

ANALISIS TATANIAGA UBI JALAR DI DESA PURWASARI KECAMATAN DRAMAGA KABUPATEN BOGOR. JAWA BARAT

Elpawati*, Hariry Anwar**, Acep Muhib*

ABSTRAK

Tujuan penelitian menganalisis saluran tataniaga ubi jalar serta pola saluran tataniaga ubi jalar untuk mengetahui saluran tataniaga mana yang lebih efisien. Pengambilan sampel menggunakan metode snowball sampling. Data primer memiliki responden terdiri dari petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Data sekunder diperoleh melalui data-data yang relevan dengan penelitian yang berasal instansi terkait. Analisis yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dilakukan dengan pengamatan terhadap karakteristik saluran tataniaga, lembaga dan fungsi-fungsi tataniaga, struktur pasar dan perilaku pasar. Dan deskriptif kuantitatif dilakukan untuk melihat efisiensi tataniaga dengan pendekatan analisis margin tataniaga, farmer share's, dan rasio keuntungan biaya. Setelah dianalisis diperoleh kesimpulan: (1) Sistem tataniaga ubi jalar yang ada di Desa Purwasari adalah: 1 : petani-pedagang pengumpul tingkat 1-pabrik tepung. 2 : petani-pedagang pengumpul tingkat 1-pedagang pengumpul tingkat 2-pedagang grosir-pedagang pengecer-konsumen. 3 : petani-pedagang pengumpul tingkat 1-pedagang pengumpul tingkat 2-pedagang grosir-konsumen. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani, pedagang pengumpul tingkat 1, pedagang pengumpul tingkat 2, pedagang grosir dan pedagang pengecer ubi jalar adalah fungsi pertukaran berupa penjualan dan pembelian, fungsi fisik berupa kegiatan pengemasan, pengangkutan dan fungsi fasilitas berupa informasi pasar, penanggungan resiko dan pembiayaan. (2) Struktur pasar pada petani dan pedagang grosir cenderung mendekati pasar persaingan sempurna, sedangkan pedagang pengumpul tingkat pertama, pedagang pengumpul tingkat kedua, dan pedagang pengecer cenderung mendekati pasar oligopoli. (3) Saluran tataniaga ubi jalar yang efisien adalah saluran tataniaga satu karena memiliki margin tataniaga yang paling kecil sebesar Rp.800/Kg, rasio keuntungan dan biaya tertinggi sebesar 2.20, dan farmer's share yang tertinggi dibandingkan pada saluran tataniaga yang lainnya yaitu 69,23 persen.

Kata kunci : ubi jalar, diversifikasi, tata niaga, oligopoli.

ABSTRACT

This research aims to analyze marketing of sweet potato and its pattern to determine the most efficient channel of all. Snowball sampling method is occupied to the primary data that are collected from farmers, traders and retailers. Secondary data are collected through the relevant agencies. The analysis method uses qualitative descriptive analysis by doing

observation of the characteristics to the marketing channels, institutions and functions, market structure and market behavior. Quantitative descriptive analysis is conducted to find out the marketing channel efficiency through marketing margin approach, farmer's share, and cost benefit ratio. After we carries out the analysis we conclude: (1) Marketing system of sweet potato in Purwasari village are: 1: farmers-first traders - flour mills, 2: farmers-first traders-second traders-wholesalers-retailers-consumers, 3: farmers-first traders-second traders-wholesalers-consumers. Marketing functions that are carried out by farmers, first traders, second traders, wholesalers and retailers of sweet potato are a function of exchange in the form of sales and purchases, a physical function such as activities of packaging, transporting and a facilities function in the form of market information, underwriting risk and financing, (2) Market structure at farmers and wholesalers levels tend to approach a perfectly competitive market, while first traders, second traders, and retailers tend to approach a oligopoly market, (3) The most efficient marketing channel of sweet potato is the first marketing channel because it has the smallest margin of Rp 800/kg, the highest cost benefit ratio of 2.20, and the highest farmer's share of 69.23 percent.

Keywords: *sweet potato, diversification, marketing, oligopoly.*

PENDAHULUAN

Sentra produksi ubi jalar adalah Propinsi Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Sumatera Utara. Komoditas ubi jalar ditempatkan sebagai salah satu dari tujuh komoditas utam tanaman pangan (padi, jagung, kedelai, kacang tanah, kacang hijau, ubi kayu, dan ubi jalar) yang perlu terus dikembangkan (Departemen Pertanian, 2009).

