

ANALISIS TATANIAGA UBI JALAR VARIETAS AC DAN MANOHARA

ANALYSIS OF SWEET POTATO TRADING VARIETIES AC AND MANOHARA

Setia Muadzin¹, Rizky Nurfadilah², Dinar³.

¹Alumni, Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Majalengka

²Mahasiswa, Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Majalengka

³Dosen, Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Majalengka
Jl. Raya K H Abdul Halim No.103, Majalengka, Indonesia.

Corresponding author: rizkynurfadilah@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the sweet potato trading channel in South Maja Village, Maja District, Majalengka Regency. The study was conducted by in-depth interviews using structured questionnaires to 26 farmer respondents using and 2 collecting trader respondents, 1 wholesaler respondent, 2 retailer respondents by snow ball sampling following the tataniaga channel. The data were analyzed in descriptive, qualitative and quantitative manners. The results showed that there are three sweet potato trading channels in South Maja, namely Channel 1 (Farmers-Collectors-Consumers), Channel II (Farmers-Traders

Collectors-Traders-Retailers-Consumers), Channel III (Farmers-Traders CollectorsWholesalers-

Retailers-Consumers). Of the three administrative channels, economically the first commercial channel is the most efficient commercial channel and provides the highest farmer share. The government needs to encourage sweet potato farmers to improve their group institutions to improve their bargaining position and needs to increase the added value of sweet potato products by making derivative products.

Keywords : Trade system channel, efficiency, sweet potato, farmer share.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan Kecamatan Maja Kabupaten Majalengka. Penelitian dilakukan dengan wawancara mendalam menggunakan kuesioner terstruktur kepada 26 responden petani dengan menggunakan dan 2 responden pedagang pengumpul, 1 responden pedagang grosir, 2 Responden pedagang pengecer secara snow ball sampling mengikuti saluran tataniaga. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga saluran tataniaga ubi jalar di Maja Selatan yaitu Saluran 1 (Petani-Pedagang Pengumpul-Konsumen), Saluran II (Petani-Pedagang Pengumpul-Pedagang Pengecer-Konsumen), Saluran III (Petani-Pedagang Pengumpul-Pedagang Grosir-Pedagang PengecerKonsumen). Dari ketiga saluran tata niaga tersebut, secara ekonomis saluran tataniaga I merupakan saluran tataniaga paling efisien dan memberikan farmer share yang paling tinggi. Pemerintah perlu mendorong petani ubi jalar untuk memperbaiki kelembagaan kelompoknya untuk meningkatkan posisi tawarnya dan perlu meningkatkan nilai tambah dari produk ubi jalar dengan membuat produk turunannya.

Kata Kunci : Saluran tataniaga, efisiensi, ubi jalar, farmer share.

PENDAHULUAN

Komoditas Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L) tanaman ini merupakan sumber karbohidrat penting selain padi, jagung, sagu, ubi kayu, kentang dan lainnya, sehingga komoditas ini bisa menjadi salah satu alternatif untuk mendampingi beras menuju ketahanan pangan. Pilihan untuk

mensosialisasikan ubi jalar, bukan pilihan tanpa alasan, yaitu (1) sesuai dengan agroklimat sebagian besar wilayah Indonesia, (2) ubi jalar juga mempunyai produktivitas yang tinggi, sehingga menguntungkan untuk diusahakan, (3) mengandung zat gizi yang berpengaruh positif pada kesehatan (probiotik, serat makanan dan antioksidan), dan (4) potensi penggunaannya cukup luas dan cocok untuk program diversifikasi pangan. Oleh sebab itu, Indonesia sebagai negara berkembang dengan penduduk yang banyak harus mulai melakukan diversifikasi pangan berbasis sumberdaya lokal (Hariry 2015).

Komoditas tanaman pangan di Kabupaten Majalengka, khususnya ubi jalar meskipun bukan komoditas utama yang dibudidayakan tetapi memiliki produktivitas yang sangat tinggi yaitu 30,145 Ton/Ha, dengan luas tanam terendah kedua setelah ubi kayu yaitu 437 Ha, dan luas panen sebesar 524 Ha, sehingga produksi ubi jalar yaitu 15.796 ton. Dilihat dari itu sehingga petani punya peluang besar untuk mengusahakan budidaya ubi jalar (BPS Kabupaten Majalengka, 2018).

Fluktuasi produktivitas ubi jalar menunjukkan ketidak stabilan produktivitas ubi jalar di Kabupaten Majalengka, dimana terjadi penurunan produktivitas ubi jalar pada tahun 2015 dibandingkan tahun sebelumnya pada tahun 2014 produktivitas ubi jalar yaitu 27,949 Ton/Ha sedangkan tahun 2015 hanya 24,935 Ton/Ha. Namun terjadi kenaikan kembali pada tahun 2016 dan terus meningkat pada tahun 2017 dengan produktivitas sebesar 30,145 ton/Ha. Tetapi dalam produksinya dari tahun ke tahun mengalami penurunan yaitu dari tahun 2015 mencapai 18,676 ton, 2016 hanya 17,754 ton, dan tahun 2017 yaitu hanya 15,796 ton, penurunan yang terjadi di akibatkan luas panen yang sangat menurun (BPS Kabupaten Majalengka, 2018).

