

**Analisis Tataniaga Ubi Jalar (*Ipomoea batatas L.*) Dari Nagari Sungai Jambu  
Kecamatan Pariangan Kabupaten Tanah Datar**  
*Marketing Analysis of Sweet Potatoes (*Ipomoea batatas L.*) From Sungai Jambu  
Village Pariangan Sub-District Tanah Datar District*

**Indah Kartika Sandra<sup>1</sup>, Yusmarni<sup>2</sup>, Yusri Usman<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang

<sup>2</sup>Staff Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang

<sup>3</sup>Staff Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang

E-mail Korespondensi: [indah.kartika951@gmail.com](mailto:indah.kartika951@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan (1) untuk mendeskripsikan saluran tataniaga dan fungsi tataniaga ubi jalar, (2) menganalisis margin tataniaga, bagian yang diterima oleh petani, serta efisiensi tataniaga ubi jalar dari Nagari Sungai Jambu, Kecamatan Pariangan. Penelitian ini dilakukan pada tanggal 27 Desember 2018 sampai 26 Januari 2019. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode yang digunakan adalah metode survey. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode pengambilan sampel secara sengaja (purposive), sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari petani, pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, dan pedagang pengecer. Untuk tujuan pertama dilakukan analisis deskriptif, untuk tujuan kedua digunakan analisis kuantitatif. Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) saluran tataniaga yang terbentuk dalam sistem tataniaga ubi jalar ada lima saluran dan setiap lembaga tataniaga dalam saluran tersebut melakukan fungsi tataniaga yang terdiri dari fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas yang berbeda-beda. (2) Margin tataniaga terkecil terdapat pada pola saluran I, yaitu Rp 1.444,44/kg. Berdasarkan analisis *farmer's share*, pola saluran yang paling besar *farmer's share*-nya adalah saluran I, yaitu 56,67%, dan dari segi efisiensi biaya, pola saluran II memiliki nilai persentase EP paling kecil, yaitu sebesar 26,16%.

Kata Kunci: Tataniaga, Ubi Jalar, Margin Tataniaga, Bagian yang diterima petani, dan Efisiensi Tataniaga

**Abstract**

*The aims research are (1) To to describe the marketing channels and sweet potato marketing function, (2) to analyze the marketing margin, the farmer's share, and the efficiency of the sweet potato marketing channels from Sungai Jambu Village, Pariangan Sub-district. This research was conducted on December 27 2018 to January 26 2019. The data used in this study were primary data and secondary data. The method used is the survey method. The sampling method used was purposive sampling method, the sample used in this research consisted of farmers, collecting traders, intermediaries, and retailers. For the first purpose was descriptive analysis, for the second purpose was quantitative analysis. The results of the analysis show that (1) the channels of commerce formed in the sweet potato marketing system have five channels and each of these traders performs a function of the marketing that consists of different functions of exchange, physical function, and function of the facility. (2) The smallest marketing margin is in the pattern of channel I, which is Rp 1.444,44 / kg. Based on farmer's share analysis, the channel's largest farmer's share is channel I, which is 56.67%, and in terms of cost efficiency, channel II has the smallest EP percentage value is 26.16%.*

## PENDAHULUAN

Tanaman pangan terdiri dari beberapa komoditas diantaranya padi, jagung, ubi jalar, ubi kayu, kacang tanah dan kacang kedelai. Sebagai salah satu bahan pangan yang diusahakan petani, ubi jalar merupakan tanaman pangan yang berpotensi dalam program diversifikasi pangan karena ubi jalar memiliki kandungan gizi yang lebih lengkap dibandingkan dengan bahan pangan lainnya (Purba, 2010:3). Selain itu tanaman ubi jalar sesuai dengan agroklimat sebagian besar wilayah di Indonesia dan mempunyai produktivitas tinggi, sehingga menguntungkan untuk diusahakan (Setyawan, 2015:172).

