

ANALISIS SALURAN TATANIAGA DAN MARGIN TATANIAGA KELAPA DI KECAMATAN SUNGAI KAKAP KABUPATEN KUBU RAYA

Lathifah¹, Dody Radiansah², Erning Indarastuti³

¹ Program Studi Manajemen Perkebunan, Jurusan Teknologi Pertanian, Politeknik Negeri Pontianak

² Dosen Jurusan Teknologi Pertanian, Politeknik Negeri Pontianak

³ Dosen Jurusan Teknologi Pertanian, Politeknik Negeri Pontianak (Jl. Jenderal Ahmad Yani, Pontianak Tenggara, Kalimantan Barat)

Email: lathifah0405@gmail.com, dodyradiansah10@gmail.com, indrastuti_erning@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk 1) Mengetahui saluran tataniaga yang ada di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya. 2) Mengetahui besarnya bagian pendapatan yang diterima petani kelapa. 3) Mengetahui tingkat efisiensi pemasaran kelapa di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya. Penelitian ini menggunakan metode survei dimana penelitian dilakukan dengan cara mengambil sampel dari 2 populasi yaitu petani yang memiliki status kepemilikan lahan perkebunan kelapa sendiri dan lembaga pemasaran yang berkaitan dengan penjualan kelapa di Kecamatan Sungai Kakap. Berdasarkan kriteria ini ada 35 petani dan 5 pedagang kelapa dari 3 desa di Kecamatan Sungai Kakap. Metode pengambilan sampel menggunakan Purposive Sampling dengan teknik Snowball Sampling sehingga sampel yang diperoleh adalah 40 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 2 saluran di Kecamatan Sungai Kakap yaitu saluran I (Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedagang Pengumpul Kecamatan → Konsumen) dan saluran II (Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedagang pengumpul Kecamatan → Pedagang Besar → Konsumen). Margin Pemasaran pada saluran I sebesar Rp. 800 per butir dan Saluran II Rp. 2.300 per butir. Bagian Farmer's Share pada Saluran I sebesar 71,43% dan saluran II 51,11% dengan rasio keuntungan dan biaya pada saluran I sebesar 0,46 (46%) dan saluran II 0,64 (64%). Saluran I merupakan saluran yang paling efisien di Kecamatan Sungai Kakap dengan margin terkecil Rp.800 per butir atau 28,57% dan Farmer's Share yang tertinggi 71,43%.

Kata Kunci : Tataniaga, Saluran Tataniaga, Margin , Farmer's Share, Efisien

I. PENDAHULUAN

Agribisnis tanaman perkebunan memegang peranan penting dalam perkembangan perekonomian. Sektor ini dapat menyediakan lapangan pekerjaan bagi penduduk dan menambah pendapatan masyarakat pedesaan. Salah satu produk perkebunan yang telah lama dikenal masyarakat adalah tanaman kelapa. Tanaman kelapa menjadi komoditi andalan masyarakat pedesaan dan produksinya cukup besar. Menurut Alamsyah (2005), kelapa memiliki peran strategis bagi masyarakat bahkan termasuk komoditi sosial, mengingat produknya merupakan salah satu dari sembilan bahan pokok masyarakat yang memiliki banyak kegunaan. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kalimantan Barat tahun 2017-2018, Kabupaten

terluas dalam mengusahakan perkebunan kelapa adalah Kabupaten Kubu Raya yaitu sebesar 41.874 ha dengan produksi 41.884 (ton). Hal ini dapat dilihat dari tabel 1.

Tabel 1. Luas Tanaman dan Produksi Kelapa di Kalimantan Barat tahun 2017- 2018

No	Kabupaten	Luas Tanaman (Ha)		produksi (Ton)	
		2017	2018	2017	2018
1	Sambas	22 606	22 607	13 805	13 640
2	Bengkayang	4 381	4 381	2 645	2 638
3	Landak	0	0	-	-
4	Mempawah	20 250	20 294	18121,8	18 783
5	Sanggau	617	617	201	199
6	Ketapang	4 114	4 114	1 748	1 753
7	Sintang	1 552	1 552	349	355
8	Kapuas Hulu	131	78	42	21
9	Sekadau	13	13	1	1
10	Melawi	682	682	78	82
11	Kayong Utara	8 013	8 013	5 468	5 468
12	Kubu Raya	41 804	41 874	41 884	41 884
13	Kota Pontianak	-	-	-	-
14	Singkawang	2 831	2 811	1 519	1 530
Total Kalimantan Barat		106 994	107 036	85 862	86 354