Pengembangan kelompok pangan sumber karbohidrat khususnya umbi-umbian perlu menjadi perhatian. Diantara kelompok umbi-umbian, ubi jalar merupakan salah satu bahan pangan lokal yang sangat potensial untuk dikembangkan sebagai penunjang program diversifikasi pangan. Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa ubi jalar merupakan; (1) sumber karbohidrat keempat setelah padi, jagung dan ubi kayu; (2) memiliki

produktivitas tinggi dibandingkan dengan beras dan ubi kayu. Ubi jalar dengan masa panen empat bulan dapat berproduksi hingga 25-30 ton/ha lebih; (3) memiliki potensi diversifikasi produk yang cukup beragam; (4) memiliki potensi permintaan pasar baik lokal, regional maupun ekspor yang terus meningkat; (5) serta memiliki kandungan gizi yang cukup beragam dan tidak dimiliki oleh tanaman pangan lainnya. (Direktorat Gizi Depkes RI 1981 dan Susmono 1995)

Kandungan gizi mineral ubi jalar juga lebih tinggi dibandingkan dengan kandungan gizi mineral pada nasi. Perbandingan kandungan mineral antara ubi jalar dan nasi per 100 gram. (Horton et al (1989) dalam Zuraida dan Supriati 2005)

Pilihan untuk menjadikan ubi jalar sebagai komoditas alternatif untuk mendampingi beras 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 (prebiotik, serat makanan dan antioksidan), dan (4) Potensi penggunaannya cukup luas dan cocok untuk program diversifikasi pangan.

Kendala yang paling banyak dikeluhkan petani yaitu harga yang tidak menentu dan tidak sebanding dengan kenaikan harga input seperti pupuk dan input-input lainnya. Harga ubi jalar di Desa Purwasari sangat berfluktuatif pada periode tahun 2004-2008 harga ubi jalar berkisar Rp.300 – Rp.1.000, sedangkan periode 2009-2013 harga sedikit naik pada kisaran Rp.1.000 sampai dengan Rp.2.000. Selain itu adanya gabungan kelompok tani belum begitu berperan penting bagi petani yang mengusahakan ubi jalar, karena bantuan kepada kelompok tani yang datang dari pemerintah sejauh ini hanya untuk komoditas padi seperti bantuan benih unggul.

Melihat adanya permasalahan yang terjadi di desa Purwasari, membuat peneliti ingin menganalisis saluran tataniaga ubi jalar serta pada pola saluran tataniaga ubi jalar perlu ditelusuri sehingga dapat diketahui saluran tataniaga mana yang lebih efisien. Dan diharapkan dengan pola saluran tataniaga yang efisien dapat diketahui saluran tataniaga yang dapat mendatangkan manfaat bagi petani dan lembaga yang terlibat dari saluran tataniaga yang efisien tersebut.

METODE PENELITIAN

Penentuan Sampel

Petani ubi jalar dan pedagang ubi jalar adalah obyek penelitian ini. Pengambilan sampel dalam penelitian menggunakan metode snowball sampling. Melalui metode snowball sampling dilakukan penelusuran terhadap saluran tataniaga mulai dari tingkat petani hingga ke pedagang pengecer (retail). Penentuan ini diambil berdasarkan informasi dari obyek penelitian sebelumnya, sehingga jalur tataniaga tidak terputus.

Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dengan primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara terstruktur dan penyebaran kuisioner. Responden terdiri dari petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pengamatan responden dilakukan dengan menggunakan metode informasi dari pelaku pasar pada saat penelusuran saluran tataniaga, sehingga responden yang diambil adalah responden yang benar-benar memasok ubi jalar ke pasar. Sumber data sekunder diperoleh melalui data-data yang relevan dengan penelitian yang berasal instansi terkait seperti Direktorat Jenderal Tanaman Pangan dan Hortikultura, Kementerian Pertanian, Badan Pusat Statistik, Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Bogor.

Metode Analisis Penelitian

Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif dilakukan dengan pengamatan terhadap karakteristik saluran tataniaga, lembaga dan fungsi-fungsi tataniaga, struktur pasar dan perilaku pasar. Sedangkan untuk analisis deskriptif kuantitatif dilakukan untuk melihat efisiensi tataniaga dengan pendekatan analisis margin tataniaga, farmer share's, dan rasio keuntungan biaya.

a. Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga merupakan serangkaian organisasi yang terlibat dalam proses penyampaian produk dari produsen hingga ke konsumen akhir. Analisis saluran tataniaga ubi jalar di Desa Purwasari, Kecamatan Dramaga, Bogor 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.

b. Analisis Lembaga dan Fungsi-fungsi Tataniaga

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui lembaga-lembaga tataniaga yang melakukan fungsi-fungsi 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.

c. Analisis Struktur Pasar

Struktur pasar dapat diketahui dengan melihat jumlah pembeli dan penjual, 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 diperjualbelikan 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 bersaing sempurna.