Ubi jalar merupakan salah satu usahatani komersial, yang mana dalam usahatani komersial pemasaran hasil akan sangat menentukan keberhasilan dan keberlanjutan usahatani yang dikelola. Proses tataniaga perlu untuk dicermati karena akan mempengaruhi kesejahteraan petani melalui pendapatan yang akan diterima dari harga jual produk pertaniannya.

Harga ubi jalar ditingkat petani tidak menentu. Harga rata-rata ubi jalar ditingkat petani yaitu berkisar antara Rp 1.466/kg - Rp 2.044/kg, sedangkan harga rata-rata ditingkat konsumen berkisar antara Rp 4.000/kg - Rp 7.000/kg. Dari informasi harga tersebut terlihat bahwa terdapat margin tataniaga yang cukup tinggi dalam sistem tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu. Tingginya margin tataniaga tersebut disebabkan oleh panjangnya rantai tataniaga akibat banyaknya lembaga tataniaga yang terlibat, sehingga selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen menjadi besar. Margin tataniaga ini juga timbul karena adanya biaya-biaya tataniaga dan keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam sistem tataniaga ubi jalar tersebut.

Adanya lembaga tataniaga juga akan menyebabkan bertambahnya biaya tataniaga. Hal ini dikarenakan setiap lembaga tataniaga berusaha melakukan fungsi tataniaga yang menambah nilai guna (utilitas) dari produk tersebut sehingga memperbesar biaya tataniaga. Besar biaya tataniaga biasanya dibebankan kepada pihak produsen dan konsumen, yaitu dengan meningkatkan harga konsumen atau menekan harga produsen.

Saluran tataniaga dan lembaga tataniaga merupakan komponen penting dalam tataniaga ubi jalar. Menurut Usman (2013:26), panjang pendeknya saluran tataniaga (pemasaran) ditentukan oleh banyak sedikitnya lembaga tataniaga yang ikut serta dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen. Analisis saluran tataniaga pada pola saluran pemasaran ubi jalar ini perlu dilakukan sehingga dapat diketahui saluran mana yang lebih efisien yang dapat mendatangkan manfaat bagi petani dan lembaga yang terlibat dalam tataniaga ubi jalar.

Dari permasalahan diatas maka perlu dilakukan kajian yaitu :

1. Bagaimana saluran tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu, Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar?
2. Berapa besar margin tataniaga dan bagian diterima oleh petani (*farmer's share*) serta efisiensi tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu, Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar?

Berdasarkan dengan uraian diatas, maka peneliti perlu melakukan suatu penelitian yang berjudul **“Analisis Tataniaga Ubi Jalar (*Ipomoea batatas L.*) dari Nagari Sungai Jambu, Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar”**.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Nagari Sungai Jambu Kecamatan Pariangan Kabupaten Tanah Datar. Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan metode purposive atau sengaja. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Metode survey adalah metode yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara aktual,

baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah. Metode pengambilan sampel petani yang digunakan adalah metode pengambilan sampel secara sengaja (purposive). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 30 orang petani dengan kriteria petani yang memproduksi ubi jalar dengan varietas Hitam Pucuk dengan musim tanam pada bulan April-Mei 2018 yang panen pada bulan Agustus-September 2018. Sampel pedagang diambil berdasarkan keterlibatannya dalam melakukan pemasaran ubi jalar dari petani sampel hingga ke konsumen akhir.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari sumber (responden) melalui wawancara dengan panduan pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan serta melakukan pengamatan langsung di lapangan. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi atau dinas terkait, seperti Badan Pusat Statistik Indonesia, Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, UPTD Kecamatan Pariangan, serta literatur-literatur lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini. Berdasarkan tujuan penelitian, maka variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah :

Tujuan pertama untuk mendeskripsikan saluran tataniaga dan fungsi tataniaga, maka variabel yang diamati :

1. Data dari petani sampel
  - a) Identitas petani sampel
  - b) Informasi pemasaran
  - c) Informasi yang berhubungan dengan fungsi tataniaga
2. Data dari pedagang
  - a) Identitas pedagang
  - b) Informasi mengenai kegiatan tataniaga ubi jalar oleh pedagang sampel
3. Gambaran umum tentang daerah penelitian diantaranya gambaran Nagari Sungai Jambu yang didalamnya mencakup kondisi geografis, keadaan penduduk, serta budidaya ubi jalar di Nagari Sungai Jambu.