Sumber : Badan Pusat Statistik Kalimantan Barat, 2018

Hal ini terjadi karena sebagian besar Kabupaten Kubu Raya berada di pesisir pantai. Provinsi Kalimantan Barat cukup potensial dalam pengembangan usaha tanaman kelapa, dengan harapan dapat meningkatkan ekonomi masyarakat, selain itu iklim Provinsi Kalimantan Barat cukup mendukung untuk melakukan budidaya tanaman kelapa mulai dari curah hujan dan lama penyinaran matahari.

Harga kelapa bentuk butiran/buah merosot mencapai Rp. 800 per biji, hal tersebut menyebabkan petani kelapa mengolah butiran kelapa kedalam bentuk kopra atau dalam bentuk kelapa muda (butiran / buah muda) yang harga jual berlaku di pasar relatif tinggi dibandingkan dengan menjual kelapa bentuk butiran/buah tua. Kemudian harga eceran pada buah kelapa segar disetiap penjualan es kelapa muda dengan kisaran harga Rp.5000/ butir yang tentunya sedikit lebih mahal dibanding dengan harga kelapa bentuk kopra atau butiran.

Perubahan harga jual buah kelapa ditentukan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah margin tataniaga. Tata niaga yang efektif tentunya akan berpengaruh pada efesensi sehingga efektifitas tata niaga akan jelas mempengaruhi pendapatan petani. Tata niaga kelapa di Kabupaten Kubu Raya dari tingkat petani hingga konsumen (pasar) melalui berbagai lembaga tata niaga yang terlibat dalam sistem tata niaga. Menurut Jumiati dkk (2013) penerimaan harga yang rendah ditingkat petani dan proporasi bagian margin tata niaga yang tinggi diantara pelaku pasar menyebabkan pemasaran komoditas menjadi tidak efisien. Tujuan dari penelian ini adalah untuk 1) mengetahui saluran tataniaga kelapa di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu raya dan 2) mengetahui margin tataniaga kelapa di Kecamatan Sungai Kakap.

II. METODE

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya, Provinsi Kalimantan Barat. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive*), baik pemilihan kecamatan ataupun desa dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Sungai Kakap merupakan salah satu kecamatan penghasil kelapa di Kabupaten Kubu Raya terbesar dengan luas tanaman 17.830 (ha) dan produksi 20.732 (ton). Pengambilan data pada penelitian dilaksanakan pada bulan juni 2020.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif atau metode survei yang terfokus pada gambaran nyata dan aktual suatu permasalahan dikumpulkan, disusun kemudian dianalisa.

Metode Pengambilan Sampel

Sampel penelitian diambil dari dua populasi yaitu petani kelapa yang memiliki status kepemilikan lahan sendiri dan lembaga pemasaran dimana pedagang tersebut berkaitan dengan penjualan kelapa di Kecamatan Sungai Kakap. Sampel merupakan sebagian populasi yang akan dijadikan bahan penelitian. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan metode *Purposive Samling* (secara sengaja) dan *Snowball Sampling*.

Purposive Sampling akan dilakukan terhadap petani kelapa di Kecamatan Sungai Kakap. Jumlah sampel yang akan dijadikan responden berdasarkan kouta yang telah ditentukan yaitu sebanyak 40 petani kelapa yang tersebar di beberapa Desa yang mengusahakan komoditi kelapa tersebar di Kecamatan Sungai Kakap.

Snowball Sampling dilakukan terhadap pedagang pengumpul tingkat Desa, Kecamatan Sungai Kakap dan pedagang besar yang ada di tingkat Kabupaten Kubu Raya. Perantara yang akan dijadikan sampel terdiri dari pedagang pengumpul dan pedagang besar. Singarimbun dan Efendi (1995) menyatakan jumlah sampel yang akan dianalisis harus mengikuti distribusi normal, dimana sampel yang tergolong mengikuti distribusi normal adalah sampel yang jumlahnya lebih besar atau sama dengan 30 responden.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari hasil wawancara dalam bentuk kuesioner dengan petani kelapa dan lembaga pemasaran (pedagang pengumpul dan pedagang besar) dan konsumen akhir. Sedangkan data sekunder diperoleh dari data BPS dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan saluran tataniaga kelapa dan analisis kuantitatif digunakan untuk mengukur efisiensi tataniaga melalui margin tataniaga dan *Farmer's Share*, serta rasio keuntungan terhadap biaya. Analisis kuantitatif akan dihitung dengan menggunakan *Microsoft excel* dan kalkulator.

