



ANALISIS TATANIAGA UBI KAYU (STUDI KASUS: GAPOKTAN MANDIRI JAYA, DESA CIKARAWANG, KECAMATAN DRAMAGA, KABUPATEN BOGOR)

**Yuli Wiyanti,¹ Junaidi,²
dan Titik Inayah³**

¹²³ Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta
Corresponding Author Email : titik.inayah@uinjkt.ac.id



10.15408/saj.v3i1.32889

ABSTRACT

Cassava commodity is placed as one of the main food crop commodities that needs to be continuously developed. Cikarawang village in Bogor is one of the cassava production centers. However, there are problems related to fluctuating selling prices, disproportionate selling prices with increases in input prices, and high margins in the cassava trade system that must be faced by cassava farmers there, especially Gapoktan Mandiri Jaya. These problems are the implications of the length of the commerce channel and the many commerce institutions involved. From these problems, this study aims to determine the variations in the commerce formed and determine the efficient cassava trading channel in Gapoktan Mandiri Jaya by using the analysis of commerce margin, farmer's share, and profit to cost ratio. This research was conducted by taking samples from cassava farmers in Gapoktan Mandiri Jaya and using other data taken from supporting stakeholders, namely traders, collectors, wholesalers, and retailers. The results of this study indicate that the trading institutions involved are farmers, collectors I, traders collectors II, wholesalers, retailers, and consumers (households and industries). These institutions formed 6 variations of the cassava commerce. The most efficient commerce channel is the 5th commerce consisting of farmers, collector I (village), retailers, and end consumers with the smallest margin of Rp. 2,250 and the highest profit and cost ratio of 4.79.

Keywords: Commerce; cassava; efficiency

ABSTRAK

Komoditas ubi kayu ditempatkan sebagai salah satu komoditas utama tanaman pangan yang perlu terus dikembangkan. Desa Cikarawang di Bogor menjadi salah satu sentra produksi ubi kayu. Namun, terdapat permasalahan terkait harga jual yang fluktuatif, tidak sebandingnya harga jual dengan kenaikan harga input, dan tingginya margin tataniaga ubi kayu yang harus dihadapi petani ubi kayu di sana, khususnya Gapoktan Mandiri Jaya. Permasalahan-permasalahan tersebut adalah implikasi dari panjangnya saluran tataniaga dan banyaknya lembaga tataniaga yang terlibat. Dari permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variasi saluran tataniaga yang terbentuk dan menentukan saluran tataniaga ubi kayu yang efisien di Gapoktan Mandiri Jaya dengan menggunakan analisis margin tataniaga, *farmer's Share*, dan rasio keuntungan terhadap biaya. Penelitian ini dilakukan dengan mengambil sample dari petani ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya dan menggunakan data-data lain yang diambil dari *stakeholder* pendukung yaitu pedagang, pengumpul, grosir, dan pengecer. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lembaga tataniaga yang terlibat adalah petani, pedagang pengumpul I, pedagang pengumpul II, pedagang grosir, pedagang pengecer, dan konsumen (rumah tangga dan industri). Lembaga-lembaga tersebut membentuk 6 variasi saluran tataniaga ubi kayu. Saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran tataniaga ke-5 yang terdiri dari petani, pedandang pengumpul I (desa), pedagang pengecer, dan konsumen akhir dengan margin terkecil yaitu, Rp2.250 dan rasio keuntungan dan biaya paling tinggi sebesar 4,79.

