

## ANALISIS KINERJA KELOMPOK PEMASARAN BERSAMA AHAN OLAHAN KARET RAKYAT (BOKAR) DI KABUPATEN KUANTAN SINGINGI

(PERFORMANCE ANALYSIS UPON THE COLLECTIVE MARKETING GROUP  
OF PROCESSED-RUBBER MATERIAL IN KUANTAN SINGINGI REGENCY)

WARIMAN.DW<sup>1)</sup>, SYAIFUL HADI<sup>2)</sup>, ROSNITA<sup>3)</sup>

(1) Mahasiswa Pascasarjana Universitas Riau Pekanbaru

(2) – (3) Dosen pada Program Studi Magister Agribisnis Universitas Riau Pekanbaru

### ABSTRACT

The research was conducted in Kuantan Singingi Regency that aims to analyze the marketing chain, the ability of the group and the collective marketing group performance in order to market the processed-rubber materials owned by the local people. The method of data analysis in analyzing the marketing chain in the group is by calculating the marketing margins, marketing costs, share and marketing efficiency, which were tested by using mean difference test of dependent samples and F test. The group capability was analyzed from the ability to plan, organize, implement, develop leadership, control and reporting with Likert's scale analysis Formated Rating (SLR). Performance analysis of the group in order to market the processed-rubber materials was analyzed by its effectiveness, efficiency and the sustainability of the group's business. The results have shown that the marketing group adopting the auction system is the most efficient marketing channels. This is indicated in auction system, the cost in marketing the processed-rubber material is smaller hence the farmers are able to earn greater profit. The low rate of marketing cost due to the absence of transportation costs to the plant by farmers or groups, rather than that the group has the role in order to take the policy in determining the selling price, so the prices are no longer controlled unilaterally by the trader. The analysis result upon the group capability in marketing is also contained in the auction system it is shown that the group has been able to run the group functions well. The best group performance is in auction system, as it seen from the increasing level of income and welfare of the group members, increasing the number of members, as well as the group's business that is also growing.

*Keywords* : marketing, capability, performance, group.

### PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian pada era globalisasi harus dibangun secara terintegrasi, mulai dari pembangunan industri hulu (on farm), dan industri hilir (off farm). Untuk mendorong ekspor dan mengurangi impor produk pertanian.

Pembangunan sub sektor perkebunan Kabupaten Kuantan Singingi semakin pesat dalam kurun waktu beberapa tahun terakhir. Pada tahun 2012 areal perkebunan tercatat seluas 278.642,20 Ha. Sebagian besar dikelola oleh rakyat, seluas 1.371,59 Ha (79,08%). Perkebunan Besar Jastta seluas 57.670,61 Ha (20,70%) perkebunan Daerah 600 Ha (0,22%).

Total produksi perkebunan di wilayah Kabupaten Kuantan Singingi pada tahun 2012 sebesar 388.949,96 Ton meliputi komoditi karet sebesar 56.299,34 ton (14,47%), kelapa sawit sebesar 328.539,82 ton (84,88%), kakao sebesar 1.824 (0,47%) dan aneka tanaman sebesar 2.287,12 ton (0,58%).

Sasmi (2013) meneliti pemasaran karet di Kabupaten Kuantan Singingi menunjukkan bahwa penjualan bokar melalui dua pola yaitu pola melalui kelompok dan non kelompok.