Salah satu sentra hasil produksi ubi jalar di Kabupaten Majalengka adalah Kecamatan Maja dengan hasil produksi ubi jalar mencapai 3.280 ton dengan luas panen 111 hektar dan sekaligus merupakan salah satu penghasil ubi jalar terbesar di Kabupaten Majalengka. Daerah utama penghasil ubi jalar di Kecamatan Maja adalah Desa Maja Selatan karena memiliki luas lahan dan produktivitas yang lebih besar dibandingkan desa yang lainnya. Usaha tani ubi jalar di Desa Maja Selatan juga didukung dengan adanya pedagang pengumpul yang berada satu desa sehingga petani sama sekali tidak kesulitan dalam menjual hasil produksi mereka (BPS Kabupaten Majalengka, 2018).

Sebagian besar komoditi agribisnis bersifat perishable atau mudah rusak/busuk, begitu halnya dengan ubi jalar. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meminimalisir resiko tersebut diperlukan adanya pemasaran atau pendistribusian yang relatif cepat, karena ubi jalar pada umumnya tidak tahan lama dan mudah busuk jika tidak disimpan pada tempat yang ideal. Pendistribusian ubi jalar yang lambat dapat menimbulkan produk mudah rusak dan busuk. Untuk itu, petani sebagai produsen harus sesegera mungkin mendistribusikannya kepada konsumen. Distribusi ubi jalar di Desa Maja Selatan pada umumnya tidak selalu dapat dilakukan oleh petani secara langsung kepada konsumen, melainkan dengan melibatkan pihak-pihak atau lembaga tataniaga untuk ikut serta dalam melakukan fungsi tataniaga.

Petani ubi jalar di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja berperan sebagai produsen sekaligus pihak yang menerima harga (price taker). Dalam posisi tawar menawar sering tidak seimbang, petani dikalahkan dengan kepentingan pedagang yang lebih dulu mengetahui harga. Berdasarkan informasi yang diperoleh di lapangan, harga ubi jalar ditingkat petani berfluktuatif yaitu berkisar antara Rp.2.5003.000/Kg. Sedangkan harga yang diterima konsumen akhir dapat mencapai Rp.5.000 6.000/Kg. Dari selisih harga yang diterima oleh petani dengan harga yang diterima konsumen akhir relatif tinggi, maka diperlukan adanya analisis mengenai saluran tataniaga yang efisien.

Mekanisme pasar pihak petani tidak memiliki peran dalam penentuan harga. Kondisi perkembangan harga ubi jalar lebih dominan dikendalikan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Para pedagang ini memiliki kekuatan besar dalam penentuan harga dan perolehan keuntungan. Selain rendahnya harga ubi jalar di tingkat petani, permasalahan lain dalam tataniaga ubi jalar yaitu tingginya margin tataniaga yang dikarenakan akibat panjangnya rantai tataniaga dan banyaknya lembaga tataniaga yang terlibat sehingga besar selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen menjadi besar. Hal ini di sebabkan karena adanya biaya-biaya tataniaga dan keuntungan yang di ambil tiap lembaga tataniaga yang terlibat.

Besarnya biaya tataniaga akan mengarah pada semakin besarnya perbedaan harga antara petani produsen dengan konsumen. Hubungan antara harga yang di terima petani produsen dengan harga yang dibayar oleh konsumen sangat bergantung pada struktur pasar yang menghubungkannya dan biaya tataniaga. Analisis saluran tataniaga pada pola saluran pemasaran ubi jalar perlu dilakukan sehingga dapat diketahui saluran mana yang lebih efisien. Diharapkan dengan pola saluran pemasaran yang efisien dapat diketahui saluran pemasaran yang dapat mendatangkan manfaat bagi petani dan lembaga yang terlibat dari saluran pemasaran yang efisien tersebut.

Berdasarkan permasalahan di atas maka penelitian ini mengangkat topik mengenai analisis tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja, Majalengka, Jawa Barat dengan identifikasi masalah sebagai berikut: (1) Bagaimana saluran tataniaga, lembaga dan fungsifungsi tataniaga, struktur pasar dan perilaku pasar dalam kegiatan tataniaga komoditas ubi jalar di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja, Kabupaten Majalengka (2) Bagaimana efisiensi saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja, Kabupaten Majalengka berdasarkan margin tataniaga, farmer's share dan rasio keuntungan dan biaya.

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Menganalisis saluran tataniaga, lembaga fungsi-fungsi tataniaga, struktur pasar dan perilaku pasar dalam kegiatan tataniaga komoditas ubi jalar di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja, Kabupaten Majalengka (2) Menganalisis efisiensi saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja, Kabupaten Majalengka berdasarkan margin tataniaga, farmer's share dan rasio keuntungan dan biaya.

METODE PENELITIAN

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey (survey method) yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat untuk mengumpulkan data primer (Masri dan Sofyan, 2000). Objek atau sasaran dalam penelitian ini adalah petani ubi jalar dan pedagang ubi jalar. Sub variabel- sub variabel penelitiannya adalah analisis saluran tataniaga, lembaga dan fungsi tataniaga, struktur pasar, perilaku pasar, analisis marjin tataniaga, farmer's share, serta rasio keuntungan dan biaya.

Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara purposive (sengaja), berdasarkan pra survey yang dilakukan dengan tujuan-tujuan penelitian. Daerah ini diangkat menjadi daerah penelitian dengan pertimbangan bahwa berdasarkan data sekunder yang diperoleh, Desa Maja Selatan salah satu Desa sentra produksi ubi jalar di Kabupaten Majalengka.

Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani dan pedagang responden yang berusahatani, dengan menggunakan alat bantu kuesioner yang telah disiapkan serta melakukan observasi dilapangan. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pustaka dan instansi atau lembaga terkait yang berhubungan dengan penelitian, seperti Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Majalengka, Departemen Pertanian, Dinas Pertanian, Kecamatan Maja, Desa Maja Selatan dan studi literatur terkait.

Teknik Penentuan Responden

Responden dalam penelitian ini adalah petani dan pedagang. Pemilihan responden petani ubi jalar dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik snowball sampling. Petani pertama (sebagai titik awal) yang menjadi responden adalah Bapak Wihatma yang ditentukan secara sengaja berdasarkan pengalaman usahatani yang dimiliki oleh petani tersebut. Petani yang menjadi responden berjumlah 26 orang yang semuanya bertempat tinggal di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja Kabupaten Majalengka.

Penentuan responden pedagang juga dilakukan dengan menggunakan teknik snowball sampling. Pedagang yang menjadi responden berjumlah lima orang, yang terdiri atas dua orang pedagang pengumpul, satu orang pedagang grosir, dan dua orang pedagang pengecer. Melalui metode snowball sampling dilakukan penelusuran terhadap saluran tataniaga mulai dari tingkat petani responden sampai ke pedagang pengecer (retail). Penentuan responden diambil berdasarkan informasi dari responden sebelumnya, sehingga jalur tataniaga tidak terputus.

Teknik Analisis

Pengolahan data hasil penelitian dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif diolah dengan dijabarkan secara deskriptif analisis yaitu mengenai gambaran umum dan kondisi tempat penelitian, saluran tataniaga, lembaga dan fungsi-fungsi tataniaga, struktur pasar, dan perilaku pasar. Sedangkan data kuantitatif berupa margin tataniaga, farmer's share, dan rasio keuntungan dan biaya diolah dengan menggunakan Microsoft Excel dan kalkulator.

Analisis Saluran Tataniaga Kabupaten Majalengka

Saluran tataniaga merupakan serangkaian organisasi yang terlibat dalam proses penyampaian produk dari produsen hingga ke konsumen akhir. Analisis saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan, Kecamatan Maja, Kabupaten Majalengka dapat dilakukan dengan mengamati lembaga-lembaga tataniaga yang membentuk saluran tataniaga. Pengamatan dilakukan mulai dari petani produsen hingga ke konsumen akhir komoditi ubi jalar. Perbedaan saluran tataniaga dari masing-masing responden akan berpengaruh pada pembagian pendapatan yang diterima oleh lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat di dalamnya. Semakin panjang rantai saluran tataniaga semakin tidak efisien karena margin tataniaga yang tercipta antara produsen dan konsumen akan semakin besar.

Analisis Lembaga dan Fungsi-Fungsi Tataniaga

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui lembaga-lembaga tataniaga yang melakukan fungsifungsi tataniaga. Analisis fungsi tataniaga dilakukan untuk mengetahui fungsi-fungsi atau kegiatan yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat serta mengetahui kebutuhan biaya dan fasilitas yang dibutuhkan. Untuk lebih lanjut, dari analisis ini dapat dihitung besarnya margin tataniaga.

Analisis Struktur Pasar

Struktur pasar dapat diketahui dengan melihat jumlah pembelian dan penjualan, heterogenitas produk yang dipasarkan, kondisi atau keadaan produk, mudah tidaknya keluar masuk pasar, serta informasi perubahan harga pasar. Semakin banyak jumlah penjual dan pembeli dan semakin kecilnya jumlah yang diperjual belikan oleh setiap lembaga tataniaga, maka struktur pasar tersebut semakin mendekati kesempurnaan dalam persaingan. Adanya kesepakatan dalam sesama pelaku tataniaga menunjukkan struktur pasar yang cenderung tidak 3³ bersaing sempurna.

Analisis Perilaku Pasar

Analisis perilaku pasar digunakan untuk meliputi kegiatan yang tercipta diantara lembagalembaga tataniaga. Analisis perilaku pasar dilakukan dengan melihat strategi pemilihan yang ditempuh baik penjual maupun pembeli dalam penentuan harga dan sistem promosi yang dilakukan oleh penjual. Selain itu, analisis perilaku pasar juga dapat dianalisis melalui pembayaran harga dan system kerjasama yang terjalin diantara lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat, pada pemasaran ubi jalar.