Tujuan kedua yaitu menganalisis margin tataniaga dan bagian yang diterima oleh petani, serta efisiensi tataniaga, maka variabel yang digunakan adalah :

- a. Harga penjualan ubi jalar pada setiap lembaga tataniaga yang terlibat ( $H_n = \text{Rp/kg}$ ).
- b. Seluruh biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga mulai dari produsen ke konsumen akhir ( $C_n = \text{Rp/kg}$ ).
- c. Keuntungan yang diambil setiap lembaga tataniaga mulai dari petani sampai ke konsumen akhir ( $\pi = \text{Rp/kg}$ ).
- d. Harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir ( $\text{Rp/kg}$ ).

Untuk menjawab pertanyaan pertama yaitu mendeskripsikan saluran tataniaga ubi jalar dan fungsi tataniaga ubi jalar yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu Kecamatan Pariangan Kabupaten Tanah Datar dilakukan analisis deskriptif. Untuk menjawab pertanyaan kedua yaitu menganalisis margin tataniaga dan bagian yang diterima oleh petani (*farmer's share*) serta efisiensi tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu, Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar digunakan analisis kuantitatif dengan menggunakan rumus :

- a. Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah selisih antara harga yang diterima petani produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir (Usman, 2013:32). Secara sistematis margin tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$M = H_e - H_p \quad (\text{Usman, 2013:32})$$

Dimana:

M = Margin tataniaga (Rp/Kg)

$H_e$  = Harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/Kg)

$H_p$  = Harga petani produsen (Rp/Kg)

- b. Bagian yang diterima petani

Besarnya bagian yang diterima petani dari harga yang dibayarkan konsumen akhir dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Lp = \frac{Hp}{He} \times 100\% \quad (\text{Usman, 2013:33})$$

Dimana :

Lp = bagian yang diterima oleh petani (%)

Hp = harga pada petani (Rp/kg)

He = harga pada konsumen (Rp/ kg)

c. Efisiensi tataniaga

Efisiensi tataniaga adalah perbandingan antara total biaya dengan total nilai produk yang dipasarkan. Efisiensi tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \quad (\text{Usman, 2013:37})$$

Dimana :

EP = Efisiensi tataniaga (%)

TB = Total biaya tataniaga (Rp)

TNP = Total nilai produk (Rp)

Berdasarkan rumus tersebut, dapat diartikan bahwa saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran yang memiliki nilai EP yang paling kecil.

d. Biaya Penyusutan

Perhitungan biaya penyusutan ini dengan menggunakan metode garis lurus.

$$\text{Penyusutan per tahun (Rp/tahun)} = \frac{\text{Harga Pokok} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis (ue)}}$$

e. Biaya Bersama

Perhitungan biaya bersama dihitung menggunakan metode satuan fisik, dengan rumus:

$$\text{Persentase biaya bersama (\%)} = \frac{\text{Penjualan ubijalar (Kg)}}{\text{Total penjualan semua produk (Kg)}} \times 100\%$$

Harga khusus ubi jalar (Rp) = Persentase biaya bersama (%) x Harga beli (Rp)

Biaya kemasan (Rp) = Persentase biaya bersama (%) x biaya kemasan (Rp)

Biaya penyusutan terpal (Rp/tahun) =

$$\frac{\text{Harga khusus ubi jalar (Rp)} - \text{Nilai Sisa (Rp)}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

*Umur Ekonomis*

Biaya penyusutan timbangan (Rp/tahun) =

$$\frac{\text{Harga khusus ubi jalar (Rp)} - \text{Nilai Sisa (Rp)}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

