



Available online at <http://joseta.faperta.unand.ac.id>

Journal of Socio Economics on Tropical Agriculture (Jurnal Sosial
Ekonomi Pertanian Tropis) (JOSETA)

ISSN: 2686 – 0953 (online)



ANALISIS TATANIAGA BAWANG PUTIH (*ALLIUM SATIVUM L.*) DI NAGARI SALAYO TANANG BUKIK SILEH KECAMATAN LEMBANG JAYA KABUPATEN SOLOK

Indah Sari¹, Yusri Usman², Rian, Hidayat³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang, 25163, Indonesia

²Staf Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang, 25163, Indonesia

³Staf Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang, 25163, Indonesia

email koresponden: indah12ipa1@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan saluran tataniaga, fungsi-fungsi tataniaga bawang putih (2) menganalisis margin tataniaga, bagian yang diterima masing-masing lembaga, dan efisiensi tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh Kecamatan Lembang Jaya Kabupaten Solok. Penelitian ini dilaksanakan dengan metode survei dengan teknik pengambilan sampel secara sengaja (*purposive*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada dua kelompok saluran tataniaga, kelompok 1; saluran I: petani - pedagang pengumpul (gudang pembibitan) - konsumen bibit, kelompok 2 ; saluran II : petani - pedagang pengumpul - pedagang antar daerah - pedagang pengecer - konsumen akhir, saluran III : petani - pedagang antar daerah - pedagang pengecer - konsumen akhir, saluran IV : petani - pedagang pengecer - konsumen akhir. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani dan lembaga tataniaga bawang putih yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Margin tataniaga pada saluran tataniaga kelompok 1 (saluran I) sebesar Rp 49.000,00. Pada saluran tataniaga kelompok 2, saluran IV yang memiliki margin tataniaga paling kecil. Berdasarkan analisis *farmer's share*, bagian yang diterima petani pada pola saluran tataniaga kelompok 1 (saluran I) adalah 18,33%. Pada saluran tataniaga kelompok 2, yang lebih menguntungkan bagi petani bawang putih adalah saluran IV. Berdasarkan efisiensi tataniaga, saluran tataniaga kelompok I (saluran I) memiliki persentase EP sebesar 9,38 %. Saluran tataniaga kelompok II, saluran II merupakan saluran yang paling efisien.

Kata Kunci: Tataniaga, Bawang putih, Margin, Keuntungan, dan Efisiensi.

Abstract

This study aims to (1) describe the tataniaga channel, garlic trading functions (2) analyze the tataniaga margin, the share received by each institution, and the efficiency of garlic trading in Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh, Lembang Jaya District, Solok Regency. This research was carried out by survey method with purposive sampling techniques. The results showed that there are two groups of tataniaga channels, group 1; channel I : farmers - collecting traders (nursery warehouses) - consumers of seedlings, group 2 ; channel II : farmers - collecting traders - interregional traders - retailer traders - end consumers, channel III : farmers - interregional traders - retailer traders - end consumers, channel IV : farmers - merchant retailers - end consumers. The commercial functions carried out by farmers and garlic trading institutions are exchange functions, physical functions, and facility functions. The trading margin in group 1 commerce channel (channel I) is IDR 49,000.00. In group 2 commerce channel, channel IV has the smallest trading margin. Based on farmer's share analysis, the share received by farmers in the pattern of group 1 commercial channel (channel I) is 18.33%. In group 2 commercial channels, more profitable for garlic growers is channel IV. Based on tataniaga efficiency, group I commerce channel (channel I) has an EP percentage of 9.38%. Group II commerce channel, channel II is the most efficient channel.

Keywords: Tataniaga, Garlic, Margin, Profit, and Efficiency.

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan sektor potensial yang memiliki peranan penting didalam pembangunan ekonomi suatu negara, khususnya di negara-negara sedang berkembang yang mayoritas merupakan negara agraris. Salah satu subsektor pertanian yang memiliki peluang dan prospek yang baik untuk dikembangkan adalah tanaman hortikultura. Tanaman hortikultura banyak dijumpai di Indonesia diantaranya berupa sayuran, buah-buahan, dan juga tanaman hias (Mubyarto, 2007).