d. Analisis Perilaku Pasar

Analisis perilaku pasar digunakan untuk meliputi kegiatan yang tercipta diantara lembaga-lembaga 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 sistem kerjasama yang terjalin diantara lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat pada pemasaran ubi jalar.

e. Analisis Margin Tataniaga

Analisis ini digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran dari petani sampai konsumen akhir. Margin Tataniaga merupakan perbedaan harga di tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen akhir. Rumus matematika yang menunjukkan nilai margin tataniaga total yang melingkupi fungsi-fungsi, biaya-biaya, kelembagaan yang terlibat, dan keseluruhan sistem mulai dari petani (Primary Supply) sampai ke konsumen akhir (primary demand) adalah sebagai berikut :

$$MT = Pr - Pf = C + \sum Mi$$

Dimana : $M_i = P_j - P_{bi}$

Keterangan :

MT = Margin pemasaran

Pr = Harga di tingkat retail (tingkat konsumen akhir)

Pf = harga di tingkat petani

C = biaya-biaya dari adanya pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran

= Keuntungan lembaga pemasaran

M_i = Margin di tingkat pemasaran ke-i, dimana $i = 1, 2, \dots, n$

P_j = harga penjualan untuk lembaga pemasaran ke-i

P_{bi} = harga pembelian untuk lembaga pemasaran ke-i

f. Analisis Farmer's Share

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima oleh petani (Limbong dan Sitorus,

1987). 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, Pk adalah harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Berikut merupakan rumus untuk menghitung Farmer's Share :

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

Fs = Farmer's share

Pf = Harga Ditingkatkan petani

Pr = Harga ditingkat retail (konsumen Akhir)

a. Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Berdasarkan margin yang diperoleh maka dapat diketahui tingkat rasio keuntungan terhadap biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran tersebut. Rasio keuntungan dan biaya pemasaran yang dikeluarkan. Dengan demikian semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan dan biaya, maka dari segi operasional system pemasaran akan semakin efisien (Limbong dan Sitorus, 1987). Berikut merupakan rumus Rasio Keuntungan dan Biaya (R/C) :

$$\text{Rasio Keuntungan (\%)} = \frac{\text{Keuntungan (mi)}}{\text{Biaya Pemasaran (Ci)}} \times 100\%$$

Keterangan :

- π_i = Keuntungan pemasaran pada tingkat lembaga ke-i
 Ci = Biaya pemasaran pada tingkat lembaga ke-i

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Saluran Tataniaga dan Fungsi-Fungsi Tataniaga yang dilakukan oleh Lembaga-Lembaga Tataniaga

Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga ubi jalar di Desa Purwasari dari petani hingga konsumen akhir melibatkan beberapa lembaga tataniaga yaitu pedagang pengumpul tingkat 1 (desa), pedagang pengumpul tingkat 2 (bandar besar), pedagang grosir dan pedagang pengecer.

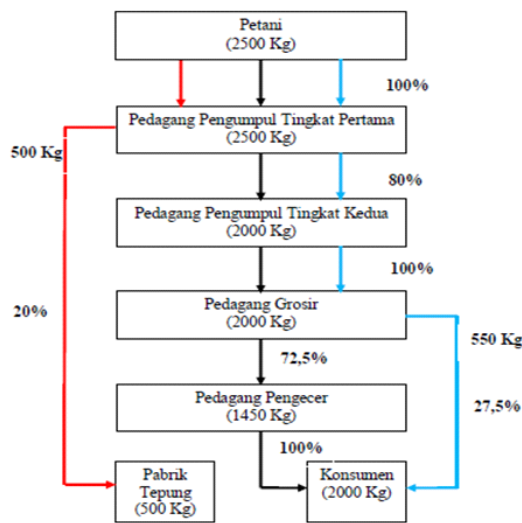
Jumlah ubi jalar yang diproduksi petani diasumsikan sebanyak 2.500 kg. Asumsi ini didasarkan pada kapasitas mobil pick up yang digunakan oleh pedagang pengumpul tingkat 2 untuk mengangkut ubi jalar ke Pasar Induk Kramat Jati adalah 2.000 kg dalam sekali pengangkutan. Pedagang pengumpul tingkat 2 hanya membeli ubi jalar dari pedagang pengumpul tingkat 1. Jumlah tersebut kemudian ditambahkan dengan jumlah ubi jalar yang dijual oleh pedagang pengumpul tingkat 1 ke pabrik tepung yaitu sebesar 500 kg. yang didasarkan pada jumlah permintaan pabrik Tepung tersebut.

