

TATANIAGA SAWI (*Brassica juncea L*)
DI K9ELURAHAN PAALMERAH KECAMATAN
PAALMERAH KOTA JAMBI

SKRIPSI



DISUSUN OLEH:

ALI ARISWANTO
1400854201055

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS BATANGHARI
JAMBI
2020

**TATANIAGA SAWI (*Brassica juncea L*)
DI KELURAHAN PAALMERAH KECAMATAN
PAALMERAH KOTA JAMBI**

SKRIPSI

OLEH:

ALI ARISWANTO

1400854201055

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian Pada Fakultas Pertanian
Universitas Batanghari-Jambi**

Diketahui oleh:

Ketua Program Studi

Rizki Gemala Busyra, SP., M.Si

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I

Ir. Nida Kemala, MP

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 :**

Hari : Sabtu

Tanggal : 5 September 2020

Jam : 11.00 WIB

Tempat : Ruang Ujian Skripsi Fakultas Pertanian

TIM PENGUJI

No.	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Ir. Nida Kemala, MP	Ketua	1
2	Siti Abir Wulandari, S.TP., M.Si	Sekretaris	2
3	Rizki Gemala Busyra, SP.,M.Si	Anggota	3
4	Mulyani, SP., M.Si	Anggota	4
5	Ir. Rogayah, MM	Anggota	5

Jambi, 5 September 2020

Ketua Tim Penguji

(Ir. Nida Kemala, MP)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamiin, puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Tataniaga Sawi (*Brassica juncea L*) Di Kelurahan Paal Merah Kecamatan Paal Merah Kota Jambi**". Shalawat dan salam tidak luput penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan terbaik, karena melalui beliau kita dapat merasakan nikmat Islam hingga sekarang.

Skripsi ini merupakan tugas akhir pada program studi Agribisnis di Universitas Batanghari, dalam penyelesaiannya tentu tidak terlepas dari bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis dengan segala hormat dan kerendahan hati mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pembimbing Ir. Nida Kemala, M.P. dan Siti Abir Wulandari, S, TP, M.Si atas segala bimbingan, saran, serta motivasi yang sangat berharga selama penelitian dan penulisan skripsi ini, semoga Allah SWT membalas dengan balasan yang terbaik.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran ilmiah yang dapat membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan skripsi ini. Atas semua bantuan yang diberikan, penulis ucapkan terima kasih dan teriring doa semoga mendapat balasan terbaik dari Allah SWT. Penulis berharap agar skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak, terutama bagi pengembangan ilmu pengetahuan agribisnis yang berkaitan dengan tataniaga.

Jambi, 5 September 2020

Penulis

INTISARI

ALI ARISWANTO (NIM.1400854201055). Tataniaga Sawi (*Brassica juncea L*) di Kelurahan Paalmerah, Kecamatan Paal Merah Kota Jambi. Dibimbing oleh . NIDA KEMALA sebagai pembimbing I dan SITI ABIR WULANDARI sebagai pembimbing II.

Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan saluran tataniaga sawi di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi dan menganalisis efesiensi tataniaga sawi di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi.

Penelitian dilaksanakan di Kelurahan Paalmerah, dengan alasan lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*) karena kelurahan Paalmerah merupakan salah satu penghasil utama sayuran di Kota Jambi. Jumlah sampel yang diteliti dalam penelitian ini berjumlah 45 orang petani dan 27 orang pedagang perantara. Untuk memperoleh data primer dilakukan dengan pengamatan (*observasi*) di lapangan dan wawancara langsung dengan berbagai pihak yang terkait sawi di Kelurahan Paalmerah, yaitu petani, pedagang perantara, pedagang pengecer dan tokoh yang terkait dengan pertanian di lokasi penelitian. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait yang berhubungan dengan penelitian dan pencarian di internet. Metode pengumpulan datayang digunakan dengan metode survey dengan observasi langsung, wawancara, dan kuesioner. Metode dalam pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 3 (tiga) saluran tataniaga yaitu : Saluran tataniaga I dimulai dari petani menjual langsung kepada konsumen akhir yang membeli langsung ke kebun atau kerumah petani. Saluran tataniaga II dimulai dari pedagang perantara tingkat I membeli sawi dari petani kemudian menjual pedagang perantara tingkat II di pasar dalam jumlah besar pada malam hari atau dini hari dan kemudian pedagaang perantara tingkat II menjual secara eceran kepada konsumen akhir. Kemudian pada saluran tataniaga III dimulai dari pedagang perantara tingkat I membeli sawi kepada petani dalam jumlah tertentu untuk kemudian di jual secara eceran kepada konsumen akhir di pasar. Dan saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran I karena memperoleh marjin yang besar, farmer's share paling besar dan keuntungan juga besar dengan harga ditingkat konsumen paling murah.

Kata Kunci : Tataniaga, Efisiensi

DAFTAR ISI

Isi	Halaman
KATA PENGANTAR	ii
INTISARI	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	vii
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat dan Kegunaan Penelitian.....	3
II. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis.....	4
2.2. Penelitian Terdahulu	17
2.3. Kerangka Pemikiran Operasional.....	18
III. METODOLOGI PENELITIAN	20
3.1. Ruang Lingkup Penelitian	21
3.2. Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data	22
3.3. Metode Penarikan Sampel.....	23
3.4. Metode Analisis Data	23
3.5. Konsepsi dan Pengukuran Variabel	25
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	27
4.1. Keadaan Geografis	27
4.2. Kependudukan.....	28
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	29
5.1. Identitas Responden	29
5.2. Sistem Saluran Tataniaga Sawi	37
5.3. Marjin Tataniaga	39
5.4. Farmer's Share	43
5.5. Efisiensi Tataniaga	44
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	46
6.1. Kesimpulan.....	46
6.2. Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN	50

DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
1	Jumlah penduduk Kelurahan Paalmerah berdasarkan Jenis Kelamin.....	28
2	Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Umur	30
3	Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Pendidikan Formal.....	31
4	Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Pengalaman Usahatani.....	32
5	Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Luas Lahan	33
6	Karakteristik Berdasarkan Umur Pedagang Responden	34
7	Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Pedagang Responden.....	35
8	Karakteristik Berdasarkan Pengalaman Berdagang Pedagang	36
9	Marjin Tataniaga Saluran I.....	40
10	Marjin Tataniaga Saluran II	40
11	Marjin Tataniaga Saluran III.....	42
12	Farmer's Share pada Saluran Tataniaga Sawi di Kel. Paalmerah.....	43
14	Nilai Efisiensi pada masing-masing Saluran Tataniaga.....	44

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
1 .	Kerangka Pemikiran Operasional Tataniaga Sawi (<i>Brassica juncea</i> L) di Kecamatan Paalmerah, Kota Jambi.	20
2	Saluran Tataniaga Sawi di Kelurahan Paalmerah	38

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
1	Luas Panen dan Produksi Petsai/Sawi Per Kecamatan di Kota Jambi Tahun 2017	50
2	Data Identitas Petani Responden.....	51
3	Data Identitas Pedagang Responden	52
4	Marjin Lembaga Saluran Tataniaga Sawi di Kelurahan Paalmerah	53
5	Gambar Sawi Hijau (<i>Brassica juncea</i> L).....	56
6	Daftar Kuisisioner.....	57
7	Dokumentasi Penelitian	61

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan mata pencarian utama bagi penduduk Indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada Februari 2017, penduduk yang bekerja di sektor pertanian sejumlah 39,68 juta jiwa atau 31,86 persen dari jumlah penduduk bekerja yang jumlahnya 124,54 juta jiwa (Tempo, 2017). Sektor pertanian terdiri dari berbagai subsektor seperti tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, perikanan, peternakan, dan kehutanan. Salah satu subsektor pertanian yang menjadi andalan adalah hortikultura. Adapun jenis produk hortikultura yang memiliki manfaat yang besar bagi kehidupan manusia adalah sayuran.

Di Indonesia khususnya Provinsi Jambi sentral produksi sayuran masih terpusat di daerah dataran tinggi, seperti Kabupaten Kerinci. Kota Besar yang kebanyakan terletak di daerah dataran rendah biasanya mendatangkan sayur dalam jumlah besar dari daerah dataran tinggi. Padahal potensi untuk menjadi daerah penghasil sayur sangatlah besar. Daerah di Provinsi Jambi yang berpotensi sebagai penghasil sayur adalah Kota Jambi. Salah satu jenis sayuran yang berpotensi di Kota Jambi adalah Sawi. Menurut data dari Dinas Pertanian, Peternakan, Perikanan dan Kehutanan Kota Jambi (2017), Kecamatan Paal Merah merupakan penghasil sawi terbesar di Kota Jambi dengan total produksi sawi 1382,2 ton dan luas panen 145,5 Ha (*Lampiran 1*).

Membahas mengenai produk hasil pertanian salah satunya adalah sawi, yang menjadi sumber mata pencaharian bagi sebagian besar orang, maka salah satu topik kajian yang penting untuk dikaji dari sisi agribisnis adalah tataniaganya.

Tataniaga merupakan salah satu kegiatan yang berada di subsistem hilir. Untuk menilai idealnya proses tataniaga digunakan indikator efisiensi tataniaga, margin tataniaga dan *farmer's share*. Mubyarto (2002) dalam Aji et al. (2015) menyatakan bahwa tataniaga dikatakan efisien jika memenuhi dua syarat, yang pertama dengan biaya semurah-murahnya, mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dan yang kedua mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta didalam kegiatan produksi dan tataniaga produk tersebut.