Analisis Margin tataniaga dilakukan untuk mengetahui saluran tataniaga yang paling efisien diantara saluran lain. Perbedaan harga yang diterima petani (produsen) dapat dirumuskan sebagai berikut menurut (Asmarantaka 2012 dalam Ananda, 2017) :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M : Margin

Pr : Harga di bayarkan konsumen

Pf : Harga di tingkat petani

Analisis rasio keuntungan dan biaya adalah persentase keuntungan tataniaga terhadap biaya tataniaga yang secara teknis untuk mengetahui tingkat efisiennya. Penyebaran rasio keuntungan dan biaya tataniaga pada masing – masing lembaga tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = Li / Ci$$

keterangan :

Li : Keuntungan Lembaga Tataniaga

Ci : Biaya Tataniaga

Analisis *Farmer's Share* adalah perbandingan persentase harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Secara sistematis *Farmer Share* dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Pf/Pr \times 100\%$$

$$Fsi =$$

Keterangan :

Fsi : Persentase yang diterima petani

Pf : Harga di tingkat petani

Pr : Harga di tingkat konsumen

Semakin tinggi *Farmer Share* maka semakin tinggi pula bagian harga yang diterima oleh petani. suatu usaha secara normal dikatakan bisa dilanjutkan apabila tidak mengalami kerugian atau usaha tersebut mengalami impas. Bila bagian yang diterima petani < 50% berarti belum efisien, dan bila bagian yang diterima petani > 50% maka pemasaran dikatakan efisien (Sudiyono, 2002).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden

Umur

Usia kerja adalah suatu tingkat umur seseorang yang diharapkan sudah dapat bekerja dan menghasilkan pendapatan sendiri. Umur merupakan salah satu faktor yang menentukan kegiatan petani dalam mengelola usahatani. Semakin tinggi umur maka kemampuan kerja akan semakin meningkat sampai dengan umur tertentu.

Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Petani		Pedagang Pengumpul	
		Orang	Persentase (%)	Orang	Persentase (%)
1	30-45	21	60	4	80
2	45-60	14	40	1	20
	Jumlah	35	100	5	100

Sumber : Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel 5 menunjukkan bahwa petani kelapa yang berusia produktif lebih banyak dari pada yang berusia tidak produktif, yaitu dimulai dari rentang 30 tahun sampai 60 tahun masih produktif berdasarkan dari segi fisik dan kemampuan dalam memajukan usahanya, sedangkan di atas 60 tahun tidak produktif lagi (Vinifera, 2006). Hal ini berarti petani dan pengumpul kelapa yang berada di Kecamatan Sungai Kakap ini secara umum memiliki kemampuan fisik yang kuat dalam bekerja dan memajukan usahanya.

Pendidikan

Tingkat pendidikan juga mempunyai pengaruh bagi petani dalam menjalankan usahatani. Pendidikan yang tinggi dapat membantu petani dalam mengambil keputusan apabila petani dihadapkan oleh beberapa masalah yang berkaitan dengan usahatani yang dilakukan, serta tanggap terhadap perubahan yang terjadi di lingkungannya ataupun dalam informasi mengenai teknologi baru dibandingkan petani dengan tingkat pendidikan yang rendah.

Tabel 6. Karakteristik Responden Menurut Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Petani Persentase	Pengumpul Persentase
----	--------------------	----------------------	-------------------------

		Orang	(%)	Orang	(%)
1	SD	21	60	1	20
2	SMP	9	26	2	40
3	SMA	5	14	2	40
	Jumlah	35	100	5	100

Sumber : Data Primer, 2020

Tabel 6, menunjukkan tingkat pendidikan yang terbanyak adalah SD yaitu 21 orang (60%) ditingkat petani, SMP yaitu 9 orang (25%) petani, dan SMA 5 orang (14%) petani. Sedangkan ditingkat pedagang pengumpul SD 1 orang (20%), SMP 2 orang (40%) dan SMA 2 orang (40%).

