

**TATANIAGA PINANG DI DESA LAMBUR LUAR KECAMATAN
MUARA SABAK TIMUR KABUPATEN TANJUNG JABUNG TIMUR**

SKRIPSI



OLEH:

BAGEUR BATARA SANDRA

1800854201015

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS BATANGHARI

JAMBI

2023

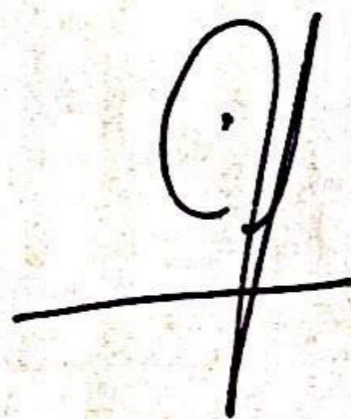
**TATANIAGA PINANG DI DESA LAMBUR LUAR KECAMATAN
MUARA SABAK TIMUR KABUPATEN TANJUNG JABUNG TIMUR**

**SKRIPSI
DISUSUN OLEH :**

**BAGEUR BATARA SANDRA
NIM : 1800854201015**

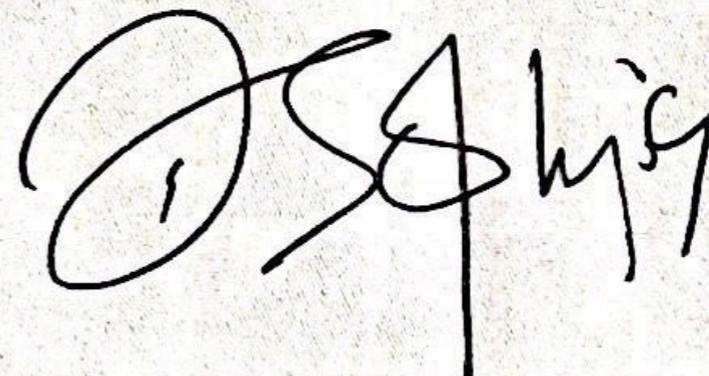
**Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Studi Tingkat Sarjana Pada
Program Studi Agribisnis Universitas Batanghari Jambi**

**Diketahui Oleh :
Ketua Program Studi Agribisnis**



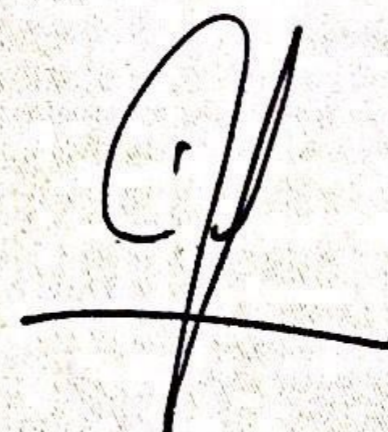
Siti Abir Wulandari, S.TP.,M.Si

**Disetujui Oleh :
Dosen Pembimbing I**



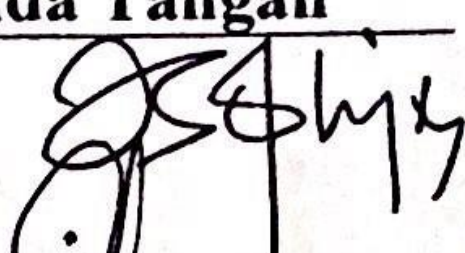
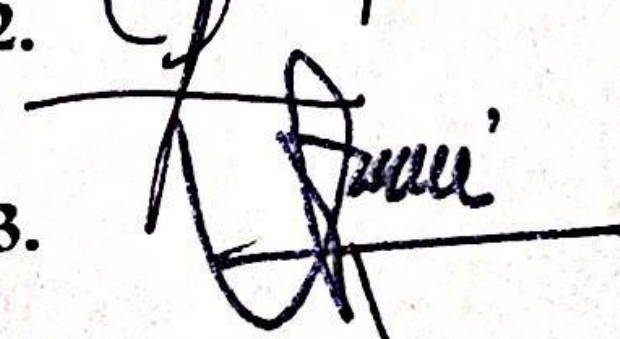
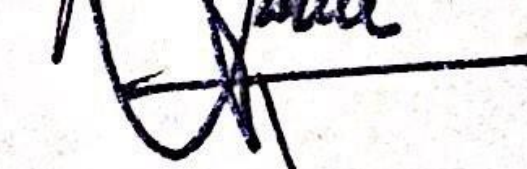
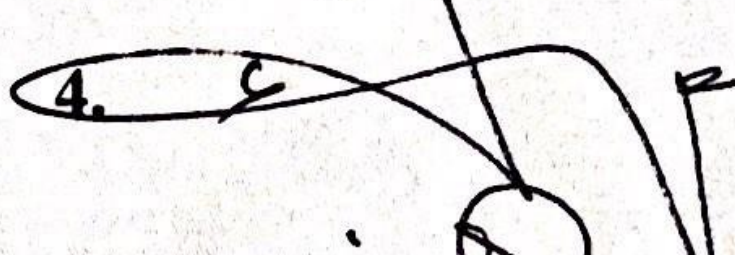
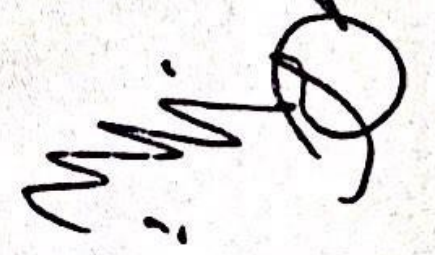
Asmaida, S. Pi, M. Si

Dosen Pembimbing II

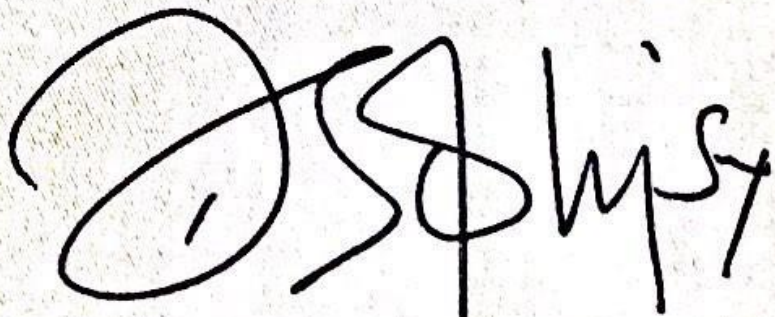


Siti Abir Wulandari, S.TP.,M.Si

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Batanghari Jambi Pada Tanggal 7 Februari 2023.

TIM PENGUJI			
No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Asmaida, S. Pi, M. Si	Ketua	1. 
2	Siti Abir Wulandari, S.TP,M.Si	Sekretaris	2. 
3	Dr. Ir. Zainuddin, M.Si	Anggota	3. 
4	Hj. Wiwin Alawiyah, S.Sos, MM	Anggota	4. 
5	Mulyani, SP, M.Si	Anggota	5. 

Jambi, 7 Februari 2023
Ketua Tim Penguji


Asmaida, S. Pi, M. Si

**TATANIAGA PINANG DI DESA LAMBUR LUAR KECAMATAN
MUARA SABAK TIMUR KABUPATEN TANJUNG JABUNG TIMUR**

SKRIPSI



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS BATANGHARI

JAMBI

2023

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah yang Maha kuasa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul :*Tataniaga Pinang di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur.*

Dalam penulisan skripsi ini telah mencoba dan berusaha dengan segala kemampuan yang penulis miliki untuk menyajikan semaksimal mungkin, sehingga mendapatkan suatu gambaran yang jelas mengenai makna dan isi dari skripsi ini, namun dengan disadari sepenuhnya tidak menutup kemungkinan masih di jumpai kekurangan dan kelemahan-kelemahan. Karena itu tegur sapa yang konstruktif dari para pembaca sangat penulis harapkan. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada Ibu Asmaida, S.Pi., M.Si dan Ibu Siti Abir Wulandari S,TP., M.Si yang selalu memberikan petunjuk dan bimbingan.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca, minimal mahasiswa dan mahasiswi Fakultas Pertanian Universitas Batanghari Jambi dan dalam pengembangan dunia ilmu pertanian. Akhirnya kepada semua pihak, penulis ucapkan terimakasih.

Jambi, Februari 2023

Penulis

INTISARI

Bageur Batara sandra NIM: (1800854201015) Tataniaga Pinang Di Desa Lambur luar Kecamatan Muara sabak timur Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Dibawah Bimbingan Ibu Asmaida, selaku dosen pembimbing 1 dan Ibu Siti Abir Wulandari selaku Dosen pembimbing II. Tujuandari penelitian ini untuk menggambarkan saluran tataniaga Pinang serta menghitung biaya dan marjin tataniaga di Desa Lambur luar Kecamatan Muara Sabak Timur Kabupaten Tanjung Jabung Timur.

Penelitian ini menggunakan metode survey yang dilaksanakan di Desa Lambur luar, dimana Desa Lambur luar merupakan daeran yang mayoritas masyarakatnya bertani pinang. Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah 37 orang petani Pinang dan 5 pedagang pengumpul desa.

Total Biaya Tataniaga Pinang di Desa Lambur luar adalah sebesar Rp.6.639/kg atau Rp.1.639.045/trip, total Marjin sebesar Rp.7.000/kg atau Rp.1.737.286/trip, dan bagian yang di terima petani sebesar 37%. Efisiensi Tataniaga Pinang di Desa Lambur luar sebesar 60%.



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
KATA PENGANTAR	i
INTISARI	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
DAFTAR TABEL	vii
I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
II. TINJAUAN TEORITIS	
2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis.....	5
2.1.1. Taksonomi dan Morfologi Pinang.....	5
2.1.2. Arti Tata Niaga.....	7
2.1.3. Fungsi Tata Niaga.....	11
2.1.4. Macam dan Pertanian Lembaga Tataniaga	12
2.1.5. Marjin Tataniaga, Biaya dan Keuntungan	13
2.2 Penelitian Terdahulu	25
2.1. Kerangka Pemikiran Operasional	28
III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. RuangLingkupPenelitian	30
3.2. Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data	30
3.3. Metode Penarikan Sampel	31
3.4. Metode Analisa Data	32
3.5. Konsep dan Pengukuran Variabel	33
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	
4.1. Kondisi Geografis dan Batas Daerah Penelitian	35
4.2. Keadaan Penduduk Menurut Kepadatan dan Rasio Sex	36
4.3. Keadaan Sarana dan Prasaran.....	37

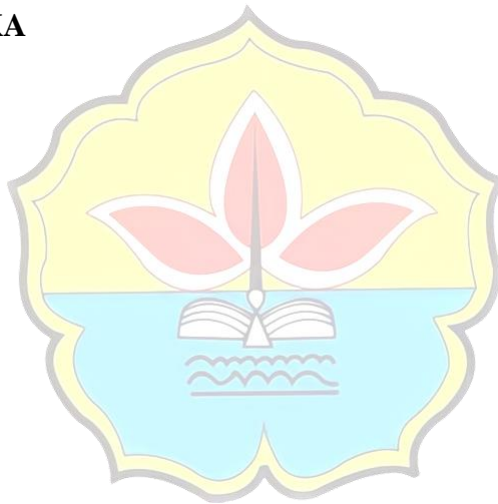
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Identitas Petani.....	38
5.2. Identitas pedgag pengumpul desa	41
5.3. Identitas pedgag pengumpul besar	43
5.4. Saluran Tataniaga pinang di Desa lambur luar.....	43
5.5. Analisa biaya, Marjin dan Bagian harga yang diterima petani.....	44
5.6. Efisiensi Tataniaga.....	47

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan	52
6.2. Saran	52

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

No.	Judul Gambar	Halaman
1	Kurva yang menjelaskan margin tataniaga.....	20
2	Bentuk saluran tataniaga	21
3	Skema Krangka Pemikiran Operasional.....	29

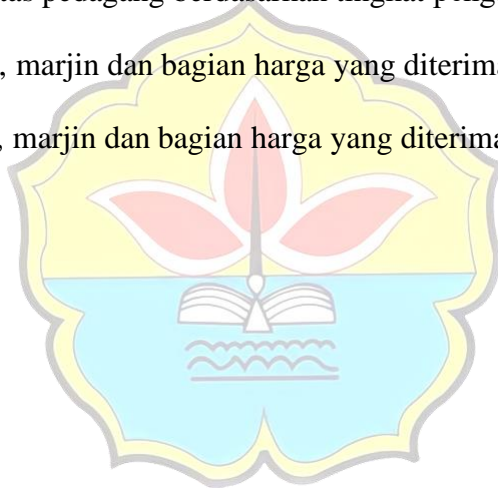


DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul lampiran	Halaman
lampiran.1	Kuisisioner petani.....	51
lampiran 2	Kuisisioner Pedagang.....	52
lampiran 3	Produksi perkebunan menurut komoditas.....	53
lampiran.4	Jumlah Produksi Pinang per Kecamatan	54
lampiran 5	Morfologi pinang.....	55
lampiran 6	Identitas Petani pinang di Desa	56
lampiran.7	Identitas Pedagang di Desa.....	57
lampiran 8	Harga Jual Petani dan harga beli PPD.....	58
lampiran 9	Harga jual PPD dan Harga beli PPB	61
lampiran.10	Biaya tataniaga petani	62
lampiran 11	Biaya tataniaga PPD	63
lampiran.12	Biaya tataniaga PPB.....	64
lampiran 13	Perhitungan margin tataniaga	65
lampiran.14	Perhitungan efisiensi tataniaga	69
lampiran 15	Perhitungan keuntungan yang diterima.....	70

DAFTAR TABEL

No.	Judul tabel	Halaman
Tabel 1	Distribusi frekuensi petani berdasarkan umur	38
Tabel 2	Distribusi frekuensi petani berdasarkan Pendidikan	39
Tabel 3	Distribusi frekuensi petani berdasarkan Pengalaman	40
Tabel 4	Distribusi frekuensi petani berdasarkan luas lahan	41
Tabel 5	Identitas pedagang berdasarkan umur	42
Tabel 6	Identitas pedagang berdasarkan pendidikan	49
Tabel 7	Identitas pedagang berdasarkan tingkat pengalaman.....	41
Tabel 8	Biaya, margin dan bagian harga yang diterima petani(Rp/kg).	45
Tabel 9	Biaya, margin dan bagian harga yang diterima petani(Rp/trip).	46



1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki bermacam-macam sumber daya alam dan sangat berlimpah yang digunakan dalam memenuhi kebutuhan hidup. Salah satu sub sektor dari pertanian yaitu adalah perkebunan pinang yang merupakan salah satu devisa bagi Negara yang pengembangannya terbatas bagi negara dalam kegiatan ekspor.

Pinang atau *Areca catechu* (AC) merupakan tanaman yang mudah ditemukan di Indonesia. Oleh masyarakat Indonesia pinang dikenal sebagai tumbuhan multi fungsi yang digunakan sebagai bahan konstruksi, obat, komoditas ekonomi, dan bahan kerajinan. Batang lurus, tidak bercabang dan kokoh mengakibatkan pinang digunakan sebagai pembatas lahan maupun pembatas pekarangan (Silalahi et al. 2014).

Pinang merupakan komoditas unggulan di Provinsi Jambi. Peningkatan produksi tanpa diikuti dengan adanya tataniaga yang efisien tentu tidak akan mencapai tujuan pembangunan pertanian, tingginya biaya tataniaga cenderung akan menyebabkan perbedaan atau selisih harga yang diterima petani dengan biaya yang dibayar konsumen semakin besar.

Saat ini di Provinsi Jambi merupakan salah satu penghasil pinang yang besar Kabupaten Tanjung Jabung Timur dengan luas lahan 8.894 Ha, jumlah produksi mencapai 2.745 Ton per tahun, dengan total 8.409 penduduknya berprofesi sebagai petani pinang (Badan Pusat Statistik, 2019).

Area perkebunan yang luas dengan hasil yang tinggi tidak dapat meningkatkan ekonomi sebagian besar masyarakat setempat. Dalam hal ini

metode penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang tidak adanya tawar menawar antara penjual (petani) dan pembeli pinang (pedagang). Oleh karena itu petani pinang tidak mempunyai kekuatan dalam menentukan harga pinang. Metode yang digunakan dalam penetapan harga ini berbasis laba karena menetapkan target laba dan menetapkan tingkat harga tertentu terhadap volume penjualan (Sihombing, 2000).

Menurut Utomo, et al (2013) masalah yang paling mendasar bagi mayoritas petani Indonesiasaat ini adalah ketidakberdayaan dalam melakukan negoisasiharga produksinya. Posisi tawar petanipada saat ini umumnya lemah,hal ini merupakan salah satu kendala dalam usaha peningkatanpendapatan petani.Lemahnya posisi tawar petani pada umumnya disebabkan para petani kurangmendapatkan akses pasar dan informasi pasar. Petani kesulitan menjual hasil komoditasnya karenatidak mempunyai jalur pemasaran sendiri, sehingga para petani akan lebih memilih menjual langsung komoditasnya kepada pedagang pengumpul desa (PPD), bahkan kepada para tengkulak. Karena peningkatan produksi komoditas yang dikembangkan oleh petani tidak menjadi jaminan kesejahteraan para petani yang bergerak dibidang on farm (petani penggarap) dengan yang bergerak dibidang agribisnis hulu dan hilir, sehingga ada kesenjangan kesetaraan kepada petani tersebut.

Berdasarkan paparan diatas, penulis merasa tertarik untuk ***“Tataniaga Pinang di Desa Lambur LuarKecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur”***.

1.2 Rumusan Masalah

Sesuai judul dan latar belakang maka dapat peneliti rumuskan permasalahannya yaitu:

1. Bagaimana saluran tataniaga pinang bagi masyarakat di Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur?
2. Berapa besar biaya dan majin tataniaga pinang bagi masyarakat pekebun pinang di Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur?
3. Bagaimana gambaran efisiensi tataniaga pinang di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur?

1.3 Tujuan Pnelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan saluran tataniaga pinang bagi masyarakat Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur.
2. Menganalisis biaya dan majin tataniaga pinang di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur.
3. Mendeskripsikan gambaran efisiensi tataniaga pinang di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur.

1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan dalam penelitian di atas, maka yang menjadi kegunaan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi petani pinang dapat memberikan wawasan dalam menyikapi kemungkinan timbulnya permasalahan serta dalam pengambilan keputusan dalam pemasaran usaha tataniaga pinang.
2. Bagi peneliti, penelitian ini sebagai langkah awal dalam penerapan ilmu pengetahuan dan pengalaman yang dapat dijadikan referensi, mengingat keterbatasan dalam penelitian ini maka dapat digunakan sebagai bahan penelitian lebih lanjut dimasa yang akan datang. Sebagai wujud partisipasi penulis dalam penelitian ilmiah dan pengabdian masyarakat.



II TINJAUAN TEORITIS

2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis

2.1.1. Taksonomi dan Morfologi Pinang

Pinang merupakan salah satu tumbuhan keluarga palem-paleman yang mampu tumbuh optimal pada ketinggian 0-1000 meter diatas permukaan laut (Kusmana & Hikmat, 2015). Jenis *Areca catechu* ini mampu tumbuh pada ketinggian lebih dari 1000 mdpl. Sumatra Barat dikenal sebagai daerah produktif penghasil komoditi ini. Pinang ditemukan dapat tumbuh baik di kabupaten Lima Puluh Kota pada daerah yang memiliki ketinggian 1100 m, tetapi juga dapat tumbuh pada ketinggian yang lebih rendah (7-80 m) di Pesisir Selatan dan Pasaman Barat yang bahkan menjadi pemasok ekspor pinang terbesar. Jumlah produksi pinang Sumbar tahun 2014 adalah 42.201 ton (Kementrian Pertanian, 2013).