Tataniaga merupakan satu aspek yang sangat penting dalam sistem agribisnis. Apabila mekanisme pemasaran baik, maka semua pihak yang terlibat akan memperoleh keuntungan. Selain itu, panjang dan pendeknya rantai tataniaga juga menjadi tolok ukur tingkat efisiensi tataniaga, semakin panjang rantai tataniaga, maka harga yang diterima konsumen akan semakin tinggi, dan menjadikan tataniaga tidak efisien. Oleh karena itu penting untuk mengkaji tataniaga suatu produk hasil pertanian, khususnya tanaman sayuran sawi. Guna mengetahui saluran tataniaga, margin tataniaga, farmer's share, dan efisiensi saluran tataniaga sawi (*Brassica juncea L*) pada semua saluran yang ada, maka perlu di lakukan penelitian mendalam tentang "Tataniaga Sawi (*Brassica juncea L*) di Kelurahan Paal Merah Kecamatan Paal Merah Kota Jambi. Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi para pelaku tataniaga pertanian sawi (*Brassica juncea L*) di Kelurahan Paal Merah Kecamatan Paal Merah Kota Jambi.

1.2. Rumusan Masalah

Permasalahan yang mendasari penelitian ini meliputi:

1. Bagaimana gambaran saluran tataniaga sawi di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi?
2. Bagaimana efesiensi tataniaga sawi di di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini meliputi:

1. Mendeskripsikan saluran tataniaga sawi di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi.
2. Menganalisis efesiensi tataniaga sawi di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi.

1.4. Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan sumbangan ilmu pengetahuan mengenai tataniaga produk hasil pertanian, khususnya sawi. Pemahaman yang baik mengenai tataniaga sawi dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan bagi penulis, serta menjadi sumber data bagi peneliti terkait. Di samping itu, hasil dari kajian tataniaga sawi diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan para pengambil kebijakan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis

2.1.1. Klasifikasi dan Morfologi Sawi Hijau

Haryanto dkk. (2003) menyebutkan klasifikasi tanaman sawi hijau yaitu:

Kingdom : Plantae
Divisi : Spermatophyta
Class : Dicotyledonae
Ordo : Rhoadales
Falimi : Cruciferae
Genus : Brassica
Spesies : *Brassica juncea L.*

Sawi hijau merupakan tanaman berakar serabut yang berkembang menyebar ke semua arah di sekitar permukaan tanah, perakaran tanaman ini sangat dangkal, yaitu pada kedalaman sekitar 5 cm. Sawi hijau dapat tumbuh dengan baik pada kondisi tanah yang subur, gembur, mudah menyerap air dan kedalaman tanah yang cukup dalam (Cahyono, 2003).

Morfologi bentuk batang sawi pendek dan beruas-ruas, yang berfungsi sebagai pembentuk dan penopang daun (Rukmana, 2007). Umumnya tanaman sawi mudah berbunga secara alami, baik yang tumbuh di dataran tinggi ataupun dataran rendah. Bunga sawi tersusun dalam tangkai bunga yang tumbuh memanjang dan bercabang banyak, setiap kuntumnya tersusun dari empat helai daun kelopak, empat helai daun mahkota yang berwarna kuning cerah, empat helai benang sari, serta satu putik yang berongga dua (Rukmana, 2007). Benih sawi berbentuk bulat dan berukuran kecil, permukaannya licin dan mengkilap, agak keras, dan berwarna coklat kehitaman (Cahyono, 2003) (*Lampiran 2*).

Sawi (*Brassica juncea L*) dapat tumbuh di daerah dataran tinggi maupun dataran rendah, Akan tetapi umumnya sawi diusahakan orang di dataran rendah,

yaitu di pekarangan, di ladang, atau di sawah, jarang diusahakan di daerah pegunungan. Tanaman sawi termasuk tanaman sayuran yang tahan terhadap hujan. Sehingga ia dapat ditanam di sepanjang tahun, asalkan pada saat musim kemarau disediakan air yang cukup untuk penyiraman. Keadaan tanah yang dikehendaki adalah tanah gembur, banyak mengandung humus, dan drainase baik dengan derajat keasaman (pH) 6-7 (Tim Penulis PS, 1993).

Tanaman sawi (*Brassica juncea L*) berbeda dengan Petsai (*Brassica chinensis*). Petsai merupakan tanaman dataran tinggi sementara sawi (*Brassica juncea L*) bisa ditanam di dataran tinggi maupun rendah. Batang sawi (*Brassica juncea L*) ramping dan lebih hijau sedangkan batang petsai gemuk dan berkelompok dengan daun putih kehijauan. Ciri sawi (*Brassica juncea L*) yang khas ialah berdaun lonjong, halus, tidak berbulu, dan tidak berkrop. Sawi (*Brassica juncea L*) yang banyak ditanam di Indonesia sebenarnya dikenal juga dengan nama caisim (Nazaruddin, 2002).

Tanaman sawi, seperti halnya produk pertanian pada umumnya merupakan komoditi yang mempunyai masa kesegaran yang relatif pendek. Untuk itu, masalah pengangkutan, pengemasan, penyimpanan dan pemasaran perlu mendapat perhatian dalam pengelolaan pemasaran komoditi ini. Hal-hal tersebut perlu dilakukan secepatnya. Jika terlambat atau tidak ditangani dengan baik, sawi akan gampang rusak dan tidak laku dijual atau harganya rendah sehingga dapat menyebabkan kerugian.

Sayuran bergenus *Brassica* memang sangat populer. Tidak hanya karena kandungan nutrisinya yang melimpah, sayuran ini juga mudah tumbuh di berbagai negara. Menurut laporan Journal of Human Research dan Food and Health

Innovation Service pada Puji (2019), manfaat sayuran sawi yang termasuk dalam genus *Brassica*, antara lain:

1. Meningkatkan Imunitas

Salah satu senyawa yang ada pada sayuran genus ini adalah indole. Jika dikonsumsi, senyawa ini dianggap dapat memperkuat respons tubuh terhadap serangan patogen. Itu artinya, tubuh jadi lebih kuat untuk melawan virus atau bakteri yang menyebabkan penyakit. Beberapa tanaman kubisan-kubisan ini juga mengandung isotiosianat dan sulforafana yang memiliki sifat antikanker. Senyawa ini juga dapat menurunkan kadar stres oksidatif, mencegah pertumbuhan sel abnormal (tumor). Beberapa penelitian menemukan bahwa ada beberapa jenis kanker yang kemungkinan besar bisa dicegah dengan mengonsumsi sayuran ini secara rutin, yaitu kanker hati, kanker paru, kanker kolorektal, kanker prostat, kanker payudara, kanker pankreas, kanker lambung, dan kanker kandung kemih.

2. Menjaga Kesehatan Jantung

Penyakit jantung menyebabkan kematian yang cukup dering di Indonesia, bahkan di dunia. Penyakit ini terjadi akibat adanya gangguan atau kelainan fungsi jantung atau pembuluh darah di sekitar jantung. Kelompok sayuran *Brassica* kebanyakan mengandung polifenol, seperti lignan, flavonoid, dan fenolik. Senyawa tersebut berperan dalam merespons patogen, menjaga kolesterol tetap normal, dan memberi perlindungan dari sinar UV. Fungsi polifenol tersebutlah yang mampu mencegah terjadinya peradangan di tubuh, salah satunya menurunkan risiko penyakit jantung.

3. Mampu Melawan Infeksi

Penelitian menunjukkan bahwa bakteri *Helicobacter pylori* sering kali menyebabkan infeksi pada lambung. Nah, senyawa antioksidan, yaitu isothiocyanates dapat mengurangi jumlah bakteri penyebab infeksi tersebut. Selain itu, antioksidan tersebut juga menghalangi bakteri *Helicobacter pylori* memproduksi zat sampah yang mengiritasi lambung.

2.1.2. Tataniaga

Tataniaga adalah mencakup segala kegiatan dan usaha yang berhubungan dengan pemidahan hak milik dan fisik dari barang-barang hasil pertanian dan kebutuhan usaha pertanian dari tangan produsen ke tangan konsumen termasuk di dalamnya kegiatan-kegiatan tertentu yang menghasilkan perubahan bentuk dari barang yang di tujukan untuk lebih mempermudah penyalurannya dan memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumennya (Nasruddin, 1999).

Dalam tataniaga hasil-hasil pertanian umumnya ada tiga tahap proses penyampaian komoditas atau barang mulai dari produsen sampai kepada konsumen. Tahap-tahap tersebut adalah: 1) Proses konsentrasi dimana pedagang perantara mengumpulkan barang-barang dari produsen dan pedagang besar mengumpulkan barang-barang dari pedagang pengumpul; 2) Proses equalisasi dimana pedagang besar menahan barangnya untuk sementara sebelum dijual ke pasar; 3) Proses diversifikasi yaitu proses penjualan barang dari pedagang besar sampai kepada konsumen (Ginting, 2006).

Dalam rantai tataniaga posisi petani tergolong lemah karna penawarannya sedikit, kebanyakan produknya merupakan produk massa yang homogen,

produknya sering kurang tahan lama, pengangkutannya sering sukar, petani sering kurang sekali dalam mendapatkan informasi tentang harga, dan pengaruh kebutuhan kredit terhadap posisi tataniaga, dalam hal ini kebutuhan petani akan uang tunai merupakan faktor yang penting dalam kebijaksanaan tataniaga petani (Kartasapoetra,1992).

Menurut Kohls dan Uhl (1980), ada tiga tipe fungsi tataniaga, yaitu:

A. Fungsi Pertukaran (*Exchange Functions*).

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 menutup ongkos-ongkos dengan harapan mendapatkan laba.

B. Fungsi Fisis (*Physical Functions*)

1. Penyimpanan (*Storage*) adalah fungsi menyimpan barang-barang pada saat barang selesai diproduksi sampai pada saat barang dikonsumsi.
2. Pengangkutan (*Transportation*) adalah fungsi pemindahan barang dari tempat barang dihasilkan sampai ketempat barang dikonsumsi.