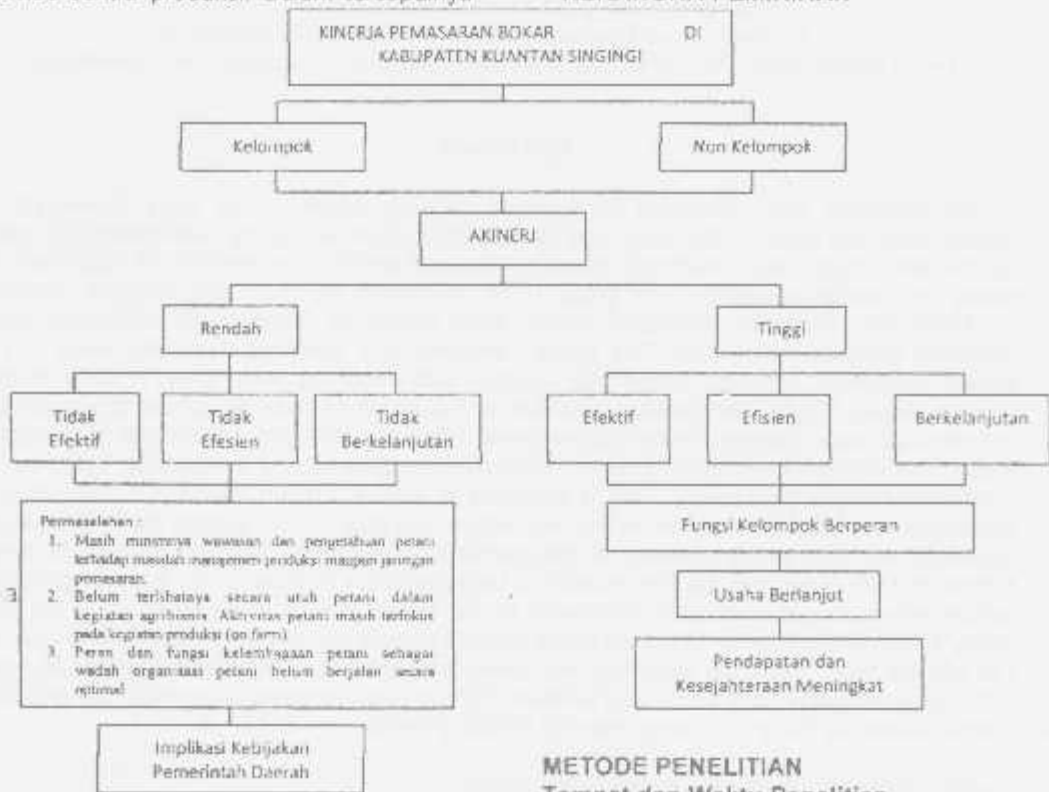
Penyebab rendahnya pendapatan petani dari segi kelembagaan adalah sistem pemasaran dan sistem komunikasi yang masih kurang, sehingga pedagang selalu memainkan peran dalam penjualan hasil produksi pertanian. Rendahnya komunikasi dan informasi disebabkan oleh beberapa hal:

1. Masih minimnya wawasan dan pengetahuan petani terhadap manajemen produksi maupun jaringan pemasaran.
2. Belum terlibatnya secara utuh petani dalam kegiatan agribisnis. Aktivitas petani masih terfokus pada kegiatan produksi (on farm).
3. Peran dan fungsi kelembagaan petani sebagai wadah organisasi petani belum berjalan secara optimal.

Faktor lain kurangnya akses, kelembagaan pendukung dalam pemasaran dan Kelompok tani /KUB/Gapoktan serta KUD yang belum berperan sebagai lembaga/wadah pemasaran bersama disentra-sentra produksi. Belum tercapainya

harapan kinerja kelembagaan secara terpadu akan mempengaruhi keberlanjutan suatu kelembagaan pemasaran bersama di Kabupaten Kuantan Singingi.

#### KERANGKA PEMIKIRAN



Gambar 3

#### Hipotesis yang di Ajukan

- H<sub>0</sub>: Tidak ada perbedaan kemampuan dan kinerja kelompok pemasaran bersama pada kelompok yang menjual dengan sistem lelang, menjual ke pabrik dalam daerah dan luar daerah.
- H<sub>a</sub>: Ada perbedaan kemampuan dan kinerja kelompok pemasaran bersama pada kelompok yang menjual dengan sistem lelang, menjual ke pabrik dalam daerah dan luar daerah.

#### METODE PENELITIAN

##### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian berlokasi di Kabupaten Kuantan Singingi, Provinsi Riau. Waktu penelitian dilaksanakan selama enam bulan dimulai dari bulan Maret sampai September 2013. Tempat penelitian adalah seperti terlihat pada Tabel 1.

##### Penentuan Sampel

Penelitian ini menggunakan metode *survey*. Desa dan Kecamatan sampel dipilih secara *multi stage* terhadap desa yang memiliki kelompok pemasaran bersama bahan olahan karet rakyat Seperti terlihat pada Tabel 1.

Tab. 1. Jumlah Sampel dan Lokasi Kelompok Pemasaran Bersama di Kabupaten Kuantan Singingi

No	Kecamatan/Desa	Kelompok Pemasaran Bersama	Jumlah Anggota & pengurus	Jumlah Sampel
1	Benai/Banjar Benai	Sepakat	75	11
2	Kuantan Tengah/ Jaya Kopah	Maju Basamo	141	21
3	Kuantan Mudik/Pebaun Hilir	Tandikek Indah	37	6
4	Singingi/Muara Lembu	Singingi Mandiri jaya	70	10
Jumlah			323	48

Sumber: Data Penelitian

## Metode Analisis Data

Kemampuan kelompok dalam melaksanakan pemasaran bersama bokar dan kinerja kelompok dianalisis dengan menggunakan Skala Likert, s. Summated Rating (SLR) terhadap variabel, kemampuan.

