



Analysis of the Efficiency of the Dried Areca Seed Trading System in Kuala Subdistrict, Nagan Raya Regency

Geta Ambartiasari^{1*}, Rahmat Arfan²

¹Politeknik Indonesia Venezuela, ²Politeknik Kutaraja

ABSTRACT: The purpose of this study was to determine the pattern of commerce and efficiency of the business channel of dried betel nut in Kuala District, Nagan Raya Regency. Data were collected by conducting direct interviews with farmers, small collector traders (PPK), and large collector traders (PPB). Data analysis uses Structure, Conduct, and Performance approaches. The overall market structure in the betel nut business process in Kuala District tends to lead to a monopsony market structure. Seeing that the number of sellers and buyers is not balanced, the betel nut business system in Kuala District is inefficient, because it refers to the monopsony market structure. Of the three commercial channels, the most efficient commercial channel is channel I because it has the lowest margin value and the highest farmer's share so that from the farmer's side, the share of prices received by farmers is quite large.

Keywords: Tataniaga, dried Areca nut, market

Corresponding Author: geta.ambartiasari@poliven.ac.id

Analisis Efisiensi Saluran Tataniaga Biji Pinang Kering di Kecamatan Kuala Kabupaten Nagan Raya

Geta Ambartiasari^{1*}, Rahmat Arfan²

¹Politeknik Indonesia Venezuela, ²Politeknik Kutaraja

ABSTRAK: Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pola tataniaga dan efisiensi saluran tataniaga biji pinang kering di Kecamatan Kuala Kabupaten Nagan Raya. Data dikumpulkan dengan melakukan wawancara langsung dengan petani, pedagang pengumpul kecil (PPK), dan pedagang pengumpul besar (PPB). Analisis data menggunakan pendekatan *Structure, Conduct, and Performance*. Struktur pasar secara keseluruhan dalam proses tataniaga pinang di Kecamatan Kuala cenderung mengarah kepada struktur pasar *monopsoni*. Melihat jumlah penjual dan pembeli yang tidak seimbang, maka tataniaga pinang di Kecamatan Kuala tidak efisien, karena mengacu kepada struktur pasar *monopsoni*. dari ketiga saluran tataniaga tersebut saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran I karena memiliki nilai margin yang terendah dan *farmer's share* yang tertinggi sehingga dari sisi petani mendapat bagian harga yang diterima petani cukup besar.

Keywords: Tataniaga, biji pinang kering, pasar

Submitted: 1 August; Revised: 15 August; Accepted: 26 August

Corresponding Author: geta.ambartiasari@poliven.ac.id

PENDAHULUAN

Pinang merupakan salah satu komoditas hasil hutan dari Sumatera yang memiliki potensi yang cukup besar. Luas areal dan produksi pinang mengalami peningkatan dalam kurun 4 tahun terakhir dari 2008-2011. Luas areal mengalami peningkatan dari 4.499,20 Ha menjadi 5.380,89 Ha dengan laju pertumbuhan sebesar 19,59 %. Produksi dari 2.783,76 ton menjadi 3.238,72 ton atau mengalami laju pertumbuhan sebesar 16,34 % (BPS, 2012).

Pinang (*Areca catechu* L) merupakan salah satu komoditas hasil hutan dari Sumatera yang memiliki potensi yang cukup besar. salah satu penggunaan pinang yang cukup familiar terutama di Aceh adalah penggunaan buah pinang dalam racikan sirih yang biasa di makan sebagai camilan masyarakat Aceh yang menyukai sirih. Penggunaan buah pinang selain untuk ramuan sirih juga dimanfaatkan sebagai bahan baku industri dan farmasi. Di bidang industri digunakan dalam penyamakan kulit, pewarna kain dan kapas. Pinang juga dimanfaatkan untuk bidang farmasi yaitu sebagai campuran pembuat obat-obatan seperti obat disentri, cacing dan obat kumur (Miftahoracman, 2015). Tataniaga pinang memiliki nilai ekonomi yang tinggi memberikan peluang pasar dan prospek yang bagus untuk dikembangkan dalam hal ini pengembangan di Nagan Raya, Aceh.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji efisiensi tataniaga pinang di Kabupaten Nagan Raya. Kurangnya informasi pasar menyebabkan kurangnya pengetahuan petani mengenai kondisi pasar. Hal ini mengakibatkan posisi tawar petani dalam menentukan harga jual pinang semakin lemah, sehingga petani lebih sering sebagai penerima harga. Harga pinang sangat ditentukan oleh para pedagang pinang yang langsung membeli pinang dari petani.