Penyebaran pinang di Sumatera Barat cukup luas mulai pinggir pantai sampai dataran tinggi. Antara dataran rendah dan dataran tinggi memiliki vegetasi yang berbeda yang dipengaruhi oleh ketinggian suatu wilayah (altitude) ditinjau dari perubahan struktur, fisiognomi tumbuhan dan perubahan karakter morfologi terutama daun. Topografi yang beragam akan memengaruhi pertumbuhan tanaman baik pada faktor biotik maupun faktor abiotik (Andrian, 2014). Perbedaan ketinggian tempat memengaruhi unsur-unsur iklim yang meliputi temperatur udara, kelembapan udara relatif, curah hujan, dan jumlah hari hujan selama masa hidup tanaman. Semakin tinggi suatu tempat, maka kerapatan udara di tempat tersebut akan semakin berkurang. Sementara udara adalah salah satu

penghantar panas. Sehingga setiap 100 m ke atas, suhunya berkurang sekitar 0,6°C. Hal ini berlaku hingga ketinggian 10.000 meter di atas permukaan laut. Di atas ketinggian ini terdapat stratosfer, dimana suhu disana tidak akan bertambah dingin lagi. Selain itu pada umumnya makin tinggi suatu ketinggian dari permukaan laut maka tekanan udaranya semakin berkurang, karena jumlah molekul dan atom yang ada di atasnya berkurang.

Pohon pinang tumbuh tegak dan tingginya 10-30 cm, diamternya 15-20 cm dan batangnya tidak bercabang (Arisandi, 2008). Daun pohon pinang majemuk menyirip, tumbuh berkumpul di ujung batang membentuk roset batang. Pelepah daun berbentuk tabung, dengan panjang 80 cm, dan tangkai daun pendek. Panjang helaian daun 1-1,8 m, anak daun mempunyai panjang 8 cm, lebar 5 cm dengan ujung sobek dan bergigi.

Tongkol bunga pada pohon pinang dengan seludang panjang dan mudah rontok, keluar dari roset daun, panjang sekitar 75 cm, dengan tangkai pendek, bercabang rangkap (Widyaningrum, 2011). Buah pohon pinang berbentuk bulat telur sungsang memanjang, panjang berkisar antara 3,5-7 cm, dinding buah berserabut, berwarna hijau ketika masih hijau dan berubah warna merah jingga jika masak (Sihombing, 2000). Didalam buah terdapat biji hanya satu, berbentuk seperti kerucup pendeng dengan ujung membulat, pangkal agak datar dengan suatu lekukan dangkal, panjang 15-30 mm, permukaan luar berwarna kecoklatan sampai coklat kemerahan (Dalimartha, 2009).

Pohon pinang dalam bahasa Inggris dikenal sebagai *Betel palm* atau *Betel nut tree*, memiliki nama latin *Areca catechu* yang digolongkan dalam famili

Areceae pada ordo Arecales dan kelas monocotyle, atau yang termasuk dalam tumbuhan berkeping satu.

Selain itu, tanaman pohon pinang juga memiliki nama lain tergantung daerah masing-masing, diantaranya pineng, pineung (Aceh), pinang (Gayo), batang mayang (Karo), pining (Toba), pinang (Minangkabau), gahat, gehat, kahat, taan, pinang (Kalimantan), bua, hua, soi, huala, hual, spin, palm (Maluku), mamaan, nyangan, luhuto, luguto, poko rapo, amongan (Sulawesi), jambe, penang, wohan (Jawa) (*Widiyaningrum*).

Menurut Miftahorrachman dkk (2015) Pinang merupakan tanaman monokotil dan termasuk famili Palmaceae, genus *Areca*. Selain itu, pinang merupakan tanaman berumah satu (*monoceous*), yaitu bunga betina dan bunga jantan ber-ada dalam satu tandan dan menyerbuk silang. Pinang merupakan tanaman soliter (tumbuh secara individual), berbatang lurus dan mampu mencapai tinggi 20 – 30 meter dengan diameter antara 25-30 cm. Batang pinang memiliki ruas bekas daun (nodus) yang jelas dengan jarak antar ruas 15-20 cm, tergantung varietas. Makin rapat jarak antar ruas batang makin baik.

2.1.2. Arti Tata Niaga

Tataniaga merupakan suatu istilah yang diartikan sama dengan pemasaran atau distribusi, yaitu sebagai kegiatan ekonomi yang memiliki fungsi untuk menyampaikan atau membawa barang maupun jasa dari produsen hingga konsumen. Sistem tataniaga dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat, yaitu:

- a. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya, dan

- b. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang itu (Mubyarto, 2009).

Pemasaran merupakan hal yang sangat penting setelah selesainya produksi pertanian. Kondisi pemasaran menimbulkan suatu siklus atau lingkaran pasar suatu komoditas. Bila pemasarannya tidak lancar dan tidak memberikan harga yang layak bagi petani maka kondisi ini akan mempengaruhi motivasi petani untuk menanam tanaman pangan. Setelah harga naik, motivasi petani akan bangkit lagi. Hasilnya penawaran meningkat, dan kemudian menyebabkan harga jatuh kembali (*ceteris paribus*).

Sistem tataniaga adalah kumpulan lembaga-lembaga yang secara langsung dan tidak langsung terlibat dalam kegiatan pemasaran barang dan jasa, yang saling mempengaruhi dengan tujuan mengalokasikan sumber daya langkah secara efisien guna memenuhi kebutuhan manusia sebanyakbanyaknya. Komponen-komponen sistem tata niaga tersebut adalah para produsen, penyalur, dan lembaga-lembaga lainnya yang secara langsung ataupun tidak langsung terlibat dalam proses pertukaran barang dan jasa (Radosunu, 1995).

Dalam pemasaran komoditi pertanian terdapat pelaku-pelaku ekonomi yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung, dengan cara melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran. Komoditi-komoditi yang dipasarkan juga bervariasi kualitas dengan harga yang beragam pula. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan lembaga-lembaga pemasaran juga bervariasi (Sudiyono, 2004). Dalam hal ini komoditi pertanian, khususnya komoditi pertanian yang menyangkut kepentingan orang banyak, maka kebijaksanaan harga sering diatur oleh

pemerintah. Tetapi komoditi lain, yang tidak diatur oleh pemerintah, besar kecilnya harga barang diserahkan pada pasar. Kebijakan harga yang diatur oleh pemerintah ditetapkan melalui dua macam harga, yaitu harga dasar (*floor price*) dan harga atap (*ceiling price*) (Soekartawi, 2002).

Pemasaran adalah konsep sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuh serta inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Sedangkan pasar adalah salah satu dari bagian sistem, institusi, prosedur dan hubungan sosial dimana usaha menjual barang, jasa dan tenaga untuk orang-orang dengan imbalan uang. Pemasaran yang baik adalah pemasaran yang terlebih dahulu mengenal Konsumenten mengetahui bagaimana perkembangan konsep pemasaran, sebagai sebuah subjek yang sangat penting, karena dapat menentukan hidup atau matinya produk yang di pasarkan, laku atau tidaknya barang dan jasa yang ditawarkan produsen (Fredikus dkk. Jurnal Agrimor 2 (2) 27-29, 2017).

Tanaman pinang (*Areca catechu*) merupakan tanaman tahunan yang sudah sangat dikenal oleh masyarakat akibat penyebarannya secara alamiah cukup luas di berbagai daerah. Pinang memiliki banyak manfaat, namun, saat ini banyak masyarakat hanya mengenal pinang sebagai tanaman yang bermanfaat untuk bahan makan sirih saja, padahal masih banyak manfaat lain antara lain sebagai tanaman penghijau, bahan bangunan, bahan ramuan tradisional, bahan baku industri kosmetik, kesehatan dan bahan pewarna pada industri tekstil (Sihombing, 2000).

Indonesia menjadi produsen utama pinang dunia dengan produksi yang terus meningkat setiap tahun dan mencapai 100.000 ton pada tahun 2006. Permintaan untuk ekspor juga terus meningkat. Negara tujuan ekspor saat ini meliputi

Pakistan, Nepal, Banglades, India, Singapura dan Thailand. Ini menunjukkan bahwa pinang dapat menjadi komoditi yang sangat menjanjikan. Di kabupaten Timor Tengah Utara (TTU), buah pinang oleh masyarakat digunakan sebagai konsumsi atau salah satu campuran orang makan sirih (mam), yang digabungkan antara sirih, pinang, dan kapur, yang sudah melekat dengan budaya sejak dulu sampai sekarang. Pinang juga salah satu hidangan (lo'e) pada acara adat, acara pernikahan, maupun acara-acara lainnya yang berhubungan dengan kebudayaan dan adat istiadat masyarakat (Fredikus dkk. Jurnal Agrimor 2 (2) 27-29, 2017).

Pembangunan merupakan proses transformasi yang dalam perjalanan waktu ditandai oleh perubahan structural yaitu perubahan pada landasan kegiatan ekonomi maupun pada kerangka susunan ekonomi masyarakat yang bersangkutan. Inti pokok dari pembangunan dimasa yang akan datang terletak pada usaha reformasi kesejahteraan (sosial reformation), dalam kehidupan ekonomi masyarakat (Samuel dkk, Jurnal, Vol. 4 Nomor 1 Juni 2015).

Saluran pemasaran atau saluran distribusi terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan (fungsi) yang dilakukan untuk menyalurkan produk atau status kepemilikannya dari produsen ke konsumen. Dalam pemasaran komoditi pertanian, seringkali ditemukan adanya rantai pemasaran yang panjang, sehingga banyak pelaku lembaga pemasaran terlibat dalam rantai pemasaran tersebut. Akibatnya adalah terlalu besarnya keuntungan pemasaran tersebut.

2.1.3. Fungsi Tata Niaga

Letak fungsi dan peranan tata niaga yaitu pengangkutan, penyimpanan, pengolahan serta pembiayaan (Mubyarto, 2009). Lembaga tataniaga/ pemasaran melakukan fungsi yang meliputi kegiatan:

a. Fungsi Pertukaran

- 1) Pembelian/Buying adalah memilih barang-barang yang dibeli untuk dijual dengan harga dan kualitas produk tertentu.
- 2) Penjualan/Selling adalah sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutupi ongkos-ongkos dengan harapan mendapatkan laba.

b. Fungsi Pengadaan/ Penyediaan

- 1) Penyimpanan/Storage adalah fungsi penyimpanan barang-barang pada saat barang selesai diproduksi sampai pada saat barang dikonsumsi.
- 2) Pengangkutan/ Transportation adalah fungsi pemindahan barang dari tempat barang dihasilkan ke tempat barang dikonsumsi.

c. Fungsi Pemberian Fasilitas

- 1) Standarisasi/ Standardization adalah penentuan batas-batas dasar dalam pembentukan spesifikasi barang-barang hasil manufaktur, disebut juga normalisasi.
- 2) Permodalan/ Pembiayaan/ Financing adalah fungsi mendapatkan modal dari sumber eksternal guna menyelenggarakan kegiatan pemasaran.
- 3) Penanggungungan resiko/ Risk Taking adalah fungsi menghindari dan mengurangi resiko yang berkaitan dengan pemasaran.
- 4) Informasi/ Market Information adalah fungsi untuk mengumpulkan dan penafsiran keterangan-keterangan tentang macam barang yang beredar

dipasaran, jumlah, macam barang yang dibutuhkan konsumen, harga dan sebagainya (Winardi, 1989).

2.1.4. Macam dan Peranan Lembaga Tata Niaga

Semakin banyak lembaga niaga maka semakin panjang rantai tata niaga dan semakin besar biaya tata niaganya. Beberapa sebab mengapa terjadi rantai tata niaga hasil pertanian yang panjang dan produsen dalam hal ini petani sering dirugikan antara lain:

- a. Pasar yang tidak bekerja secara sempurna,
- b. Lemahnya informasi pasar,
- c. Lemahnya posisi produsen untuk melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang baik,
- d. Produsen/petani melakukan usaha tani tidak didasarkan pada permintaan pasar.

(Soekartawi, 2009).

Beberapa masalah pemasaran atau tata niaga komoditi pertanian yang banyak ditemukan di negara-negara berkembang pada umumnya dan di Indonesia pada khususnya adalah sebagai berikut:

- a. Tidak tersedianya komoditi pertanian dalam jumlah yang kontinu
- b. Harga komoditi yang sering berfluktuasi secara tajam yang bukan saja berpengaruh terhadap kestabilan pendapatan produsen dan tingkat konsumsi masyarakat, tetapi juga akan memperbesar resiko pemasaran
- c. Tidak efisiennya para pelaku pasar dalam melakukan kegiatan
- d. Tidak memadainya fasilitas misalnya sistem transportasi, gudang, tempat komoditi pertanian yang dipasarkan, dan lain-lain

- e. Lokasi produsen dan konsumen yang terpencar juga merupakan masalah karena menyulitkan dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen
- f. Kurang lengkapnya informasi pasar
- g. Kurangnya pengetahuan terhadap pemasaran.
- h. Kurangnya modal. (Azzaino, 2008).

2.1.5 Marjin Tataniaga, Biaya dan Keuntungan

a. Marjin Tataniaga

Marjin tataniaga adalah selisih harga yang di terima petani produsen denganyang dibayarkan oleh konsumen akhir, Azzaimo (1982), peningkatan pendapatanpetani tidak ditentukan oleh masalah produsen saja, namun masalah pemasaran jugamerupakan bagian yang penting karena pada pemasaran akan menunjukkan MarjinTataniaga.

Marjin tataniaga seperti yang didefinisikan oleh Wihahjoe (1882), adalahperbedaan harga yang diterima petani produsen untuk suatu produksi dan biaya-biayang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari tangan produsen ke tangankonsumen akhir. Tingginya marjin tataniaga yang diperoleh oleh pedagang pengecerdisebabkan kerena tingginya nilai yang dari fungsi tataniaga yang dilakukannya,seperti fungsi penyimpanan, penanggunggan resiko dan pembiayaan.Hal inimengingat komoditi perikanan mudah rusak, mengalami penyusutan dan tidak tahanlama. Disisi lain pedagang pengecer berhadapan dengan konsunen akhir yang dayabelinya tinggi karena komoditi tersebut untuk di konsumsi.

Untuk menghitung biaya tataniaga, margin tataniaga ikan patin dan besarnya bagian yang di terima petani (Hamid, A.K dan Teken, 1972), digunakan rumus sebagai berikut :

a. Rumus Biaya

$$B = B_1 + B_2 + B_n$$

Dimana :

B : Biaya

B_1, B_2, B_n : Biaya Total

b. Rumus Margin

$$M = H_e - H_p \text{ atau } B = \pi - M$$

Dimana :

H_e : Harga ditingkat konsumen

H_p : Harga ditingkat petani

M : Margin Tataniaga

B : Biaya Tataniaga

π : Keuntungan Lembaga Tataniaga

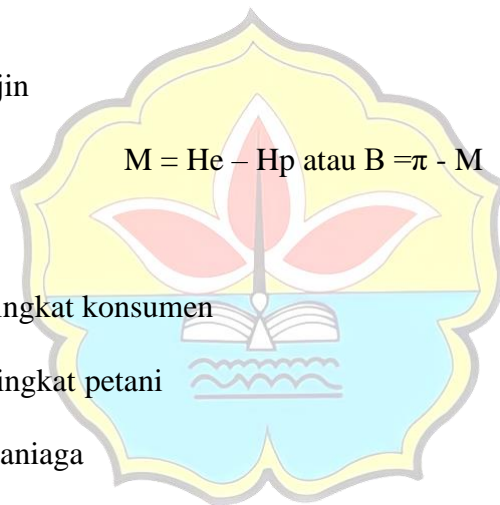
c. Rumus Bagian Harga Yang di Terima Petani

$$L_p = 1 \frac{M}{H_e} \times 100 \%$$

Dimana :

L_p : Bagian harga yang diterima petani

H_e : Harga ditingkat Konsumen



M : Marjin tataniaga

Dalam pemasaran diperlukan biaya pemasaran yaitu biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari tangan produsen ke tangan konsumen akhir. Soekartawi (1989), menyatakan besar kecilnya biaya pemasaran dipengaruhi oleh :

- a. Macam komoditi pertanian, dimana hasil pertanian umumnya bersifat bukti dengan artinya volume besar tapi nilainya kecil.
- b. Lokasi perusahaan, lokasi pertanian umumnya berada di daerah pedesaan, untuk itu diperlukan ada biaya tambahan untuk transportasi ke pasar.
- c. Macam dan peranan lembaga perantara, dimana semakin panjang rantai tataniaga, maka biaya pemasaran akan semakin besar.
- d. Efektivitas Pemasaran, hal ini berkaitan dengan efisiensi pemasaran, dimana fungsi efisiensi pemasaran dapat ditulis :

Rumus Efisiensi


$$E_p = \frac{\text{Biaya pemasaran}}{\text{Nilai Produk}} \times 100 \%$$

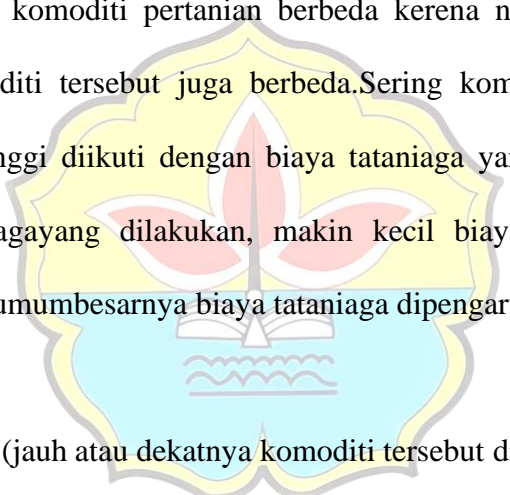
Menurut pendapat Dowing dan Ericson (1992), menyatakan bahwa biaya pemasaran sering diukur dengan marjin pemasaran yang sebenarnya menunjukkan bagian yang dibayar konsumen yang dibayar untuk menutupi biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran. Akan tetapi pada dasarnya ada empat (4) karakteristik yang mempengaruhi biaya pemasaran itu :

- 1) Kadar kerusakan.
- 2) Besarnya produk
- 3) Sifat musiman, dan
- 4) Perbedaan bentuk dalam suatu produk

b. Biaya Tataniaga

Nurmalinda (1995) menyatakan bahwa biaya tataniaga meliputi jumlah biaya yang dikeluarkan mulai dari sentra produksi (petani) sampai ke konsumen akhir, yang terdiri dari biaya pemasaran ke pasar (biaya pemasaran dan biaya pembelian, biaya angkutan, bongkar muatan, restrebusi, upah tenaga kerja). Biaya tataniaga yang dikeluarkan dan proses pengaliran atau pergerakan komoditi dari petani produsen sampai ke konsumen, besarnya variasi sesuai dengan jenis komoditi dan saluran tataniaga yang dilalui.

Selanjutnya Soekartawi (1987) menyatakan perbedaan besarnya biaya tataniaga pada setiap komoditi pertanian berbeda karena nilai ekonominya dari masing-masing komoditi tersebut juga berbeda. Sering komoditi pertanian yang nilai ekonominya tinggi diikuti dengan biaya tataniaga yang tinggi pula. Makin efektif biaya tataniaga yang dilakukan, makin kecil biaya tenaga kerja yang dikeluarkan. Secara umum besarnya biaya tataniaga dipengaruhi oleh :

- 
- a. Macam komoditi
 - b. Lokasi pemasaran (jauh atau dekatnya komoditi tersebut di pasaran)
 - c. Macam lembaga dan tenaga yang terlibat
 - d. Perlakuan tukang, komoditi yang di pasangkan (seperti: sortasi, grading dan lain-lain).

c. Keuntungan Tataniaga

Dalam proses pengaliran suatu komoditas dari petani produsen sampai ke konsumen adalah beberapa tataniaga yang terlibat atau melakukan aktifitas kegiatan yang berhubungan dengan tataniaga antara lain adalah fungsi-fungsi tataniaga.

