

**PERAN TENGGULAK DALAM PEMASARAN PISANG
(Studi Kasus Pada Petani Pisang di Desa Tobongjaya Kecamatan Cipatujah
Kabupaten Tasikmalaya)**

***THE ROLE OF MIDDLEMEN IN BANANA MARKETING
(A Case Study on Banana Farmers in Tobongjaya Village, Cipatujah Sub-District,
Tasikmalaya Regency)***

YONI SONDARA^{1*}, SUDRAJAT², IVAN SAYID NURAHMAN²

¹Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Galuh

²Dosen Fakultas Pertanian Universitas Galuh

*Email: ysondara@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, 1) Saluran pemasaran pisang di Desa Tobongjaya Kecamatan Cipatujah. 2) Peran tengkulak terhadap pemasaran pisang di Desa Tobongjaya Kecamatan Cipatujah. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan metode deskriptif. Data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder. Sampel diambil menggunakan *snowball sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, 1) Terdapat tiga saluran pemasaran pisang di Desa Tobongjaya yaitu: Saluran Pemasaran I petani langsung menjual hasil panen pisang kepada konsumen, terutama agroindustri yang membutuhkan pisang sebagai bahan baku pengolahan. Saluran Pemasaran II Tengkulak menjual langsung ke konsumen akhir, memberi kontrol penuh atas harga jual pisang. Saluran pemasaran III melibatkan peran tengkulak sebagai perantara antara petani dan pedagang pengecer. Tengkulak membantu memfasilitasi proses penjualan dan distribusi produk dengan lebih efisien. 2) Tengkulak di Desa Tobongjaya memiliki empat peran utama yaitu pengumpul, pembeli, penghubung, dan pemasar. Peran tengkulak ini dianggap positif karena mereka tidak berfungsi sebagai kreditor atau pemilik modal. Penilaian positif terhadap peran tengkulak mendapat skor 520 dengan kriteria "baik". Penilaian ini menunjukkan bahwa petani merasa puas dengan interaksi dan transaksi yang dilakukan tengkulak. Peran tengkulak di Desa Tobongjaya memberikan manfaat positif bagi petani, terutama dalam hal kemudahan proses pemasaran dan distribusi produk pertanian,

Kata Kunci : Peran Tengkulak, Saluran Pemasaran, Petani, Pisang.

ABSTRACT

This study aims to determine: 1) The banana marketing channels in Tobongjaya Village, Cipatujah District. 2) The role of middlemen in banana marketing in Tobongjaya Village, Cipatujah District. This research adopts a qualitative approach with a descriptive method. The data used include primary and secondary data. The sampling method used is snowball sampling. The research findings reveal that: 1) There are three banana marketing channels in Tobongjaya Village: Channel I involves direct selling of harvested bananas by farmers to consumers, especially agro-industries that require bananas as raw material for processing. Channel II entails middlemen selling directly to end consumers, granting full control over banana prices. Channel III involves the role of middlemen as intermediaries between farmers and retail traders. Middlemen facilitate the sales and distribution process more efficiently. 2) Middlemen in Tobongjaya Village serve four main roles: gatherer, buyer, connector, and marketer. Their roles are seen as positive as they do not function as creditors or capital owners. The positive assessment of middlemen's roles scored 520 with a "good" criterion. This

assessment indicates that farmers are satisfied with the interactions and transactions carried out by middlemen. The roles of middlemen in Tobongjaya Village provide positive benefits for farmers, particularly in facilitating the marketing and distribution processes of agricultural products.

Keywords: *Middlemen's Roles, Marketing Channels, Farmers, Bananas.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Tanaman pisang merupakan salah satu penghasil buah dengan luasan areal paling luas di Indonesia dan memiliki nilai ekonomi sebesar Rp 6,5 triliun per tahun. Pemerintah Indonesia memberikan prioritas pada pengembangan pisang sebagai komoditas lokal dan fokus pada peningkatan produksi serta pengembangan usaha agribisnis pisang, termasuk memberikan fasilitas kredit usaha tani bagi petani skala keluarga (Mahuku, 2022).