C. Fungsi Pelancar/ Penyedia Sarana (*Facilitating Functions*)

1. Standarisasi (*Standardization*) adalah penentuan batas-batas dasar dalam bentuk spesifikasi barang-barang hasil manufaktur, disebut juga normalisasi.
2. Permodalan/ Pembiayaan (*Financing*) adalah fungsi mendapatkan modal dari sumber ekstren guna menyelenggarakan kegiatan pemasaran.
3. Penanggung Resiko (*Risk-bearing*) adalah fungsi menghindari dan mengurangi resiko yang berkaitan dengan pemasaran.

4. Informasi Pasar (*Market Intelligence*) adalah fungsi untuk mengumpulkan dan penafsiran keterangan-keterangan tentang macam barang yang beredar dipasar, jumlah, macam barang yang dibutuhkan konsumen harga dan sebagainya.

Menurut Kotler dalam Daniel (2002) ada lima faktor yang menyebabkan mengapa pemasaran atau tataniaga itu penting.

- a. Jumlah produk yang dijual menurun
- b. Pertumbuhan perusahaan juga menurun
- c. Terjadi perubahan yang diinginkan konsumen
- d. Kompetisi yang semakin tajam
- e. Terlalu besarnya pengeluaran untuk penjualan

A. Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga adalah jalur yang dilalui komoditas dari titik produsen sampai titik konsumen akhir. Barang-barang tersebut sebelum diterima konsumen telah mengalami proses pengumpulan, proses penyeimbangan dan proses penyebaran. Penggerak dalam proses mengalirnya barang tersebut adalah lembaga-lembaga tataniaga yang terdiri atas pedagang perantara dan agen. panjang pendeknya saluran tataniaga dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain; (a) jarak produsen ke konsumen, (b) cepat lambatnya produk rusak, (c) skala produksi, (d) posisi keuangan pengusaha/lembaga, (e) derajat standarisasi, (f) kemewahan produk, (g) nilai unit dari produk, (h) bentuk pemakaian produk, dan (i) struktur pasar (Nasruddin, 1999).

Menurut Soekartawi (2002) beberapa sebab mengapa terjadi rantai tataniaga hasil pertanian yang panjang dan produsen (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) petani/ produsen melakukan usahatani melakukan usaha taninya tidak didasarkan pada permintaan pasar.

Kotler (2002) memberikan definisi saluran tataniaga sebagai rangkaian organisasi yang saling terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk, barang atau jasa siap di konsumsi. Dalam proses penyaluran produk dari pihak produsen hingga sampai ke konsumen akhir, sering di temukan adanya lembaga-lembaga perantara, mulai dari produsen sendiri, lembaga perantara sampai ke konsumen akhir. Karena adanya perbedaan jarak dari lokasi produsen ke lokasi konsumen, maka fungsi lembaga sering di harapkan kehadirannya untuk membantu menyalurkan barang ke konsumen. Semakin jauh jarak antara produsen dengan konsumen, maka pemasaran yang terbentukpun akan semakin panjang.

B. Lembaga Tataniaga

Lembaga tataniaga adalah badan atau usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran ini timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan waktu, tempat dan bentuk keinginan konsumen. Tugas lembaga pemasaran ini adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran ini berupa margin pemasaran (Sudiyono,2004).

Menurut Limbong dan Sitorus (1987), lembaga tataniaga merupakan badan-badan atau lembaga yang berusaha dalam bidang tataniaga, menggerakkan barang dari produsen ke konsumen melalui penjualan. Lembaga tataniaga pada dasarnya harus berfungsi dalam memberikan pelayanan kepada pembeli maupun komoditas itu sendiri. Produsen mempunyai peran utama dalam menghasilkan barang-barang dan sering melakukan kegiatan tataniaga. Sementara itu pedagang menyalurkan komoditas dalam waktu, bentuk, dan tempat yang diinginkan konsumen.

Adanya jarak antara produsen dan konsumen menyebabkan penyaluran produk dari produsen ke konsumen sering melibatkan beberapa lembaga perantara, dimulai dari produsen itu sendiri, lalu lembaga-lembaga perantara sampai ke konsumen akhir. Di dalam proses penyaluran selalu mengikutsertakan keterlibatan berbagai pihak. Keterlibatan tersebut dapat dalam bentuk perorangan maupun kelembagaan, perserikatan, atau perseroan (Limbong dan Sitorus, 1987).

Menurut Kartasapoetra (1992) proses tataniaga mengandung beberapa fungsi yang harus ditanggung oleh pihak produsen dan lembaga-lembaga tataniaga atau mata rantai penyaluran produk-produknya. Seringkali fungsi-fungsi menimbulkan masalah – masalah yang harus dipecahkan baik dari pihak produsen yang bersangkutan maupun lembaga – lembaga yang merupakan mata rantai saluran produk – produk itu. Dalam pengertian umum di masyarakat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat ini di beri nama sebagai pedagang perantara atau pedagang pengumpul.

C. Biaya Tataniaga

Biaya tataniaga adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga untuk keperluan pelaksanaan kegiatan atau fungsi-fungsi tataniaga (biaya operasi) dan keuntungan yang diterima oleh masing-masing lembaga. Biaya operasi tataniaga dibedakan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam memahami biaya tataniaga yaitu: (a) Tempat, karena letak geografis yang terpencar dapat menaikkan biaya tataniaga yang menyebabkan kenaikan margin tataniaga, (b) Waktu, Dalam perbaikan sistem tataniaga dapat meningkatkan sejumlah kegunaan waktu sehingga meningkatkan biaya tataniaga, (c) Bentuk, penambahan biaya pengolahan dapat meningkatkan kegunaan bentuk dan tentu menaikkan biaya dan nilai jual (Nasruddin, 1999).

Biaya tataniaga terjadi sebagai konsekuensi logis dari pelaksanaan fungsi-fungsi tataniaga. Biaya tataniaga menjadi bagian tambahan harga pada barang yang harus ditanggung oleh konsumen. Komponen biaya tataniaga petani terdiri dari semua jenis pengeluaran yang dikorbankan oleh setiap perantara dan lembaga tataniaga yang berperan secara langsung dan tidak langsung dalam proses perpindahan barang dan keuntungan yang diambil oleh perantara atas jasa modalnya (Gultom, 1996).

D. Teori Harga Tataniaga

Harga dalam tataniaga memainkan peran penting dalam perekonomian karena mempengaruhi dan mengarahkan produksi dan konsumsi. dari sisi penawaran faktor yang mempengaruhi harga produk pertanian adalah keputusan-keputusan produksi usahatani, cuaca, hama dan penyakit, luas area panen dan

impor pangan. sedangkan dari sisi permintaan faktor yang mempengaruhi adalah pendapatan konsumen, harga-harga, selera dan pilihan, jumlah penduduk, dan ekspor. Selanjutnya kegiatan tataniaga juga dapat mempengaruhi, seperti harga output melalui kegiatan nilai tambahnya, perilaku harga dan ongkos-ongkos dan strategi tataniaga yang diperbaiki. Demikian pula pemerintah dapat mempengaruhi harga-harga hasil usahatani melalui subsidi harga, pembatasan areal, kebijakan perdagangan dan sebagainya (Nasruddin, 1999).

Pada dasarnya pembentukan harga produk-produk pertanian secara teoritis tidak berbeda dengan pembentukan harga komoditas secara umum. Ada tiga subyek yang menentukan pembentukan harga terhadap produk-produk pertanian dalam kegiatan tataniaganya yaitu: (a) produsen. Berdasarkan biaya-biaya produksi yang dikeluarkannya, sehingga produk itu terwujud dan siap untuk dipasarkan, (b) konsumen. Berlandaskan pada kemampuan daya beli, kebutuhan, dan kesukaannya, (c) pemerintah. Dengan peraturan atau ketentuannya menentukan pengendalian harga pasar (Mubyarto, 1995).

A. Efisiensi Tataniaga

Menurut Mubyarto (1994), sistem tataniaga dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat: (1) Mampu menyampaikan hasil – hasil petani produsen ke konsumen, (2) Mampu mengadakan dengan biaya semurah – murahnya. Pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang itu.

Tataniaga yang efisien merupakan tujuan akhir yang ingin dicapai dalam suatu sistem tataniaga. Efisiensi tataniaga tercapai jika sistem tersebut dapat

memberikan kepuasan pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga, yaitu produsen, konsumen akhir dan lembaga-lembaga pelaku tataniaga (Limbong 1987).

Biaya pemasaran mencakup semua biaya yang terjadi sejak produk selesai sampai dengan produk di ubah kembali dengan bentuk uang. Dengan demikian biaya tataniaga meliputi biaya pergudangan, penjualan, pengepakan, kredit dan penagihan (Sudarsono, 1998). Menurut (Sudiyono, 2001) Margin pemasaran dapat diartikan sebagai analisis perbedaan harga di tingkat produsen (harga beli) dengan harga ditingkat konsumen akhir (harga jual). Untuk menilai efisiensi tataniaga dapat dilihat dari indikator margin tataniaga, farmers share, rasio keuntungan dan biaya.

B. Marjin Tataniaga

Marjin pemasaran adalah perbedaaan antar harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani atas komoditi tertentu. Marjin pemasaran terdiri dari biaya-biaya untuk melakukam fungsi-fungsi pemasaran yang berbeda sehingga *share margin* yang diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat akan berbeda pula (Sudiyono, 2004).

Menurut Nasruddin (1999), marjin tataniga dapat di definisikan menurut dua pengertian yaitu: pertama, perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen dan yang di terima oleh produsen. kedua, harga sekumpulan jasa tataniaga yang merupakan hasil interaksi antara permintaan dan penawaran jasa tersebut. Faktor yang mempengaruhi marjin tataniaga meliputi biaya tataniaga, tingkat persaingan antar pedagang, strategi yang di tunjukan oleh para pedagang, sikap para pedagang terhadap resiko, dan banyaknya perantara (lembaga tataniaga) yang terlibat.