TINJAUAN PUSTAKA

Tataniaga merupakan suatu sistem yang terangkai dari subsistem dalam fungsi-fungsi tataniaga. fungsi-fungsi tersebut merupakan kegiatan bisnis yang produktif sebab dapat meningkatkan dan menciptakan nilai (*value added process*) (Asmarantika, 2014). Tataniaga merupakan suatu kegiatan mengalirkan produk yang dimulai dari petani hingga ke konsumen akhir. Tataniaga dapat didefinisikan sebagai suatu proses yang di dalamnya terdapat individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Asmarantika, 2014).

Lembaga tataniaga adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan aktivitas pemasaran, menyalurkan jasa dan produk pertanian kepada konsumen akhir serta memiliki jejaring dan koneksitas dengan badan usaha dan individu lainnya. Lembaga tataniaga muncul sebagai akibat kebutuhan konsumen untuk memperoleh produk yang diinginkan sesuai waktu, tempat dan bentuknya (Kamaluddin, 2008). Peran lembaga tataniaga adalah melakukan fungsi - fungsi serta memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara maksimal. Konsumen memberikan balas jasa atas fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga konsumen.

Berdasarkan keterlibatan dalam proses pemasaran, lembaga tataniaga terdiri dari sebagai berikut ini :

1. Pedagang pengecer, yaitu lembaga tataniaga yang menjual komoditi yang dibeli dari beberapa tengkulak dari petani. Peranan pedagang pengecer adalah mengumpulkan komoditi yang dibeli tengkulak dari petani-petani yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi tataniaga seperti pengangkutan.
2. Pedagang besar, untuk lebih meningkatkan pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran maka jumlah komoditi yang ada pada pedagang pengecer perlu dikonsentrasikan lagi oleh lembaga tataniaga yang disebut pedagang besar. Pedagang besar juga melaksanakan fungsi distribusi komoditi kepada agen yang dan pedagang penjal.
3. Agen penjual, bertugas dalam proses distribusi komoditi yang dipasarkan, dengan membeli komoditi dari pedagang besar dalam jumlah besar dengan harga yang relatif lebih murah.

pada pinang, penyebaran terbesar dan sekaligus sebagai daerah pengekspor biji pinang terdapat di pulau Sumatera, antara lain provinsi Aceh dan Jambi. Sementara daerah lain masih terbatas untuk konsumsi lokal. Pinang merupakan komoditas unggulan perkebunan provinsi Jambi (Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Jambi, 2014).

Dalam beberapa tahun terakhir permintaan pinang mengalami peningkatan. Pasar industri pinang dalam negeri mengalami peningkatan seiring dengan timbulnya tren minuman kesehatan dengan bahan baku pinang.

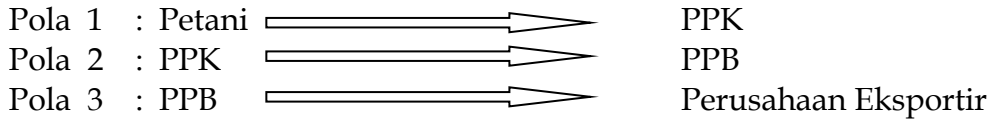
METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data primer dan sekunder. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini peneliti mencari data untuk membuktikan fakta di lapangan. Data primer yang diperoleh berasal dari informasi pedagang pinang di Kabupaten Nagan Raya. Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, tetapi melihat orang lain atau dengan dokumen (Sugiyono, 2013). Pengumpulan data sekunder dalam penelitian ini menggunakan referensi jurnal, buku dan data tentang tataniaga pinang di Kabupaten Nagan Raya.

