

ANALISIS TATANIAGA UBI KAYU VARIETAS JALAK TOWO DI KABUPATEN KARANGANYAR

Adi Warsito, Darsono, Setyowati

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta

Jl. Ir. Sutami No 36 A Kentingan Surakarta 57126 Telp/Fax (0271) 637 457

Email : adiwarsito665@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga ubi kayu varietas jalak towo yang lebih efisien di Kabupaten Karanganyar. Metode dasar penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitis. Lokasi penelitian dipilih secara *purposive* (sengaja) adalah di Kecamatan Ngargoyoso, Kecamatan Tawangmangu dan Kecamatan Jatiyoso Kabupaten Karanganyar. Pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan 30 petani dan *snowball sampling* ditemukan 15 lembaga tataniaga. Data dikumpulkan dengan wawancara menggunakan kuisioner. Metode analisis data dengan kalkulator dan *Microsoft excel*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan terdapat lima pola saluran tataniaga. Petani dan lembaga tataniaga melakukan fungsi utama tataniaga yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Struktur pasar dan perilaku pasar antara petani dan masing-masing lembaga tataniaga cenderung pasar oligopoli. Saluran tataniaga ubi kayu varietas jalak towo pada saluran I lebih efisien. Saluran I memiliki margin tataniaga sebesar Rp1.406,25, presentase margin tataniaga sebesar 31,25%, *farmer's share* sebesar 68,75% dan rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 4,70.

Kata Kunci: Jalak Towo, Saluran Efisien, Tataniaga, Ubi Kayu

ABSTRACT

This study aims to find out the more efficient trading system of cassava variety Jalak Towo in the Karanganyar Regency. The basic method of the study used a descriptive analysis method. The research site was chosen purposively in Kecamatan Ngargoyoso, Kecamatan Tawangmangu, and Kecamatan Jatiyoso of Karanganyar Regency. The sampling used the purposive sampling method with 30 farmers, and snowball sampling found 15 trading institutions. The data were collected by interviews using a questionnaire. The data analysis method used a calculator and Microsoft Excel. The results of the study show that there are five patterns of trading system. Farmers and trading institutions perform the main functions of trading, namely exchange function, physical function, and facility function. Market structure and market behavior between farmers and each trading institution tend to be an oligopoly market. Trading system of cassava variety Jalak Towo in system I is more efficient. System I has marketing margin of IDR 1,406.25, percentage of trading margin of 31.25%, farmer's share of 68.75%, and profit to cost ratio of 4.70.

Keywords: Jalak Towo, *Efficient System, Trading, Cassava*

PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian digunakan dalam mewujudkan dan meningkatkan taraf hidup masyarakat petani, meningkatkan kesempatan dan lapangan pekerjaan, mengisi dan memperluas pemasaran. Sehubungan dengan Indonesia merupakan negara agraris dengan penduduknya sebagian besar hidup dari hasil bercocok tanam atau bertani (Indrawati dan Anggriawan, 2013). Sektor pertanian di Indonesia memiliki potensi ketersediaan aneka ragam pangan yang melimpah, sehingga perlu pengembangan sumber pangan lokal seperti, ubi jalar, padi, jagung, dan ubi kayu yang mempunyai potensi produktivitas yang tinggi (Rusdiana dan Maesya, 2017).

Tanaman pangan yang memiliki peranan penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat salah satunya adalah ubi kayu. Menurut Badan Ketahanan Pangan dan BPS (2019), komoditas ubi kayu memberikan kontribusi terbesar dalam ketersediaan energi kelompok makanan berpati. Ubi kayu pada tahun 2018 memberikan kontribusi energi sebesar 192 kalori/kapita/hari.

Ubi kayu dapat dibudidayakan oleh petani dengan mudah dikarenakan dapat tumbuh pada lahan marginal, walaupun dengan luas panen yang rendah karena dijadikan sebagai tanama sela. Keunggulan yang dimiliki ubi kayu tersebut menjadi dorongan petani memilih komoditas ubi kayu untuk dibudidayakan. Menurut BPS Provinsi Jawa Tengah (2019) Kabupaten Karanganyar menjadi salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang memiliki

produktivitas ubi kayu yang melimpah. Kabupaten Karanganyar menempati urutan kesepuluh dengan produktivitas ubi kayu sebesar 56.471 Ku/Ha.

Ubi kayu varietas jalak towo (nama resmi dari sumber Dinas Pertanian, Pangan dan Perikanan Kabupaten Karanganyar) merupakan salah satu varietas yang ada di Kabupaten Karanganyar. Menurut Astuti (2020) ubi kayu varietas jalak towo memiliki struktur fisik meliputi kulitnya berwarna putih, terdapat tangkai yang menghubungkan pohon dengan umbi, bentuk cenderung memanjang dan kulit lebih tipis dibandingkan varietas lain sehingga mudah dikupas.