Semakin panjang tataniaga maka semakin besar pula margin tataniaga. Secara teoritis, dapat dikatakan semakin pendek rantai tataniaga hasil pertanian, maka: (1) semakin rendah biaya tataniaga, (2) semakin rendah margin tataniaga, (3) semakin rendah harga yang harus dibayarkan konsumen, dan (4) semakin tingginya harga yang pada tingkat produsen (Daniel, 2002).

Menurut Campbell dan Fisher, (1982) dalam Nasruddin, (1999) Margin tataniaga memiliki hubungan positif dengan biaya atau perubahan harga input untuk kegiatan tataniaga. Biaya tataniaga meningkat karena biaya seperti biaya upah tenaga kerja, biaya penyimpanan, biaya transportasi, bunga modal serta adanya kecenderungan konsumen memilih untuk berbelanja kebutuhan pokok yang lebih banyak.

Margin adalah persentase harga terhadap harga beli konsumen akhir, yaitu bagian harga yang diterima oleh setiap lembaga tataniaga terhadap harga beli konsumen dalam % (Mubyarto,1997).

Menurut Sudiyono (2001) secara matematis margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut:

$$Mi = Psi - Pbi$$

Dimana:

Mi : Margin Pemasaran pasar di tingkat ke-i

Psi : Harga jual pasar di tingkat ke-i

Pbi : Harga beli pasar di tingkat ke-i

C. Konsep *Farmer's Share*

Farmer's share merupakan alat analisis yang dapat digunakan untuk menentukan efisiensi tataniaga yang dilihat dari sisi pendapatan petani. Kohls dan Uhl (1985) mendefinisikan *farmer's share* sebagai persentase harga yang diterima

oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen dari kegiatan usahatani yang dilakukannya. *Farmer's share* mempunyai hubungan negatif dengan margin tataniaga. Margin tataniaga yang semakin tinggi umumnya akan mengakibatkan *farmer's share* akan semakin kecil, begitu juga sebaliknya, semakin kecil margin tataniaganya maka *farmer's share* akan semakin besar.

Salah satu indikator yang menentukan efisiensi pemasaran ialah *farmer's share* (selama komoditas tidak berubah bentuk hingga sampai di tangan konsumen akhir). Bagian yang diterima petani (*farmer's share*) merupakan perbandingan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen. Bagian yang diterima lembaga pemasaran ini dinyatakan dalam persentase (Limbong dan Sitorus, 1987).

Berikut merupakan rumus untuk menghitung *Farmer's share* menurut Limbong dan Sitorus, (1987) :

$$fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Dimana:

- fs* : *Farmer's share*
- Pf* : Harga ditingkat petani
- Pr* : Harga yang dibayar oleh konsumen akhir

Farmer's Share mempunyai hubungan yang negatif dengan margin tataniaga, karena apabila margin tataniaganya semakin tinggi umumnya akan mengakibatkan *farmer's share* akan semakin kecil, begitu juga sebaliknya. Sehingga, *farmer's share* mempunyai nilai yang relatif lebih rendah jika harga di tingkat konsumen akhir relatif tinggi jika dibandingkan dengan harga yang diterima oleh petani. Sebaiknya juga jika *farmer's share* mempunyai nilai yang

relatif lebih tinggi jika harga di tingkat konsumen akhir tidak terpaut jauh jika dibandingkan dengan harga yang diterima oleh petani (Amalia, 2012).

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya tentang tataniaga dan khususnya tataniaga sawi telah dilakukan oleh Munthe (2018) tentang analisis efisiensi tataniaga komoditi sayuran sawi di Kelurahan Rengas Pulau Kecamatan Medan Marelan. Kesimpulan penelitian bahwa terdapat 2 (dua) saluran tataniaga dengan margin pemasaran sebesar Rp. 3.000 secara efisien yang terdapat pada saluran I dengan nilai efisiensi sebesar 5,8%.

Peneliti lain, Situmorang et al. (2015) tentang Analisis Efisiensi Pemasaran Sawi Manis dengan Pendekatan *Structure, Conduct, and Performance* (SCP) di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi. Dalam penelitian ini teridentifikasi 5 (lima) pola saluran pemasaran dan 3 (tiga) fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Kemudian dari sisi kinerja pasar menunjukkan penyebaran margin, farmer share dan rasio keuntungan tidak merata pada masing-masing lembaga pemasaran. Dari indikator SCP yang diuraikan dalam pembahasan penelitiannya menunjukkan bahwa pemasaran (tataniaga) sawi manis di Jambi Selatan belum efisien. Limbong et al. (2013) dalam penelitiannya mengenai Analisis Saluran Tataniaga Sawi di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan juga menunjukkan bahwa tataniaga sawi di daerah penelitian menunjukkan efisien dengan nilai 1,5% dan pedagang pengumpul memperoleh margin yang paling besar dibandingkan lembaga tataniaga lainnya.

Terakhir peneliti Siti Abir Wulandari dan Rogayah (2017) tentang Analisis Saluran Tataniaga dan Marjin Tataniaga Kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Kesimpulan dari penelitian tersebut terdapat 2 (dua) saluran tataniaga kelapa dengan hasil saluran II lebih efisien dari pada saluran I karena memiliki marjin yang lebih besar.

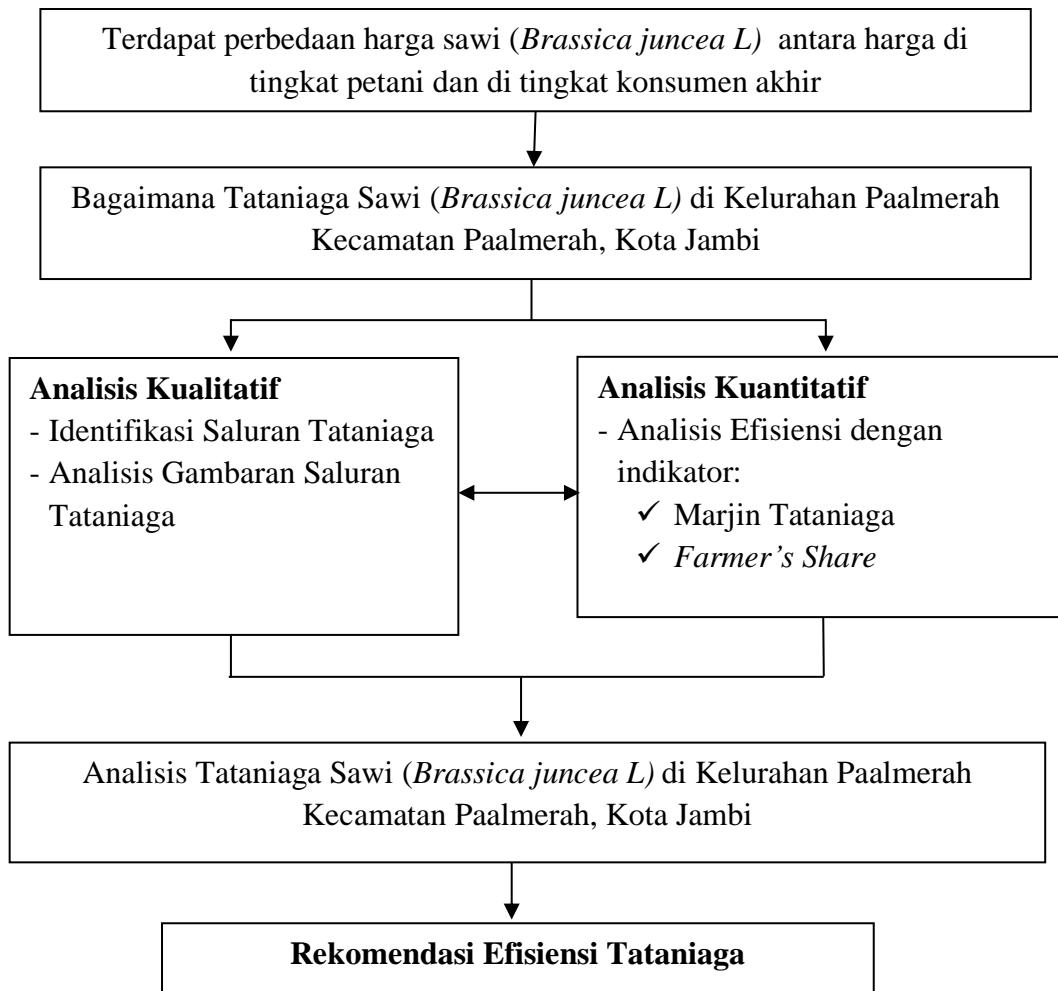
2.3. Kerangka Pemikiran Operasional

Dalam mekanisasi tataniaga melibatkan beberapa pihak yang meliputi produsen, agen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, konsumen. Dalam hal ini produsen adalah petani sawi dan konsumen adalah masyarakat yang mengkonsumsi sayur sawi. Setiap pedagang melakukan fungsi-fungsi tataniaga tersebut maka akan dikeluarkan biaya yang disebut dengan biaya pemasaran. Disamping itu pedagang juga memperoleh balas jasa yang disebut dengan keuntungan.

Kelurahan Paalmerah merupakan salah satu daerah penghasil sawi (*Brassica juncea L*) yang cukup potensial. Sawi (*Brassica juncea L*) juga masih menjadi jenis sayuran yang tinggi produksinya. Hal ini ditandai dengan jumlah permintaan sawi juga lumayan tinggi dari porsi sayuran di pasaran. Pedagang perantara berperan dalam memasarkan hasil sawi yang di produksinya. Ada beberapa pedagang perantara yang ikut serta dan tentu akan banyak pula saluran yang terbentuk secara alami dan insidental di Kelurahan Paalmerah. Selain itu, perbedaan harga baik di tingkat petani maupun konsumen akhir menjadi hal menarik untuk di teliti.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif meliputi analisis saluran tataniaga untuk mengetahui gambaran saluran yang terbentuk. Sedangkan analisis kuantitatif meliputi analisis margin tataniaga yang digunakan untuk mengetahui perbedaan harga di tingkat lembaga pemasaran. *Farmer share* digunakan untuk mengetahui perolehan keuntungan di tingkat petani. Kemudian analisis rasio keuntungan dan biaya untuk mengetahui merata tidaknya penyebaran rasio keuntungan dan biaya di setiap lembaga pemasaran. Terakhir menghitung nilai efisiensi tataniaga untuk mengetahui saluran mana yang paling efisien dalam tataniaga sawi (*Brassica juncea L*) di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi.