Menurut Hidayati, dan Suhartini (2018), produksi pisang di Indonesia masih banyak digunakan untuk konsumsi dalam negeri saja. Dilihat dari jumlah produksi pisang, Indonesia memiliki potensi yang cukup besar dalam kuantitas produksi namun produksi pisang yang digunakan untuk kebutuhan ekspor sangat rendah yaitu 10%. Hal ini dikarenakan beragamnya jenis varietas pisang yang dihasilkan namun kualitas pisang yang dihasilkan masih kurang memenuhi selera pasar ASEAN.

Jawa Barat memiliki produksi pisang yang signifikan pada tahun 2022, produksi pisang di Jawa Barat mencapai 1,32 juta

ton. Kabupaten Cianjur merupakan salah satu daerah di Jawa Barat yang menjadi produsen pisang terbanyak. Selain itu, Kabupaten Pangandaran juga menjadi sentra bisnis pisang terbesar di Jawa Barat, dengan produksi pisang mencapai 11.573,9 ton pada tahun 2018. Pengelolaan pisang di Jawa Barat masih terbatas sebagai tanaman pekarangan atau perkebunan rakyat. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan pisang di Jawa Barat masih didominasi oleh skala kecil dan lokal (Jamilah, 2021)

. Provinsi Jawa Barat merupakan provinsi dengan rata-rata pertumbuhan produksi buah pisang tertinggi dari kelima provinsi penghasil buah pisang terbesar di Indonesia yaitu sebesar 8,37%. Menurut Badan Pusat Statistik (2017), produksi pisang di Kabupaten Tasikmalaya sebesar 1.212.546 kwintal. Meskipun berdasarkan data menunjukkan produksi buah pisang yang cukup besar namun masyarakat secara umum belum sadar bahwa ada peluang dan potensi ekonomi yang dapat diperoleh dari pengolahan buah pisang (Ardiana, 2020).

Tengkulak merupakan pihak yang membeli hasil panen dari petani baik berupa sayur maupun palawija.

Keterlibatan tengkulak juga bukan hanya sebagai pembeli, tetapi tengkulak juga memiliki peran penting sebagai penyedia modal bagi petani. Peran-peran tengkulak yang beragam menyebabkan petani memiliki ketergantungan. Ketergantungan tersebut ditimbulkan oleh adanya hubungan sosial yang bersifat solidaritas dan bersimbiosis sehingga petani tidak dapat keluar dari ikatan tersebut. Di samping itu, tengkulak juga memainkan peran yang besar dengan membentuk jaringan dengan berbagai pihak mulai dari petani hingga pedagang. Ketergantungan ini juga ditandai oleh minimnya informasi yang diketahui oleh petani sehingga menyulitkan akses untuk mendapatkan harga jual yang tinggi (Megasari, 2019).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Bagaimana saluran pemasaran pisang di Desa Tobongjaya Kecamatan Cipatujah ?
2. Bagaimana peran tengkulak terhadap pemasaran pisang di Desa Tobongjaya Kecamatan Cipatujah ?

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Menurut Sugiyono dalam Febrilia (2021), metode kualitatif adalah metode penelitian

berdasarkan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti kondisi objek alamiah.

Studi kasus adalah metode penelitian yang digunakan untuk mempelajari suatu fenomena atau peristiwa secara mendalam dan terperinci. Studi kasus yang digunakan pada penelitian ini adalah petani pisang di Desa Tobongjaya.

Operasionalisasi Variabel

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini dioperasionalkan sebagai berikut:

1. Pisang merupakan salah satu buah yang diproduksi di Desa Tobongjaya, Kecamatan Cipatujah, Kabupaten Tasikmalaya.
2. Pemasaran pisang yaitu proses yang dilalui tentang bagaimana pisang bisa sampai di tangan konsumen.
3. Petani adalah individu atau kelompok orang yang melakukan usaha guna memenuhi kebutuhan sebagian atau secara keseluruhan hidupnya dalam bidang pertanian.
4. Tengkulak merupakan orang yang menjadi perantara produk yang dijual oleh petani sampai kepada konsumen.
5. Saluran pemasaran adalah jalur pemasaran pisang yang dimulai dari produsen sampai konsumen.
6. Asumsi adalah anggapan yang belum terbukti kebenarannya secara langsung, tetapi biasanya asumsi-asumsi ini

dibangun di atas dasar logis atau didasarkan pada informasi yang sudah ada dalam literatur atau teori yang relevan.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data primer yaitu data yang diperoleh melalui kegiatan wawancara atau mengisi kuesioner yang artinya sumber data ini langsung memberikan data kepada Penulis.
2. Data Sekunder yaitu Penulis tidak langsung menerima dari sumber data.