Dengan demikian, jumlah ubi jalar yang harus disediakan oleh pedagang pengumpul tingkat 1 untuk memenuhi

permintaan pedagang pengumpul tingkat 2 dan pabrik tepung adalah 2.500 kg. Pedagang pengumpul tingkat 1 memenuhi permintaan tersebut dengan membeli ubi jalar dari petani. Berikut skema saluran tataniaga ubi jalar di Desa Purwasari dapat dilihat pada gambar 1.

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 3 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 adalah perlakuan fisik yang perlu dilakukan agar komoditas yang diperlukan konsumen dapat tersedia pada tempat yang diinginkan. Fungsi fasilitas meliputi pembiayaan, penanggungan resiko, dan informasi pasar.



Gambar 5. Skema Saluran Tataniaga Ubi Jalar di Desa Purwasari

Keterangan :

Saluran 1 : petani – pedagang pengumpul tingkat 1 – pabrik tepung

Saluran 2 : petani – pedagang pengumpul tingkat 1 – pedagang pengumpul tingkat 2 – pedagang grosir – pedagang pengecer - konsumen

Saluran 3 : petani – pedagang pengumpul tingkat 1 – pedagang pengumpul tingkat 2 – pedagang grosir – konsumen

Fungsi Tataniaga Petani

Fungsi Tataniaga yang dilakukan oleh petani responden adalah fungsi pertukaran dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani berupa penjualan. Petani responden di Desa Purwasari menjual hasil panen ubi jalar hanya kepada pedagang pengumpul tingkat 1 dan tidak menjualnya ke pasar. Hal ini dikarenakan jarak yang cukup jauh antara pasar dengan lokasi tempat petani bercocok tanam ubi

jalar. Selain itu, faktor utama mengapa petani lebih memilih menjual hasil panennya langsung kepada pedagang pengumpul tingkat 1 karena tidak perlu sulit untuk mencari pasar sehingga dapat menghemat waktu dan biaya. Biasanya petani menjual ubi jalar ke pedagang tingkat 1 yang sudah berlangganan atau karena adanya ikatan kekeluargaan.

Proses pemanenan ubi jalar dilakukan oleh buruh yang telah disediakan oleh pedagang pengumpul tingkat 1, dimana buruh tersebut juga akan mengangkut ubi jalar dari kebun petani ke tempat pengumpulan, sehingga petani sudah terima bersih dan tidak perlu lagi mengeluarkan biaya panen dan biaya pikul karena sudah menjadi tanggungan pedagang pengumpul tingkat pertama. Sistem transaksi jual beli yang dilakukan antara petani dengan pedagang pengumpul tingkat 1 adalah sistem bukti, dimana petani ikut menyaksikan dan mengetahui dengan jelas berapa banyak ubi jalar yang dipanen pada saat penimbangan. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani adalah penanggungungan risiko. Pada umumnya, risiko yang ditanggung oleh petani adalah harga ubi jalar yang berfluktuasi dan hasil panen yang tidak optimal karena adanya serangan hama dan penyakit.

Fungsi Tataniaga Perdagangan Pengumpul Tingkat 1

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 1 adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 1 adalah

pembelian dan penjualan. Pedagang pengumpul tingkat 1 membeli ubi jalar dari petani dan system transaksi yang digunakan adalah sistem bukti. Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 1 adalah pengangkutan. Pedagang pengumpul tingkat 1 mengangkut ubi jalar dari kebun petani ke tempat pengumpulan yang telah ditentukan oleh pedagang itu sendiri dengan menggunakan jasa kuli pikul, selanjutnya pedagang pengumpul tingkat 2 akan mengambil ubi jalar tersebut dari pedagang pengumpul tingkat 1. Sementara untuk penjualan ke pabrik tepung, pihak pembeli sudah membawa angkutan sendiri ke tempat pedagang pengumpul tingkat 2.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 1 adalah standarisasi, pembiayaan, dan informasi pasar. Standarisasi dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 1 karena adanya permintaan dari pabrik tepung terhadap tingkat kematangan ubi jalar. Pabrik tepung menginginkan ubi jalar yang tingkat kematangannya tinggi, hal ini bertujuan untuk memperoleh ubi jalar yang kadar airnya rendah. Adanya aktivitas standarisasi tersebut mempengaruhi harga jual pedagang pengumpul tingkat 1 ke pabrik tepung. Pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 1 adalah penyediaan modal untuk melakukan pembelian ubi jalar dari petani dan untuk membayar upah tenaga kerja. Fungsi informasi pasar diperoleh pedagang pengumpul tingkat 1 dari sesama pedagang pengumpul tingkat 1 dan ada juga yang berasal dari pedagang pengumpul tingkat 2.

Pertukaran informasi perkembangan harga dilakukan pada saat saling bertemu antara pedagang satu dengan pedagang lainnya.