Salah satu produk hortikultura yang diusahakan petani adalah bawang putih. Bawang putih (*Allium sativum L.*) merupakan salah satu komoditas tanaman hortikultura yang permintaan pasarnya terus meningkat sejalan dengan pertambahan jumlah penduduk, ragam penggunaan yang semakin banyak, perkembangan ekonomi yang semakin membaik, dan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat tentang arti kebutuhan gizi (Risaldi, 2015).

Harga bawang putih ditingkat petani tidak menentu. Berdasarkan hasil wawancara dengan petani pada saat survei pendahuluan dijelaskan bahwa harga jual bawang putih kering per kg pada bulan Februari 2018 adalah sebesar Rp 14.000/kg dan untuk harga jual bawang putih basah dikenakan sebesar Rp 10.000/kg. Dari informasi harga tersebut terlihat bahwa terdapat margin tataniaga yang cukup tinggi dalam sistem tataniaga bawang putih. 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 (Ariaty, 2016). Margin tataniaga ini juga timbul karena adanya biaya-biaya tataniaga dan keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam sistem tataniaga bawang putih 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 (Stevan, dkk, 2015).

Saluran tataniaga dan lembaga tataniaga merupakan komponen penting dalam tataniaga bawang putih. Menurut Usman (Usman, 2013), 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 bawang putih ini perlu dilakukan sehingga dapat diketahui saluran mana yang lebih efisien yang dapat mendatangkan manfaat bagi petani dan lembaga yang terlibat dalam tataniaga bawang putih.

Dari permasalahan diatas maka perlu dilakukan kajian yaitu :

1. Bagaimana Bagaimana saluran tataniaga, fungsi-fungsi tataniaga, dan permasalahan dalam sistem tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh Kecamatan Lembang Jaya Kabupaten Solok?
2. Berapa besar margin tataniaga yang diterima oleh masing-masing lembaga dan efisiensi saluran tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh Kecamatan Lembang Jaya Kabupaten Solok?

Berdasarkan dengan uraian diatas, maka peneliti perlu melakukan suatu penelitian yang berjudul "Analisis Tataniaga Bawang Putih (*Allium Sativum L.*) Di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh Kecamatan Lembang Jaya Kabupaten Solok".

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh Kecamatan Lembang Jaya Kabupaten Solok. Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan metode *purposive* atau sengaja. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode survei 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 (Nazir, 2011). Metode pengambilan sampel petani yang digunakan adalah metode pengambilan sampel secara sengaja (*purposive*) dimana pengambilan sampel dilakukan berdasarkan pertimbangan tertentu (Sugiono, 2019). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 30 orang petani dengan kriteria petani yang memproduksi bawang putih dengan varietas Lumbu Hijau dengan musim tanam pada bulan April - Mei 2019 yang panen pada bulan Agustus - September 2019. Sampel pedagang diambil berdasarkan keterlibatannya dalam melakukan pemasaran bawang putih 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, BPP Lembang Jaya, 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 jumlah produksi bawang putih
 - c. Informasi harga penjualan bawang putih
 - d. Informasi pemasaran.
 - e. Informasi yang berhubungan dengan fungsi tataniaga.
2. Data dari pedagang

- a. Identitas pedagang.
 - b. Informasi mengenai kegiatan tataniaga bawang putih oleh pedagang sampel.
3. Lembaga tataniaga yang meliputi pedagang pengumpul, pedagang pengecer, serta lembaga lembaga pembantu dalam proses distribusi

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

1. Harga penjualan bawang putih pada setiap lembaga tataniaga yang terlibat ($H_n = \text{Rp/kg}$).
2. Seluruh biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga mulai dari produsen ke konsumen akhir ($C_n = \text{Rp/kg}$).
3. Keuntungan yang diambil setiap lembaga tataniaga mulai dari petani sampai ke konsumen akhir ($\pi = \text{Rp/kg}$).
4. Harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir (Rp/kg).
5. Margin tataniaga ($M = \text{Rp/kg}$).
6. Efisiensi Tataniaga ($EP = \%$).