Adapun maksudnya dan tujuan dari setiap lembaga tataniaga yang terlibat melakukan fungsi-fungsi tataniaga adalah untuk memperoleh keuntungan. Tiap-tiap lembaga tataniaga ingin memperoleh keuntungan sehingga menyebabkan harga yang dibayarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga berbeda. Harga tingkat petani lebih rendah dari pada tingkat perdagangan perantara, dan harga tingkat pedagang perantara lebih rendah dari pada harga tingkat pedagang pengecer, (Soekartawi, 1987).

Pada proses penyaluran produk dari petani produsen hingga sampai ke konsumen dan pedagang pengumpul yang terlibat berusaha akan memperoleh keuntungan. Persentase besarnya keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga bervariasi, hal ini dipengaruhi oleh: jarak lokasi ke tempat pemasaran, bentuk saluran, panjang atau pendeknya saluran tataniaga yang dilalui. Karta Saputra, et al (1985), menjelaskan bahwa dengan melalui keseluruhan biaya produksi maka harga pokok suatu produk untuk kepentingan usaha tani dapat ditentukan dengan mantap, oleh sebab itu dalam usaha tani adalah penting untuk mengetahui biaya atau harga dari kesatuan hasil, dimana harga pokok merupakan biaya dari kesatuan hasil yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. Petani sebagai pelaku tidak dapat mempengaruhi harga yang sudah terbentuk dengan mengurangi atau menambah penawaran. Pada kondisi seperti ini tidak dapat menghasilkan keuntungan lebih tinggi melalui tingkat harga, petani bertindak sebagai penerima (price taker). Peluang untuk meningkatkan keuntungan hanya dapat ditimbulkan seandainya petani mampu menurunkan biaya atau harga pokok produksi dengan memperbaiki efisiensi penggunaan sumber daya yang dimiliki (Suhardi (1989).

c. Keuntungan Tataniaga

Nurmalinda (1995) menyatakan bahwa biaya tataniaga meliputi jumlah biayayang dikeluarkan mulai dari sentra produksi (petani) sampai ke konsumen akhir, yangterdiri dari biaya pemasaran ke pasar (biaya pemasaran dan biaya pembelian, biayaangkutan, bongkar muatan, restrebusi, upah tenaga kerja). Biaya tataniaga yangdikeluarkan dan proses pengaliran atau pergerakan komoditi dari petani produsensampai ke konsumen, besarnya variasi sesuai dengan jenis komoditi dan salurantataniaga yang dilalui.

Selanjutnya Soekartawi (1987) menyatakan perbedaan besarnya biaya tataniagapada setiap komoditi pertanian berbeda karena nilai ekonominya dari masing-masingkomoditi tersebut juga berbeda.Sering komoditi pertanian yang nilai ekonomisnyatinggi diikuti dengan biaya tataniaga yang tinggi pula.Makin efektif biaya tataniagayang dilakukan, makin kecil biaya tenaga kerja yang dikeluarkan. Secara umum besarnya biaya tataniaga dipengaruhi oleh :

- a. Macam komoditi
- b. Lokasi pemasaran (jauh atau dekatnya komoditi tersebut di pasarkan)
- c. Macam lembaga dan tenaga yang terlibat
- d. Perlakuan tukang, komoditi yang di pasangkan (seperti: sortasi, grading dan lain-lain).

Dalam proses pengaliran suatu komoditas dari petani produsen sampai kekonsumen adalah beberapa tataniaga yang terlibat atau melakukan aktifitas kegiatanyang berhubungan dengan tataniaga antara lain adalah fungsi-fungsi tataniaga.

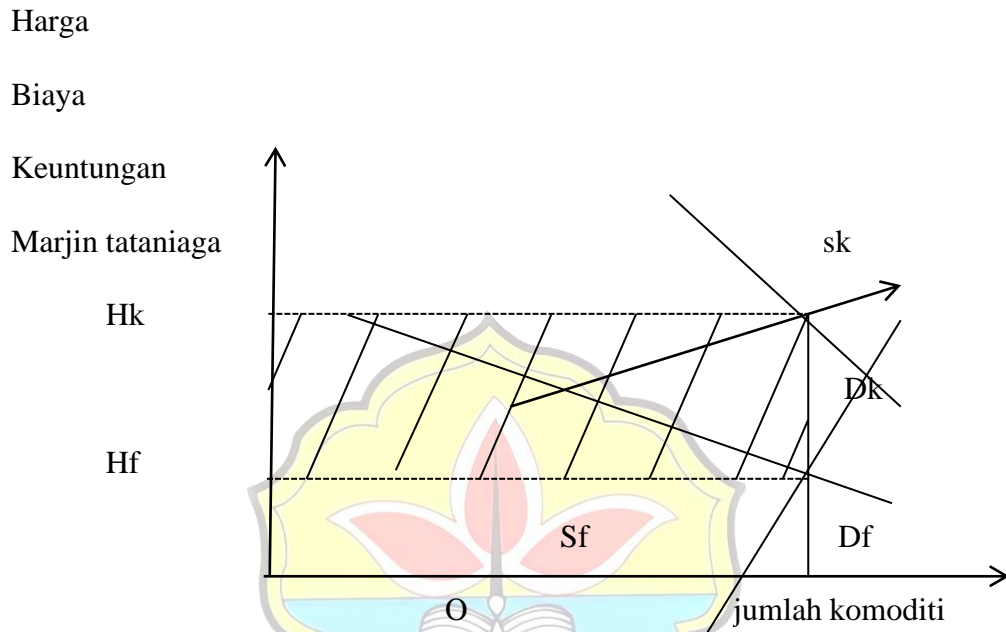
Adapun maksudnya dan tujuan dari setiap lembaga tataniaga yang terlibat melakukan fungsi-fungsi tataniaga adalah untuk memperoleh keuntungan. Tiap-tiap lembaga tataniaga ingin memperoleh keuntungan sehingga menyebabkan harga yang dibayarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga berbeda. Harga tingkat petani lebih rendah dari pada tingkat perdagangan perantara, dan harga tingkat pedagang perantara lebih rendah dari pada harga tingkat pedagang pengecer, (Soekartawi, 1987).

Pada proses penyaluran produk dari petani produsen hingga sampai ke konsumen dan pedagang pengumpul yang terlibat berusaha akan memperoleh keuntungan. Persentase besarnya keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga bervariasi, hal ini dipengaruhi oleh: jarak lokasi ke tempat pemasaran, bentuk saluran, panjang atau pendeknya saluran tataniaga yang dilalui. Karta Saputra, et al (1985), menjelaskan bahwa dengan melalui keseluruhan biaya produksi maka harga pokok suatu produk untuk kepentingan usaha tani dapat ditentukan dengan mantap, oleh sebab itu dalam usaha tani adalah penting untuk mengetahui biaya atau harga dari kesatuan hasil, dimana harga pokok merupakan biaya dari kesatuan hasil yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk.

Petani sebagai pelaku tidak dapat mempengaruhi harga yang sudah terbentuk dengan mengurangi atau menambah penawaran. Pada kondisi seperti ini tidak dapat menghasilkan keuntungan lebih tinggi melalui tingkat harga, petani bertindak sebagai penerima (*price taker*). Peluang untuk meningkatkan keuntungan hanya dapat ditimbulkan seandainya petani mampu menurunkan biaya atau harga

pokok produksidengan memperbaiki efisiensi menggunakan sumber daya yang dimiliki Suhardi (1989).

Selanjutnya proses pengaliran barang komoditi pertanian hingga sampai ke konsumen oleh lembaga tataniaga (pedagang perantara) menimbulkan biaya tataniaga, dankeuntungan bagi perantara sebagai balas jasa seperti gambar 1:



Gambar.1 Kurva yang menjelaskan margin tataniaga.

Keterangan :

Hk : Harga pedagang.

Hf : Harga petani.

Dk : Permintaan pedagang.

Df : Permintaan petani.

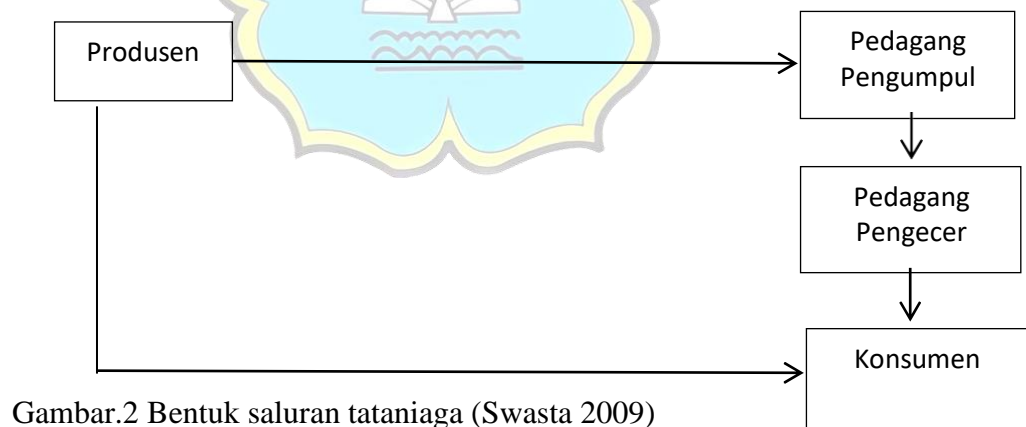
Sk : Penawaran pedagang.

Sf : Penawaran petani.

d. Saluran Tataniaga

Manullang (1988), mendefinisikan bahwa saluran tataniaga adalah suatu jalan yang diikuti dalam mengalihkan pemilikan secara langsung atau tidaklangsung atassuatu produk, sementara ia berpindah tempat dari produsen ke konsumen akhir ataupemakai industri. Swasta (1984), mengatakan saluran tataniaga sebagai saluran yangdigunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumenyang dapat terlihat pada gambar 1 dan 2.

Saluran tataniaga dapat terbentuk secara sederhana dan dapat pula rumit sekali.Hal ini tergantung dari macam komoditi, lembaga pemasaran dan sistem pemasaran.Komoditi pertanian secara umum yang lebih cepat ke tangan konsumen dan tidakmempunyai nilai ekonomi tinggi, biasanya mempunyai saluran pemasaran yangrelatif sederhana. Bentuk saluran tataniaga dapat dilihat pada Gambar berikut.



e. Tataniaga (*Marketing*) dan Penjualan

Istilah tataniaga sering juga disebut pemasaran yang bersumber dari kata marketing. Kegiatan tata niaga adalah sebagian dari kegiatan distribusi. Distribusi

menimbulkan suatu kesan seolah-olah orang-orang yang bergerak di dalam bagian ini bersifat statis, menunggu saja apa yang akan mereka peroleh dari produsen untuk dibagi-bagikan lagi kepada konsumen. Agar pengertian tata niaga itu semakin jelas berikut ini disajikan beberapa batasan-batasan (defenisi) yang diberikan oleh beberapa para ahli. Sedangkan beberapa batasan tata niaga (marketing) dari beberapa sumber sebagai berikut:

Istilah tataniaga sering juga disebut pemasaran yang bersumber dari kata marketing. Kegiatan tata niaga adalah sebagian dari kegiatan distribusi. Distribusi menimbulkan suatu kesan seolah-olah orang-orang yang bergerak di dalam bagian ini bersifat statis, menunggu saja apa yang akan mereka peroleh dari produsen untuk dibagi-bagikan lagi kepada konsumen. Sedangkan marketing (tataniaga) sebaliknya bersifat dinamis karena tata niaga mencakup semua persiapan, perencanaan dan penelitian dari segala sesuatu yang bersangkutan dengan perpindahan, peralihan milik atas sesuatu barang atau jasa serta pelaksanaan perpindahan dan peralihan tersebut. Oleh sebab itu sering terjadi “perbedaan” penggunaan istilah dengan maksud 5 yang sama. Agar pengertian tata niaga itu semakin jelas berikut ini disajikan beberapa batasan-batasan (defenisi) yang diberikan oleh beberapa para ahli. Sedangkan beberapa batasan tataniaga (marketing) dari beberapa sumber sebagai berikut:

Alex S. Nitisemito; Marketing adalah semua kegiatan aktivitas untuk memperlancar arus barang/jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan efektif.

Menurut Limbong dan Soitorus (1987, dalam Wulandari, 2008) pada dasarnya tataniaga memiliki pengertian yang sama dengan pemasaran. Para ahli

telah mendefinisikan pemasaran atau tataniaga sebagai sesuatu yang berbeda beda sesuai sudut pandang mereka. Pemasaran atau tataniaga dapat didefinisikan sebagai suatu proses manajerial dimana individu atau kelompok di dalamnya mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Tataniaga dapat juga diartikan sebagai suatu tempat atau wahana dimana ada kekuatan supply dan demand yang bekerja, ada proses pembentukan harga dan terjadinya proses pengalihan kepemilikan barang maupun jasa (Dahl dan Hammond, 1987),

sedangkan menurut Kohls dan Uhl (1990, dalam Kertawati, 2008) tataniaga adalah semua kegiatan bisnis yang terlibat dalam arus barang dan jasa dari titik produksi hingga barang dan jasa tersebut ada di tangan konsumen. Setelah menelaah batasan-batasan tata niaga yang telah diutarakan di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa tata niaga atau marketing itu meliputi kegiatan-kegiatan yang sangat luas sekali, di antaranya: kegiatan pembelian (buying), kegiatan menjual (selling), kegiatan pembungkusan (packing), kegiatan pemindahan (transport), kelancaran arus barang dan jasa dan lain sebagainya. Lebih singkat tataniaga itu adalah segala kegiatan yang bersangkutan paut dengan semua aspek proses yang terletak di antara fase kegiatan sektor produksi barang-barang dan jasa-jasa sampai kegiatan sektor konsumen. Jadi, marketing ini merupakan sesuatu kegiatan moving process atau moving activities. Akan tetapi dengan adanya kemajuan teknologi, baik dalam berproduksi, kelancaran komunikasi dan perhubungan, teknik pembungkusan, handling dan sebagainya, tidak mustahil akan merubah strategi dan kebijakan tata niaga, sehingga

batasanbatasan tersebut di atas akan mengalami penyempurnaan atau perubahan secara dinamis pada masa-masa mendatang.

Thomsen (2015) mendefinisikan Tataniaga Pertanian, “adalah mencakup segala pekerjaan dan badan-badan yang menyelenggarakannya terlibat dalam pemindahan hasil-hasil pertanian dari petani termasuk hasil-hasil yang berasal dari hasil pertanian (seperti tekstil) sampai ke tangan konsumen akhir”. Definisi Tataniaga Pertanian yang diberikan oleh Kohls dan Downey adalah suatu “keragaan (performance)” semua usaha mencakup kegiatan arus barang dan jasa, mulai dari titik usahatani sampai di tangan konsumen akhir”.

Bachtiar Rifai (2018) memberikan definisi Tataniaga Pertanian yang lebih tegas, yakni “Tataniaga Pertanian adalah serangkaian jasa-jasa untuk mengusahakan benda-benda mengalir mulai dari titik produksi hingga titik konsumsi”. Pengertian jasa-jasa dalam hal ini termasuk atau mencakup semua fungsi yang mengubah sesuatu benda dalam hal bentuk, waktu, tempat atau hak milik. Berdasarkan kenyataan, definisi-definisi di atas tidak begitu memuaskan karena sedikit sekali keterangan yang dapat diberikan tentang komoditas, partisipan dan luas pasar, serta batas pasar dengan pasar. Di samping itu juga tidak memberikan indikasi tentang struktur pasar atau sifat dari proses pembentukan harga.

Struktur pasar dimaksud adalah suatu dimensi yang menjelaskan definisi industri dan perusahaan, jumlah perusahaan atau pabrik dengan berbagai ukuran size and concentration, deskripsi product and product differentiation, syarat-syarat entry. Sebenarnya proses tataniaga itu dimulai jauh sebelum barang-barang diproduksi dan tidak dimulai pada saat produksi selesai, juga tidak berakhir

setelah penjualan. Apabila ditinjau dari segi ekonomi, kegiatan tataniaga adalah kegiatan produktif. Disebut kegiatan yang produktif karena kegiatan tataniaga tersebut memberikan kegunaan bentuk, waktu, tempat, dan hak milik.

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Dedi Rahman dkk, (2018) yang berjudul Analisis Tata Niaga Pinang (*Areca Catechu.L*) Pada Pasar Produsen di Kecamatan Muara Sabak Timur Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Hasil penelitian diketahui struktur pasar mengarah kepada struktur oligopsoni. Hasil analisis diketahui bahwa besarnya bagian harga yang diterima petani pada saluran III lebih tinggi dibandingkan saluran I dan saluran II, untuk saluran III bagian harga yang diterima petani yaitu 82,13%, pada saluran II yaitu 65,92%, dan saluran I yaitu 59,71%. Secara teknis saluran III lebih efisien dibandingkan saluran lainnya dengan angka indeks efisiensi teknis terkecil yaitu sebesar Rp. 3,05/Kg/Km, saluran II yaitu Rp. 4,25/Kg/Km, dan saluran I yaitu 4,49/Kg/Km. Sedangkan secara ekonomis saluran yang efisien adalah saluran III sebesar Rp. 7,24/Kg, seterusnya saluran II sebesar Rp. 14,44/Kg, dan saluran I sebesar Rp. 17,29/Kg.

Penelitian yang dilakukan oleh Agustinus Nubatonis (2017), yang berjudul Analisis Pemasaran Pinang Kering Oleh Pedagang di Kecamatan Kota Kefamenanu Kabupaten Timor Tengah Utara menunjukkan terdapat dua saluran pemasaran pinang kering di Kecamatan Kota Kefamenanu yakni saluran I: Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen; dan saluran II: Pedagang Besar → Konsumen. Fungsi yang dilakukan oleh Pedagang Besar adalah fungsi penjualan dan fungsi penyimpanan, pengangkutan, penyediaan dana, penanggung risiko, dan informasi pasar, sedangkan fungsi yang dilakukan oleh pedagang

Pengecer yaitu fungsi pembeli, penjualan, penyimpanan, pengangkutan, standarisasi dan grading, penanggung risiko, informasi pasar, dan penyediaan dana. Margin total pada tingkat Pedagang Besar sebesar Rp. 9.000/kg (44.4%), sedangkan margin total Pengecer sebesar Rp. 20,000/kg (0,33%). Hal ini menunjukkan bahwa selisih antara harga beli dengan harga jual Pedagang Besar lebih besar dari selisih harga beli dan harga jual oleh lembaga Pengecer. Karena dalam margin pemasaran terdapat dua komponen yaitu komponen biaya dan komponen keuntungan, maka yang disumbangkan oleh komponen biaya adalah untuk Pedagang Besar sebesar Rp. 40.000/kg (0,23%), untuk Pengecer sebesar Rp.60.000/kg (2,18%) dan Rp. 5000/tumpuk (181,81%). Hal ini menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan oleh Pedagang Besar lebih besar dari pada pedagang Pengecer. Margin pemasaran terbesar untuk pinang kering terdapat pada saluran I yaitu Rp. 9.000 dengan persentase (44.44%).

