

**ANALISIS PEMASARAN KARET RAKYAT DI DESA JAYA
KARET KECAMATAN MENTAYA HILIR SELATAN
KABUPATEN KOTA WARINGIN TIMUR**

Hermansyah
POLITEKNIK SERUYAN
PROGRAM STUDI PENGELOLAAN AGRIBISNIS PERKEBUNAN
Email: Herman.poltes@gmail.com

ABSTRAK

Karet merupakan komoditi pada subsector perkebunan dan terus menjadi perhatian pemerintah untuk selalu dikembangkan dalam upaya memperbaiki tataniaga karet yang berkeadilan. Penelitian tersebut bertujuan menganalisis karakteristik petani dan profil usahatani karet di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur, menganalisis produksi dan pemasaran karet (salur pemasaran, biaya pemasaran, dan keuntungan) adapun Metode penelitian ini adalah survey di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur. Sedangkan Teknik pengambilan sampel adalah simple random sampling. Sebanyak 25 petani karet dan 3 pedagang atau pengumpul. Karakteristik para petani karet di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur yaitu umur rata-rata berumur 30 sampai 37 tahun, jenis kelamin sebagian besar laki-laki, tingkat pendidikan rata-rata berada di lulusan SMP, Sedangkan Luas lahan para petani bokar tertinggi yaitu 1–2 hektar sebesar 76 persen, diikuti 3–4 hektar sebesar 24 persen, dan tidak ada petani bokar yang memiliki lahan lebih dari 4 hektar hal tersebut dikarenakan banyak para petani mengubah lahan perkebunan mereka menjadi komoditi lainya selain karet. keuntungan yang diterima para petani bokar adalah sebesar Rp 8.000/Kg. dan Rata-rata biaya yang harus dikeluarkan pedagang atau pengepul sebesar Rp 600/Kg sebagai biaya pemasaran dengan rincian transportasi Rp300 / Kg, Biaya di tempat Dan Penimbangan Rp 100/ Kg, Biaya Bongkar di pabrik Rp 100/Kg, Biaya resiko sebesar Rp 100/Kg, dan mendapatkan Keuntungan untuk pedagang pengepul sebesar Rp 1400/Kg. Adapun pabrik memberikan harga beli pada pedagang sebesar Rp 10.00/Kg,

Kata kunci : *Pemasaran Karet Rakyat*

ABSTRACT

Rubber is a commodity in the plantation subsector and continues to be a concern of the government to always be developed in an effort to improve a fair rubber trading system. The research aims to analyze the characteristics and profiles of rubber farmers in Jaya Karet Village, Mentaya Hilir Selatan District, East Waringin Regency, analyze rubber production and marketing (marketing channels, marketing costs, and profits) while this research method is a survey in Jaya Karet Village, Mentaya Hilir Selatan District, East Waringin City Regency. Meanwhile, the sampling technique is simple random sampling. A total of 25 rubber farmers and 3 traders or collectors. The characteristics of rubber farmers in Jaya Karet Village, Mentaya Hilir Selatan District, East Waringin City Regency are the average age of 30 to 37 years, the gender is mostly male, the average level of education is in junior high school graduates, while the land area of the bokar farmers is the highest is 1-2 hectares of 76 percent, followed by 3-4 hectares as much as 24 percent, And no bokar farmer owns more than 4 hectares of land, this is because many farmers convert their plantation land into other commodities besides rubber. The profit received by the bokar farmers is Rp 8,000/Kg. and the average cost that must be incurred by traders or collectors is Rp 600/Kg as a marketing cost with transportation details of Rp 300 / Kg, on-site and weighing costs of Rp 100 / Kg, Dismantling costs at the factory of Rp 100 / Kg, Risk costs of Rp 100 / Kg, and getting profits for collector traders of Rp 1400 / Kg. The factory provides a purchase price to traders of Rp 10.00 / Kg,

Keywords : *People's Rubber Marketing*

PENDAHULUAN

Agribisnis di Indonesia dicirikan oleh dualisme antara usaha yang berskala besar dan kecil. Agribisnis skala besar, yaitu kegiatannya mencakup semua system agribisnis. Sedangkan agribisnis skala kecil adalah agribisnis skala rumah tangga termasuk petani yang memerlukan bantuan finansial dan penyuluhan di bidang teknis dan pemasaran, sehingga memerlukan keterlibatan pemerintah yang lebih intensif dalam pelayanan dan pembinaannya. Agribisnis skala kecil dicirikan oleh rendahnya tingkat teknologi, permodalan, manajerial, aksesibilitas, pemasaran, efisiensi dan kualitas produk (Adiratma, 1997).