Untuk menjawab pertanyaan pertama yaitu mendeskripsikan saluran tataniaga bawang putih dan fungsi tataniaga bawang putih yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh dilakukan analisis deskriptif. Untuk menjawab pertanyaan kedua yaitu menganalisis margin tataniaga dan bagian yang diterima oleh petani (*farmer's share*) serta efisiensi tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh digunakan analisis kuantitatif dengan menggunakan rumus :

Margin Tataniaga

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

$$M = He - Hp \text{ (Hamid, 1994)}$$

Dimana :

M = Margin tataniaga (Rp/Kg)

He = Harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/Kg)

Hp = Harga petani produsen (Rp/Kg)

Bagian yang diperoleh setiap lembaga tataniaga

Dalam proses penyaluran bawang putih sampai dari petani ke pedagang akhir, para lembaga tataniaga juga mengambil keuntungan sebagai balas jasa. Secara sistematis, keuntungan yang diperoleh setiap lembaga tataniaga dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = M - B \text{ (Hamid,1994)}$$

Dimana :

π = Keuntungan yang diambil lembaga tataniaga (Rp/kg)

M = Margin tataniaga (Rp/kg)

B = Biaya tataniaga (Rp/kg)

Bagian yang diterima petani

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

$$Lp = (Hp/He) \times 100\% \text{ (Hamid,1994)}$$

Dimana :

Lp = Bagian yang diterima oleh petani (%)

Hp = Harga pada petani (Rp/kg)

He = Harga pada konsumen (Rp/kg)

Biaya penyusutan

Perhitungan biaya penyusutan ini dengan menggunakan metode garis lurus. Dalam metode garis lurus tersebut, pembebanan berkala biaya penyusutan akan berjumlah sama selama perkiraan umur aktiva tetap (Hery. 2014). Sehingga digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Harga pokok} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$$

(Rp/tahun)

Biaya bersama

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

Persentase biaya bersama (%)

$$= \frac{\text{Penjualan bawang putih (kg)}}{\text{Total penjualan semua produk (kg)}} \times 100\%$$

Harga khusus bawang putih (Rp)

= Persentase biaya bersama (%) x Harga beli (Rp)

Biaya kemasan (Rp)

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

Bunga modal

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

Bunga modal (perhari) =

$$\frac{(\text{Biaya dibayarkan} + \text{Biaya diperhitungkan} + \text{Harga beli}) \times \text{Suku bunga (7\%)}}{365}$$

Efisiensi tataniaga

Efisiensi tataniaga adalah perbandingan antara total biaya dengan total nilai produk yang dipasarkan (Soekartawi, 2003). Efisiensi tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$EP = (TB/TNP) \times 100\% \text{ (Hamid,1994)}$$

Dimana :

EP = Efisiensi tataniaga (%)

TB = Total biaya tataniaga (Rp)

TNP = Total nilai produk (Rp)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kenagarian Salayo Tanang Bukik Sileh merupakan salah satu nagari yang ada di Kecamatan Lembang Jaya, Kabupaten Solok. Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh terdiri dari 9 jorong, yaitu Jorong

Simpang, Jorong Data, Jorong Rumah Panjang, Jorong Lakuek, Jorong Lembang, Jorong Pasar, Jorong Kopi, Jorong Taratak Paneh, Jorong Taratak Baru. Jumlah penduduk Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh tercatat sebanyak 4.543 jiwa. Sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai petani. Secara geografis Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh memiliki potensi alam terutama dalam bidang pertanian.

Kawasan Pengembangan Bawang Putih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Petugas Penyuluh Lapangan (PPL) mengatakan bahwa, pada tahun 2018 Kabupaten Solok merupakan salah satu kabupaten yang dimasukkan kedalam program pengembangan bawang putih oleh Kementerian Pertanian. Kabupaten Solok menyiapkan lahan sebesar 50 ha untuk penanaman bawang putih yang terdapat pada 4 kecamatan, yaitu Kecamatan Lembang Jaya, Kecamatan Danau Kembar, Kecamatan Gunung Talang, dan Kecamatan Lembah Gumanti.

Dalam mencapai program swasembada bawang putih pada tahun 2019, di Kecamatan Lembang Jaya khususnya pada Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh bekerjasama dengan gudang pembibitan untuk menyediakan bibit bawang putih. Gudang pembibitan akan membeli hasil panen petani yang membudidayakan bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh untuk disimpan pada gudang penyimpanan dengan tujuan agar kebutuhan bibit bawang putih dapat memenuhi kebutuhan permintaan bawang putih ditingkat lokal.

Saluran Tataniaga Bawang Putih

Dari hasil penelitian diperoleh empat pola saluran tataniaga bawang putih dari Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh yaitu:

1. Kelompok 1 (Bawang putih basah / dijadikan bibit).

Saluran I

Petani - Pedagang Pengumpul (Gudang Pembibitan) - Konsumen Bibit.