Penelitian yang dilakukan oleh Maria Sarice Nahak (2019) yang berjudul Analisis Pemasaran Pinang Mentah Di PT. Timor Mitra Niaga Desa Wederok Kecamatan Weliman Kabupaten Malaka. Hasil penelitian diperoleh bahwa saluran pemasaran pinang mentah dari produsen langsung ke konsumen dan produsen juga memasarkan pinang mentah melalui pedang pengecer. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan, fungsi standarisasi dan grading, fungsi permodalan, fungsi penanggungan resiko dan fungsi informasi pasar, sedangkan produsen pinang mentah melakukan fungsi penjualan, fungsi standarisasi dan grading, dan fungsi penanggungan resiko. Margin pemasaran

pinang mentah sebesar Rp 5.000/kg atau 50% dari harga yang dibayar oleh konsumen.

Penelitian yang dilakukan Pebriaman Kanista Maruao (2018) yang berjudul Strategi Pemasaran Pinang (*Areca Catechu L.*) (Studi Kasus di Kecamatan Sibolangit Kabupaten Deli Serdang) menunjukkan bahwa budidaya pinang umumnya dilakukan secara polikultur dengan tingkat penerapan teknologi yang rendah produktivitasnya. Pada subsistem pemasaran hasil, rantai perdagangan masih cukup panjang yang menyebabkan tidak efisiennya biaya produksi telah menimbulkan margin ganda, sehingga nilai tambah komoditas pinang yang diterima petani sangat rendah, sehingga strategi prioritas pemasaran pinang di Kecamatan Sibolangit adalah membentuk kelompok tani, koperasi tingkat desa, pengawasan terhadap sistem pemasaran pinang, peningkatan sumber daya manusia dan penggunaan bibit unggul.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Suharyon (2018) yang berjudul Potensi Efisiensi Pemasaran Pinang Terhadap Sosial Ekonomi di Kecamatan Betara Kabupaten Tanjung Jabung Barat Provinsi Jambi menunjukkan bahwa lembaga pemasaran pinang di Kecamatan Betara terdiri dari tiga pola saluran lembaga pemasaran, yaitu: 1) petani-PPB-perusahaan eksportir; 2) petani-PPK-PPB-perusahaan eksportir; 3) petani-PPK-perusahaan eksportir. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran, yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Berdasarkan struktur pasar, pemasaran pinang di Kecamatan Betara cenderung mengarah kepada struktur pasar oligopsoni. Dilihat dari perilaku pasar, lembaga pemasaran yang terlibat memiliki perilaku yang berbeda-beda. Sedangkan berdasarkan kinerja pasar menunjukkan bahwa nilai

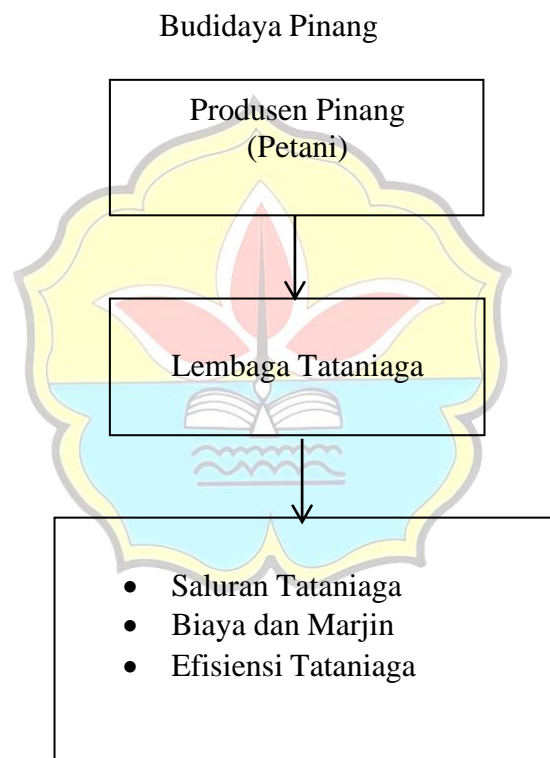
margin, *farmer's share*, dan rasio keuntungan tidak merata pada masing-masing lembaga pemasaran. Berdasarkan indikator SCP yang telah dijelaskan dapat diketahui bahwa pemasaran pinang di Kecamatan Betara belum efisien. Berdasarkan kondisi saat ini dan hasil analisis yang telah dilakukan, saluran pemasaran I (petani-PPB-perusahaan eksportir) merupakan alternatif saluran pemasaran yang efisien yang dapat dipilih oleh petani pinang.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dan relevan di atas, maka permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini adalah tentang pelaksanaan produksi dan pemasaran bagi masyarakat di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Barat.

2.3. Kerangka Pemikiran Operasional.

Tentang tataniaga pinang tidak hanya butuh penanganan pada aspek produksisaja, dari sudut tataniaganya pun perlu diperbaiki dan dibenahi. Mulyarto (1995), menyatakan tataniaga sama pentingnya dengan produksi bagi petani. Tanpa bantuan sistem tataniaga, petani akan rugi karena barang-barang hasil produksinya tidak dapatdijual. Untuk itu budidaya dan tataniaga harus ditangani secara bersama-sama karenapeningkatan produksi tidak akan berarti tanpa di lengkapi oleh tataniaga. Banyaknya lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga pinangmenyebabkan harga yang didapat oleh petani pinang menjadi kecil dan harga yangdidapatkan oleh konsumen akhir menjadi besar. Hal ini disebabkan kerana dalammemasarkan pinang ini setiap lembaga tataniaga mengeluarkan biaya-biyatataniaga pada setiap tingkatan. Biaya-biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga seperti biaya sortasi, transportasi (pengangkutan), penyusutan danbiaya tataniaga lainnya.

Panjang pendeknya saluran tataniaga akan mempengaruhi tinggi rendahnya marjin tataniaga. Semakin panjang saluran tataniaga akan semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat dan mengambil keuntungan dari fungsi tataniaga yang dilakukannya. Hal ini menyebabkan semakin besar marjin tataniaganya. Besar marjin ini akhirnya dapat menaikkan harga eceran atau harga yang diterima petani. Dengan demikian saluran tataniaga semakin tidak efisien, untuk lebih lengkap alur tataniaga pemasaran pinang ini dapat dilihat pada Gambar 3 berikut :



Gambar.3 Skema Kerangka Pemikiran Operasional.

III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Lambur Luar Muara Sabak Kecamatan Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur Provinsi Jambi. Pemilihan lokasi tersebut dilakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa di Desa Lambur Luar Muara Sabak Kecamatan Muara Sabak, Kabupaten Tanjung Jabung Timur merupakan salah satu daerah sebagai penghasil buah pinang yang melaksanakan kegiatan Tataniaga.

Pelaksanaan pengambilan data untuk keperluan penelitian dilaksanakan pada bulan oktober 2022. Batasan lingkup dari penelitian ini adalah tataniaga buah pinang di Kecamatan Muara Sabak yang dilihat dari aspek saluran tataniaga, biaya dan margin tataniaga serta efisiensi tataniaga. Adapun data yang di ambil dalam penelitian ini antarlain identitas responden, saluran tataniaga, biaya tataniaga, harganya pada tingkat produsendan lembaga tataniaga dan konsumen akhir.

3.2. Metode, Sumber dan Jenis Data

Metode yang dilakukan dalam pengumpulan data adalah menggunakan metode survey.

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder ,sedangkan pengumpulan data adalah data primer adalah data yang di peroleh dari observasi dan wawancara dengan petani dan pedagang dengan menggunakan daftar kuisisioner yang telah tersusun terlebih dahulu sesuai dengan tujuan penelitian. Sedangkan data sekunder adalah data yang dikumpulkan melalui data publikasi, laporan-laporan dan instansi yang terkait.

Jenis data pada penelitian ini berdasarkan waktunya adalah menggunakan data *cross section* dengan skala ukur data rasio.

3.3. Metode Penarikan Sampel

Jumlah populasi petani buah pinangdi Desa Lambur Luar Muara Sabak Kecamatan Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur Provinsi Jambi adalah sebanyak 106 orang petani pinang. Menurut winarno (1994), bahwa untuk pedoman umum saja dapat dikatakan bahwa bila populasicukup homogen, terhadap populasi dibawah 100 dapat digunakan sampel sebesar50% dan bila populasi diatas 100 dapat diambil sampel sebesar 15% dan sampelmanusia hendaknya diatas 50 orang banyaknya. Berdasarkan uraian tersebut makadi ambil sampel sebesar 34% dari populasi yaitu sebanyak 37 orang yang di pilih secara acak (simple random sampling). Penggunaan metode (simple random sampling) dapat memberikan peluang yang sama bagi anggota populasi untukdipilih menjadi sampel (Singarimbun, 2006). Besarnya sampel untuk masing-masing kelompok di gunakan teknik proposional sampling dengan rumus (Nazir, 2014) yaitu dengan rumus sebagai berikut :

$$ni = \frac{Ni}{N} n$$

Dimana :

ni = Jumlah sub sampel Petani Pinang (orang)

Ni = Jumlah sub populasi Petani Pinang (orang)

N = Jumlah total populasi Petani Pinang (orang)

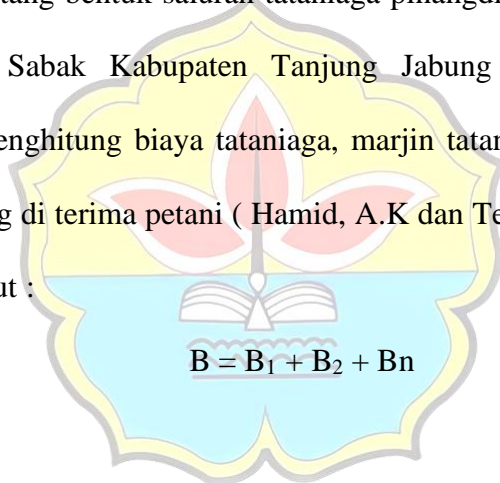
n = Jumlah total sampel Petani Pinang (orang)

Sedangkan untuk mendapatkan ukuran sampel dari pedagang perantara dilakukan pedekatan melalui petani guna mengetahui saluran tataniaga yang ada

di lokasi penelitian, sehingga memungkinkan di peroleh pedagang yang terlibat dalam tataniaga tersebut atau dengan menggunakan metode snow ball yaitu pengambilan sampel secara berantai dengan mengikuti arah kegiatan tataniaga buah pinang dari produsen ke konsumen untuk mengetahui sampel yang sudah dapat mewakili.

3.4. Metode Analisa Data

Data dan informasi yang dikumpulkan dari penelitian di sederhanakan dengan melakukan tabulasi dan persentase, data di analisis secara deskriptif, kuantitatif dan kualitatif untuk menjawab tujuan penelitian. Untuk menjawab tujuan penelitian tentang bentuk saluran tataniaga pinang di Desa Lembur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur analisis secara deskriptif. Untuk menghitung biaya tataniaga, margin tataniaga buah pinang dan besarnya bagian yang di terima petani (Hamid, A.K dan Teken, 1972), digunakan rumus sebagai berikut :



$$B = B_1 + B_2 + B_n$$

Dimana :

B = Biaya (Rp/Kg)

B₁, B₂, B_n = Biaya Total (Rp/Kg)

$$M = H_e - H_P \text{ atau } B = \pi - M$$

Dimana :

H_e = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

H_P = Harga ditingkat Petani (Rp/Kg)

M = Marjin Tata Niaga (Rp/Kg)

B = Biaya Tata Niaga m(Rp/Kg)

π = Keuntungan Lembaga Tata Niaga (Rp/Kg)

Marjin Tana Niaga berguna untuk menganalisis bagian harga yang diterima petani yang merupakan imbalan dari pengorbanan yang dikeluarkan dalam menghasilkan produk. Untuk menentukan besarnya presentase harga atau bagian harga yang diterima petani, dapat digunakan sebagai rumus sebagai berikut :

$$L_p = 1 - \frac{M}{H_e} \times 100\%$$

Dimana :

L_p = Bagian harga yang diterima petani (Rp/Kg)

H_e = Harga ditingkat Konsumen (Rp/Kg)

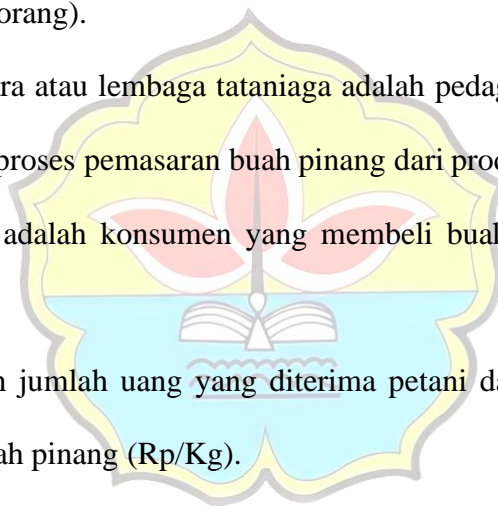
M = Marjin Tata Niaga (Rp/Kg)

Sedangkan untuk menghitung Efisiensi Pemasaran adalah

$$EP = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produk}} \times 100\%$$

3.5. Konsep dan Pengukuran Variabel

- a. Sampel adalah petani yang berusaha melakukan tata niaga pinang di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur yang terlibat dalam lembaga tataniaga pinang (orang).
- b. Produksi adalah hasil dari usaha tani buah pinang dalam bentuk buah pinang kering (Kg).
- c. Saluran tataniaga adalah rantai tataniaga yang dilalui dalam memasarkan buah pinang dari produsen sampai kepada konsumen akhir.
- d. Petani Produsen adalah petani yang melakukan usaha tataniaga buah pinang dan menjual hasil produksi buah pinang kepada lembaga tataniaga atau konsumen akhir (orang).
- e. Pedagang perantara atau lembaga tataniaga adalah pedagang yang terlibat atau turut serta dalam proses pemasaran buah pinang dari produsen ke konsumen.
- f. Konsumen akhir adalah konsumen yang membeli buah pinang dari pedagang besar lain.
- g. Harga beli adalah jumlah uang yang diterima petani dan pedagang perantara dari penjualan buah pinang (Rp/Kg).
- h. Harga jual adalah sejumlah uang yang dibayarkan pedagang perantara dari konsumen untuk mendapatkan buah pinang (Rp/Kg).
- i. Margin Tataniaga merupakan selisih harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen (Rp).
- j. Biaya Tataniaga adalah semua ongkos yang dikeluarkan secara langsung dalam pemberian jasa kegiatan dalam proses penyaluran produk (Rp/Kg).



IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

Kondisi Geografis dan Batas Daerah Penelitian

Kecamatan Muara Sabak Timur terletak di Kabupaten Tanjung Jabung Timur Provinsi Jambi berjarak 60 km dari Ibu Kota Kabupaten . Dengan luas wilayah 41.028 Ha, Sebagai mana halnya dengan kecamatan lainnya yang terdapat di wilayah Kabupaten Tanjung jabung timur, Kecamatan Muara Sabak Timur merupakan daerah dataran rendah dengan ketinggian 1-5 m di atas permukaan laut. Batas-batas Wilayah Kecamatan Muara sabak timur adalah sebagai berikut (Pemerintah Kabupaten, 2018),

- Sebelah Utara : berbatasan dengan Laut Cina Selatan.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Dendang dan Kecamatan Rantau Rasau
- Sebelah Barat : berbatasan dengan Kecamatan Kuala Jambi dan Kecamatan Muara Sabak Barat.
- Sebelah Tumur : berbatasan dengan Kecamatan Nipah Panjang dan Kecamatan Rantau Rasau

Desa Lambur Luar merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Ma. Sabak Timur Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Kecamatan Kecamatan Ma. Sabak Timur terletak di antara 0 derajat 45' – 1 derajat 6' LS dan 102 derajat 50' BT – 103 derajat 23' BT. Luas wilayah Kecamatan Muara Sabak Timur ± 911,15 Ha, dimana terdiri dari 2 kelurahan 10 desa dan 28 RT. Kecamatan Muaro Sabak Timur, (BP3K Muara Sabak Timur 2019).

Keadaan Penduduk Menurut Kepadatan dan Rasio Sex

Penduduk merupakan salah satu indikator penting dari perkembangan dan pembangunan di suatu wilayah, sehingga laju pertumbuhan penduduk perlu diperhatikan dengan seksama.

Keadaan penduduk menurut kepadatan di Kecamatan Muara Sabak Timur dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel. Luas Wilayah, Jumlah penduduk dan Kepadatan, 2019

No	Desa/ Kelurahan	Jumlah penduduk	Luas area (Km2)	Kepadatan (km2)
1	Muara Sabak Ilir	3614	42,90	84,24
2	Muara Sabak Ulu	3250	24,25	134,02
3	Kota Raja	1606	19,20	83,65
4	Siau Dalam	2276	14,15	160,85
5	Lambur I	2676	13,30	201,2
6	Lambur II	3614	24,30	154,19
7	Simbur Naik	4359	33,80	128,96
8	Kuala Simbur	1006	39,85	25,24
9	Lambur	4944	8,40	55,81
10	Kota Harapan	2007	5,70	588,57
11	Alang-Alang	1281	14,50	83,65
12	Sungai Ular	692	12,40	83,34
	Jumlah/ Total	31.475	410,28	124,53

Sumber : Badan Pusat Statistik Muara Sabak Timur, 2021

Dengan total penduduk di Kecamatan Muara sabak Timur sebanyak 31.475 jiwa dengan jumlah Rasio seks sebanyak 101,13.(Badan Pusat Statistik, 2021)

Keadaan Sarana dan Prasarana

Kecamatan Muara Sabak Timur merupakan salah satu dari kecamatan yang ada di Kabupaten Tanjung Jabung Timur . Adapun transportasi yang diperlukan untuk akses keluar masuk Kecamatan tersebut cukup lancar. Untuk mencapai Kecamatan Muara Sabak Timur tersebut dapat menggunakan kendaraan bermotor roda dua dan roda empat, selain itu juga menggunakan jasa kendaraan umum yang ada sebagai alat transportasi.

Sarana pendidikan yang ada di Kecamatan Muara Sabak Timur terdiri dari 26 Sekolah Dasar, 8 Madrasah Ibtidaiyah, 6 Sekolah Menengah Pertama, 6 Madrasah Tsanawiyah, 3 Sekolah Menengah Umum, 4 Madrasah Aliyah (Badan Pusat statistik, 2021).

Sarana peribadatan yang ada di Kecamatan Muara Sabak Timur terdiri dari 36 Masjid, 52 Mushola dan 3 Gereja (Badan Pusat Statistik, 2021).

Adapun sarana Kesehatan yang ada di Kecamatan Muara Sabak Timur terdiri dari 3 Puskesmas, 3 Puskesmas Pembantu, 4 Polindes (Badan Pusat Statistik, 2021)



V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Identitas Petani

Umur Petani

Umur petani merupakan faktor yang penting dalam proses bertani pinang. Produktivitas kerja sangat dipengaruhi oleh umur petani budidaya. Pada usia produktif produktivitas kerjanya akan lebih cepat dibandingkan dengan usia non produktif (Soeharjo dan Potong, 1999).

Di Desa Lambur luar umur petani pada setiap kelompok berkisar antara 23 sampai 66 tahun dengan rata-rata umur 38 Tahun. Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan umur dapat di lihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Umur Di Desa Lambur luar

No	Distribusi Kelompok Umur (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	23 – 30	16	43,2
2	31 – 38	6	16,2
3	39– 46	4	11
4	47 – 54	4	11
5	55– 62	4	11
6	63 – 70	3	8,1
	Jumlah	37	100

Tahun 2022.

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Tabel 1 di atas memperlihatkan bahwa umur petani pada Desa Lambur luar yang terbanyak berada pada distribusi kelompok umur 23 - 38 tahun dengan frekuensi sebanyak 16 orang atau sebesar (43,2%), sedangkan yang terkecil berada pada distribusi kelompok umur 63 – 70 dengan frekuensi sebanyak 3 orang atau sebesar (8%). Dapat di simpulkan bahwa masyarakat petani di Desa lambur luar berada pada kelompok umur produktif, hal ini dinyatakan sesuai dengan pendapat Tohir (1991), bahwa kelompok umur produktif berada pada jenjang 15 – 55 tahun.

