Analisis Tataniaga Sawi di Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru

Nopri Adiansyah[1], Abdullah Dja'far[2], dan Rifiana[2]

[1]Alumni Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Unlam
[2]Staf Pengajar Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Unlam

ABSTRACT

Currently, the price of Chinese cabbage is highly fluctuated. It not only causes the instability of farmer income and community consumption, but also increases the marketing risk and creates marketing channel problem. In this regards, the study about marketing channel is essential. Thus, the purposes of the study are: (1) to trace the marketing channel of Chinese cabbage in Kota Banjarbaru, (2) to estimate the price margin, cost, and profit on each channel, (3) to calculate the price share of each farmer and the parties involved, (4) to analyze the channels efficiency, and (5) to identify the problem encountered in the product transferring process. The marketing channel costs consist of transport, risk guarantee, market fee, cleaning, loading, and packaging cost. On the study site, two main channels are traced, i.e.: (1) farmer – 1st level trader/retailer – consumer; and (2) farmer – 1st level trader – retailer – consumer. The first channel is technically and economically more efficient that the second one. The problems encountered by farmer include unpredictable price and unavailability of standard price, while the low product quality problem is encountered by first level trader. The retailers face the product handling difficulties before selling.

Keywords : marketing channel, chinese cabbage, efficiency

Pendahuluan

Indonesia masih merupakan negara agraris artinya pertanian memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Hal ini dapat ditunjukan dari masih banyaknya distribusi kesempatan kerja sektor pertanian. Kurang lebih 35% penduduk Indonesia hidup dari sektor pertanian ini. (Dinas pertanian Tanah Laut, 2004).

Kota Banjarbaru merupakan kota yang paling kecil setelah kota Banjarmasin diantara kabupaten/ kota yang ada di Kalimantan Selatan. Memiliki 5 kecamatan dan 20 kelurahan dengan masing-masing urutan kecamatan terluas sesuai proporsinya adalah adalah kecamatan Cempaka 39.50 % (146,70 Km2), kecamatan Landasan Ulin 24,89 % (92,42 Km2), kecamatan Liang Anggang 23,12 % (85,86 Km2), kecamatan Banjarbaru Utara

6,58 % (24,44 Km2) dan Kecamatan Banjarbaru Selatan 5,91 % 21,96 Km2.

Salah satu daerah yang merupakan penghasil sayuran sawi yang cukup potensial di Kota Banjarbaru adalah di Kecamatan Liang Anggang yang diperkirakan diusahakan sejak tahun 1993 .

Harga sawi yang sering berfluktuasi secara tajam, bukan saja berpengaruh terhadap ke tidak stabilan pendapatan produsen dan tingkat konsumsi masyarakat, tetapi juga keadaan ini akan memperbesar resiko pemasaran (Soekartawi, 1989).

Adanya fluktuasi harga dimaksud adalah salah satu hal penting yang dapat menimbulkan permasalahan tataniaga atau pemasaran komoditas sawi yang terjadi di kecamatan Liang Anggang, sehingga perlu dilakukan penelitian tentang analisis tataniaga sawi sehingga dapat mengetahui bagaimana saluran pemasaran, biaya, margin, keuntungan, share dan efisiensi pemasaran sawi di kecamatan Liang Anggang

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di kemukakan, maka dapat di rumuskan beberapa masalah dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana saluran tataniaga sawi di Kecamatan Liang Anggang ?
2. Berapa besarnya biaya, margin dan keuntungan yang diperoleh pada setiap saluran tataniaga ?
3. Berapa besarnya bagian (share) yang diterima produsen/petani dan masing-masing saluran tataniaga ?
4. Bagaimana tingkat efisiensi tataniaga pada setiap saluran tataniaga ?
5. Apakah permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga?