*Umur Ekonomis*

Biaya penyusutan payung besar (Rp/tahun) =

$$\frac{\text{Harga khusus ubi jalar (Rp)} - \text{Nilai Sisa (Rp)}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

*Umur Ekonomis*

Sewa tempat (Rp/bulan) = Persentase biaya bersama (%) x Sewa tempat (Rp/bulan)

Biaya iuran kebersihan (Rp/bulan) = Persentase biaya bersama (%) x Biaya iuran kebersihan (Rp/bulan)

f. Bunga Modal

Bunga modal didapat biaya total yang dikali dengan suku bunga bank yang berlaku pada saat sekarang.

Bunga Modal (perhari) =

$$\frac{(\text{Biaya dibayarkan} + \text{biaya diperhitungkan} + \text{harga beli}) \times \text{Suku bunga (7 \%)}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Daerah Penelitian**

Kenagarian Sungai Jambu merupakan salah satu nagari yang ada di Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar. Nagari Sungai Jambu terdiri dari 4 jorong, yaitu Jorong Sungai Jambu, Jorong Labuatan, Jorong Bulan Sariak Jambak Ulu, dan Jorong Batur. Jumlah penduduk Nagari Sungai Jambu tercatat sebanyak 3.273 jiwa. Sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai petani. Secara geografis Nagari Sungai Jambu memiliki potensi alam terutama dalam bidang pertanian. Hasil pertanian masyarakat yang menonjol diantaranya padi, ubi jalar, bawang merah, buncis dan cabe.

### **Budidaya Ubi Jalar di Nagari Sungai Jambu**

Nagari Sungai Jambu merupakan salah satu nagari di Kecamatan Pariangan yang secara kontinyu setiap tahunnya membudidayakan ubi jalar. Usahatani ubi jalar di Nagari Sungai Jambu dikelola secara tradisional dengan pola tanam monokultur. Varietas ubi jalar yang budidayakan oleh petani di Nagari Sungai Jambu terdiri dari varietas Cilembu, Papua, ubi jalar Ungu, Madu Hitam, dan Hitam Pucuk. Pada penelitian ini varietas yang diteliti adalah varietas Hitam Pucuk, karena varietas ini paling banyak ditanam oleh petani dan harganya lebih tinggi dibandingkan dengan varietas lainnya. Varietas Hitam Pucuk dapat dipanen ketika sudah berumur 5 bulan. Permasalahan budidaya ubi jalar yang sering dialami oleh petani saat ini yaitu adanya serangan hama tikus. Serangan hama tikus ini menyebabkan turunnya produksi ubi jalar yang dihasilkan petani. Dalam memasarkan ubi jalar yang telah dihasilkannya, petani dibantu oleh pedagang pengumpul sehingga petani tidak kesulitan dalam menjual hasil produksi mereka.

### **Saluran Tataniaga Ubi Jalar**

Dari hasil penelitian diperoleh lima pola saluran tataniaga ubi jalar dari Nagari Sungai Jambu, yaitu:

1. Petani – Pedagang Pengumpul – Pabrik Saus (Padang)
2. Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer (Padang Panjang) - Konsumen
3. Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Antar Daerah – Pabrik Saus (Padang)
4. Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Antar Daerah (sekaligus sebagai pedagang pengecer) - Konsumen
5. Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Antar Daerah – Pedagang Pengecer – Konsumen

### **Analisis Fungsi Tataniaga**

#### **1. Fungsi Tataniaga yang dilakukan Petani**

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani sampel di semua saluran sama. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani berupa aktivitas penjualan. Seluruh petani sampel di Nagari Sungai Jambu menjual ubi jalar hasil panennya kepada pedagang pengumpul, tidak ada yang melakukan penjualan sendiri di pasar. Petani sampel tidak melakukan fungsi fisik yang terdiri atas aktivitas penyimpanan, pengangkutan dan pengemasan karena petani tidak melakukan pemanenan. Kegiatan pemanenan dilakukan oleh pedagang pengumpul. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani hanya berupa aktivitas informasi pasar. Informasi pasar biasanya diperoleh petani dari pedagang pengumpul dan juga dari sesama petani lainnya.

