

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI SAGU DI KELURAHAN  
JAYA KECAMATAN TELLUWANUA KOTA PALOPO**

*Skripsi*

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Palopo*



**UIN PALOPO**

**Oleh**

**ISMI BUNGALLA'**

2004030072

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO  
2025**

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI SAGU DI KELURAHAN  
JAYA KECAMATAN TELLUWANUA KOTA PALOPO**

*Skripsi*

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Palopo*



**UIN PALOPO**

**Oleh**

**ISMI BUNGALLA'**

2004030072

**Pembimbing:**

**M. Ikhsan Purnama, S.E. Sy., M.E**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO**

**2025**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : ISMI BUNGALLA\*  
Nim : 2004030072  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi ataupun duplikat dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya dan segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 21 April 2025

Yang membuat pernyataan



ISMI BUNGALLA\*  
Nim. 2004030072

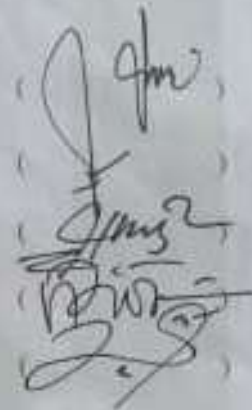
## **HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi berjudul Analisis Saluran Distribusi Sagu di Kelurahan Jaya Kecamatan Telukwangi Kota Palopo yang ditulis oleh Ismi Bungalla' Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 2004030072, mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Palopo, yang ditandatangani pada hari Kamis, 21 Agustus 2025 Miladiyah bertepatan dengan 27 Safar 1447 Hijriah, telah di perbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 09 September 2025

### **TIM PENGUJI**

- |                                          |                   |
|------------------------------------------|-------------------|
| 1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. | Ketua Sidang      |
| 2. Ilham, S.Ag., M.A.                    | Sekretaris sidang |
| 3. Akbar Sabani, S.EI., M.E.             | Penguji I         |
| 4. Rismayanti, S.E., M.Si.               | Penguji II        |
| 5. M. Ikhsan Purnama, S.E.Sy., M.E.      | Pembimbing        |



### **Mengetahui:**

a.n Rektor UIN Palopo  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.  
NIP. 198201242009012006

Ketua Program Studi  
Manajemen Bisnis Syariah



Umar, S.E., M.SE.  
NIP. 199404072020121017

## PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

اَللّٰهُمَّ اِنِّىْ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلٰى اَشْرَفِ الْاَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِيْنَ سَيِّدِنَا  
مُحَمَّدٍ وَعَلٰى اٰلِهٖ وَاَصْحَابِهٖ (اما بعد)

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Analisis Saluran Distribusi Sagu di Kelurahan Jaya Kecamatan Telluwanua Kota Palopo” setelah melalui proses yang panjang.

Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dalam bidang Manajemen Bisnis Syariah pada Universitas Islam Negeri Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan.

Terkhusus kepada kedua orang tuaku tercinta ayah Ardianis Sesa dan ibu Madiani Basan, yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya serta saudariku yang selama ini membantu mendoakanku. Semoga Allah SWT, mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak. Selain itu, penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada:

1. Dr. Abbas Langaji, M.Ag selaku Rektor UIN Palopo, beserta Dr. Munir Yusuf, M.Pd. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Masruddin, S.S., M.Hum., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan dan r Takdir Ishak Pagga, M. H., M. Kes. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan

Kerja Sama yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini.

2. Dr. Anita Marwing, S.HI., M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Palopo, beserta Ilham, S. Ag., M A. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Dr. Alia Lestari, M.Si. selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan dan Muhammad Ilyas, S.Ag., MA. Selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerja Sama, yang telah banyak memberikan petunjuk sehingga skripsi ini dapat terselesaikan
3. Umar, S.E., M.SE. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah di UIN Palopo beserta staf yang telah membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.
4. M. Ikhsan Purnama, S.E. Sy., M.E. selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, masukan dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian skripsi.
5. Akbar Sabani, S.EI., M.EI. dan Rismayanti, S.E., M.Si. selaku penguji I dan penguji II yang telah memberikan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen beserta seluruh staf pegawai UIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di UIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Zainuddin S, SE, M.Ak. selaku Kepala Unit Perpustakaan beserta karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup UIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
8. Terima kasih saya sampaikan kepada teman-teman seperjuangan yaitu Nursanti, Nureda, Feni, Yuliyanti, dan Nurhikma, yang telah bersama-sama mendukung dan menemani saya sejak semester 1 hingga sekarang.
9. Kepada semua teman seperjuangan dan mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah UIN Palopo angkatan 2020 terkhusus kelas

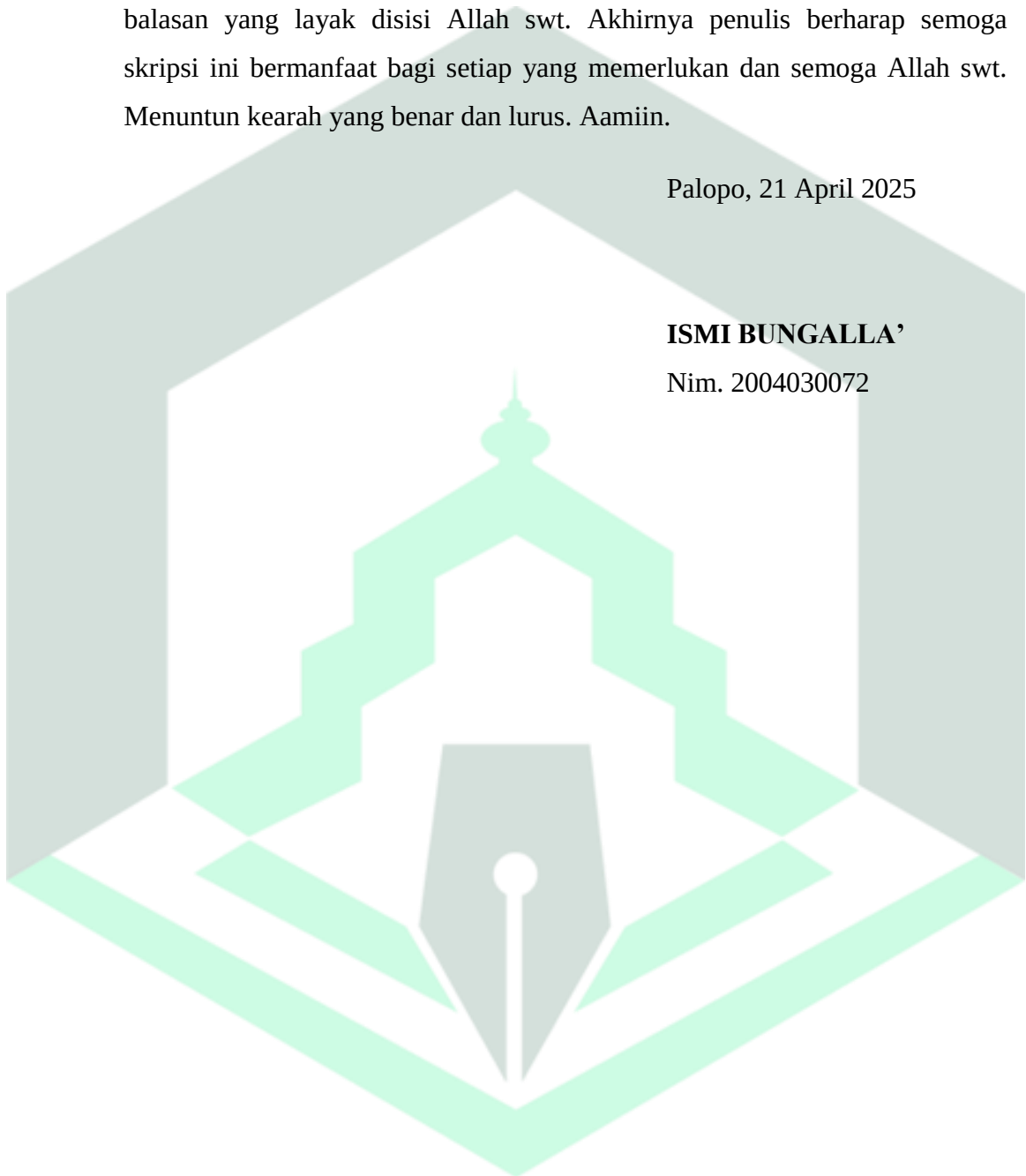
MBS C, yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini.

Semoga setiap bantuan Do'a, dukungan, motivasi, dorongan, kerjasama dan amal bakti yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak disisi Allah swt. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi setiap yang memerlukan dan semoga Allah swt. Menuntun kearah yang benar dan lurus. Aamiin.

Palopo, 21 April 2025

**ISMI BUNGALLA'**

Nim. 2004030072



# PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

## A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasi nya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

### 1. Konsonan

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama                      |
|------------|------|-------------|---------------------------|
| ا          | Alif | -           | -                         |
| ب          | Ba'  | B           | Be                        |
| ت          | Ta'  | T           | Te                        |
| ث          | Ša'  | Š           | Es dengan titik di atas   |
| ج          | Jim  | J           | Je                        |
| ح          | Ha'  | Ḥ           | Ha dengan titik di bawah  |
| خ          | Kha  | Kh          | Ka dan ha                 |
| د          | Dal  | D           | De                        |
| ذ          | Žal  | Ž           | Zet dengan titik di atas  |
| ر          | Ra'  | R           | Er                        |
| ز          | Zai  | Z           | Zet                       |
| س          | Sin  | S           | Es                        |
| ش          | Syin | Sy          | Esdan ye                  |
| ص          | Šad  | Š           | Es dengan titik di bawah  |
| ض          | Ḍaḍ  | Ḍ           | De dengan titik di bawah  |
| ط          | Ṭa   | Ṭ           | Te dengan titik di bawah  |
| ظ          | Ẓa   | Ẓ           | Zet dengan titik di bawah |
| ع          | ‘Ain | ‘           | Koma terbalik di atas     |
| غ          | Gain | G           | Ge                        |
| ف          | Fa   | F           | Fa                        |



|   |        |   |          |
|---|--------|---|----------|
| ق | Qaf    | Q | Qi       |
| ك | Kaf    | K | Ka       |
| ل | Lam    | L | El       |
| م | Mim    | M | Em       |
| ن | Nun    | N | En       |
| و | Wau    | W | We       |
| ه | Ha'    | H | Ha       |
| ء | Hamzah | ' | Apostrof |
| ي | Ya'    | Y | Ye       |

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda | Nama          | Huruf Latin | Nama |
|-------|---------------|-------------|------|
| اَ    | <i>fathah</i> | a           | a    |
| اِ    | <i>kasrah</i> | i           | i    |
| اُ    | <i>ḍammah</i> | u           | u    |

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

| Tanda | Nama                  | Huruf Latin | Nama    |
|-------|-----------------------|-------------|---------|
| اَيّ  | <i>fathah dan yā'</i> | ai          | a dan i |
| اَوّ  | <i>fathah dan wau</i> | au          | a dan u |

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*  
هَوَّلَ : *hauḷa*

### 3. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

| Harakat dan Huruf | Nama                                          | Huruf dan Tanda | Nama                |
|-------------------|-----------------------------------------------|-----------------|---------------------|
| ا ...   ا ... ي   | <i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>yā'</i> | ā               | a dan garis di atas |
| ي                 | <i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>                  | ī               | i dan garis di atas |
| و                 | <i>ḍammah</i> dan <i>wau</i>                  | ū               | u dan garis di atas |

مَاتَ : *māta*  
رَمَى : *rāmā*  
قِيلَ : *qīla*  
يَمُوتُ : *yamūtu*

### 4. Tā marbūtah

Transliterasi untuk *tā' marbūtah* ada dua, yaitu *tā' marbūtah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah [t]. sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl*  
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fādilah*  
الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

### 5. Syaddah (*Tasydīd*)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* ( ّ ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

|           |                   |
|-----------|-------------------|
| رَبَّنَا  | : <i>rabbānā</i>  |
| نَجِّينَا | : <i>najjainā</i> |
| الْحَقُّ  | : <i>al-haqq</i>  |
| نُعِمْ    | : <i>nu'ima</i>   |
| عُدُّوْ   | : <i>'aduwwun</i> |

Jika huruf ى ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ى) maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

|         |                                        |
|---------|----------------------------------------|
| عَلِي   | : 'Alī (bukan 'Aliyy atau A'ly)        |
| عَرَبِي | : 'Arabī (bukan A'rabiyy atau 'Arabiy) |

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (*alif lam ma'rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsi yah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

|               |                                                  |
|---------------|--------------------------------------------------|
| الْشَّمْسُ    | : <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i> )    |
| الزَّلْزَلَةُ | : <i>al-zalزالah</i> (bukan <i>az-zalزالah</i> ) |
| الْفَلْسَفَةُ | : <i>al-falsafah</i>                             |
| الْبِلَادُ    | : <i>al-bilādu</i>                               |

## 7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

|             |             |
|-------------|-------------|
| تَأْمُرُونَ | : ta'murūna |
| النَّوْءُ   | : al-nau'   |
| شَيْءٌ      | : syai'un   |
| أَمْرٌ      | : umirtu    |

#### 8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

*Syarh al-Arba'in al-Nawāwī*  
*Risālah fī Ri'āyah al-Maslahah*

#### 9. Lafz al-Jalālah

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

|                |              |
|----------------|--------------|
| دِينُ اللَّهِ  | بِاللَّهِ    |
| <i>ainulāh</i> | <i>bulāh</i> |

adapun *tā'marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, diteransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

|                           |
|---------------------------|
| هُمْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ |
| <i>hum fī rahmatillāh</i> |

#### 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia

yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Contoh:

*Wa mā Muhammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wudi 'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan*

*Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān*

*Nasīr al-Dīn al-Tūsī*

*Nasr Hāmid Abū Zayd*

*Al-Tūfī*

*Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī*

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd,  
Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad  
Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan,  
Zaīd Nasr Hāmid Abū)

## B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

SWT. = *Subhanahu Wa Ta'ala*

SAW. = *Sallallahu 'Alaihi Wasallam*

|               |                                                   |
|---------------|---------------------------------------------------|
| AS            | = <i>'Alaihi Al-Salam</i>                         |
| H             | = Hijrah                                          |
| M             | = Masehi                                          |
| SM            | = Sebelum Masehi                                  |
| l             | = Lahir Tahun (untuk orang yang masih hidup saja) |
| W             | = Wafat Tahun                                     |
| QS .../...: 4 | = QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali 'Imran/3: 4      |
| HR            | = Hadis Riwayat                                   |

### C. Daftar Istilah

Beberapa istilah yang dibakukan adalah:

|                    |                                                                                                          |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Saluran Distribusi | : Jalur atau tahapan yang dilalui produk dari produsen (petani) hingga ke tangan konsumen akhir.         |
| Sagu Basah         | :Pati sagu yang masih mengandung air tinggi dan harus segera dikonsumsi atau diolah lebih lanjut.        |
| Sagu Kering        | :Sagu yang telah dikeringkan untuk memperpanjang masa simpan dan memudahkan distribusi ke luar daerah.   |
| Pengepul           | :Pihak yang membeli sagu dari petani dalam jumlah besar dan mendistribusikannya ke pasar atau konsumen.  |
| Transportasi       | :Sarana pengangkutan sagu dari petani ke pengepul atau pasar, bisa berupa kendaraan roda dua, truk, dll. |

## DAFTAR ISI

|                                                       |             |
|-------------------------------------------------------|-------------|
| <b>HALAMAN SAMPUL.....</b>                            |             |
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                            | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>               | <b>ii</b>   |
| <b>PRAKATA.....</b>                                   | <b>iii</b>  |
| <b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN. ....</b> | <b>vi</b>   |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                | <b>xiv</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL.....</b>                              | <b>xv</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                             | <b>xvi</b>  |
| <b>ABSTRAK. ....</b>                                  | <b>xvii</b> |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                         | <b>1</b>    |
| A. Latar Belakang Masalah .....                       | 1           |
| B. Rumusan Masalah .....                              | 4           |
| C. Tujuan Penelitian.....                             | 5           |
| D. Manfaat Penelitian.....                            | 5           |
| <b>BAB II KAJIAN PUSTAKA.....</b>                     | <b>7</b>    |
| A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....             | 7           |
| B. Deskripsi Teori.....                               | 9           |
| C. Kerangka Pikir.....                                | 25          |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>                | <b>27</b>   |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....               | 27          |
| B. Fokus Penelitian .....                             | 27          |
| C. Lokasi dan Waktu Penelitian .....                  | 28          |
| D. Definisi Istilah .....                             | 29          |
| E. Desain Penelitian.....                             | 30          |
| F. Data dan Sumber Data.....                          | 31          |
| G. Instrumen Penelitian.....                          | 32          |
| H. Teknik Pengumpulan Data .....                      | 32          |
| I. Pemeriksaan Keabsahan Data .....                   | 34          |
| J. Teknik Analisis Data.....                          | 35          |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>    | <b>39</b>   |
| A. Deskripsi Data .....                               | 39          |
| B. Pembahasan.....                                    | 53          |
| <b>BAB V PENUTUP.....</b>                             | <b>68</b>   |
| A. Simpulan.....                                      | 68          |
| B. Saran.....                                         | 69          |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>                                 |             |
| <b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>                              |             |

## DAFTAR TABEL

|                                        |    |
|----------------------------------------|----|
| Tabel 4.1 Karakteristik Informan ..... | 43 |
|----------------------------------------|----|





## DAFTAR GAMBAR

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| Gambar 2.1 Kerangka Pikir .....          | 26 |
| Gambar 4.1 Saluran Distribusi Sagu ..... | 52 |



## ABSTRAK

**ISMI BUNGALLA', 2025.** *"Analisis Saluran Distribusi Sagu di Kelurahan Jaya Kecamatan Telluwanua Kota Palopo"*. Skripsi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh M. Ikhsan Purnama.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses saluran distribusi sagu yang dihasilkan oleh petani di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, serta untuk mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat dalam distribusi sagu di wilayah tersebut.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif deskriptif, yang memungkinkan pengumpulan data secara mendalam melalui interaksi langsung dengan pelaku distribusi sagu di Kelurahan Jaya. Peneliti melakukan observasi terhadap proses produksi dan distribusi, serta wawancara dengan petani dan pihak terkait lainnya untuk memperoleh data yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kelancaran distribusi sagu. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa distribusi sagu di Kelurahan Jaya melibatkan beberapa jalur dan pihak, mulai dari petani, pengepul, hingga pasar lokal dan luar daerah. Faktor pendukung dalam distribusi sagu antara lain akses transportasi yang baik, peran pengepul yang efektif, dan permintaan pasar yang stabil. Namun, terdapat pula faktor penghambat seperti keterbatasan infrastruktur, masalah transportasi dan fluktuasi harga yang memengaruhi kelancaran distribusi. Oleh karena itu, penelitian ini menyarankan peningkatan akses pasar dan infrastruktur sebagai upaya untuk mengatasi hambatan yang dihadapi petani dalam mendistribusikan sagu..