Tujuan dan Kegunaan

1. Untuk mengetahui saluran tataniaga sawi di kecamatan Liang Anggang.
2. Untuk mengetahui besarnya margin, biaya dan keuntungan tataniaga
3. Untuk mengetahui bagian harga (share) yang diterima produsen/ petani dan masing-masing saluran tataniaga.
4. Untuk mengetahui tingkat efisiensi tataniaga dari saluran tataniaga tersebut.
5. Untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang dapat membantu peningkatan kesejahateraan masyarakat setempat dan mampu meningkat pemasaran sawi di Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru dan Kalimantan Selatan pada umumnya.

Tinjauan Pustaka

Sawi merupakan tanaman yang dapat tumbuh di dataran rendah ataupun dataran tinggi yang

memiliki ciri batang ramping, berdaun lonjong. Sawi (*Brassciae juncea*) dalam bahasa Inggris, dikenal dengan istilah *mustard*. Tanaman sawi bukanlah tanaman asli Indonesia, daerah asal tanaman sawi diduga dari tiongkok (China)dan asia timur, kemudian menyebar luas ke Filiphina dan Taiwan. Berawal dari ke dua negara inilah sawi makin meluas dibudidayakan di belahan dunia.

Istilah tataniaga di negara kita artikan sama dengan pemasaran ataupun distribusi, yaitu suatu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Disebut tataniaga karena niaga berarti dagang, sehingga tataniaga berarti segala sesuatu yang menyangkut "aturan permainan" dalam hal menyampaikan barang – barang (Mubyarto, 1995). Fungsi tataniaga dapat didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan fungsional yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran, baik aktivitas proses fisik maupun aktivitas jasa, yang ditunjukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen dengan kebutuhan dan keinginan melalui penciptaan atau penambahan kegunaan bentuk, waktu, tempat dan kepemilikan terhadap suatu produk.

Saluran tataniaga adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi tataniaga dengan mana barang-barang bergerak dari pihak produsen sampai kepihak konsumen. Dalam istilah tataniaga ini termasuk golongan produsen, pedagang perantara dan lembaga pemberi jasa (A.M. Hanafiah dan A.M. Saefuddin, 1986).

Efisiensi pemasarn (EP) adalah nisbah antara biaya pemasaran dengan nilai produk yang dijual, dinyatakan dengan persen. Ini dapat diartikan bahwa setiap ada penambahan biaya pemasaran memberikan arti bahwa hal tersebut menyebabkan adanya pemasaran yang tidak efisiens. Begitu pula sebaliknya, kalau semakin kecil nilai produk yang dijual berarti pula terjadi adanya pemasaran yang tidak efisien (Soekartawi, 1993).

Efisiensi teknis biasanya digunakan untuk mendekati efisiensi produksi. Efisiensi teknis diukur dengan membandingkan output pemasaran terhadap input pemasaran. Efisiensi tekhnis diasumsikan sifat utama output tidak mengalami perubahan atau berkaitan dengan kegiatan fisik pemasaran, dengan penekanan ditujukan pada usaha mengurangi input untuk menghasilkan output pemasaran. Efisiensi tekhnis ini lebih berkaitan dengan teknologi. Sebagai contoh, untuk mengangkut produk-produk pertanian yang akan dipasarkan dapat menggunakan pikulan, sepeda motor, sepeda, truk, maupun kereta api. Contoh lainnya adalah penggunaan plastik dalam proses pengemasan produk pertanian. (Sudiono, 2002).

Metode Penelitian

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Liang Anggang Kota Banjar-

baru. Kecamatan ini merupakan sentra produksi sawi yang terbesar pertama di Kota Banjarbaru. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April 2012 sampai dengan September 2012.

Jenis dan Sumber Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan petani sawi, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Data sekunder dikumpulkan dari dinas dan instansi yang terkait dengan penelitian ini.

Metode Pengambilan Contoh

Metode penarikan contoh yang dilakukan untuk sawi ini adalah dengan metode multi-stagge sampling yaitu suatu teknik sampling yang dilakukan dengan pengambilan sampel lebih dari satu tahap.