Dengan penelitian tataniaga sawi (*Brassica juncea L*) di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah diharapkan dapat mengetahui dan memberikan rekomendasi saluran yang paling efisien dari lembaga tataniaga dalam sistem tataniaga sawi baik secara khusus maupun umum. Rekomendasi ini bisa untuk petani agar memperoleh bagian keuntungan (*farmer's share*) yang maksimal sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani. Untuk pedagang perantara agar saluran terbentuk efisien dengan keuntungan yang merata sesuai dengan porsinya. Dan untuk pemerintah agar dapat memberikan kebijakan pertanian yang solutif kepada petani dan lembaga yang terlibat dalam struktur pasar/ tataniaga sawi di daerahnya. Untuk lebih sederhana dan jelas kerangka pemikiran operasional dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Operasional Tataniaga Sawi (*Brassica juncea L*) di Kecamatan Paalmerah, Kota Jambi.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan dengan sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kelurahan Paalmerah merupakan penghasil utama sayuran sawi di Kota Jambi (*Lampiran 1*). Lingkup penelitian ini difokuskan pada analisis tataniaga sawi (*Brassica juncea L*) di Kelurahan Paalmerah, yang terkait dengan bentuk saluran tataniaga sawi, margin tataniaga dan efisiensi tataniaga sawi di daerah penelitian. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2020.

Adapun data yang diperlukan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk Analisis lembaga dan saluran tataniaga, data yang dikumpulkan meliputi:
 - a. Tingkat produsen (petani), yaitu: karakteristik petani (Umur, pendidikan dan pengalaman bertani), gambaran umum usahatani (luas lahan, jumlah produksi, luas panen, tehnik dan peralatan yang digunakan dalam budidaya), cara penjualan produk, tujuan penjualan produk (dijual kemana).
 - b. Tingkat pedagang perantara yaitu: karakteristik pedagang (Umur, pendidikan dan pengalaman berdagang), Jumlah pembelian produk (sumber pembelian produk, jumlah pembelian produk, harga beli produk serta frekuensi pembelian produk). Tujuan penjualan produk (dijual kemana), volume penjualan dan harga jual.
2. Untuk menganalisis margin pemasaran dan *farmer's share*, data yang dikumpulkan yaitu:

- a) Harga jual dari petani
 - b) Harga beli dari pedagang perantara
 - c) Biaya-biaya tataniaga yang dikeluarkan pedagang perantara
 - d) Keuntungan pedagang perantara
 - e) Harga jual dari pedagang perantara
3. Untuk mengetahui gambaran umum lokasi penelitian, data yang dikumpulkan meliputi:
- a) Kondisi geografis daerah penelitian
 - b) Tata guna lahan
 - c) Sarana dan prasarana di daerah penelitian
 - d) Kelembagaan Kelurahan Paalmerah, Kota Jambi
 - e) Data kependudukan meliputi; komposisi jumlah penduduk berdasarkan usia dan mata pencaharian, serta keadaan sosial di masyarakat

3.2. Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data berdasarkan waktu digunakan data *cross section* dengan skala pengukuran yang dipakai skala rasio sedangkan berdasarkan sumbernya data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui pengamatan (observasi) di lapangan dan wawancara langsung dengan pihak yang terkait sawi di Kelurahan Paalmerah, yaitu petani, pedagang perantara, pedagang pengecer dan tokoh yang terkait dengan pertanian di lokasi penelitian. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait yang berhubungan dengan penelitian dan pencarian di internet. Metode yang digunakan

selama pengumpulan data, adalah metode survey dengan observasi langsung, wawancara, dan kuesioner.

3.3. Metode Penarikan Sampel

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan 2 (dua) teknik yaitu *simple random sampling* dan *snowball sampling*. *Simple random sampling* digunakan untuk menentukan jumlah petani dalam hal ini berdasarkan pertimbangan Winarno (1994) dalam Kemala dan Mulyani (2017), bila jumlah populasi di bawah 100 maka sampel di ambil 50%, jika sampel atas 100 maka sampel diambil sebesar 15% dan untuk sampel manusia sebaiknya diatas 30. Adapun jumlah populasi petani di Kelurahan Paalmerah ada sebanyak 300 petani. Berdasarkan hal itu maka peneliti mengambil sampel 45 sampel petani. Untuk teknik *snowball sampling* di gunakan untuk menentukan pedagang perantara yang tidak dilengkapi catatan resmi dari lembaga setempat. Dimana informasi awal di peroleh dari petani dengan mencari tahu kemana saja mereka menjual sawi kemudian ditelusuri sampai ke pedagang perantara terakhir yang menjual kepada konsumen akhir secara ecer. Akhirnya diperoleh jumlah sampel pedagang perantara sebanyak 27 pedagang.

3.4. Metode Analisis Data

Metode pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif bertujuan untuk menganalisis gambaran saluran tataniaga dan lembaga tataniaga yang terlibat serta kondisi lokasi penelitian. Saluran tataniaga dianalisis

dengan cara menelusuri informasi penjualan produk dari tingkat petani sampai tingkat konsumen akhir. Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis biaya tataniaga, marjin, dan *farmer's share* sebagai indikator efesiensi tataniaga sawi di daerah penelitian. Analisis dengan metode kuantitatif diolah dengan bantuan *Software Microsoft Excel*, dan sistem tabulasi data.

Marjin tataniaga digunakan untuk melihat efisiensi tataniaga sawi yang terdiri dari biaya tataniaga, keuntungan dan biaya. Besarnya marjin di pengaruhi oleh panjang pendeknya saluran tataniaga sawi yang terbentuk selama ini. Analisis ini dihitung dengan pengurangan harga penjualan dan harga pembelian pada setiap tingkat lembaga tataniaga mulai dari petani, pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen. Menurut Sudiyono,(2001) bahwa marjin pemasaran dapat diartikan sebagai analisis perbedaan harga di tingkat produsen (harga beli) dengan harga ditingkat konsumen akhir (harga jual).

Secara matematis margin pemasaran menurut Sudiyono (2001) dirumuskan sebagai berikut:

$$Mi = Psi - Pbi$$

Dimana:

Mi : Margin Pemasaran pasar di tingkat ke-i(Rp/kg)

Psi : Harga jual pasar di tingkat ke-i (Rp/kg)

Pbi : Harga beli pasar di tingkat ke-i (Rp/kg)

Menurut Limbong dan Sitorus,(1987) *Farmer's share* digunakan untuk membandingkan harga yang diterima oleh petani terhadap harga pokok yang dibayarkan konsumen. *Farmer's Share* dapat dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, keawetan produk, ukuran produk, jumlah produk dan biaya

transportasi. Nilai *Farmer's Share* ditentukan berdasarkan harga yang di terima petani (Pf) dengan harga yang diterima konsumen akhir (Pr) dan dinyatakan dalam bentuk persentase.

Berikut merupakan rumus untuk menghitung *Farmer's share* menurut Limbong dan Sitorus, (1987) :

$$fS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Dimana:

fs : *Farmer's share* (%)

Pf : Harga ditingkat petani (Rp/kg)

Pr : Harga yang dibayar oleh konsumen akhir (Rp/kg)

3.5. Konsepsi dan Pengukuran Variabel

Untuk menjelaskan pengertian mengenai istilah yang juga menjadi batasan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sampel adalah petani dan pedagang perantara yang terlibat dalam tataniaga sawi di Kelurahan Paalmerah Kota Jambi.
2. Pedagang perantara adalah pedagang yang membeli hasil produksi sawi dari pihak sebelumnya untuk dijual kepada pihak selanjutnya.
3. Konsumen akhir adalah pembeli sawi yang mengkonsumsi sawi dari petani atau pedagang perantara.
4. Marjin tataniaga adalah perbedaan antara harga beli dengan harga jual pada saluran tataniaga yang dinyatakan dalam Rp/Kg

5. Biaya pemasaran adalah biaya operasional yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga dalam menyalurkan sawi dari produsen hingga konsumen akhir (Rp/Kg)
6. *Farmer's share* adalah bagian harga yang diterima petani sawi terhadap harga yang dibayarkan konsumen akhir dimana besarnya dinyatakan dalam persentase.
7. Keuntungan tataniaga adalah selisih antara harga jual dengan harga beli dan biaya operasional yang dikeluarkan dalam memasarkan produk (Rp/Kg)
8. Efisiensi tataniaga adalah kondisi dimana tataniaga dapat memberikan keuntungan secara proporsional dengan indikator margin tataniaga, dan *farmer's share*. Semakin besar margin tataniaga maka sistem tataniaga semakin tidak efisien, semakin besar *Farmer Share* maka sistem tataniaga semakin efisien.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1. Keadaan Geografis

Kelurahan Paalmerah adalah salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Paalmerah, Kota Jambi. Kelurahan Paalmerah juga menjadi salah satu daerah penghasil sayur di Kota Jambi. Terletak bersebelahan dengan area landasan bandara udara Sultan Thaha Saifuddin Jambi. Secara administratif memiliki batas wilayah sebelah utara berbatasan dengan kelurahan Lingkar Selatan, sebelah selatan berbatasan dengan Kota Baru, sebelah barat berbatasan dengan kelurahan Thehok dan sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Muaro Jambi. Kelurahan ini berjarak 5 km dari Pusat Kota Jambi dan 10 km dari pusat Ibukota Provinsi Jambi.