Teknik Penarikan Sampel

Untuk mengetahui Lembaga pemasaran atau pedagang perantara, maka yang akan dijadikan sampel yaitu tengkulak. Pengambilan sampel Lembaga pemasaran ini dilakukan dengan Teknik *snowball sampling* menurut informasi dari petani pisang dan Lembaga pemasaran. Teknik *snowball sampling* adalah suatu teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian sampel ini memilih teman-temannya untuk dijadikan sampel, begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel tersebut menjadi banyak. Ibarat bola salju yang menggelinding makin lama makin besar (Ola, dkk, 2022).

Di Desa Tobongjaya, Kecamatan Cipatujah, terdapat total 23 petani pisang, data yang diperoleh dari Balai Penyuluhan

Pertanian Kecamatan Cipatujah. Sebanyak 11 petani akan menjadi responden dalam penelitian ini, dipilih dengan mengambil separuh dari total jumlah petani pisang di desa tersebut.

Rancangan Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis usaha.

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui profil, keberagaman saluran pemasaran dan pendapatan petani di Desa Tobongjaya Kecamatan Cipatujah Kabupaten Tasikmalaya. Menurut Sugiyono (2017) analisis deskriptif adalah analisis yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

2. Analisis Peran Tengkulak

Dalam menganalisis perilaku tengkulak, penulis menggunakan skala likert untuk memudahkan skoring dan untuk mengukur persepsi dari setiap responden. Menurut Sugiyono (2019) skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Kuesioner yang dibagikan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan skala likert.

| NO. | JAWABAN | KODE | NILAI SKOR |
|-----|---------------------|------|------------|
| 1. | Sangat setuju | SS | 5 |
| 2. | Setuju | S | 4 |
| 3. | Ragu-ragu | RG | 3 |
| 4. | Tidak setuju | TS | 2 |
| 5. | Sangat tidak setuju | STS | 1 |

Sumber : Sugiyono (2019)

Dengan mengacu pada ketentuan tersebut, maka setelah memperoleh data dilakukan perhitungan statistik maka dapat diketahui bobot nilai dari setiap item-item pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Kemudian, jawaban dari responden akan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Mudawaroch, 2020) :

Nilai Jenjang Interval (NJI)

$$= \frac{\text{Nilai Tertinggi}-\text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kriteria Pertanyaan}}$$

Keterangan:

NJI = Nilai jenjang interval yaitu untuk menentukan sangat baik, kurang baik, buruk dan sangat buruk.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada tengkulak dan petani di Desa Tobongjaya, Kecamatan Cipatujah, Kabupaten Tasikmalaya.

- 1) Tahap persiapan yaitu survei pendahuluan, penulisan Usulan Penelitian dan Seminar Usulan Penelitian dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan Juni 2023.
- 2) Tahap pengumpulan data dari lapangan, yaitu pengumpulan data primer dan data

sekunder dilaksanakan pada Bulan Juni sampai dengan Juli 2023.

- 3) Tahap pengolahan dan analisis data, penyusunan serta penulisan skripsi dilaksanakan pada Bulan Agustus 2023 sampai dengan selesai.

HASIL DAN PEMBAHASAAN

Identitas Responden

1. Karakteristik Responden Petani

a. Jenis Kelamin

Semua responden petani dalam penelitian ini adalah laki-laki, jumlahnya 11 orang dengan persentase 100%. Hal ini menunjukkan dominasi laki-laki dalam profesi sebagai petani di Desa Tobongjaya.

b. Umur

| No | Umur | Jumlah | Persentase% |
|---------------|-------|-----------|-------------|
| 1 | < 50 | 3 | 27 |
| 2 | 50-60 | 4 | 36 |
| 3 | 60-70 | 3 | 27 |
| 4 | > 70 | 1 | 9 |
| Jumlah | | 11 | 100 |

Mayoritas responden berumur antara 50-60 tahun, yakni sebanyak 4 orang atau 36%.

c. Berdasarkan Pengalaman Usahatani.