1. Tahap pertama dilakukan secara sengaja (*purposive Sampling*) yaitu memilih 3 kelurahan yang paling banyak memproduksi dari 4 kelurahan yaitu Kelurahan Landasan Ulin Utara, kelurahan Landasan Ulin Tengah dan kelurahan Landasan Ulin Barat.
2. Tahap kedua dilakukan dengan acak berimbang (*Proportionate Random Sampling*) yaitu memilih 30 orang petani contoh. Untuk masing-masing desa di kelurahan Landasan Ulin Utara diambil 15 orang petani sawi dari populasi 70 orang, kelurahan Landasan Ulin Tengah diambil 11 orang petani sawi dari populasi 50 orang petani dan kelurahan Landasan Ulin Barat diambil 4 orang petani sawi dari populasi 16 orang.
3. Tahap ketiga adalah pedagang pengumpul dan pedagang pengecer yang bergerak pada tataniaga sawi dengan metode *snowball sampling* yaitu teknik pengambilan data dari beberapa orang yang memenuhi kriteria untuk dijadikan sampel, yang kemudian menjadi sumber informasi tentang orang lain yang juga dapat dijadikan sampel. Prosedur ini dilanjutkan sampai jumlah sampel yang diinginkan terpenuhi.

Pembatasan Masalah

Untuk mengarahkan penelitian ini agar sesuai dsengan tujuan pokok penelitian, maka dibuat pembatasan masalah yaitu :

1. Batasan tataniaga yang diteliti adalah tataniaga sawi yang terjadi di Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru.
2. Tataniaga sawi untuk daerah pasar Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru yang diteliti adalah pasar Banjarbaru karena yang paling dominan dan rutin dilakukan.

Analisis Data

Tujuan pertama adalah untuk mengetahui saluran tataniaga sawi

di daerah penelitian adalah dengan menggunakan metode observasi langsung kemudian dianalaisis secara deskriptif.

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu mengetahui besarnya margin. Margin tataniaga adalah selisih harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen. Untuk melihat besarnya margin tataniaga digunakan rumus :

$Mi = Hci - Hpi$

Keterangan :
M = Margin tataniaga (Rp/Kg)
Hc = Harga di tingkat pedagang pengecer (Rp/Kg)
Hp = Harga di tingkat produsen (Rp/Kg)

Margin pemasaran adalah suatu jumlah biaya dan profit (keuntungan) tataniaga sawi, dan untuk mengetahui biaya, keuntungan pada masing-masing saluran tataniaga sawi digunakan rumus sebagai berikut:

$Tct = \sum ti$

Dimana:

Tct = Total biaya tataniga sawi (Rp)
$\sum ti$ = Jumlah keseluruhan komponen biaya tataniaga (Rp).

Untuk menghitung keuntungan pemasaran sawi, yaitu selisih antara marjin pemasaran (M) dengan biaya pemasaran C, digunakan rumus:

$\pi i = Mi - Ci$

Keterangan :

πi = Marjin pemasaran sawi di tingkat ke-i (Rp/Kg)
Mi = Biaya pemasaran sawi di tingkat ke-i (Rp/Kg)
$C\pi i$ = Keuntungan ditingkat ke-i (Rp/Kg)
i = Pedagang pengumpul dan pedagang pengecer

Untuk tujuan ketiga menghitung berapa bagian harga (*share*) yang diterima produsen, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer pada masing-masing saluran tataniaga sawi berdasarkan rumus:

$$\mathbf{Spr} = \frac{\mathbf{Hpr}}{\boldsymbol{Hpc}} \mathbf{x\ 100\%}$$

$$\mathbf{Spl} = \frac{\mathbf{Hpl - Hpr}}{\boldsymbol{Hpc}} \mathbf{x\ 100\%}$$

$$\mathbf{Spc} = \frac{\mathrm{Hpc - Hpl}}{\mathrm{Hpc}} \mathbf{x\ 100\%}$$

Dimana:

Spr = Bagian harga (*share*) yang diterima oleh produsen sayur sawi (%)
Spl = Bagian harga (*share*) yang diterima oleh pedagang pengumpul sayur sawi (%)
Spc = Bagian harga (*share*) yang diterima oleh pedagang pengecer sayur sawi (%)
Hpr = Harga sayur sawi di tingkat produsen (Rp)
Hpl = Harga sayur sawi di tingkat pedagang pengumpul (Rp)
Hpc = Harga sayur sawi di tingkat pedagang pengecer (Rp)