Tab. 2. Kriteria penilaian dalam Skala Likert's Summated Rating (SLR)

Kriteria Nilai	Skor Nilai
Tinggi (T)	3
Seengah (S)	2
Rendah (R)	1

Dari total nilai pada skala ordinal tersebut dikelompokkan menjadi 3 kategori kemampuan kelompok yaitu tinggi, Seengah, dan Rendah, dengan rumus yaitu:

$$\text{Skor variabel} = \frac{\text{Jumlah Pertanyaan} \times \text{Skala Skor}}{\text{Jumlah Pertanyaan}}$$

Tab. 3. Kategori Kemampuan Kelompok

Kemampuan Kelompok		Skor
Kategori		
Rendah		1,00 – 1,66
Seengah		1,67 – 2,33
Tinggi		2,34 – 3,00

Untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan rata-rata dari dua kelompok sampel terhadap variabel yang diamati dilakukan uji kesamaan varian (homogenitas) dan uji anova. Uji digunakan untuk mengetahui apakah variabel ketiga kelompok pemasaran sama. Hipotesis Penelitian

- 1. Kedua varian adalah sama (Varian kelompok kelas A dan kelas B dan C adalah sama)
- 1. Kedua varian adalah berbeda (varian kelompok kelas A dan kelas B dan C berbeda).

Perhitungan (berdasar signifikansi)

- 1. diterima jika signifikansi >0,05
- 1. ditolak jika signifikansi <0,05

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1. Kemampuan Kelompok

Tab. 4. Kemampuan Kelompok dalam Merencanakan

No	Kemampuan Kelompok dalam mencapai tujuan-tujuannya	Lelang		Dalam Daerah		Luar Daerah		Rata-rata Kelompok	
		Skor	Kategori	Skor	Kategori	Skor	Kategori	Skor	Kategori
1	Kelompok sebagai kelas belajar								
	1. Merencanakan kebutuhan belajar	2,28	S	2,30	S	2,17	S	2,25	S
	2. Merencanakan pertemuan musyawarah	2,75	T	2,20	S	2,67	T	2,54	T
	Rata-rata	2,52	T	2,25	S	2,42	S	2,40	T
2	Kelompok sebagai wahana kerjasama								
	1. Memanfaatkan SDA	2,19	S	1,80	S	2,33	S	2,11	S
	2. Bekerjasama dalam pelestarian lingkungan	2,56	T	2,00	S	2,23	S	2,26	S
	Rata-rata	2,38	T	1,90	S	2,28	S	2,19	S
3	Kelompok Sebagai unit produksi								

merencanakan, kemampuan mengorganisasikan, kemampuan melaksanakan, kemampuan melakukan pengendalian dan pelaporan, kemampuan mengembangkan kepemimpinan.

$$\text{Kategori Kemampuan} = \frac{\text{Skor maksimum} - \text{Skor minimum} - 0,31}{\text{Jumlah Kategori}}$$

$$\text{Besarnya kisarnya} = \frac{(3-1)}{3} = 0,66$$

Kemampuan kelompok merupakan kapasitas/kompetensi yang dimiliki kelompok pemasaran bersama bokar dalam menjalankan fungsi dan peran kelompok sehingga tercapai tujuan atau keberhasilan yang diinginkan oleh kelompok tersebut. Adapun kemampuan kelompok tersebut dalam mengelola usahanya agar tercapai tujuan-tujuan kelompok terdiri dari lima variabel yaitu : 1) kemampuan dalam merencanakan, 2) kemampuan melaksanakan, 3) kemampuan mengorganisasian, 4) kemampuan pengendalian pelaporan, dan 5) kemampuan pengembangan kepemimpinan.

### Kemampuan Kelompok dalam Merencanakan

Kemampuan dalam merencanakan pada masing-masing kelompok pemasaran bersama dapat dilihat pada Tabel 4.



a. Keterlibatan anggota dlm penyusunan RDKK	2,59	T	1,00	R	2,53	T	2,04	S
b. Membuat perencanaan kegunaan pemasaran	2,38	T	1,20	R	2,27	S	1,95	S
Rata-rata	2,49	T	1,10	R	2,40	T	2,00	S
Total rata-rata	2,46	T	1,75	S	2,37	T	2,20	S

Sumber : Data Olahan

Kemampuan kelompok di Kabupaten Kuantan Singingi dalam merencanakan memiliki kategori sedang. Jika dilihat dari fungsi kelompok, sebagai kelas belajar merupakan poin tertinggi dibandingkan fungsi kelompok sebagai wahana kerjasama dan sebagai unit produksi. Hal ini menggambarkan bahwa kelompok baik dalam melakukan proses pembelajaran dalam menyatukan visi dalam kelompok.