Tingkat Pendidikan Petani

Salah satu indikator yang dapat digunakan untuk mengetahui kualitas sumber daya manusia adalah tingkat pendidikan penduduk, sesuai dengan pendapat Sumadi, et al (2011), kemajuan suatu wilayah ditentukan beberapa faktor penting yang mencakup kualitas sumber daya manusia.

Pada daerah penelitian tingkat pendidikan petani dengan tingkat pendidikan yang paling rendah adalah SD dan paling tinggi SMA (Lampiran 6). Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan Di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi Tingkat Pendidikan (Orang) Frekuensi	Persentase (%)
1	SD 15	40,5
2	SMP 10	27,02
3	SMA 12	32,43
	Jumlah 37	100

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 2 di atas, dapat dilihat bahwa sebagian besar tingkat pendidikan petani di Desa Lambur luar adalah berpendidikan SD dengan jumlah frekuensi sebanyak 15 orang atau sebesar (40,5 %), sedangkan paling sedikit adalah berpendidikan SMP yaitu 10 orang atau (27%). Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan petani di Desa lambur luar masih relatif rendah.

Rendahnya tingkat pendidikan petani akan berpengaruh terhadap perencanaan dalam pengolahan usahataniya, hal ini akan mempengaruhi tingkat produksi yang dihasilkan petani tersebut. Soeharjo dan Patong (1993) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan petani maka kemampuan petani untuk meningkatkan pengelolaan usahataniya akan lebih baik terutama dari segi

teknologi baru, pemahaman budidaya dan pemasaran. Untuk mengatasi keadaan demikian, maka petani tersebut juga akan memperoleh pendidikan non formal seperti pelatihan atau penyuluhan.

Pengalaman Berusaha Petani

Pengalaman petani dalam bertani pinang mempengaruhi terhadap tingkat pengelolaan usaha yang dilakukannya, petani mempunyai cara-cara tersendiri dalam melakukan kegiatan bertani. Pengalaman berusaha tani di Desa Lambur luar berkisar antara 2 – 30 tahun dengan rata-rata pengalaman bertani 12 tahun (Lampiran 6). Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan pengalaman berusaha dapat dilihat pada Tabel 3 berikut

Tabel 3. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Pengalaman Bertani DiDesa Lambur luar Tahun 2022.

No	Distribusi Pengalaman Usaha (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	2 – 7	15	40,54
2	8 – 13	6	16,21
3	14 – 19	4	10,81
4	20 – 25	9	24,32
5	25 - 30	3	8,10
6	31 - 36	0	0
	Jumlah	37	100

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 3 di atas memperlihatkan bahwa pengalaman petani dalam melakukan kegiatan bertani pinang sudah cukup lama dan berpengalaman. Dimana pengalaman petani terbanyak berada pada 2 – 7 tahun dengan frekuensi sebanyak 15 orang atau sebesar (40,54%). Sedangkan yang sedikit berada pada kelompok distribusi 8 tahun dengan jumlah 3 orang atau (8,10%).

Luas lahan yang dimiliki Petani .

Luas lahan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan berusaha, semakin luas lahan yang dimiliki maka semakin baik ekonomi yang dipenuhi oleh petani., luas lahan yang dimiliki berkisaran antara 1 - 4 Ha dengan rata-rata 2,4 Ha (Lampiran 6) .Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan jumlah anggota keluarga dapat dilihat pada Tabel 4 berikut

Tabel 4. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Luas lahan yang dimiliki di Desa Lambur luar, Tahun 2022.

No	Distribusi Jumlah Anggota Keluarga (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	1 – 2	21	57
2	3 – 4	16	43
3	5 – 6	0	0
4	7 – 8	0	0
5	9 – 10	0	0
6	11 - 12	0	0
	Jumlah	37	100

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 4 di atas memperlihatkan bahwa luas lahan terbanyak adalah pada kelompok distribusi jumlah anggota keluarga 1 - 2 orang dengan frekuensi sebanyak 21 orang atau sebesar (57 %).

5.2. Indentitas Pedagang pengumpul desa (PPD)

Dalam penelitian di tetapkan bahwa pedagang perantara yang dijadikan responden di Desa Lambur luar terdiri dari 5 Pedagang Pengumpul Desa Untuk lebih jelasnya mengenai indentitas pedagang dapat di lihat pada Tabel 5.

Umur pedagang pengumpul desa (PPD)

Di Desa Lambur luar umur pedagang pengumpul desa (PPD) pada setiap yang menerima program berkisar antara 28 sampai 63 tahun dengan rata-rata umur 47,4 Tahun. Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan umur dapat di lihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Identitas Pedagang Berdasarkan Umur Pedagang pengumpul di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi kelompok umur (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	28 – 39	1	20
2	40 – 51	2	40
3	52 – 63	2	40
4	64 - 75	-	-
5	76 - 87	-	-
6	88 - 99	-	-
Jumlah		5	100

Berdasarkan tabel 5 diatas Distribusi kelompok umur PPD yang terbanyak berada pada kisaran umur 40 – 63 tahun yaitu sebanyak (80%), rata – rata umur PPD adalah 47,4 tahun.

Tingkat Pendidikan Pedagang pengumpul desa (PPD)

Pada daerah penelitian tingkat pendidikan pedagang pengumpul desa (PPD) dengan tingkat pendidikan yang paling rendah adalah SMP dan paling tinggi SMA (Lampiran 7). Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 6 berikut.

Tabel 6. Identitas Pedagang Berdasarkan Tingkat pendidikan Pedagang pengumpul di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi tingkat pendidikan (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	SD	-	-
2	SMP	1	20
3	SMA	4	80
Jumlah		5	100

Berdasarkan tabel 6 diatas Pendidikan berkisar antara SMP s/d SMA, dan sebagian besar PPD berpendidikan SMA yaitu sebanyak 4 orang (80%), dengan rata rata pendidikan adalah SMA.

Pengalaman pedagang pengumpul desa (PPD)

Pengalaman berusaha tani di Desa Lambur luar berkisar antara 3 – 12 tahun dengan rata-rata pengalaman berdagang 7 tahun (Lampiran 7). Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan pengalaman berusaha dapat dilihat pada Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Identitas Pedagang Berdasarkan Tingkat pengalaman Pedagang pengumpul di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi pengalaman pengumpul (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	3 – 6	2	40
2	7 – 10	2	40
3	11 – 14	1	20
4	15 – 18	-	-
5	19 – 22	-	-
6	23 – 26	-	-
Jumlah		5	100

Berdasarkan tabel 7 diatas Distribusi pengalaman PPD yang terbanyak berada pada kisaran umur 3 – 10 tahun yaitu sebanyak 80% , rata rata pangalaman PPD adalah 7 tahun.

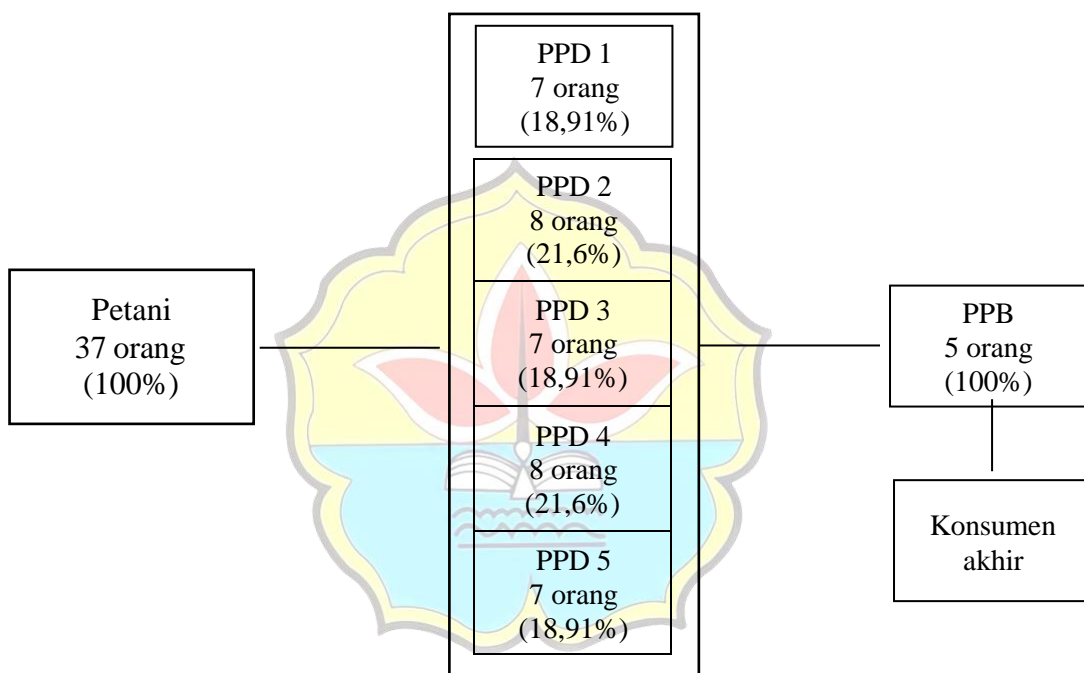
5.3. Identitas pedagang pengumpul besar (PPB)

Berdasarkan tabel pada (lampiran 7) didapat identitas pedagang pngumpul besar, H. Ibrahim 48 tahun sebagai pedagang pengumpul besar di Desa lambur luar kecamatan muara sabak timur kabupaten tanjung jabung timur, yang mana pendidikan terakhirnya adalah SMA dengan 8 jumlah tenaga kerja serta pengalaman dalam berdagang adalah 11 tahun.

5.4. Saluran Tataniaga Pinang di Desa Lambur luar

Komoditi Pinang merupakan salah satu jenis usahatani yang mempunyai prospek yang cukup cerah di kembangkan dan di budidayakan lebih luas lagi. Dalam tataniaganya Pinang mempunyai saluran yang cukup pendek.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa saluran tataniaga Pinang yang terdapat di Desa Lambur luar terdiri dari 1 saluran.



Saluran Tataniaga Pinang Di desa Lambur luar Tahun 2022

Berdasarkan saluran diatas terlihat bahwa dari 37 orang petani (produsen), menjual kepada Pedagang Pengumpul Desa (PPD1) sebanyak 7 orang, (PPD2) sebanyak 8 orang, (PPD3) sebanyak 7 orang, (PPD4) sebanyak 8 orang, dan (PPD5) sebanyak 7 orang yang bertempat tinggal di desa lambur luar dengan harga rata-rata Rp 4.000/Kg dan Rp, 990.714/trip, selanjutnya dari 5 Pedagang Pengumpul Desa menjual ke 1 Pedagang Pengumpul Besar (PPB) di Desa Lambur Luar dengan harga rata-rata Rp 7.000/Kg dan Rp.1.737.286/trip.

5.5. Analisis Biaya, Marjin dan Bagian Harga Yang di Terima Petani

Biaya adalah nominal yang dikeluarkan dalam proses mengalirnya produk dari titik produksi (tangan produsen) ke titik konsumsi (tangan konsumen akhir). Marjin tataniaga sering digunakan sebagai indikator efisiensi tataniga. besarnya Marjin tergantung pada panjang atau pendek rantai tataniaga dan aktifitas-aktifitas yang telah di laksanakan serta keuntungan yang di harapkan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga tersebut ataupun, Marjin adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Bagian yang di terima petani adalah keuntungan kepada para Lembaga.

Untuk lebih jelasnya biaya, marjin dan bagian harga yang di terima pada tataniaga pinang di Desa Lambur Luar dapat di lihat pada tabel 8, 9 dan Lampiran 8 sampai dengan Lampiran 15.

Tabel 8 Biaya, Marjin dan Bagian harga Tataniaga Pinang dalam (Rp/kg) Di desa

uraian	Saluran	
lambur luar, Tahun 2022	Nilai Rp/kg	Persentase(%)
HJP/HBPPD	4.000	36,3
Bagian harga petani	7.000	64
Biaya Tataniaga PPD	2.875	26,1
Transportasi dan bongkar muat	903	8,2
Tenaga Kerja digudang	118	1,07
Penyusutan	1.750	16
Gudang/ listrik	104	0,94
Keuntungan	125	1,13
Marjin PPD	3000	27,27
Bagian PPD	3.000	27,27
HJPPD/HBPPB	7.000	64
Biaya tataniaga PPB	3.764	34,2
Transportasi dan bongkarmuat	1.216	11
Tenaga kerja digudang	806	7,3
Penyusutan	1.540	14
Gudang/ listrik	202	1,83
Keuntungan	236	2,14
Marjin PPB	4000	36,3
Bagian PPB	4000	36,3
HJPPB/HBKA	11.000	100

Berdasarkan Tabel 8 atas diketahui harga jual petani kepada pedagang pengumpul desa adalah Rp.4.000/kg (36,3%). Bagian harga yang di terima petani adalah Rp.7000/kg (64%). Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa adalah Rp.2.875/kg (26,1%), meliputi biaya tranportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul desa adalah Rp.125/ (1,13%). Marjin pada Pedagang Pengumpul Desa adalah Rp.3000/kg (27,27%).Selanjutnya diketahui harga jual pedagang pengumpul desa kepada pedagang pengumpul besar adalah Rp.7000/kg (64%). Sedangkan diketahui harga jual Pedagang Pengumpul besar kepada konsumen akhir adalah Rp.11.000/kg (100%). Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul besar adalah Rp.3.764/kg (34,2%), meliputi biaya tranportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul besar adalah Rp.236/kg (2,14%). Marjin pada Pedagang Pengumpul besar adalah Rp.4.000/kg atau Rp.995.500/trip (36,3%).

Tabel 9 Biaya, Marjin dan Bagian harga Tataniaga Pinang dalam (Rp/trip) Di desa lambur luar, Tahun 2022

uraian	Saluran	
	Nilai Rp/trip	Persentase(%)
HJP/HBPPD	990.714	36,3
Bagian harga petani	1.737.286	64
Biaya Tataniaga PPD	707.125	26,1
Transportasi dan bongkar muat	220.000	8,2
Tenaga Kerja digudang	29.000	1,07
Penyusutan	365.400	16
Gudang/ listrik	25.000	0,94
Keuntungan	34.661	1,13
Marjin PPD	741.786	27,27
Bagian PPD	741.786	27,27
HJPPD/HBPPB	1.732.500	64
Biaya tataniaga PPB	931.920	34,2
Transportasi dan bongkarmuat	300.000	11
Tenaga kerja digudang	200.000	7,3
Penyusutan	381.920	14
Gudang/ listrik	50.000	1,83

Keuntungan	63.580	2,14
Marjin PPB	995.500	36,3
Bagian PPB	995.500	36,3
HJPPB/HBKA	2.728.000	100

Berdasarkan Tabel 9 atas diketahui harga jual petani kepada pedagang pengumpul desa adalah Rp. 990.714/trip (36,3%). Bagian harga yang di terima petani adalah Rp. 1.737.286/trip (64%). Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa adalah Rp.707.125/trip (26,1%), meliputi biaya tranportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul desa adalah Rp. 34.661/trip (1,13%). Marjin pada Pedagang Pengumpul Desa adalah Rp. 741.786/trip (27,27%).Selanjutnya diketahui harga jual pedagang pengumpul desa kepada pedagang pengumpul besar adalah Rp. 1.732.500/trip (64%). Sedangkan diketahui harga jual Pedagang Pengumpul besar kepada konsumen akhir adalah Rp.2.728.000/trip (100%). Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul besar adalah Rp. 931.920/trip (34,2%), meliputi biaya tranportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul besar adalah Rp.63.580/trip (2,14%). Marjin pada Pedagang Pengumpul besar adalah Rp.995.500/trip (36,3%).

5.6. Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga adalah penyampaian suatu produk dari produsen ke konsumen secara adil dengan memberikan k kepada semua pihak yang terlibat untuk satu produk yang sama. Di lihat dari lampiran 14 perhitungan efesiensi tataniaga di ketahui biaya total sebesar Rp.7.439/kg atau Rp 1.839.045/trip dengan Nilai produk sebesar Rp.11.000/kg dan Rp.2.728.000/trip (60%).

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan diantaranya

1. Didaerah penelitian terdapat saluran tataniaga Pinang yang mana petani menjual pinang kepedagang pengumpul desa (PPD) selanjutnya PPD menjualnya kembali kepada pedagang pengumpul besar (PPB). Total Biaya Tataniaga Pinang di Desa Lambur luar adalah sebesar Rp.6.639/kg dan Rp 1.639.045/trip, Marjin sebesar Rp.7000/kg dan Rp 1.737.286/trip
2. Total biaya tataniaga pinang di Dea Lambur Luar adalah sebesar Rp.6.639/kg atau Rp.1.639.045/trip , marjin sebesar Rp.7.000/kg atau Rp.1.737.286, dan bagian yang diterima petani sebesar 37%.
3. Efisiensi tataniaga dalam (Rp/kg) adalah sebesar 60% dan dalam (Rp/trip) adalah sebesar 60%. Tidak ada yang bias dikatakan efisien karena kedua perhitungan memiliki presentase yang sama.