2. Kelompok 2 (Bawang putih kering / untuk dikonsumsi).

Saluran II

Petani - Pedagang Pengumpul - Pedagang Antar Daerah (PAD) - Pedagang Pengecer - Konsumen Akhir.

Saluran III

Petani - Pedagang Antar Daerah (PAD) - Pedagang Pengecer - Konsumen Akhir.

Saluran IV

Petani - Pedagang Pengecer - Konsumen Akhir.

Analisis Fungsi Tataniaga

Fungsi Tataniaga yang dilakukan Petani

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani berupa aktivitas penjualan. Petani sampel di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh menjual bawang putihnya kepada pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, dan pedagang pengecer. Alasan petani lebih memilih menjual hasil panennya langsung kepada pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, dan pedagang pengecer adalah petani mendapatkan jaminan pasar sehingga dapat menghemat waktu dan biaya petani. Selain itu karena alasan sudah berlangganan, adanya ikatan kekeluargaan atau pedagang pengumpul meminjamkan uangnya kepada petani.

Petani sampel melakukan fungsi fisik yang terdiri atas aktivitas pengangkutan, pengeringan, dan pengemasan. Aktivitas pengangkutan yang dilakukan petani pada saluran I adalah mengangkut bawang putih dari lahan menuju tempat pedagang pengumpul. Pada saluran II bawang putih yang

sudah dipanen diangkut kerumah petani untuk dilakukan proses pengeringan. Setelah kering bawang putih dibawa ke tempat pedagang pengumpul. Pada saluran III bawang putih yang sudah dipanen diangkut ke rumah petani untuk dilakukan proses pengeringan. Namun bawang putih yang sudah kering langsung dijemput oleh pedagang antar daerah kerumah petani. Sedangkan pada saluran IV petani mengangkut bawang putih dari lahan ke Pasar Bukik Sileh untuk dijual ke pedagang pengecer. Aktivitas pengeringan yang dilakukan petani pada saluran II, dan saluran III adalah bawang putih yang sudah dipanen akan dikeringkan selama 1 - 2 minggu di rumah petani. Bawang putih dikeringkan dipara-para yang terbuat dari kayu, seperti yang terlihat pada lampiran. Aktivitas pengemasan dilakukan petani dengan menggunakan karung dan tali. Bawang putih yang telah dipanen dimasukkan kedalam karung, dan jika sudah penuh ditutup dengan menggunakan tali. Berat 1 karung bawang putih tersebut adalah 50 kg.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani berupa aktivitas informasi pasar, aktivitas pembiayaan, dan aktivitas penanggungan resiko. Aktivitas informasi pasar biasanya diperoleh petani dari pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, dan pedagang pengecer, serta dari sesama petani lainnya. Aktivitas pembiayaan yang dilakukan petani menyangkut biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses tataniaga bawang putih. Aktivitas penanggungan resiko yang diterima petani adalah resiko penurunan hasil panen karena faktor cuaca, dan resiko penurunan harga jual bawang putih.

Fungsi Tataniaga yang dilakukan Pedagang Pengumpul

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Pedagang pengumpul membeli bawang putih dari petani yang ada di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh. Pada saluran I, pedagang pengumpul menjual bawang putih tersebut kepada konsumen bibit. Pada saluran II pedagang pengumpul menjual bawang putih tersebut kepada pedagang antar daerah.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengumpul berupa aktivitas pengeringan, pengemasan, dan pengangkutan. Aktivitas pengeringan hanya dilakukan oleh saluran I. Aktivitas pengemasan dilakukan oleh saluran I dan saluran II dengan menggunakan karung. Aktivitas pengangkutan yang dilakukan pedagang pengumpul pada saluran I adalah mengangkut bawang putih dari rumah petani. Pada saluran II pedagang pengumpul mengangkut bawang putih ke Pasar Bukik Sileh dengan menggunakan sepeda motor untuk dijual ke pedagang antar daerah.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul berupa aktivitas penanggungan resiko, sortasi, pembiayaan, dan informasi pasar. Aktivitas penanggungan resiko yang dilakukan pedagang pengumpul yaitu terkait dengan bawang putih yang rusak atau busuk saat pengangkutan, penyusutan produk, dan resiko penurunan harga. Aktivitas sortasi yang dilakukan pedagang pengumpul pada saluran I adalah mengelompokkan bawang putih berdasarkan ukurannya. Aktivitas pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul adalah meliputi biaya angkut, biaya penyusutan timbangan, sewa tempat. Aktivitas informasi pasar dibutuhkan pedagang pengumpul untuk mengetahui permintaan dan penawaran bawang putih terkait dengan harga yang diterima. Informasi ini dapat diperoleh dari sesama pedagang.