Pengalaman dalam usahatani tampaknya memberikan kemampuan lebih baik bagi petani dalam produksi dan pengembangan usahanya. Mayoritas responden (45%) memiliki pengalaman usahatani selama 1-20 tahun. Petani ini umumnya mengolah pisang sebagai

pekerjaan sampingan untuk menambah pendapatan mereka.

d. Berdasarkan Pendidikan Petani

Tingkat pendidikan responden petani rendah sebagian hanya berpendidikan Sekolah Dasar (SD) sebanyak 7 orang dengan persentase 67% dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) 4 orang dengan persentase 33%.

Responden Tengkulak

Di Desa Tobongjaya, ada tiga tengkulak yang berurusan dengan berbagai komoditas, termasuk kelapa dan hasil rempah-rempah. Dalam konteks penelitian ini, peneliti memilih tengkulak yang memasarkan pisang sebagai responden.

Salah satu tengkulak terkenal di Desa Tobongjaya adalah Bapa Ujang Hardiman, seorang warga asli usia 45 tahun. Sebelum menjadi tengkulak, beliau adalah pedagang kaki lima. Pada tahun 2000, bersama ayahnya, beliau mulai menjalankan bisnis tengkulak dengan fokus pada pisang, memanfaatkan hasil bumi setempat. Bapa Ujang membangun reputasi baik sebagai tengkulak, membuatnya lebih mudah menemukan pembeli.

Saluran Pemasaran Petani Pisang di Desa Tobongjaya

Saluran pemasaran memiliki peran penting dalam keberhasilan usahatani, mengikuti alur produk setelah produksi hingga pembelian dan penggunaan oleh

konsumen akhir. Di Desa Tobongjaya, petani pisang menggunakan tiga saluran pemasaran:

a. Saluran 1

Petani menjual langsung kepada agroindustri yang membutuhkan pisang sebagai bahan baku. Ini memberikan keuntungan lebih besar dengan menghindari perantara. Namun, pembelian bisa dipengaruhi oleh kualitas, ukuran, stok, dan persyaratan bahan baku agroindustri.

b. Saluran 2

Tengkulak menjual produk langsung kepada konsumen akhir. Dengan kontrol penuh atas harga, tengkulak dapat menyesuaikan dengan permintaan dan kebutuhan konsumen, membangun hubungan langsung dengan mereka, dan meningkatkan kepuasan konsumen.

c. Saluran 3

Tengkulak berperan sebagai perantara antara petani dan pedagang pengecer. Mereka memudahkan pengumpulan dan distribusi hasil panen dari petani ke pedagang pengecer atau pasar lain. Tengkulak membantu dalam penjualan dan distribusi dengan efisien, menghubungkan petani dengan pasar yang lebih luas, dan memfasilitasi pasokan pisang dalam jumlah yang lebih besar.

Saluran-saluran ini memainkan peran yang berbeda dalam memasarkan hasil panen pisang, membantu petani dan

pedagang pengecer dalam proses distribusi dan menjaga ketersediaan pasokan yang memadai.

Dampak Kehadiran Tengkulak Bagi Petani

Kehadiran tengkulak di Desa Tobongjaya membawa dampak positif bagi petani, termasuk:

1. **Pembayaran Cepat**, Tengkulak membayar petani dengan cepat setelah membeli pisang. Pembayaran ini memungkinkan petani mengatur biaya produksi, memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan bahkan menginvestasikan kembali dalam usahatani mereka.
2. **Harga yang Adil**, Tengkulak memberikan harga beli yang dianggap adil oleh petani. Ini membuat petani merasa puas dengan transaksi yang dilakukan dengan tengkulak.
3. **Pembelian Sepanjang Musim Panen**, Tengkulak mampu membeli pisang dari petani sepanjang musim panen. Ini memastikan hasil panen tetap terjual tanpa risiko kelebihan stok.
4. **Alternatif Penjualan**, Tengkulak memberikan alternatif jika hasil panen ditolak oleh pasar. Ini membantu petani menghindari kerugian ketika pasar tidak memiliki permintaan besar.