**Kata kunci:** Saluran Distribusi, Sagu, Petani Sagu

## **ABSTRACT**

**ISMI BUNGALLA', 2025.** *"Analysis of Sago Distribution Channels in Jaya Village, Telluwanua District, Palopo City". Thesis of Sharia Business Management Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, Palopo State Islamic Religious Institute. Guided by M. Ikhsan Purnama.*

*This study aims to describe the process of sago distribution channels produced by farmers in Jaya Village, Telluwanua District, as well as to identify supporting and inhibiting factors in the distribution of sago in the region.*

*The method used in this study is a field research with a descriptive qualitative approach, which allows in-depth data collection through direct interaction with sago distribution actors in Jaya Village. The researcher conducted observations on the production and distribution process, as well as interviews with farmers and other related parties to obtain more comprehensive data on the factors that affect the smooth distribution of sago. Data analysis is carried out through data reduction, data presentation, and conclusion drawn.*

*The results of this study show that the distribution of sago in Jaya Village involves several channels and parties, ranging from farmers, collectors, to local and non-regional markets. Supporting factors in the distribution of sago include good transportation access, effective collector role, and stable market demand. However, there are also inhibiting factors such as limited infrastructure, transportation problems and price fluctuations that affect the smooth distribution. Therefore, this study suggests increasing market access and infrastructure as an effort to overcome the obstacles faced by farmers in distributing sago.*

**Keywords:** *Distribution Channel, Sago, Sago Farmers*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan zaman yang semakin kompleks mendorong pelaku bisnis untuk menjalankan kegiatan usaha secara efisien. Sagu, sebagai salah satu makanan pokok di Indonesia bagian timur, memiliki peran penting dalam mendukung kebutuhan pangan masyarakat. Produksi sagu nasional dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan tren fluktuatif. Pada 2021, produksi sagu mencapai 381.065 ton, meningkat 4,2% dari tahun sebelumnya. Luas areal perkebunan sagu juga bertambah menjadi 206.150 ha, didominasi oleh perkebunan rakyat. Hal ini menunjukkan potensi besar sagu sebagai komoditas strategis yang terus dikembangkan.<sup>1</sup>

Potensi ekspor sagu juga meningkat dengan nilai US\$3,27 ribu pada 2019 dan volume ekspor 13,9 ribu ton, naik 7,6% dari tahun sebelumnya. Provinsi Riau menjadi penghasil sagu terbesar dengan produksi 261,7 ribu ton pada 2020, diikuti Papua, Maluku, dan Kalimantan Selatan. Dengan potensi lahan sagu mencapai 5,5 juta hektar, pengembangan sagu terus diupayakan, termasuk di wilayah Riau. Data ini mencerminkan pentingnya sagu tidak hanya sebagai kebutuhan lokal tetapi juga sebagai komoditas ekspor yang bernilai ekonomi tinggi.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Fifian Permata Sari, *Pembangunan Pertanian Berkelanjutan* (Jakarta: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024). 61

<sup>2</sup> Latifa Siswati, "Potensi Pemanfaatan Limbah Sagu Untuk Pakan Sapi Di Kabupaten Kepulauan Meranti," *Jurnal Agribisnis* 25, no. 2 (2023): 173–84.

Kecamatan Telluwanua merupakan salah daerah yang memproduksi sagu di Sulawesi Selatan dengan luas areal perkebunan mencapai 1.659 hektar. Kondisi iklim dan unsur tanah di wilayah ini sangat mendukung pertumbuhan tanaman sagu, menjadikannya pusat pengembangan dan produksi sagu di daerah tersebut. Sagu dari Kecamatan Telluwanua banyak dimanfaatkan sebagai bahan makanan pokok pengganti beras. Produk olahan sagu yang paling digemari masyarakat adalah kapurung, makanan khas berbahan dasar sagu yang dicampur dengan sayuran berkuah. Kapurung sering disajikan dalam berbagai acara, mulai dari pernikahan hingga acara adat. Selain itu, dange, makanan khas berbentuk kotak tipis dari sagu, juga populer dan dianggap lebih mengenyangkan dibanding kapurung. Kehidupan ekonomi masyarakat di Telluwanua sebagian besar bergantung pada hasil sagu, baik dalam bentuk bahan baku setengah jadi maupun olahan siap saji, yang menjadi sumber pendapatan utama bagi banyak keluarga.

Sagu memiliki potensi besar sebagai komoditas unggulan, terutama di wilayah seperti Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, yang dikenal sebagai salah satu pusat produksi sagu. Dengan potensi luas areal perkebunan dan produksi yang signifikan, sagu dapat menjadi sumber ekonomi utama bagi masyarakat setempat. Namun, untuk memaksimalkan manfaat dari potensi ini, diperlukan sistem distribusi yang baik. Distribusi yang efektif tidak hanya memastikan bahwa hasil sagu dapat sampai ke konsumen tepat waktu, tetapi juga membantu meningkatkan nilai jual dan daya saing sagu di pasar domestik maupun internasional. Proses distribusi yang terorganisir dengan baik mampu menciptakan

manfaat waktu dan tempat, memastikan produk tersedia saat dan di mana konsumen membutuhkannya.

Distribusi sendiri adalah proses yang mencakup penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen akhir, baik secara langsung maupun melalui perantara seperti distributor, subdistributor, agen, atau pengecer. Dalam konteks sagu, distribusi yang baik harus mampu mengatasi tantangan seperti infrastruktur yang kurang memadai, biaya pengiriman yang tinggi, dan keterbatasan akses pasar.<sup>3</sup>

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan petani padi di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo, mengungkapkan bahwa terdapat tantangan besar dalam mendistribusikan hasil sagu ke luar kota maupun ke pasar internasional. Para petani mengeluhkan terbatasnya akses infrastruktur transportasi, seperti jalan yang kurang memadai, yang membuat biaya pengiriman menjadi mahal. Selain itu, kurangnya fasilitas pendukung seperti tempat penyimpanan sagu yang layak turut memperburuk kualitas produk saat sampai di pasar tujuan. Faktor lain seperti keterbatasan modal usaha juga memengaruhi kemampuan petani untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memenuhi standar ekspor.

Hambatan distribusi ini berdampak langsung pada pendapatan para petani, yang sebagian besar bergantung pada hasil penjualan sagu. Potensi besar sagu sebagai komoditas unggulan tidak dapat dimanfaatkan sepenuhnya karena keterbatasan jaringan pemasaran dan minimnya dukungan dari pihak terkait. Para

---

<sup>3</sup> Muhammad Januar Ramadhan and Tiris Sudrartono, "Penggunaan Distribusi Di Era Digital Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Roti Sari Good Bakery Cimahi," *Journal of Management and Bussines (JOMB)* 5, no. 2 (2023): 1850–60.

petani berharap adanya intervensi pemerintah atau lembaga terkait untuk memperbaiki infrastruktur, menyediakan fasilitas pendukung, dan mempermudah akses ke pasar ekspor. Hal ini penting untuk meningkatkan daya saing sagu asal Kecamatan Telluwanua di pasar domestik maupun internasional.

Allah swt. dalam Al-Qur'an, telah mengingatkan agar para pelaku usaha tidak berlaku curang dalam timbangan dan takaran, sebagaimana firman-Nya dalam QS. al-Mutaffifin/83:1–3:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۖ  
إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۖ  
وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوا لَهُمْ  
يَسَّرُونَ

Terjemahnya:

Celakalah orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)! (Mereka adalah) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi. (Sebaliknya,) apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka kurangi.

Menurut tafsir Ibnu Katsir, ayat ini mengancam keras orang-orang yang melakukan kecurangan dalam takaran dan timbangan, yaitu ketika mengambil hak untuk dirinya ia meminta secara penuh, namun saat memberikan hak orang lain ia menguranginya. Hal ini termasuk bentuk kezhaliman dalam transaksi yang dilarang oleh Allah swt.<sup>4</sup>

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana saluran distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, berlangsung, dengan mengambil judul “Analisis Saluran Distribusi Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo”, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai proses distribusi

<sup>4</sup> Muhammad Nasib Ar-Rifa'i. *Kemudahan dari Allah: ringkasan tafsir ibnu katsir* (Jakarta; Gema Insani, 1999), 253

sagu, hambatan yang dihadapi, serta peluang untuk meningkatkan efisiensi distribusi agar sagu dapat lebih mudah diakses oleh konsumen.

### **B. Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini diambil agar riset yang akan dilakukan lebih terarah. dengan pembatasan masalah, peneliti akan memfokuskan tujuan penelitian. Penelitian ini difokuskan pada analisis saluran distribusi sagu di kelurahan jaya kecamatan telluwanua kota palopo.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana proses saluran distribusi sagu yang dihasilkan petani di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi petani dalam saluran distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua?

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pembahasan dilatar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan proses saluran distribusi sagu yang dihasilkan petani di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua.
2. Untuk mendeskripsikan faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi petani dalam saluran distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua.



## E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini terdiri dari manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis yaitu:

### 1. Manfaa teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang agribisnis dan manajemen distribusi, serta menjadi referensi bagi penelitian-penelitian serupa di masa mendatang..

### 2. Manfaat Praktis

Selain manfaat teoritis, penelitian ini juga memberikan manfaat praktis yang dapat dirasakan oleh beberapa pihak seperti:

#### a. Bagi Pelaku Distribusi Sagu

Penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi dan referensi dalam meningkatkan efektivitas sistem distribusi sagu yang mereka jalankan. Informasi mengenai hambatan distribusi dan solusi yang ditawarkan dapat dijadikan dasar untuk menyusun strategi distribusi yang lebih efisien dan menguntungkan semua pihak.

#### b. Bagi Pelaku Pengecer Sagu

Penelitian ini memberikan gambaran mengenai asal-usul produk sagu yang mereka jual, sehingga mereka dapat menjalin hubungan kerja sama yang lebih baik dengan petani maupun pengepul. Selain itu, pengecer dapat memanfaatkan informasi distribusi ini untuk mengatur stok dan waktu penjualan yang lebih tepat sasaran.

c. Bagi Pelaku Pengepul Sagu

Penelitian ini membantu pengepul memahami kondisi dan tantangan yang dihadapi oleh petani sagu, sehingga dapat menciptakan hubungan kemitraan yang saling menguntungkan. Dengan pemahaman yang lebih baik terhadap saluran distribusi, pengepul dapat menyesuaikan sistem pengambilan atau penyaluran barang secara lebih efisien.

d. Bagi Peneliti

Penelitian ini menjadi sumber data dan referensi awal bagi penelitian-penelitian selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan distribusi hasil pertanian lokal. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi bahan perbandingan untuk mengkaji efektivitas distribusi komoditas lain di daerah yang berbeda.

e. Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan bagi pemerintah daerah maupun instansi terkait dalam merumuskan kebijakan atau program yang bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan distribusi hasil pertanian, khususnya komoditas sagu. Dengan demikian, pemerintah dapat lebih tepat dalam memberikan dukungan infrastruktur, pelatihan, atau akses pasar bagi para petani.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Kajian Penelitian terdahulu yang Relevan**

Penelitian relevan adalah penelitian yang digunakan sebagai perbandingan yang menghindari dari manipulasi terhadap sebuah karya ilmiah, karena pada dasarnya suatu penelitian tidak dari awal, akan tetapi dari penelitian yang mendasarinya. Penelitian relevan bertujuan untuk menguatkan bahwa penelitian yang penulis lakukan benar-benar belum pernah diteliti oleh orang lain. Adapun penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Cindy Septiana Hentika, Andarifia, pada tahun 2021 dengan judul *“Analisis Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Produk Unilever Pada PT Plambo Pratama”*. Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana cara meningkatkan proses pendistribusian produk unilever ke outlet retail dan strategi apa yang digunakan untuk meningkatkan penjualan produk unilever dimasa pandemi. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah PT. Plambo Pratama Joyosantoso dalam pelaksanaan proses saluran distribusi sudah mengalami peningkatan yaitu dari hanya menggunakan metode manual saja, bertambah lagi menggunakan metode komputer berbasis aplikasi berdasarkan analisis diatas strategi yang digunakan berupa consumer promo, display produk dan trade

promo dapat menarik customer untuk membeli Unilever sehingga dapat meningkatkan penjualan.<sup>5</sup> Persamaan di metode penelitian, sedangkan perbedaan perbedaan di objek penelitian PT. Plambo Pratama Joyosantoso dalam pelaksanaan proses saluran distribusi sudah mengalami peningkatan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Mawar pada tahun 2022 dengan judul “*Analisis Saluran Distribusi (Distribution Channel) Sagu Di Indonesia Kecamatan Mappedeceng Kabupaten Luwu Utara*”. Penelitian ini menggunakan Deskriptif pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah perbedaan objeknya terdapat 5 saluran distribusi beras di Kabupaten Klaten dengan kendala tidak efisiennya saluran distribusi beras dari petani ke konsumen, karena terlalu banyaknya pemasaran.<sup>6</sup>
3. Penelitian yang dilakukan oleh Tiwu Wa Halida La, Sepang Jante dan Rante Paulina Van pada tahun 2019 dengan judul “*Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasokan Beras Di Bolaang Mongondow*”. Penelitian ini menggunakan kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah sama- sama menggunakan saluran distribusi tidak langsung, perbedaan objek penelitian sebelumnya yaitu beras sedangkan penelitian ini yang menjadi objeknya yaitu beras. Mekanisme rantai pasokan dimulai dari petani lalu ke penggiligan lalu ke pedagang pengumpulan lalu ke pengecer setelah itu ke konsumen.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Cindy Septiana, “Analisis Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Produk Unilever Pada PT. Plambo Pratama Joyosantoso” (Politeknik Harapan Bersama Tegal, 2021).

<sup>6</sup> Mawar, “Analisis Saluran Distribusi (Distribution Channel) Sagu Di Indonesia Kecamatan Mappedeceng Kabupaten Luwu Utara” (Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2022).

<sup>7</sup> Wa Halida La Tiwu, Jantje L Sepang, and Paulina Van Rate, “Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasokan Beras Di Bolaang Mongondow (Studi Kasus Di Desa Mopugad Utara Kecamatan Dumoga Utara),” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 7, no. 1 (2019).

4. Penelitian yang dilakukan oleh Asmaul Husna T M Nur dengan judul “*Analisis Pemasaran Usaha Sagu Rumbia Di Gampong Pulo Reudeup Kecamatan Kutablang Kabupaten Bireun*”. Penelitian ini menggunakan kualitatif dan kuantitatif. Hasil dari penelitian ini adalah persamaan pada objek penelitian, perbedaan di metode penelitian saluran pemasaran yang efisien dalam memasarkan sagu rumbia menggunakan saluran yaitu produsen ke pedagang besar pengumpul ke pedagang besar ke konsumen akhir.<sup>8</sup>

## **B. Deskripsi Teori**

### **1. Saluran Distribusi**

#### **a. Pengertian Saluran Distribusi**

Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling bergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen. Saluran distribusi merupakan bagian dari saluran pemasaran yang berfungsi dalam membantu produsen menyalurkan hasil produksinya hingga sampai ke tangan konsumen. Fungsi utama saluran distribusi mencakup kegiatan fisik seperti penyebaran produk, transportasi, serta promosi. Namun, saluran distribusi tidak berfokus pada seluruh tugas pemasaran, melainkan pada proses penyampaian produk dari produsen ke konsumen akhir.<sup>9</sup>

Kotler dan Keller menjelaskan bahwa saluran distribusi adalah suatu sistem yang melibatkan sumber daya eksternal utama yang membutuhkan

---

<sup>8</sup> Asmaul Husna and T M Nur, “Analisis Pemasaran Usaha Sagu Rumbia Di Gampong Pulo Reudeup Kecamatan Kutablangkabupaten Bireuen,” *Jurnal Sains Pertanian* 11, no. 1 (2021): 53–64.