Dari tiga kelompok yang ada terlihat kelompok yang melakukan pemasaran dengan sistem lelang memiliki skor tertinggi, yang terdapat dilihat dari kelompok dengan sistem lelang telah mampu melakukan musyawarah anggota tentang standarisasi mutu boker agar harga bisa lebih tinggi. Disamping itu kelompok telah mampu mencari informasi harga yang lebih baik sehingga pendapatan anggota bisa meningkat dan kesejahteraan membaik.

Kelompok yang memiliki skor terendah dalam merencanakan kegiatan pemasaran adalah kelompok yang menjual ke pabrik dalam daerah, kurangnya kemampuan kelompok tersebut dikarenakan kurangnya

komunikasi antara pengurus dengan anggota kelompok yang terlihat dari banyaknya anggota yang kurang peduli dengan kegiatan-kegiatan dalam kelompok, terutama terhadap perencanaan penentuan pasar, penjualan diserahkan sepenuhnya kepada pengurus sehingga segala resiko dan keuntungan ditanggung oleh pengurus.

#### Kemampuan Kelompok dalam Pengorganisasian

Dalam arti orientasi pembelajaran suatu organisasi perlu setiap anggotanya secara terus menerus meningkatkan/memperluas kemampuannya untuk menciptakan hasil yang benar-benar mereka inginkan, dimana pola berpikir baru dan ekspansif ditumbuhkan, aspirasi bersama dibiarkan secara bebas, dan anggota-anggotanya secara terus menerus belajar bagaimana belajar bersama-sama (Widodo, 2007). Kemampuan kelompok mengorganisasikan dapat di lihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Kemampuan Kelompok Terhadap Variabel Kemampuan Mengorganisasikan

No	Kemampuan Kelompok dalam mencapai tujuan-tujuannya	Lelang		Dalam Daerah		Luar Daerah		Rata-rata Klp	
		Sko r	Kateg ori	Sko r	Kateg ori	Sko r	Kateg ori	Sko r	Kateg ori
1	Kelompok sebagai kelas belajar								
	a. Kedisiplinan anggota	2,69	T	2,60	S	2,50	T	2,60	T
	b. Motivasi anggota untuk belajar	2,69	T	2,10	T	2,83	T	2,54	T
	Rata-rata	2,69	T	2,35	T	2,67	T	2,57	T
2	Kelompok sebagai wahana kerjasama								
	a. Anggota memberikan masukan terhadap organisasi	2,69	T	2,00	S	2,67	T	2,45	T
	Rata-rata	2,69		2,00	S	2,67	T	2,45	T
3	Kelompok Sebagai unit produksi								
	a. Pembagian tugas antar pengurus dan anggota	2,78	T	2,40	R	2,67	T	2,62	T
	Rata-rata	2,78	T	2,40	R	2,67	T	2,69	T
	Total rata-rata	2,72	T	2,25	S	2,67	T	2,57	T

Sumber : Data Olahan

Data pada Tabel 5 menunjukan kemampuan mengorganisasian terbaik pada kelompok lelang. Dalam melaksanakan lelang, pembagian tugas antar pengurus dan anggota lebih baik dan terorganisir dibanding kelompok lain. Hal ini terlihat dari kedisiplinan anggota dalam menjalankan aturan-aturan kelompok yang berlaku seperti disiplin dalam pengembalian pinjaman, disiplin waktu kehadiran pada pertemuan kelompok, disiplin

dalam penetapan waktu penjualan boker, serta tingginya motivasi anggota untuk belajar lebih banyak.

#### Kemampuan Kelompok dalam Melaksanakan Kegiatan

Adapun kemampuan kelompok dalam melaksanakan kegiatan disajikan pada Tabel 6.