#### **2. Fungsi Tataniaga yang dilakukan Pedagang Pengumpul**

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Pedagang pengumpul membeli ubi jalar dari petani yang ada di Nagari Sungai Jambu. Pada pola saluran I, pedagang pengumpul menjual ubi jalar tersebut kepada pabrik saus. Pada pola saluran II pedagang pengumpul menjual ubi jalar tersebut kepada pedagang pengecer. Pada pola saluran III, IV, dan V pedagang pengumpul menjual ubi jalar tersebut kepada pedagang antar daerah.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengumpul berupa aktivitas pengemasan, pengangkutan dan penyimpanan. Aktivitas pengemasan dilakukan pedagang pengumpul dengan menggunakan karung dan tali. Aktivitas pengangkutan yang dilakukan pedagang pengumpul adalah mengangkut ubi jalar dari lahan petani ke jalan dengan menggunakan jasa kuli pikul. Selanjutnya ubi jalar akan dibawa ke Pasar Terminal Padang Panjang dengan menggunakan mobil pick up. Aktivitas penyimpanan yang dilakukan pedagang pengumpul adalah ketika ubi jalar tidak terjual semuanya pada hari itu, sehingga masih terdapat sisa beberapa karung yang dapat dijual kembali keesokan harinya.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul berupa aktivitas sortasi, penanggungan resiko, pembiayaan, dan informasi pasar. Aktivitas sortasi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul adalah mengelompokkan ubi jalar menjadi tiga kelompok ukuran yaitu ubi jalar ukuran besar, menengah dan kecil. Fungsi penanggungan resiko yang dilakukan pedagang pengumpul yaitu terkait dengan penurunan harga jual ubi jalar di pasaran dan resiko pada saat pengangkutan ubi jalar. Aktivitas pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul adalah penyediaan modal untuk aktivitas tataniaga yang dilakukannya. Fungsi informasi pasar diperoleh pedagang pengumpul dari sesama pedagang.

### **3. Fungsi Tataniaga yang dilakukan Pedagang Antar Daerah**

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang antar daerah berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Pedagang antar daerah membeli ubi jalar dari pedagang pengumpul yang ada di Pasar Terminal Padang Panjang. Biasanya pedagang antar daerah sudah berlangganan dengan pedagang pengumpul. Pada pola saluran III, pedagang antar daerah menjual ubi jalar tersebut kepada pabrik saus. Pada pola saluran IV, pedagang antar daerah sekaligus menjadi pedagang pengecer menjual ubi jalar tersebut ke konsumen. Pada pola saluran V, pedagang antar daerah menjual ubi jalar tersebut kepada pedagang pengecer.

Fungsi fisik terdiri atas aktivitas pengemasan, pengangkutan dan penyimpanan. Pada pola saluran VI, pedagang antar daerah melakukan aktivitas pengangkutan dan penyimpanan. Aktivitas pengangkutan yang dilakukan pedagang antar daerah adalah mengangkut ubi jalar dari kios pedagang pengumpul di Pasar Terminal Padang Panjang ke kiosnya yang berlokasi di Pasar Raya Padang. Aktivitas penyimpanan dilakukan pedagang antar daerah ketika ubi jalar tidak terjual semuanya pada hari itu dan dapat dijual kembali keesokan harinya. Pada pola saluran III dan V pedagang antar daerah hanya melakukan fungsi pengangkutan, karena ubi jalar yang dibeli dari pedagang pengumpul langsung dibawa ke pabrik saus (kosumen antara). Sedangkan aktivitas pengemasan hanya dilakukan pada pola saluran IV. Pengemasan dilakukan dengan menggunakan kantong plastik.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang antar daerah berupa aktivitas penanggungan resiko, pembiayaan, dan informasi pasar. Risiko yang ditanggung oleh pedagang antar daerah adalah terkait dengan penurunan harga jual ubi jalar di pasaran dan resiko pada saat pengangkutan ubi jalar. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang antar daerah adalah penyediaan modal untuk melakukan pembelian ubi jalar dari pedagang pengumpul, biaya transportasi, biaya sewa kios, biaya iuran kebersihan dan keamanan, biaya bongkar muat, serta biaya penyusutan peralatan. Fungsi informasi pasar diperoleh pedagang antar daerah dari sesama pedagang lainnya mengenai harga ubi jalar dan ketersediaan ubi jalar di pasar.