Analisis Margin Tataniaga

Analisis margin tataniaga dilakukan untuk mengetahui struktur dan besar biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan pemasaran, dari produsen hingga konsumen akhir. Margin pemasaran merupakan selisih antara jumlah yang

dibayarkan oleh konsumen tingkat akhir dengan harga yang diterima oleh produsen, dengan kata lain, margin pemasaran merupakan total dari keuntungan yang diperoleh seluruh lembaga pemasaran ditambah dengan total biaya yang dikeluarkan. Secara matematis margin pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Mt = Pr - Pf$$

Dimana:

Mt = Margin Tataniaga

Pr = Harga Di Tingkat Konsumen

Pf = Harga Di Tingkat Produsen

Analisis Farmer's Share

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima oleh petani (Limbong dan Sitorus,) dalam Hariry, 2015. Farmer's share dapat dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, keawetan produk, ukuran produk, jumlah produk dan biaya transportasi. Nilai farmer's share ditentukan berdasarkan rasio harga yang diterima petani (Pf) dengan harga yang diterima konsumen akhir (Pr) dan dinyatakan dalam bentuk persentase. Farmer's share (Fs) didapatkan dari hasil bagi antara Pf dan Pr. dimana Pf adalah harga di tingkat petani, Pr adalah harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Berikutnya merupakan rumus untuk Farmer's share:

$$Fs = Pf \times 100$$

Keterangan :

Fs = Farmer's share

Pf = Harga ditingkat petani

Pr = Harga ditingkat retail (konsumen akhir)

Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Analisis rasio keuntungan terhadap biaya dilakukan untuk mengetahui penyebaran keuntungan dan biaya pemasaran. Semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan terhadap biaya pada setiap lembaga pemasaran, maka secara teknis sistem pemasaran tersebut semakin efisien. Secara matematis, rasio keuntungan dan biaya dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Rasio Keuntungan (\%)} = \frac{\pi i}{C i}$$

Dimana:

πi = Keuntungan tataniaga pada lembaga ke-i

$C i$ = Biaya tataniaga pada lembaga ke-i

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan terbentuk dari beberapa komponen lembaga tataniaga, yaitu pedagang pengumpul, pedagang grosir, dan pedagang pengecer. Berdasarkan beberapa komponen tersebut dapat disimpulkan bahwa saluran tataniaga merupakan berbagai tingkatan pedagang perantara yang menjembatani kegiatan tataniaga antara petani dengan konsumen akhir. Lembaga tataniaga ini melakukan kegiatan berupa fungsi-fungsi tataniaga yaitu kegiatan yang menjadikan bentuk, ada 3 saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan yaitu:

Saluran 1: Petani - Pedagang Pengumpul - Pabrik (konsumen)

Saluran 2: Petani - Pedagang Pengumpul - Pedagang Pengecer - Konsumen.

Saluran 3: Petani - Pedagang Pengumpul - Pedagang Grosir – Pedagang Pengecer-Konsumen.

Proses tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan di mulai dari petani, pedagang pengumpul, pedagang grosir, dan pedagang pengecer. Ada dua cara penjualan yaitu dengan sistim tebasan dan dengan sistim timbang. Dari 26 orang petani responden yaitu petani responden pada saluran tataniaga I menjual hasil panennya dengan sistim tebasan sebesar 69,23% atau sebanyak 142.859 Kg. sebanyak 3 orang petani pada saluran tataniaga II menjual hasil panennya sebesar 11, 54% atau sebanyak 12.800 Kg. sisanya 5 orang petani responden pada saluran tataniaga III menjual hasil panennya sebesar 19,23% atau sebanyak 13.600 Kg. petani responden yang ada pada saluran tataniaga I menjual hasil panennya dengan sistim tebasan karena beberapa alasan yaitu agar petani tidak melakukan kegiatan panen dan pengangkutan, pedagang pengumpul datang langsung ke lahan petani untuk membeli hasil panen petani. Pola saluran tataniaga tersebut diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara terhadap 26 orang petani responden di Desa Maja Selatan

Analisis Fungsi Tataniaga

Fungsi tataniaga diperlukan dalam kegiatan tataniaga untuk memperlancar distribusi barang dan jasa dari tiap lembaga tataniaga yang terlibat. Secara umum fungsi tataniaga yang dilaksanakan lembaga tataniaga terdiri dari tiga fungsi yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.

Fungsi pertukaran meliputi kegiatan-kegiatan yang dapat memperlancar perpindahan hak milik dari barang dan jasa yang dipasarkan. Fungsi fisik merupakan perlakuan fisik yang perlu dilakukan agar komoditas yang diperlukan konsumen dapat tersedia pada tempat yang diinginkan. Fungsi pertukaran berupa pembelian dan penjualan, fungsi fisik terdiri dari pengolahan hasil, pengangkutan, dan penyimpanan.

Fungsi fasilitas meliputi pembiayaan, penanggungan resiko, dan informasi pasar. Fungsi pembiayaan merupakan kegunaan uang untuk berbagai aspek tataniaga. Fungsi penanggungan resiko merupakan penerimaan kemungkinan dari kerugian pemasaran produk yang terdiri dari atas resiko fisik dan resiko harga. Resiko fisik terjadi akibat kerusakan produk sedangkan resiko harga terjadi akibat perubahan nilai produk di pasar. Informasi pasar merupakan hal yang diperlukan produsen dan lembaga-lembaga tataniaga untuk kondisi pasar, lokasi, jenis mutu, waktu dan harga pasar (Marina, I. dkk. 2020)

Setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam kegiatan tataniaga ubi jalar mulai dari petani, pedagang pengumpul, pedagang grosir, dan pedagang pengecer menjalankan fungsi tataniaga yang berbeda-beda. Fungsi lembaga tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan, dapat dilihat di Tabel 1.