Tal. 6. Kemampuan Kelompok dalam Melaksanakan Kegiatan

No.	Kemampuan Kelompok dalam mencapai tujuan-tujuannya	Lelang		Dalam Daerah		Luar Daerah		Rata-rata Kelompok	
		Skor	Kategori	Skor	Kategori	Skor	Kategori	Skor	Kategori
1	Kelompok sebagai kelas belajar								
	a. Melaksanakan proses belajar	2.50	T	2.00	S	2.33	S	2.28	T
	b. Ketertiban pengurus dalam melaksanakan pertemuan	2.72	T	2.10	S	2.83	T	2.55	T
	<b>Rata-rata</b>	<b>2.61</b>	<b>T</b>	<b>2.05</b>	<b>S</b>	<b>2.58</b>	<b>T</b>	<b>2.41</b>	<b>T</b>
2	Kelompok sebagai wahana kerjasama								
	a. Kerjasama penyediaan jasa pertanian	2.47	T	2.30	S	2.50	T	2.42	T
	b. Melaksanakan pelestarian lingkungan	2.44	T	2.50	T	2.67	T	2.54	T
	c. Melaksanakan pembagian tugas dalam pelaporan	2.63	T	2.20	S	2.67	T	2.50	T
	d. Menerapkan kedisiplinan anggota	2.94	T	2.00	S	2.33	S	2.42	T
	e. Melaksanakan dan mentaati kedisiplinan anggota	2.97	T	2.00	S	2.83	T	2.60	T
	f. Melaksanakan dan mentaati peraturan perundang-undangan	2.94	T	2.10	S	2.67	T	2.57	T
	g. Pencatatan pengadministrasian oleh pengurus	2.94	T	2.90	T	3.00	T	2.95	T
	<b>Rata-rata</b>	<b>2.76</b>	<b>T</b>	<b>2.29</b>	<b>S</b>	<b>2.67</b>	<b>T</b>	<b>2.57</b>	<b>T</b>
3	Kelompok Sebagai unit produksi								
	a. Memanfaatkan sumberdaya secara optimal	2.88	T	2.10	S	3.00	T	2.73	T
	b. Melaksanakan RDK/RDKK	2.19	S	1.00	R	2.50	T	1.86	S
	c. Melaksanakan usahatani bersama	2.31	S	2.20	S	2.17	S	2.27	S
	d. Penerapan teknologi	2.19	S	2.40	T	2.00	S	2.21	S
	e. Pemupukan modal	2.75	T	2.60	T	2.17	S	2.65	T
	f. Pengembangan fasilitas dan sarana kerja	2.53	T	2.10	S	2.33	S	2.42	T
	g. Mempertahankan kesinambungan produksi	2.56	T	2.10	S	2.83	T	2.50	T
	<b>Rata-rata</b>	<b>2.49</b>	<b>T</b>	<b>2.07</b>	<b>S</b>	<b>2.43</b>	<b>T</b>	<b>2.39</b>	<b>T</b>
	<b>Total rata-rata</b>	<b>2.62</b>	<b>T</b>	<b>2.14</b>	<b>S</b>	<b>2.56</b>	<b>T</b>	<b>2.46</b>	<b>T</b>

Sun r : Data Olahan

Kemampuan kelompok dalam melaksanakan menunjukkan yang terbaik pada kelompok yang menjual dengan sistem lelang yang dapat dilihat dari keberhasilan kelompok dalam melaksanakan proses belajar dalam meningkatkan posisi tawar dalam memasarkan bokar, melaksanakan ketertiban pengurus dalam melaksanakan pertemuan, melaksanakan pertemuan disebabkan karena pengurus dalam melaksanakan kedisiplinan hari-hari melaksanakan pertemuan secara rutin dan tepat waktu serta harus tertib.

Dalam melaksanakan kerjasama melaksanakan lingkungan mampu bekerjasama dengan baik, hal ini terlihat bahwa dalam pelestarian lingkungan kelompok telah berperan, seperti tidak menggunakan zat-zat berbahaya dalam menggunakan pembekuan tidak melakukan perendaman bokar di perairan atau sungai yang digunakan oleh masyarakat, tidak melakukan alih fungsi lahan untuk dipergunakan untuk tambang emas liar dan sebagainya.

Dalam menerapkan kedisiplinan anggota, kelompok lelang menerapkan dengan disiplin, penerapan bokar bersih dan pengembalian kredit atau pinjaman. Bagi anggota yang tidak disiplin akan diberikan sanksi untuk beberapa kali penjualan tidak dibenarkan menjual ke kelompok, bahkan dapat dikeluarkan dari kelompok, karena hal ini dapat menurunkan kualitas bokar sehingga harga jual akan menjadi rendah. Dalam pengembalian pinjaman, semua anggota berkewajiban secara tepat waktu untuk mengembalikan hutang.