<sup>9</sup> Saladin Djaslim, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: Mandar Maju, 2021). 43

waktu bertahun-tahun untuk dibangun dan tidak dapat dengan mudah diubah. Sistem distribusi ini melibatkan perusahaan-perusahaan independen yang bisnis utamanya adalah distribusi, dan perusahaan menunjukkan komitmen terhadap pasar tertentu yang mereka layani. Dengan demikian, saluran distribusi menjadi komponen penting yang tidak hanya membantu dalam pengiriman produk tetapi juga berperan dalam menciptakan hubungan jangka panjang antara produsen dan pasar.<sup>10</sup>

David W. Cravens mengungkapkan bahwa saluran distribusi terdiri dari sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan pemindahan fisik produk dan merek produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Saluran distribusi ini bertugas mengirimkan barang dari produsen kepada konsumen melalui berbagai perantara, seperti distributor, pengecer, atau agen. Dalam konteks ini, saluran distribusi bertujuan agar produk yang dihasilkan dapat diterima oleh konsumen dengan cara yang efisien dan efektif, yang pada akhirnya mendorong keputusan pembelian konsumen.<sup>11</sup>

Saluran distribusi dapat dijalankan secara langsung maupun tidak langsung. Pada saluran distribusi langsung, produsen menjual produk langsung ke konsumen tanpa perantara, sedangkan pada saluran distribusi tidak langsung, ada perantara seperti agen atau pengecer yang terlibat dalam mendistribusikan produk. Penggunaan saluran distribusi yang tepat dapat meningkatkan efisiensi dalam pengiriman produk dan memperluas jangkauan

---

<sup>10</sup> Kotler and Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2019). 13

<sup>11</sup> David W Cravens, *Pemasaran Strategis* (Jakarta: Erlangga, 2019). 29

pasar. Keputusan tentang saluran distribusi yang akan digunakan sangat bergantung pada jenis produk, karakteristik pasar, dan tujuan perusahaan.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa, saluran distribusi memainkan peran yang sangat penting dalam memastikan produk sampai ke konsumen dengan cara yang efektif dan efisien. Menurut Kotler, sistem distribusi yang baik dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang kuat bagi perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa saluran distribusi bukan hanya berfungsi sebagai sarana pengiriman barang, tetapi juga berperan sebagai salah satu elemen yang mendukung keberhasilan strategi pemasaran perusahaan. Kegiatan distribusi yang baik dapat mempercepat proses pemasaran dan meningkatkan kepuasan konsumen, yang pada akhirnya berdampak positif pada pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis.<sup>12</sup>

#### b. Fungsi Saluran Distribusi

Saluran distribusi memiliki beberapa fungsi utama yang penting dalam mendukung alur pemasaran produk dari produsen ke konsumen akhir. Fungsi-fungsi ini membantu dalam memastikan bahwa produk sampai ke tangan konsumen dengan cara yang efisien dan efektif. Berikut adalah fungsi-fungsi utama dalam saluran distribusi:<sup>13</sup>

##### 1) Informasi

Informasi adalah salah satu komponen penting dalam saluran distribusi, karena berfungsi sebagai alat untuk mengumpulkan dan menyebarkan data yang relevan mengenai pasar dan lingkungan bisnis.

---

<sup>12</sup> Kotler and Keller, *Manajemen Pemasaran*. 123

<sup>13</sup> Djaslim, *Manajemen Pemasaran*. 167

Informasi yang terkumpul dapat mencakup berbagai aspek, seperti perilaku konsumen, tren pasar, serta kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi permintaan.<sup>14</sup> Informasi ini menjadi dasar bagi produsen dan distributor dalam membuat keputusan yang lebih tepat terkait dengan produksi, pemasaran, dan penentuan harga produk. Tanpa informasi yang akurat dan up-to-date, produsen akan kesulitan dalam menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan pasar yang terus berubah.

Lebih jauh, informasi yang diperoleh juga penting dalam menjaga daya saing perusahaan. Dengan mengetahui posisi pesaing dan perubahan kebutuhan konsumen, produsen dapat merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif. Misalnya, mengetahui kecenderungan konsumen terhadap produk tertentu dapat membantu produsen untuk menyesuaikan produk atau layanan mereka agar lebih diminati. Selain itu, informasi ini juga memberikan wawasan tentang inovasi yang dilakukan pesaing, sehingga memungkinkan perusahaan untuk melakukan perbaikan atau pengembangan yang dapat meningkatkan daya tarik produk mereka.

Pengumpulan dan penyebaran informasi dalam saluran distribusi juga berfungsi untuk memperkuat hubungan antara produsen dan konsumen. Distributor, pengecer, dan agen sering berperan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen akhir, yang memungkinkan mereka untuk menyampaikan informasi yang bermanfaat mengenai produk. Melalui proses ini, konsumen mendapatkan informasi yang mereka butuhkan untuk membuat

---

<sup>14</sup> M Megasari et al., "Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Digital Berbasis Android Pada Pelaku Umkm Kelurahan Kambo," *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS* 1, no. 2 (2023).



keputusan pembelian yang lebih informasional, sementara produsen mendapatkan umpan balik yang sangat berharga untuk peningkatan kualitas produk dan strategi distribusi mereka.

## 2) Promosi

Promosi merupakan salah satu fungsi krusial dalam saluran distribusi yang tidak hanya berfokus pada penjualan, tetapi juga pada pembangunan hubungan jangka panjang antara produsen dan konsumen. Fungsi utama promosi dalam distribusi adalah untuk menyampaikan pesan persuasif mengenai produk atau jasa kepada target pasar.<sup>15</sup> Melalui promosi, produsen dapat menarik perhatian konsumen, membangkitkan minat mereka, serta meningkatkan kesadaran tentang produk yang ditawarkan. Berbagai bentuk promosi, seperti diskon, iklan, dan pemberian sampel, sering digunakan untuk meningkatkan visibilitas produk dan mempercepat keputusan pembelian konsumen.

Selain itu, saluran distribusi juga berperan penting dalam mengkomunikasikan nilai tambah dari produk kepada konsumen. Dalam pasar yang sangat kompetitif, di mana produk serupa mungkin tersedia di berbagai tempat, kemampuan untuk membedakan produk melalui promosi menjadi kunci. Saluran distribusi membantu menyampaikan keunggulan produk, baik itu dalam hal kualitas, harga, kemudahan penggunaan, atau manfaat lainnya, yang membedakan produk dari pesaing. Melalui komunikasi ini, konsumen dapat lebih memahami apa yang mereka dapatkan dengan membeli produk

---

<sup>15</sup> Qisty Amalina Rusmana Putri, Fasiha Fasiha, and Muh Rasbi, "Affiliate Marketing and Intention to Adopt Mudarabah: The Mediating Role of Trust in Islamic Financial Decision-Making," *JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi Dan Manajemen* 21, no. 2 (2024): 337–62.

tersebut, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap merek tersebut.

Promosi dalam saluran distribusi berfungsi untuk membangun hubungan yang saling menguntungkan antara produsen dan konsumen. Dengan menyediakan informasi yang jelas dan menarik mengenai produk, serta menawarkan insentif yang relevan, promosi dapat mendorong pelanggan untuk membeli lebih banyak produk atau mengulangi pembelian mereka di masa depan. Hal ini tidak hanya meningkatkan volume penjualan jangka pendek, tetapi juga dapat menciptakan pelanggan tetap yang mendukung keberlanjutan bisnis. Saluran distribusi yang efektif dalam melaksanakan promosi dapat menjadi kunci dalam mencapai tujuan pemasaran yang lebih besar, seperti memperluas pangsa pasar dan memperkenalkan produk baru ke pasar yang lebih luas.

### 3) Negosiasi

Negosiasi dalam saluran distribusi merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam memastikan kelancaran proses perdagangan antara produsen, perantara, dan konsumen. Proses negosiasi ini umumnya mencakup pembahasan harga, syarat pembayaran, serta ketentuan pengiriman dan pengembalian produk. Melalui negosiasi, para pihak yang terlibat dapat mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan, yang memfasilitasi transaksi dan mendukung kelancaran distribusi barang.<sup>16</sup> Selain itu, negosiasi yang baik juga dapat mengurangi potensi konflik antara pihak-pihak yang

---

<sup>16</sup> Arno et al., "Empirical Evidence on the Impact of Monetary Policy on National Economic Growth," *I-Finance: A Research Journal on Islamic Finance* 6, no. 1 (2020): 64–79.

terlibat, baik itu produsen dan distributor, atau distributor dengan konsumen, karena mereka telah sepakat pada ketentuan yang jelas.

Proses negosiasi ini juga menciptakan peluang untuk memperkuat hubungan antara produsen dan perantara distribusi, seperti pengecer atau agen. Dengan tercapainya kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak, negosiasi berfungsi untuk membangun hubungan jangka panjang yang dapat memberikan keuntungan berkelanjutan. Misalnya, negosiasi yang sukses mengenai harga dapat memungkinkan perantara untuk mendapatkan margin keuntungan yang memadai, sementara produsen juga dapat menjaga kontrol terhadap harga jual produk di pasar, yang akhirnya mendukung kestabilan bisnis dan harga produk di pasaran.

Lebih lanjut, negosiasi yang efektif dalam saluran distribusi juga berperan dalam meningkatkan daya saing perusahaan. Produsen yang memiliki kemampuan untuk bernegosiasi dengan baik akan lebih mudah menyesuaikan diri dengan kondisi pasar dan peraturan yang ada, serta dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar melalui transaksi yang lebih menguntungkan. Selain itu, proses negosiasi ini memungkinkan produsen untuk menyesuaikan ketentuan distribusi agar lebih fleksibel dan sesuai dengan permintaan pasar, yang pada gilirannya dapat memperkuat posisi mereka dalam menghadapi pesaing dan memperluas pasar mereka.

#### 4) Pemasaran

Saluran distribusi juga terlibat dalam komunikasi terbalik dari anggota saluran pemasaran dengan produsen. Fungsi ini melibatkan umpan balik

mengenai minat pelanggan untuk membeli produk. Informasi mengenai minat konsumen ini membantu produsen untuk menyesuaikan produk atau layanan mereka sesuai dengan permintaan pasar.

#### 5) Pembiayaan

Saluran distribusi juga memiliki fungsi dalam memperoleh dan mengalokasikan dana yang diperlukan untuk membiayai persediaan produk pada berbagai tingkat saluran pemasaran. Fungsi ini memastikan bahwa ada cukup dana untuk mempertahankan stok produk di setiap tahap distribusi, sehingga produk selalu tersedia untuk konsumen ketika dibutuhkan.

#### 6) Pengambilan Risiko

Saluran distribusi juga berperan dalam mengasumsikan risiko yang terkait dengan pelaksanaan fungsi pemasaran. Ini termasuk risiko kerugian akibat produk yang rusak atau tidak terjual, atau ketidakpastian dalam pasar yang dapat memengaruhi penjualan.

#### 7) Pemilihan Fisik

Fungsi ini mencakup penyimpanan dan pergerakan fisik produk dari bahan mentah hingga sampai ke konsumen akhir. Saluran distribusi memastikan bahwa produk dipindahkan dan disimpan dengan baik, sehingga dapat dijual dalam kondisi yang baik dan tepat waktu kepada konsumen.

#### 8) Pembayaran

Saluran distribusi juga mencakup fungsi pembayaran, di mana pembeli melakukan pembayaran kepada penjual melalui bank atau lembaga keuangan

lainnya. Fungsi ini memastikan bahwa transaksi keuangan antara pembeli dan penjual berjalan lancar.

#### 9) Hak Milik

Fungsi ini mengatur transfer kepemilikan produk dari satu pihak ke pihak lain. Proses ini memastikan bahwa produk secara sah berpindah tangan dari produsen atau perantara ke konsumen akhir.

Saluran distribusi berperan dalam mengoptimalkan fungsi-fungsi ini untuk mencapai tujuan pemasaran dengan biaya yang efisien. Menurut Saladin, apabila produsen melakukan semua fungsi tersebut, biaya produksinya akan meningkat dan harga barang akan lebih tinggi. Namun, jika sebagian fungsi dialihkan kepada perantara, biaya produsen dapat lebih rendah, meskipun perantara juga akan menambah biaya untuk menutupi pekerjaan mereka. Jika perantara lebih efisien, harga yang lebih rendah dapat ditawarkan kepada konsumen. Oleh karena itu, struktur dan fungsi saluran distribusi harus disesuaikan dengan kebutuhan pasar dan efisiensi operasional untuk memastikan produk dapat tersedia dengan harga yang kompetitif.<sup>17</sup>

#### c. Bentuk-Bentuk Saluran Distribusi

Saluran distribusi digunakan untuk menyalurkan barang konsumsi dari produsen ke konsumen akhir. Bentuk-bentuk saluran distribusi ini memiliki tingkat perantara yang berbeda, sesuai dengan kebutuhan pasar dan produk

---

<sup>17</sup> Djaslim, *Manajemen Pemasaran*. 171

yang dipasarkan. Berikut adalah penjelasan mengenai bentuk-bentuk saluran distribusi yang umum digunakan:<sup>18</sup>

1) Saluran Nol Tingkat (Saluran Pemasaran Langsung)

Saluran distribusi nol tingkat, juga dikenal sebagai saluran pemasaran langsung, adalah saluran di mana produsen langsung menjual barang atau jasa kepada konsumen akhir tanpa melibatkan perantara. Beberapa contoh metode pemasaran langsung ini antara lain penjualan door to door, pesanan lewat surat, pemasaran melalui telepon, penjualan lewat TV, dan melalui toko-toko yang dimiliki oleh produsen sendiri. Saluran ini memungkinkan produsen untuk memiliki kontrol penuh atas penjualan dan hubungan dengan konsumen.

2) Saluran Satu Tingkat

Saluran distribusi satu tingkat melibatkan satu perantara dalam proses distribusi. Perantara ini bisa berupa pedagang eceran dalam pasar barang-barang konsumsi, atau agen dalam pasar barang-barang industri. Dalam saluran ini, perantara bertanggung jawab untuk menjual produk dari produsen ke konsumen akhir, dan produsen tidak perlu melibatkan lebih banyak pihak dalam proses distribusi.

3) Saluran Dua Tingkat

Saluran distribusi dua tingkat melibatkan dua perantara dalam rangkaian distribusi. Dalam pasar barang konsumsi, perantara yang terlibat biasanya adalah pedagang besar dan pedagang eceran. Pedagang besar membeli barang dalam jumlah besar dari produsen dan kemudian menjualnya

---

<sup>18</sup> Kotler, Philip, *Manajemen Pemasara* (Jakarta: Erlangga, 2018). 361

kepada pedagang eceran yang akhirnya menjualnya kepada konsumen akhir. Sedangkan dalam pasar barang industri, saluran ini melibatkan perwakilan produsen dan distributor industri.

#### 4) Saluran Tiga Tingkat

Saluran distribusi tiga tingkat melibatkan tiga perantara dalam proses distribusi. Dalam pasar barang-barang konsumsi, perantara yang terlibat adalah pedagang besar, pemborong, dan pedagang eceran. Pemborong biasanya bertindak sebagai perantara tambahan yang membeli barang dalam jumlah besar dari pedagang besar dan menjualnya ke pedagang eceran. Dengan adanya tiga perantara ini, saluran distribusi menjadi lebih kompleks, namun memberikan cakupan distribusi yang lebih luas. Dalam pasar barang industri, saluran tiga tingkat bisa melibatkan distributor industri, agen, dan perwakilan produsen.

#### d. Indikator Saluran Distribusi

Indikator saluran distribusi memainkan peran penting dalam memastikan kelancaran distribusi produk dari produsen ke konsumen. Menurut Keegan dalam Koesworodjati, terdapat beberapa indikator utama yang menjadi penentu keberhasilan saluran distribusi, yaitu:<sup>19</sup>

##### 1) Tempat

Indikator pertama adalah tempat, yang merujuk pada ketersediaan produk atau jasa di lokasi yang nyaman dan mudah dijangkau oleh pelanggan potensial. Tempat yang strategis dan mudah diakses akan meningkatkan

---

<sup>19</sup> Yudhi Koesworodjati, *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran* (Bandung: FE UNPAS, 2021). 98

kemungkinan produk tersedia tepat di pasar yang dituju. Hal ini penting untuk menjamin distribusi yang efisien dan meminimalisir hambatan geografis yang dapat mengurangi akses konsumen terhadap produk.

## 2) Waktu

Indikator kedua adalah waktu, yang berhubungan dengan ketersediaan produk atau jasa pada waktu yang tepat sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Produk harus tersedia pada saat yang diinginkan oleh konsumen untuk memaksimalkan kepuasan pelanggan. Waktu yang tepat dalam distribusi juga berkaitan dengan frekuensi dan kecepatan pengiriman produk ke titik penjualan.

## 3) Bentuk

Indikator ketiga adalah bentuk, yang menyatakan bahwa produk harus diproses dan disiapkan dengan baik sebelum sampai ke konsumen. Produk harus dalam kondisi yang tepat dan siap digunakan atau dikonsumsi. Ini mencakup kualitas produk, kemasan yang sesuai, serta penyesuaian produk dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan.