Kata Kunci: tataniaga; ubi kayu; efisiensi

A. PENDAHULUAN

Ubi kayu menjadi salah satu komoditas unggulan nasional yang juga populer sebagai sumber pangan ketiga setelah beras dan jagung. Selain menjadi komoditas pangan, ubi kayu juga dikembangkan sebagai komoditas agroindustri. Provinsi Jawa Barat merupakan salah satu penghasil ubi kayu terbesar di Indonesia. Salah satu daerah di Jawa Barat dengan hasil produksi ubi kayu terbesar adalah Kabupaten Bogor. Kabupaten Bogor memiliki potensi dalam pengembangan subsektor tanaman pangan yang berperan besar terhadap perkeekonomian dan ketahanan pangan daerah. Selain itu, potensi pada sektor pertanian terus dikembangkan oleh Pemerintah Bogor melalui pengelolaan sistem dan teknologi dibidang pertanian dalam peningkatan produktivitasnya. Salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Bogor adalah Ubi Kayu.

Prospek pengembangan ubi kayu di Jawa Barat semakin terbuka setelah diterbitkannya Keputusan Menteri Pertanian (Kepmentan) No. 03/Kpts/PD.120/ 1/2015 tentang Penetapan Kawasan Padi, Jagung, Kedelai, dan Ubi Kayu Nasional. Regulasi tersebut mengamanatkan pengembangan komoditas ubi kayu berbasis kawasan yang tersebar di 20 kabupaten pada enam provinsi di seluruh Indonesia. Melalui regulasi tersebut, tujuh kabupaten di Provinsi Jawa Barat, yaitu Kabupaten Bogor, Sukabumi, Cianjur, Bandung, Tasikmalaya, Sumedang, dan Subang telah ditetapkan sebagai kawasan pengembangan ubi kayu nasional.

Kecamatan Dramaga menempati posisi ke lima sebagai salah satu daerah sentra penghasil ubi kayu di Kabupaten Bogor dengan jumlah produksi sebanyak 5971 ton. Salah satu daerah sentra produksi di Kecamatan Dramaga adalah Desa Cikarawang. Sebagian besar penduduk di Desa Cikarawang bekerja sebagai petani. Petani yang berada di Desa Cikarawang umumnya terbagi ke dalam beberapa kelompok tani yang tergabung dalam Gapoktan Mandiri Jaya.

Gapoktan Mandiri Jaya yang ada di Desa Cikarawang memiliki peran penting dalam pembentukan kesejahteraan petani baik dalam penyediaan sarana produksi hingga sebagai lembaga yang membantu menyalurkan hasil pertanian para kelompok tani dan juga memantau harga jual ditingkat petani.

Tabel 1. Perkembangan Rata-rata Harga di Tingkat Petani dan Konsumen Ubi Kayu di Indonesia Tahun 2015-2019

Uraian	Tahun					Rata-rata Pertumbuhan (%)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg)	2.553	2.639	2.704	2.886	2.998	4,12
Harga di Tingkat Konsumen (Rp/Kg)	4.137	4.394	4.385	4.495	4.496	2,13
Marjin (Rp/Kg)	1.585	1.755	1.681	1.609	1.498	-1.16

Sumber: PUSDATIN 2020 (diolah)

Harga jual ubi kayu di tingkat petani atau produsen secara nasional menunjukkan pertumbuhan yang positif pada periode tahun 2015 sampai 2019. Laju pertumbuhan rata-rata harga ubi kayu di Indonesia per tahun adalah sebesar 4,12 persen tersajikan pada tabel 4. Peningkatan harga ubi kayu tersebut seharusnya dapat menjadi insentif bagi petani dalam melakukan kegiatan usahatani ubi kayu khususnya pada petani ubi kayu di Desa Cikarawang

Hasil produksi ubi kayu dari petani pada Gapoktan Mandiri Jaya umumnya dijual langsung ke lembaga tataniaga lain sebagai perantara seperti tengkulak. Hal tersebut disebabkan karena belum adanya pasar fisik yang memungkinkan petani dan pembeli akhir bertransaksi. Permasalahan yang terjadi pada petani ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya adalah rendahnya harga jual, kecilnya margin yang diterima dan panjangnya rantai tataniaga ubi kayu.