HASIL PENELITIAN

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem tataniaga pinang di Kecamatan Kuala melibatkan 4 (empat) pelaku pasar yaitu petani, pedagang pengumpul kecil (PPK), pedagang pengumpul besar (PPB) dan perusahaan eksportir. Petani pinang di Kecamatan Kuala langsung menjual pinangnya ke PPK kemudian dari PPK menjual pinangnya ke PPB, dan dari PPB di jual ke perusahaan eksportir.

Pola tataniaga pinang di Kecamatan Kuala adalah sebagai berikut:



Fungsi-fungsi yang dilakukan oleh lembaga tataniaga pada setiap pola tataniaga disajikan pada tabel 1 sebagai berikut.

Tabel 1. Fungsi Tataniaga Yang Dilakukan Pada Setiap Pola Tataniaga Pinang di Kecamatan Kuala

Pola Tataniaga	Fungsi-fungsi Tataniaga								
	Pertukaran		Fisik			Fasilitas			
	Beli	Jual	Akt	Pgrm	Sim	Sor	Res	Bia	Inf Psr
Pola I									
Petani	-	√	-	√	√	√	-	-	√
PPK	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Pola II									
PPK	√	√	√	√	√	√	√	√	√
PPB	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Pola III									
PPB	√	√	√	√	√	√	√	√	√
P.Ekportir	√	√	√	-	-	√	√	√	√

Keterangan :

- √ = melakukan fungsi tataniaga
- = tidak melakukan fungsi tataniaga
- Akt = angkutan
- Pgrm = pengiriman
- Sim = simpan
- Sor = sortir
- Res = resiko
- Bia = biaya
- Inf Psr = info pasar

Tabel 1 menunjukkan bahwa semua pola tataniaga melakukan fungsi tataniaga, hanya petani dan perusahaan eksportir yang tidak melakukan semua fungsi tataniaga (fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas).

Efisiensi tataniaga dapat tercapai apabila sistem tataniaga yang dijalankan memberikan kepuasan kepada pelaku-pelaku tataniaga yang terlibat

didalamnya seperti petani dan lembaga tataniaga lainnya. Efisien tidaknya suatu sistem tataniaga dapat diketahui dari beberapa indikator, diantaranya struktur pasar yang dihadapi, perilaku pasar dan kinerja yang dilihat dari sebaran marjin tataniaga, bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*) dan rasio keuntungan biaya.

Analisis Struktur Pasar (*Structure Market*)

Mekanisme pasar yang dirancang pada setiap pola pemasaran berbeda sehingga dapat menentukan tingkat efisiensi dari suatu pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, struktur pasar dianalisis dengan melihat jumlah penjual dan pembeli, diferensiasi produk dan hambatan pada saat melaksanakan transaksi pemasaran. Struktur pasar secara keseluruhan dalam proses pemasaran pinang di Kecamatan Kuala cenderung mengarah kepada struktur pasar *monopsoni*.

Tabel 2. Analisis Pola Pemasaran Pinang Dengan Pendekatan Struktur

Pola Pemasaran	Jumlah Penjual	Jumlah Pembeli	Diferensiasi Produk	Hambatan	Struktur Pasar
Petani	245	1	Tidak ada	Ada	<i>Monopsoni</i>
PPK	1	1	Tidak ada	Ada	<i>Monopsoni</i>
PPB	1	1	Tidak ada	Ada	<i>Monopsoni</i>

Melihat jumlah penjual dan pembeli yang tidak seimbang, maka pemasaran pinang di Kecamatan Kuala adalah tidak efisien, karena pola pemasarannya mengacu kepada struktur pasar *monopsoni*, hanya satu pembeli. Struktur pasar *monopsoni* ini termasuk dalam pasar persingan tidak sempurna yaitu pasar yang belum terorganisir dengan baik. Adapun ciri-ciri pasar *monopsoni* dan hal ini termasuk hambatan dalam tataniaganya yaitu hanya ada satu pembeli, harga ditentukan oleh pembeli, produknya adalah bahan mentah, pendapatan tidak merata dan sering terjadi perselisihan.