## 4) Informasi

Indikator terakhir adalah informasi, yang melibatkan komunikasi yang jelas mengenai sifat-sifat produk serta manfaat yang ditawarkan. Informasi ini bisa berupa jawaban atas pertanyaan yang sering diajukan oleh konsumen dan komunikasi yang memberikan pemahaman yang jelas mengenai produk. Saluran distribusi yang baik harus dapat menyediakan informasi yang relevan



agar konsumen dapat membuat keputusan pembelian yang informasional dan berbasis kebutuhan.

## 2. Sagu

Prihmantoro menjelaskan bahwa tanaman sagu merupakan tanaman penghasil karbohidrat yang penting kedudukannya sebagai bahan makanan pokok setelah padi, jagung, dan umbi-umbian. Sagu sangat dibutuhkan sebagai bahan pokok pengganti padi yang merupakan sumber daya karbohidrat yang melimpah dan relatif tahan terhadap perubahan iklim.<sup>20</sup>

Tanaman sagu (*Metroxylon sagu*) tumbuh dalam bentuk rumpun yang terdiri dari 1-8 batang utama. Di pangkal tanaman, tumbuh 5-7 batang anakan yang memungkinkan sagu berkembang secara luas, terutama dalam kondisi liar. Ukuran dan tinggi tanaman bervariasi tergantung jenis dan tempat tumbuh, dengan tajuk pohon yang dapat mencapai ketinggian 8-17 meter. Batang sagu adalah bagian yang paling penting dalam tanaman ini, karena berfungsi sebagai tempat penyimpanan cadangan makanan berupa karbohidrat yang akan diolah menjadi pati sagu. Batang sagu berbentuk silinder dengan diameter 35-60 cm, terdiri dari beberapa lapisan yang memiliki fungsi berbeda.<sup>21</sup>

Secara makroskopis, struktur batang sagu memiliki lapisan kulit luar yang keras sekitar 3-5 cm, yang melindungi bagian dalam batang. Di bawah lapisan kulit luar, terdapat lapisan kulit dalam yang keras dan berwarna coklat, diikuti dengan lapisan serat dan empulur. Pusat batang sagu yang lunak,

<sup>20</sup> Heru Prihmantoro, *Memupuk Tanaman Buah* (Jakarta: Niaga Swadaya, 2021). 13

<sup>21</sup> Arifin Muhammad Ade, *Sagu Nusantara* (Jakarta: Samudra Biru, 2022). 3

berwarna pale pink, adalah tempat terakumulasinya sebagian besar pati. Pusat ini dilindungi oleh lapisan serat kulit kayu setebal sekitar 2 cm, yang memberikan perlindungan pada bagian lunak tersebut. Kandungan pati di bagian tengah batang ini merupakan sumber utama untuk produk olahan sagu.

Sagu memiliki kemampuan untuk tumbuh di habitat yang tergenang air, seperti tepi sungai atau daerah rawa, yang umumnya tidak cocok untuk pertumbuhan tanaman pangan lainnya. Karena itu, tanaman sagu dapat bertahan di daerah yang kurang subur bagi tanaman pertanian lain, menjadikannya pilihan penting bagi wilayah dengan kondisi tanah yang terbatas. Selain itu, sagu termasuk tanaman tahunan yang dapat berproduksi selama bertahun-tahun setelah ditanam, sehingga menjadi sumber pangan yang stabil bagi masyarakat yang bergantung pada tanaman ini.

Permintaan terhadap komoditas pati sagu, baik untuk konsumsi domestik maupun ekspor, semakin meningkat. Sagu Indonesia memiliki potensi besar untuk dipasarkan di luar negeri, terutama dengan permintaan yang cukup besar dari beberapa negara. Pada tahun 2021, ekspor sagu Indonesia tercatat mencapai 13.190 ton dengan nilai ekspor sebesar USD 2.47 juta. Empat negara tujuan utama ekspor sagu Indonesia, yakni Malaysia, Jepang, China, dan Korea Selatan, menyumbang hampir 99.76% dari total ekspor sagu nasional, menunjukkan bahwa sagu memiliki prospek yang cukup baik sebagai komoditas ekspor.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Ririt Yuniar, *Jembatan Emas Ketahanan Pangan-Perspektif Komunikasi* (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2022). 16

### 3. Usahatani

#### a. Pengertian Usahatani

Usahatani adalah unsur-unsur produksi seperti alam, tenaga kerja, modal, dan ketrampilan dengan tujuan memproduksi untuk menghasilkan sesuatu di lapangan pertanian oleh seseorang atau sekumpulan orang yang berusaha. Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Sebagai ilmu pengetahuan, ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari cara-cara petani menentukan, mengorganisasikan, dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin.<sup>23</sup>

*Farm* (diterjemahkan sebagai usahatani) ialah suatu tempat atau bahagian dari permukaan bumi di mana pertanian diselenggarakan oleh seorang petani tertentu, apakah seorang pemilik, penyakap, ataupun manager yang digaji.<sup>24</sup> Usahatani merupakan himpunan dari sumber-sumber alam ditempat itu yang diperlukan untuk produksi pertanian, seperti tubuh, tanah, air, sinar matahari, dan bangunan-bangunan yang didirikan diatas tanah tersebut dan sebagainya.<sup>25</sup>

Pada usahatani akan menjumpai adanya lahan (*land*), yang mewakili unsur alam. Lahan dalam usahatani berfungsi sebagai tempat penyelenggaraan

<sup>23</sup> Nur Zaman, *Ilmu Usahatani* (Jakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020). 4

<sup>24</sup> Ken Suratiyah, *Ilmu Usahatani* (Jakarta: Penebar Swadaya Grup, 2018). 2

<sup>25</sup> Agustina Shinta, *Ilmu Usaha Tani* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2019). 3

kegiatan usaha bercocok tanam dan pemeliharaan ternak dan tempat keluarga tani bertempat tinggal. Selanjutnya pada usahatani juga akan menjumpai adanya bangunan-bangunan (seperti rumah, kandang, gudang, lumbung, bendungan, saluran pengairan, jalan, pagar dan lain-lain). Juga terdapat alat pertanian seperti cangkul, parang, garpu, *sprayer* dan mungkin juga traktor. Adapula sarana produksi seperti bibit, pupuk, obat-obatan untuk tanaman. kemudian modal berupa uang tunai dirumah atau bank. Kesemuanya itu merupakan unsur modal dalam usahatani.

Usahatani merupakan upaya petani untuk menggunakan atau memanfaatkan seluruh sumber daya (tanah, pupuk, air, obat-obatan, uang, tenaga dan lain-lain) dalam suatu usaha pertanian secara efisien sehingga dapat diperoleh hasil produksi maupun keuntungan finansial secara optimal.<sup>26</sup>

#### b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produksi Usahatani

Faktor-faktor produksi yang diperlukan dalam usahatani biasanya meliputi:

##### 1) Lahan Pertanaman

Lahan pertanian adalah tempat di mana tanaman atau hewan ternak ditanam dan dirawat. Lahan harus memiliki kualitas yang baik, seperti kesuburan tanah, drainase yang memadai, dan pencahayaan yang cukup. Ketersediaan air untuk irigasi juga sangat penting. Pertimbangan geografis seperti iklim dan elevasi juga memainkan peran penting dalam menentukan jenis tanaman yang dapat tumbuh di suatu daerah.

---

<sup>26</sup> Tony Hartono, *Mekanisme Ekonomi* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017). 36

## 2) Modal (Sarana Produksi)

Modal melibatkan semua aset fisik dan finansial yang diperlukan dalam usahatani. Ini mencakup pembelian atau sewa alat dan mesin pertanian seperti traktor, alat penanam, alat pengolahan tanah, dan alat panen. Selain itu, modal juga diperlukan untuk mendapatkan benih, bibit, pupuk, pestisida, dan bahan-bahan lain yang mendukung produksi.

## 3) Tenaga Kerja

Tenaga kerja terdiri dari orang-orang yang bekerja dalam berbagai tahap usahatani. Ini termasuk petani, buruh pertanian, pekerja panen, dan pekerja lainnya yang terlibat dalam tugas-tugas seperti penanaman, pemupukan, penyiraman, pemangkasan, dan panen. Jumlah tenaga kerja dan keterampilan mereka akan memengaruhi produktivitas dan hasil akhir dari usahatani.

## 4) Manajemen

Manajemen melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pengarahan seluruh proses,<sup>27</sup> ini termasuk pengambilan keputusan tentang jenis tanaman yang akan ditanam, jadwal penanaman, penggunaan pupuk dan pestisida, dan strategi panen. Manajemen yang baik membantu menghindari pemborosan sumber daya, mengoptimalkan produksi, dan mengatasi kendala yang mungkin muncul.<sup>28</sup>

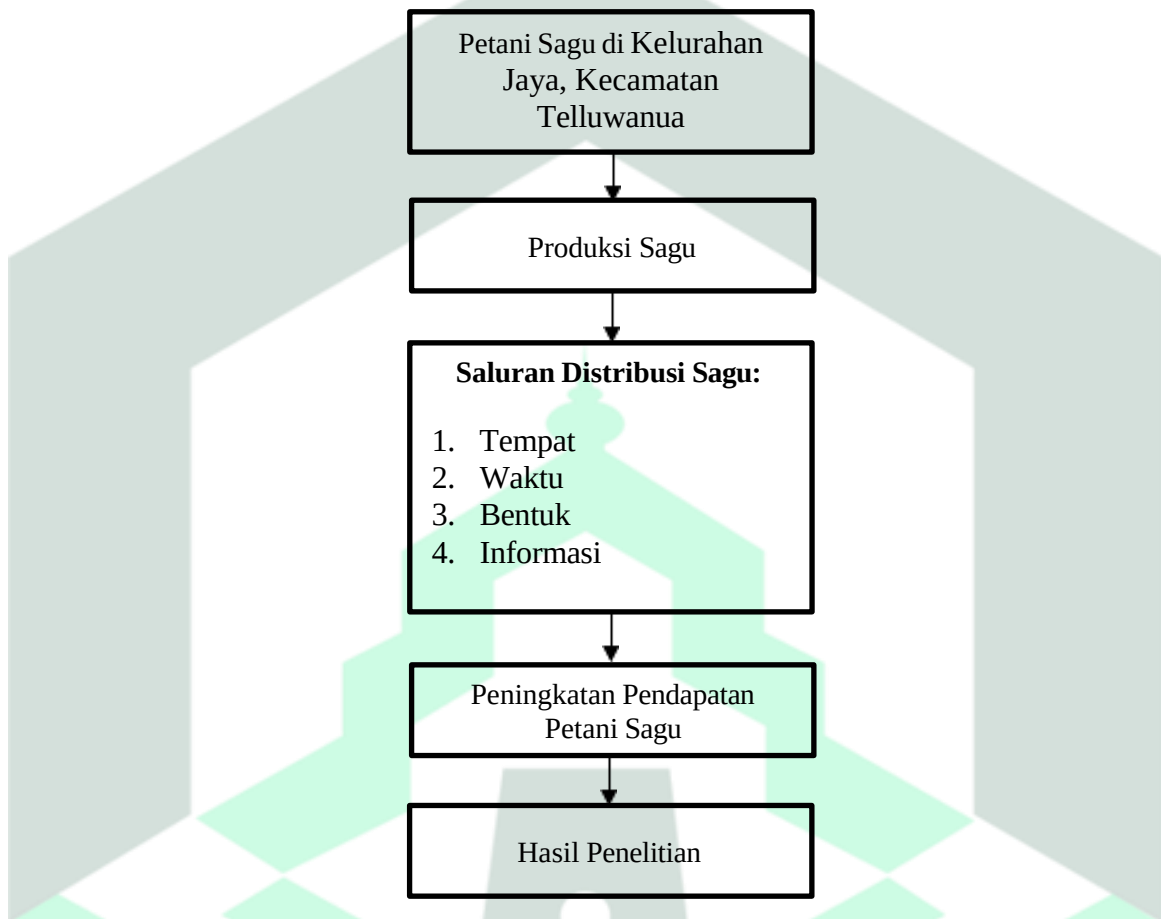
---

<sup>27</sup> Nur Ariani Aqidah and Hamida Hamida, "Financial Management Behavior in Indonesia: Gender Perspective," *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi* 9, no. 1 (2025): 111–16.

<sup>28</sup> Fadilla Deviani, Dini Rochdiani, and Bobby Rachmat Saefudin, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Usahatani Buncis Di Gabungan Kelompok Tani Lembang Agri Kabupaten Bandung Barat," *Agrisocionomics: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian* 3, no. 2 (2019): 165–73.

### C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir (*framework of thinking*) adalah struktur atau pendekatan konseptual yang digunakan untuk mengorganisir, memahami, dan menganalisis informasi atau masalah. Sehingga kerangka pikir dalam penelitian ini yaitu:



**Gambar 2.1: kerangka pikir**

Kerangka pikir di atas menggambarkan bagaimana petani sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, mengelola produksi dan distribusi sagu untuk meningkatkan pendapatan mereka. Dalam hal ini, saluran distribusi sagu yang meliputi faktor tempat, waktu, bentuk, dan informasi sangat berperan dalam menentukan keberhasilan distribusi produk. Tempat mengacu pada

ketersediaan produk di lokasi yang mudah dijangkau konsumen, sementara waktu berkaitan dengan ketersediaan sagu pada waktu yang tepat sesuai permintaan pasar. Bentuk mengacu pada kualitas dan kesiapan produk untuk dikonsumsi, serta informasi yang mencakup komunikasi yang jelas mengenai sifat dan manfaat sagu kepada konsumen. Peningkatan pendapatan petani sagu bergantung pada sejauh mana saluran distribusi ini dapat dikelola dengan efektif, memungkinkan produk sagu mencapai pasar yang lebih luas dan memenuhi permintaan domestik serta ekspor. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi dan bagaimana hal ini dapat meningkatkan pendapatan petani sagu di wilayah tersebut.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam proses distribusi sagu, hambatan yang dihadapi, serta strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan efisiensi distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memperoleh data yang mendalam melalui pengamatan langsung, wawancara, dan dokumentasi.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yang berfokus pada pengumpulan data dari sumber langsung di lapangan.<sup>29</sup> Penelitian ini melibatkan petani sagu, serta pihak terkait lainnya untuk mendapatkan informasi mengenai dinamika distribusi sagu, kendala yang dihadapi, dan solusi yang diusulkan. Dengan pendekatan ini, penelitian dapat memberikan gambaran yang jelas dan relevan terkait realitas distribusi sagu.

#### **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis proses distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo, dengan memperhatikan jalur distribusi dari petani hingga konsumen, serta peran setiap pelaku dalam sistem distribusi tersebut. Penelitian ini juga akan menggali hambatan yang dihadapi petani dalam mendistribusikan sagu, baik yang bersifat internal (seperti

---

<sup>29</sup> Muhammad Taufiq Azhari, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023). 45



keterbatasan kapasitas produksi dan modal) maupun eksternal (terkait akses pasar, infrastruktur, dan regulasi).

### **C. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini akan dilaksanakan di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo, yang terletak di Jalan Tondok Alla, Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo. Kelurahan Jaya merupakan kawasan yang dikenal sebagai pusat produksi sagu di wilayah Kota Palopo. Waktu penelitian ini direncanakan berlangsung selama tiga bulan, dimulai pada Desember 2024 hingga Februari 2025.

### **D. Definisi Istilah**

#### **1. Saluran Distribusi**

Saluran distribusi merujuk pada jalur atau rantai yang digunakan untuk mengalirkan produk atau layanan dari produsen kepada konsumen akhir. Dalam konteks distribusi barang, saluran ini melibatkan berbagai pihak seperti produsen, distributor, agen, pengecer, dan konsumen yang memainkan peran penting dalam memastikan produk sampai dengan tepat waktu dan dalam kondisi baik. Saluran distribusi dapat berupa saluran langsung, di mana produk bergerak langsung dari produsen ke konsumen, atau saluran tidak langsung yang melibatkan beberapa perantara. Efektivitas saluran distribusi sangat berpengaruh pada kesuksesan pemasaran dan kelancaran peredaran barang.

#### **2. Sagu**

Sagu adalah tepung yang dihasilkan dari tanaman sagu (*Metroxylon*

sagu), yang banyak ditemukan di daerah Indonesia bagian timur, termasuk Sulawesi. Sagu merupakan sumber karbohidrat utama bagi masyarakat yang tinggal di daerah-daerah tertentu, seperti Papua dan Maluku. Selain sebagai makanan pokok, sagu juga digunakan dalam berbagai produk olahan, seperti kapurung dan dange, yang menjadi makanan khas di beberapa daerah pesisir. Tanaman sagu tumbuh dengan baik di daerah dengan iklim tropis, memiliki kandungan pati yang tinggi, dan sering dimanfaatkan sebagai pengganti beras dalam berbagai menu makanan tradisional.

#### **E. Desain Penelitian**

Desain penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menggambarkan secara mendalam proses distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang lebih jelas mengenai jalur distribusi yang dilalui oleh produk sagu dari petani hingga sampai ke konsumen, serta untuk mengidentifikasi hambatan-hambatan yang dihadapi selama proses distribusi tersebut. Desain penelitian ini juga mencakup pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi yang dilakukan kepada petani sagu, distributor, pengecer, dan pihak terkait lainnya.