Melihat adanya permasalahan yang terjadi pada Gapoktan Mandiri Jaya, membuat peneliti ingin menganalisis saluran tataniaga ubi kayu serta pola saluran tataniaga ubi kayu perlu ditelusuri sehingga dapat diketahui saluran tataniaga mana yang lebih efisien. Diharapkan dengan pola saluran tataniaga yang lebih efisien dapat diketahui saluran tataniaga mana yang mendatangkan manfaat bagi petani dan lembaga tataniaga yang terlibat.

Berdasarkan latar belakang tersebut penelitian ini bertujuan untuk menganalisis lembaga tataniaga yang terlibat, saluran tataniaga yang terbentuk, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan, struktur pasar yang terbentuk dan juga menganalisis tingkat efisiensi saluran tataniaga ubi kayu dengan pendekatan margin tataniaga, *farmer's share* serta rasio keuntungan dan biaya.

B. METODE PENELITIAN

Ubi kayu menjadi salah satu komoditas unggulan nasional yang juga populer sebagai sumber pangan ketiga setelah beras dan jagung. Selain menjadi komoditas pangan, ubi kayu juga dikembangkan sebagai komoditas agroindustri. Provinsi Jawa Barat merupakan salah satu penghasil ubi kayu terbesar di Indonesia. Salah satu daerah di Jawa Barat dengan hasil produksi ubi kayu terbesar adalah Kabupaten Bogor. Kabupaten Bogor memiliki potensi dalam pengembangan subsektor tanaman pangan yang berperan besar terhadap perekonomian dan ketahanan pangan daerah. Selain itu, potensi pada sektor pertanian terus dikembangkan oleh Pemerintah Bogor melalui pengelolaan sistem dan teknologi dibidang pertanian dalam peningkatan produktivitasnya. Salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Bogor adalah Ubi Kayu.

Prospek pengembangan ubi kayu di Jawa Barat semakin terbuka setelah diterbitkannya Keputusan Menteri Pertanian (Kepmentan) No. 03/Kpts/PD.120/ 1/2015 tentang Penetapan Kawasan Padi, Jagung,

Kedelai, dan Ubi Kayu Nasional. Regulasi tersebut mengamankan pengembangan komoditas ubi kayu berbasis kawasan yang tersebar di 20 kabupaten pada enam provinsi di seluruh Indonesia. Melalui regulasi tersebut, tujuh kabupaten di Provinsi Jawa Barat, yaitu Kabupaten Bogor, Sukabumi, Cianjur, Bandung, Tasikmalaya, Sumedang, dan Subang telah ditetapkan sebagai kawasan pengembangan ubi kayu nasional.

Kecamatan Dramaga menempati posisi ke lima sebagai salah satu daerah sentra penghasil ubi kayu di Kabupaten Bogor dengan jumlah produksi sebanyak 5971 ton. Salah satu daerah sentra produksi di Kecamatan Dramaga adalah Desa Cikarawang. Sebagian besar penduduk di Desa Cikarawang bekerja sebagai petani. Petani yang berada di Desa Cikarawang umumnya terbagi ke dalam beberapa kelompok tani yang tergabung dalam Gapoktan Mandiri Jaya.

Gapoktan Mandiri Jaya yang ada di Desa Cikarawang memiliki peran penting dalam pembentukan kesejahteraan petani baik dalam penyediaan sarana produksi hingga sebagai lembaga yang membantu menyalurkan hasil pertanian para kelompok tani dan juga memantau harga jual ditingkat petani.