Komoditas ubi kayu varietas jalak towo menjadi unggulan dan primadona di Kabupaten Karanganyar, sehingga menarik untuk diteliti. Masyarakat mengenal bahwa ubi kayu varietas jalak towo memiliki harga yang tinggi, terdapat harga jual dari petani kisaran Rp4.000 hingga Rp5.000 per kilogram atau lebih mahal dibanding ubi kayu pada umumnya yang dijual dengan harga Rp2.000 per kilogram. Harga ubi kayu varietas jalak towo akan berbeda-beda jika melibatkan lembaga tataniaga.

Menurut Harisudin dan Nur (2013) tataniaga pada komoditas pertanian adalah suatu sistem dengan melibatkan tiga pelaku utama meliputi produsen, pedagang, dan konsumen. Tataniaga sebagai sebuah kunci kesuksesan dalam pengembangan hasil komoditas pertanian. Menurut Anwar *et al.* (2014) pola saluran tataniaga yang efisien dapat memberikan manfaat untuk petani dan lembaga tataniaga yang terlibat.

Menurut Soekartawi (2002), tataniaga dianggap lebih efisien jika dapat

menyalurkan hasil-hasil dari tangan produsen dengan jumlah pembiayaan semurah-murahnya dan dapat melakukan pembagian yang adil untuk keseluruhan harga yang dikeluarkan konsumen kepada semua pihak produksi dan pemasaran. Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui saluran tataniaga yang lebih efisien dan memberi manfaat kepada petani maupun lembaga tataniaga terkait.

METODE PENELITIAN

Metode Dasar dan Penentuan Lokasi

Metode dasar pada penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Teknik yang digunakan adalah teknik survey. Metode penentuan lokasi penelitian dengan *purposive* (sengaja) di Kecamatan Ngargoyoso, Kecamatan Tawangmangu dan Kecamatan Jatiyoso Kabupaten Karanganyar.

Metode Penentuan Sampel dan Pengumpulan Data

Penentuan sampel petani dilakukan menggunakan metode *purposive sampling*, menurut Sugiyono (2007) metode ini adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan sehingga dapat mengetahui tujuan tertentu dalam pemilihan sampel tidak acak. Penelitian ini akan menggunakan sampel petani berjumlah 30 responden, hal ini sesuai dengan pernyataan Wiratha (2006) data yang dilakukan analisis harus menggunakan sampel mewakili dan besarnya sampel harus berdistribusi normal yaitu minimal 30 responden. Pembagian jumlah responden petani dilakukan secara merata tiap kecamatan, dikarenakan tidak adanya data populasi petani ubi kayu jalak towo di Kabupaten Karanganyar.

Penentuan responden lembaga tataniaga pada penelitian ini dilakukan

dengan teknik *snowball sampling*. Menurut Nurdiani (2014) *snowball sampling* adalah metode untuk mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel pada suatu jaringan atau sebuah rantai yang memiliki hubungan menerus. Petani menjadi titik awal (*starting point*) sumber informasi dari ketiga kecamatan, dimana akan ditelusuri lembaga tataniaga yang terlibat hingga konsumen akhir. Teknik *snowball sampling* ini dilakukan dikarenakan tidak ada data pasti yang dapat memberikan informasi jumlah lembaga tataniaga yang terlibat. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara menggunakan kuisioner.

Metode Analisis Data

1. Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar dapat diperoleh dengan pengamatan dimulai dari penjualan petani produsen sampai ke konsumen.

2. Fungsi-Fungsi Tataniaga

Fungsi-fungsi tataniaga berguna untuk mengetahui fungsi-fungsi atau kegiatan yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat.

3. Struktur Pasar

Struktur pasar dengan mencari informasi jumlah pembeli dan penjual, adanya diferensiasi produk, hambatan keluar masuk pasar (Rahayu, 2013).

4. Perilaku Pasar

Perilaku pasar dilakukan dengan penjabaran dari keterangan lembaga pemasaran yang terlibat pada hasil wawancara yang dilakukan (Wahyudi dan Rini, 2015).