Data yang dikumpulkan akan dianalisis dengan pendekatan analisis deskriptif, di mana hasil wawancara dan observasi akan dikategorikan dan diinterpretasikan untuk memberikan gambaran tentang proses distribusi dan kendala yang ada. Peneliti juga akan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi distribusi sagu, serta solusi yang dapat diterapkan untuk

meningkatkan sistem distribusi tersebut. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai distribusi sagu di Kelurahan Jaya dan memberikan rekomendasi terkait peningkatan distribusi.

## **F. Data dan Sumber Data**

### **1. Data Primer**

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti. Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis data primer yang merupakan data yang diambil langsung melalui wawancara dengan konsumen, distributor dan petani sagu di Kelurahan Jaya Kecamatan Telluwanua Kota Palopo, dengan karakteristik sebagai berikut:

- a. Petani yang terlibat langsung dalam budidaya sagu di Kelurahan Jaya.
- b. Menghasilkan sagu dalam 1 Minggu sebanyak 400 karung dan dalam 1 tahun 2 kali panen.
- c. Memiliki pengalaman lebih dari 5 tahun dalam mengolah dan menjual hasil sagu.

### **2. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).<sup>30</sup> Sumber data sekunder ini meliputi laporan dari instansi

---

<sup>30</sup> Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2018). 116

pemerintah seperti Dinas Pertanian, Badan Pusat Statistik, serta studi-studi sebelumnya yang membahas tentang sagu dan distribusinya di daerah tersebut. Selain itu, data sekunder juga mencakup literatur terkait mengenai saluran distribusi barang dan tantangan yang dihadapi dalam distribusi produk pertanian. Data sekunder ini akan mendukung dan melengkapi data primer yang diperoleh dari wawancara, memberikan konteks yang lebih luas tentang distribusi sagu di wilayah tersebut.

#### **G. Instrumen Penelitian**

Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah dengan berbagai metode penelitian seperti observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam melakukan hal tersebut dibutuhkan oleh peneliti beberapa instrumen seperti Pedoman wawancara. Pedoman wawancara adalah kumpulan atau hal pokok yang menjadikan dasar untuk memberikan petunjuk bagaimana sesuatu yang harus dilakukan dalam wawancara. Sehingga wawancara tersebut dapat menghasilkan sesuatu hal yang diinginkan. Wawancara dilakukan langsung kepada narasumber, yaitu pelaku usaha sagu di Kelurahan Jaya Kecamatan Telluwanua Kota Palopo.

#### **H. Teknik Pengumpulan Data**

Adapun metode pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Observasi**

Metode observasi digunakan untuk mengamati langsung kegiatan petani sagu dalam proses produksi dan distribusi. Peneliti akan mengamati cara petani menanam, memanen, serta mengolah sagu. Observasi juga

dilakukan untuk melihat bagaimana petani mendistribusikan hasil sagu mereka, baik melalui jalur distribusi langsung maupun melalui perantara, serta tantangan yang dihadapi selama proses tersebut. Selain itu, pengamatan dilakukan terhadap kondisi lahan, fasilitas pengolahan, dan infrastruktur yang mendukung kegiatan distribusi sagu.

## 2. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan konsumen, distributor dan petani sagu yang terlibat langsung dalam produksi dan distribusi sagu, dengan karakteristik sebagai berikut:

- a. Petani yang terlibat langsung dalam budidaya sagu di Kelurahan Jaya.
- b. Menghasilkan sagu dalam 1 Minggu sebanyak 400 karung dan dalam 1 tahun 2 kali panen.
- c. Memiliki pengalaman lebih dari 5 tahun dalam mengolah dan menjual hasil sagu.

Melalui wawancara, peneliti akan menggali informasi mendalam mengenai proses distribusi sagu yang dijalani petani, termasuk hambatan yang mereka hadapi, seperti kesulitan akses pasar, keterbatasan transportasi, atau masalah lainnya yang mempengaruhi kelancaran distribusi. Wawancara juga bertujuan untuk memahami strategi yang digunakan petani dalam mengelola hasil produksi mereka dan bagaimana mereka menghadapi tantangan yang ada.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data sekunder yang relevan dengan penelitian ini, seperti catatan atau laporan mengenai produksi sagu di Kelurahan Jaya. Dokumentasi ini dapat berupa data tentang jumlah produksi, luas lahan yang digunakan untuk budidaya sagu, serta informasi terkait kebijakan pemerintah atau lembaga lain yang berkaitan dengan pengembangan distribusi sagu. Dokumentasi juga dapat mencakup gambar atau foto yang mendukung observasi lapangan.

#### F. Pemeriksaan Keabsahan Data

Penelitian perlu yang namanya keabsahan data supaya mendapatkan tingkat kevalidan dan kepercayaan seberapa jauh kebenaran dari hasil penelitian. Uji keabsahan data dalam penelitian dapat menggunakan beberapa cara di antaranya:<sup>31</sup>

##### 1. *Credibility* (Kredibilitas)

Kredibilitas mengacu pada sejauh mana data yang diperoleh dapat dipercaya dan menggambarkan kenyataan yang sesungguhnya. Untuk memastikan kredibilitas data dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan teknik triangulasi sumber, yaitu memeriksa kesamaan informasi yang diberikan oleh petani sagu yang berbeda. Selain itu, peneliti akan melakukan wawancara secara mendalam dengan petani sagu untuk menggali informasi yang lebih akurat, serta membandingkan hasil wawancara dengan data lapangan yang diperoleh melalui observasi

---

<sup>31</sup> Urip Sulistiyo, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Salim Media Indonesia, 2023).

langsung. Proses ini akan membantu peneliti memastikan bahwa data yang diperoleh adalah sah dan menggambarkan kondisi sebenarnya.

## 2. *Confirmability* (Objektivitas)

*Confirmability* berhubungan dengan sejauh mana hasil penelitian dapat dibuktikan objektif atau tidak dipengaruhi oleh bias peneliti. Dalam penelitian ini, peneliti akan berusaha untuk tetap objektif dengan tidak terpengaruh oleh pendapat pribadi atau preferensi selama proses pengumpulan data. Untuk menjamin objektivitas, peneliti akan mendokumentasikan setiap langkah penelitian, mulai dari perencanaan hingga analisis data. Selain itu, peneliti akan mengandalkan wawancara dengan beberapa petani sagu dan observasi langsung untuk memastikan data yang dikumpulkan tetap sesuai dengan kenyataan tanpa adanya manipulasi informasi.

## 3. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik yang digunakan untuk meningkatkan validitas data dengan membandingkan dan memverifikasi data yang diperoleh melalui berbagai metode atau sumber yang berbeda.<sup>32</sup> Dalam penelitian ini, triangulasi akan dilakukan dengan cara membandingkan data yang diperoleh melalui observasi langsung, wawancara dengan petani sagu, dan dokumentasi terkait. Selain itu, triangulasi juga akan dilakukan dengan mengumpulkan informasi dari berbagai petani untuk melihat apakah ada konsistensi dalam hasil yang diperoleh. Hal ini akan membantu

---

<sup>32</sup> Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2019). 130

mengonfirmasi keabsahan data dan memberikan gambaran yang lebih lengkap dan akurat mengenai distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua.

### **G. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data menurut Huberman adalah pendekatan yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian kualitatif. Huberman dan Miles mengembangkan teknik analisis data yang terdiri dari tiga tahap utama, yaitu:<sup>33</sup>

#### **1. Reduksi Data (*Data Reduction*)**

Reduksi data adalah proses pemilahan dan penyaringan informasi yang terkumpul selama penelitian. Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi akan diorganisir dan disaring untuk memilih informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Pada tahap ini, peneliti akan menandai data yang paling penting dan relevan, kemudian mengelompokkan atau merangkum data tersebut agar lebih mudah dianalisis.

#### **2. Penyajian Data (*Data Display*)**

Setelah data dikurangi, langkah berikutnya adalah menyajikan data dalam bentuk yang lebih sistematis dan mudah dipahami. Penyajian data bisa berupa tabel, grafik, atau narasi yang merangkum hasil analisis. Penyajian data membantu peneliti untuk melihat pola, hubungan, atau tren

---

<sup>33</sup> Nartin, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Cendikia Mulia Mandiri, 2024). 144



dalam data yang telah dikumpulkan, yang nantinya akan digunakan untuk menarik kesimpulan.

### 3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing and Verification*)

Setelah data disajikan, peneliti akan mulai menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang dilakukan. Penarikan kesimpulan ini dilakukan secara bertahap, dengan memeriksa kecocokan antara data yang disajikan dan informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Selain itu, peneliti akan memverifikasi temuan-temuan yang diperoleh untuk memastikan keakuratan dan keabsahannya.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Data

##### 1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

###### a. Geografis dan Adminitrasi Wilayah

Kota Palopo terletak di bagian utara wilayah Provinsi Sulawesi Selatan atau disebelah utara Kota Makassar (Ibukota Propinsi Sulawesi Selatan) dengan jarak tempuh antara 6-7 jam (366 km). Kota Palopo secara geografis terletak antara 2°53'15" - 3°04'08" Lintang Selatan dan 120°03'10" - 120°14'34" Bujur Timur. Kota Palopo yang merupakan daerah otonom kedua terakhir dari empat daerah otonom di Tanah Luwu. Adapun batasan administrasi wilayah Kota Palopo terdiri dari :<sup>34</sup>

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Walenrang Kabupaten Luwu
- 2) Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Bua Kabupaten Luwu
- 3) Sebelah Timur berbatasan dengan Teluk Bone dan
- 4) Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Tondon Nanggala Kabupaten Toraja Utara.

Luas wilayah administrasi Kota Palopo sekitar 258,52 km<sup>2</sup> atau seluas 0,39% dar luas wilayah Provinsi Sulawesi Selatan. Secara administratif terbagi menjadi 9 kecamatan dan 48 kelurahan.

---

<https://palopokota.go.id/page/geografis>.



---

<https://palopokota.go.id/page/geografis>.

## b. Gambaran Topografi

Kondisi topografi Kota Palopo berada pada ketinggian 0-1.500 meter dari permukaan laut, dengan bentuk permukaan datar hingga berbukit dan pegunungan. Tingkat kemiringan lereng wilayah cukup bervariasi yaitu 0 – 2%, 2 – 15%, 15 – 40% dan kemiringan diatas 40%. Kondisi topografi (ketinggian dan kemiringan lereng) tersebut dipengaruhi oleh letak geografis kota yang merupakan daerah pesisir pada bagian Timur, sedangkan pada bagian barat merupakan daerah berbukit. Sebagian besar wilayah Kota Palopo merupakan dataran rendah, sesuai dengan keberadaannya sebagai daerah yang terletak di pesisir pantai.<sup>35</sup>

Sekitar 62,85 % dari luas Kota Palopo merupakan daerah dataran rendah dengan ketinggian 0–500 m dari permukaan laut, 24,00 % terletak pada ketinggian 501– 1000 m dan sekitar 14,00 % yang terletak diatas ketinggian lebih dari 1000 m. Keadaan permukaan tanah bergunung dan berbukit terutama pada sebelah Barat yang berbatasan langsung dengan Kabupaten Toraja Utara. Daerah dengan kondisi topografi relatif rendah dan berbukit pada bagian Utara, sedangkan pada bagian timur merupakan daerah pantai yang membujur dari Utara ke Selatan dengan panjang pantainya kurang lebih 25 Km. Bagian Selatan berbukit terutama bagian Barat, sedangkan bagian lainnya merupakan dataran rendah yang datar dan bergelombang. Ada tiga kecamatan yang sebagian besar daerahnya merupakan daerah pegunungan yaitu Kecamatan Sendana, Kecamatan

---

<sup>35</sup> Pemerintah Kota Palopo, “Profil Kota Palopo,” n.d., <https://palopokota.go.id/page/geografis>.

Mungkajang dan Kecamatan Wara Barat, sedangkan enam kecamatan lainnya sebagian besar wilayahnya merupakan dataran rendah. Selanjutnya dari segi luas nampak bahwa kecamatan terluas adalah Kecamatan Wara Barat dengan luas 54,13 km<sup>2</sup> dan yang tersempit adalah Kecamatan Wara Utara dengan luas 10,58 km<sup>2</sup>.

Kemiringan Lereng merupakan bentuk dari variasi perubahan permukaan bumi secara global, regional atau di khususnya dalam bentuk suatu wilayah tertentu variabel yang di gunakan dalam pengidentifikasian kemiringan lereng adalah sudut kemiringan lereng, titik ketinggian di atas muka laut dan bentang alam berupa bentukan akibat gaya satuan geomorfologi yang bekerja. Secara definisi bahasanya lereng merupakan bagian dari bentang alam yang memiliki sudut miring dan beda ketinggian pada tempat tertentu, sehingga dapat di tarik suatu kesimpulan bahwa dari sudut (kemiringan) lereng merupakan suatu variabel beda tinggi antara dua tempat, yang di bandingkan dengan daerah yang relatif lebih rata atau datar. Kemiringan lereng Kota Palopo dilihat dari titik ketinggiannya di atas permukaan air laut. antara 0-25, 26-100, 101-500, 501-1000 dan 1000+.<sup>36</sup>

#### c. Pendidikan

Bidang pendidikan, status pendidikan penduduk Kota Palopo usia 7-24 tahun pada tahun 2013 sebanyak 61.281 orang. Dari jumlah tersebut sebanyak 236 orang tidak/belum pernah sekolah, 25.126 orang berstatus sekolah dan 14.381 orang tdk bersekolah lagi. Jumlah sekolah di Kota

<sup>36</sup> Pemerintah Kota Palopo, "Profil Kota Palopo," n.d., <https://palopokota.go.id/page/geografis>.

Palopo sebanyak unit, masing-masing 76 unit SD, 20 unit SLTP, 13 unit SLTA, 19 unit SMK. Selain itu terdapat 4 unit MI dan 7 unit MTs dan 1 unit MA. Sedangkan jumlah universitas/ perguruan tinggi sebanyak 9 dan 5 unit sekolah jenjang pendidikan akademi/diploma. Untuk kegiatan pendidikan yang kemungkinan dapat memacu perkembangan daerah sekitarnya yaitu di sekitar jalan Jend. Sudirman, Jl. Abdul Razak, Jl. Anggrek dan Jl. DR. Ratulangi. Di kawasan – kawasan ini terdapat beberapa perguruan tinggi seperti Universitas dan Sekolah Tinggi, seperti Universitas Muhammadiyah, STIKIP Cokroaminoto, STIK Kesehatan, STAIN Palopo. Selain itu juga terdapat kawasan baru kegiatan pendidikan menengah yaitu di Kelurahan Maroangin yaitu adanya pengembangan SMK yang terpadu dengan BBI.

Sampai saat ini, Kota Palopo telah mampu memenuhi kebutuhan pendidikan bagi warganya mulai dari tingkat TK hingga Perguruan Tinggi, sehingga untuk warga di sekitar Palopo (kabupaten dan bakorwil) yang menginginkan pendidikan yang lebih memadai atau lebih tinggi daripada yang dimiliki di wilayahnya, biasanya memilih atau melanjutkan di Kota Palopo. Diantara banyak sekolah yang ada di Kota Palopo yang banyak menjadi pilihan warga sekitar Palopo (Luwu, Luwu Utara, Toraja Utara dan lainnya) seperti SMU Negeri 1, 2 dan 3, SMK 1 dan 3, SMK Keperawatan/Kebidanan/Farmasi, Universitas Andi Djemma, Universitas Muhammadiyah, STIK/Akademi Kesehatan/ Kebidanan dan Universitas Veteran Cokroaminoto. Fasilitas ini berlokasi di Jl. Imam Bonjol, Jl. Andi

Djemma, Jl. DR. Ratulangi , Jl. Anggrek, Jl. Balai Kota, Jl. Ahmad Razak dan Jl. Jend. Sudirman dan Jl. Tandipau.<sup>37</sup>

#### d. Kesehatan

Bidang kesehatan, tersedianya sarana kesehatan yang cukup memadai tentu sangat menunjang peningkatan kesehatan masyarakat. Rumah sakit yang ada di Kota Palopo sebanyak 2 unit. Sampai 2013 jumlah tenaga kesehatan tercatat sebanyak 495 orang yang bertugas pada Dinas Kesehatan dan Puskesmas.

Terdapat berbagai macam fasilitas kesehatan di Kota Palopo yang melayani kebutuhan pengobatan kesehatan bagi warga Palopo, antara lain mulai puskesmas, praktek dokter, bidan, rumah sakit bersalin hingga rumah sakit umum baik milik Pemerintah Daerah Kota Palopo (RSUD Sawerigading lama), RSU Tentara (Milik ABRI), RSU Regional Rampoang dan Rumah Sakit Ad-Medika, ST. Madyan. Fasilitas ini tersebar di Jl. DR. Ratulangi , Jl. Andi Djemma dan Jalan Andi Kambo. Fasilitas RSU Regional Sawerigading mempunyai perlengkapan peralatan dan tenaga medis yang paling lengkap diantara fasilitas kesehatan lainnya, sehingga rumah sakit ini sering dijadikan sebagai rujukan bagi warga yang memerlukan pengobatan lebih memadai. Rumah sakit ini juga mempunyai pelayanan dengan skala regional, khususnya meliputi Kota Palopo, Kabupaten Luwu, Luwu Utara, Luwu Timur dan Toraja Utara dan Tana Toraja, dll.