Kehadiran tengkulak membantu petani menghadapi masalah penjualan dan keuangan. Tengkulak menjadi solusi efektif

dalam mengoptimalkan pasar dan memastikan hasil panen terjual dengan baik.

Peran Positif Tengkulak Bagi Petani Pisang Di Desa Tobongjaya

Tengkulak di Desa Tobongjaya memiliki peran positif dalam membantu petani menjual buah pisang. Tanpa mereka, petani akan kesulitan menjual hasil panen secara langsung ke pasar karena batasan permintaan dalam skala besar. Pisang berkualitas tinggi memiliki ciri-ciri seperti kulit yang sehat, berkilap, seragam, mudah dikupas, tidak ada cedera, bercak, atau goresan, tekstur tepat, rasa manis, aroma khas, dan dipetik pada kematangan yang tepat. Tengkulak memainkan peran penting sebagai penghubung antara petani dan pasar, membantu memastikan bahwa pisang berkualitas tinggi sampai pada konsumen dengan harga yang layak dan dalam kondisi optimal.

Tengkulak di Desa Tobongjaya memiliki empat dari lima peran tengkulak yang umum, yang terdiri dari pengumpul, pembeli, penghubung, dan pemasar. Peran tengkulak tersebut dapat dianggap positif jika tidak berfungsi sebagai kreditor atau pemilik modal. Sebagai pengumpul, tengkulak berperan dalam mengumpulkan produk dari petani, sehingga mengurangi beban kerja petani dalam mencari pembeli, dengan menggabungkan hasil panen dari

berbagai petani, tengkulak dapat melakukan transaksi dalam jumlah yang lebih besar, mengoptimalkan proses pemasaran, dan memperoleh keuntungan ekonomi.

Setelah mengumpulkan hasil panen, tengkulak berfungsi sebagai pembeli yang membeli pisang dari petani dengan harga yang disepakati. Kemudian, tengkulak berperan sebagai penghubung dengan memfasilitasi transaksi antara petani dan pembeli dalam skala lebih besar. Akhirnya, tengkulak berfungsi sebagai pemasar dengan menjual atau memasarkan produk pisang kepada pasar yang lebih luas, termasuk ke pedagang pengecer atau konsumen di pasar di luar daerah Tobongjaya. Dengan peran positif ini, tengkulak berkontribusi dalam memperluas akses pasar bagi petani, meningkatkan efisiensi dalam distribusi produk, serta membantu petani mencapai harga yang lebih baik dan stabil untuk hasil panen mereka.

Kepuasan Petani Terhadap Tengkulak Di Desa Tobongjaya

Untuk mengukur tingkat kepuasan petani terhadap tengkulak di Desa Tobongjaya, digunakan indikator-indikator seperti kesigapan, kehandalan, perhatian, jaminan, dan nyata atau berwujud. Data untuk penilaian ini diperoleh melalui kuesioner yang diberikan kepada 11 petani

di Desa Tobongjaya. Peneliti menetapkan nilai skor sebagai kriteria untuk masing-masing indikator.

Menurut Mudawaroch (2020) setelah diketahui jumlah nilai dari keseluruhan responden maka dapat di tentukan intervalnya yaitu sebagai berikut :

Nilai tertinggi setiap indikator

$$= 11 \times 5 = 55$$

Nilai terendah setiap indikator

$$= 11 \times 1 = 11$$

Jumlah kriteria pernyataan

$$= 5$$

Nilai Jenjang Interval

$$= \frac{\text{Nilai Tertinggi} - \text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kriteria Pernyataan}}$$

$$= \frac{55 - 11}{5}$$

$$= 8,8$$

Dari perhitungan di atas, maka kriteria penilaian untuk setiap pernyataan adalah sebagai berikut:

Tabel 12. Kriteria Penilaian Pernyataan Peran Tengkulak Desa Tobongjaya

| No | Nilai | Kriteria |
|----|-----------------------|-------------------|
| 1 | $11 \leq Q < 19,8$ | Sangat tidak baik |
| 2 | $19,8 \leq Q < 28,6$ | Tidak baik |
| 3 | $28,6 \leq Q < 37,4$ | Cukup baik |
| 4 | $37,4 \leq Q < 46,2$ | Baik |
| 5 | $46,2 \leq Q \leq 55$ | Sangat baik |