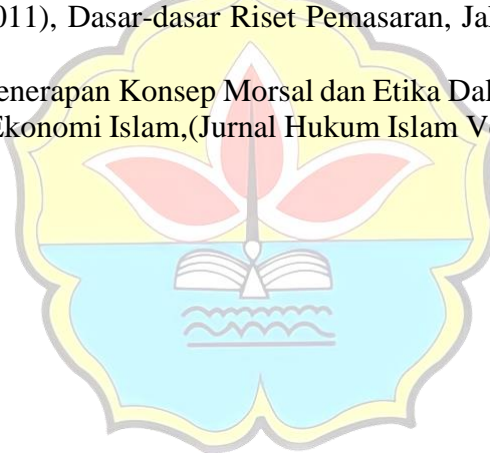
Saran

1. Disarankan kepada Petani untuk membentuk kelompok pasar lelang untuk memperbaiki baian harga yang diterima.
2. Perbaiki akses pasar diperlukan dalam menunjang aktifitas tataniaga, selain itu perbaiki sarana dan prasarana, infrastruktur pertanian menjadikan jalan keluar untuk petani dalam melakukan proses budidaya dan pemasaran hasil panen agar menjadi lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrian, 2014, Pengantar Tataniaga, Yogyakarta:Penerbit CAPS, Cetakan yang Ke-II
- Arianto, (2007), Pengantar Bisnis, (Alih Bahasa Oleh Diana Angelica), Jakarta : Salemba empat, Edisi ke-8, jilid ke-2
- Arianto, (2007).Studi Kelayakan Bisnis, Yogyakarta:Penerbit CAPS, Cetakan yang Ke-II
- Basu Swasthadan Irawan, (2008), Manajemen Pemasaran Modern, Cet ke-13, Yogyakarta:Penerbit Liberty Yogyakarta.
- Basu, Swastha,(2018), Manajemen Pemasaran Modern, Cet ke- 13,Yogyakarta: Liberty Yogyakarta
- Boediono, (2013), Ekonomi Mikro, Penerbit BPFE, Yogyakarta : Penerbit\, Cetakan yang Ke-II
- Daniel, 2012), Pengantar Bisnis, (Alih Bahasa Oleh Emil Salim), Jakarta : Erlangga, Jilid ke-2
- Dowing dan Ericson (1992),Tataniaga Pertanian, Jakarta:Penerbit Kencana Cetakan yang Ke.III
- Edwin, Nasution Mustafa,(2010), Pengenalan Eksklusif Ekonomi, Jakarta:Penerbit Kencana
- Hamid, (2017), Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Yogyakarta: CAPS, Cetakan yang Ke-II
- Hamid, A.K dan Teken, (1972), Dasar-dasar Marketing Modern, Jakarta : Erlangga, Jilid ke-2
- Husein, Umar, (2009) Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, Jakarta: PT Rajawali Pers
- Kementrian Pertanian, (2013), Budi Daya Tanaman Pangan, Yogyakarta: CAPS, Cetakan yang Ke-II
- Kusmana & Hikmat, (2015), Analisis Biaya dan Marjin Tataniaga, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi.
- Kotler, Philip, (2008), Marketing, AhliBahasa oleh Herujati Purwoto, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Manurung, Mandala, Prathama Rahardja, (2010) Teori Ekonomi Mikro, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi.
- Miftahorrachman dkk (2015), Azas-azas Marketing, Jakarta :Penerbit Penebar Swadaya.
- Mubyarto, (2009), Analisis Sistem Pemasaran, Yogyakarta:Penerbit CAPS, Cetakan Ke-III.
- Radiosunu, (1995),Pengantar Bisnis, (Alih Bahasa Oleh Diana Angelica), Dkk, Jakarta : Salemba empat, Edisi ke-8, jilid ke-2
- Sihombing (2000).Budidaya dan Prospek Bisnis Pinang.Jakarta :Penerbit Penebar Swadaya.
- Soekartawi, (2002), Distribusi Pendapatan: Kesejahteraan Menurut Konsep Ekonomi Islam (Jurnal Maqdis Volume I No. 1 Januari-Juni, (Padang: IAIN Iman Bonjol Padang)
- Sudiyono, (2004), Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Yogyakarta:Penerbit CAPS.
- Sudaryono, Pengantar Bisnis Teori & Contoh Kasus, Yogyakarta: C.V ANDI

- OFFEST,2015), h.229 24
- Sugiyono,(2019), Metode Penelitian Kaantitatif dan kualitatif, Bandung: Alfabeta, cet ke-1, edisi kedua
- Sugiono,(1999), Statistik Untuk Penelitian, Bandung: Penerbit Alfabeta Cetakan yang Ke-II
- Sukirno Sadono,(2000), Pengantar Teori Mikro Ekonomi, Jakarta:Penerbit PT. Raja Grafindo Persada
- Suranto,(2009), Metodologi Dalam Pendidikan Dengan Program SPSS, Semarang: Ghyyas Putra
- Sugiyono,(2013), Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, Bandung: Alfabeta
- Sunyoto Danang, (2014), Studi Kelayakan Bisnis, Yogyakarta: Penerbit CAPS Cetakan Ke-II.
- Sunyono Danang(2014), Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Yogyakarta:Penerbit CAPS, Cetakan Ke-II.
- Sumarni, (2009).Pengantar Teori Mikro Ekonomi,Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- William G, Nicles, (2010), Pengantar Bisnis, (Alih Bahasa Oleh Diana Angelica), Dkk, Jakarta : Salemba empat, Edisi ke-8, jilid ke-2
- Widyaningrum, (2011), Dasar-dasar Riset Pemasaran, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Zuraibah,(2013), Penerapan Konsep Morsal dan Etika Dalam Distribusi Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam,(Jurnal Hukum Islam Vol.XIII No. 1 November.



Lampiran. 1

DAFTAR KOESIONER

A. IDENTITAS PETANI

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Tingkat Pendidikan : 1. Tidak Tamat SD/Sederajat

2. Tamat SD/Sederajat

3. Tamat SMP/Sederajat

4. Tamat SMA/Sederajat

5. Tamat D III/S.1

5. Jumlah Tanggungan Anggota Keluarga -----orang

Hubungan Keluarga	Umur (Tahun)	JenisKelamin	Pekerjaan
Istri			
Anak			

6. Berapa lama pengalaman Bapak dalam bertani pinang -----tahun
7. Berapa jumlah pedagang penampung di sini? -----orang
8. Kepada siapa saudara menjual, bagaimana prosesnya?
9. Berapa harga jual pinang -----Kg
10. Berapa jumlah pinang yang dijual ----- Kg/Trip
11. Biaya angkut, transportasi ? -----

Lampiran.2

DAFTAR KOESIONER

A. IDENTITAS PEDAGANG

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Tingkat Pendidikan :
 1. Tidak Tamat SD/Sederajat
 2. Tamat SD/Sederajat
 3. Tamat SMP/Sederajat
 4. Tamat SMA/Sederajat
 5. Tamat D III/S.1
5. Jumlah Tanggungan Anggota Keluarga ----- orang

Hubungan Keluarga	Umur (Tahun)	JenisKelamin	Pekerjaan
Istri			
Anak			

6. Kepada siapa saudara menjual pinang? -----
7. Berapa lama pengalaman saudara dalam berdagang pinang? -----
8. Berapa jumlah pinang yang saudara beli ----- Kg
9. Berapa harga jual -----Rp/KgKg
10. Berapa jumlah pinang yang saudara jual ----- Kg/Trip
11. Biaya apa saja yang dikeluarkan-

Jenis Biaya	Rp/Trip	Rp/Kg
Biaya tetap		
Biaya variable		

Lampiran 3. Produksi perkebunan berdasarkan komoditas di kabupaten Tanjung Jabung Timur tahun 2017.

Jenis tanaman	Luas tanaman (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas	Jumlah petani
Kelapa dalam	58.521	51.398	0,88	22.743
Kelapa sawit	33.872	47.806	1,41	11.609
Pinang	9.095	3.207	0,35	8.793
Karet	7.768	3.647	0,47	5.283
Kopi	3.323	1.237	0,37	2.534

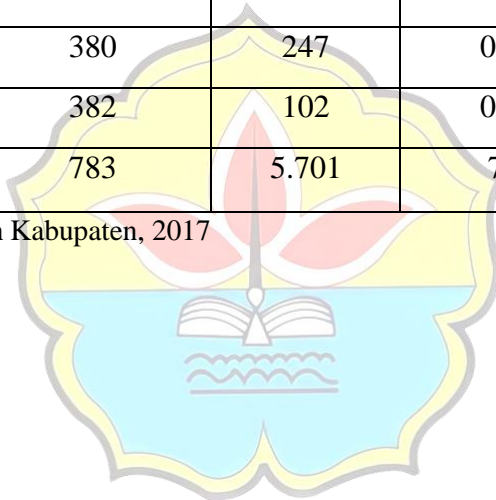
Sumber : Pemerintah Kabupaten, 2017



Lampiran 4. Jumlah Produksi Pinang per Kecamatan di Kabupaten Tanjung Jabung Timur tahun 2017 (Ton)

Kecamatan	Luas tanaman (Ha)	Produksi (Ton)	produktivitas	Jumlah petani
Mendahara	2.796	1.159	0,41	2.528
Mendahara ulu	605	167	0,28	556
Geragai	264	60	0,23	358
Dendang	177	48	0,27	781
Muara sabak barat	799	267	0,33	597
Muara sabak timur	2.599	815	0,31	1.448
Rantau rasau	194	51	0,26	487
Berbak	116	29	0,25	567
Nipah panjang	380	247	0,65	265
Sadu	382	102	0,26	370
Kuala jambi	783	5.701	7,2	2.410

Sumber : Pemerintah Kabupaten, 2017



Lampiran 5. Morfologi pinang



Lampiran 6. Identitas Petani pinang di Desa Lambur luar, Tahun 2022

No.	Nama Responden	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan Formal	pengalaman bertani (tahun)	Luas lahan (Ha)
1	Renaldi	L	24	SMA	4	2
2	Arifin	L	54	SMA	15	4
3	Zulkifli	L	25	SMA	5	1
4	A . muis	L	55	SD	20	3
5	Bakri	L	46	SD	10	1
6	Darwis	L	39	SD	17	2
7	Beddu rasyd	L	47	SMA	25	2
8	Mustang	L	25	SMA	6	2
9	Tahang	L	57	SD	26	3
10	Akbar	L	23	SMA	2	1
11	Judda	L	54	SMP	18	4
12	Hendra	L	37	SD	9	2
13	Sunardi	L	63	SD	30	2
14	Lombeng	L	60	SD	22	2
15	David	L	24	SMA	3	2
16	Yahya	L	30	SMA	4	4
17	Andi agus	L	27	SMA	7	4
18	Rudi hamzah	L	25	SMA	9	3
19	Junaidi	L	29	SD	6	1
20	H. ambo tuo	L	58	SD	25	2
21	Angka	L	27	SMP	4	3
22	Tawe	L	65	SD	20	1
23	Ahmad	L	23	SMA	3	3
24	Zainuddin	L	44	SMA	20	4
25	Coktang	L	32	SMP	13	4
26	Angga	L	31	SMP	10	2
27	Hasan	L	34	SD	9	2
28	Rafles	L	50	SMP	21	1
29	Mulyadi	L	25	SD	2	1
30	Dumak	L	38	SD	16	4
31	Ambo talle	L	66	SD	23	3
32	Ambo aji	L	26	SMP	5	3
33	Rustang	L	43	SD	5	3
34	Fadli	L	30	SMP	2	3
35	Erwin	L	23	SMP	3	2
36	Raufe	L	30	SMP	7	1
37	Jamal mardi	L	31	SMP	10	2
	Jumlah	-	1.420	-	436	89
	Rata-rata	-	38	-	11,7~12	2,4

Lampiran 7. Indentitas Pedagang di Desa lambur luar, Tahun 2022

No	Nama responden	Jenis kelamin	Umur (tahun)	Pendidikan formal	Jumlah TK (orang)	Pengalaman berdagang (tahun)	Golongan berdagang
1	Iskandar	L	56	SMA	3	5	PPD
2	Wahab	L	45	SMA	4	7	PPD
3	Sapar	L	28	SMA	4	3	PPD
4	H. amir	L	62	SMA	4	12	PPD
5	Umar dani	L	46	SMP	5	8	PPD
6	Jumlah		237		83	35	
7	Rata-rata		47,4		4,15	7	

Identitas pedagang pengumpul besar (PPB) di Desa lambur luar Kecamatan Muara Sabak Timur

No	Nama	Umur (tahun)	Tingkat pendidikan	Jumlah TK (orang)	Pengalaman (tahun)
1	H .ibrahim	48	SMA	8	11

Lampiran 8. Harga Jual Petani dan harga beli Pedagang pengumpul desa di Desa Lambur luar Tahun, 2022

No	Harga jual petani atau harga beli PPD 1 (Rp/Kg)	Volume(Kg)	Harga jual petani atau Harga beli PPD 1 (Rp/trip)
1	4000	200	800.000
2	4000	200	800.000
3	4000	250	1.000.000
4	4000	400	1.600.000
5	4000	200	800.000
6	4000	300	1.200.000
7	4000	400	1.600.000
Jumlah	28.000	1.950	7.800.000
Rata - rata	4.000	278,5	1.114.285

No	Harga jual petani atau harga beli PPD 2 (Rp/Kg)	Volume(Kg)	Harga juak petani atau Harga beli PPD 2 (Rp/trip)
1	4.000	300	1.200.000
2	4.000	300	1.200.000
3	4.000	250	1.000.000
4	4.000	250	1.000.000
5	4.000	100	400.000
6	4.000	100	400.000
7	4.000	150	600.000
8	4.000	200	800.000
Jumlah	32.000	1.650	6.600.000
Rata - rata	4.000	206	825.000

No	Harga jual petani atau harga beli PPD 3 (Rp/Kg)	Volume(Kg)	Harga jual petani atau Harga beli PPD 3 (Rp/trip)
1	4.000	250	1.000.000
2	4.000	100	400.000
3	4.000	300	1.200.000
4	4.000	300	1.200.000
5	4.000	400	1.600.000
6	4.000	350	1.400.000
7	4.000	300	1.200.000
Jumlah	28.000	2.000	8.000.000
Rata - rata	4.000	286	1.142.857

No	Harga jual petan atau harga beli PPD 4 (Rp/Kg)	Volume(Kg)	Harga jual petani atau Harga beli PPD 4 (Rp/trip)
1	4.000	200	800.000
2	4.000	250	1.000.000
3	4.000	400	1.600.000
4	4.000	300	1.200.000
5	4.000	400	1.600.000
6	4.000	250	1.000.000
7	4.000	200	800.000
8	4.000	200	800.000
Jumlah	32.000	2.200	8.800.000
Rata - rata	4.000	275	1.100.000

No	Harga jual petani atau harga bel PPD 5 (Rp/Kg)	Volume(Kg)	Harga jual petani atau Harga beli PPD 5 (Rp/trip)
1	4.000	400	1.600.000
2	4.000	100	400.000
3	4.000	100	400.000
4	4.000	100	400.000
5	4.000	150	600.000
6	4.000	300	1.200.000
7	4.000	200	800.000
Jumlah	28.000	1.350	5.400.000
Rata - rata	4.000	192	771.428

Rata- rata harga jual produsen (Hp) atau HBPPD (He) dalam Rp/trip

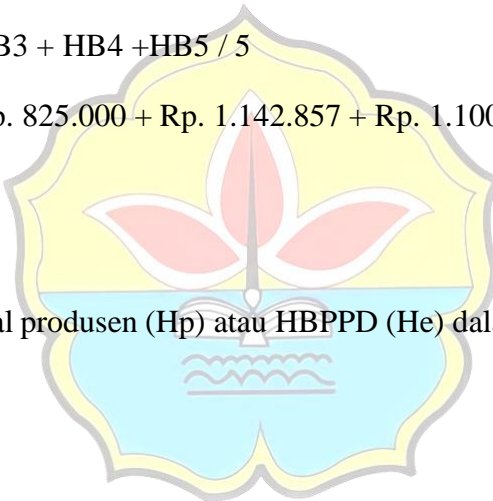
$$= HB1 + HB2 + HB3 + HB4 + HB5 / 5$$

$$\text{Rp. } 1.114.285 + \text{Rp. } 825.000 + \text{Rp. } 1.142.857 + \text{Rp. } 1.100.000 + \text{Rp. } 771.428$$

$$= \text{Rp. } 4.953.570 / 5$$

$$= \text{Rp. } 990.714/\text{trip}$$

Rata- rata harga jual produsen (Hp) atau HBPPD (He) dalam Rp/kg adalah Rp.4.000/Kg



Lampiran 9. Harga Jual PPD dan harga beli PPB di Desa Lambur luar Tahun, 2022

No	Harga jual PPD atau Harga beli PPB (Rp/Kg)	Volume(Kg)	Harga jual PPD atau Harga beli PPB (Rp/Trip)
1	7.000	278,5	1.949.500
2	7.000	206	1.442.000
3	7.000	286	2.002.000
4	7.000	275	1.925.000
5	7.000	192	1.344.000
jumlah	35.000	1.238	8.662.500
Rata - rata	7.000	248	1.732.500

Ket : PPD = Pedagang pengumpul desa

PPB = Pedagang pengumpul besar



Lampiran 10. Harga Jual PPB dan harga beli Konsumen akhir di Desa Lambur luar Tahun, 2022

No	Uraian	Volume (Kg)	Satuan	Uraian (Rp/kg)	Uraian (Rp/trip) 3 x 5
1	Harga jual PPB atau harga beli konsumen akhir	248	Rp	11.000	2.728.000



Lampiran 11. Biaya Tataniaga Pedagang Pengumpul Desa (PPD) Tahun 2022

No	Biaya yang di keluarkan PPD										
	volume	Transportasi dan Bongkarmuat		Tenaga kerja di gudang		Penyusutan		Gudang / listrik		Total	
11	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Kg/trip	Rp/trip	Rp/Kg (3:2)	Rp/Trip	Rp/Kg (5:2)	Rp/Trip	Rp/Kg (7:2)	Rp/trip	Rp/Kg (9:2)	Rp/Trip (3+5+7+9)	Rp/kg (4+6+8+10)
	278,5	200.000	718	35.000	126	487.375	1.750	25.000	90	747.375	2.684
2	206	200.000	971	25.000	121	360.500	1.750	25.000	121	610.500	2.963
3	286	250.000	874	30.000	105	500.500	1.750	25.000	87	805.500	2.816
4	275	250.000	909	30.000	109	481.250	1.750	25.000	91	786.250	2.859
5	192	200.000	1.041	25.000	130	336.000	1.750	25.000	132	586.000	3.053
Jumlah	1.238	1.100.000	4.513	305.000	591	1.932.000	8.750	125.000	521	3.535.625	14.375
Rata-rata	248	220.000	967,4	61.000	118	386.400	1.750	25.000	104	707.125	2.875

Jika diketahui penyusutan dari 4 ton menjadi 3 ton setelah disimpan, maka didapat penyusutan sebesar 25%.

Lampiran 12. Biaya Tataniaga pedagang pengumpul besar (PPB) Tahun 2022

No	Biaya yang dikeluarkan PPB			
	uraian	satuan	Uraian (Rp/kg)	Uraian (Rp/trip)
1	Transportasi/bongkar muat	Rp	1.216	300.000
2	Tenaga kerja digudang	Rp	806	200.000
3	penyusutan	Rp	1.540	381.920
4	Biaya Gudang/litrik	Rp	202	50.000
jumlah			3.746	931.920

jika diketahui penyusutan dari 7 ton menjadi 6 ton setelah disimpan,

maka didapat penyusutan sebesar 14%.

Total biaya (Rp/kg)

$$TB = B(PPD) + B(PPB)$$

$$= \text{Rp.}2.875/\text{kg} + \text{Rp.}3.764/\text{kg}$$

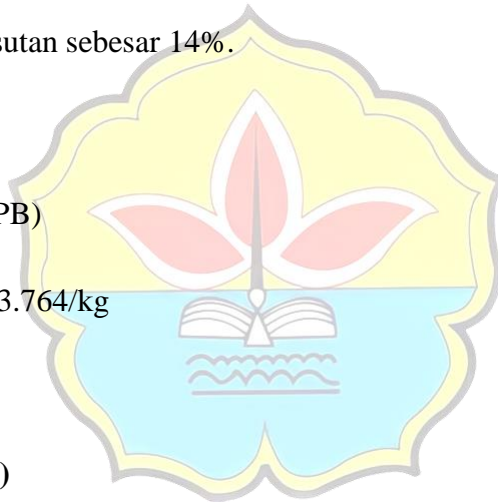
$$= \text{Rp.} 6.639/\text{kg}$$

Total biaya(Rp/trip)

$$TB = B(PPD) + B(PPB)$$

$$= \text{Rp.}707.125/\text{trip} + \text{Rp.}931.920/\text{trip}$$

$$= \text{Rp.} 1.639.045/\text{trip}$$



Lampiran 13. Perhitungan Marjin Tataniaga Pinang di Desa Lambur luar Tahun 2022.