---

<sup>37</sup> Pemerintah Kota Palopo, “Profil Kota Palopo,” n.d., <https://palopokota.go.id/page/geografis>.

#### e. Keagamaan

Bidang keagamaan, Kota Palopo adalah daerah yang mayoritas penduduknya menganut agama Islam. Jumlah masjid sampai tahun 2013 sebanyak 172 unit, gereja 73 unit, tempat peribadatan umat Budha 2 unit dan Hindu 1 unit.<sup>38</sup>

### 2. Karakteristik Informan

Penelitian ini mengumpulkan informasi dari berbagai informan yang memiliki peran penting dalam proses distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua. Informan yang diwawancarai meliputi distributor, penjual, pedagang, serta konsumen sagu, yang masing-masing memberikan perspektif berbeda mengenai dinamika pasar dan distribusi produk sagu.

**Tabel 4.1 Karakteristik Informan**

| <b>Nama</b>        | <b>Jenis Kelamin</b> | <b>Umur</b> |
|--------------------|----------------------|-------------|
| <b>Petani</b>      |                      |             |
| Andi               | Laki-laki            | 45          |
| Anjas              | Laki-laki            | 50          |
| <b>Distributor</b> |                      |             |
| Yuliana            | Perempuan            | 38          |
| Jasman             | Laki-laki            | 42          |
| <b>Pedagang</b>    |                      |             |
| Indri              | Perempuan            | 35          |
| Ambeng             | Perempuan            | 48          |
| <b>Konsumen</b>    |                      |             |
| Abdul Malik        | Laki-laki            | 30          |

### 3. Hasil Penelitian

Sagu adalah salah satu sumber pangan yang berasal dari pohon sagu (*Metroxylon sagu*) yang banyak ditemukan di wilayah tropis, termasuk di

<sup>38</sup> Pemerintah Kota Palopo, "Profil Kota Palopo," n.d., <https://palopokota.go.id/page/geografis>.



Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, Kota Palopo. Dalam masyarakat setempat, sagu menjadi bahan pokok yang penting dalam kehidupan sehari-hari, baik dikonsumsi langsung maupun digunakan dalam berbagai produk olahan. Proses distribusi sagu di daerah ini melibatkan beberapa tahapan, mulai dari petani yang menanam dan memanen pohon sagu, hingga pedagang dan konsumen yang membeli dan mengonsumsinya. Melalui serangkaian wawancara dengan petani, distributor, dan pedagang, ditemukan berbagai informasi mengenai alur distribusi, tantangan, dan faktor-faktor yang memengaruhi harga serta kualitas sagu di pasar lokal. Seorang petani yaitu bapak Andi menjelaskan bahwa:

“Setelah pohon sagu dipanen, proses pertama yang dilakukan adalah memotong batang sagu yang besar. Kemudian, batang sagu diparut untuk mengambil sari sagu, yang disebut dengan air sagu. Proses ini memakan waktu sekitar 2 hingga 3 jam untuk setiap pohon. Setelah itu, air sagu yang telah dipisahkan akan diperas untuk mengeluarkan pati sagu. Pati tersebut kemudian direndam selama hampir 1 minggu. Proses pengolahan sagu ini cukup rumit dan membutuhkan tenaga ekstra, tetapi hasilnya sangat memuaskan,”<sup>39</sup>

Kemudian bapak Andi juga menjelaskan bahwa dalam satu kali panen, satu pohon sagu dapat menghasilkan sekitar 200 kg pati sagu yang siap diproses.

"Kami biasanya menanam sekitar 50 hingga 100 pohon sagu, sehingga dalam satu kali panen, kami bisa menghasilkan antara 10.000 kg hingga 20.000 kg sagu, tergantung pada usia dan kondisi pohon”<sup>40</sup>  
Salah satu petani yaitu bapak Anjas menjelaskan mengenai proses

penanaman dan hasil sagu yang diproduksinya. Ia mengatakan:

---

<sup>39</sup> Andi, Petani Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 3 Februari

<sup>40</sup> Andi, Petani Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 3 Februari

"Tanaman sagu kami biasanya mulai dipanen setelah berusia 8 hingga 10 tahun. Setiap pohon dapat menghasilkan sekitar 200 kg sagu dalam sekali panen. Kami biasanya menjual sagu dalam bentuk bahan baku, dan banyak yang membelinya untuk diproses lebih lanjut." <sup>41</sup>

Berdasarkan pernyataan ini, dapat disimpulkan bahwa produksi sagu di Kelurahan Jaya cukup besar, dengan hasil yang bisa mencapai 200 kg per pohon dalam sekali panen. Hal ini memberikan gambaran mengenai potensi produksi yang ada di daerah tersebut. Petani mengandalkan proses alamiah dan keterampilan tradisional dalam mengolah sagu menjadi bahan yang siap untuk didistribusikan.

Salah satu distributor yang ditemui yaitu ibu Yuliana juga menjelaskan mengenai sumber sagu yang mereka peroleh. Ia menyebutkan bahwa pohon sagu didatangkan dari wilayah selatan dan kemudian dipindahkan ke daerah utara untuk disalurkan lebih lanjut. Ia menjelaskan:

"Pohon sagu yang kami distribusikan ini berasal dari petani yang menanamnya di daerah selatan dan utara. Setelah itu, kami melakukan pengangkutan menggunakan mobil truk sewaan untuk membawa sagu ke tempat kami di Tondok Alla. Dari sini, kami mendistribusikan sagu ke pasar lokal dan ke masyarakat sekitar." <sup>42</sup>

Berdasarkan pernyataan ini, dapat disimpulkan bahwa proses distribusi sagu melibatkan beberapa tahap, mulai dari pengangkutan dari petani hingga penyaluran ke pasar lokal dan masyarakat. Dalam hal ini, transportasi menjadi aspek yang cukup penting dalam kelancaran distribusi. Distributor yang kami wawancarai menggunakan kendaraan sewaan untuk mengangkut sagu, karena mereka tidak memiliki armada transportasi sendiri.

---

<sup>41</sup> Anjas, Petani Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 3 Februari

<sup>42</sup> Andi, Distributor Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 5 Februari

Salah satu distributor yang peneliti temui yaitu bapak Jasman menjelaskan mengenai jumlah sagu yang mereka distribusikan dan harga dari petani. Distributor tersebut mengungkapkan bahwa mereka menerima pasokan sagu dalam jumlah besar, sekitar 1.000 kg per minggu dari petani di Kelurahan Jaya. Ia menjelaskan:

“Setiap minggu, kami menerima sekitar 1.000 kg sagu dari petani. Setelah itu, kami mengemasnya dan mendistribusikan ke pedagang lokal di pasar.”<sup>43</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh ibu Yuliana:

“iya kalau dihitung-hitung saya biasanya terima dari petani hampir 1 ton tiap minggunya tergantung juga dengan permintaan pasar”<sup>44</sup>

Menurut pedagang yang peneliti wawancarai menyebutkan bahwa mereka membeli sagu dengan harga sekitar Rp10.000 per kg dari distributor. Pedagang ini kemudian menjualnya kepada konsumen dengan harga Rp9.000 per kg, tergantung pada kualitasnya. Salah satu pedagang yaitu ibu Indri mengatakan:

“Kami membeli sagu dari distributor dengan harga Rp10.000 per kg. Kami kemudian menjualnya ke konsumen dengan harga Rp 19.000 per kg, tetapi jika kualitasnya lebih baik, kami bisa menaikkan sedikit harga jualnya.”<sup>45</sup>

Namun, masalah transportasi bukan satu-satunya tantangan dalam proses distribusi. Pedagang lokal yang juga terlibat dalam proses penjualan sagu menjelaskan mengenai fluktuasi harga dan kualitas yang mempengaruhi

---

<sup>43</sup> Jasman, Distributor Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 5 Februari

<sup>44</sup> Andi, Distributor Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 5 Februari

<sup>45</sup> Indri, Pedagnag Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 6 Februari

keputusan mereka dalam membeli sagu. Menurut salah satu pedagang yaitu Ibu Ambeng:

“Ketika sagu yang kami beli memiliki kualitas bagus, harganya cenderung naik, tetapi kalau sagu yang tersedia berkualitas buruk, harganya akan turun. Kami sebagai pedagang tentunya harus menyesuaikan harga jual dengan kualitas yang diterima.”<sup>46</sup>

Berdasarkan hasil wawancara ini terlihat bahwa harga sagu sangat dipengaruhi oleh kualitasnya. Ketika sagu berkualitas baik, harga jualnya dapat meningkat, sementara sagu dengan kualitas buruk akan memiliki harga yang lebih rendah. Hal ini menunjukkan pentingnya kualitas produk dalam menentukan harga di pasar. Walaupun harga sagu bisa berubah-ubah tergantung pada kualitasnya, secara umum, harga sagu di pasar lokal relatif stabil.

Namun, masalah harga juga menjadi perhatian tersendiri bagi distributor. Mereka mengungkapkan kesulitan dalam menentukan harga jual yang sesuai dengan permintaan pasar. Salah satu distributor yaitu bapak Jasman menjelaskan:

“Permintaan pasar memang menginginkan harga yang murah, tetapi kita juga harus memperhatikan kualitas sagu yang kami jual. Kalau harga terlalu murah, kami khawatir kualitas sagu menurun dan tidak ada keuntungan.”<sup>47</sup>

Hal ini menunjukkan adanya ketegangan antara kebutuhan untuk memenuhi permintaan pasar yang menginginkan harga murah, sementara di sisi lain, kualitas dan kelangsungan usaha harus tetap terjaga. Beberapa

<sup>46</sup> Ambeng, Pedagang Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 6 Februari

<sup>47</sup> Jasman, Distributor Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 5 Februari

konsumen yang kami wawancarai juga mengungkapkan bahwa mereka lebih memilih membeli sagu dengan kualitas terbaik meskipun harganya sedikit lebih tinggi. Seorang konsumen yang sering membeli sagu dari petani di Kelurahan Jaya yaitu Abdul Malik mengatakan bahwa:

“Sagu yang berasal dari Kelurahan Jaya selalu memuaskan. Kualitasnya sangat baik dan selalu sesuai dengan harapan saya. Saya tidak keberatan membeli dengan harga sedikit lebih mahal asalkan kualitasnya terjaga.”<sup>48</sup>

Pernyataan ini menunjukkan bahwa konsumen yang membeli sagu dari Kelurahan Jaya merasa puas dengan kualitas produk yang mereka terima, meskipun ada beberapa kendala terkait harga yang lebih tinggi ketika kualitas sagu bagus.

Namun, kendala utama yang dihadapi oleh distributor dalam mendistribusikan sagu adalah masalah transportasi. Sebagaimana diungkapkan oleh ibu Yuliana:

“Kendala utama yang kami hadapi adalah keterbatasan kendaraan. Kami sering kali tidak memiliki kendaraan untuk mengangkut sagu, sehingga kami harus menyewa mobil truk untuk proses distribusi.”<sup>49</sup>

Mengenai kendala dalam distribusi, bapak Andi selaku petani sagu mengungkapkan bahwa salah satu masalah utama yang mereka hadapi adalah fluktuasi harga yang sering tidak stabil.

"Kadang harga sagu di pasar sangat rendah, dan ini membuat kami kesulitan untuk menutupi biaya produksi. Selain itu, kami juga sering mengalami kesulitan dalam hal transportasi, karena tidak ada kendaraan yang bisa mengangkut hasil panen dalam jumlah besar selain itu, proses distribusi yang harus melalui beberapa perantara juga menjadi kendala,

---

<sup>48</sup> Abdul Malik, Konsumen Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 7 Februari

<sup>49</sup> Yuliana, Distributor Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 5 Februari

mengingat beberapa pedagang memilih untuk membeli sagu dalam jumlah kecil dan harga yang lebih rendah”<sup>50</sup>

Permasalahan ini mencerminkan betapa pentingnya aksesibilitas dan ketersediaan transportasi yang memadai dalam mendukung kelancaran distribusi barang. Tanpa kendaraan yang memadai, distribusi sagu bisa terhambat, terutama ketika permintaan pasar meningkat. Distributor yang kami wawancarai mengungkapkan bahwa mereka terus berusaha mengatasi masalah ini dengan menyewa kendaraan, namun solusi jangka panjang seperti memiliki armada transportasi sendiri menjadi hal yang diinginkan oleh mereka.

Selain itu, adanya keluhan dari konsumen mengenai kualitas sagu yang kadang kurang memadai juga menjadi masalah dalam distribusi. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Ambeng:

“Kadang-kadang, kami menerima sagu yang kualitasnya tidak sesuai harapan. Beberapa di antaranya memiliki warna hitam atau terlihat jelek, yang tentu saja menyebabkan keluhan dari pembeli.”<sup>51</sup>

Kendala terkait kualitas ini menunjukkan bahwa meskipun sagu di Kelurahan Jaya memiliki pasar yang stabil, masalah pasokan sagu dengan kualitas buruk masih menjadi tantangan. Pasokan yang tidak memenuhi standar kualitas dapat merugikan konsumen dan mengurangi kepercayaan pasar terhadap produk tersebut. Seorang pedagang yaitu Ibu Indri mengatakan:

“Ketika ada sagu yang kualitasnya buruk, saya sering mendapatkan keluhan dari pembeli. Mereka tidak puas dengan warna atau tekstur sagu yang hitam dan keras, sehingga mereka enggan membeli lagi.”<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Andi, Petani Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 3 Februari

<sup>51</sup> Ambeng, Pedagang Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 6 Februari

<sup>52</sup> Indri, Pedagang Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 6 Februari

Kondisi ini menjadi tantangan bagi para distributor dan pedagang dalam menjaga hubungan baik dengan konsumen. Kualitas yang buruk dapat menyebabkan penurunan permintaan dan merugikan reputasi bisnis. Terkait dengan dukungan pemerintah atau instansi terkait, tidak ada bantuan yang diterima oleh distributor atau petani untuk meningkatkan proses distribusi. Bapak Jasman mengungkapkan:

“Sejauh ini, kami tidak mendapatkan dukungan dari pemerintah atau instansi terkait dalam hal transportasi atau distribusi. Semua proses distribusi sagu sepenuhnya kami lakukan dengan modal sendiri.”<sup>53</sup>

Hal ini menunjukkan bahwa meskipun sagu adalah produk lokal yang memiliki potensi pasar, dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait dalam hal distribusi masih sangat terbatas. Dengan adanya dukungan yang lebih besar dari pemerintah, seperti fasilitas transportasi atau bantuan dalam pengolahan sagu, diharapkan distribusi dapat menjadi lebih efisien dan menguntungkan bagi para pelaku usaha.

Berdasarkan hasil wawancara ini menunjukkan bahwa distribusi sagu di Kelurahan Jaya memiliki beberapa tantangan yang harus diatasi, terutama terkait dengan kualitas sagu, masalah transportasi, dan kurangnya dukungan dari pemerintah. Meskipun demikian, para pelaku usaha di daerah ini tetap berusaha untuk menjaga kualitas dan kelancaran distribusi sagu dengan cara-cara seperti menyewa kendaraan untuk pengangkutan dan menjaga hubungan baik dengan konsumen. Jika masalah-masalah ini dapat diatasi, maka distribusi

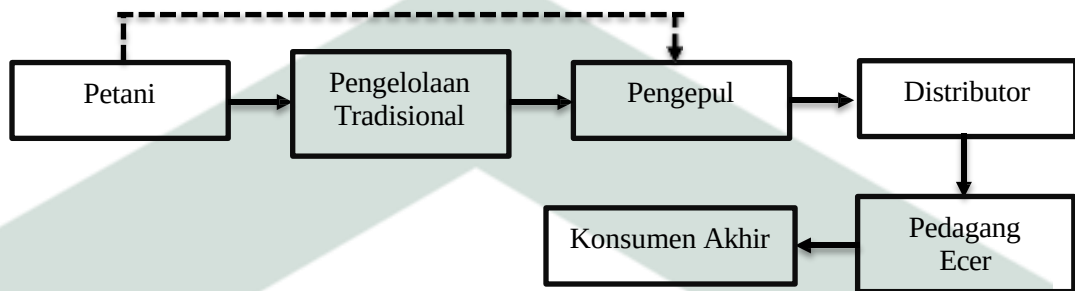
---

<sup>53</sup> Jasman, Distributor Sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, wawancara pada tanggal 5 Februari



sagu di Kelurahan Jaya berpotensi untuk berkembang lebih baik dan memberikan manfaat lebih besar bagi petani, distributor, dan konsumen.

Berikut gambar saluran distribusi sagu yang dihasilkan petani:



Gambar 4.1 Saluran Distribusi Sagu

Gambar 4.1 menunjukkan saluran distribusi sagu dari petani dengan pengelolaan tradisional hingga sampai ke tangan konsumen. Proses distribusi dimulai dari petani yang mengolah sagu secara tradisional, kemudian hasilnya dijual kepada pengepul. Pengepul selanjutnya menyalurkan sagu kepada distributor, yang mendistribusikannya ke pedagang. Terakhir, pedagang menjual sagu tersebut langsung kepada konsumen. Alur ini menggambarkan rantai distribusi yang cukup panjang sebelum produk sagu sampai ke pasar.