Tabel 1 : Fungsi-Fungsi Tataniaga yang Dilaksanakan Oleh Lembaga-Lembaga Tataniaga Ubi Jalar Pada Setiap Saluran

Saluran dan Lembaga Tataniaga	Fungsi Tataniaga							
	Fungsi Pertukaran		Fungsi Fisik		Fungsi Fasilitas			
	Jual	Beli	Angkut	Simpan	Sortasi	Risiko	Biaya	Informasi Pasar
Saluran 1								
Petani	<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Pedagang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pengumpul								
Saluran 2								
Petani	<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pedagang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Pengumpul								
Pedagang								
Pengecer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ps. Maja								
Saluran 3								
Petani	<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pedagang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pengumpul								
Pedagang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grosir								
Pedagang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pengecer								

Analisis Struktur Pasar

Struktur pasar dapat diidentifikasi dengan mengetahui jumlah partisipan (pembeli dan penjual) yang terlibat di dalam pasar, sifat atau heterogenitas produk yang dipasarkan, kondisi atau keadaan produk yang diperjual belikan, mudah tidaknya keluar masuk pasar bagi pelaku tataniaga, serta tingkat informasi pasar yang diketahui oleh partisipan (pembeli dan penjual). Penjelasan mengenai struktur pasar yang dihadapi oleh para pelaku pasar dalam tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan diantaranya struktur pasar ditingkat petani, struktur pasar ditingkat pedagang pengumpul, struktur pasar ditingkat pedagang grosir, dan struktur pasar ditingkat pedagang pengecer.

1. Struktur Pasar di Tingkat Petani

Struktur pasar yang dihadapi petani ubi jalar di Desa Maja Selatan cenderung mendekati pasar persaingan sempurna. Hal ini dikarenakan jumlah petani ubi jalar di Desa Maja Selatan sangat banyak dan komoditas yang diperjual belikan bersifat homogen yaitu ubi jalar varietas manohara dan AC. Selain itu, hambatan keluar masuk pasar pada tingkat petani juga rendah. Petani bebas untuk menentukan komoditas apa yang akan ditanamnya, sehingga tidak ada hambatan yang bersifat mengikat. Dengan struktur pasar yang cenderung bersaing sempurna, petani tidak bisa memegang kendali harga ubi jalar yang dijualnya. Harga yang terbentuk adalah harga keseimbangan pasar, dimana petani bertindak sebagai price taker.

2. Struktur Pasar di Tingkat Pedagang Pengumpul

Struktur pasar yang di hadapi oleh pedagang pengumpul cenderung mendekati pasar oligopoli. Hal ini dikarenakan jumlah pedagang pengumpul tidak terlalu banyak dan setiap pedagang pengumpul telah memiliki pelanggan tetap dalam membeli dan menjual ubi jalar.

Komoditas yang diperjual belikan juga bersifat homogen yaitu ubi jalar varietas manohara dan AC. Pada pedagang pengumpul terdapat hambatan masuk pasar yaitu hambatan dalam mencari petani pemasok ubi jalar dan mencari pasar yang akan membeli ubi jalar tersebut. Selain itu, hambatan masuk juga dapat disebabkan oleh kesediaan modal yang terbatas dalam membeli ubi jalar dari petani. Hal tersebut di karenakan arus uang pedagang pengumpul berputar, di tiap lembaga tataniaga lainnya.

3. Struktur Pasar di Tingkat Pedagang Grosir

Struktur Pasar yang dihadapi oleh pedagang grosir cenderung mendekati pasar persaingan sempurna. Hal ini dicirikan oleh banyaknya penjual dan pembeli di Pasar Induk Caringin. Komoditas yang diperjual belikan bersifat homogen yaitu ubi jalar varietas manohara dan AC. Hambatan keluar masuk pasar bagi pedagang grosir juga rendah. Dengan struktur pasar yang cenderung bersaing sempurna, pedagang grosir tidak mempunyai kendali atas harga ubi jalar yang

dijualnya karena harga yang terbentuk berdasarkan atas mekanisme dan keseimbangan pasar yang terjadi.

4. Struktur Pasar di Tingkat Pedagang Pengecer

Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengecer cenderung mendekati pasar oligopoli. Hal ini dicirikan oleh sedikitnya jumlah pedagang pengecer. Selain itu, hambatan keluar masuk pasar pada tingkat pedagang pengecer juga rendah. Pedagang pengecer bebas untuk menentukan komoditas apa yang akan dijualnya sesuai dengan permintaan pasar, sehingga tidak ada hambatan yang bersifat mengikat. Namun jenis barang dagangan yang dijual pedagang pengecer pada umumnya tetap (tidak berubah dalam kurun waktu tertentu).