Agribisnis adalah suatu pendekatan untuk memahami dan menjalankan kegiatan pertanian yang merupakan rangkaian kegiatan beberapa subsistem yang antara subsistem tersebut memengaruhi satu sama lain. Subsistem tersebut adalah: (1) subsistem pengadaan faktor produksi atau input pertanian (production factor subsystem); (2) subsistem produksi usahatani (farm production sub-system); (3) subsistem pengolahan hasil (processing subsystem); (4) subsistem pemasaran untuk hasil usahatani (marketing subsystem); dan (5) subsistem kelembagaan penunjang (supporting institution subsystem). Pengembangan agribisnis di pedesaan merupakan mekanisme yang lebih konkrit dan lebih bersifat melekat (built-in) untuk memajukan pembangunan dalam rangka pengentasan kemiskinan (Saragih dan Pambudy, 1997).

Tanaman karet adalah tanaman tropis yang berkembang dengan baik pada zona antara 15° LS dan 15° LU dengan curah hujan tidak kurang dari 2000 mm per tahun. Tanaman ini tumbuh secara optimal pada ketinggian 200 m di atas permukaan laut, suhu pertumbuhan antara 25-35° C dengan suhu optimal 28° C (Setyamidjaja, 1993).

Karet merupakan komoditas pertanian yang penting untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, terutama peralatan rumah tangga yang menggunakan bahan baku karet, seperti sol sepatu, kursi, slang, sekat, penahan getaran, pelapis kaca mobil, ban, oil seals, demikian banyak ragam arti karet untuk kehidupan sehari-hari (Siswoputranto, 1981).

Desa jaya karet kecamatan Mentaya Hilir selatan Kabupaten Kotawaringin timur merupakan salah satu desa penghasil karet terbesar di kabupaten yang ada di Kalimantan Tengah selain hal tersebut di kabupaten Kotawaringin timur juga memiliki pabrik pengolahan karet terbesar di wilayah Kalimantan tengah.

Seiring perkembangan zaman perkebunan karet mulai tergerus atau mengalami penurunan dikarenakan banyaknya para petani perkebunan karet yang beralih yang sebelumnya melakukan perkebunan karet saat ini beralih melakukan perkebunan komoditi lainya hal ini di karenakan turunya permintaan pasar terkait permintaan komoditi karet dan biaya operasional yang cukup tinggi dibandingkan dengan melakukan perkebunan dengan komoditi

lainya, karena hal tersebutlah peneliti mencoba melakukan penelitian terkait pemasaran karet rakyat yang berada di desa jaya karet kecamatan mentaya hilir selatan kabupaten kotawaringin timur.

Kabupaten kotawaringin timur merupakan salah satu kabupaten terbesar dalam hal pengasil perkebunan karet dimana kabupaten kotawaringin timur merupakan kabupaten ke 2 setelah kabupaten Barito Utara dalam

menghasilkan pertanian karet dimana dari tahun 2016 sampai tahun 2018 produksi karet selalu konsisten dimana pada tahun 2016 menghasilkan karet 22192,59 Ton, tahun 2017 sebesar 22461.90 ton dan pada tahun 2018 sebesar 22461.90 ton Adapun luas lahan yang digunakan pada tahun 2016 sebesar 7308 Ha dan tahun 2017 sebesar 46092 Ha dan tahun 2018 sebesar 46087 Ha