## B. Pembahasan

### 1. Proses Saluran Distribusi Sagu yang Dihasilkan Petani di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua

Saluran distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, mencakup beberapa aspek utama yang menentukan kelancaran proses distribusi, yaitu tempat, waktu, bentuk, dan informasi. Empat aspek ini saling berkaitan dalam memastikan bahwa sagu yang dihasilkan oleh petani dapat



sampai ke tangan konsumen dengan kualitas yang baik dan harga yang bersaing.

a. Tempat

Distribusi sagu di Kelurahan Jaya dimulai dari lokasi produksi yang umumnya berada di sekitar perkebunan sagu milik petani. Setelah batang sagu ditebang, petani membawa hasil panennya ke tempat pengolahan tradisional yang biasanya berupa pondok sederhana di dekat perkebunan. Proses pengolahan awal meliputi pamarutan batang sagu, penyaringan serat, dan pengendapan pati sagu. Tahap ini dilakukan oleh petani sendiri atau dengan bantuan tenaga kerja lokal. Setelah itu, sagu basah yang dihasilkan dikemas dalam wadah seperti karung atau ember untuk siap dijual.

Setelah proses pengolahan selesai, sagu didistribusikan ke pengepul yang beroperasi. Pengepul berperan sebagai perantara yang membeli sagu dari petani dalam jumlah besar untuk didistribusikan ke pasar lokal maupun luar daerah. Mereka biasanya memiliki gudang penyimpanan sementara sebelum mengirimkan sagu ke pelanggan tetap, seperti pedagang di pasar tradisional atau pengusaha makanan. Sebagian pengepul juga melakukan pengolahan lebih lanjut, seperti pengeringan sagu, agar lebih tahan lama sebelum dipasarkan.

Pasar utama bagi sagu dari Kelurahan Jaya meliputi Kota Palopo dan daerah sekitarnya, seperti Luwu dan Luwu Utara. Sebagian sagu juga dikirim ke luar daerah menggunakan jalur darat dengan kendaraan angkut sejauh  $\pm 30$  Km. Terkadang pedagang eceran menjual sagu ke pasar tradisional dan

pinggir jalan raya, sehingga memudahkan konsumen dalam memperoleh produk sagu dengan lebih cepat dan langsung.

Menurut Kotler dan Keller, saluran distribusi adalah jalur yang dilalui oleh barang dan jasa dari produsen ke konsumen akhir. Jalur ini mencakup individu yang terlibat dalam proses pemindahan kepemilikan produk, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan tujuan untuk memudahkan penyampaian produk ke pasar sasaran secara efisien dan efektif.<sup>54</sup>

#### b. Waktu

Distribusi sagu dari Kelurahan Jaya mengikuti pola panen dan permintaan pasar. Panen sagu tidak dilakukan setiap hari, melainkan menyesuaikan dengan kesiapan tanaman dan kebutuhan pasar. Biasanya, panen dilakukan dalam interval beberapa bulan sekali, tergantung pada jumlah pohon sagu yang siap ditebang. Setelah dipanen, sagu harus segera diolah agar tidak mengalami penurunan kualitas, terutama untuk sagu basah yang memiliki masa simpan terbatas.

Untuk distribusi di pasar tradisional, sagu biasanya dikirim beberapa kali dalam sebulan, tergantung pada permintaan. Frekuensi pengiriman ini disesuaikan dengan kebutuhan pasar dan ketersediaan stok dari petani sagu. Sehingga distribusi dapat berjalan lancar dan pasokan tetap stabil di tingkat pedagang eceran. Hal ini penting untuk menjaga kontinuitas penjualan dan memenuhi permintaan yang cenderung fluktuatif. Faktor cuaca juga mempengaruhi waktu distribusi, terutama dalam proses pengolahan dan

---

<sup>54</sup> Kotler and Keller, *Manajemen Pemasaran*. 66

transportasi. Pada musim hujan, pengolahan sagu menjadi lebih sulit karena sulitnya mengeringkan sagu, sehingga dapat menyebabkan keterlambatan dalam pengiriman ke pasar.

Menurut teori *Just In Time* (JIT) oleh Ohno Taiichi menjelaskan pentingnya distribusi produk tepat waktu sesuai kebutuhan pasar, sehingga tidak terjadi penumpukan stok dan kerugian akibat produk rusak. Dalam distribusi sagu, pengiriman berdasarkan permintaan pasar, kondisi panen, serta memperhatikan faktor cuaca sangat sesuai dengan prinsip JIT. Penyesuaian jadwal distribusi ini juga sejalan dengan teori supply chain responsiveness, yang mengedepankan fleksibilitas terhadap perubahan permintaan dan kondisi eksternal.

c. Bentuk

Sagu yang didistribusikan dari Kelurahan Jaya tersedia dalam beberapa bentuk, tergantung pada kebutuhan pasar dan kemampuan pengolahan petani. Bentuk utama yang dihasilkan adalah sagu basah, yaitu pati sagu yang masih memiliki kadar air tinggi dan biasanya dijual dalam kemasan karung atau wadah plastik. Sagu basah ini lebih cepat laku di pasar lokal karena banyak digunakan untuk produksi makanan sehari-hari. Namun, daya simpan yang terbatas membuatnya harus segera dikonsumsi atau diolah lebih lanjut.

Selain sagu basah, beberapa petani dan pengepul juga mengolah sagu menjadi sagu kering. Proses pengeringan dilakukan dengan cara menjemur sagu di bawah sinar matahari. Sagu kering lebih tahan lama dan memiliki harga jual yang lebih tinggi, sehingga lebih cocok untuk distribusi ke luar

daerah. Pengepul yang memiliki jaringan pasar lebih luas sering kali memilih untuk mendistribusikan sagu dalam bentuk ini agar lebih fleksibel dalam pengiriman.

Berdasarkan Teori *Value Added Theory* oleh Michael Porter, salah satu cara meningkatkan daya saing produk adalah dengan menambah nilai melalui pengolahan lebih lanjut. Perubahan bentuk dari sagu basah ke sagu kering merupakan bentuk strategi penciptaan nilai tambah, agar produk lebih tahan lama, lebih fleksibel distribusinya, dan memiliki harga jual lebih tinggi. Ini juga berkaitan dengan konsep produk diferensiasi, yaitu menawarkan produk dalam berbagai bentuk sesuai dengan kebutuhan segmen pasar yang berbeda.

#### d. Informasi

Akses informasi dalam proses distribusi sagu sangat penting bagi petani dan pengepul di Kelurahan Jaya. Informasi mengenai harga sagu di pasar, permintaan konsumen, serta perkembangan industri makanan yang menggunakan sagu sebagai bahan baku menjadi faktor penentu dalam strategi distribusi. Sebagian besar petani mendapatkan informasi harga dari pengepul yang rutin datang ke desa, sementara beberapa lainnya memanfaatkan jaringan komunikasi antarpetani untuk mengetahui kondisi pasar.

Pengepul biasanya memiliki akses informasi yang lebih luas karena mereka berhubungan langsung dengan pasar dan pembeli dari berbagai daerah. Mereka dapat menentukan harga beli dari petani berdasarkan permintaan dan kondisi pasar saat itu. Selain itu, mereka juga memantau tren harga sagu di luar daerah, yang dapat mempengaruhi keputusan mereka dalam

menyalurkan sagu ke pasar tertentu. Namun, keterbatasan akses informasi di kalangan petani sering kali menyebabkan mereka kurang mendapatkan harga yang optimal.

Pemerintah daerah dan kelompok tani memiliki peran penting dalam membantu petani mendapatkan informasi yang lebih baik terkait distribusi dan pemasaran sagu. Program pelatihan, penyuluhan, serta penggunaan teknologi informasi dapat membantu petani dan pengepul untuk mengoptimalkan distribusi sagu mereka. Dengan akses informasi yang lebih baik, petani dapat menyesuaikan produksi mereka dengan permintaan pasar dan meningkatkan daya saing produk sagu dari Kelurahan Jaya.

Menurut Teori Asimetri Informasi oleh Akerlof menjelaskan bahwa ketidakseimbangan informasi antara pelaku pasar dapat menyebabkan kerugian, seperti petani yang mendapat harga rendah karena kurang informasi. Distribusi yang efisien membutuhkan informasi pasar yang akurat dan merata. Peran pemerintah dan kelompok tani dalam memberikan pelatihan dan informasi merupakan bentuk intervensi untuk mengatasi kegagalan pasar informasi, serta memperkuat sistem agribisnis modern yang berbasis pada informasi pasar.

## **2. Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi petani dalam saluran distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua**

Proses distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua, tidak lepas dari berbagai faktor yang mempengaruhi kelancaran saluran distribusi tersebut. Faktor-faktor ini dapat berupa faktor pendukung yang

membantu memperlancar proses distribusi sagu, maupun faktor penghambat yang menjadi kendala bagi petani dalam mendistribusikan sagu ke pasar. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, terdapat beberapa faktor pendukung dan penghambat yang dapat diidentifikasi dalam saluran distribusi sagu di wilayah ini.

a. Faktor Pendukung dalam Saluran Distribusi Sagu

1) Aksesibilitas dan Infrastruktur Transportasi

Salah satu faktor pendukung utama dalam proses distribusi sagu adalah aksesibilitas dan infrastruktur transportasi yang memadai. Di Kelurahan Jaya, sebagian besar petani sudah memiliki akses ke jalan yang cukup baik untuk mengangkut hasil sagu mereka menuju pengepul atau pasar. Jalan yang relatif baik mempermudah pengangkutan sagu dalam jumlah besar, baik dengan menggunakan kendaraan roda dua untuk skala kecil maupun truk untuk skala besar.

Selain itu, lokasi Kelurahan Jaya yang dekat dengan pusat kota dan daerah sekitarnya juga mempermudah distribusi sagu ke pasar lokal dan luar daerah. Ketersediaan transportasi yang dapat diandalkan ini mendukung kelancaran distribusi sagu dari tingkat petani hingga sampai ke konsumen.

Menurut Teori *Physical Distribution System* menjelaskan bahwa sistem distribusi fisik mencakup semua kegiatan yang berkaitan dengan pergerakan barang dari produsen ke konsumen, termasuk transportasi, penyimpanan, dan pengendalian persediaan. Infrastruktur transportasi yang memadai seperti jalan raya, kendaraan pengangkut, dan kedekatan geografis

dengan pusat pasar adalah komponen penting dalam efisiensi saluran distribusi. Akses jalan yang baik di Kelurahan Jaya memungkinkan sagu diangkut dengan cepat dari tempat produksi ke pasar atau pengepul. Hal ini mendukung efisiensi biaya, ketepatan waktu pengiriman, serta menjaga kualitas sagu, terutama sagu basah yang tidak tahan lama.

## 2) Peran Pengepul dan Distributor

Pengepul atau distributor memainkan peran yang sangat penting dalam saluran distribusi sagu ini. Banyak pengepul yang sudah memiliki jaringan luas dengan pasar-pasar di luar Kelurahan Jaya, sehingga sagu yang dihasilkan petani dapat dengan cepat sampai ke pasar yang lebih besar. Selain itu, pengepul juga memiliki pengalaman dalam menangani berbagai jenis sagu dengan kualitas yang berbeda, serta dapat menyesuaikan harga jual sesuai dengan kualitas sagu yang dipasarkan. Pengepul berfungsi sebagai perantara yang menghubungkan petani dengan pasar, membantu petani untuk mendapatkan harga yang lebih baik dan menjaga agar distribusi sagu tetap berjalan lancar.

Menurut Teori *Marketing Intermediary* menjelaskan bahwa perantara seperti pengepul, agen, dan distributor memiliki fungsi penting dalam menjembatani antara produsen dan pasar. Mereka membantu dalam pengumpulan produk, pengelompokan, penyimpanan, pengangkutan, dan penetapan harga. Pengepul di Kelurahan Jaya tidak hanya membeli sagu dari petani, tetapi juga mendistribusikannya ke pasar yang lebih luas. Mereka memiliki pengetahuan pasar, hubungan dengan pembeli besar, serta logistik

untuk pengangkutan massal. Hal ini mengurangi beban petani dan mempercepat proses distribusi.

### 3) Permintaan Pasar yang Stabil

Permintaan pasar yang stabil menjadi salah satu faktor utama dalam menjaga kelangsungan distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwanua. Konsumen dari berbagai segmen, baik rumah tangga maupun industri pengolahan makanan, membutuhkan pasokan sagu secara rutin dalam jumlah besar. Hal ini menciptakan peluang bagi petani untuk menjual hasil produksi mereka tanpa mengalami kendala pemasaran yang berarti. Dengan adanya kepastian pasar, petani dapat lebih fokus pada peningkatan kualitas sagu dan menjaga produksi agar tetap memenuhi standar yang dibutuhkan oleh konsumen.

Selain itu, permintaan yang stabil juga berdampak pada kelancaran rantai distribusi. Pengepul dan pedagang yang berperan dalam menyalurkan sagu dari petani ke pasar lokal maupun luar daerah dapat bekerja lebih efektif karena adanya kepastian pembelian dari konsumen. Hal ini mencegah terjadinya penumpukan stok yang berlebihan dan memastikan bahwa hasil panen dapat segera terjual. Dengan demikian, arus distribusi sagu tetap lancar, dan petani tidak mengalami kesulitan dalam menjual produk mereka dalam jumlah besar.

Keberlanjutan permintaan pasar juga mempengaruhi harga sagu yang relatif lebih stabil. Ketika kebutuhan pasar tetap tinggi, harga sagu cenderung tidak mengalami penurunan drastis yang dapat merugikan petani. Sebaliknya,



kestabilan harga memberikan keuntungan bagi petani dalam merencanakan produksi dan alokasi sumber daya. Selain itu, permintaan yang konsisten mendorong petani untuk meningkatkan produktivitas dan mempertahankan kualitas sagu agar tetap kompetitif di pasaran.

Menurut Teori Law of Supply and Demand menjelaskan bahwa tingkat permintaan pasar yang stabil akan mendorong kestabilan produksi dan harga. Dalam konteks distribusi, permintaan yang konsisten dari pasar akan menciptakan arus distribusi yang berkelanjutan dan efisien. Kebutuhan rutin masyarakat dan industri terhadap sagu di daerah seperti Palopo dan sekitarnya menjadikan sagu sebagai komoditas yang selalu dicari. Dengan adanya kepastian permintaan, petani lebih percaya diri dalam memproduksi dan menjual hasilnya, sementara pengepul dan pedagang dapat menjaga ritme distribusi tanpa risiko kerugian akibat penurunan permintaan.

#### b. Faktor Penghambat dalam Saluran Distribusi Sagu

##### 1) Keterbatasan Modal untuk Transportasi

Keterbatasan modal untuk transportasi menjadi salah satu penghambat utama yang dialami oleh petani sagu di Kelurahan Jaya. Banyak petani yang mengandalkan truk sewaan untuk mengangkut hasil panen mereka, karena mereka tidak memiliki kendaraan pribadi yang mampu menampung jumlah sagu yang besar. Hal ini mempengaruhi efisiensi distribusi, karena petani harus mengeluarkan biaya tambahan untuk sewa truk yang sering kali tidak terjangkau, terutama jika volume sagu yang dihasilkan cukup besar. Penggunaan truk sewaan yang tidak stabil dan terkadang terbatas pada

ketersediaan kendaraan, membuat proses distribusi menjadi kurang fleksibel dan lambat.

Selain itu, biaya transportasi yang tinggi menyebabkan petani mengalami penurunan margin keuntungan. Sebagian besar petani harus mengeluarkan sebagian besar pendapatan mereka untuk membayar biaya transportasi, yang kadang melebihi pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan sagu itu sendiri. Keterbatasan akses terhadap transportasi yang efisien ini menjadikan proses distribusi tidak optimal, dengan beberapa petani yang harus menunggu lama untuk mendapatkan kendaraan yang tersedia atau terpaksa memilih kendaraan dengan tarif yang lebih mahal. Hal ini turut meningkatkan ketidakpastian bagi petani dalam merencanakan pengiriman hasil panen.

Kendala ini juga berimbas pada keterlambatan dalam memenuhi permintaan pasar yang stabil. Pasar lokal maupun luar daerah membutuhkan pasokan sagu dalam jumlah besar dan tepat waktu. Namun, apabila transportasi tidak memadai, ketidakaturan pengiriman dapat memengaruhi hubungan dengan pengepul dan pasar. Oleh karena itu, keterbatasan modal untuk transportasi menghambat kelancaran distribusi sagu dan berpotensi mengurangi keuntungan yang bisa diperoleh petani, sekaligus merugikan stabilitas pasokan sagu di pasar.

Menurut Teori Capital Constraint Theory, pelaku usaha kecil seperti petani sering mengalami hambatan dalam mengembangkan dan menjalankan usaha mereka karena keterbatasan modal. Hal ini dikemukakan oleh Stiglitz

dan Weiss yang menjelaskan bahwa ketidakseimbangan informasi antara peminjam dan lembaga keuangan menyebabkan pembatasan kredit, terutama bagi pelaku usaha kecil. Akibatnya, mereka kesulitan untuk membeli aset produktif seperti kendaraan untuk distribusi, dan harus bergantung pada jasa sewa yang mahal dan tidak efisien.