### **4. Fungsi Tataniaga yang dilakukan Pedagang Pengecer**

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Pada pola saluran II, pedagang pengecer melakukan pembelian kepada pedagang pengumpul dan menjual ubi jalar tersebut kepada konsumen. Pada pola saluran V, pedagang pengecer membeli ubi jalar dari pedagang antar daerah dan menjual ubi jalar tersebut kepada konsumen.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengecer berupa aktivitas pengemasan, pengangkutan dan penyimpanan. Aktivitas pengemasan yang dilakukan pedagang pengecer adalah dengan menggunakan kantong plastik. Aktivitas pengangkutan juga dilakukan oleh pedagang pengecer. Pada pola saluran II, pedagang pengecer melakukan pengangkutan dari kios pedagang pengumpul. Sedangkan pada

pola saluran V, pedagang pengecer melakukan pengangkutan dari kios pedagang antar daerah. Aktivitas penyimpanan dilakukan pedagang pengecer apabila masih ada ubi jalar yang belum laku terjual.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer berupa aktivitas penanggung jawaban risiko, pembiayaan, dan informasi pasar. Risiko yang biasanya ditanggung oleh pedagang pengecer adalah risiko kerugian karena ubi jalar yang dijual tidak terjual semuanya sehingga ubi jalar tersebut menjadi busuk dan tidak layak lagi untuk dijual. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah penyediaan modal untuk membeli ubi jalar dari pedagang sebelumnya, sewa lapak, biaya transportasi, biaya bongkar muat, biaya penyusutan peralatan serta untuk membayar iuran kebersihan pasar. Fungsi informasi pasar diperoleh pedagang pengecer dari sesama pedagang pengecer dan pedagang lainnya mengenai perkembangan harga beli dan harga jual ubi jalar.

### **Analisis Biaya dan Margin Tataniaga**

Tabel 1. Margin Tataniaga Ubi Jalar dari Lima Saluran Tataniaga

No	Saluran Tataniaga	Harga Jual Petani (Rp/Kg)	Harga ditingkat Konsumen (Rp/Kg)	Margin Tataniaga (Rp/Kg)
1	Pola Saluran I	1.888,89	3.333,33	1.444,44
2	Pola Saluran II	1.888,89	4.666,67	2.777,78
3	Pola Saluran III	1.888,89	4.000	2.111,11
4	Pola Saluran IV	1.888,89	5.000	3.111,11
5	Pola Saluran V	1.888,89	6.000	4.111,11

Tabel 1 menunjukkan margin tataniaga ubi jalar pada kelima saluran. Dari Tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa saluran I merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga yang paling kecil dibandingkan keempat pola saluran lainnya. Margin tataniaga tiap pola saluran berbeda. Hal ini disebabkan karena jumlah lembaga tataniaga yang terlibat, serta besarnya biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga. Seperti yang terjadi pada tataniaga ubi jalar ini, pada pola saluran I hanya satu lembaga tataniaga yang terlibat yaitu pedagang pengumpul, serta biaya tataniaga yang dikeluarkan pada saluran ini paling kecil dibandingkan keempat saluran lainnya. Pada pola saluran II ada dua lembaga tataniaga yang terlibat yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pada pola saluran III ada dua lembaga tataniaga yang terlibat yaitu pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah. Pada pola saluran IV ada dua pola lembaga tataniaga yang terlibat yaitu pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah (sekaligus menjadi pengecer), dan pada pola saluran V ada tiga lembaga tataniaga yang terlibat yaitu pedagang pengumpul, pedagang antar daerah dan pedagang pengecer. Semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran tataniaga, maka biaya tataniaga akan semakin besar. Hal ini akan menyebabkan semakin besar margin tataniaga, sehingga harga yang akan diterima petani akan semakin kecil.