Tabel 1. Luas Panen dan Produksi Karet Kabupaten di Kalimantan tengah

Kabupaten/Provinsi	Karet					
	Luas (Ha)			Produksi (Ton)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Kotawaringin Barat	17348.50	17664.49	17725.24	7253.40	7778.38	7822.39
Kotawaringin Timur	47308.00	46092.00	46087.00	22192.59	22461.90	22461.90
Kapuas	30428.30	31161.30	31136.30	10004.00	10122.20	11829.20
Barito Selatan	32632.00	32907.00	32927.00	8098.88	7650.00	8175.02
Barito Utara	45943.00	46062.00	16282.00	13412.00	34305.00	34662.30
Sukamara	6111.04	6111.04	6157.05	2989.15	2989.15	3935.44
Lamandau	7426.50	7416.50	7391.00	1621.50	1692.00	811.43
Seruyan	15679.00	15969.00	16015.00	3562.00	3591.00	3591.00
Katingan	20382.58	20476.58	20468.74	3882.90	3883.90	2677.37
Pulang Pisau	37898.00	41410.00	41518.00	13800.56	20861.75	22225.45
Gunung Mas	68298.00	68367.00	68372.00	20405.00	20382.00	20285.00
Barito Timur	59592.02	59685.18	54763.18	14047.37	14073.78	11890.60
Murung Raya	51126.39	51286.39	51358.05	13966.44	13489.49	13208.25
Palangka Raya	5007.20	5115.10	5115.10	3035.55	2900.25	2900.25
Kalimantan Tengah	445180.53	449723.58	445315.66	138271.34	166180.80	166475.60

SourceUrl: <https://kalteng.bps.go.id/indicator/54/565/1/karet.html>

TELAAH PUSTAKA

1. Pengertian Pemasaran

pengertian mengenai pemasaran telah dijelaskan dari berbagai ahli pemasaran baik dalam arti umum maupun khusus.

Pemasaran adalah suatu proses social yang didalaamnya individu dan

kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan mencitapkan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain Kotler (2001:6)

Sunarto (2006) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses social dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang

mereka butuhkan dan inginkan, lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produksi dan nilai dengan orang lain

2. Pengertian Manajemen

Manajemen merupakan salah satu hal terpenting bagi keberhasilan organisasi baik organisasi kecil maupun organisasi sekala besar.

Menurut Nasrudin (2010:21-22), mengutip beberapa penjelasan dari Brantas, manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata.

Manajemen ialah merupakan proses untuk penggunaan sumber daya secara efektif dalam mencapai sasaran yang diinginkan. Efektif berarti bertujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sedangkan efisien berarti tugas yang dilaksanakan secara baik dan terorganisasi, dan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

3. Pengertian saluran pemasaran

pengertian saluran distribusi atau saluran pemasaran menurut Tjiptono (2009:185) Distribusi yaitu :“Kegiatan pemasaran yang berupaya memperlancar dan mempermudah penyampaian barang atau jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga kegunaannya sesuai dengan yang dibutuhkan (jenis, harga, jumlah dan tempat).”

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi ialah elemen yang sangat penting untuk menyalurkan suatu produk atau bahan dari produsen ke konsumen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Adapun tujuan dari saluran distribusi tersebut adalah memanfaatkan tingkat hubungan, pengalaman dalam menyebarluaskan produk atau bahan sehingga dapat mencapai pasar sasaran secara efektif.

METODOLOGI

RUANG LINGKUP

Adapun ruang lingkup penelitian Analisis saluran pemasaran petani karet berada di area Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur ,adapun Unit penelitian adalah petani karet yang berada di wilayah Desa tersebut

Penentuan lokasi penelitian secara sengaja (*Purposive*), desa jaya karet Merupakan salah satu desa yang banyak populasi tanaman karet walupun sdh banyak yang beralih ke jenis tanaman lain tapi masih banyak penduduk yang mempertahankan jenis tanaman karet tersebut, selain desa tersebut ada juga desa desa sekitarnya yang masih masuk dalam satu kecamatan hal ini yang mendasari dalam penentuan lokasi penelitian. Teknis penentuan sampelnya adalah dengan mengetahui data jumlah petani karet di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur.