Keterangan: Q = Nilai dicapai

Adapun hasil pengolahan data di atas dari jawaban kuesioner mengenai pernyataan penilaian peran tengkulak adalah sebagai berikut :

Tabel 13. Penilaian Petani Mengenai Peran Tengkulak Desa Tobongjaya

| No | Indikator | Pernyataan | Skor yang ditarget | Skor yang dicapai | Kriteria |
|---------------|-----------------------------------|---|--------------------|-------------------|-------------|
| 1 | Tangible (Berwujud) | a. Peralatan Transaksi (kalkulator, buku, pena, alat timbang dan lain-lain) | 55 | 45 | Baik |
| | | b. Alat Komunikasi yang dimiliki tengkulak (handphone) | 55 | 47 | Sangat baik |
| | | c. Adanya Transportasi Memadai yang digunakan untuk memasarkan produk | 55 | 47 | Sangat baik |
| 2 | Reliability (Keandalan) | a. Penyampaian Informasi | 55 | 39 | Baik |
| | | b. Kemampuan Berkomunikasi | 55 | 48 | Sangat baik |
| | | c. Kemampuan Memberi Solusi | 55 | 39 | Baik |
| 3 | Responsiveness (Kesigapan) | a. Kesigapan yang diberikan cepat, tepat dan selalu tanggap membantu petani | 55 | 40 | Baik |
| | | b. Pelayanan yang Baik | 55 | 46 | Baik |
| 4 | Assurances (Jaminan) | a. Harga beli yang pantas/sesuai terhadap pisang yang dibeli dari petani | 55 | 44 | Baik |
| | | b. Tepat Waktu dalam Membayar | 55 | 41 | Baik |
| | | c. Keakuratan Penimbangan | 55 | 42 | Baik |
| 5 | Empathy (Perhatian) | a. Kejujuran dalam memberikan pelayanan informasi | 55 | 42 | Baik |
| Jumlah | | | 660 | 520 | |

Nilai tertinggi keseluruhan = $11 \times 5 \times 12 = 660$

Nilai terendah keseluruhan = $11 \times 1 \times 12 = 132$

Jumlah kriteria pernyataan = 5

Nilai Jenjang Interval = $\frac{\text{Nilai Tertinggi} - \text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kriteria Pernyataan}}$

$$= \frac{660 - 132}{5}$$

$$= 105,6$$

Tabel 14. Kriteria Penilaian Pernyataan Keseluruhan

| Nilai | Kriteria |
|-------------------------|-------------------|
| $132 \leq Q < 237,6$ | Sangat tidak baik |
| $237,6 \leq Q < 343,2$ | Tidak baik |
| $343,2 \leq Q < 448,8$ | Cukup baik |
| $448,8 \leq Q < 554,4$ | Baik |
| $554,4 \leq Q \leq 660$ | Sangat baik |

Keterangan: Q = Nilai yang dicapai.

Berdasarkan tabel 13 tentang penilaian petani mengenai peran tengkulak desa tobongjaya mendapat skor mencapai 520. Hal ini menurut tabel 14 tentang kriteria penilaian pernyataan keseluruhan termasuk dalam kategori baik. dari beberapa pernyataan yang diajukan, ternyata yang memiliki skor paling tinggi dan rendah berada di indikator **Reliability (Keandalan)** yaitu pernyataan “Kemampuan Berkomunikasi” dengan jumlah skor 48. Sedangkan yang memiliki skor paling rendah dengan pernyataan “Kemampuan Memberi Solusi” dan “Penyampaian Informasi” dengan jumlah skor masing-masing 39.

Berdasarkan penilaian petani, peran tengkulak di Desa Tobongjaya Kecamatan Cipatujah Kabupaten Tasikmalaya mendapat skor 520 dengan kriteria "Baik". Hal ini menunjukkan bahwa petani memberikan penilaian positif terhadap peran tengkulak, penilaian ini menunjukkan petani di Desa Tobongjaya puas dengan interaksi dan transaksi mereka

terhadap tengkulak. Terdapat beberapa alasan mengapa peran tengkulak mendapat penilaian positif, salah satunya tengkulak memberikan kemudahan dalam proses pengumpulan dan distribusi produk pertanian.