### **Bagian yang diterima Petani (*Farmer's Share*) Ubi Jalar**

Bagian yang diterima petani menentukan berapa besar keuntungan yang diperoleh petani dalam kegiatan tataniaga tersebut. Untuk mengetahui besarnya bagian yang diterima oleh petani, dilihat dari persentase perbandingan penjualan petani dengan total nilai produk.

Tabel 2. Bagian yang diterima petani dalam tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu

No	Saluran Tataniaga	Harga yang diterima Petani (Rp/Kg)	Harga ditingkat Konsumen (Rp/Kg)	Bagian yang diterima petani (%)
1	Pola Saluran I	1.888,89	3.333,33	56,67
2	Pola Saluran II	1.888,89	4.666,67	40,48
3	Pola Saluran III	1.888,89	4.000	47,22
4	Pola Saluran IV	1.888,89	5.000	37,78
5	Pola Saluran V	1.888,89	6.000	31,48

Dari kelima saluran tataniaga diatas menggambarkan bagian yang diterimaoleh petani, terlihat bahwa yang lebih menguntungkan bagi petani ubi jalar adalah saluran I, karena pada pola saluran ini persentase bagian yang diterima petani lebih besar dibandingkan dengan keempat pola saluran lainnya yaitu 56,67 %.Hal ini menunjukkan bahwa bagian yang diterima petani pada saluran I sebesar 56,67 % dari harga yang dibayarkan konsumen akhir. Besarnya bagian yang diterima petani pada saluran I disebabkan karena pada pola saluran I lembaga tataniagayang terlibat lebih sedikit, sehingga perbedaan antara harga jual di tingkat petani dengan harga beli di tingkat konsumen tidak jauh berbeda.

### **Efisiensi Tataniaga Ubi Jalar**

Efisien atau tidaknya saluran tataniaga yang dilalui dapat dilihat dari nilai efisiensi biaya (EP). Semakin kecil EP maka semakin efisien tataniaga yang dilalui karena mampu menyalurkan produk dengan biaya kecil. Nilai EP yaitu ratio antara biaya tataniaga dengan nilai produk yang dipasarkan (harga yang diterima oleh konsumen akhir). Ukuran efisiensi tataniaga menurut Mubyarto(1989) adalah mampu menyalurkan produk dari produsen kepada konsumendengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil daripada keseluruhan harga yang harus dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta didalam kegiatan produksi dan tataniaga barang tersebut.

Tabel 3. Efisiensi biaya tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu

No	Keterangan	Biaya Tataniaga (Rp/kg)	Nilai Produk yang Dipasarkan (Rp/kg)	EP (%)
1	Pola Saluran I	871,86	3.333,33	26,16
2	Pola Saluran II	1.216,25	4.666,67	26,06
3	Pola Saluran III	1.148,09	4.000	28,70
4	Pola Saluran IV	1.517,39	5.000	30,35
5	Pola Saluran V	1.455,80	6.000	24,26

Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat bahwa Saluran II merupakan saluran yang paling efisien dibandingkan saluran lainnya. Hal ini disebabkan karena saluran I memiliki nilai persentase efisiensi tataniaga ubi jalar yang paling kecil yaitu sebesar 26,06%. Nilai EP pada pola saluran II artinya setiap 1 kg ubi jalar yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 26,06% dari nilai produk. Sedangkan nilai EP paling besar terdapat pada pola saluran IV yaitu sebesar 30,35%. Nilai EP pada pola saluran IV artinya setiap 1 kg ubi jalar yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 30,35% dari nilai produk. Nilai EP yang kecil disebabkan karena sedikitnya biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dan juga karena sedikitnya lembaga tataniaga yang terlibat dalam pola saluran tersebut. Sedangkan nilai EP yang besar disebabkan karena banyaknya biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dan juga karena banyaknya lembaga tataniaga yang terlibat dalam pola saluran tersebut.