Tabel 1. Perkembangan Rata-rata Harga di Tingkat Petani dan Konsumen Ubi Kayu di Indonesia Tahun 2015-2019

Uraian	Tahun					Rata-rata Pertumbuhan (%)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg)	2.553	2.639	2.704	2.886	2.998	4,12
Harga di Tingkat Konsumen (Rp/Kg)	4.137	4.394	4.385	4.495	4.496	2,13
Marjin (Rp/Kg)	1.585	1.755	1.681	1.609	1.498	-1.16

Sumber: PUSDATIN 2020 (diolah)

Harga jual ubi kayu di tingkat petani atau produsen secara nasional menunjukkan pertumbuhan yang positif pada periode tahun 2015 sampai 2019. Laju pertumbuhan rata-rata harga ubi kayu di Indonesia per tahun adalah sebesar 4,12 persen tersajikan pada tabel 4. Peningkatan harga ubi kayu tersebut seharusnya dapat menjadi insentif bagi petani dalam melakukan kegiatan usahatani ubi kayu khususnya pada petani ubi kayu di Desa Cikarawang

Hasil produksi ubi kayu dari petani pada Gapoktan Mandiri Jaya umumnya dijual langsung ke lembaga tataniaga lain sebagai perantara seperti tengkulak. Hal tersebut disebabkan karena belum adanya pasar fisik yang memungkinkan petani dan pembeli akhir bertransaksi. Permasalahan yang terjadi pada petani ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya adalah rendahnya harga jual, kecilnya margin yang diterima dan panjangnya rantai tataniaga ubi kayu.

Melihat adanya permasalahan yang terjadi pada Gapoktan Mandiri Jaya, membuat peneliti ingin menganalisis saluran tataniaga ubi kayu serta pola saluran tataniaga ubi kayu perlu ditelusuri sehingga dapat diketahui saluran tataniaga mana yang lebih efisien. Diharapkan dengan pola saluran tataniaga yang lebih efisien dapat diketahui saluran tataniaga mana yang mendatangkan manfaat bagi petani dan lembaga tataniaga yang terlibat.

Berdasarkan latar belakang tersebut penelitian ini bertujuan untuk menganalisis lembaga tataniaga yang terlibat, saluran tataniaga yang terbentuk, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan, struktur pasar yang terbentuk dan juga menganalisis tingkat efisiensi saluran tataniaga ubi kayu dengan pendekatan margin tataniaga, *farmer's share* serta rasio keuntungan dan biaya.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Lembaga dan Saluran Tataniaga Ubi Kayu

Saluran tataniaga ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya melibatkan beberapa lembaga tataniaga yang akhirnya membentuk beberapa saluran tataniaga. Lembaga-lembaga tersebut berperan dalam proses penyaluran barang dari petani hingga sampai di konsumen akhir sesuai dengan perannya masing-masing. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Nasruddin dan Musyadar (2015) bahwa lembaga tataniaga merupakan unsur yang dapat memperlancar arus komoditas dari produsen sampai konsumen melalui berbagai kegiatan. Lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga ubi kayu diantaranya pedagang pengumpul I (desa), pedagang pengumpul II (pasar), pedagang grosir (pasar), dan pedagang pengecer (pasar). Berdasarkan hasil penelitian, berikut beberapa skema saluran tataniaga ubi kayu yang terbentuk di Gapoktan Mandiri Jaya. Terdapat 6 saluran tataniaga ubi kayu yang pada Gapoktan Mandiri Jaya sebagai berikut :

1. Petani – Pedagang Pengumpul I – Pedagang Pengumpul II – Pedagang Grosir – Pedagang Pengecer – Konsumen
2. Petani – Pedagang Pengumpul I – Pedagang Pengumpul II – Pedagang Pengecer – Konsumen
3. Petani – Pedagang Pengumpul I – Pedagang Grosir – Pedagang Pengecer - Konsumen
4. Petani – Pedagang Pengumpul I – Pedagang Pengumpul II – Pabrik Tapioka
5. Petani – Pedagang Pengumpul I – Pedagang Pengecer – Konsumen
6. Petani – Pedagang Pengumpul I – Pabrik Telobag

Analisis Fungsi Tataniaga Ubi Kayu

Fungsi-fungsi tataniaga berguna untuk mengetahui fungsi-fungsi atau kegiatan yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat. Secara umum, fungsi tataniaga merupakan serangkaian kegiatan yang terjadi selama proses penyaluran barang dari petani sampai ke konsumen. Secara umum fungsi-fungsi tataniaga terdiri dari 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 fasilitas meliputi pembiayaan, penanggungan resiko dan infomasir pasar.

Setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam kegiatan tataniaga ubi kayu mulai dari petani, pedagang pengumpul I, pedagang pengumpul II, pedagang grosir dan pedagang pengecer memiliki fungsi tataniaga yang berbeda-beda. Perbedaan maupun persamaan fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga tergantung pada kegiatan yang dilakukan oleh lembaga tersebut, jika semakin banyak kegiatan tataniaga yang dilakukan maka akan semakin banyak juga fungsi tataniaganya.

Tabel 2. Fungsi-fungsi Tataniaga Setiap Saluran Tataniaga Ubi Kayudi Gapoktan Mandiri Jaya

Lembaga Tataniaga	Fungsi Tataniaga							
	Fungsi Pertukaran		Fungsi Fisik		Fungsi Faisilitas			Infor masi Pasar
	Beli	Jual	Angkut	Simpan	Sortasi	Biaya	Risiko	
Saluran 1								
P1	√	-	-	-	-	-	√	-
P2	√	√	√	-	-	√	√	√
P3	√	√	√	-	√	√	√	√
P4	√	√	√	√	√	√	√	√
P5	√	√	√	√	√	√	√	√
Saluran 2								
P1	√	-	-	-	-	-	√	-
P2	√	√	√	-	-	√	√	√
P3	√	√	√	-	√	√	√	√
P5	√	√	√	√	√	√	√	√
Saluran 3								
P1	√	-	-	-	-	-	√	-
P2	√	√	√	-	-	√	√	√
P4	√	√	√	√	√	√	√	√
P5	√	√	√	√	√	√	√	√
Saluran 4								
P1	√	-	-	-	-	-	√	-
P2	√	√	√	-	-	√	√	√
P3	√	√	√	-	√	√	√	√
Saluran 5								
P1	√	-	-	-	-	-	√	-
P2	√	√	√	-	-	√	√	√
P5	√	√	√	√	√	√	√	√
Saluran 6								
P1	√	-	-	-	-	-	√	-
P2	√	√	√	-	-	√	√	√

Sumber: Data diolah

Keterangan :

P1 : Petani

P2 : Pedagang Pengumpul I (Desa)

P3 : Pedagang Pengumpul II (Pasar)

P4 : Pedagang Grosir

P5 : Pedagang Pengecer

Berdasarkan fungsi-fungsi yang dijalankan oleh masing-masing lembaga tataniaga, dapat diketahui bahwa semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat maka akan semakin banyak aktivitas-aktivitas yang terjadi selama penyaluran ubi kayu dari petani sampai ke konsumen. Hal tersebut akan berpengaruh terhadap biaya tataniaga yang akan dikeluarkan. Secara garis besar dapat disimpulkan bahwa semakin banyak aktivitas yang dijalankan dan lembaga tataniaga yang terlibat maka akan semakin besar biaya tataniaga yang dikeluarkan. Hal tersebut juga sesuai dengan pendapat Sudiadnyana (2015) yang mengatakan bahwa banyaknya lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran akan mempengaruhi panjang pendeknya saluran tataniaga dan besarnya biaya tataniaga yang dikeluarkan.