5. Margin Tataniaga

Menurut Anwar (2014) margin tataniaga ditempuh untuk mengetahui tingkat efisiensi tataniaga dari

produsen sampai ke tingkat konsumen akhir. Menurut Jumiati *et al.* (2013) margin pemasaran digunakan rumus:

$$M_p = P_r - P_f \dots\dots\dots(1)$$

Dimana M_p adalah margin pemasaran (Rp/kg), P_r adalah harga ditingkat kelembagaan (Rp/kg), dan P_f adalah harga ditingkat petani (Rp/kg). Rumus presentase margin tataniaga seperti berikut ini:

$$M_i = [P_r - P_f] : P_r \times 100\% \dots\dots\dots(2)$$

Dimana M_i adalah presentase margin tataniaga (%), P_r adalah harga ditingkat kelembagaan (Rp/kg), dan P_f adalah harga ditingkat petani (Rp/kg).

6. *Farmer's Share*

Menurut Bailey dan Jayson (2007) *farmer's share* secara sistematis dirumuskan sebagai berikut ini:

$$FS = [P_f : P_r] \times 100\% \dots\dots\dots(3)$$

Dimana FS adalah *farmer's share* (%), P_f adalah harga ditingkat petani (Rp/kg), dan P_r adalah harga ditingkat kelembagaan (Rp/kg).

7. Rasio Keuntungan dan Biaya

Semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan dan biaya, maka secara operasional tataniaga akan makin efisien. Rasio keuntungan dan biaya secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Jumiati *et al.*, 2013):

Rasio keuntungan dan biaya

$$= [\sum i : C_i] \dots\dots\dots(4)$$

Dimana $\sum i$ adalah keuntungan tataniaga (Rp/kg), dan C_i adalah biaya tataniaga (Rp/kg).

HASIL DAN PEMBAHASAN

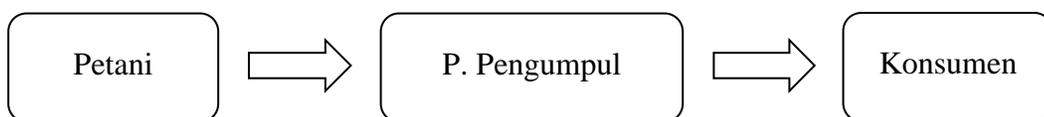
Karakteristik Responden

Umur petani responden dapat diketahui bahwa sebagian besar termasuk kedalam kelompok umur produktif berkisar 15-64 tahun (80%). Mayoritas petani responden mampu mengikuti pendidikan formal yaitu tamat SD (60%). Pekerjaan responden sebagai petani pada penelitian ini mayoritas dijadikan sebagai pekerjaan pokok (76,7%). Pengalaman berusahatani ubi kayu varietas jalak towo rata-rata berkisar 23,7 tahun terakhir. Rata-rata petani responden memilih berusahatani dengan komoditas ubi kayu varietas jalak towo dengan alasan pemasaran yang mudah (46,7%).

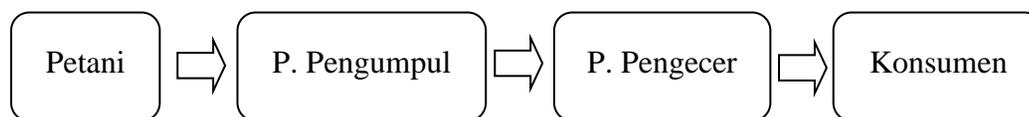
Berdasarkan hasil wawancara terhadap lembaga tataniaga diperoleh sebanyak 15 lembaga yang terdiri dari 8 pedagang pengumpul, 2 pedagang besar dan 5 pedagang pengecer. Rata-rata umur lembaga tataniaga responden berkisar 43 tahun. Mayoritas pendidikan terakhir lembaga tataniaga responden adalah tamat SD (60%). Lembaga tataniaga responden rata-rata memiliki pengalaman berdagang ubi kayu varietas jalak towo selama 8,2 tahun terakhir.

Saluran Tataniaga

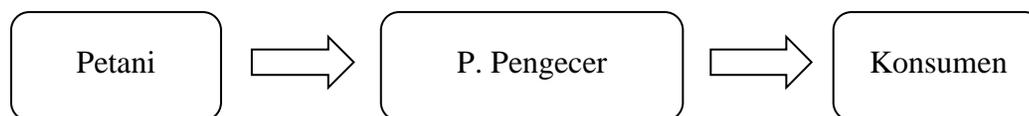
Penelitian ini menemukan lima pola saluran tataniaga ubi kayu varietas jalak towo. Pemasaran hasil panen menjadi lebih mudah dengan bantuan dari lembaga tataniaga yang ada. Berikut ini merupakan pola saluran tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar:



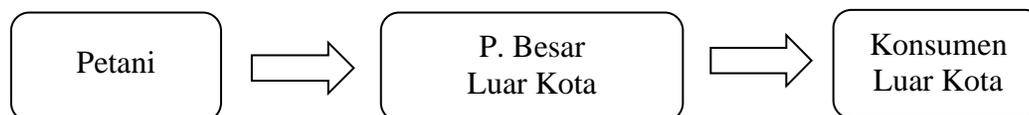
Gambar 1. Bagan Saluran I (53,3%)