Pengalaman

Tabel 7. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman

No	Tingkat Pengalaman	Orang	Persentase (%)
1	5 - 10 Thn	7	18%
2	> 10 Thn	33	83%
	Jumlah	40	100%

Sumber : Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel 7, tingkat pengalaman dalam mendistribusikan kelapa adalah tingkat pengalaman > 10 tahun yaitu sebanyak 33 orang (83%) dengan demikian dapat dikatakan bahwa tingkat pengalaman dalam mendistribusikan kelapa cukup berpengalaman sehingga memiliki kemampuan dalam mengelola dan menjalankan usaha dalam kegiatan sebagai lembaga pendistribusian kelapa.

Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga merupakan lembaga – lembaga pemasaran yang mempunyai kegiatan menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, dengan adanya saluran tataniaga ini akan mempengaruhi besar kecilnya biaya pemasaran serta biaya yang dibayarkan oleh konsumen (Romadon, 2017). Terdapat 2 jenis saluran tataniaga kelapa yang ada di Kecamatan Sungai Kakap yaitu :

1. Saluran I : Petani – Pengumpul Desa – Pengumpul Kecamatan – Konsumen.
2. Saluran II : Petani – Pengumpul Desa – Pengumpul Kecamatan – Pedagang Besar – Konsumen.

Saluran I yang terdapat di Desa Punggur Kecil sebanyak 22 orang (76%), Desa Belidak sebanyak 6 orang (21%), dan Desa Kalimas 1 orang (3%). Sedangkan saluran II yang terdapat di Desa Punggur Kecil sebanyak 7 orang (64%), Desa Belidak 2 orang (18%) dan Desa Kalimas 2 orang (18%).

Analisis Margin Tataniaga

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga jual dan harga beli dari suatu produk pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan pemasaran (Utama, 2017). Margin tataniaga diartikan melalui selisih antara harga di tingkat konsumen dengan harga yang diterima oleh petani yang diperoleh dengan rupiah per butir kelapa dalam penelitian ini, margin tataniaga dihitung berdasarkan 2 jalur pemasaran. Komponen biaya tataniaga terdiri dari biaya pemanjat/1000 kelapa, biaya transportasi/butir, biaya pencungkilan/1000 kelapa dan biaya pengupasan kelapa/1000 butir kelapa. Adapun analisis margin dan penyebaran lembaga pemasaran / tataniaga yang terlibat dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Margin Tataniaga Kelapa di Kecamatan Sungai Kakap

Lembaga Tataniaga	Saluran I		Saluran II	
	Rp/Butir	(%)*	Rp/Butir	(%)*
A. Petani				
1. Harga Jual	2000	71,43	2300	51,11
2. Biaya Pemasaran				
B. Pedagang Pengumpul Desa				
1. Harga Beli	2000	71,43	2300	51,11
2. Biaya Pemasaran	750	26,79	750	16,67
3. Keuntungan	250	8,93	450	10
4. Harga Jual	2500	89,29	2500	55,56
5. Margin	500	17,86	300	6,67
C. Pedagang Pengumpul Kecamatan				
1. Harga Beli	2500	89,29	2500	55,56
2. Biaya Pemasaran	780	27,86	780	17,33
3. Keuntungan	450	16,07	700	15,56
4. Harga Jual	2800	100	2800	62,22
5. Margin	300	10,71	300	6,67
D. Pedagang Besar				
1. Harga Beli			2800	62,22
2. Biaya Pemasaran			1000	22,22
3. Keuntungan			700	15,56
4. Harga Jual			4500	100
5. Margin			1700	37,78
Total Biaya Tataniaga	1530	54,64	2530	56,22
Total Keuntungan	700	25,00	1630	36,22
Total Margin	800	28,57	2300	51,11
Li/Ci	0,46		0,64	

Sumber : Data Primer, 2020

Pada tabel 8, dapat diketahui bahwa untuk saluran I total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 1.530 per butir, yang terdiri dari biaya pemanjat Rp. 400 per butir, biaya pengupasan sebesar Rp. 150-200 per butir, dan biaya transportasi Rp. 200-600 per butir. Pada saluran tataniaga II total biaya yang dikeluarkan Rp.2.530 per butir yang terdiri dari biaya pemanjat Rp. 400 per butir, biaya pengupasan Rp. 200 per butir, biaya transportasi Rp. 600-1000 per butir dan biaya pencungkulan Rp. 300 per butir kelapa.