Kelompok lelang dalam melakukan pencatatan pengadministrasian seperti, laporan penjualan bokar, neraca keuangan, laporan hasil keputusan rapat dan sebagainya oleh pengurus sudah terlaksana dengan baik namun masih perlu bimbingan petugas pendamping.

Pada sistem lelang menunjukkan bahwa kelompok dalam memanfaatkan sumberdaya secara optimal telah memadai, hal ini terlihat kelompok telah mampu menggunakan

berbagai sumberdaya dalam upaya peningkatan usaha kelompok, seperti sumberdaya dalam memperoleh informasi harga, pengelolaan pasca panen lebih efisien, peningkatan teknologi pemasaran, peningkatan produksi pertanian dan dalam pengelolaan usaha kelompok dan lain sebagainya.

Kelompok sebagai unit produksi telah melaksanakan RDK/RDKK, melaksanakan RDK/RDKK cukup baik namun kelompok masih perlu banyak belajar dalam membuat RDK/RDKK. Pelaksanaan RDK/RDKK oleh kelompok dapat dilihat pada pengajuan pupuk bersubsidi dan bantuan modal ke Dinas Perkebunan.

Kelompok lelang dalam pemupukan modal dilakukan melalui simpanan wajib, simpanan sukarela, keuntungan hasil penjualan bokar, tabungan dan bunga pinjaman anggota. Dari beberapa sumberdana ini kelompok sudah mengembangkan beberapa usaha seperti membuka kios saprotan, KUD, dan sebagainya.

Pengembangan fasilitas dan sarana kerja masih perlu dilengkapi, seperti ketersediaan gudang penyimpanan bokar, ketersediaan alat transportasi untuk pengangkutan dari kebun ke kelompok.

Simpanan wajib anggota, simpanan sukarela, keuntungan hasil penjualan bokar, tabungan anggota, bunga pinjaman. Meningkatnya jumlah modal sehingga dapat mengembangkan beberapa usaha seperti membuka kios saprotan, KUD, dan sebagainya.

Dalam mempertahankan kesinambungan produksi kelompok telah menyadari tentang pemeliharaan tanaman karet, teknik penyadapan, serta pasca panen yang baik sehingga kesinambungan produksi lebih bertahan lama dan sekaligus akan berpengaruh terhadap volume bokar yang dipasarkan, sehingga karet tetap merupakan sumber mata pencaharian utama bagi petani atau anggota.

### Kemampuan Kelompok dalam Pengendalian dan Pelaporan

Pengendalian merupakan aktivitas untuk menemukan, mengoreksi, adanya penyimpangan-penyimpangan dari hasil yang telah di capai, dibandingkan dengan rencana kerja yang telah di tetapkan sebelumnya (Fuad, 2000 :100). Kemampuan kelompok terhadap kemampuan pengendalian dan pelaporan dapat di lihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Kemampuan Kelompok dalam Pengendalian dan Pelaporan

No	Kemampuan Kelompok dalam mencapai tujuan-tujuannya	Lelang		Dalam Daerah		Luar Daerah		Rata-rata Kip	
		Skor	Kateg ori	Skor	Kateg ori	Skor	Kateg ori	Skor	Kateg ori
a.	Mengevaluasi kegiatan perencanaan	2.94	T	2.70	T	2.50	T	2.72	T
b.	Mengevaluasi kinerja organisasi	2.88	T	2.70	T	2.83	T	2.80	T
c.	Mengevaluasi kegiatan kelompok	2.44	T	2.10	S	2.00	S	2.18	S
d.	Menyusun laporan kegiatan	2.88	T	2.60	T	3.00	T	2.83	T
	Rata-rata	2.76	T	2.63	T	2.68	T	2.63	T

Sumber : Data Olahan

Kemampuan pengendalian dan pelaporan pada kelompok dengan sistem lelang lebih baik dibanding kelompok dengan menjual dengan langsung ke pabrik karena dengan sistem lelang telah mampu mengevaluasi kegiatan perencanaan yang telah dibuat, namun masih perlu bimbingan oleh petugas pendamping.

Tingginya kemampuan kelompok dalam mengevaluasi kinerja organisasi dapat dilihat dari peningkatan volume penjualan, kemampuan dalam meningkatkan posisi tawar, pengembangan usaha baru, peningkatan modal usaha kelompok dan lain sebagainya.

Kemampuan dalam mengevaluasi kegiatan kelompok pemasaran terlihat dari mengevaluasi dalam kegiatan hasil-hasil kesepakatan, bokar bersih dan lain sebagainya. Menyusun laporan kegiatan, Tingginya kemampuan kelompok dalam

menyusun laporan kegiatan, hal ini terlihat dari semua laporan kegiatan seperti pembuatan laporan penjualan bokar, laporan keuangan, laporan hasil rapat bulanan dapat disusun sedemikian rupa dan di arsipkan oleh pengurus dan dilaporkan ke Dinas Perkebunan secara rutin.