Luas wilayah kelurahan Paalmerah adalah 5,38 k m² secara umum daerah ini merupakan dataran rendah dengan ketinggian rata-rata 60 mdpl yang memiliki banyak aliran sungai-sungai kecil baik terbentuk secara alami maupun buatan sebagai drainase perkotaan. Kelurahan Paalmerah juga merupakan kelurahan pemekaran yang terbentuk pada tahun 2014. Kelurahan Paalmerah termasuk wilayah administratif Kecamatan Paalmerah yang merupakan pemekaran dari kecamatan Jambi Selatan dan Jambi Timur sesuai dengan Perda Kota Jambi nomor 13 Tahun 2014.

Curah hujan di wilayah kelurahan Paalmerah mengikuti kondisi curah hujan Kota Jambi rata-rata antara 29,1 mm sampai 326 mm dengan hari hujan antara 10 hari sampai 23 hari setiap bulannya. Suhu rata-rata antara 26°C sampai 27°C dengan suhu maksimum 34°C dan suhu minimum 21,2°C saat musim penghujan.

Luas panen dan produksi sawi untuk wilayah Paalmerah sendiri menurut data BPS Kota Jambi di tahun 2017 mencapai 1.382,2 ton dengan luas lahan 145,5 hektar. Angka ini merupakan produksi terbesar di Kota Jambi dibandingkan kecamatan lain. Dari hasil wawancara petani responden di kelurahan Paalmerah umumnya kepemilikan lahan petani untuk produksi usahatannya adalah bukan hak milik tapi hanya hak guna pakai. Luasnya area pertanian di kelurahan Paalmerah hanya dimiliki oleh beberapa orang yang tergolong kaya dan tidak tinggal di kelurahan Paalmerah. Sehingga sejak lama petani di kelurahan Paalmerah menggarap lahan baik secara bergantian maupun tetap sampai saat ini sebagai lahan garapan utama.

4.2. Kependudukan

Kelurahan Paalmerah yang terdiri 38 RT (Rukun Tetangga) dan 3.841 KK (Kepala Keluarga) dengan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 7.352 jiwa, sedangkan jumlah penduduk perempuan sebanyak 7.531 jiwa. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Table 1 Jumlah penduduk Kelurahan Paalmerah berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
Laki-Laki	7.352	49%
Perempuan	7.531	51%
Jumlah	14.883	100%
Jumlah KK	3.841	
Jumlah RT	38	

Sumber: website resmi kecamatan Paalmerah, Kota Jambi. 2020

Jumlah Total penduduk kelurahan Paalmerah sebanyak 14.883 jiwa didominasi oleh penduduk perempuan, merkipun perbedaannya tidak terlalu banyak yaitu hanya 2% lebih banyak dari jumlah penduduk laki-laki.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini adalah petani dan pedagang yang melakukan aktivitas tataaniaga atau terkait dengan saluran tataniaga sawi (*Brassica juncea L*) di kelurahan Paalmerah. Dari penentuan sampel awal dengan metode *Simple random sampling* diperoleh 45 petani sampel. Kemudian dari sampel yang diwawancara secara langsung diperoleh informasi pedagang sampel sejumlah 27 pedagang sampel. Total sampel dalam penelitian ini ada 72 sampel petani dan pedagang.

Dari masing-masing sampel tentu berbeda karakter karena perbedaan aktivitas keseharian dan juga dipengaruhi tingkat pendidikan, umur dan pengalaman dalam bertani dan berdagang. Untuk mengetahui karakter masing-masing kelompok sampel disini di bedakan menjadi sampel petani dan pedagang yang akan dideskripsikan menurut data yang diperoleh kemudian di olah dan disajikan dalam tabel.

A. Karakteristik Petani Responden

Petani responden dalam penelitian ini di ambil sebanyak 45 orang sampel petani. Masing-masing petani memiliki karakteristik yang berbeda sehingga perlu diketahui dan dideskripsikan sesuai kebutuhan penelitian. Petani responden yang menjadi objek penelitian adalah petani yang sedang membudidayakan sayur sawi pada periode tanam saat penelitian dilakukan. Umumnya petani responden tidak hanya melakukan budidaya sayur sawi saja. Lahan yang dimiliki memiliki aneka jenis sayuran mulai dari jenis-jenis sawi, bayam, kangkung, kemangi, selada,

bawang dan sayur lainnya. Dalam satu lahan petani memisahkan aneka jenis tanaman dengan bedengan-bedengan (petakan) yang memanjang. Beberapa petani juga melakukan tumpangsari tanaman dengan menyisipkan tanaman pada jenis tanaman lain dalam satu petakan. Tujuannya agar lahan maksimal menghasilkan pendapatan tambahan atau untuk keperluan lain.

Identitas responden pada penelitian ini merupakan gambaran yang mewakili secara umum petani khususnya yang mengusahakan budidaya sawi di Kelurahan Paalmerah. Karakteristik responden yang akan di jabarkan mencakup beberapa hal yaitu umur, pengalaman bertani, luas lahan dan tingkat pendidikan.

1. Berdasarkan umur petani responden

Berdasarkan kelompok usia petani responden diketahui bahwa umur terendah petani adalah umur 33 tahun dan umur tertinggi adalah 63 tahun. Lebih lengkap jumlah dan persentase petani responden berdasarkan umur ada pada Tabel 2 sebagai berikut.

Table 2 Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Umur

No	Kelompok Umur (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	33 - 38	3	7%
2	39 - 44	1	2%
3	45 - 50	20	44%
4	51 - 56	18	40%
5	57 - 62	2	4%
6	63 - 68	1	2%
Total		45	100%
Rata-rata umur (tahun)		50	

Sumber : Data diolah, 2020

Berdasarkan Tabel. 2 di atas menunjukkan bahwa jumlah terbanyak kelompok petani berdasarkan umur ada pada kisaran umur 45-50 tahun yaitu sebanyak 20 orang dengan persentase 44% dari total petani responden. Kelompok

umur terendah yaitu pada umur kisaran 39-44 tahun dan kelompok umur 63-68 tahun dengan jumlah sebanyak masing-masing 1 orang atau hanya 2% responden. Sedangkan rata-rata umur petani di kelurahan Paalmerah adalah umur 50 tahun. Menurut Soeharjo dan Patong dalam Kemala (2020), bahwa usia produktif seseorang petani baik dalam kemampuan fisik maupun dalam mengelola usahanya adalah umur pada kisaran 15-55 tahun. Maka, dengan demikian usia rata-rata petani di kelurahan Paalmerah masih dalam kategori usia produktif.

2. Berdasarkan pendidikan petani responden

Petani responden berdasarkan tingkat pendidikan yang terendah adalah SD dan tertinggi adalah SMA. Lebih lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut.

Table 3 Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Pendidikan Formal

Pendidikan Formal	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
SD	37	82 %
SMP	6	13 %
SMA	2	4 %
Total	45	100 %

Sumber : Data diolah, 2020

Dilihat dari tabel di atas, jumlah tertinggi petani responden berdasarkan berpendidikan yaitu pada tingkat pendidikan SD sebanyak 37 orang atau 82% dari petanai responden. Sedangkan terendah paada tingkat pendidikan SMA sebanyak 2 orang responden. Menurut Hermanto (1989) dalam Kemala (2020) bahwa cara berfikir dan penerimaan terhadap hal baru dipengaruhi oleh tingkat pendidikan. Pendidikan formal dan non formal juga menentukan kemampuan petani dalam mengambil keputusan dan melaksanakan kegiatan usahatannya.

3. Berdasarkan Pengalaman Petani Responden

Pengalaman menjadi modal penting dalam mengelola dan menjalankan sebuah aktivitas. Petani yang memiliki pengalaman lebih lama cenderung lebih baik penerimaan terhadap hal-hal baru. Berkaitan dengan pengalaman petani di Kelurahan Paalmerah, lebih lengkap ada dalam Tabel 4 sebagai berikut.

Table 4 Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Pengalaman Usahatani

No.	Pengalaman Usahatani (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	5 - 10	9	20%
2	11 - 16	8	18%
3	17 - 22	20	44%
4	23 - 28	1	2%
5	29 - 34	6	13%
6	35 - 40	1	2%
Total		45	100%
Rata-rata (tahun)		18	

Sumber : Data diolah, 2020

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pengalaman usahatani petani responden tertinggi pada rentang pengalaman 17-22 tahun yaitu sebanyak 20 orang atau 44% responden. Dan jumlah terendah adalah pada rentang usia pengalaman antara 23-28 tahun dan 35-40 tahun yang masing-masing hanya 1 orang atau 2% responden. Sedangkan rata-rata pengalaman petani adalah 18 tahun. Menurut Soekartawi *et al.* (1986) dalam Kemala (2020) bahwa pengalaman berusahatani menentukan keberhasilan dalam pekerjaannya karena dengan pengalaman yang didapat petani dapat membandingkan dalam pengambilan keputusan. Dengan pengalaman petani lebih cermat dan bijak dalam menentukan jenis usahatani dan mengelola usahatani yang di jalankannya.

4. Berdasarkan luas lahan petani responden

Dari hasil penelitian diketahui bahwa kepemilikan lahan petani responden ternyata sebagian besar adalah bukan hak milik. Petani di kelurahan Paalmerah rata-rata mendapatkan hak guna pakai lahan dari pemilik lahan. Besaran hak guna pakai paling kecil adalah seluas 0,03 ha dan paling luas adalah 1,5 ha. Namun lahan seluas itu tidak semua dipergunakan untuk usahatani sawi melainkan petani budidaya secara tumpangsari yaitu dalam satu lahan menanam beraneka ragam sayuran/ tanaman dengan berbagai cara, mulai dari petakan/ bedengan sampai sistem sisipan dengan tanaman lain yang memungkinkan bisa berdampingan. Untuk melihat kelompok luasan lahan petani responden dapat di lihat pada Tabel 5 sebagai berikut.