Fungsi Tataniaga yang dilakukan Pedagang Antar Daerah

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang antar daerah berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Pedagang antar daerah membeli bawang putih dari petani dan pedagang pengumpul. Pada saluran II dan saluran III, pedagang antar daerah sekaligus menjadi pedagang pengecer menjual bawang putih tersebut ke konsumen.

Fungsi fisik terdiri dari aktivitas pengemasan, dan pengangkutan. Aktivitas pengemasan yang dilakukan pedagang antar daerah dengan menggunakan kantong plastik. Aktivitas pengangkutan yang

dilakukan adalah mengangkut bawang putih yang dibeli dari pedagang pengumpul dan petani.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang antar daerah berupa aktivitas pembiayaan, sortasi, penanggungan resiko, dan informasi pasar. Aktivitas pembiayaan terkait dengan biaya penyusutan alat, biaya sewa mobil, biaya sewa tempat, biaya kantong plastik, biaya angkut dan biaya kebersihan. Aktivitas sortasi yang dilakukan oleh pedagang antar daerah adalah memisahkan bawang putih sesuai ukuran. Aktivitas penanggungan resiko terkait dengan resiko bawang putih yang rusak, dan resiko penyusutan produk. Sedangkan aktivitas informasi pasar adalah pedagang antar daerah mencari informasi mengenai harga bawang putih, yang mana informasi tersebut diperoleh dari sesama pedagang.

Fungsi Tataniaga yang dilakukan Pedagang Pengecer

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer berupa aktivitas pembiayaan, penanggungan resiko, sortasi, dan informasi pasar. Aktivitas pembiayaan terkait dengan biaya penyusutan alat, biaya transportasi, biaya sewa tempat, biaya kantong plastik, dan biaya kebersihan. Aktivitas sortasi yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah memisahkan bawang putih sesuai ukuran. Aktivitas penanggungan resiko terkait dengan resiko bawang putih yang rusak, dan resiko penyusutan produk. Sedangkan aktivitas informasi pasar adalah pedagang pengecer mencari informasi mengenai harga bawang putih, yang mana informasi tersebut diperoleh dari sesama pedagang.

Analisis Biaya dan Margin Tataniaga

Tabel 1 menunjukkan margin tataniaga bawang putih pada keempat saluran. Dari tabel di bawah dapat dilihat bahwa saluran IV merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga yang paling kecil

Tabel 1. Margin Tataniaga Bawang Putih dari Empat Saluran Tataniaga

No	Saluran Tataniaga	Harga Jual Petani (Rp/kg)	Harga ditingkat Konsumen (Rp/kg)	Margin Tataniaga (Rp/kg)
1	Saluran I	11.000,00	60.000,00	49.000,00
2	Saluran II	16.000,00	26.000,00	10.000,00
3	Saluran III	18.000,00	26.000,00	8.000,00
4	Saluran IV	8.666,67	12.000,00	3.333,00

pengecer berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Pada saluran IV, pedagang pengecer melakukan pembelian kepada petani dan menjual bawang putih tersebut kepada konsumen.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengecer berupa aktivitas pengemasan, dan pengangkutan. Aktivitas pengemasan yang dilakukan pedagang pengecer adalah dengan menggunakan kantong plastik. Aktivitas pengangkutan yang dilakukan pedagang pengecer adalah mengangkut bawang putih ke Pasar Bukik Sileh.

dibandingkan ketiga saluran lainnya. Margin tataniaga tiap saluran berbeda. Hal ini disebabkan karena jumlah lembaga tataniaga yang terlibat, serta besarnya biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga (Paidi, 2016). Seperti yang terjadi pada tataniaga bawang putih ini, pada pola saluran IV hanya satu lembaga tataniaga yang terlibat yaitu pedagang pengecer, serta biaya tataniaga yang dikeluarkan pada saluran ini paling kecil dibandingkan ketiga saluran lainnya. Pada pola saluran I ada satu lembaga

yang terlibat yaitu pedagang pengumpul (pembibit). Pada pola saluran II ada tiga lembaga yang terlibat yaitu pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, pedagang pengecer. Pada pola saluran III ada dua lembaga yang terlibat yaitu pedagang antar daerah dan pedagang pengecer.