JENIS DAN SUMBER DATA

Adapun jenis dan sumberdata yang digunakan dalam penelitian, yaitu:

1. Data primer yang di dapat secara langsung dari responden melalui wawancara menggunakan sistem kuisisioner berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah dibuat.
2. Data sekunder diperoleh dari Pustaka yang berhubungan dengan penelitian ini

METODE PENGUMPULAN DATA

Metode pengumpulan data dimulai dari pembuatan pertanyaan-pertanyaan ataupun koesioner dan selanjutnya melakukan wawancara, observasi dan pencatatan langsung kepada para petani ataupun para pembeli. Wawancara digunakan untuk mengumpulkan data primer yang diperlukan dalam penelitian, Observasi

digunakan sebagai penggali data dalam pertanyaan wawancara. Dan untuk data pendukung yang sifat nya data sekunder di kumpulkan melalui catatan langsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kekuatan fisik dan pola berfikir sangat berpengaruh oleh tingkatan umur. Para petani dengan umur yang lebih muda memiliki kekuatan fisik yang lebih kuat dalam mengelola usaha tani mereka serta mudah dalam menerima inovasi baru, jika dibandingkan dengan orang yang memiliki umur yang lebih tua. Peneliti melakukan Pengumpulan data-data berupa Identitas Petani karet. Hasil yang diperoleh adalah bahwa kelompok umur yaitu 30 sampai 37 tahun yaitu 10 orang atau 40 persen, sedangkan terkecil pada kelompok umur 38 sampai 45 tahun yaitu 7 orang atau 28 persen Dan jenis kelamin Sebagian besar para petani Bokar merupakan laki-laki, Untuk pendidikan terdiri dari yang tidak bersekolah 8 orang atau 32 persen, lulusan SD dengan jumlah 5 orang atau 20 persen, lulusan SMP dengan jumlah 8 orang atau 32 persen, dan lulusan SMA yaitu 4 orang atau 16 persen. Sehingga menunjukkan tingkat pendidikan petani Bokar cukup baik. Sedangkan Luas lahan para petani bokar tertinggi yaitu 1–2 hektar sebanyak 19 orang atau 76 persen, diikuti 3–4 hektar sebanyak 6 orang atau 24 persen, dan tidak ada petani bokar yang memiliki lahan lebih dari 4 hektar hal tersebut dikarenakan banyak para petani mengubah lahan perkebunan mereka menjadi komoditi lainya selain karet.

Jenis kelamin

Sebaran data responden berdasarkan jenis kelamin, diketahui bahwa sebagian besar data berjenis kelamin laki-laki dengan persentase 84% adapun persentase berjenis kelamin

perempuan yaitu sebesar 16%. Sebaran responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada table berikut.

Tabel 1. Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentasi
Laki-laki	21	84%
Perempuan	4	16%
Jumlah	25	100%

Usia

Faktor usia yang di ambil sangat mempengaruhi penelitian tersebut karena semakin tinggi usia petani maka akan memperlambat produksifitas mereka adapundata usia dari responden yang didapat seperti pada table berikut:

Tabel 2. Persentasi Usia responden

Usia Petani	Frekuensi	Persentasi
30-37	10	40%
38-45	7	28%
>46	8	32%
Jumlah	25	100%

Pendidikan

Dasar Pendidikan seseorang sangat mempengaruhi dalam cara dan perilaku seseorang dan hal tersebut juga mempengaruhi sejauh mana orang memahami ataupun menerima informasi baik dari penyuluh ataupun dari para petani lainya . adapun peneliti mendapatkan data-data petani dari tingkat Pendidikan adalah sebagai berikut

Tabel 3. Persentasi Pendidikan responden

Pendidikan	Frekuensi	Persentasi
Tidak sekolah	8	32%
SD	5	20%
SMP	8	32%
SMA	4	16%
Sarjana	0	0%
Jumlah	25	100%

Luas Lahan

Persentasi petani berdasarkan luas lahan dibagi menjadi 2 kelompok yaitu 1 sampai 2 Hektar dan 3 sampai 4 Hektar data dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 4. Persentasi Luas Lahan responden

Luas Lahan	Frekuensi	Persentasi
1-2 Hektar	19	76 %
3-4 Hektar	6	24%
>5 Hektar	0	0%
Jumlah	20	100%

Sistem Pemasaran

Sistem pemasaran tanaman Karet di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur dilakukan dengan sistem satuan rupiah perkilo (Rp/kilo), adapun sistem satuan yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah Rp/kilo. Dari seluruh petani responden pada penelitian ini, semua petani karet menggunakan jasa pemasaran dan untuk menyalurkan hasil produksi Karet hingga sampai ke pabrik yaitu pedagang pengumpul desa.