Table 5 Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Luas Lahan

No	Luas Lahan (Ha)	Frekuensi (orang)	Persentase (%)
1	0,03 - 0,049	1	2%
2	0,05 - 0,069	33	73%
3	0,07 - 0,089	0	0%
4	0,09 - 0,1	11	24%
5	0,11 - 0,13	0	0%
6	0,14 - 0,16	0	0%
Total		45	100%
Rata-rata (ha)		0,068	

Sumber : Data diolah, 2020

Luas lahan terkecil yang dikelola oleh petani untuk bertanam sawi adalah seluas 0,03 ha sedangkan terluas adalah 0,1 ha. Dari tabel distribusi frekuensi diatas luas lahan petani yang paling umum dan banyak di kelola untuk usahatani sawi adalah pada luas lahan kisaran 0,05 - 0,069 ha yaitu sebanyak 33 orang atau 73% responden petani sedangkan terkecil luas lahan pada kisaran 0,03 - 0,049 ha

dengan jumlah hanya 1 orang atau 2% responden petani. Jika di rata-rata luasan lahan usahatani sawi petani di kelurahan Paalmerah yaitu seluas 0,068 ha.

B. Karakteristik Pedagang Responden

Pedagang perantara merupakan lembaga tataniaga penting dalam proses pemasaran sayur sawi di Kelurahan Paalmerah. Karakteristik lembaga tataniaga yang akan di deskripsikan secara umum sebagai pedagang perantara pada semua tingkat. Karakteristik pedagang perantara dalam penelitian ini terdapat 2 tingkat yaitu pedagang perantara tingkat I dan pedagang perantara tingkat II. Jumlah pedagang perantara yang teridentifikasi dalam penelitian ini berjumlah 27 orang pedagang pada semua tingkat. Adapun karakteristik pedagang responden mencakup beberapa hal yaitu umur, tingkat pendidikan, dan pengalaman berdagang.

1. Berdasarkan umur pedagang responden

Kelompok umur tertinggi pedagang responden pada penelitian ini berada pada kisaran umur 45-49 tahun yaitu sebanyak 12 pedagang responden (44%) sedangkan terendah pada kisaran umur 30-34 tahun dan 55-59 tahun yang masing-masing hanya terdapat 1 orang responden (4%).

Table 6 Karakteristik Berdasarkan Umur Pedagang Responden

No	Kelompok Umur (tahun)	Frekuensi (orang)	Persentase (%)
1	30 - 34	1	4%
2	35 - 39	2	7%
3	40 - 44	5	19%
4	45 - 49	12	44%
5	50 - 54	6	22%
6	55 - 59	1	4%
Total		27	100%
Rata-rata (Tahun)		46	

Sumber : Data diolah, 2020

Pada Tabel 6 terlihat bahwa rata-rata umur pedagang responden adalah 46 tahun. Menurut Tjiptoherijanto (2001) dalam Rizki (2020) menyatakan bahwa rentang umur 15-64 tahun adalah kategori usia produktif, sedangkan usia diatas 64 tahun adalah kaategori usia tidak produktif dan usia kurang dari 15 tahun adalah kategori usia belum produktif. Sejalan dengan itu pula menurut Bahua dan Limono dalam Rizki (2020) bahwa usia berpengaruh terhadap kinerja pedagang dalam mengelola usahanya. Pedagang yang memiliki usia produktif lebih kuat dan bertenaga dalam melakukan kegiatan usaha daganganya. Dari pendapat dan tabel diatas terlihat bahwa usia pedagang dalam penelitian ini rata-rata masih dalam kategori usia produktif.

2. Berdasarkan pendidikan pedagang responden

Tingkat pendidikan merupakan salah satu variabel penting dalam menggambarkan karakteristik pedagang responden. Pendidikan mempengaruhi cara berfikir dan cara menjalankan bisnis/ berdagang sebagai salah satu lembaga penting dalam tataniaga. Tingkat pendidikan setidaknya dapat membantu dalam memperoleh informasi dan relasi bisnis/ berdagang dengan baik. Karakteristik pedagang responden berdasarkan pendidikan dalam penelitian ini tertingi pada tingkat pendidikan SMA dan terendah pada tingkat sarjana. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel 7 sebaagai berikut.

Table 7 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Pedagang Responden

Pendidikan Formal	Frekuensi (orang)	Persentase (%)
SD	6	22%
SMP	6	22%
SMA	14	52%
Sarjana	1	4%
Total	27	100%

Sumber : Data diolah, 2020

Jumlah responden terbanyak ada pada tingkat pendidikan SMA yaitu sebanyak 14 orang atau 52% responden. Sedangkan jumlah terendah pada tingkat pendidikan sarjana hanya sebanyak 1 orang atau 4% responden. Sisanya pada tingkat pendidikan SMP sebanyak 6 orang dan SD 6 orang atau 22% responden dikedua tingkat pendidikan. Menurut Sarwono (1993) dalam Asmaida (2020) menyatakan bahwa sesuatu hal baru akan lebih mudah diterima oleh seseorang yang berpendidikan tinggi dan lebih cenderung terbuka terhadap hal baru. Sebaliknya seseorang yang berpendidikan rendah akan relatif sulit menerima sesuatu hal baru.

3. Berdasarkan pengalaman pedagang responden

Pengalaman adalah guru terbaik dalam semua bidang, tidak terkecuali dalam hal berdagang. Pedagang yang berpengalaman akan lebih mudah dan menguntungkan dalam menjalankan bisnisnya. Pedagang responden terbanyak dalam penelitian ini memiliki pada rentang pengalaman antara 10-12 tahun yaitu sebanyak 9 orang atau 33% responden. Sedangkan jumlah paling sedikit responden ada pada rentang 1 - 3 tahun yaitu sebanyak 2 orang atau 7% responden. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 8 sebagai berikut.

Table 8 Karakteristik Berdasarkan Pengalaman Berdagang Pedagang Responden

No	Pegalaman Berdagang (tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	1 - 3	2	7%
2	4 - 6	8	30%
3	7 - 9	5	19%
4	10 - 12	9	33%
5	13 - 15	3	11%
6	16 - 18	0	0%
Total		27	100%
Rata-rata (umur)		8	

Sumber : Data diolah, 2020

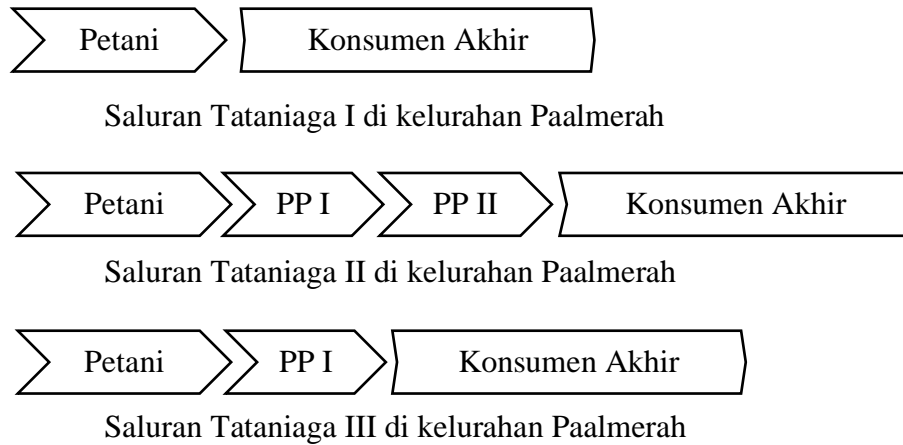
Dari tabel diatas diketahui bahwa rata-rata pengalaman pedagang adalah 8 tahun. Menurut Siagian dalam Kemala (2020) bahwa pengalaman merupakan pelajaran secara keseluruhan dari peristiwa yang dilalui dalam hidup oleh seseorang. Lamanya pedagang dalam usaha perdagangannya juga merupakan pengalaman ditambah usia hidup yang juga menjadi tambahan pengalaman tersendiri dalam berdagang tentunya.

5.2. Sistem Saluran Tataniaga Sawi

Saluran tataniaga merupakan sistem yang terangkai dalam proses perpindahan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen akhir. Pada masing-masing bagian sistem tataniaga, lembaga tataniaga memiliki perannya masing-masing. Saluran tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah melibatkan beberapa lembaga tataniaga yang dalam penelitian ini disebut sebagai pedagang perantara. Pedagang perantara terdapat 2 (dua) tingkat yaitu pedagang perantara tingkat I (pertama) dan pedagang perantara tingkat II (kedua) hingga sampai konsumen akhir. Sistem tataniaga sawi dalam penelitian ini memiliki beberapa saluran tataniaga yang berbeda.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh 3 (tiga) saluran tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah yaitu : Saluran tataniaga I dimulai dari petani menjual langsung kepada konsumen akhir yang membeli langsung ke kebun atau kerumah petani setelah ada janji dan transaksi jual beli sebelumnya. Saluran tataniaga II dimulai dari pedagang perantara tingkat I membeli sawi dari petani kemudian menjual pedagang perantara tingkat II di pasar dalam jumlah besar pada malam hari atau dini hari dan kemudian pedagang perantara tingkat II menjual

secara eceran kepada konsumen akhir. Kemudian pada saluran tataniaga III dimulai dari pedagang perantara tingkat I membeli sawi kepada petani dalam jumlah tertentu untuk kemudian di jual secara eceran kepada konsumen akhir di pasar. Untuk lebih jelas dapat di lihat pada gambar sebagai berikut.