### Kemampuan Kelompok dalam Mengembangkan Kepemimpinan

Kemampuan yang dimiliki seseorang yang menduduki posisi pemimpin di dalam suatu organisasi mengemban tugas melaksanakan kepemimpinan, sehubungan dengan itu kepemimpinan dapat di artikan sebagai kemampuan/kecerdasan mendorong sejumlah orang (dua atau lebih) agar bekerja sama melaksanakan kegiatan-kegiatan yang

Tabel 9. Kemampuan Kelompok yang Diukur dari Lima Variabel

No	Kemampuan Kelompok dalam mencapai tujuannya	Lelang		Dalam Daerah		Luar Daerah		Rata-rata Klp	
		Skor	Kategori	Skor	Kategori	Skor	Kategori	Skor	Kategori
a.	Kemampuan merencanakan	2,48	T	1,75	S	2,37	T	2,20	S
b.	Kemampuan mengorganisasian	2,72	T	2,25	S	2,67	T	2,57	T
c.	Kemampuan melaksanakan	2,62	T	2,14	S	2,56	T	2,46	T
d.	Kemampuan mengembangkan kepemimpinan	2,76	T	2,53	T	2,58	T	2,63	T
e.	Kemampuan mengendalikan dan pelaporan	2,81	T	2,57	T	2,63	T	2,74	T
	<b>Rata-rata</b>	<b>2,67</b>	<b>T</b>	<b>2,25</b>	<b>S</b>	<b>2,66</b>	<b>T</b>	<b>2,57</b>	<b>T</b>

Sumber : Data Olahan

Kemampuan kelompok lelang merupakan kelompok yang terbaik karena pengurus dan anggota telah mampu merencanakan rencana kegiatan pemasaran, dan didampingi oleh petugas pendamping anggota dapat merasakan manfaat berkelompok, yaitu mampu meningkatkan pendapatan anggota, sehingga mempengaruhi terhadap kesadaran berorganisasi.

Kemampuan mengembangkan kepemimpinan tercermin pada ketegasan pengurus dalam memimpin kelompok, keterbukaan antara anggota dan pengurus dalam usaha, seperti harga lelang transparan. Pengurus memiliki komitmen tinggi bagi anggota yang tidak mau menerapkan bokar bersih perlu diberi sanksi dan bahkan dikeluarkan dari kelompok, karena dapat merusak harga jual.

Kemampuan pengendalian dan pelaporan tercermin dari laporan keuangan, laporan kegiatan secara rutin, yang dapat dilihat dari rutinitasnya kelompok dalam membuat laporan keuangan, laporan kegiatan, laporan hasil rapat, laporan tersebut secara rutin juga dikirim ke Dinas Perkebunan, karena kelompok

pemasaran merupakan kelompok binaan dari Dinas Perkebunan Kabupaten Kuantan Singingi.

Kemampuan kelompok pemasaran bokar di Kabupaten Kuantan Singingi dalam merencanakan, mengorganisasian, melaksanakan, kepemimpinan, dan mengendalikan dan pelaporan, kemampuan tertinggi terdapat pada kelompok dengan sistem lelang. Hal ini sesuai dengan analisis rantai pemasaran menurut Sasmi (2013) bahwa rantai pemasaran sistem lelang dalam penjualan lebih efisien kemudian diikuti kelompok yang memasarkan bokar ke luar daerah.

#### Kinerja Kelompok Pemasaran Bokar di Kabupaten Kuantan Singingi

Kinerja kelembagaan merupakan kemampuan suatu kelembagaan untuk menggunakan sumberdaya yang dimiliki secara efisien, keefektifan dan keberlanjutan. Dari ketiga kelompok pemasaran dapat dilihat tingkat kinerja kelompok seperti pada Tabel 10.