Analisis Perilaku Pasar (*Conduct Market*)

Analisis perilaku pasar dilakukan untuk mengetahui bagaimana pasar dijalankan oleh lembaga tataniaga yang terlibat. Perilaku pasar komoditi pinang dianalisis dengan mengamati praktek penjualan dan pembelian, sistem penentuan pembayaran harga, kerjasama diantara lembaga tataniaga dan praktek lainnya. Misal praktik-praktik bisnis yang dilakukan perusahaan dalam kebijakan penentuan harga, promosi penjualan dan berbagai strategi penjualan lainnya (misal kerjasama antar perusahaan) yang dilakukan untuk mencapai hasil pasar yang spesifik. Hubungan antara pembeli dan penjual merupakan hubungan persaingan. Setelah ada kesepakatan, maka terjadi transaksi atau terjadi hubungan negosiasi (Asmarantika, 2014).

Tabel 3. Sistem Penentuan Dan Pembayaran Harga

Lembaga Tataniaga	Tujuan Penjualan	Proses Penentuan Harga	Sistem Pembayaran Harga
Petani	PPK	Ditentukan oleh PPK	Tunai
PPK	PBB	Ditentukan oleh PPB	Tunai
PPB	P.Eksportir	Ditentukan oleh P.Eksportir	Tunai

Pada tabel 3 dapat dilihat bahwa harga ditentukan oleh PPK, PPB dan perusahaan eksportir, dengan sistem pembayaran tunai. Bagi PPB yang sudah berlangganan dengan perusahaan eksportir tentu sudah terjalin kerjasama yang baik mulai dari penyediaan barang sampai dengan sistem pembayarannya.

Analisis Kinerja Pasar (*Performance Market*)

Marjin Tataniaga

Marjin tataniaga merupakan selisih antara harga jual dan harga beli pada setiap pola tataniaga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tataniaga pinang di Kecamatan Kuala memperoleh marjin yang berbeda disetiap pola tataniaga.

- Pola tataniaga I

Pada pola tataniaga I, biaya tataniaga rata-rata yang dikeluarkan oleh PPK sebanyak Rp 250/kg dan merupakan saluran tataniaga yang memiliki nilai marjin dan biaya tataniaga terendah. Hal ini disebabkan karena pendeknya saluran tataniaga dan sedikit lembaga tataniaga yang terlibat. Besarnya marjin pada pola I dapat dilihat pada tabel di bawah ini dengan menggunakan rumus marjin tataniaga yaitu :

$$M = He - Hp \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan :

M = Margin

He = Harga jual

Hp = Harga beli

Tabel 4. Marjin Tataniaga Pola I

Lembaga Tataniaga	Harga (Rp/kg)
Petani :	
Harga Jual	7.000,00
PPK :	
Harga Beli	7.000,00
Biaya Tataniaga	250,00
Keuntungan	1.750,00
Harga Jual	9.000,00
Marjin	2.000,00

- Pola tataniaga II

Pada pola tataniaga II, biaya tataniaga rata-rata yang dikeluarkan oleh PPB terdiri dari biaya transportasi, upah bongkar muat, dan penyimpanan sehingga total biaya tataniaga rata-rata sebesar Rp 3500/kg. Biaya ini merupakan biaya menengah dibandingkan dengan biaya pada pola tataniaga I.

Hal ini dikarenakan volume penjualan yang sudah mulai banyak sehingga dikenakan biaya upah bongkar muat, penyusutan dan penyimpanan. Pola ini merupakan saluran yang memiliki nilai marjin tinggi dibandingkan pada pola tataniaga I. Marjin yang diperoleh pada pola tataniaga II dapat dilihat pada tabel 5 sebagai berikut.