Fungsi Tataniaga Perdagangan Tingkat 2

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 2 adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 2 adalah pembelian dan penjualan. Pedagang pengumpul tingkat 2 membeli ubi jalar dari pedagang pengumpul tingkat 1, pedagang pengumpul tingkat 2 tidak membeli ubi jalar langsung dari petani karena di Desa Purwasari telah ada pedagang pengumpul tingkat 1 karena pedagang pengumpul tingkat 2 biasanya berasal dari luar Desa Purwasari, dan ini bertujuan untuk menghormati warga setempat dan tidak melangkahi atau mengambil jatah pekerjaan orang lain. Hal ini sudah menjadi budaya dimana setiap pedagang pengumpul tingkat 2 dan pedagang pengumpul tingkat 1 sudah saling memahami. Selanjutnya pedagang pengumpul tingkat 2 menjual ubi jalar tersebut ke pedagang grosir di Pasar Induk Kramat Jati.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 2 adalah pengangkutan. Pedagang pengumpul tingkat 2 mengangkut ubi jalar dari pedagang pengumpul tingkat 1 dengan menggunakan mobil pick up yang mampu mengangkut 2 ton ubi jalar. Fungsi fasilitas pedagang pengumpul tingkat 2 adalah penanggungan risiko, pembiayaan, dan informasi pasar. Risiko yang ditanggung

oleh pedagang pengumpul tingkat 2 biasanya kondisi selama dalam perjalanan, diantaranya pecah ban, kerusakan mesin kendaraan, serta banyaknya pungutan liar. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tingkat 2 adalah penyediaan modal untuk melakukan pembelian ubi jalar dari pedagang pengumpul tingkat 1. Selain itu untuk membeli karung, membayar upah tenaga kerja, dan biaya-biaya selama dalam perjalanan ke Pasar Induk Kramat Jati. Fungsi informasi pasar diperoleh pedagang pengumpul tingkat 2 dari sesama pedagang pengumpul tingkat 2 dan dari pedagang grosir di pasar induk. Sesama pedagang pengumpul tingkat 2 biasanya bertukar informasi perkembangan harga ubi jalar pada saat bertemu atau juga menggunakan media handphone.

Fungsi Tataniaga Pedagang Grosir

Fungsi tataniaga pedagang grosir adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang grosir adalah pembelian dan penjualan. Pedagang grosir membeli ubi jalar dari pedagang pengumpul tingkat 2 yang sebelumnya telah terjalin kesepakatan dan sudah saling berlangganan, penyerahan ubi jalar dilakukan di tempat pedagang grosir di Pasar Induk Kramat Jati. Selanjutnya pedagang grosir menjual ubi jalar tersebut ke pedagang pengecer dan adapula yang dijual ke konsumen akhir. Pedagang grosir menjual ubi jalar di kios, sehingga memudahkan pembeli yang datang ke kios pedagang grosir untuk membeli ubi jalar,

baik itu pedagang pengecer maupun konsumen akhir.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang grosir adalah penyimpanan. Pedagang grosir melakukan penyimpanan ketika ubi jalar yang dijual pada hari tersebut tidak terjual semuanya, sehingga masih terdapat sisa beberapa karung yang dapat dijual kembali keesokan harinya. Kondisi ini maksimal seminggu sebelum ubi jalar tersebut akan mengalami pembusukan dan kualitasnya semakin menurun. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang grosir adalah sortasi, penanggungan risiko, pembiayaan, dan informasi pasar. Sortasi dilakukan pedagang grosir pada saat jumlah ubi jalar yang ada di pasar sedang melimpah, sedangkan pada saat jumlah ubi jalar yang ada sedikit, pedagang menjualnya secara karungan atau tidak melakukan sortasi. Hal ini dikarenakan menjual ubi jalar pada saat jumlahnya yang sedikit lebih cepat dibandingkan pada saat keadaan ubi jalar sedang melimpah di pasar. Dilihat dari pendapatan pedagang, baik yang disortasi ataupun tidak, pendapatan yang diterima dari hasil penjualan ubi jalar relative tidak jauh berbeda.

Risiko yang ditanggung oleh pedagang grosir apabila ubi jalar yang dijual tidak terjual semuanya atau tidak laku sama sekali. Hal ini dapat disebabkan karena ubi jalar yang ada di pasar sangat melimpah atau karena kualitas ubi jalar yang tidak bagus. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang grosir adalah penyediaan modal untuk melakukan pembelian ubi jalar dari pedagang tingkat

2, membayar gaji tenaga kerja, membayar iuran harian, membayar uang kebersihan dan keamanan, membayar kuli bongkar muat, dan untuk membayar retribusi. Fungsi informasi pasar diperoleh pedagang grosir dari sesama pedagang grosir lain dan informasi-informasi lain mengenai ketersediaan ubi jalar yang ada di Pasar Induk Kramat Jati.