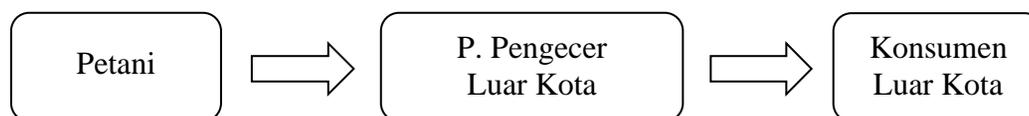
Gambar 2. Bagan Saluran II (6,7%)



Gambar 3. Bagan Saluran III (1,3%)



Gambar 4. Bagan Saluran IV (10%)



Gambar 5. Bagan Saluran V (3,3%)

Penjualan ubi kayu varietas jalak towo dimulai dari petani melalui lembaga tataniaga yang terlibat, diantaranya penjualan kepada pedagang pengumpul, melalui pedagang pengecer dan melalui pedagang besar. Petani juga mampu menjual hasil panennya langsung kepada konsumen, sehingga tidak melalui lembaga tataniaga (23,3%). Penjualan ubi kayu varietas jalak towo yang langsung kepada konsumen, tanpa melalui lembaga tataniaga tidak dimasukkan dalam pola saluran tataniaga.

Fungsi-Fungsi Tataniaga

Petani ubi kayu varietas jalak towo melakukan fungsi pertukaran yaitu aktivitas penjualan ubi kayu varietas jalak towo kepada lembaga tataniaga dan konsumen. Lembaga tataniaga seperti pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer melakukan fungsi pertukaran yaitu aktivitas pembelian

dan penjualan ubi kayu varietas jalak towo.

Petani ubi kayu varietas jalak towo melakukan fungsi fisik berupa aktivitas pengemasan dan pengangkutan. Petani tidak melakukan aktivitas penyimpanan dikarenakan setelah panen langsung dijual kepada lembaga tataniaga. Lembaga tataniaga pedagang pengumpul melakukan fungsi fisik berupa aktivitas pengemasan dan pengangkutan. Lembaga tataniaga pedagang besar melakukan fungsi fisik berupa aktivitas pengemasan dan pengangkutan. Pedagang pengumpul dan pedagang besar tidak melakukan aktivitas penyimpanan, karena ubi kayu varietas jalak towo memiliki umur simpan pendek (2-3 hari). Pedagang pengecer melakukan fungsi fisik berupa aktivitas pengangkutan, pengemasan dan penyimpanan. Penyimpanan dilakukan oleh pedagang pengecer dikarenakan

tidak semua ubi kayu varietas jalak towo yang dibeli akan habis terjual semua.

Petani melakukan fungsi fasilitas berupa aktivitas pembiayaan, penanggungungan risiko dan informasi pasar. Lembaga tataniaga pedagang pengumpul dan pedagang besar melakukan fungsi fasilitas berupa aktivitas sortasi, pembiayaan, penanggungungan risiko dan informasi pasar. Pedagang pengecer melakukan fungsi fasilitas berupa aktivitas pembiayaan, penanggungungan risiko dan informasi pasar. Penanggungungan risiko yang dilakukan jika barang tidak terjual semua dengan dikonsumsi sendiri dan sebagai pakan ternak. Informasi pasar dapat diperoleh dari sesama pedagang dan petani. Fungsi tataniaga yang dilakukan masing-masing lembaga tataniaga dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Fungsi-fungsi tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupten Karanganyar tahun 2021

Fungsi Tataniaga	Petani	PP	PB	PPr
Fungsi Pertukaran:				
+ Penjualan	√	√	√	√
+ Pembelian		√	√	√
Fungsi Fisik:				
+ Pengemasan	√	√	√	√
+ Pengangkutan	√	√	√	√
+ Penyimpanan				√
Fungsi Fasilitas:				
+ Pembiayaan	√	√	√	√
+ Sortasi		√	√	
+ Penanggungungan Risiko	√	√	√	√
+ Informasi Pasar	√	√	√	√

Sumber : Analisis Data Primer, 2021

Dimana PP adalah pedagang pengumpul, PB adalah pedagang besar, dan PPr adalah pedagang pengecer.

Struktur Pasar

Berdasarkan hasil dari penelitian dalam mencari struktur pasar dapat disimpulkan bahwa kegiatan tataniaga ubi

kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar cenderung struktur pasar oligopoli. Pasar oligopoli memiliki karakteristik barang yang diperjual-belikan bersifat homogen, jumlah penjual lebih sedikit dibandingkan pembeli dan hambatan keluar masuk pasar tinggi.