Tabel 5. Marjin Tataniaga Pola II

Lembaga Tataniaga	Harga (Rp/kg)
PPK :	
Harga Jual	9.000,00
PPB :	
Harga Beli	9.000,00
Biaya Tataniaga	350,00
Keuntungan	8.650,00
Harga Jual	18.000,00
Marjin	9.000,00

- Pola tataniaga III

Pola tataniaga III, biaya total rata-rata yang ditanggung PPB lebih besar dibandingkan pedagang PPK pada pola I, yaitu sebesar Rp 500/kg. Biaya-biaya tersebut meliputi biaya-biaya transportasi, upah bongkar muat, biaya retribusi jalan, penyusutan dan penyimpanan. Besarnya biaya ini dikarenakan PPB membeli pinang dari PPK dan dijual langsung ke perusahaan eksportir sehingga biaya transportasi sangat besar. Besarnya biaya dan keuntungan tataniaga pada pola ini dapat dilihat pada tabel 6 sebagai berikut.

Tabel 6. Marjin Tataniaga Pola Saluran III

Lembaga Tataniaga	Harga (Rp/kg)
PPK :	
Harga Jual	9.000,00
PPB :	
Harga Beli	9.000,00
Biaya Tataniaga	500,00
Keuntungan	8.500,00
Harga Jual	18.000,00
Marjin	9.000,00

Farmer's Share

Farmer's share adalah perbandingan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Besarnya *farmer's share* dipengaruhi oleh tingkat pemrosesan, biaya transportasi, keawetan produk dan jumlah produk.

$$F'S = \frac{P_f}{P_r} \times 100 \% \dots\dots\dots (2)$$

keterangan :

F'S = *Farmer's Share*

Pf = Harga ditingkat petani

Pr = Harga ditingkat retail atau konsumen akhir

Berdasarkan hasil penelitian *farmer's share* petani pinang di Kecamatan Kuala berbeda untuk masing-masing pola tataniaga.

Tabel 7. Analisis *Farmer's Share* Pada Pola Tataniaga Pinang di Kecamatan Kuala

Pola Tataniaga	Harga diTingkat Petani/PPK/P PB (Rp/kg)	Harga diTingkat PPK/PPB P.Eksportir (RP/kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
I	7.000,00	7.000,00	100
II	7.000,00	9.000,00	77,78
III	9.000,00	18.000,00	50

Pada tabel 7 dapat dilihat bahwa *farmer's share* terbesar terdapat pada pola tataniaga I, *farmer's share* terbesar kedua terdapat pada pola tataniaga II dan nilai *farmer's share* rendah diperoleh pada pola tataniaga III. Konsumen terakhir ditingkat petani adalah PPK, kemudian konsumen terakhir ditingkat PPK adalah PPB dan konsumen terakhir ditingkat terakhir adalah perusahaan eksportir. Dalam aktivitas tataniaga komoditas pertanian *share* harga yang diterima petani dapat mencapai 40% atau lebih dari harga yang dibayarkan oleh konsumen.

Rasio Keuntungan atas Biaya

Rasio keuntungan atas biaya merupakan salah satu alat ukur efisiensi tataniaga yang digunakan untuk melihat sebaran keuntungan dan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga. Rasio keuntungan atas biaya pada masing-masing pola tataniaga dapat dilihat pada tabel 8 dibawah ini.

$$\text{rasio keuntungan dan biaya} = \frac{\text{Keuntungan} (\pi)}{\text{Biaya Pemasaran} (Ci)} \times 100 \% \dots\dots\dots (2)$$

Tabel 8. Rasio Keuntungan dan Biaya Pada Pola Tataniaga Pinang

Lembaga Tataniaga	Keuntungan (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	μ/C
Pola I			
PPK-Petani	1.750,00	250,00	7
Pola II			
PPB-PPK	8.650,00	350,00	24,71
Pola III			
PPB-P. Eksportir	8.500,00	500,00	17

Berdasarkan tabel 8 rasio keuntungan atas biaya pada setiap saluran tataniaga pinang memiliki nilai lebih dari satu, hal ini menunjukkan bahwa kegiatan tataniaga yang dilakukan oleh lembaga masing-masing saluran tataniaga sudah memberikan keuntungan. Menurut Asmarantaka (2014), semakin tinggi nilai rasio semakin besar keuntungan yang diperoleh.