## **KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap tataniaga ubi jalar di Nagari Sungai Jambu, Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar, maka diperoleh kesimpulan :

1. Saluran tataniaga yang terbentuk dalam sistem tataniaga ubi jalar ada lima saluran,. Pola I : petani – pedagang pengumpul – konsumen antara (pabrik saus). Pola II : petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen akhir. Pola III : petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah - konsumen antara (pabrik saus). Pola IV : petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah (sekaligus pedagang pengecer) –konsumen akhir. Pola V : petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah - pedagang pengecer – konsumen akhir.

Setiap lembaga tataniaga tersebut melakukan fungsi tataniaga yang terdiri dari fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas yang berbeda-beda.

2. Margin tataniaga yang terjadi pada pola saluran I adalah Rp 1.444,44/kg, margin pada pola saluran II adalah Rp 2.777,78/kg, margin pada pola saluran III adalah Rp 2.111,11/kg, margin tataniaga pada pola saluran IV adalah Rp 3.111,11/kg, dan margin pola saluran V adalah Rp 4.111,11/kg. Margin tataniaga terkecil terdapat pada pola saluran I. Berdasarkan analisis *farmer's share*, bagian yang diterima petani pada pola saluran I adalah 56,67 %, bagian yang diterima petani pada pola saluran II adalah 40,48%, bagian yang diterima petani pada pola saluran III adalah 47,22%, bagian yang diterima petani pada pola saluran IV adalah 37,78%, bagian yang diterima petani pada pola saluran V adalah 31,48%. Pola saluran yang paling besar *farmer's share*nya adalah saluran I. Dan dari segi efisiensi biaya, pola saluran II memiliki nilai persentase EP paling kecil yaitu sebesar 26,16 %, artinya setiap 1 kg ubi jalar yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 26,16 % dari nilai produk. Sehingga didapat kesimpulan saluran II adalah saluran tataniaga yang paling efisien dari kelima saluran karena mampu meminimalisir biaya yang dikeluarkan saat penyaluran ubi jalar dari petani sampai ke konsumen.

### **Saran**

1. Untuk mengatasi hama tikus yang menyerang tanaman ubi jalar, petani dapat melakukan beberapa pengendalian seperti melakukan sistem gropyokan (melakukan pemburuan secara langsung atau dengan cara membunuh tikus secara langsung). Selain itu melakukan penyiangan untuk mengurangi sarang tikus.
2. Untuk memperkecil marjin tataniaga dan mengoptimalkan *farmer's share* dapat dilakukan dengan salah satu cara yaitu petani atau kelompok tani melakukan nilai tambah (*value added*) terhadap ubi jalar sehingga menghasilkan produk seperti tepung, keripik, saos, dan lain-lain.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Badan Pusat Statistik. 2017. Statistik Indonesia. Jakarta .708 Hal.
- Badan Pusat Statistik. 2017. Sumatera Barat Dalam Angka. Padang. 855 Hal.
- Budi Setyawan. 2015. Budidaya Umbi-Umbian Padat Nutrisi. Yogyakarta :Pustaka Baru Press. 199 Hal.
- Mubayarto.1989. Pengantar Ekonomi Pertanian. Edisi Ketiga. Jakarta: LP3ES. 243 Hal.
- Usman, Yusri. 2013. Diktat Kuliah Pemasaran Agribisnis: Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian. Padang: Faperta Unand. 100 Hal.
- UPTD Pertanian Kecamatan Pariangan. 2017. Produksi Ubi Jalar Menurut Nagari di Kecamatan Pariangan. Pariangan.