Analisis Struktur Pasar Tataniaga Ubi Kayu

Struktur pasar yang dihadapi oleh petani ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang cenderung mendekati pasar persaingan sempurna. Hal ini dikarenakan jumlah petani ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang sangat banyak dan komoditas yang diperjualbelikan bersifat homogen. Struktur pasar yang terbentuk pada pedagang pengumpul I ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang cenderung mendekati pasar Oligopoli. Hal ini dikarenakan jumlah pedagang pengumpul I hanya sedikit dan setiap pedagang pengumpul I sudah memiliki langganan masing-masing dalam membeli dan menjual ubi kayu. Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengumpul II ubi kayu cenderung mendekati pasar Oligopoli. Hal ini dicirikan dengan jumlah pedagang pengumpul II yang lebih sedikit dibandingkan dengan pedagang grosir dan pedagang pengecer. Selain itu komoditas yang diperjualbelikan juga bersifat homogen. Struktur pasar yang terbentuk pada pedagang Grosir ubi kayu cenderung mendekati pasar persaingan sempurna. Hal ini

dapat dilihat dari banyaknya penjual dan pembeli dengan komoditas yang diperjualbelikan bersifat homogen. Hambatan keluar masuk bagi pedagang grosir juga rendah. Struktur pasar yang dihadapi pedagang pengecer cenderung mendekati pasar oligopol. Hal ini dikarenakan sedikitnya jumlah pedagang pengecer. Hambatan masuk pasar yang dihadapi oleh pedagang pengecer juga cukup rendah. Struktur pasar yang terbentuk pada tataniaga ubi kayu di Desa Cikarawang sesuai dengan pendapat Nasruddin dan Musyadar (2015).

Analisis Efisiensi Tataniaga Ubi Kayu

Tabel 3. Marjin Tataniaga, *Farmer's Share*, dan Rasio Keuntungan dan Biaya Ubi Kayu di Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang

Saluran Tataniaga	Keuntungan Tataniaga (Rp/kg)	Biaya Tataniaga (Rp/kg)	Marjin (Rp)	<i>Farmer's Share</i> (%)	Rasio Keuntungan dan Biaya
Saluran Tataniaga 1	648	352	3.000	40,00	1,84
Saluran Tataniaga 2	753	372	2.500	44,44	2,02
Saluran Tataniaga 3	898	427	3.533	33,75	2,10
Saluran Tataniaga 4	1.109	224	2.000	50,00	4,94
Saluran Tataniaga 5	1.103	230	2.250	43,75	4,79
Saluran Tataniaga 6	1.022	228	700	72,00	4,48

Sumber: data diolah

Berdasarkan hasil analisis, saluran tataniaga 4 dan 6 merupakan saluran tataniaga dengan konsumen akhir industri. Maka dari itu saluran tataniaga 4 dan 6 tidak dapat dibandingkan dengan saluran tataniaga lainnya. Saluran tataniaga yang dapat dibandingkan hanya saluran tataniaga 1,2,3 dan 5 dalam tataniaga ubi kayu Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang.

Berdasarkan tabel, saluran tataniaga yang memiliki Marjin kecil adalah saluran tataniaga 5 dengan nilai Marjin Rp.2.250. Sedangkan berdasarkan nilai *farmer's share*, saluran tataniaga yang memiliki nilai *farmer's share* paling tinggi adalah saluran tataniaga 2 dengan nilai 44,44%. Rasio keuntungan biaya menunjukkan bahwa saluran tataniaga yang memiliki nilai paling tinggi adalah saluran tataniaga 5 dengan

nilai 4,79. Hal tersebut berarti setiap Rp.1 biaya yang dikeluarkan menghasilkan Rp.4,79. Dengan demikian dapat disimpulkan berdasarkan analisis efisiensi dengan melihat tiga indikator, Marjin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan dan biaya menghasilkan dua saluran tataniaga yang efisien. Kedua saluran tersebut adalah saluran tataniaga 2 dan saluran tataniaga 5. Namun yang memiliki lebih dari satu indikator efisiensi tataniaga adalah saluran tataniaga 5. Saluran tataniaga 5 memiliki nilai Marjin paling kecil yaitu Rp.2.250 dan nilai rasio keuntungan terbesar yaitu 4,79 dibandingkan dengan saluran tataniaga lainnya. Hal tersebut menunjukkan bahwa saluran tataniaga yang paling efisien untuk tataniaga ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang adalah saluran tataniaga 5 karena sudah memenuhi 2 indikator dari total 3 indikator efisiensi tataniaga yang selaras dengan penelitian Heryanto dkk (2021) dimana saluran tataniaga dikatakan sudah efisien ketika sudah memenuhi 2 dari 3 kriteria indikator yang digunakan diantaranya margin tataniaga yang kecil, nilai *farmer's share* yang besar atau nilai rasio keuntungan terhadap biaya yang besar.