Analisis Perilaku Pasar

Perilaku pasar dapat diidentifikasi dengan mengamati praktek penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh perilaku pasar, sistem penentuan harga dan pembayaran, serta kerjasama antar lembaga tataniaga.

5. Praktek Pembelian dan Penjualan

Setiap lembaga pemasaran ubi jalar di Desa Maja Selatan melakukan kegiatan pembelian dan penjualan kecuali petani yang hanya melakukan kegiatan penjualan. Petani responden menjual ubi jalar ke pedagang pengumpul yang sudah menjadi langgan atau karena adanya ikatan kekeluargaan. Sistem transaksi jual beli yang dilakukan antara petani dengan pedagang pengumpul adalah sistem bukti dan sistem tebasan, sistem bukti dimana petani ikut menyaksikan dan mengetahui dengan jelas berapa banyak ubi jalar yang dipanen pada saat penimbangan, dan sistem tebasan, Sistem penjualan dengan cara tebasan atau cabutan merupakan sistem penjualan dimana petani menjual hasil panennya sebelum melakukan kegiatan pemanenan. Selanjutnya ubi jalar tersebut dijual oleh pedagang pengumpul ke pedagang grosir, pabrik, dan pedagang pengecer. Pedagang pengumpul kemudian membawa dan menjual ubi jalar tersebut ke pedagang grosir yang ada di Pasar Induk Caringin. Selanjutnya ubi jalar tersebut dijual pedagang grosir ke pedagang pengecer. Pedagang grosir menjual ubi jalar di kios yang telah disediakan oleh pedagang grosir, sehingga pembeli yang datang ke kios pedagang grosir tersebut untuk membeli ubi jalar.

Setiap praktek pembelian dan penjualan yang dilakukan oleh antar lembaga tataniaga biasanya atas dasar saling berlangganan. Namun ada kalanya praktek pembelian dan penjualan tidak dilakukan melalui langganannya. Hal ini ditunjukkan untuk mendapatkan kualitas ubi jalar yang bagus atau karena adanya kesepakatan yang tercapai antar kedua belah pihak.

1. Sistem Penentuan Harga dan Pembayaran

Sistem penentuan harga ubi jalar di Desa Maja Selatan dilakukan dengan tawar menawar berdasarkan harga pasar yang berlaku. Namun deraihan, keputusan terakhir ditentukan oleh lembaga pemasaran yang lebih tinggi karena lebih mengetahui informasi perkembangan harga yang berlaku di pasar. Harga ubi jalar akan sangat bergantung pada jumlah permintaan dan penawaran yang ada di pasar. Harga ubi jalar tiap saluran tataniago di Desa Maja Selatan berpatokan dengan harga yang berlaku di setiap lembaga di atasnya, sehingga harga yang berlaku di tingkat petani merupakan harga penyesuaian dari lembaga-lembaga tataniaga yang ada di atasnya setelah ditambahkan unsur biaya pemasaran dan penerimaan untuk pedagang ubi jalar.

Sistem pembayaran yang terjadi antar lembaga tataniaga dilakukan secara tunai dan sistem nota. Pembayaran secara tunai dilakukan oleh pedagang pengumpul terhadap petani, pabrik terhadap pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer yang melakukan pembelian secara tunai kepada pedagang grosir ubi jalar.

Sistem pembayaran secara nota dilakukan oleh pedagang grosir terhadap pedagang pengumpul. Sistem pembayaran secara nota biasanya telah dilandasi rasa saling percaya antar kedua belah pihak dan telah terjalin kerjasama yang sangat lama.

2. Kerjasama Antar Lembaga Tataniaga

Kerjasama antar lembaga tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan terjadi akibat adanya proses jual beli, sehingga memperlancar proses penyampaian ubi jala: dari petani produsen ke konsumen. Pada umumnya kerjasama antar lembaga tataniaga terjalin karena sudah berlangganan

atau karena adanya ikatan kekeluargaan. Lembaga tataniaga yang sejenis/setingkat juga melakukan kerjasama, biasanya kerjasama yang dilakukan adalah saling tukar informasi mengenai perkembangan harga ubi jalar dan informasi-informasi lain yang berhubungan dengan ketersediaan ubi jalar di pasar.

Analisis Margin Tataniaga

Analisis margin tataniaga merupakan salah satu indikator untuk menentukan efisiensi tataniaga suatu komoditas. Margin tataniaga merupakan perbedaan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Margin tataniaga meliputi seluruh biaya tataniaga yang dikeluarkan dan keuntungan yang diambil oleh lembaga tataniaga selama proses penyaluran komoditas dari satu lembaga tataniaga ke lembaga tataniaga lainnya. Dalam penelitian ini, margin tataniaga dihitung berdasarkan ketiga skema saluran tataniaga ubi jalar. Penghitungan margin meliputi biaya tataniaga dan keuntungan lembaga yang terlibat.