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran timbul karena lokasi produksi bahan olah karet terdapat di desa yang jauh dari industri pengolahnya, Saluran pemasaran karet rakyat didaerah penelitian terdiri dari sub sistem yang saling berkaitan, yaitu sesuai gambar dibawah ini :



Gambar 1. Skema saluran pemasaran

- a) Petani Karet
- b) Pedagang / Pengepul
- c) Pabrik

Berdasarkan Gambar saluran pemasaran Bahan Olah Karet (BOKAR) Rakyat di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur dimulai dari petani karet yang menjual Bahan Olah Karet ke pedagang. Pedagang menimbang hasil olahan karet dan memberikan uang hasil penjualan tersebut sesuai dengan harga yang telah disepakati bersama oleh pedagang. Selanjutnya setelah terkumpul BOKAR dari petani karet maka pedagang menjualnya ke pabrik dengan harga yang sudah ditentukan di pabrik dan mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut.

Harga Bokar di daerah penelitian pada saat dilaksanakan penelitian adalah sebesar Rp. 8.000 per kilogram. Harga tersebut bisa berubah berdasarkan pemberitahuan dari pihak pabriknya kepada si pedagang dan petani menerima harga berdasarkan penyampaian dari pedagang atau pengepul.

Di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur , sebagian besar petani menjual Bokar kepada pedagang atau pengepul di tingkat desa. Lalu pedagang menjual kepada Pabrik.

Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang atau pengumpul antara lain adalah biaya transportasi, biaya resiko dan biaya bongkar muat. adapun analisis pemasaran pada saluran pemasaran ini serta rincian biaya yang dikeluarkan dapat dilihat pada berikut:

Tabel 5. Biaya Pemasaran Bokar

No	Keterangan	Jumlah Rp/kg
1.	Petani Harga Jual	8000
2.	Pedagang /pengepul	
	1. Harga beli	8000
	2. Harga jual	10000
	3. Pemasaran	600
	- Transportasi	300
	- Bongkar di petani	100
	- Bongkar di pabrik	100
	- Resiko	100
	4. Keuntungan	1400
3	Pabrik - Harga beli	10000

Dilihat dari Tabel 5, dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diterima para petani bokar adalah sebesar Rp 8.000/Kg. dan Rata-rata biaya yang harus dikeluarkan pedagang atau pengepul sebesar Rp 600/Kg sebagai biaya pemasaran dengan rincian transportasi Rp300 / Kg, Biaya di tempat Dan Penimbangan Rp 100/ Kg, Biaya Bongkar di pabrik Rp 100/Kg, Biaya resiko sebesar Rp 100/Kg, dan mendapatkan Keuntungan untuk pedagang pengepul sebesar Rp 1400/Kg. Adapun pabrik memberikan harga beli pada pedagang sebesar Rp 10.00/Kg,

Resiko adalah resiko yang dihadapi petani apabila harga BOKAR berfluktuatif akibat kualitasnya yang kurang baik, penyusutan, pada saat penimbangan. Pemotongan berat susut BOKAR ditingkat petani rata-rata berkisar antara 5 sampai 10 persen. Pengurangan berat (susut) ini dihitung berdasarkan tingkat berat dan mutu BOKAR, semakin rendah berat BOKAR maka akan semakin besar pemotongan berat yang dilakukan oleh pedagang

Petani tidak dapat langsung menyalurkan hasil panen Bokar kepada perusahaan karena petani tidak memiliki

akses masuk kedalam pabrik perusahaan serta jarak serta kondisi jalan yang jauh ke pabrik Bokar, jalan rusak dan lain sebagainya.

Juga dengan adanya antrian yang panjang di Perusahaan antrian ini sendiri berakibat biaya operasional bertambah, supir minta biaya tambahan, kondisi hujan lebat dan lain sebagainya, sehingga menyebabkan para petani tidak mendapatkan potongan biaya seperti biaya bongkar dan lainnya

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat disampaikan penulis adalah sebagai berikut Saluran pemasaran yang ada di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur adalah Para petani menggunakan saluran pemasaran dengan menjual ke Pedagang atau pengepul dan pedagang menjual kepada pihak Pabrik atau perusahaan. saluran tersebut digunakan Petani bokar karena Petani sudah terbiasa melakukannya dan menjadi kebiasaan para petani dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Petani tidak mau repot karena jarak yang ditempuh ke pabrik atau perusahaan yang terlalu jauh dan jumlah yang mereka jual tidak sesuai dengan biaya dan resiko apabila langsung menjualnya kepada pihak perusahaan.