Jika nilai μ/C lebih dari satu ($\mu/C > 1$) maka kegiatan tataniaga tersebut menguntungkan, sebaliknya jika nilai μ/C kurang dari satu ($\mu/C < 1$) maka kegiatan tataniaga tersebut tidak memberikan menguntungkan. Dari penelitian tersebut dapat diperoleh kesimpulan bahwa rasio keuntungan biaya memberikan keuntungan karena dari ketiga pola tataniaga tersebut semuanya ($\mu/C > 1$).

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis secara keseluruhan, pada pola tataniaga I memiliki nilai *farmer's share* tertinggi yaitu 100%. Akan tetapi pola tataniaga III memiliki biaya yang lebih besar dan nilai rasio keuntungan yang rendah dibandingkan pola tataniaga I dan II. Nilai efisiensi tataniaga pinang dapat dilihat pada tabel 9 di bawah ini.

Tabel 9. Nilai Efisiensi Tataniaga Pada Masing-Masing Pola Tataniaga Pinang di Kecamatan Kuala

Pola Tataniaga	Harga Jual Tataniaga (Rp/kg)	Total Biaya (Rp/kg)	Marjin (Rp/kg)	Farmer's Share (Rp/kg)	Total μ/C (%)
I	7.000,00	250,00	1.750,00	100	7
II	9.000,00	350,00	8.650,00	77,78	24,71
III	18.000,00	500,00	8.500,00	50	17

Berdasarkan tabel 9 dapat diketahui bahwa masing-masing pola tataniaga memiliki nilai efisiensi yang berbeda-beda. Namun dari ketiga saluran tataniaga tersebut saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran I karena memiliki nilai marjin yang terendah dan *farmer's share* yang tertinggi sehingga dari sisi petani mendapat bagian harga yang diterima petani cukup besar.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pola tataniaga di Kecamatan Kuala adalah melibatkan dua pelaku tataniaga yaitu petani dan pedagang pengumpul kecil (PPK), sedangkan dua pelaku tataniaga lain yaitu pedagang pengumpul besar (PPB) dan perusahaan eksportir. Struktur pasar tataniaga pinang di Kecamatan Kuala adalah struktur pasar monopsoni yaitu hanya ada satu pembeli dalam kegiatan tataniaga. Nilai *farmer's share* tertinggi diperoleh pada pola tataniaga I yaitu petani karena petani mempunyai nilai yang rendah. Penelitian ini adalah untuk mengkaji saluran tataniaga dan untuk mengkaji efisiensi tataniaga pinang dilihat dari *Structure, Conduct, and Performance* di Kabupaten Nagan Raya.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmarantika, R. W. (2014). *Tataniaga Agribisnis (Agrimarketing)*. IPB Press. Bogor.
- Badan Pusat Statistik. (2012). *Statistik Lahan Perkebunan Indonesia. Komoditi Pinang*. Biro Pusat Statistik. Indonesia.
- Cronquist, A. (2014). *An Integrated System Of Classification Of Flowering Plants*. Columbia University Press. New York.
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Jambi. (2014). *Laporan Tahunan Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Jambi*.
- Direktorat Jenderal Perkebunan Kementerian Pertanian. (2015). *Laporan Tahunan Dinas Perkebunan. Jambi*.
- Gusti, P. (2012). *Tataniaga Pertanian, Saluran Tataniaga, Marjin Tataniaga dan Tataniaga*. Jakarta.
- Miftahorrachman. (2015). *Teknologi Budidaya dan Pasca Panen*. IAARD Press. Bogor.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Alfabeta. Bandung.