Besaran biaya tataniaga ubi jalar yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga berbeda. Pada saluran tataniaga I Petani tidak mengeluarkan biaya tataniaga ketika proses penyaluran barang ke tingkat lembaga tataniaga selanjutnya. Hal ini dikarenakan hasil panen dari petani diambil langsung oleh pedagang pengumpul ke sawah petani tersebut. Tetapi pada saluran tataniaga II dan III petani mengeluarkan biaya panen dan sortasi. Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul yaitu pembelian karung, upah panen, upah pikul, upah bongkar muat, dan biaya transportasi. Lembaga tataniaga selanjutnya adalah pedagang grosir, biaya yang dikeluarkan terdiri atas sewa kios, upah tenaga kerja, biaya bongkar muat, biaya listrik, kebersihan dan keamanan. Sementara biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer antara lain sewa kios, biaya transportasi, upah kuli angkut, listrik, kebersihan dan keamanan.

Analisis Farmer's Share

Farmer's Share juga merupakan salah satu indikator untuk menentukan efisiensi operasional tataniaga suatu komoditas. Farmer's Share merupakan bagian harga yang diterima oleh petani terhadap harga yang dibayarkan oleh konsumen. Rekapitulasi hasil analisis margin tataniaga dan Farmer's Share setiap saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan menunjukkan bahwa bagian terbesar yang diterima oleh petani terdapat pada saluran tataniaga I yaitu grade A sebesar 73,44 %, sedangkan bagian terkecil yang diterima oleh petani adalah pada saluran tataniaga III sebesar 50,8 %. Pada analisis Farmer's Share ini pada saluran I yaitu sebesar Rp.2.644/Kg.

Saluran tataniaga yang paling menguntungkan bagi petani adalah saluran tataniaga. Petani dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh dengan mencari alternative tujuan penjualan, artinya petani tidak hanya bergantung menjual hasil panennya ke pedagang pengumpul tetapi ada alternative tujuan penjualan lainnya sehingga harga jual petani dapat lebih tinggi dari sebelumnya.

Hal ini dapat juga dilakukan secara berkelompok dengan membentuk suatu kelompok tani, dimana petani yang tergabung dalam kelompok tani bersama-sama menjual hasil panennya dan mencari alternative tujuan penjualan sehingga posisi tawar (bargaining position) petani dapat lebih kuat. Pembentukan kelompok tani dapat juga berfungsi sebagai pendukung dalam proses usaha tani ubi jalar, dimana kelompok tani dapat bertindak sebagai penyedia sarana produksi (saprodi) seperti bibit, pupuk, peralatan pertanian, dan lain sebagainya bagi petani.

Petani atau kelompok tani dapat meningkatkan pendapatannya, apabila melakukan nilai tambah (value added) terhadap ubi jalar dengan cara melakukan pengolahan sehingga menghasilkan produk-produk lain seperti saos, keripik, tepung dan lain-lain yang berbahan baku ubi jalar. Dengan melakukan pengolahan terhadap ubi jalar maka terjadi proses perubahan bentuk (utilitas bentuk), sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi petani atau kelompok tani. Berdasarkan hasil analisis margin tataniaga dan Farmer's Share di atas, dapat disimpulkan bahwa saluran tataniaga yang relative lebih efisien adalah saluran tataniaga I grade A karena memiliki margin tataniaga terkecil yaitu sebesar Rp.956/Kg dan Farmer's Share terbesar 73,44%. Sementara saluran tataniaga III merupakan saluran tataniaga yang relative kurang efisien karena memiliki margin terbesar dan Farmer's Share terkecil yaitu masing-masing sebesar Rp.2.460/Kg dan 50,80%.

Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Indikator lain untuk menentukan efisiensi operasional tataniaga suatu komoditas adalah dengan menghitung rasio keuntungan dan biaya. Rasio keuntungan dan biaya tataniaga menunjukkan nilai dari keuntungan yang diterima dibandingkan dengan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga. Rasio keuntungan dan biaya digunakan untuk mengetahui penyebab rasio keuntungan dan biaya yang diperoleh. Semakin menyebarnya rasio keuntungan dan biaya, maka dari segi operasional system tataniaga akan semakin efisien. Rasio keuntungan dan biaya pada masing-masing lembaga tataniaga I grade A sebesar 1,75 dan grade B sebesar 2,90 artinya setiap satu rupiah biaya tataniaga yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan sebesar 1,75 rupiah dan 2,90 rupiah. Rasio keuntungan dan biaya pada saluran tataniaga II yaitu sebesar 6,60, artinya setiap satu rupiah biaya tataniaga yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan sebesar 6,60 rupiah. Sementara rasio keuntungan dan biaya pada saluran tataniaga III yaitu sebesar 2,54. Hal ini berarti bahwa setiap satu rupiah biaya tataniaga yang dikeluarkan maka akan memberikan keuntungan 2,54 rupiah. Berdasarkan hasil analisis rasio keuntungan dan biaya, saluran tataniaga II relatif lebih efisien karena memiliki rasio keuntungan dan biaya yang terbesar (6,60).

Analisis Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga didefinisikan sebagai suatu kegiatan perubahan yang dapat meminimalkan biaya input tanpa harus mengurangi kepuasan konsumen dengan output barang dan jasa. Biaya tataniaga merupakan tingkat efisiensi tataniaga yang terjadi. Analisis efisiensi tataniaga mencakup analisis margin tataniaga, farmer's share serta analisis rasio keuntungan dan biaya.