Bagian yang diterima Petani (*Farmer's Share*) Bawang Putih

Bagian yang diterima petani menentukan keuntungan yang diperoleh petani dalam kegiatan tataniaga tersebut. Untuk mengetahui besarnya bagian yang diterima oleh petani, dilihat dari persentase perbandingan harga yang dibayarkan konsumen akhir (Lathifah, dkk 2021). Perhitungan bagian yang diterima oleh petani dapat dilihat pada tabel 2.

lebih sedikit, sehingga perbedaan antara harga jual ditingkat petani dengan harga beli ditingkat konsumen tidak jauh berbeda.

Efisiensi Tataniaga Bawang Putih

Efisien atau tidaknya saluran tataniaga yang dilalui dapat dilihat dari nilai efisiensi biaya (EP). Semakin kecil EP maka semakin efisien tataniaga yang dilalui (Marloza, 2019). Nilai EP yaitu ratio antara biaya tataniaga dengan nilai produk yang dipasarkan (harga yang diterima oleh konsumen akhir). Ukuran efisiensi tataniaga adalah mampu menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil daripada keseluruhan harga yang harus dibayarkan konsumen

Tabel 2. Bagian yang diterima petani dalam tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh

No	Saluran Tataniaga	Harga yang diterima Petani (Rp/kg)	Harga ditingkat Konsumen (Rp/kg)	Bagian yang diterima petani (%)
1	Saluran I	11.000,00	60.000,00	49.000,00
2	Saluran II	16.000,00	26.000,00	10.000,00
3	Saluran III	18.000,00	26.000,00	8.000,00
4	Saluran IV	8.666,67	12.000,00	3.333,00

Dari keempat saluran tataniaga diatas menggambarkan bagian yang diterima oleh petani, terlihat bahwa yang lebih menguntungkan bagi petani bawang putih adalah saluran IV, karena pada pola saluran ini persentase bagian yang diterima petani lebih besar dibandingkan dengan ketiga saluran yang lainnya yaitu 72,22% dari harga yang dibayarkan konsumen akhir. Besarnya bagian yang

akhir kepada semua pihak yang ikut serta didalam kegiatan produksi dan tataniaga barang tersebut (Sudiadnyana, 2015). Efisiensi tataniaga tidak akan terjadi apabila biaya pemasaran yang dikeluarkan semakin besar sementara tidak ada peningkatan nilai produk yang dipasarkan atau peningkatannya tidak sebanding dengan peningkatan jumlah biaya yang dikeluarkan (Sigalingging, 2007). Tingkat efisiensi

Tabel 3. Efisiensi biaya tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh

No	Keterangan	Biaya (Rp/kg)	Tataniaga Nilai Produk (Rp/kg)	Yang Dipasarkan	EP (%)
1	Saluran I	5.630,96	60.000,00		9,38
2	Saluran II	902,24	26.000,00		3,47
3	Saluran III	936,75	26.000,00		3,60
4	Saluran IV	615,01	12.000,00		5,13

diterima petani pada saluran IV disebabkan karena pada pola saluran IV lembaga tataniaga yang terlibat

tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh dapat dilihat pada tabel 3.

Berdasarkan tabel 3, dapat dilihat bahwa saluran II merupakan saluran yang paling efisien dibandingkan saluran lainnya. Hal ini disebabkan karena saluran II memiliki nilai persentase efisiensi tataniaga bawang putih yang paling kecil yaitu sebesar 3,47%. Selain itu, saluran II lebih efisien karena peningkatan jumlah biaya tataniaga pada saluran ini sebanding dengan peningkatan nilai produk yang dipasarkannya. Nilai EP pada saluran II artinya setiap 1 kg bawang putih yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 3,47% dari nilai produk. Sedangkan nilai EP paling besar terdapat pada saluran I yaitu sebesar 9,38%. Nilai EP pada saluran I artinya setiap 1 kg bawang putih yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 9,38% dari nilai produk

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap tataniaga bawang putih di Nagari Salayo Tanang Bukik Sileh, Kecamatan Lembang Jaya, Kabupaten Solok, maka diperoleh kesimpulan :

1. Kelompok 1 (Bawang putih basah / dijadikan bibit).

Saluran I

Petani - Pedagang Pengumpul (Gudang Pembibitan) - Konsumen Bibit.