Barang yang diperjual-belikan dalam tataniaga ini adalah berupa ubi kayu varietas jalak towo segar. Jumlah antara penjual yaitu lembaga tataniaga lebih kecil atau sedikit dibandingkan dengan jumlah pembeli atau konsumen. Lembaga tataniaga memiliki hambatan keluar masuk pasar dikarenakan mayoritas sudah memiliki konsumen langganan, sehingga lembaga tataniaga lain yang akan masuk pasar akan kesulitan dalam mencari konsumen. Kedudukan posisi tawar petani tergolong rendah, sehingga perlu untuk diperhatikan agar struktur pasar tersebut tidak merugikan petani.

Perilaku Pasar

Perilaku pasar adalah tingkah laku dari lembaga tataniaga pada suatu struktur pasar tertentu. Perilaku pasar dapat berupa aktivitas pembelian dan penjualan serta dalam menentukan kebijakan dalam suatu struktur pasar seperti penentuan harga, cara pembayaran dan kerjasama antar lembaga tataniaga.

Praktik yang dilakukan oleh petani adalah menjual hasil panen ubi kayu varietas jalak towo kepada konsumen dan lembaga tataniaga. Sistem penjualan dari petani dapat berupa jual per harga kilogram dan sistem tebas. Sistem penjualan tebas masih ditemukan dalam penelitian ini, namun jumlahnya sedikit. Pedagang pengumpul memiliki konsumen langganan yaitu pelaku usaha pengolahan makanan. Pedagang besar melakukan praktik penjualan kepada konsumen luar kota. Rata-rata pembelian dan penjualan

yang dilakukan oleh lembaga tataniaga pedagang pengecer adalah dengan skala kecil.

Sistem penentuan harga yang terjadi antara petani ubi kayu varietas jalak towo sebagai penjual dengan pembeli lembaga tataniaga dilakukan dengan tawar-menawar. Petani dapat memperoleh informasi harga dari sesama petani dan pedagang pembeli. Pedagang pengumpul menjual ubi kayu varietas jalak towo kepada pelaku usaha pengolahan makanan cenderung sebagai penerima harga atau *price taker*. Pedagang besar dan pedagang pengecer memiliki kedudukan *price maker* dalam menjual ubi kayu varietas jalak towo kepada konsumen. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh konsumen kepada lembaga tataniaga dilakukan secara pembayaran tunai.

Kegiatan kerjasama pada penelitian ini tidak ditemukan secara kontrak atau mitra tetap. Lembaga tataniaga hanya memiliki pembeli langganan dan tidak memiliki perjanjian secara tertulis dengan pembeli. Lembaga tataniaga pedagang pengumpul melakukan aktivitas pembelian dan penjualan sesuai dengan permintaan pembeli. Permintaan tersebut

dapat berupa kuantitas, harga dan waktu diadakannya transaksi.

Margin Tataniaga

Margin tataniaga merupakan perbedaan harga dengan melihat selisih antara harga beli dan harga jual ditingkat lembaga tataniaga yang terlibat. Petani yang melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen rata-rata dengan harga jual Rp7.000 per kilogram. Harga jual tersebut termasuk tinggi, dikarenakan jumlah pembelian yang dilakukan oleh konsumen cenderung kecil atau eceran. Harga jual ubi kayu varietas jalak towo kepada lembaga tataniaga dapat lebih murah, namun kuantitas yang dibeli oleh lembaga tataniaga relative besar.

Margin tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar dari saluran I hingga V secara berturut-turut sebesar Rp1.406,25; Rp2.500; Rp3.000; Rp2.000; dan Rp4.000 perkilogram. Persentase margin tataniaga dari saluran I hingga V secara berturut-turut sebesar 31,25%; 45,46%; 50%; 50%; dan 57,14%. Margin dan persentase margin tataniaga lebih lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Margin dan persentase margin tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar tahun 2021

Uraian	Saluran I		Saluran II		Saluran III		Saluran IV		Saluran V	
	Harga (Rp/Kg)	%	Harga (Rp/Kg)	%	Harga (Rp/Kg)	%	Harga (Rp/Kg)	%	Harga (Rp/Kg)	%
Petani										
Biaya Produksi	822,25	18,27	1.218,83	22,16	299,00	4,98	1.062,80	26,57	922,67	13,18
Harga Jual	3.093,75	68,75	3.000,00	54,55	3.000,00	50,00	2.000,00	50,00	3.000,00	42,86
Pedagang Pengumpul										
Harga Beli	3.093,75	68,75	3.000,00	54,55	-	-	-	-	-	-
Biaya Tataniaga	246,79	5,55	544,00	9,89	-	-	-	-	-	-
Keuntungan	1.159,46	25,77	456,00	8,29	-	-	-	-	-	-
Harga Jual	4.500,00	100,00	4.000,00	72,73	-	-	-	-	-	-
Margin Tataniaga	1.406,25	31,25	1.000,00	18,18	-	-	-	-	-	-
Pedagang Besar Luar Kota										
Harga Beli	-	-	-	-	-	-	2.000,00	50,00	-	-

Lanjutan Tabel 2.