Untuk menjawab tujuan ke empat, yaitu mengetahui efisiensi tataniaga sawi dilakukan analisis efisiensi ekonomi yang menggunakan rumus sebagai berikut :

$$EpE = \frac{C}{H} \times 100\ \%$$

Keterangan :

EpE = Efisiensi tataniaga (%)
C = Total biaya tataniaga (Rp)
H = Harga penjualan terakhir/ nilai akhir (Rp).

Efisiensi terjadi jika biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi dan adanya kopetisi pasar yang sehat. Sehingga pada hubungan rumus diatas saluran tataniaga yang lebih efisien adalah pada saluran tataniaga yang mempunyai nilai efisiensi yang paling kecil.

Untuk menghitung efisiensi teknis dari distribusi sawi masing-masing saluran pemasarn yaitu dengan menghitung rasio biaya tataniaga terhadap jarak tujuan pasar dengan menggunakan rumus :

$$EpT = \frac{C}{J}$$

Dimana :

EpT = Efisiensi teknis tataniaga sawi (Rp/Km)
C = Total biaya tataniaga sawi (Rp/Km)
J = Jarak produsen ke konsumen (Rp/Km)

Untuk menjawab tujuan kelima, yaitu mengenai permasalahan-permasalahan lain yang dihadapi sistem tataniaga di Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru digunakan analisis deskriptif.

Keadaan Umum Daerah Penelitian

Luas wilayah di Kecamatan Liang Anggang adalah 85,86 km^2 dengan jumlah penduduk 34.548 jiwa yang terdiri dari laki – laki 17.725 dan perempuan 16.823 jiwa

Pada umumnya petani di Kecamatan Liang Anggang mengusahakan beberapa cabang usahatani dalam kegiatan usahataninya dengan pola diversifikasi, jarang petani mengusahakan dengan pola monokultur.

Jenis tanaman pangan yang diusahakan di kecamatan Liang Anggang adalah tanaman padi sawah, jenis hortikultura untuk buah-buahan antara lain papaya, jeruk manis, mangga, rambutan, salak dan jeruk nipis, sedangkan tanaman untuk hortikultura sayur-sayuran antara lain sawi, kacang panjang, terong, bayam, kangkung, mentimun, selada, tomat, cabe, buncis dan talas.

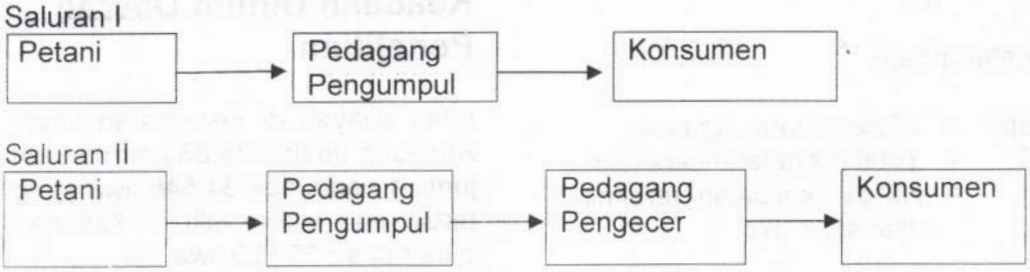
Hasil dan Pembahasan

Aktivitas Tataniaga Sayur Sawi di Kecamatan Liang Anggang

Aktivitas tataniaga sayur sawi di Kecamatan Liang Anggang dapat

terjadi karena adanya dukungan oleh pelaku-pelaku tataniaga, yaitu petani sebagai produsen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian penelitian di lapangan ada dua saluran tataniaga sayur sawi yang ada di Kecamatan Liang Agang. saluran-saluran tataniaga tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :



Tataniaga Sayur Sawi Pada Saluran I

Pada saluran pertama, disini hanya terdapat satu lembaga perantara yaitu pedagang pengumpul sekaligus pengecer. Para petani biasanya langsung menjual sayur sawinya kepada pedagang pengumpul yang mendatangi langsung ketempat petani atau petani sendiri yang datang ke tempat pedagang pengumpul, Pembayaran dilakukan dengan membayar tunai atau bisa juga dibayar setelah barang laku tetapi harga sudah ditetapkan terlebih dulu atau terjadi kesepakatan antara petani dan pedagang pengumpul, dan akan dibayar seluruhnya oleh pedagang pengumpul untuk seberapa banyak jumlah/ volume sayuran yang dijual oleh petani kepada pedagang pengumpul tersebut yang nantinya akan dibayar setelah pulang dari pasar.

Tataniaga Sayur Sawi Pada Saluran II

Pada pola saluran kedua, disini terdapat dua lembaga perantara yaitu pedagang pengumpul dan pengecer. Pedagang pengumpul biasanya langsung ke tempat petani atau petani sendiri yang datang ke tempat pedagang pengumpul. Harga sayur sawi tersebut sangat dipengaruhi oleh keadaan pasar pada saat itu, jika di pasar jumlah sayur sawi yang dijual banyak, maka pedagang pengumpul akan menurunkan harga tetapi jika di pasar jumlah sayur sawi yang dipasarkan sedikit, pedagang pengumpul akan menaikan harga

Pada pedagang pengecer biasanya sudah menunggu dipasar Banjarbaru pada pagi hari dan ada yang langsung datang ke rumah pedagang pengumpul pada malam hari setelah shalat magrib.

Biaya - biaya yang di keluarkan dalam kegiatan tataniaga sayur sawi pada saluran II pada tingkat

pedagang pengumpul adalah biaya pengangkutan, biaya penyusutan sawi, bongkar muat, retribusi pasar dan pembelian karung.

Biaya - biaya yang di keluarkan dalam kegiatan tataniaga sayur sawi pada saluran II pada tingkat pedagang pengecer adalah biaya pengangkutan, biaya penyusutan sawi, retribusi sampah, retribusi pasar, dan pembelian kantong plastik.

Volume penjualan total yang dibawa pedagang pengumpul pada saluran II komoditas sayur sawi yaitu 1.500 Kg. adapun rata-rata yang dibawa pedagang pengumpul pada saluran II yaitu 300 Kg

Biaya, Margin dan Keuntungan Tataniaga Sayur Sawi

Tataniaga Saluran I

Kegiatan tataniaga pada saluran I dilakukan oleh dua lembaga tataniaga yaitu petani dan pedagang pengumpul. Adapun rata-rata biaya, margin dan keuntungan yang diterima petani dan pedagang pengumpul dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rata-rata biaya, margin dan keuntungan pada saluran I untuk setiap kg sayur sawi di Kecamatan Liang Anggang Pasar Landasan Ulin Bulan September 2012

Uraian Kegiatan	Nilai (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Share (%)
1. Petani			
Harga jual	1.270		64
2. Pedagang pengumpul		705,51	
Harga beli	1.270		
Biaya tataniaga	157,52		
- Penanggungan resiko	127		
- Pengangkutan	8,56		
- Karung	2,85		
- Retribusi pasar	8,68		
- Retribusi sampah	5,63		
- Kantong plastik	5,79		36
Harga jual	1.975,51		
Keuntungan	547,99		

Tataniaga Saluran II

Tataniaga pada saluran II ini ada tiga lembaga yang berperan di dalamnya yaitu petani, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer.