Penilaian positif terhadap peran tengkulak bisa mengindikasikan hubungan yang saling menguntungkan antara petani dan tengkulak, dimana tengkulak membantu petani dalam menjual produk mereka dengan harga yang menguntungkan, sementara petani menyediakan pasokan produk pertanian kepada tengkulak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil dan pembahasan yang telah diuraikan adalah sebagai berikut:

1. Terdapat tiga saluran pemasaran pisang di Desa Tobongjaya:

Saluran Pemasaran I: Petani menjual langsung kepada agroindustri sebagai bahan baku, dengan keuntungan yang lebih besar.

Saluran Pemasaran II: Tengkulak menjual langsung ke konsumen akhir, membangun hubungan langsung dan meningkatkan kepuasan konsumen.

Saluran Pemasaran III: Tengkulak sebagai perantara antara petani dan pedagang pengecer, memudahkan proses distribusi dan penjualan.

2. Kehadiran tengkulak memberikan manfaat positif bagi petani:

Penilaian positif terhadap peran tengkulak dengan skor 520 dan kriteria "baik" menunjukkan kepuasan petani terhadap tengkulak. Tengkulak membantu mengatasi keterbatasan permintaan pasar, memungkinkan penjualan dalam skala lebih besar, dan memberikan kemudahan dalam proses distribusi.

Dengan demikian, keberadaan tengkulak memberikan dampak positif bagi petani dalam memaksimalkan penjualan pisang mereka dan memperoleh keuntungan yang lebih baik.

Saran

Tengkulak di Desa Tobongjaya perlu terus membangun hubungan yang baik dengan petani setempat. Komunikasi yang efektif, kepercayaan, dan kesepahaman adalah kunci untuk mempertahankan hubungan yang saling menguntungkan. Tengkulak perlu lebih konsistensi dalam membeli hasil pertanian dari petani di Desa Tobongjaya dengan tetap konsisten dalam

pembelian, petani akan merasa lebih aman dan nyaman bekerja dengan tengkulak lokal daripada mencari tengkulak dari luar daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiana, A. 2020. Nilai Tambah Produk Olahan Pisang Pada Skala Industri Rumah Tangga Di Kecamatan Cipatujah Kabupaten Tasikmalaya (Doctoral Dissertation, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta).
- Febrilia, R., & Setyadi, Y. B. (2021). Upaya Guru Dalam Mengembangkan Karakter Peduli Sosial Serta Kendala Dan Alternatif Solusi Pada Siswa Tunarungu Di SLB Anugerah Colomadu Kabupaten Karanganyar (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Hidayati, T. N., & Suhartini, S. (2018). Analisis Daya Saing Ekspor Pisang (Musa Paradisiacal.) Indonesia di Pasar Asean Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 2(4), 267-278.
- Jamilah, J. (2021) *Dimensi Ketimpangan Rantai Komoditas Produksi Jamur Tiram Di Desa Citapen Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor* (Bachelor's thesis, Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Mahuku, N. F., Effendy, E., & Laksamayani, M. K. (2022). Nilai Tambah Buah Pisang Tanduk Menjadi Keripik Pisang Pada Industri Raja Bawang Di Kota Palu. *Agrotekbis: E-Jurnal Ilmu Pertanian*, 10(1), 231-239.
- Megasari, L. A. (2019). Ketergantungan petani terhadap tengkulak sebagai patron dalam kegiatan proses produksi pertanian (studi di Desa

- Baye Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri) (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS AIRLANGGA)
- Mudawaroch, R. E. (2020). Pengaruh pengetahuan dan sikap terhadap perilaku mahasiswa dalam menghadapi virus corona. *Prosiding HUBISINTEK, 1*, 257-257.
<http://ojs.udb.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/1004>
- Ola, S. B., Pujianto, A., & Pratiwi, N. M. I. (2022, August). Analisis Komparasi Keragaman Produk, Cita Rasa Dan Keputusan Pembelian Pada Produk Chatime Dan Produk Quickly Di Kota Surabaya. In *Seminar Nasional Hasil Skripsi* (Vol. 1, No. 01, pp. 106-110).
- Sugiyono, P. D. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2021. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Terapan. Jakarta: Prenada Media Grup.