Fungsi Tataniaga Pedagang Pengecer

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah pembelian dan penjualan. Pedagang pengecer membeli ubi jalar dari pedagang grosir di Pasar Induk Kramat Jati. Proses jual beli dilakukan di kios pedagang grosir tersebut. Selanjutnya pedagang pengecer menjual ke konsumen yang membeli di gerai/kios pedagang pengecer di pasar-pasar tradisional di daerah Jakarta. Fungsi fisik pedagang pengecer adalah pengangkutan dan penyimpanan. Pedagang pengecer mengangkut ubi jalar dari kios pedagang grosir di Pasar Induk Kramat Jati ke kiosnya di pasar-pasar tradisional di daerah Jakarta. Aktivitas penyimpanan dilakukan apabila masih ada ubi jalar yang belum laku terjual. Tempat penyimpanannya di kios pedagang pengecer tersebut.

Fungsi fasilitas pedagang pengecer adalah penanggung risiko, pembiayaan, dan informasi pasar. Risiko yang biasanya ditanggung adalah risiko kerugian karena ubi jalar yang dijual tidak terjual semuanya sehingga ubi jalar tersebut menjadi busuk

dan tidak layak lagi untuk dijual. Fungsi pembiayaan yang dilakukan adalah penyediaan modal untuk membeli ubi jalar dari pedagang grosir, sewa lapak, biaya transportasi, upah kuli angkut, serta untuk membayar iuran dan retribusi pasar. Dan fungsi informasi pasar diperoleh dari sesama pedagang pengecer dan pedagang grosir mengenai perkembangan harga beli dan harga jual ubi jalar.

Analisis Struktur dan Perilaku Pasar pada Lembaga Tataniaga

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).

Struktur Pasar di Tingkat Petani

Struktur pasar yang dihadapi petani ubi jalar di Desa Purwasari cenderung mendekati pasar persaingan sempurna. Hal ini dikarenakan jumlah petani ubi jalar di Desa Purwasari sangat banyak dan komoditas yang diperjual-belikan bersifat homogen yaitu ubi jalar varietas jawa. 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.

Struktur Pasar di Tingkat Pedagang pengumpul Tingkat 1

Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengumpul tingkat 1 cenderung mendekati pasar oligopoli. Hal ini dikarenakan jumlah pedagang pengumpul tingkat 2 tidak terlalu banyak dan setiap pedagang telah memiliki pelanggan tetap dalam membeli dan menjual ubi jalar. Komoditas yang diperjual belikan juga bersifat homogen yaitu ubi jalar varietas jawa. Pada pedagang pengumpul tingkat pertama 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 dapat juga disebabkan oleh kesediaan modal yang terbatas dalam membeli ubi jalar dari petani.

Struktur Pasar di Tingkat Pedagang Pengumpul Tingkat 2

Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengumpul tingkat 2 cenderung mendekati pasar oligopoli. Hal ini dicirikan oleh sedikitnya jumlah pedagang pengumpul tingkat 2 dan komoditas yang diperjual-belikan juga bersifat homogen yaitu ubi jalar varietas jawa. Hambatan masuk pasar pedagang pengumpul tingkat 2 terletak pada kesediaan modal yang digunakan untuk membeli ubi jalar dari pedagang pengumpul tingkat 1. Selain itu, kesulitan untuk mencari pemasok ubi jalar,

pada umumnya pedagang pengumpul tingkat 1 telah mempunyai langganan.

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 Kramat Jati. Komoditas yang diperjualbelikan bersifat homogen yaitu ubi jalar varietas jawa. 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.

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

Praktek Pembelian dan Penjualan

Setiap lembaga pemasaran ubi jalar di Desa Purwasari melakukan kegiatan pembelian dan penjualan kecuali petani yang hanya melakukan kegiatan penjualan. Petani responden menjual ubi jalar ke pedagang pengumpul tingkat 1. Sistem transaksi jual beli yang dilakukan antara petani dengan pedagang pengumpul tingkat 1 adalah sistem bukti. Ubi jalar dijual oleh pedagang pengumpul tingkat 1 ke pedagang pengumpul tingkat 2 atau di jual langsung ke pabrik tepung. Pedagang pengumpul tingkat 2 kemudian membawa dan menjual ubi jalar tersebut ke pedagang grosir di Pasar Induk Kramat Jati. Selanjutnya dari pedagang grosir dijual ke pedagang pengecer atau konsumen akhir. Setiap praktek pembelian dan penjualan yang dilakukan antar lembaga pemasaran biasanya atas dasar saling berlangganan. Namun ada kalanya praktek pembelian dan penjualan tidak dilakukan melalui langganannya. Hal ini ditujukan untuk mendapatkan kualitas ubi jalar yang bagus atau karena adanya kesepakatan.