Biaya tataniaga sayur sawi pada saluran II untuk pedagang pengumpul meliputi biaya penang-

gungan resiko, pengangkutan, bongkar muat, retribusi pasar dan karung, sedangkan untuk pedagang pengecer meliputi biaya penanggungan resiko,transprtasi, retribusi pasar, retribusi sampah, dan kantong plastik. Adapun rata-rata biaya, margin dan keuntungan yang diterima petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata biaya, margin dan keuntungan pada saluran II untuk setiap kg sayur sawi di Kecamatan Liang Anggang pasar Banjarbaru Bulan September 2012

Uraian Kegiatan	Nilai (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Share (%)
1. Petani			42
Harga jual	1.270		
2. Pedagang pengumpul		830	28
Harga beli	1.270		
Biaya tataniaga	406,58		
- Penanggungan resiko	279,4		
- Pengangkutan	9,13		
- Karung	3,04		
- Bongkar muat	106.5		
- Retribusi pasar	9,13		
Harga jual	2.100		
Keuntungan	423,42		
3. Pedagang pengecer		884	30
Harga beli	2.100		
Biaya tataniaga	357,48		
- Penanggungan resiko	240		
- Trasportasi	162,14		
- Retribusi pasar	20,08		
- Retribusi sampah	17,21		
- Kantong plastik	10,04		
Harga jual	2.984		
Keuntungan	526,52		

Berdasarkan uraian pada Tabel 1 dan 2 dapat dilihat bahwa margin tataniaga pada saluran tataniaga pada salura I lebih rendah dibandingkan dengan saluran II, hal ini disebabkan karena adanya perbedaan panjang saluran, dimana saluran I lebih pendek dari pada saluran II dan juga harga yang diterima petani pada saluran II sedikit lebih tinggi dari pada harga yang diterima petani pada saluran I. Adapun keuntungan pedagang pengumpul pada saluran I lebih

besar dibandingkan dengan keuntungan pedagang pengumpul pada saluran II, hal ini terjadi karena saluran II lebih panjang dari pada saluran I, dimana pada saluran II ada tambahan lembaga tataniaga yang terlibat yaitu pedagang pengecer dan adanya biaya-biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga tersebut. Akibat panjangnya saluran ini maka terjadi pengurangan keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul pada saluran II.

Tingkat Efisiensi Tataniaga Sayur Sawi

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan didapatkan nilai efisiensi ekonomis pada saluran II yaitu sebesar 25,87% yang artinya setiap Rp. 100 penerimaan memerlukan pengorbanan biaya sebesar Rp. 25,87 sedangkan pada saluran I yaitu sebesar 7,97 yang artinya setiap Rp. 100 memerlukan pengorbanan biaya sebesar Rp. 7,97. Jadi saluran tataniaga yang dikatakan paling efisien secara ekonomis adalah saluran I, sebab nilai efisiensi yang kecil akan menunjukkan biaya pemasaran yang kecil pula (lebih efisien).

Tabel 3. Perhitungan Efisiensi Ekonomis dan Efisiensi Teknis pada Masing-Masing Saluran Tataniaga sayur sawi di Kecamatan Liang Anggang Bulan September 2012

No	Saluran tataniaga	Total biaya tataniaga (Rp)	Harga jual terakhir (Rp)	Efisiensi ekonomis (%)	Jarak tataniaga (Km)	Efisiensi teknis (Rp/Km)
1.	Saluran I	157,52	1.975,51	7,97	15	10,50
2.	Saluran II	771,88	2.984	25,87	15	51,46

Efisiensi teknis pada tataniaga sayur sawi juga dapat dijadikan salah satu indikator efisiensi pemasaran. Pada masing masing saluran tataniaga sayur sawi di Kecamatan Liang Anggang, yang mendapatkan nilai efisiensi teknis tertinggi adalah saluran II, itu berarti saluran II ini memiliki efisiensi teknis yang rendah, dan saluran I lebih kecil dari pada saluran II. Dengan demikian efisiensi teknis dari jarak terhadap biaya tataniaga yang paling efisien adalah saluran I yaitu sebesar Rp 10,50 per km, artinya setiap 1 km jarak tujuan pasar hanya diperlukan biaya sebesar Rp 10,50. Dari perhitungan efisiensi ekonomis maupun efisiensi teknis maka didapatkan saluran yang paling efisien yaitu saluran I.