D. KESIMPULAN & SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang analisis tataniaga ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Lembaga tataniaga yang terlibat dalam proses tataniaga ubi kayu yaitu pedagang pengumpul I (desa), pedagang pengumpul II (pasar), pedagang grosir, dan pedagang pengecer.
2. Saluran tataniaga ubi kayu di Gapoktan Mandiri Jaya Desa Cikarawang terdiri dari 6 saluran tataniaga. Terdapat 4 saluran tataniaga yang memiliki konsumen akhir rumah tangga dan 2 saluran tataniaga dengan konsumen akhir industri.

3. Fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga secara keseluruhan terdiri dari fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Sedangkan untuk petani hanya melakukan fungsi pertukaran dan fungsi fasilitas.
4. Struktur pasar yang terbentuk di tingkat petani adalah pasar persaingan sempurna. Pada tingkat pedagang pengumpul I (desa) terbentuk adalah pasar oligopoli. Pada tingkat pedagang pengumpul II (pasar) terbentuk pasar oligopoli. Pada tingkat pedagang grosir terbentuk pasar persaingan sempurna. Sedangkan pada tingkat pedagang pengecer terbentuk pasar oligopoli.

Berdasarkan analisis efisiensi tataniaga ubi kayu, saluran tataniaga ubi kayu yang paling efisien adalah saluran tataniaga 5 dengan nilai Marjin tataniaga paling kecil yaitu Rp.2.250 dan nilai rasio keuntungan dan biaya paling tinggi sebesar 4,79.

Saran

Gapoktan sebaiknya membantu para petani untuk mencari relasi yang dapat membantu penjualan ubi kayu langsung kepada konsumen akhir untuk memotong rantai tataniaga yang cukup panjang. Hal ini dapat dilakukan dengan cara bekerjasama dengan konsumen industri yang membutuhkan ubi kayu dalam jumlah yang cukup besar seperti pabrik saos, pabrik *telobag* ataupun pabrik tepung. Hal tersebut bertujuan agar nilai *farmer's share* yang diterima petani bisa lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, R. 2017. *Pemasaran Produk Pertanian*. Yogyakarta. CV Andi.
- Anwar, Hariry. 2015. Analisis Tataniaga Ubi Kayu di Desa Purwasari Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor [Skripsi]. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ariwibowo A. 2013. Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati. *EDAJ*. 2(2):1-9.
- Asmarantaka, Ratna W. 2012. *Pemasaran Produk-produk Pertanian dalam Bunga Rampai Agribisnis Seri Pemasaran*. Bogor: IPB Press.
- Badan Ketahanan Pangan dan Penyuluhan Daerah Istimewa Yogyakarta. 2016. *Data Desa Rawan Pangan 2016*. Yogyakarta: BKPPD.
- Badan Pusat Statistik. 2019. *Provinsi Sentra Ubi Kayu di Indonesia*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Jawa Barat. 2020. *Produksi, luas panen, dan produktivitas ubi kayu di Kabupaten Bogor*. Jawa Barat: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Bogor. 2020. *Kecamatan Dragama Dalam Angka 2020*. Jawa Barat: Badan Pusat Statistik.
- Fandari, A Faika. 2015. Analisis Marjin dan Efisiensi Pemasaran *Day Ol Duck* (DOD) Pada Beberapa Lembahga Pemasaran di Kabupaten Sidrap [Skripsi]. Makassar: Universitas Hasanuddin.