Sistem Penentuan Harga dan Pembayaran

Sistem penentuan harga ubi jalar di Desa Purwasari dilakukan dengan tawar menawar berdasarkan harga pasar yang berlaku. Namun demikian, 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 di Desa Purwasari berpatokan dengan harga yang berlaku di Pasar Induk Kramat Jati, sehingga harga yang berlaku di tingkat petani merupakan harga penyesuaian dari lembaga-lembaga pemasaran yang ada di atasnya setelah ditambahkan unsur biaya pemasaran dan penerimaan untuk pedagang ubi jalar. Sistem pembayaran yang terjadi antar lembaga pemasaran dilakukan secara tunai, sistem pembayaran sebagian/setengah (panjar), dan ada juga menggunakan sistem nota.

Kerjasama Antar Lembaga Tataniaga

Kerjasama antar lembaga tataniaga ubi jalar di Desa Purwasari terjadi akibat adanya proses jual-beli, sehingga memperlancar proses penyampaian ubi jalar 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 Efisiensi Saluran Tataniaga Ubi Jalar Berdasarkan Margin Tataniaga, Farmer's Share, Rasio Keuntungan dan Biaya

Analisis Margin Tataniaga

Margin tataniaga pada saluran tataniaga I merupakan margin tataniaga terkecil dari ketiga saluran tataniaga ubi jalar di Desa Purwasari, yaitu sebesar Rp.800/Kg. Hal ini dikarenakan saluran tataniaga 1 merupakan rantai tataniaga terpendek dari ketiga saluran yang ada. Harga jual ubi jalar dari pedagang pengumpul tingkat 1 ke pedagang pengumpul tingkat 2 berbeda dengan harga jual ke pabrik terigu. Harga jual ke pedagang pengumpul tingkat 2 Rp.2.500/Kg, sedangkan harga jual ke pabrik terigu sebesar Rp.2.600/Kg. Perbedaan harga jual ini dikarenakan adanya aktifitas tambahan (Upah pikul/angkut dan upah jasa) yang dilakukan pedagang pengumpul tingkat 1 terhadap ubi jalar yang dijual ke Pabrik tepung. sehingga keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengumpul tingkat 1 pada saluran ini adalah Rp.550/Kg. Margin tataniaga yang terjadi pada saluran ini adalah Rp.800/Kg.

Pada saluran tataniaga 2, petani menjual ubi jalar ke pedagang pengumpul tingkat 1 dengan harga Rp 1.800/Kg. Selanjutnya pedagang pengumpul tingkat 1 menjual ubi jalar tersebut dijual ke pedagang pengumpul tingkat 2 dengan harga Rp 2.500/Kg, sehingga keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp.465/Kg dan margin tataniaga yang terjadi sebesar Rp.700/Kg. Pada saluran tataniaga 3, konsumen membeli ubi jalar tanpa melalui pedagang pengecer. Konsumen langsung datang ke Pasar Induk Kramat Jati untuk membeli ubi jalar ke pedagang grosir. Harga jual yang diberikan oleh pedagang

grosir sama dengan harga jual ke pedagang pengecer yaitu sebesar Rp.4.250/Kg. Hal ini disebabkan oleh harga yang terjadi di pasar induk merupakan harga yang berlaku sama pada setiap pembeli. Sehingga margin tataniaga yang terjadi pada saluran tataniaga 3 ini akan lebih kecil dibandingkan dengan saluran tataniaga 2. Margin tataniaga pada saluran tataniaga 3 adalah sebesar Rp.2.450/Kg. Lembaga tataniaga yang mempunyai margin tataniaga terbesar adalah pedagang grosir yaitu sebesar Rp.900/Kg.

Analisis farmer's Share

Hasil analisis farmer's share menunjukkan bahwa bagian terbesar yang diterima oleh petani terdapat pada saluran tataniaga 1 yaitu sebesar 69,23 persen, sedangkan bagian terkecil yang diterima petani adalah pada saluran tataniaga 2 sebesar 34,29 persen. Pada analisis farmer's share ini tidak dapat diidentifikasi saluran tataniaga yang paling menguntungkan bagi petani karena harga jual petani setiap saluran tataniaga sama yaitu sebesar Rp.1.800/kg.

Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Berdasarkan hasil analisis rasio keuntungan dan biaya, saluran tataniaga 1 relatif lebih efisien karena memiliki rasio keuntungan dan biaya yang terbesar (2,20). Sementara saluran tataniaga 3 merupakan saluran tataniaga yang relative tidak efisien karena memiliki rasio keuntungan dan biaya yang terkecil (2,10).