Biaya Tataniaga	-	-	-	-	-	-	783,67	19,59	-	-
Keuntungan	-	-	-	-	-	-	1.216,33	30,41	-	-
Harga Jual	-	-	-	-	-	-	4.000,00	100,00	-	-
Margin	-	-	-	-	-	-	2.000,00	50,00	-	-
Tataniaga Pedagang Pengecer										
Harga Beli	-	-	4.000,00	72,73	3.000,00	50,00	-	-	-	-
Biaya Tataniaga	-	-	516,67	9,39	1.250,00	20,83	-	-	-	-
Keuntungan	-	-	983,33	17,88	1.750,00	29,17	-	-	-	-
Harga Jual	-	-	5.500,00	100,00	6.000,00	100,00	-	-	-	-
Margin	-	-	1.500,00	27,27	3.000,00	50,00	-	-	-	-
Tataniaga Pedagang Pengecer Luar Kota										
Harga Beli	-	-	-	-	-	-	-	-	3.000,00	42,86
Biaya Tataniaga	-	-	-	-	-	-	-	-	1.036,00	14,80
Keuntungan	-	-	-	-	-	-	-	-	2.964,00	42,34
Harga Jual	-	-	-	-	-	-	-	-	7.000,00	100,000
Margin	-	-	-	-	-	-	-	-	4.000,00	57,14
Tataniaga Konsumen Akhir										
Konsumen Akhir	4.500,00	100,00	5.500,00	100,00	6.000,00	100,00	4.000,00	100,00	7.000,00	100,00
Total Margin	1.406,25	31,25	2.500,00	45,46	3.000,00	50,00	2.000,00	50,00	4.000,00	57,14

Sumber : Analisis Data Primer, 2021

Farmer's Share

Farmer's share merupakan perhitungan rasio harga jual ubi kayu varietas jalak towo ditingkat petani dengan harga beli ditingkat konsumen akhir. Rasio *farmer's share* dinyatakan dalam persentase untuk masing-masing saluran tataniaga. *Farmer's share* memiliki hubungan yang terbalik dengan nilai margin tataniaga, hal ini maksudnya adalah semakin tinggi margin tataniaga akan membentuk nilai *farmer's share* lebih rendah.

Farmer's share tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar tiap saluran tataniaga memiliki nilai yang beragam. Saluran I

memiliki nilai *farmer's share* sebesar 68,75% dengan tingkat harga jual dari petani sebesar Rp3.093,75. Saluran II memiliki nilai *farmer's share* sebesar 54,55% dengan tingkat harga jual dari petani sebesar Rp3.000. Saluran III memiliki nilai *farmer's share* sebesar 50% dengan tingkat harga jual dari petani sebesar Rp2.000. Saluran IV memiliki nilai *farmer's share* sebesar 50% dengan tingkat harga jual dari petani sebesar Rp2.000. Saluran V memiliki nilai *farmer's share* sebesar 42,86% dengan tingkat harga jual dari petani sebesar Rp3.000. *Farmer's share* lebih lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. *Farmer's share* ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar tahun 2021

Saluran Tataniaga	Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga di Tingkat Konsumen (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
I	3.093,75	4.500,00	68,75
II	3.000,00	5.500,00	54,55
III	3.000,00	6.000,00	50,00
IV	2.000,00	4.000,00	50,00
V	3.000,00	7.000,00	42,86

Sumber : Analisis Data Primer, 2021

Rasio Keuntungan dan Biaya

Analisis rasio keuntungan dan biaya merupakan alat ukur kuantitatif dalam menentukan saluran tataniaga yang efisien. Rasio keuntungan terhadap biaya akan menjadi indikasi dalam efisiensi saluran tataniaga. Rasio keuntungan terhadap biaya diukur tiap saluran tataniaga ubi kayu varietas jalak towo. Nilai rasio keuntungan terhadap biaya menunjukkan besar keuntungan lembaga tataniaga setiap pengeluaran satu satuan biaya.

Saluran I memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 4,70 yang artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp4,70. Saluran II

memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 1,36 yang artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp1,36. Saluran III memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 1,4 yang artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp1,4. Saluran IV memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 1,55 yang artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp1,55. Saluran V memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 2,86 yang artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp2,86.