Total keuntungan yang paling besar diperoleh dari saluran II yaitu sebesar Rp. 1.630 per butir dan keuntungan yang terkecil berada pada saluran I yaitu sebesar Rp. 700 per butir. Saluran yang memiliki total margin paling kecil adalah saluran I yaitu sebesar Rp. 800 per butir, sekaligus memiliki total biaya tataniaga paling kecil yaitu sebesar Rp. 1500 per butir kelapa.

Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam mendistribusikan kelapa dari petani ke konsumen akhir yang dinyatakan dalam rupiah (Sudarsono, 1998). Sedangkan keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin tataniaga dengan biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran (Soekartawi, 1993).

Pada saluran I, total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 1500 per butir. Biaya pemasaran terbesar ditanggung oleh pedagang pengumpul kecamatan yaitu sebesar Rp. 780 per butir, dan biaya pemasaran yang terendah ditanggung oleh pedagang pengumpul desa sebesar Rp. 750 per butir kelapa. sedangkan keuntungan terbesar diperoleh oleh pedagang pengumpul kecamatan sebesar Rp.450 per butir, dan keuntungan yang terendah diperoleh pedagang pengumpul desa sebesar Rp. 250 per butir.

Pada saluran II, total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 2.530 per butir. Biaya pemasaran terbesar ditanggung oleh pedagang besar yaitu sebesar Rp.1000 per butir, biaya terendah diperoleh pedagang pengumpul desa yaitu sebesar Rp. 750 per butir. Sedangkan keuntungan terbesar diperoleh oleh pedagang besar sebesar Rp.700 per butir. Sedangkan keuntungan terendah diperoleh pedagang pengumpul desa yaitu sebesar Rp. 450 per butir. Untuk mengetahui lembaga manakah yang paling besar meraih keuntungan dapat dilihat melalui rasio keuntungan dan biaya.

Tabel 9. Rasio Keuntungan dan Biaya Lembaga Pemasaran Kelapa di Kecamatan Sungai Kakap

Lembaga Pemasaran	Saluran Tataniaga	
	Saluran I	saluran II
A. Pedagang Pengumpul Desa		
Li	250	450
Ci	750	750

Rasio Li/Ci	0,33	0,6
B. Pedagang pengumpul Kecamatan		
Li	450	480
Ci	780	780
Rasio Li/Ci	0,58	0,62
C. Pedagang Besar		
Li		700
Ci		1000
Rasio Li/Ci		0,7
Total		
Li	700	1630
Ci	1530	2530
Rasio Li/Ci	0,46	0,64

Sumber : Data Primer, 2020

Pada tabel 9, terlihat bahwa nilai total rasio keuntungan dan biaya pemasaran kelapa terbesar terdapat pada saluran II yaitu sebesar 0,64 (64%). Rasio 0,64 berarti untuk setiap 1000 butir kelapa biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran tersebut akan memperoleh keuntungan sebesar Rp.640 per butir kelapa.

Rasio keuntungan dan biaya terbesar pada masing-masing saluran pemasaran kelapa yaitu saluran II rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran terbesar diperoleh oleh pedagang besar yaitu sebesar 0,7 (70%), saluran pemasaran I rasio keuntungan dan biaya pemasaran terbesar diperoleh pedagang pengumpul kecamatan sebesar 0,58 (58%). Berdasarkan nilai rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran dapat disimpulkan bahwa pola saluran pemasaran tersebut tidak memiliki keuntungan yang merata pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat.

Petani di Kecamatan Sungai Kakap belum sepenuhnya melakukan kegiatan yang dapat mengembangkan efisiensi dari komoditi kelapa ini. Selain komoditi kelapa sebagian besar petani yang ada di Kecamatan Sungai Kakap menanam tumbuhan lain seperti pisang dan langsung agar memiliki nilai tambah pada penjualannya.