1. Margin ditingkat pedagang pengumpul desa (PPD) dalam (Rp/kg)

Diketahui : rata rata harga jual petani (Hp) Rp. 4.000 /kg

Rata rata harga PPD (He) Rp. 7.000/kg

$$M = He - Hp$$

$$= Rp. 7.000/kg - Rp. 4.000/kg$$

$$= Rp 3.000/kg$$

Margin ditingkat pedagang pengumpul desa (PPD) dalam (Rp/trip)

Diketahui : rata rata harga jual petani (Hp) Rp. 990.714 /trip

Rata rata harga PPD (He) Rp.1.732.500/trip

$$M = He - Hp$$

$$= Rp. 1.732.500/trip - Rp. 990.714/trip$$

$$= Rp .741.786/trip$$

2. Margin ditingkat pedagang pengumpul besar (PPB) dalam (Rp/kg)

Diketahui : rata rata harga jual PPD (Hp) Rp. 7.000/kg

Rata rata harga PPB (He) Rp. 11.000/kg

$$M = He - Hp$$

$$= Rp. 11.000/kg - Rp.7.000/kg$$

$$= Rp. 4.000/kg$$

Margin ditingkat pedagang pengumpul besar (PPB) dalam (Rp/trip)

Diketahui : rata rata harga jual PPD (Hp) Rp. 1.732.500/trip

Rata rata harga PPB (He) Rp. 2.728.000/trip

$$M = He - Hp$$

$$= \text{Rp. } 2.728.000/\text{trip} - \text{Rp. } 1.732.500/\text{trip}$$

$$= \text{Rp. } 995.500/\text{trip}$$

3. Total margin tataniaga (produsen ke konsumen akhir) dalam (Rp/kg)

Diketahui : rata rata harga jual produsen (Hp) Rp. 4.000 /kg

Rata rata harga beli konsumen (He) Rp. 11.000/kg

$$M = \text{He} - \text{Hp}$$

$$= \text{Rp. } 11.000/\text{kg} - \text{Rp. } 4.000/\text{kg}$$

$$= \text{Rp } 7.000/\text{kg}$$

Atau total margin

$$\text{TM} = \text{M1} + \text{M2}$$

$$= \text{Rp.}3.000/\text{kg} + \text{Rp.}4.000/\text{kg}$$

$$= \text{Rp } 7.000/\text{kg}$$

Total margin tataniaga (produsen ke konsumen akhir) dalam (Rp/trip)

Diketahui : rata rata harga jual produsen (Hp) Rp. 990.714 /trip

Rata rata harga beli konsumen (He) Rp.2.728.000/trip

$$M = \text{He} - \text{Hp}$$

$$= \text{Rp. } 2.728.000/\text{trip} - \text{Rp. } 990.714/\text{trip}$$

$$= \text{Rp } 1.737.286/\text{trip}$$

Atau total margin

$$\text{TM} = \text{M1} + \text{M2}$$

$$= \text{Rp. } 741.786/\text{trip} + \text{Rp. } 995.500/\text{trip}$$

$$= \text{Rp. } 1.737.286/\text{trip}$$

1. Bagian Harga yang di terima Petani dan Pedagang

Bagian harga yang diterima petani (Rp/kg)

$$\begin{aligned}L_p &= 1 - (M / He) \times 100 \% \\&= 1 - (Rp\ 7.000/kg / Rp.\ 11.000/kg) \times 100\% \\&= (1 - 0,63) \times 100 \% \\&= 37\%\end{aligned}$$

Bagian Harga yang di terima Petani dan Pedagang

Bagian harga yang diterima petani dalam (Rp/trip)

$$\begin{aligned}L_p &= 1 - (M / He) \times 100 \% \\&= 1 - (Rp\ 1.737.286/trip / Rp.\ 2.728.000/trip) \times 100\% \\&= (1 - 0,95) \times 100 \% \\&= 37\%\end{aligned}$$

2. Bagian harga yang diterima PPD dalam (Rp/kg)

$$\begin{aligned}L_p &= 1 - (M / He) \times 100 \% \\&= 1 - (Rp\ 3.000/kg / Rp.\ 7.000/kg) \times 100\% \\&= (1 - 0,42) \times 100 \% \\&= 58\%\end{aligned}$$

Bagian harga yang diterima PPD dalam (Rp/trip)

$$\begin{aligned}L_p &= 1 - (M / He) \times 100 \% \\&= 1 - (Rp\ 741.786/trip / Rp.\ 1.732.500/trip) \times 100\% \\&= (1 - 0,42) \times 100 \% \\&= 58\%\end{aligned}$$

Bagian harga yang diterima PPB dalam (Rp/kg)

$$\begin{aligned}L_p &= 1 - (M / He) \times 100 \% \\&= 1 - (Rp\ 4.000/kg / Rp.\ 11.000/kg) \times 100\% \\&= (1 - 0,36) \times 100 \% \\&= 64\%\end{aligned}$$

Bagian harga yang diterima PPB dalam (Rp/trip)

$$\begin{aligned}L_p &= 1 - (M / He) \times 100 \% \\&= 1 - (Rp\ 995.500/trip / Rp.\ 2.728.000/trip) \times 100\% \\&= (1 - 0,36) \times 100 \% \\&= 64\%\end{aligned}$$



Lampiran 14. Perhitungan Efisiensi Tataniaga pinang di Desa lambur luar, tahun 2022

1. Efisiensi tataniaga dalam (Rp/kg)

Biaya total : Rp. 6.639/kg


Nilai produk : Rp 11.000/kg

$$E_p = \frac{Rp. 6.639}{Rp. 11.000} \times 100\%$$
$$= 60\%$$

2. Efisiensi tataniaga dalam (Rp/trip)

Biaya total : Rp. 1.639.045/trip

Nilai produk : Rp 2.728.000/trip


$$E_p = \frac{Rp. 1.639.045}{Rp. 2.728.000} \times 100\%$$
$$= 60\%$$

Lampiran 15. Perhitungan keuntungan yang diterima

1. Keuntungan yang diterima pedagang pengumpul desa dalam (Rp/kg)

$$\text{Margin} = \text{Rp.3.000/kg}$$

$$\text{Biaya tataniaga} = \text{Rp.2875/kg}$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Rp.3.000/kg} - \text{Rp.2875/kg}$$

$$= \text{Rp.125/kg}$$

Keuntungan yang diterima pedagang pengumpul desa dalam (Rp/trip)

$$\text{Margin} = \text{Rp.741.786/trip}$$

$$\text{Biaya tataniaga} = \text{Rp.707.125/trip}$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Rp.741.786/trip} - \text{Rp.707.125/trip}$$

$$= \text{Rp.34.661/trip}$$

2. Keuntungan yang diterima pedagang pengumpul besar dalam (Rp/kg)

$$\text{Margin} = \text{Rp.4.000/kg}$$

$$\text{Biaya tataniaga} = \text{Rp.3.764/kg}$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Rp.4.000/kg} - \text{Rp.3.764/kg}$$

$$= \text{Rp.236/kg}$$

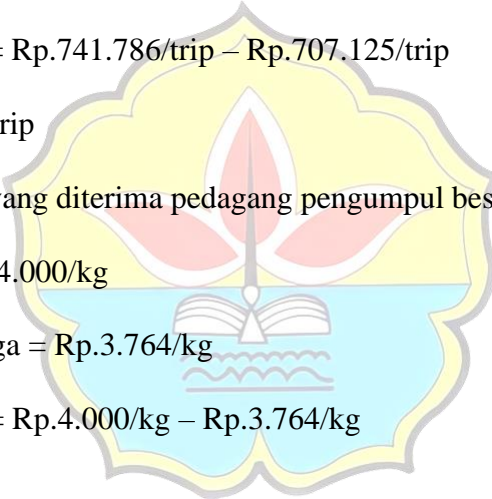
Keuntungan yang diterima pedagang pengumpul desa dalam (Rp/trip)

$$\text{Margin} = \text{Rp.995.500/trip}$$

$$\text{Biaya tataniaga} = \text{Rp.931.920/trip}$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Rp.995.500/trip} - \text{Rp.931.920/trip}$$

$$= \text{Rp.34.661/trip}$$



JURNAL MEDIA AGRIBISNIS (MEA)

JURNAL MEDIA AGRIBISNIS (MEA)

Jl. Slamet Riyadi, Broni Jambi. Telp. (0741) 60103
Website: <http://mea.unbari.ac.id> Email: agri.unbari@yahoo.com

SURAT KETERANGAN

Redaksi Jurnal Media Agribisnis (MEA), Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Batanghari, menerima naskah jurnal yang berjudul :

Tataniaga Pinang Di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Timur Kabupaten Tanjung Jabung Timur

atas nama penulis :

5. Bageur Batara Sandra, SP
5. Asmaida, S.Pi.,M.Si

Dalam bank data Jurnal Mea.

Demikian surat keterangan ini dibuat. Atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Jambi, 8 Maret 2023
Dewan Redaksi Jurnal MEA



Siti Abir Wulandari, S.TP., M.Si

**TRADING SYSTEM OF ARECA NUT IN LAMBUR LUAR VILLAGE,
MUARA SABAK TIMUR SUB-DISTRICT, EAST TANJUNG JABUNG
DISTRICT**

Bageur Batara Sandra

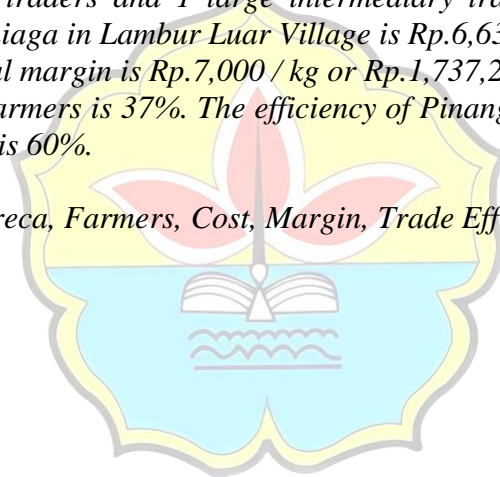
Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Batanghari University
Jl. Slamet Riyadi Broni Jambi. 36122. Tel. 0741-60103

Correspondence Email: bageurbatara8@gmail.com

ABSTRACT

his research was conducted in Lambur Luar Village, Muara Sabak Timur Sub-district, Tanjung Jabung Timur Regency. The purpose of this study was to describe the trade channel, trade efficiency and analyze the costs and margins of areca nut trade in Lambur Luar Village, East Muara Sabak District, East Tanjung Jabung Regency. This research uses a survey method carried out in Lambur Luar Village, then the data used are primary data obtained from observations and interviews and secondary data obtained from publications, reports and related agencies. The sampling method in this study uses simple random sampling technique. The results of this study showed that the number of samples taken were 37 Areca farmers, 5 village intermediary traders and 1 large intermediary trader. The total cost of Pinang Tataniaga in Lambur Luar Village is Rp.6,639 / kg or Rp.1,639,045 / trip, the total margin is Rp.7,000 / kg or Rp.1,737,286 / trip, and the share received by farmers is 37%. The efficiency of Pinang Tataniaga in Lambur Luar Village is 60%.

Keywords: Areca, Farmers, Cost, Margin, Trade Efficiency



TATANIAGA PINANG DI DESA LAMBUR LUAR KECAMATAN MUARA SABAK TIMUR KABUPATEN TANJUNG JABUNG TIMUR

Bageur Batara Sandra

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Batanghari

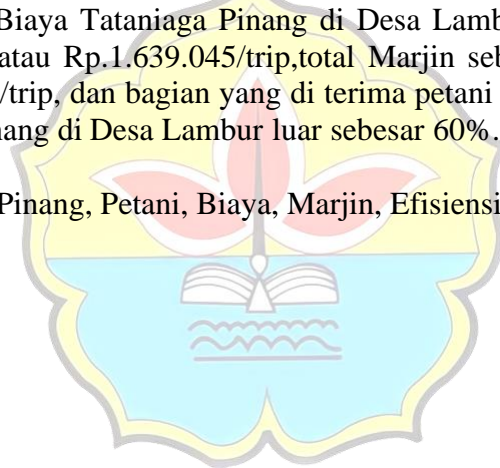
Jl. Slamet Riyadi Broni Jambi. 36122. Telp. 0741-60103

Email Korespondensi : bageurbatara8@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Timur Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Tujuan dari penelitian ini untuk mendeskripsikan saluran tataniaga, efisiensi tataniaga dan menganalisis biaya dan marjin tataniaga pinang di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Timur Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Penelitian ini menggunakan metode survey yang dilaksanakan di Desa Lambur luar, kemudian data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari observasi dan wawancara serta data sekunder yang diperoleh dari publikasi, laporan laporan dan instansi terkait. Metode penarikan sampel pada penelitian ini menggunakan Teknik *simple random sampling*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan Jumlah sampel yang diambil adalah 37 orang petani Pinang, 5 pedagang pengumpul desa dan 1 pedagang pengumpul besar. Total Biaya Tataniaga Pinang di Desa Lambur luar adalah sebesar Rp.6.639/kg atau Rp.1.639.045/trip, total Marjin sebesar Rp.7.000/kg atau Rp.1.737.286/trip, dan bagian yang di terima petani sebesar 37%. Efisiensi Tataniaga Pinang di Desa Lambur luar sebesar 60%.

Kata Kunci : Pinang, Petani, Biaya, Marjin, Efisiensi Tataniaga



PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki bermacam-macam sumber daya alam dan sangat berlimpah yang digunakan dalam memenuhi kebutuhan hidup. Salah satu sub sektor perkebunan dengan komoditi tanaman pinang yang merupakan salah satu devisa bagi Negara yang pengembangannya terbatas bagi negara dalam kegiatan ekspor.

Pinang atau *Areca catechu* (AC) merupakan tanaman yang mudah ditemukan di Indonesia. Oleh masyarakat Indonesia pinang dikenal sebagai tumbuhan multi fungsi yang digunakann sebagai bahan kontruksi, obat, komoditas ekonomi, dan bahan kerajinan. Batang lurus, tidak bercabang dan kokoh mengakibatkan pinang digunakan sebagai pembatas lahan maupun pembatas pekarangan (Silalahi et al. 2014).

Pinang merupakan komoditas unggulan di Provinsi Jambi. Peningkatan produksi tanpa diikuti dengan adanya tataniaga yang efisien tentu tidak akan mencapai tujuan pembangunan pertanian, tingginya biaya tataniaga cenderung akan menyebabkan perbedaan atau selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen semakin besar.

Saat ini di Provinsi Jambi merupakan salah satu penghasil pinang yang besar Kabupaten Tanjung Jabung Timur dengan luas lahan 8.894 Ha, jumlah produksi mencapai 2.745 Ton per tahun, dengan total 8.409 penduduknya berprofesi sebagai petani pinang (Badan Pusat Statistik, 2019).

Area perkebunan yang luas dengan hasil yang tinggi tidak dapat meningkatkan ekonomi sebagian besar masyarakat setempat. Dalam hal ini metode penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang menempatkan petani sebagai penentu harga. Oleh karena itu petani pinang tidak mempunyai kekuatan dalam menentukan harga pinang. Metode yang digunakan dalam penetapan harga ini berbasis laba karena menetapkan target laba dan menetapkan tingkat harga tertentu terhadap volume penjualan (Sihombing, 2000).

Menurut Utomo, et al (2013) masalah yang paling mendasar bagi mayoritas petani Indonesia saat ini adalah ketidakberdayaan dalam melakukan negoisasi harga produksinya. Posisi tawar petani pada saat ini umumnya lemah, hal ini merupakan salah satu kendala dalam usaha peningkatan pendapatan petani. Lemahnya posisi tawar petani pada umumnya disebabkan para petani kurang mendapatkan akses pasar dan informasi pasar. Petani kesulitan menjual hasil komoditasnya karena tidak mempunyai jalur pemasaran sendiri, sehingga para petani akan lebih memilih menjual langsung komoditasnya kepada pedagang pengumpul desa (PPD), bahkan kepada para tengkulak. Karena peningkatan produksi komoditas yang dikembangkan oleh petani tidak menjadi jaminan kesejahteraan para petani yang bergerak dibidang on farm (petani penggarap) dengan yang bergerak dibidang agribisnis hulu dan hilir, sehingga ada kesenjangan kesetaraan kepada petani tersebut.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Lambur Luar Muara Sabak Kecamatan Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur Provinsi Jambi. Pemilihan lokasi tersebut dilakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa di Desa Lambur Luar merupakan salah satu daerah sebagai penghasil buah pinang yang melaksanakan kegiatan Tataniaga.

Batasan lingkup dari penelitian ini adalah tataniaga buah pinang di Desa Lambur Luar yang dilihat dari aspek saluran tataniaga, biaya dan marjin tataniaga serta efisiensi tataniaga. Adapun data yang di ambil dalam penelitian ini antara lain identitas responden, saluran tataniaga, biaya tataniaga, harganya pada tingkat produsen dan lembaga tataniaga dan konsumen akhir.

Metode yang dilakukan dalam pengumpulan data adalah menggunakan metode survey. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, sedangkan pengumpulan data adalah data primer adalah data yang di peroleh dari observasi dan wawancara dengan petani dan pedagang dengan menggunakan daftar kuisisioner yang telah tersusun terlebih dahulu sesuai dengan tujuan penelitian. Sedangkan data sekunder adalah data yang di kumpulkan melalui data publikasi, laporan-laporan dan instansi yang terkait. Jenis data pada penelitian ini berdasarkan waktunya adalah menggunakan data *cross section* dengan skala ukur data rasio.

Jumlah populasi petani buah pinang di Desa Lambur Luar Muara Sabak Kecamatan Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur Provinsi Jambi adalah sebanyak 106 orang petani pinang. Menurut winarno(1994), bahwa untuk pedoman umum saja dapat dikatakan bahwa bila populasi cukup homogen, terhadap populasi dibawah 100 dapat digunakan sampel sebesar 50% dan bila populasi diatas 100 dapat diambil sampel sebesar 15% dan. Berdasarkan uraian tersebut maka di ambil sampel sebesar 34% dari populasi yaitu sebanyak 37 orang yang di pilih secara acak (simple random sampling). Penggunaan metode (simple random sampling) dapat memberikan peluang yang sama bagi anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Singarimbun, 2006). Besarnya sampel untuk masing-masing kelompok di gunakan teknik proposional sampling dengan rumus (Nazir, 2014) yaitu dengan rumus sebagai berikut :

$$ni = \frac{Ni}{N} = n$$

Dimana :

ni = Jumlah sub sampel Petani Pinang (orang)

Ni = Jumlah sub populasi Petani Pinang (orang)

N = Jumlah total populasi Petani Pinang (orang)

n = Jumlah total sampel Petani Pinang (orang)

Data dan informasi yang dikumpulkan dari penelitian di sederhanakan dengan melakukan tabulasi dan persentase, data di analisis secara deskriptif, kuantitatif dan kualitatif untuk menjawab tujuan penelitian. Untuk menjawab tujuan penelitian tentang bentuk saluran tataniaga pinang di Desa Lambur Luar Kecamatan Muara Sabak Kabupaten Tanjung Jabung Timur analisis secara deskriptif. Untuk menghitung biaya tataniaga, marjin tataniaga buah pinang dan besarnya bagian yang di terima petani (Hamid, A.K dan Teken, 1972), digunakan rumus sebagai berikut :

$$B = B_1 + B_2 + B_n$$

Dimana :

B = Biaya (Rp/Kg)

B₁, B₂, B_n = Biaya Total (Rp/Kg)

$$M = H_e - H_P \text{ atau } B = \pi - M$$

Dimana :

H_e = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

H_P = Harga ditingkat Petani (Rp/Kg)

M = Marjin Tata Niaga (Rp/Kg)

B = Biaya Tata Niaga m(Rp/Kg)

π = Keuntungan Lembaga Tata Niaga (Rp/Kg)

Marjin Tana Niaga berguna untuk menganalisis bagian harga yang diterima petani yang merupakan imbalan dari pengorbanan yang dikeluarkan dalam menghasilkan produk. Untuk menentukan besarnya presentase harga atau bagian harga yang diterima petani, dapat digunakan sebagai rumus sebagai berikut :

$$L_p = 1 - \frac{M}{H_e} \times 100\%$$

Dimana :

L_p = Bagian harga yang diterima petani (Rp/Kg)

H_e = Harga ditingkat Konsumen (Rp/Kg)

M = Marjin Tata Niaga (Rp/Kg)

Sedangkan untuk menghitung Efesiensi Pemasaran adalah

$$EP = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produk}} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Umur petani

Umur petani merupakan faktor yang penting dalam proses bertani pinang. Produktivitas kerja sangat dipengaruhi oleh umur petani budidaya. Pada usia produktif produktivitas kerjanya akan lebih cepat dibandingkan dengan usia non produktif (Soeharjo dan Potong, 1999)..