Tabel 10. Kinerja Kelompok Pemasaran Bersama Bokar di Kabupaten Kuantan Singingi

Kinerja Kelompok dalam Mencapai Tujuan	Lelang	Kategori	Dalam Daerah	Kategori	Luar Daerah	Kategori	Rata-rata Klp	Kategori
<b>1.Efektif</b>								
1.1. Berkurangnya jumlah anggota miskin	2,83	T	2,00	S	2,67	T	2,50	T
1.2. Berkembang usaha peningkatan pendapatan anggota	3,00	T	2,00	S	2,67	T	2,56	T
1.3. Meningkatnya kepedulian masyarakat dalam bergabung dalam kelompok pemasaran bersama	2,67	T	1,67	S	2,33	S	2,22	S
1.4. Berkembangnya usaha produktif	2,67	T	1,67	S	2,00	S	2,11	S
1.5. Lembaga Kelompok Usaha Bersama, Gapoktan siap menjadi Koperasi	2,33	S	1,00	R	1,00	R	1,44	R

Rata-rata		2,70	T	1,67	S	2,13	S	2,17	S
2. <b>Kelembagaan</b>									
Kelembagaan terorganisir	Adokasi Dana Usaha Kelompok yang terserap oleh Program pengembangan binaan	3,00	T	1,67	S	2,33	S	2,33	S
Kelembagaan tidak terorganisir	Dana pengembalian oleh peminjam mengendap di pengurus dan bergulir untuk lain	3,00	T	1,67	S	2,67	T	2,45	T
Rata-rata		3,00	T	1,67	S	2,50	T	2,39	T
3. <b>Keberlanjutan</b>									
Keberlanjutan masyarakat	Partisipasi anggota kelompok dan masyarakat dalam perencanaan program pengembangan kelompok	2,67	T	1,67	S	2,33	S	2,22	S
Keberlanjutan program	Partisipasi anggota dalam pelaksanaan program dan berkelanjutan	2,67	T	1,67	S	2,00	S	2,11	S
Keberlanjutan pribadi	Partisipasi anggota dalam evaluasi program dan berkelanjutan	2,67	T	1,67	S	2,33	S	2,22	S
Rata-rata		2,67	T	1,67	S	2,22	S	2,19	S
		2,79	T	1,67	S	2,28	S	2,25	S

Dari Tabel 10 tersebut terlihat tingkat kinerja terbaik terdapat pada kelompok lelang, kelompok yang menjual ke pabrik luar daerah dengan kategori sedang. Tingginya kinerja kelompok pada pemasaran dengan sisi lelang hal ini disebabkan kemampuan kelompok dalam meningkatkan posisi tawar dan cara mencari informasi harga tertinggi, mereka bekerja lebih baik dan memiliki kemampuan dalam pemupukan modal lebih baik. Berkembangnya usaha dan dana kelompok hal ini dilihat dari kelompok tersebut memiliki KUD dalam mengembangkan usaha produktif.

Partisipasi anggota kelompok dalam masyarakat dalam perencanaan program kelompok pada lelang cukup tinggi ditandai adanya kesadaran petani masuk anggota. Pengetahuan jumlah anggota merupakan adanya kesadaran masyarakat dalam upaya peningkatan pendapatan, karna harga jual kelompok lebih tinggi dibandingkan dengan menjual secara sendiri-sendiri. Maka semakin banyak pendapatan akan berkurangnya jumlah anggota miskin sehingga akan meningkatkan kesejahteraan, dan ekonomi di Kabupaten Kuantan Singingi jika semua kelompok telah berperan sebagaimana mereka.

#### KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

**Kesimpulan**  
Kemampuan kelompok dalam melakukan pemasaran bersama bahan olahan karet rakyat dalam meningkatkan kemampuan merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan,

mengembangkan kepemimpinan dan kemampuan dalam pengendalian dan pelaporan, yang tertinggi terdapat pada kelompok yang melakukan pemasaran dengan sistem lelang (saluran empat) diikuti kelompok yang menjual ke pabrik luar daerah (saluran enam) dan kelompok yang menjual ke pabrik dalam daerah (saluran lima).

1. Dalam daerah harus meningkatkan kinerja lembaga yaitu efektif, efisien dan berkelanjutan.
2. Kinerja kelompok diukur dari efektif, efisien dan keberlanjutan. Kinerja tertinggi terdapat pada kelompok dengan melakukan pemasaran dengan sistem lelang diikuti kelompok yang menjual ke pabrik luar daerah (saluran enam) dan kelompok yang menjual ke pabrik dalam daerah (saluran lima).

#### Implikasi dan Kebijakan

1. Kebijakan yang perlu diterapkan pemerintah daerah adalah melakukan pembinaan terhadap petani yang menjual secara perorangan dengan penumbuhan dan pengembangan kelompok-kelompok pemasaran bersama sehingga mampu mengikuti rantai pemasaran dengan sistem lelang.
2. Pada kelompok yang memasarkan bahan olahan karet rakyat ke pabrik dalam daerah dan saluran