Tabel 4. Rasio keuntungan dan biaya tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar tahun 2021

Saluran Tataniaga	Keuntungan Tataniaga (Rp/Kg)	Biaya Tataniaga (Rp/Kg)	Rasio Keuntungan dan Biaya
I	1.159,46	246,79	4,70
II	1.439,33	1.060,67	1,36
III	1.750,00	1.250,00	1,40
IV	1.216,33	783,67	1,55
V	2.964,00	1.036,00	2,86

Sumber : Analisis Data Primer, 2021

Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga dapat diperoleh dengan melihat dari indikator margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya. Saluran tataniaga dapat dikatakan efisien apabila lembaga tataniaga mampu memperoleh kepuasan dari aktivitas yang dijalankan dalam tataniaga. Saluran tataniaga yang efisien dapat dijadikan usulan kepada petani untuk memilih saluran tersebut. Ubi kayu varietas jalak towo memiliki harga jual yang berbeda-beda pada lokasi penelitian ini. Keuntungan yang diperoleh dari aktivitas tataniaga juga berbeda-beda untuk tiap petani dan lembaga tataniaga. Margin tataniaga dan *farmer's share*

memiliki nilai yang berkebalikan dan berhubungan.

Berdasarkan Tabel 5 dapat diketahui bahwa margin tataniaga tertinggi adalah pada saluran V sebesar Rp4.000. Margin tataniaga terendah pada saluran I yaitu sebesar Rp1.406,25. Presentase margin tataniaga pada saluran I terendah dibandingkan saluran lain yaitu sebesar 31,25%. Saluran tataniaga dapat dikatakan efisien jika memiliki margin tataniaga yang rendah. Berdasarkan nilai margin tataniaga tersebut saluran tataniaga yang efisien adalah saluran I karena memiliki margin tataniaga terendah dibandingkan saluran lain.

Farmer's share yang dapat diketahui dalam penelitian ini terendah pada saluran V yaitu sebesar 42,85%. Nilai *farmer's share* tertinggi yaitu pada saluran I sebesar 68,75%. Nilai *farmer's share* berkebalikan dengan margin tataniaga. Berdasarkan hasil dari nilai *farmer's share* maka dapat diketahui bahwa saluran I dapat dikatakan sebagai saluran tataniaga yang efisien. *Farmer's share* yang tertinggi dapat sebagai ukuran bahwa saluran tataniaga tersebut efisien. Saluran I memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya tertinggi yaitu sebesar 4,70 yang artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp4,70. Saluran II memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya terendah yaitu sebesar 1,36 yang artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh

keuntungan sebesar Rp1,36. Saluran I memiliki nilai rasio keuntungan terhadap biaya yang paling tinggi dibandingkan saluran lainnya, maka juga dapat sebagai indikator dalam menentukan saluran I sebagai saluran yang efisien.

Berdasarkan margin, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya dapat diketahui bahwa saluran I adalah saluran tataniaga yang paling efisien. Saluran I memiliki margin tataniaga sebesar Rp1.406,25, *farmer's share* sebesar 68,75% dan rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 4,70. Saluran I dapat dijadikan sebagai usulan kepada petani untuk melakukan tataniaga dengan melibatkan satu lembaga tataniaga yaitu pedagang pengumpul. Saluran yang efisien maka dapat memberikan keuntungan yang sebanding antara petani dan lembaga tataniaga yang terlibat.

Tabel 5. Margin, presentase margin, farmer's share, rasio keuntungan dan biaya tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar tahun 2021

Saluran Tataniaga	Margin Tataniaga (Rp/Kg)	Presentase Margin Tataniaga (%)	Farmer's Share (%)	Rasio Keuntungan terhadap Biaya
I	1.406,25	31,25	68,75	4,70
II	2.500,00	45,46	54,55	1,36
III	3.000,00	50,00	50,00	1,40
IV	2.000,00	50,00	50,00	1,55
V	4.000,00	57,14	42,86	2,86

Sumber : Analisis Data Primer, 2021

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar terdiri dari lima saluran tataniaga yaitu: Saluran tataniaga I (53,3%) : petani → pedagang pengumpul → konsumen, Saluran tataniaga II (6,7%) : petani → pedagang pengumpul → pedagang

pengecer → konsumen, Saluran tataniaga III (1,3%) : petani → pedagang pengecer → konsumen, Saluran tataniaga IV (10%) : petani → pedagang besar luar kota → konsumen luar kota, Saluran tataniaga V (3,3%) : petani → pedagang pengecer luar kota → konsumen luar kota. Petani dan lembaga tataniaga melakukan fungsi utama tataniaga yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.