Tabel 1. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Umur Di Desa Lambur luar tahun 2022

No	Distribusi Kelompok Umur (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	23 – 30	16	43,2
2	31 – 38	6	16,2
3	39– 46	4	11
4	47 – 54	4	11
5	55– 62	4	11
6	63 – 70	3	8,1
	Jumlah	37	100

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Tabel 1 di atas memperlihatkan bahwa umur petani pada Desa Lambur luar yang terbanyak berada pada distribusi kelompok umur 23 - 38 tahun dengan frekuensi sebanyak 16 orang atau sebesar (43,2%), sedangkan yang terkecil berada pada distribusi kelompok umur 63 – 70 dengan frekuensi sebanyak 3 orang atau sebesar (8%). Dapat di simpulkan bahwa masyarakat petani di Desa lambur luar berada pada kelompok umur produktif, hal ini dinyatakan sesuai dengan pendapat Tohir (1991), bahwa kelompok umur produktif berada pada jenjang 15 – 55 tahun.

Tingkat Pendidikan petani

Salah satu indikator yang dapat digunakan untuk mengetahui kualitas sumber daya manusia adalah tingkat pendidikan, sesuai dengan pendapat Sumadi, et al (2011), kemajuan suatu wilayah ditentukan beberapa faktor penting yang mencakup kualitas sumber daya manusia.

Tabel 2. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan Di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi Tingkat Pendidikan (Orang) Frekuensi	Persentase (%)	
1	SD	15	40,5
2	SMP	10	27,02
3	SMA	12	32,43
	Jumlah	37	100

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 2 , dapat dilihat bahwa sebagian besar tingkat pendidikan petani di Desa Lambur luar adalah berpendidikan SD dengan jumlah frekuensi sebanyak 15 orang atau sebesar (40,5 %), sedangkan paling sedikit adalah berpendidikan SMP yaitu 10 orang atau (27%). Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan petani di Desa lambur luar masih relatif rendah. Rendahnya tingkat pendidikan petani akan berpengaruh terhadap perencanaan dalam pengolahan usahatani nya, hal ini akan mempengaruhi tingkat produksi yang dihasilkan petani tersebut

Pengalaman Berusaha Petani

Pengalaman petani dalam bertani pinang mempengaruhi terhadap tingkat pengelolaan usaha yang dilakukannya, petani mempunyai cara-cara tersendiri dalam melakukan kegiatan bertani. Pengalaman berusaha tani di Desa Lambur luar berkisar antara 2 – 30 tahun dengan rata-rata pengalaman bertani 12 tahun. Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan pengalaman berusaha dapat dilihat pada Tabel 3 berikut

Tabel 3. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Pengalaman Bertani Di Desa Lambur luar Tahun 2022.

No	Distribusi Pengalaman Usaha (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	2 – 7	15	40,54
2	8 – 13	6	16,21
3	14 – 19	4	10,81
4	20 – 25	9	24,32
5	25 - 30	3	8,10
6	31 - 36	0	0
	Jumlah	37	100

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 3 di atas memperlihatkan bahwa pengalaman petani dalam melakukan kegiatan bertani pinang kurang berpengalaman. Dimana pengalaman petani terbanyak berada pada 2 – 7 tahun dengan frekuensi sebanyak 15 orang atau sebesar (40,54%). Sedangkanyang sedikit berada pada kelompok distribusi 8 tahun dengan jumlah 3 orang atau (8,10%). Pengalaman usahatani dibagi menjadi tiga yaitu kurang berpengalaman (5 tahun), cukup berpengalaman (5 – 10 tahun) dan berpengalaman (10 tahun) petani memiliki pengalaman atau lama usahatani yang berbeda beda (soeharjo dan patong 1999).

Luas lahan yang dimiliki Petani .

Luas lahan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan berusaha, semakin luas lahan yang dimiliki maka semakin baik ekonomi yang dipenuhi oleh petani., luas lahan yang dimiliki berkisaran antara 1 - 4 Ha dengan rata-rata 2,4 .Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan jumlah anggota keluarga dapat dilihat pada Tabel 4 berikut

Tabel 4. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Luas lahan yang dimiliki di Desa Lambur luar, Tahun 2022.

No	Distribusi Jumlah Anggota Keluarga (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	1 – 2	21	57
2	3 – 4	16	43
3	5 – 6	0	0
4	7 – 8	0	0
5	9 – 10	0	0
6	11 - 12	0	0
	Jumlah	37	100

Sumber : Data Primer di olah, Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 4 di atas memperlihatkan bahwa luas lahan terbanyak adalah pada kelompok distribusi jumlah anggota keluarga 1 - 2 orang dengan frekuensi sebanyak 21 orang atau sebesar (57 %). Luas lahan akan mempengaruhi skala usaha dan akhirnya akan mempengaruhi efisien atau tidaknya suatu usaha tani, lahan sebagai salah satu faktor yang mempunyai kontribusi yang cukup besar dalam usaha tani.

Umur pedagang pengumpul desa (PPD)

Di Desa Lambur luar umur pedagang pengumpul desa (PPD) pada setiap yang menerima program berkisar antara 28 sampai 63 tahun dengan rata-rata umur 47,4 Tahun. Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan umur dapat dilihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Indentitas Pedagang Berdasarkan Umur Pedagang pengumpul di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi kelompok umur (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	28 – 39	1	20
2	40 – 51	2	40
3	52 – 63	2	40
4	64 - 75	-	-
5	76 - 87	-	-
6	88 - 99	-	-
	Jumlah	5	100

Berdasarkan tabel 5 diatas Distribusi kelompok umur PPD yang terbanyak berada pada kisaran umur 40 – 63 tahun yaitu sebanyak (80%), rata – rata umur PPD adalah 47,4 tahun. Dengan rata rata umur 47,4 tahun, maka pedagang pengumpul berada dalam usia produktif , sebagaimana diketahui batas usia produktif adalah 15 – 54 tahun (Simanjuntak dan yasin, 2003).

Tingkat Pendidikan Pedagang prngumpul desa (PPD)

Pada daerah penelitian tingkat pendidikan pedagang pengumpul desa (PPD) dengan tingkat pendidikan yang paling rendah adalah SMP dan paling tinggi SMA Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi petani berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 6 berikut.

Tabel 6. Indentitas Pedagang Berdasarkan Tingkat pendidikan Pedagang pengumpul di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi tingkat pendidikan (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	SD	-	-
2	SMP	1	20
3	SMA	4	80
	Jumlah	5	100

Berdasarkan tabel 6 diatas Pendidikan berkisar antara SMP s/d SMA, dan sebagian besar PPD berpendidikan SMA yaitu sebanyak 4 orang (80%), dengan rata rata pendidikan adalah SMA. Semakin tinggi tingkat Pendidikan yang dimiliki pedagang pengumpul maka semakin tinggi kemampuan dalam mencari informasi mengenai harga dan mencari peluang keuntungan dalam memasarkan pinang.

Pengalaman pedagang pengumpul desa (PPD)

Pengalaman berusaha tani di Desa Lambur luar berkisar antara 3 – 12 tahun dengan rata-rata pengalaman berdagang 7 tahun. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Indentitas Pedagang Berdasarkan Tingkat pengalaman Pedagang pengumpul di Desa Lambur luar Tahun 2022

No	Distribusi pengalaman pengumpul (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	3 – 6	2	40
2	7 – 10	2	40
3	11 – 14	1	20
4	15 – 18	-	-
5	19 – 22	-	-
6	23 – 26	-	-
	Jumlah	5	100

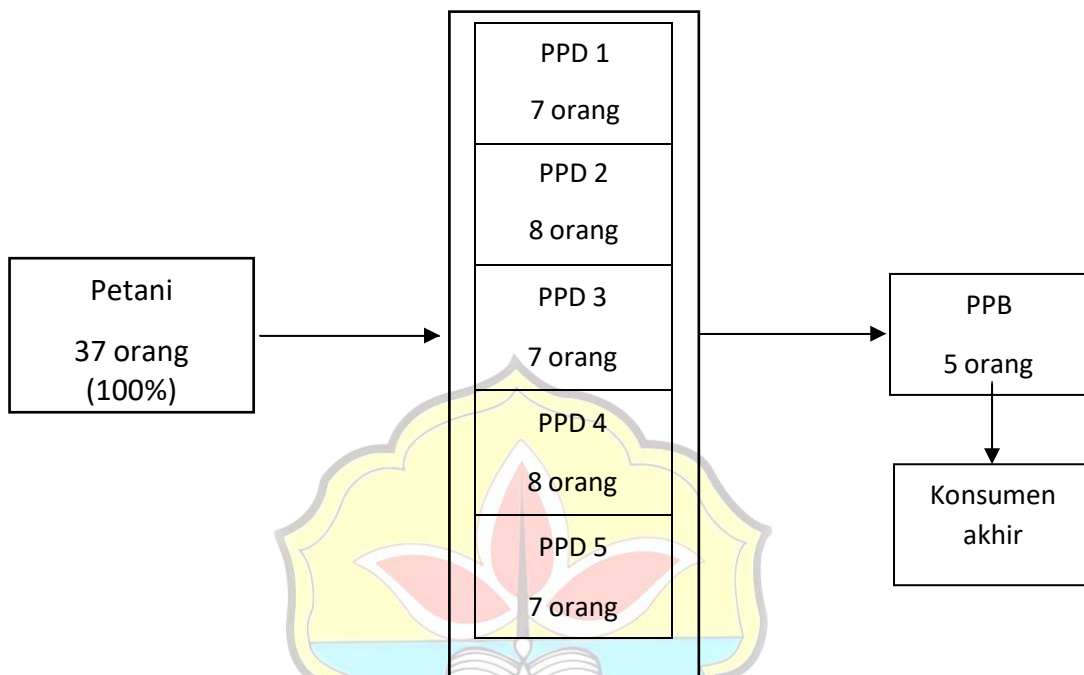
Berdasarkan tabel 7 diatas Distribusi pengalaman PPD yang terbanyak berada pada kisaran umur 3 – 10 tahun yaitu sebanyak 80% , rata rata pangalaman PPD adalah 7 tahun. Pengalaman berdagang berkaitan dengan keterampilan yang dimiliki, semakin lama mereka berdagang maka semakin tinggi pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki dalam mengambil keputusan saat produksi menurun atau turun nya harga pinang.

Identitas pedagang pengumpul besar (PPB)

Dari hasil penelitian yang diperoleh didapat identitas pedagang pengumpul besar, H. Ibrahim 48 tahun sebagai pedagang pengumpul besar di Desa lambur luar kecamatan muara sabak timur kabupaten tanjung jabung timur, yang mana pendidikan terakhirnya adalah SMA dengan 8 jumlah tenaga kerja serta pengalaman dalam berdagang adalah 11 tahun.

Saluran tataniaga pinang di Desa Lambur Luar

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa saluran tataniaga Pinang yang terdapat di Desa Lambur luar terdiri dari 1 saluran.



Berdasarkan saluran diatas terlihat bahwa dari 37 orang petani (produsen), menjual kepada Pedagang Pengumpul Desa (PPD1) sebanyak 7 orang, (PPD2) sebanyak 8 orang, (PPD3) sebanyak 7 orang, (PPD4) sebanyak 8 orang, dan (PPD5) sebanyak 7 orang yang bertempat tinggal di Desa Lambur Luar dengan harga rata-rata Rp 4.000/Kg dan Rp, 990.714/trip, selanjutnya dari 5 Pedagang Pengumpul Desa menjual ke 1 Pedagang Pengumpul Besar (PPB) di Desa Lambur Luar dengan harga rata-rata Rp 7.000/Kg dan Rp.1.737.286/trip.

Analisis Biaya, Marjin dan Bagian Harga Yang di Terima Petani

Biaya adalah nominal yang dikeluarkan dalam proses mengalirnya produk dari titik produksi (tangan produsen) ke titik konsumsi (tangan konsumen akhir). Marjin tataniaga sering digunakan sebagai indikator efisiensi tataniga. besarnya Marjin tergantung pada panjang atau pendek rantai tataniaga dan aktifitas-aktifitas yang telah di laksanakan serta keuntungan yang di harapkan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga tersebut ataupun, Marjin adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Bagian yang di terima petani adalah keuntungan kepada para Lembaga.

Tabel 8 Biaya, Marjin dan Bagian harga Tataniaga Pinang dalam (Rp/kg) Di desa

uraian	Saluran	
lambur luar, Tahun 2022	Nilai Rp/kg	Persentase(%)
HJP/HBPPD	4.000	36,3
Bagian harga petani	7.000	64
Biaya Tataniaga PPD	2.875	26,1
Transportasi dan bongkar muat	903	8,2
Tenaga Kerja digudang	118	1,07
Penyusutan	1.750	16
Gudang/ listrik	104	0,94
Keuntungan	125	1,13
Marjin PPD	3000	27,27
Bagian PPD	3.000	27,27
HJPPD/HBPPB	7.000	64
Biaya tataniaga PPB	3.764	34,2
Transportasi dan bongkarmuat	1.216	11
Tenaga kerja digudang	806	7,3
Penyusutan	1.540	14
Gudang/ listrik	202	1,83
Keuntungan	236	2,14
Marjin PPB	4000	36,3
Bagian PPB	4000	36,3
HJPPB/HBKA	11.000	100

Berdasarkan Tabel 8 di atas diketahui harga jual petani kepada pedagang pengumpul desa adalah Rp.4.000/kg (36,3%). Bagian harga yang di terima petani adalah Rp.7000/kg (64%). Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa adalah Rp.2.875/kg trip (26,1%), meliputi biaya tranportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul desa adalah Rp.125/kg (1,13%). Marjin pada Pedagang Pengumpul Desa adalah Rp.3000/kg (27,27%).Selanjutnya diketahui harga jual pedagang pengumpul desa kepada pedagang pengumpul besar adalah Rp.7000/kg (64%). Sedangkan diketahui harga jual Pedagang Pengumpul besar kepada konsumen akhir adalah Rp.11.000/kg (100%).

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul besar adalah Rp.3.764/kg (34,2%), meliputi biaya transportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul besar adalah Rp.236/kg (2,14%). Marjin pada Pedagang Pengumpul besar adalah Rp.4.000/kg (36,3%).

Tabel 9 Biaya, Marjin dan Bagian harga Tataniaga Pinang dalam (Rp/trip) Di desa lambur luar, Tahun 2022

uraian	Saluran	
	Nilai Rp/trip	Persentase(%)
HJP/HBPPD	990.714	36,3
Bagian harga petani	1.737.286	64
Biaya Tataniaga PPD	707.125	26,1
Transportasi dan bongkar muat	220.000	8,2
Tenaga Kerja digudang	29.000	1,07
Penyusutan	365.400	16
Gudang/ listrik	25.000	0,94
Keuntungan	34.661	1,13
Marjin PPD	741.786	27,27
Bagian PPD	741.786	27,27
HJPPD/HBPPB	1.732.500	64
Biaya tataniaga PPB	931.920	34,2
Transportasi dan bongkarmuat	300.000	11
Tenaga kerja digudang	200.000	7,3
Penyusutan	381.920	14
Gudang/ listrik	50.000	1,83
Keuntungan	63.580	2,14
Marjin PPB	995.500	36,3
Bagian PPB	995.500	36,3
HJPPB/HBKA	2.728.000	100

Berdasarkan Tabel 9 di atas diketahui harga jual petani kepada pedagang pengumpul desa adalah Rp. 990.714/trip (36,3%). Bagian harga yang di terima petani adalah Rp. 1.737.286/trip (64%). Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa adalah Rp.707.125/trip (26,1%), meliputi biaya transportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul desa adalah Rp. 34.661/trip (1,13%). Marjin pada Pedagang Pengumpul Desa adalah Rp. 741.786/trip (27,27%). Selanjutnya diketahui harga jual pedagang pengumpul desa kepada pedagang pengumpul besar adalah Rp. 1.732.500/trip (64%).

Sedangkan diketahui harga jual Pedagang Pengumpul besar kepada konsumen akhir adalah Rp.2.728.000/trip (100%).

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul besar adalah Rp. 931.920/trip (34,2%), meliputi biaya transportasi, bongkar muat, tenaga kerja, Gudang/listrik. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul besar

adalah Rp. 63.580/trip (2,14%). Marjin pada Pedagang Pengumpul besar adalah Rp.995.500/trip (36,3%).

Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga adalah penyampaian suatu produk dari produsen ke konsumen secara adil dengan memberikan k kepada semua pihak yang terlibat untuk satu produk yang sama. Di lihat dari lampiran 14 perhitungan efesiensi tataniaga di ketahui biaya total sebesar Rp.7.439/kg atau Rp 1.839.045/trip dengan Nilai produk sebesar Rp.11.000/kg dan Rp.2.728.000/trip (60%).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan diantaranya

1. Didaerah penelitian terdapat saluran tataniaga Pinang yang mana petani menjual pinang kepedagang pengumpul desa (PPD) selanjutnya PPD menjualnya kembali kepada pedagang pengumpul besar (PPB).
2. Total biaya tataniaga pinang di Dea Lambur Luar adalah sebesar Rp.6.639/kg atau Rp.1.639.045/trip , marjin sebesar Rp.7.000/kg atau Rp.1.737.286, dan bagian yang diterima petani sebesar 37%.
3. Efesiensi tataniaga dalam (Rp/kg) adalah sebesar 60% dan dalam (Rp/trip) adalah sebesar 60%. Tidak ada yang bias dikatakan efisien karena kedua perhitungan memiliki presentase yang sama.

Saran

1. Disarankan kepada Petani untuk membentuk kelompok pasar lelang untuk menjual langsung ke kabupaten yang bertujuan memperbaiki bagian harga yang diterima.
2. Perbaikan akses pasar diperlukan dalam menunjang aktifitas tataniaga, selain itu perbaikan sarana dan prasarana, infrastruktur pertanian menjadikan jalan keluar untuk petani dalam melakukan proses budidaya dan pemasaran hasil panen agar menjadi lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Hamid, (2017), Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Yogyakarta: CAPS, Cetakan yang Ke-II
- Hamid, A.K dan Teken, (1972), Dasar-dasar Marketing Modern, Jakarta : Erlangga, Jilid ke-2
- Miftahorrahman dkk (2015), Azas-azas Marketing, Jakarta :Penerbit Penebar Swadaya.
- Mubyarto, (2009), Analisis Sistem Pemasaran, Yogyakarta:Penerbit CAPS, Cetakan Ke-III.
- Radiosunu, (1995),Pengantar Bisnis, (Alih Bahasa Oleh Diana Angelica), Dkk, Jakarta : Salemba empat, Edisi ke-8, jilid ke-2
- Sihombing (2000).Budidaya dan Prospek Bisnis Pinang.Jakarta :Penerbit Penebar Swadaya.
- Soekartawi, (2002), Distribusi Pendapatan: Kesejahteraan Menurut Konsep Ekonomi Islam (Jurnal Maqdis Volume I No. 1 Januari-Juni, (Padang: IAIN Iman Bonjol Padang)
- Sudiyono, (2004), Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Yogyakarta:Penerbit CAPS.
- Sugiyono,(2019), Metode Penelitian Kaantitatif dan kualitatif, Bandung: Alfabeta, cet ke-1, edisi kedua
- Sugiono,(1999), Statistik Untuk Penelitian, Bandung: Penerbit Alfabeta Cetakan yang Ke-II
- Sukirno Sadono,(2000), Pengantar Teori Mikro Ekonomi, Jakarta:Penerbit PT. Raja Grafindo Persada
- Zuraibah,(2013), Penerapan Konsep Morsal dan Etika Dalam Distibusi Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam,(Jurnal Hukum Islam Vol.XIII No. 1 November.