## 2) Ketergantungan pada Pengepul

Ketergantungan petani di Kelurahan Jaya pada pengepul dalam proses distribusi sagu menjadi salah satu tantangan utama yang mereka hadapi. Sebagian besar petani tidak memiliki akses langsung ke pasar besar, sehingga mereka bergantung sepenuhnya pada pengepul untuk menjual hasil panen mereka. Meskipun pengepul berperan penting dalam menjembatani petani dengan pasar, ketergantungan ini membuat petani tidak memiliki kontrol penuh atas harga jual sagu. Pengepul seringkali menetapkan harga yang tidak selalu menguntungkan bagi petani, terutama saat harga pasar mengalami fluktuasi.

Selain itu, ketergantungan yang tinggi pada pengepul juga dapat memengaruhi volume sagu yang dapat dijual oleh petani. Pengepul yang kesulitan dalam memenuhi permintaan pasar atau yang tidak dapat membeli sagu dalam jumlah besar dapat menyebabkan petani kesulitan dalam menjual hasil panen mereka secara maksimal. Ini mengakibatkan beberapa petani terpaksa menahan hasil sagu mereka atau menjualnya dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar. Ketergantungan ini memperburuk posisi tawar petani,

sehingga mereka seringkali tidak mendapatkan harga yang adil untuk produk mereka.

Bahkan lebih jauh, jika pengepul tidak dapat membeli sagu dengan harga yang sesuai atau tidak stabil, petani menjadi sangat terpengaruh karena tidak ada alternatif distribusi yang lebih menguntungkan. Hal ini menjadi masalah besar, terutama bagi petani yang tidak memiliki modal atau jaringan untuk langsung mengakses pasar yang lebih besar. Dalam beberapa kasus, harga sagu yang ditawarkan oleh pengepul seringkali lebih rendah dari yang diinginkan oleh petani, menyebabkan mereka merasa dirugikan dan mengurangi potensi pendapatan mereka. Ketergantungan yang berlebihan pada pengepul ini menghambat petani untuk memperoleh keuntungan maksimal dari hasil panen mereka.

Menurut Porter dalam *Value Chain Theory*, pihak yang berada di ujung hulu (seperti petani) sering kali memiliki posisi tawar rendah terhadap pihak di hilir (seperti pengepul dan distributor). Ketika petani sangat tergantung pada satu aktor dalam rantai distribusi, mereka rentan terhadap manipulasi harga dan kehilangan kendali atas nilai produk mereka. Hal ini menciptakan hubungan ketergantungan yang tidak seimbang.

### 3) Fluktuasi Harga

Meskipun permintaan pasar sagu relatif stabil, fluktuasi harga dapat menjadi penghambat dalam distribusi. Harga sagu dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti kondisi cuaca, ketersediaan pasokan, dan kondisi pasar. Fluktuasi harga yang tidak konsisten ini menyebabkan ketidakpastian bagi

petani, yang mungkin merasa kesulitan untuk merencanakan penjualan mereka dengan lebih baik. Ketidakpastian harga juga dapat menghambat distribusi, karena petani tidak tahu kapan harus menjual sagu mereka untuk mendapatkan harga terbaik.

Berdasarkan Teori *Free Market Mechanism Theory*, harga ditentukan oleh hukum permintaan dan penawaran. Namun, Keynesian Economic Theory mengkritik bahwa pasar tidak selalu bergerak sempurna, terutama dalam sektor primer seperti pertanian. Fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh kondisi eksternal (cuaca, bencana, panen raya) seringkali merugikan petani, karena mereka tidak bisa menentukan waktu dan harga terbaik untuk menjual produknya. Ketidakstabilan ini menambah risiko dalam distribusi.

#### 4) Keterbatasan Akses ke Pasar yang Lebih Luas

Keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas menjadi salah satu tantangan besar bagi petani sagu di Kelurahan Jaya. Meskipun sebagian pengepul memiliki jaringan distribusi yang lebih luas, banyak petani yang tidak memiliki koneksi langsung dengan pasar besar di luar daerah. Hal ini menyebabkan petani tidak dapat memanfaatkan peluang pasar yang lebih menguntungkan dan lebih luas untuk menjual sagu mereka. Sebagian besar petani hanya mengandalkan pengepul untuk mendistribusikan produk mereka, yang mengurangi kesempatan untuk memperoleh harga yang lebih baik dari pasar yang lebih besar.

Keterbatasan akses ini mengakibatkan beberapa petani kesulitan dalam menentukan harga jual sagu mereka. Mereka harus menerima harga yang

ditawarkan oleh pengepul, yang seringkali lebih rendah dibandingkan harga yang dapat dicapai di pasar yang lebih besar. Hal ini berpengaruh pada pendapatan petani, karena harga jual yang lebih rendah berarti keuntungan yang mereka dapatkan juga lebih kecil. Dalam jangka panjang, keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas dapat menghambat pengembangan usaha petani sagu, mengingat mereka tidak dapat memanfaatkan potensi pasar yang ada.

Selain itu, keterbatasan akses ini juga dapat menghambat perkembangan industri sagu di Kelurahan Jaya secara keseluruhan. Jika petani tidak dapat menjual produk mereka di pasar yang lebih besar, maka pasokan sagu dari daerah ini akan terbatas, yang pada akhirnya dapat mengurangi daya saing mereka di pasar. Oleh karena itu, meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas dan menyediakan jalur distribusi yang lebih terbuka bagi petani sangat penting untuk meningkatkan pendapatan mereka dan mengembangkan industri sagu secara lebih maksimal.

Menurut Teori *Market Access*, akses pasar yang terbatas menjadi hambatan utama dalam meningkatkan daya saing produk lokal. Chambers & Conway dalam *Sustainable Livelihoods Framework* menyatakan bahwa akses terhadap pasar merupakan salah satu aset penting dalam mengembangkan keberlanjutan ekonomi petani. Tanpa koneksi langsung ke pasar besar, petani tidak dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan mendapatkan harga yang kompetitif. Selain itu, Kotler dan Keller dalam *Marketing Management* menegaskan bahwa distribusi yang efektif dan akses pasar menentukan seberapa besar keuntungan yang bisa diraih oleh produsen/petani.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka kesimpulan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Saluran distribusi sagu di Kelurahan Jaya, Kecamatan Telluwana, dipengaruhi oleh empat aspek utama. Dari segi tempat, sagu didistribusikan dari petani ke pengepul dan selanjutnya ke pasar lokal maupun luar daerah. Dari segi waktu, distribusi dilakukan secara berkala menyesuaikan dengan hasil panen dan permintaan pasar. Dalam hal bentuk, sagu yang didistribusikan dapat berupa sagu basah atau kering, tergantung pada kebutuhan konsumen. Sementara itu, akses informasi mengenai harga, permintaan pasar, dan jalur distribusi sangat penting bagi petani dan pengepul untuk memastikan kelancaran distribusi dan kestabilan harga.
2. Faktor pendukung dalam distribusi sagu antara lain adalah akses transportasi yang baik, peran pengepul yang efektif dan permintaan pasar yang stabil. Sementara itu, faktor penghambatnya meliputi keterbatasan modal untuk transportasi, ketergantungan pada pengepul dan fluktuasi harga yang tidak stabil.

## **B. Saran**

### **1. Saran untuk Petani**

Untuk meningkatkan efisiensi distribusi sagu, petani di Kelurahan Jaya disarankan untuk memperkuat jaringan dan kerjasama dengan pengepul serta memperbaiki sistem pengolahan dan pengepakan sagu agar kualitasnya tetap terjaga selama proses distribusi. Selain itu, petani dapat memanfaatkan teknologi pengolahan yang lebih modern untuk memperpanjang daya tahan sagu dan mengurangi kerugian. Disarankan juga untuk mencari sumber pendanaan alternatif agar dapat meningkatkan kapasitas transportasi dan mengurangi ketergantungan pada pengepul.

### **2. Saran untuk Penelitian Selanjutnya**

Penelitian selanjutnya dapat memperdalam kajian tentang pengaruh teknologi pengolahan dan pengepakan terhadap kualitas dan daya tahan sagu dalam distribusi. Selain itu, penelitian dapat mengeksplorasi lebih lanjut mengenai potensi diversifikasi saluran distribusi yang tidak hanya mengandalkan pengepul, seperti pengembangan platform digital untuk mempertemukan petani langsung dengan konsumen atau distributor besar. Hal ini dapat memberikan alternatif solusi untuk mengurangi ketergantungan pada satu pihak dan mengatasi fluktuasi harga yang tidak stabil.



## DAFTAR PUSTAKA

- Ade, Arifin Muhammad. *Sagu Nusantara*. Jakarta: Samudra Biru, 2022.
- Aqidah, Nur Ariani, and Hamida Hamida. "Financial Management Behavior in Indonesia: Gender Perspective." *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi* 9, no. 1 (2025): 111–16.
- Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2018.
- Arno, N Halide, I Purnama, and A Sabani. "Empirical Evidence on the Impact of Monetary Policy on National Economic Growth." *I-Finance: A Research Journal on Islamic Finance* 6, no. 1 (2020): 64–79.
- Azhari, Muhammad Taufiq. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023.
- Cravens, David W. *Pemasaran Strategis*. Jakarta: Erlangga, 2019.
- Deviani, Fadilla, Dini Rochdiani, and Bobby Rachmat Saefudin. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Usahatani Buncis Di Gabungan Kelompok Tani Lembang Agri Kabupaten Bandung Barat." *Agrisocionomics: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian* 3, no. 2 (2019): 165–73.
- Djaslim, Saladin. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Mandar Maju, 2021.
- Hartono, Tony. *Mekanisme Ekonomi*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017.
- Husna, Asmaul, and T M Nur. "Analisis Pemasaran Usaha Sagu Rumbia Di Gampong Pulo Reudeup Kecamatan Kutablangkabupaten Bireuen." *Jurnal Sains Pertanian* 11, no. 1 (2021): 53–64.
- Koesworodjati, Yudhi. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran*. Bandung: FE UNPAS, 2021.
- Kotler, and Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2019.
- Mawar. "Analisis Saluran Distribusi (Distribution Channel) Sagu Di Indonesia Kecamatan Mappedeceng Kabupaten Luwu Utara." Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2022.
- Megasari, M, H Ambas, M Ginanjar, A Aqidah, S Suci, H Hatimah, and H Hasnidar. "Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Digital Berbasis Android Pada Pelaku Umkm Kelurahan Kambo." *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS* 1, no. 2 (2023).
- Nartin. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Cendikia Mulia Mandiri, 2024.
- Palopo, Pemerintah Kota. "Profil Kota Palopo," n.d.

<https://palopokota.go.id/page/geografis>.

Philip, Kotler. *Manajemen Pemasara*. Jakarta: Erlangga, 2018.

Prihmantoro, Heru. *Memupuk Tanaman Buah*. Jakarta: Niaga Swadaya, 2021.

Putri, Qisty Amalina Rusmana, Fasiha Fasiha, and Muh Rasbi. "Affiliate Marketing and Intention to Adopt Mudarabah: The Mediating Role of Trust in Islamic Financial Decision-Making." *JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi Dan Manajemen* 21, no. 2 (2024): 337–62.

Ramadhan, Muhammad Januar, and Tiris Sudrartono. "Penggunaan Distribusi Di Era Digital Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Roti Sari Good Bakery Cimahi." *Journal of Management and Bussines (JOMB)* 5, no. 2 (2023): 1850–60.

Rukin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2019.

Sari, Fifian Permata. *Pembangunan Pertanian Berkelanjutan*. Jakarta: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024.

Septiana, Cindy. "Analisis Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Produk Unilever Pada PT. Plambo Pratama Joyosantoso." Politeknik Harapan Bersama Tegal, 2021.

Shinta, Agustina. *Ilmu Usaha Tani*. Malang: Universitas Brawijaya Press, 2019.

Siswati, Latifa. "Potensi Pemanfaatan Limbah Sagu Untuk Pakan Sapi Di Kabupaten Kepulauan Meranti." *Jurnal Agribisnis* 25, no. 2 (2023): 173–84.

Sulistiyo, Urip. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Salim Media Indonesia, 2023.

Suratiyah, Ken. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya Grup, 2018.

Tiwu, Wa Halida La, Jantje L Sepang, and Paulina Van Rate. "Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasokan Beras Di Bolaang Mongondow (Studi Kasus Di Desa Mopugad Utara Kecamatan Dumoga Utara)." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 7, no. 1 (2019).

Yuniar, Ririt. *Jembatan Emas Ketahanan Pangan-Perspektif Komunikasi*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2022.

Zaman, Nur. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020.

The logo of Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry is a hexagonal emblem. It features a grey outer border, a white inner hexagon, and a green stepped geometric pattern. At the center is a grey fountain pen nib pointing upwards. The text "LAMPIRAN-LAMPIRAN" is superimposed on the white area.

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## ***Lampiran 1: Pedoman Wawancara***

### **A. Karakteristik Informan**

#### **1. Petani Sagu**

- Nama:
- Usia:

#### **2. Distributor Sagu**

- Nama:
- Usia:

#### **3. Konsumen (Pengecer atau Pembeli Akhir)**

- Nama:
  - Usia:
- 

### **B. Pertanyaan Wawancara**

#### **1. Pertanyaan untuk Petani Sagu**

##### **1. Produksi dan Distribusi Sagu**

- Bagaimana proses pengolahan sagu dari panen hingga siap didistribusikan?
- Saluran distribusi apa yang Bapak/Ibu gunakan untuk menjual sagu?
- Siapa saja yang terlibat dalam proses distribusi sagu Bapak/Ibu?
- Berapa banyak sagu yang dihasilkan dalam satu kali panen?
- Apakah ada perbedaan dalam proses distribusi antara panen pertama dan kedua dalam setahun?

##### **2. Harga dan Permintaan Pasar**

- Bagaimana Bapak/Ibu menentukan harga jual sagu?
- Apakah harga sagu stabil atau sering mengalami perubahan? Apa penyebabnya?
- Bagaimana permintaan pasar terhadap sagu yang Bapak/Ibu produksi?
- Apakah ada perbedaan permintaan di pasar lokal dan luar daerah?

##### **3. Faktor Pendukung dan Penghambat Distribusi**

- Apa saja yang mendukung kelancaran proses distribusi sagu Bapak/Ibu?
- Kendala apa yang sering Bapak/Ibu hadapi dalam mendistribusikan sagu?
- Bagaimana kondisi infrastruktur jalan dan transportasi dalam mendistribusikan sagu?
- Apakah ada dukungan dari pemerintah atau pihak lain dalam mempermudah distribusi sagu?

#### **4. Jaringan dan Mitra Kerja**

- Siapa saja mitra kerja (distributor, agen, pengecer) yang bekerja sama dengan Bapak/Ibu?
- Bagaimana hubungan kerja sama tersebut? Apakah ada perjanjian khusus?
- Bagaimana cara Bapak/Ibu menjaga hubungan baik dengan mitra distribusi?

---

## **2. Pertanyaan untuk Distributor Sagu**

### **1. Proses Distribusi**

- Dari mana Anda mendapatkan pasokan sagu?
- Bagaimana sistem pengangkutan sagu dari petani ke tempat Anda?
- Kemana saja Anda menyalurkan sagu tersebut (pasar lokal, luar daerah, atau ekspor)?

### **2. Permintaan dan Harga**

- Bagaimana permintaan pasar terhadap sagu yang Anda distribusikan?
- Apakah Anda mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual sagu?
- Bagaimana fluktuasi harga memengaruhi distribusi sagu?

### **3. Kendala dan Solusi**

- Apa kendala yang sering dihadapi dalam proses distribusi sagu?
- Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?
- Apakah ada dukungan dari pemerintah atau instansi terkait dalam membantu proses distribusi?

---

### **3. Pertanyaan untuk Konsumen (Pengecer atau Pembeli Akhir)**

#### **1. Kebutuhan dan Konsumsi Sagu**

- Seberapa sering Anda membeli sagu dari petani atau distributor?
- Apa yang menjadi pertimbangan Anda dalam membeli sagu dari Kelurahan Jaya?
- Apakah kualitas sagu dari Kelurahan Jaya sesuai dengan kebutuhan Anda?

#### **2. Harga dan Ketersediaan Sagu**

- Bagaimana Anda menilai harga sagu yang Anda beli?
- Apakah harga sagu cenderung stabil atau mengalami perubahan?
- Apakah ada masalah dalam ketersediaan sagu di pasaran?

#### **3. Proses Pembelian**

- Bagaimana proses pembelian sagu yang Anda lakukan?
- Apakah Anda membeli langsung dari petani atau melalui distributor?
- Apa saran Anda untuk meningkatkan proses distribusi sagu di wilayah ini?

*Lampiran 2: Dokumentasi*









## RIWAYAT HIDUP



**Ismi Bungalla'**, lahir di bambakalua pada tanggal 11 Agustus 2003. Anak ke dua dari 5 bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama ardianis Sesa dan ibu Madiani Basan. Saat ini penulis tinggal di dusun bambakalua kec. Basse sangtempe utara. Penulis menyelesaikan pendidikan pada tahun 2014 di SDN 51 Salulimbong. Kemudian pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Bastem hingga tahun 2017. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di SMA negeri 4 Palopo dinyatakan lulus pada tahun 2020. Penulis melanjutkan pendidikan pada tahun 2020 dengan memilih program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Palopo.