Pengumpulan data-data berupa Identitas Petani karet. Hasil yang diperoleh adalah bahwa kelompok umur yaitu 30 sampai 37 tahun yaitu 10 orang atau 40 persen, sedangkan terkecil pada kelompok umur 38 sampai 45 tahun yaitu 7 orang atau 28 persen Dan jenis kelamin Sebagian besar para petani Bokar merupakan laki-laki, Untuk pendidikan terdiri dari yang tidak bersekolah 8 orang atau 32 persen, lulusan SD dengan jumlah 5 orang atau 20 persen, lulusan SMP dengan jumlah 8 orang atau 32 persen, dan lulusan

SMA yaitu 4 orang atau 16 persen. Sehingga menunjukkan tingkat pendidikan petani Bokar cukup baik. Sedangkan Luas lahan para petani bokar tertinggi yaitu 1–2 hektar sebanyak 19 orang atau 76 persen, diikuti 3–4 hektar sebanyak 6 orang atau 24 persen, dan tidak ada petani bokar yang memiliki lahan lebih dari 4 hektar hal tersebut dikarenakan banyak para petani mengubah lahan perkebunan mereka menjadi komoditi lain selain karet Keuntungan yang didapatkan petani adalah sebesar Rp.8.000/Kg dan keuntungan pengepul atau pedagang Rp.1.400/Kg hal tersebut didasari karena adanya pengurangan dari biaya transportasi dan sebagainya sedangkan harga beli pabrik sebesar Rp. 10.000/kg.

SARAN

Perlunya penerapan kebijakan harga dari pemerintah agar harga tidak dikendalikan secara sepihak oleh pelaku-pelaku pasar. Kebijakan harga yang dimaksud adalah menetapkan harga dasar, yang layak sehingga petani lebih termotivasi dalam meningkatkan kegiatan produksi karet

Perlu adanya pabrik kecil di Desa Jaya Karet Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kota waringin timur, maka perlu kebijakan pemerintah untuk membangun pabrik baru agar harga tidak lagi dikendalikan secara sepihak oleh pabrik. Sehingga naiknya harga ekspor akan dapat ditransmisikan secara cepat kepada pedagang dan petani

Kebijakan yang perlu diterapkan pemerintah daerah adalah melakukan pembinaan terhadap petani dengan penumbuhan dan pengembangan kelompok pemasaran bersama dengan system lelang

DAFTAR PUSTAKA

Adiratma, E.R. 2004. Stop Tanam Padi, Memikirkan Kondisi Petani Indonesia dan Upaya Meningkatkan

Kesejahteraannya. Jakarta: Penebar Swadaya. 116 hal.

Direktorat Jenderal Perkebunan. (2021). Statistik Perkebunan Unggulan Nasional 2019-2021. In D. Gartina & R. L. Sukriya (Eds.), *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. Sekretariat Direktorat Jenderal Perkebunan.

Kotler, Philip, dan Gerry, Amstrong, 2001, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12

Nazaruddin dan Paimin. 2006. *Strategi Pemasaran Dan Pengolahan Karet*.

Saragih, B. dan Pambudy, R., 1997. *Pengentasan Kemiskinan Melalui Pengembangan Agribisnis di Pedesaan*. Pusat Studi Pembangunan Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Setyamidjaja, 1993. *Karet budidaya dan Pengolahan*, Kanisius, Jakarta.

Siswoputranto, P.S., 1981. *Perkembangan Karet Internasional*. Lembaga Penunjang Pembangunan Nasional (LEPPENAS), Jakarta.

Sunarto. 2006. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 2. Adityamedia. Yogyakarta. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2014. *Outlook Komoditi Cengkeh*. Kementrian Pertanian. Jakarta

Sugiyono. 2014. *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Swasta, Basu. 2009. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE

Tjiptono, Fandi. 2009. *Strategi Pemasaran*, Edisi kedua, Cetakan ketujuh. Jakarta.