Permasalahan Tataniaga Sayur Sawi

Petani

Permasalahan yang paling banyak dihadapi petani adalah harga sayur sawi yang dipasarkan. Dari 30 petani contoh hampir seluruhnya

menyebutkan bahwa harga sayur sawi yang tidak stabil menyebabkan sulitnya menentukan waktu panen.

Pedagang Pengumpul

Permasalahan yang sering dihadapi pedagang pengumpul adalah kualitas sayur sawi dan kerusakan sayur saat pengangkutan yang tidak hati-hati. Kerusakan sayur sawi akibat bongkar muat dan pengangkutan.

Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer mempunyai masalah dalam hal penanganan sayur sawi sebelum sayur sawi laku terjual, karena biasanya sayur sawi yang sampai ke pedagang pengecer merupakan sayur yang kesegarannya sudah berkurang akibat panjangnya rantai pemasaran.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran tataniaga sayur sawi di Kecamatan Liang Anggang ada dua saluran yaitu :

   a. Saluran I
      Petani ⟶ Pedagang Pengumpul/pengecer ⟶ Konsumen

   b. Saluran II
      Petani ⟶ Pedagang Pengumpul ⟶ Pedagang pengecer ⟶ Konsumen

2. Biaya-biaya tataniaga sayur sawi meliputi biaya angkutan (transportasi), biaya penanggungan resiko, retribusi pasar, retribusi sampah, biaya bongkar muat dan biaya karung. Biaya tataniaga paling tinggi terjadi pada saluran II ditingkat pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 406,58 per Kg dan pedagang pengecer sebesar Rp 357,48 per Kg dan yang paling rendah terjadi pada saluran I yaitu sebesar Rp 157,52 per Kg. Besarnya margin pada saluran I ditingkat pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 705,51 per Kg dan keuntungan Rp 547,99 per Kg dan margin pada saluran II pedagang pengumpul Rp 830 per Kg keuntungan Rp. 423,42 per Kg, margin pedagang pengecer Rp. 884 per Kg, keuntungan Rp. 526,52 per Kg.
3. Bagian harga (*Share*) yang diterima petani pada saluran I adalah 64%, pedagang pengumpul 36% dan Share yang diterima petani pada saluran II adalah 42%, pedang pengumpul 28% dan pedagang pengecer 30%.
4. Efisiensi ekonomis pada saluran II yaitu sebesar 25,87% dan efisiensi ekonomis saluran I yaitu sebesar 7,97%. efisiensi teknis tataniaga pada saluran II Rp 51,87 per km dan pada saluran I yaitu sebesar Rp 10,50 per km. Maka secara teknis dan ekonomis yang paling efisien adalah saluran I.

5. Permasalahan yang dihadapi petani dalam memasarkan sayur sawi adalah harga sawi yang tidak menentu dan tidak ada standarisasi harga, pedagang pengumpul adalah kualitas sayur sawi dan kerusakan. Sedangkan permasalahan pedagang pengecer dalam memasarkan sayur sawi adalah penanganan sayur sawi sebelum sayur sawi laku terjual.

Saran

1. Para petani diharapkan juga untuk lebih aktif dalam mengikuti ataupun mengetahui informasi mengenai perkembangan harga pasar dan lebih baik menjual sendiri hasil produksinya agar memperoleh keuntungan yang lebih besar.
2. Sebaiknya pedagang pengumpul menjual sendiri sayur sawinya agar memperoleh keuntungan yang lebih maksimal dan untuk pedagang pengecer sebaiknya langsung membeli sayur sawi ke petani tanpa menggunakan perantara untuk mendapatkan keuntungan yang lebih basar dan mendapatkan harga yang lebih murah dari petani.

Daftar Pustaka

Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Tanah Laut Propinsi Kalimantan Selatan. 2004. Profit Agribisnis Kencur. Pelaihari Kalimantan Selatan.

Hanafiah, A.M. & Saefuddin, AM. 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. UI. Jakarta.

Mubyarto. 2004. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.

Soekartawi. 1989. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil -hasil Pertanian*. Teori Aplikasinya. Rajawali Pers. Jakarta.