Analisis *Farmer's Share*

Farmer's Share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayarkan konsumen akhir dan dinyatakan dalam persentase. Melalui *Farmer's Share* dapat diketahui efisiensi atau tidaknya sebuah saluran tataniaga, apabila nilai *Farmer's Share* besar berarti porsi yang dinikmati oleh petani besar dan saluran tataniaga termasuk efisien. Sedangkan apabila nilai *Farmer's Share* kecil berarti bagian yang diterima oleh petani kecil dan saluran tataniaganya tidak termasuk efisien.

Tabel 10. *Farmer's Share* pada Saluran Pemasaran Kelapa

Saluran Tataniaga	Harga Ditingkat Petani (Rp/Butir)	Harga Ditingkat Konsumen (Rp/Butir)	Farmer Share (%)
Saluran I	2000	2800	71,43
Saluran II	2300	4500	51,11

Sumber : Data Primer, 2020

Pada tabel 10, dapat dilihat bahwa nilai *Farmer's Share* terbesar diperoleh Salura I yaitu sebesar 71,43%. Sedangkan saluran yang terkecil adalah saluran II sebesar 51,11%. Dari kedua saluran ini dapat diketahui saluran I merupakan saluran tataniaga yang lebih menguntungkan bagi petani dan lebih efisien secara ekonomis. Besarnya *Farmer's Share* pada saluran I disebabkan karena pada saluran ini tidak terlalu banyak melibatkan lembaga pemasaran sehingga biaya pemasarannya lebih kecil, walaupun pada saluran II juga termasuk dengan katagori saluran yang efisien.

Menurut Erwanto (2010) yang menyatakan bahwa untuk mengetahui pemasaran tersebut efisien atau tidaknya dilihat dari harga ditingkat petani dengan harga diitingkat konsumen. Apabila bagian yang diterima petani < 50% maka pemasaran tersebut belum efisien, sedangkan apabila bagian yang diterima petani > 50% maka pemasaran tersebut dapat dikatakan efisien. Menurut Darmawati (2005), semakin rendah margin pemasaran berarti bagian yang diterima petani akan semakin besar dan semakin tinggi margin pemasaran berarti bagian yang diterima petani akan semakin kecil dan semakin pendek saluran tataniaga maka saluran tataniaganya semakin efisien.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat dua saluran tataniaga yang ada di Kecamatan Sungai Kakap yaitu yang terdiri dari saluran I (Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedaganag Pengumpul Kecamatan → Konsumen), dan Saluran II (Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedagang Pengumpul Kecamatan → Pedaganng Besar → Konsumen).

2. Berdasarkan perhitungan margin pemasaran, saluran tataniga I memiliki total margin terkecil dan memiliki total biaya tataniaga yang paling kecil yaitu sebanyak 28,57% dari pada saluran II 51,11%. Rasio keuntungan dan biaya yang tertinggi pada analisis tataniaga kelapa terdapat pada saluran II. Bagian yang besar yang diterima petani kelapa (*Farmer's Share*) berada pada saluran I.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, A.N. 2005. *Virgin Coconut Oil. Minyak Penakluk Aneka Penyakit*. Penerbit Agro Media Pustaka. Jakarta
- Ananda, F. R. 2017. Sistem Tataniaga Tandan Buah Segar Di Kecamatan Wampu, Kabupaten Langkat, Sumatera Utara', *Jurnal Agrica*, 9(2), p. 126. doi: 10.31289/agrica.v9i2.545.
- Darmawati, 2005. Analisis Pemasaran Mendong Di Kabupaten Sleman. Skripsi. Universitas Sebelas Maret. Surakarta. Tidak dipublikasikan.
- Hanafiah,
- Erwanto. 2010. Analisis Pemasaran Buah Mangga Arumanis (*Mangifera indica L.*)', pp. 1–118.
- Jumiati, E. 2013. Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam Di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur', *Jurnal Agrifor*, XII(1), pp. 1–10. doi: 1412 – 6885.
- Romadon, M. 2017. Analisis Efisiensi Tataniaga Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit (Study Kasus : Petani Perkebunan Inti Rakyat Desa Meranti Paham Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu)', *Wahana Inovasi : Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UISU*, 6(2), p.11
- Soekartawi, 1993. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasi. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada Jakarta, Edisi Revisi
- Vinifera, N. 2006. Analisis Tataniaga Komoditi Kelapa Kopyor (Studi Kasus: di Desa Ngagel, Kecamatan Dukuhseti, Kabupaten Pati, Jawa Tengah)'.