- Fauziah, Rizqia dkk. 2021. *Efisiensi Kinerja Rantai Pasok Beras Organik Beras Raos*. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian. 17(3):1-10.
- Fuady. 2015. Analisis Tataniaga Ubi Jalar (*Ipomoea batatas L.*) di Desa Cikarawang, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor [Skripsi]. Bogor: Institut Pertanian Boogor
- Harifuddin, dkk. 2011. Analisis Marjin dan Efisiensi Pemasaran Rumput Laut di Desa Mandalle Kecamatan Mandalle Kabupaten Pangkep. *Jurnal Agribisnis*. 10(3):38-48.
- Hanafiah dan Saefuddin. 2010. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Jakarta: UI Press Indonesia.
- Hutagalung, Reny Yessica. 2020. Analisis Tataniaga Jeruk Nipis (*Citrus aurantifolia*) di Desa Marjanji, Kecamatan Sipispis, Kabupaten Serdang Berdagai [Skripsi]. Medan: Universitas Sumatera Utara
- Imanuella, Brigitta Dyah Utami. 2019. Analisis Efisiensi Tataniaga Bawang Merah di Kecamatan Wanasari Kabupaten Brebes Jawa Tengah [Skripsi]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Khatimah dan Mudmainah. 2023. *Margin Pemasaran Kentang (*Solanum tuberosum L.*) di Kabupaten Brebes*. Jurnal Pertanian Peradaban. 03(1):1-7.
- Koswara, Sutrisno. 2013. Teknik Pengolahan Umbi-Umbian: Pengolahan Umbi Talas [Modul]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Lubis, Julia Hasanah. 2019. Analisis Tataniaga dan Efisiensi Tataniaga Kubis di Desa Kuta Raya Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo [Skripsi]. Medan: Universitas Medan Area

- Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi RI.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Keputusan Menteri Pertanian Nomor 03/Kpts/PD.120/1/2015. Penetapan Kabupaten/kota sebagai Kawasan Padi, Jagung, Kedelai, dan Ubi Kayu. 2015. Jakarta: Kementerian Pertanian RI
- Kunawangsih, Tri dan Antyo Pracoyo. 2006. *Aspek Dasar Ekonomi Mikro*. Jakarta: PT Grasindo.
- Lestari, Maya. Analisis Tataniaga Salak (*Salacca zalacca*) Desa Kutambaru, Kecamatan Tiganderket, Kabupaten Karo [Skripsi]. Medan: Universitas Sumatera Utara
- Nasrudin dan Musyadar. 2015. *Tataniaga Pertanian*. Tangerang Selatan: UT Press.
- Salah dan Widodo. 2008. Profil dan peluang pengembangan ubi kayu di Indonesia. *Buletin Palawija* 14: 69-78. [BPS] Biro Pusat Statistik. 2016. Konsumsi Buah dan Sayur Susenas Maret 2016. Jakarta: BPS
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sukmawati, Ema. 2015. Analisis Tataniaga Buah Manggis di Desa Cikalong, Kecamatan Sodonghilir, Kabupaten Tasikmalaya, Jawa Barat [Skripsi]. Bogor: Institut Pertanian Bogor
- Sunyoto, Danang. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS

- Suryani, Retno. 2020. *Outlook Komoditas Pertanian Tanaman Pangan Ubi Kayu*. Jakarta: Pusat Data dan Informasi Kementerian Pertanian.
- Warsito, Adi. 2021. Analisis Tataniaga Ubi Kayu Varietas Jalak Towo di Kabupaten Karanganyar [Skripsi]. Surakarta: Universitas Sebelas Maret
- Yuri, Yani. 2019. Analisis Tataniaga Kentang Merah di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok Sumatera Barat [Skripsi]. Bogor: Institut Pertanian Bogor