2. Kelompok 2 (Bawang putih kering / untuk dikonsumsi).

Saluran II

Petani - Pedagang Pengumpul - Pedagang Antar Daerah (PAD) - Pedagang Pengecer - Konsumen Akhir.

Saluran III

Petani - Pedagang Antar Daerah (PAD) - Pedagang Pengecer - Konsumen Akhir.

Saluran IV

Petani - Pedagang Pengecer - Konsumen Akhir.

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

Margin tataniaga yang terjadi pada pola saluran I adalah Rp 49.000/kg, margin pada pola saluran II adalah Rp 10.000/kg, margin pada pola saluran III adalah Rp 8.000/kg, dan margin pada pola saluran IV adalah Rp 3333,33/kg. Margin tataniaga terkecil terdapat pada pola saluran IV. Berdasarkan analisis farmer's share, bagian yang diterima petani pada pola saluran I adalah 18,33%, bagian yang diterima petani pada pola saluran II adalah 61,54%, bagian yang diterima petani pada saluran III adalah 69,23%, dan bagian yang diterima petani pada saluran IV adalah 72,22%.

Saran

1. Pada saluran tataniaga kelompok I bawang putih yang dipanen petani dijadikan bibit bawang putih, ini merupakan program pemerintah dalam meningkatkan produksi bawang putih lokal, hendaknya ini tepat sasaran terhadap petani dan dapat membantu petani dalam melakukan usahatani dan tataniaga bawang putih.
2. Pada saluran tataniaga kelompok II petani menjual bawang putih ada yang dalam keadaan basah dan ada yang kering, sebaiknya petani melakukan pengeringan agar bawang putih tahan lama dan harganya lebih meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariaty, W., Rifai, A., & Maharani, E. (2016). Analisis Margin Pemasaran Agroindustri Beras Di Kecamatan Bungaraya Kabupaten Siak. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau*, 3(1), 1–6.
- Hamid. 1994. *Dasar - Dasar Tataniaga Pertanian*. Pekanbaru: Fajar Harapan
- Hery. 2014. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: Grasindo
- Lathifah, Radiansah, D., & Indarastuti, E. (2021). Analisis Saluran Tataniaga Dan Margin Tataniaga Kelapa Di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Agribisnis*, 23(1), 30–42.

- Marloza, R. 2019. Analisis Tataniaga Beras di Kampung Bumi Mulia Distrik Wanggar Kabupaten Nabire. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 15(2), 9–25.
- Moh Nazir, 2011. *Metode Penelitian*. Cetakan 6. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Mubyarto. 1994. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: LP3ES
- Paidi. 2016. Margin Tata Niaga Cumi-Cumi di Koperasi Mina Fajar Sidik Kecamatan Blanakan Kabupaten Subang. *Jurnal Penyuluhan Perikanan dan Kelautan*, 10 (1)
- Risaldi, U. M. dan S. 2015. Pengaruh Pemberian Jenis Pupuk Terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Bawang Putih Putih (*Allium sativum*, L). *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 3(April), 49–58.
- Sigalingging, Jean. 2007. Analisis Efisiensi Pemasaran Ayam Ras Pedaging di Kecamatan Pamijahan Kabupaten Bogor (Skripsi). Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor.
- Soekartawi. 2003. Analisis Saluran Tataniaga Sawi Di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan. *Journal on Social*, 1–11.
- Stevan. 2015. Analisis Efektivitas Pasar Lelang di Kabupaten Bungo Provinsi Jambi. *Jurnal Sosio Ekonomika Bisnis* Vol 18. (1) 2015
- Sudiadnyana, I. K. H. 2015. Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Komoditas Anggur di desa Banyupoh Kecamatan Gerokgak Tahun 2014. *Pendidikan Ekonomi Undiskha*, 5(1), 2–10.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & RND*. Bandung: Alfabeta
- Usman, Yusri. 2013. *Diktat Kuliah Pemasaran Agribisnis: Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian*. Padang: Fakultas Pertanian Universitas Andalas.