Efisiensi Tataniaga

Farmer's Share dan rasio keuntungan dan biaya dapat dijadikan indikator efisiensi tataniaga. Berdasarkan Farmer's Share yang diterima petani berkisar 42.35 – 69.23 persen. Farmer's Share yang tertinggi yang diperoleh petani terdapat pada saluran 1 yaitu sebesar 69.23 persen. Rasio keuntungan dan biaya tertinggi pada tingkat petani terdapat pada saluran tataniaga 1 yaitu sebesar 2.20. Berdasarkan perhitungan efisiensi tataniaga untuk komoditas ubi jalar, saluran tataniaga ubi jalar yang efisien adalah saluran tataniaga 1 karena memiliki margin tataniaga paling kecil, rasio keuntungan dan biaya tertinggi, dan Farmer's Share yang tertinggi dibandingkan pada saluran tataniaga yang lainnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap tataniaga ubi jalar di Desa Purwasari, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor, maka diperoleh kesimpulan :

1. Sistem tataniaga ubi jalar di Desa Purwasari terdiri dari tiga buah saluran tataniaga yaitu : Saluran tataniaga 1 : petani - pedagang pengumpul tingkat 1 - pabrik tepung, Saluran tataniaga 2 : petani - pedagang pengumpul tingkat 1 - pedagang pengumpul tingkat 2 - pedagang grosir - pedagang pengecer - konsumen. Saluran tataniaga 3 : petani - pedagang pengumpul tingkat 1 -

pedagang pengumpul tingkat 2 - pedagang grosir – konsumen

- b. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani, pedagang pengumpul tingkat 1, pedagang pengumpul tingkat 2, pedagang grosir dan pedagang pengecer ubi jalar adalah fungsi pertukaran berupa penjualan dan pembelian, fungsi fisik berupa kegiatan pengemasan, pengangkutan dan fungsi fasilitas berupa informasi pasar, penanggulangan resiko dan pembiayaan.
2. Struktur pasar pada petani dan pedagang grosir cenderung mendekati pasar persaingan sempurna, sedangkan pedagang pengumpul tingkat pertama, pedagang pengumpul tingkat kedua, dan pedagang pengecer cenderung mendekati pasar oligopoli.
- c. Kerjasama antara petani dan pedagang pengumpul terjalin dengan baik melalui kegiatan jual-beli produk ubi jalar. Hal yang sama juga terjadi diantara pedagang pengumpul, grosir dan pedagang pengecer. Kemudian secara umum sistem pembayaran yang dilakukan petani dan antar lembaga tataniaga dilakukan secara tunai dan harga produk berdasarkan mekanisme pasar.
3. Berdasarkan perhitungan efisiensi tataniaga untuk komoditas ubi jalar, saluran tataniaga ubi jalar yang efisien adalah saluran tataniaga satu karena memiliki margin tataniaga yang paling kecil sebesar Rp.800/Kg, rasio keuntungan dan biaya tertinggi sebesar 2.20, dan farmer's share yang tertinggi

dibandingkan pada saluran tataniaga yang lainnya yaitu 69,23 persen.

Saran

1. Petani ubi jalar sebaiknya membentuk kelompok tani guna meningkatkan posisi tawarnya. Selain itu, kelompok tani juga berfungsi untuk mendukung petani dalam kegiatan usahatani dari proses budidaya sampai pemasaran.
2. Untuk dapat mendistribusikan komoditas ubi jalar secara efisien, petani perlu bekerjasama atau bermitra dengan pihak yang bersedia menampung produk petani (konsumen akhir) dengan harga yang tinggi dan relatif stabil.
3. Untuk mengoptimalkan farmer's share dan memperkecil margin tataniaga, dapat dilakukan dengan salah satu cara yaitu petani atau kelompok tani melakukan nilai tambah (value added) terhadap ubi jalar sehingga menghasilkan produk seperti tepung, keripik, saos, dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmarantaka, Ratna W. 1999. Pemasaran Pertanian : Suatu Kajian Teoritik dan Empirik. Jurusan Sosek – Faperta. Institut Pertanian Bogor.
- Firdaus, Muhammad. 2008. Manajemen Agribisnis. Jakarta: Bumi Aksara
- Limbong, W. M dan P. Sitorus. 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian. Bahan Kuliah. Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Limbong dan Sitorus. 1997. Pengantar Tataniaga Pertanian. Jurusan Ilmu – ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Soekartawi, 1994. Distribusi dan pemasaran hasil pertanian. Jakarta : UI Press.

* Dosen Program Studi Agribisnis, FST UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
(Email: elpawati@gmail.com)

** Alumni Program Studi Agribisnis, FST UIN Syarif Hidayatullah Jakarta