2. Struktur pasar dalam tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten

Karanganyar cenderung struktur pasar oligopoli, dikarenakan barang yang diperjual-belikan bersifat homogen, jumlah penjual atau lembaga tataniaga lebih sedikit dibandingkan pembeli atau konsumen, dan hambatan keluar masuk pasar tinggi. Perilaku kerjasama secara kontrak tidak ditemukan dalam penelitian ini, kerjasama dilakukan tanpa ikatan.

3. Berdasarkan perhitungan efisiensi tataniaga ubi kayu varietas jalak towo di Kabupaten Karanganyar dengan margin, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya dapat diketahui bahwa saluran I adalah saluran tataniaga yang paling efisien. Saluran I memiliki margin tataniaga terendah sebesar Rp1.406,25, presentase margin tataniaga sebesar 31,25%, *farmer's share* tertinggi sebesar 68,75% dan rasio keuntungan terhadap biaya tertinggi sebesar 4,70.

Adapun saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Fungsi fisik berupa aktivitas pengemasan sebaiknya hanya dilakukan oleh lembaga tataniaga. Hal ini dikarenakan agar petani tidak menanggung biaya pengemasan, sehingga biaya yang dikeluarkan petani hanya sebatas pada usahatani.
2. Lembaga tataniaga sebaiknya memiliki posisi tawar yang kuat dalam penjualan ubi kayu varietas jalak towo dengan konsumen dengan lebih mengetahui informasi pasar dan cara bernegosiasi dengan baik. Lembaga tataniaga dapat mencari informasi harga dengan sesam pedagang. Pemerintah juga dapat turut andil dalam penentuan harga jual dipasaran.
3. Pemerintah dan masyarakat setempat dapat mengadakan kegiatan pasar lokal

yang mempertemukan petani dengan lembaga tataniaga. Diharapkan dapat memunculkan harga penawaran yang tinggi dari harga jual petani, sehingga nilai *farmer's share* akan tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar H, Elpawati, Acep M. 2014. Analisis Tataniaga Ubi Jalar di Desa Purwasari Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor Jawa Barat. *Jurnal Agribisnis* 8(2) : 203-218.
- Anwar K. 2019. The Effect of Current Ratio and Debt to Equity Ratio on Net Profit Margin at PT. Menara Nusantara in 2009-2018. *International Journal of Business, Accounting and Management* 4(1) : 78-94.
- Astuti E. 2020. Analisis Nilai Tambah Olahan Ubi Kayu (Gethuk dan Balung Kethek) pada Industri Gethuk Semarang Kabupaten Karanganyar. Skripsi. Universitas Sebelas Maret.
- Badan Ketahanan Pangan dan BPS. 2019. *Analisis Ketersediaan Pangan Neraca Bahan Makanan Indonesia 2017-2019*. Jakarta: Badan Ketahanan Pangan.
- Bailey, N. and J. Lusk. 2007. *Agricultural Marketing and Price Analysis*. Prentice Hall.
- BPS Jawa Tengah. 2019. *Luas Panen, Rata-Rata Produksi, dan Produksi Ubi Kayu di Jawa Tengah*. Semarang: BPS.
- Harisudin M dan Nur W. 2013. Saluran dan Marjin Pemasaran Jagung di Kabupaten Grobogan. *Jurnal SEPA* 9(2) : 231-240.
- Indrawati dan Anggriawan. 2013. Peranan Komoditi Gambir Terhadap Perekonomian Kabupaten Lima

- Puluh Kota Provinsi Sumatera Barat.
Jurnal Ekonomi 21 (2) : 1-21.
- Jumiati E, Dwidjono HD, Slamet H, Masyhuri. 2013. Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. *Jurnal AGRIFOR* 12(1) : 1-10.
- Nurdiani N. 2014. Teknik Sampling Snowball dalam Penelitian Lapangan. *ComTech* 5(2) : 1110-1118.
- Rahayu ES. 2013. Analisis Struktur Pasar (Market Structure) Jagung di Kabupaten Grobogan. *J of Rural and Development* 4(1): 1-17.
- Rusdiana S dan Maesya A. 2017. Pertumbuhan Ekonomi dan Kebutuhan Pangan Di Indonesia. *Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian* 6(1) : 12-25.
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, Teori dan Aplikasinya*. Jakarta : PT. Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung : Alfabeta
- Wahyudi B dan Rini D. 2015. Analisis Struktur, Perilaku dan Penampilan Pasar Benih Padi di Kabupaten Sumenep. Thesis. Universitas Brawijaya.
- Wiratha IM. 2006. *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: CV. Andi Ofset.