https://q.co/kgs/5Rx1xtQ>
- Sulistyaningsih, Sari, S., & Kurniawan, D. (2024). Analisis Efisiensi Pemasaran Tembakau di Desa Selomukti Kecamatan Mlandingan Kabupaten Situbondo. *AGRIBIOS : Jurnl Ilmiah*, 22(02), 371–382. <https://doi.org/https://doi.org/10.36841/agribios.v22i2.5744>
- Widyaningsih, H., & Novindra. (2022). Analysis Of Tobacco Channels And Marketing Effectiveness In Sukabumi, Cepogo, Boyolali. *Journal of Integrated Agribusiness*, 4(1), 46–60. <https://doi.org/10.33019/jia.v4i1.2967>
- Zarliani, W. O. Al, Muzuna, & Sugianto, S. (2023). Behavior and Marketing Analysis of Pepper (*Piper nigrum L.*): A Comparative Study of Farmers, Trading Districts and Retailers in Southeast Sulawesi, Indonesia. *Caraka Tani: Journal of Sustainable Agriculture*, 38(1), 14–25. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.20961/carakatani.v38i1.59193>