Berdasarkan identifikasi saluran tataniaga ubi jalar di Desa Maja Selatan, terdapat tiga pola saluran tataniaga. Analisis margin tataniaga menunjukkan bahwa pola saluran tataniaga I merupakan pola saluran tataniaga yang memiliki nilai margin tataniaga terkecil, yaitu sebesar Rp. 956/Kg atau sebesar 26,56 persen dari harga jual di tingkat pedagang pengumpul sehingga pola saluran tataniaga I dianggap sebagai pola saluran tataniaga paling efisien.

Farmer's share juga dapat dijadikan sebagai indikator efisiensi tatanirga. Berdasarkan hasil analisis farmer's share, farmer's share yang diterima petani terbesar terdapat pada pola saluran tataniaga I yaitu sebesar 73,44 persen dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Berdasarkan hasil perhitungan Farmer's share tersebut dapat disimpulkan bahwa pola saluran tataniaga I merupakan pola saluran tataniaga yang paling menguntungkan bagi petani.

Berdasarkan hasil analisis rasio keuntungan dan biaya, pola saluran tataniaga II memiliki rasio keuntungan dan biaya terbesar, yaitu sebesar 6,60. Berdasarkan analisis efisiensi tataniaga yang dilakukan terhadap tiga pola saluran tataniaga ubi jalar yang terjadi di Desa Maja Selatan, dapat disimpulkan bahwa pola saluran tataniaga I merupakan pola saluran tataniaga yang paling efisien karena memiliki margin tataniaga paling kecil, Farmer's share paling besar, namun memiliki nilai rasio keuntungan dan biaya paling kecil, tetapi pada pola saluran tataniaga I memiliki jumlah petani responden yang terlibat paling banyak dan harga di tingkat petani paling tinggi, sehingga petani dan lembaga tataniaga memiliki volume produk yang di pasarkan lebih besar dan menghasilkan keuntungan total yang lebih besar pula.

KESIMPULAN

Pola saluran tataniaga dan efisiensi dalam kegiatan perdagangan komoditas ubi jalar. Dari hasil penelitian ini, terdapat tiga pola saluran tataniaga yang berbeda, masing-masing dengan karakteristik pasar yang beragam. Selain itu, analisis rasio keuntungan dan biaya juga memberikan informasi mengenai efisiensi dari masing-masing pola saluran tataniaga. Pola saluran tataniaga II diidentifikasi sebagai yang paling efisien karena memiliki margin tataniaga yang paling kecil dan farmer's share yang paling besar. Meskipun pola saluran tataniaga I memiliki harga tingkat petani yang lebih besar dan volume produksi yang lebih tinggi, namun rasio keuntungan dan biaya pola

saluran tataniaga II lebih menguntungkan secara keseluruhan. Di sarankan agar dilakukan kerjasama atau bermitra dengan pihak yang dapat menampung produk petani dengan harga yang tinggi dan stabil juga dapat meningkatkan efisiensi dan keuntungan dalam tataniaga ubi jalar. Selain itu, untuk memperkecil margin tataniaga dan meningkatkan farmer's share, petani atau kelompok tani dapat mencari cara untuk memberikan nilai tambah pada produk ubi jalar, seperti menghasilkan produk olahan berbasis ubi jalar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanto. Analisis Tataniaga Sayuran Bayam (Kasus Desa Ciaruten Ilir. Kecamatan Cibungbulang. Kabupaten Bogor). Fak Pertanian, Inst Pertan Bogor. 2008; P S. Analisis Tataniaga Ubi Jalar (Studi Kasus : Desa Gunung Malang, Kecamatan Tenjolaya, Asmarantaka RW, Atmakusuma J, Muflikh YN RN. Konsep pemasaran agribisnis : A S. Pemasaran Pertanian. Malang Univ Muhammadiyah Malang Press. 2011; 7. Kementan. Ubi Jalar. Petunjuk Teknis Peningkatan Produksi. 2016;
- D A. Analisis tataniaga bawang merah (studi kasus di Kelurahan Brebes, Kecamatan Brebes, Kabupaten Brebes). Bogor Dep Agribisnis, Fak Ekon dan Manajemen, Inst Pertan Bogor. 2011;
- Kabupaten Bogor, PropPendekatan ekonomi dan manajemen. J Indones Agribus [Internet] 2018Jul17 [cited 2023May2];5(2)151-72 [Internet]. Available from:<https://journal.ipb.ac.id/index.php/jagbi/article/view/22140>. Fak Ekon dan Manajemen, Inst Pertan Bogor. 2010;
- Marina,I. 2020.p Sukmawati D, Srimenganti N. Performance of Microfinance Institutions of Cayenne Chilli (*Capsicum frutescens* L) Farming. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2020;466(1):012030. doi: [DOI dari iop.org]
- Pramuji. Analisis kelayakan usaha agroindustri ubi jalar (studi kasus pada agroindustri unit pengolahan tepung ubi jalar di Desa Giri Mulya, Kecamatan Cibungbulang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat). Bogor Progr Stud Manaj Agribisnis, Fak Pertanian, Inst Pertan Bogor. 2007;