Gambar 2 Saluran Tataniaga Sawi di Kelurahan Paalmerah

Pada setiap saluran tataniaga memiliki lokasi tujuan akhir produk yang berbeda tempat. Ada beberapa lokasi tujuan pemasaran produk sawi pada setiap saluran yang teridentifikasi dalam penelitian. Saluran tataniaga I tujuannya secara langsung diterima oleh konsumen akhir berada di lokasi lahan produksi sawi dan rumah petani yang ada di kelurahan Paalmerah. Saluran tataniaga II tujuan pemasaran pada pedagang perantara tingkat 1 ada di pasar Talang Banjar, Angso Duo, dan Paal 10/ Talang Gulo. Sedangkan untuk pedagang perantara tingkat 2 lokasi tujuan pemasaran ada di daerah pengecer masing-masing antara lain di Paal 8, Paal 10, RT.19 Kenali Asam Bawah, Telanaipura, Mayang, Mestong dan Selincah. Saluran tataniaga III lebih pendek dari saluran II karena hanya ada satu tingkat pedagang perantara yang berperan sebagai pengecer langsung di pasar. Lokasi tujuan pasar ecer pedagang perantara ini antara lain ada di pasar Handil,

pasar Paal 10/ Talang Gulo, pasar Angso Duo, pasar Talang Banjar, pasar Keluarga dan penjualan secara online untuk area Kota Jambi.

Dari lokasi tujuan pemasaran sawi yang teridentifikasi telah mewakili pasar besar baik tradisional maupun semi modern yang ada di Kota Jambi khususnya bahwa pemasok sayur sawi umumnya dikonsumsi oleh masyarakat Kota Jambi. Hal ini juga menjadi pertimbangan bahwa sayur sawi memang tidak tahan terlalu lama dalam perjalanan karena sifatnya yang cepat layu dan busuk sehingga lokasi pemasaran tidaklah jauh dari lokasi produksi/ lahan pertanian yaitu salah satunya di kelurahan Paalmerah Kecamatan Paalmerah Kota Jambi.

5.3. Marjin Tataniaga

Efisiensi tataniaga suatu produk dapat dilihat salah satunya dengan melihat marjin tataniaga pada setiap lembaga tataniaga yang terlibat. Marjin tataniaga dapat dilihat dari seberapa besar harga jual dikurangi harga beli. Marjin tataniaga besar dan kecilnya juga dipengaruhi oleh biaya dan keuntungan yang diterima oleh lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran yang ada. Biaya yang dikeluarkan setiap lembaga tataniaga berbeda sesuai dengan kebutuhan biaya disetiap saluran masing-masing. Biaya-biaya yang dikeluarkan meliputi biaya transportasi, bongkar muat, pengemasan, retribusi, tenaga kerja dan lain-lain. Keuntungan dapat dilihat dari besarnya imbal jasa yang di dapatkan atas biaya yang dikeluarkan untuk pendistribusian sawi.

Pada saluran tataniaga I, petani sebagai produsen tidak mengeluarkan biaya tataniaga. Sehingga biaya tataniaga pada saluran ini bernilai Rp. 0,-. Maka, marjin tataniaga adalah harga konsumen pada tingkat petani yaitu rata-rata sebesar

Rp. 4.333,-/kg , karena petani tidak membeli dari pedagang perantara ataupun petani lain. Untuk lebih jelas bisa dilihat pada Tabel 9 sebagai berikut.

Table 9 Marjin Tataniaga Saluran I

No	Harga Petani (Rp/kg)	Harga Konsumen (Rp/kg)	Volume Jual/Beli (Kg/periode)	Nilai Jual (Rp/periode)	Marjin (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Keuntungan (Rp/kg)
1	4.000	4.000	10	40.000	4.000		4.000
2	4.000	4.000	5	20.000	4.000		4.000
3	5.000	5.000	10	50.000	5.000		5.000
rata-rata	4.333	4.333	8	36.667	4.333		4.333

Sumber : Data diolah, 2020

Marjin rata-rata saluran I sebesar Rp. 4.333,-/kg dengan keuntungan rata-rata sama sebesar marjinnnya yaitu sebesar Rp. 4.333,-/kg. Hal ini terjadi karena dalam praktiknya petani menjual langsung kepada konsumen dan belum adanya biaya dalam proses tataniaga, sehingga biaya tataniaganya adalah Rp. 0,-/kg. Harga jual sampai konsumen akhir juga sangat murah karena konsumen akhir membeli langsung kepada produsen/ petani.

Table 10 Marjin Tataniaga Saluran II

A Pedagang Perantara Tingkat I									
No	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Vol. Beli = Vol. Jual (Kg/periode)	Nilai Beli (Rp/periode)	Nilai Jual (Rp/periode)	Biaya Total (Rp/periode)	Biaya (Rp/kg)	Marjin (Rp/kg)	Keuntungan (Rp/kg)
1	4.000	6.000	2.200	8.800.000	13.200.000	230.000	105	2.000	1.895
2	4.000	6.000	1.600	6.400.000	9.600.000	230.000	144	2.000	1.856
3	4.000	6.000	2.800	11.200.000	16.800.000	270.000	96	2.000	1.904
4	5.000	6.000	2.000	10.000.000	12.000.000	270.000	135	1.000	865
5	4.000	6.000	2.800	11.200.000	16.800.000	270.000	96	2.000	1.904
6	4.000	6.000	2.400	9.600.000	14.400.000	270.000	113	2.000	1.888
7	4.000	6.000	2.800	11.200.000	16.800.000	270.000	96	2.000	1.904
Rata-rata	4.143	6.000	2.371	9.771.429	14.228.571	258.571	112	1.857	1.745

B Pedagang Perantara Tingkat II

No	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Vol. Beli =		Nilai Beli (Rp/periode)	Nilai Jual (Rp/periode)	Biaya			Keuntungan (Rp/kg)
			Vol. Jual (Kg/periode)	Nilai			Total (Rp/periode)	Biaya (Rp/kg)	Marjin (Rp/kg)	
1	6.000	8.000	40		240.000	320.000	19.000	475	2.000	1.525
2	6.000	8.000	40		240.000	320.000	16.000	400	2.000	1.600
3	6.000	8.500	40		240.000	340.000	19.000	475	2.500	2.025
4	6.000	8.000	120		720.000	960.000	23.000	192	2.000	1.808
5	6.000	10.000	100		600.000	1.000.000	26.500	265	4.000	3.735
6	6.000	8.000	20		120.000	160.000	18.000	900	2.000	1.100
7	6.000	8.000	80		480.000	640.000	21.000	263	2.000	1.738
8	6.000	8.000	40		240.000	320.000	19.000	475	2.000	1.525
Rata-rata	6.000	8.313	60		360.000	507.500	20.188	431	2.313	1.882
Rata-rata Saluran	5.071	7.156					139.379	271	2.085	1.813

Sumber : Data diolah, 2020

Marjin rata-rata pada saluran II adalah sebesar Rp. 2.085,-/kg dengan biaya sebesar Rp. 271,-/kg dan keuntungan Rp. 1.813,-/kg. Nilai tersebut merupakan nilai total rata-rata dari saluran II. Sedangkan nilai dari masing-masing tingkat lembaga yang terlibat masing-masing berbeda. Perbedaan ini dikarenakan perbedaan peran dan harga di tingkat konsumen akhir. Pada pedagang perantara tingkat 1 marjin rata-rata yang diperoleh sebesar Rp. 1.857,-/kg sedangkan pedagang perantara tingkat 2 marjin rata-rata yang diperoleh sebesar Rp. 2.313,-/kg. Nilai marjin lebih besar daripada pedagang perantara tingkat 1. Biaya tataniaga pada pedagang perantara tingkat 1 sebesar Rp. 112,-/kg, lebih kecil dibandingkan pedagang perantara tingkat 2 sebesar Rp. 431,-/kg. Namun keuntungan yang diperoleh pedagang perantara tingkat 2 lebih besar yaitu sebesar Rp. 1.882,-/kg daripada pedagang perantara tingkat 1 yang hanya sebesar Rp. 1.745,-/kg. Ada perbedaan sebesar Rp. 68,-/kg diantara pedagang perantara pada saluran II.

Table 11 Marjin Tataniaga Saluran III

No	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Vol. Beli = Vol. Jual (Kg/periode)	Nilai Beli (Rp/periode)	Nilai Jual (Rp/periode)	Biaya Total (Rp/periode)	Biaya (Rp/kg)	Marjin (Rp/kg)	Keuntungan (Rp/kg)
1	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	52.000	520	3.000	2.480
2	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	60.000	600	3.000	2.400
3	4.000	8.000	480	1.920.000	3.840.000	57.000	475	4.000	3.525
4	4.000	7.000	520	2.080.000	3.640.000	58.000	446	3.000	2.554
5	4.000	8.000	400	1.600.000	3.200.000	55.000	550	4.000	3.450
6	4.000	7.000	480	1.920.000	3.360.000	57.000	475	3.000	2.525
7	4.000	7.000	600	2.400.000	4.200.000	55.000	367	3.000	2.633
8	4.000	8.000	400	1.600.000	3.200.000	55.000	550	4.000	3.450
9	4.000	8.000	400	1.600.000	3.200.000	52.000	520	4.000	3.480
10	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	55.000	550	3.000	2.450
11	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	50.000	500	3.000	2.500
12	5.000	8.000	800	4.000.000	6.400.000	40.000	200	3.000	2.800
Rata-rata	4.417	7.750	473	2.093.333	3.653.333	53.833	479	3.333	2.854

Sumber : Data diolah, 2020

Saluran III dalam penelitian ini hanya memiliki satu tingkat pedagang perantara. Para tabel 11 dapat di lihat rata-rata harga beli sawi langsung kepada petani/ produsen sebesar Rp. 4.417,-/kg dengan harga jual rata-rata sebesar Rp. 7.750,-/kg, marjin rata-rata pada saluran ini sebesar Rp. 3.333,-/kg, dengan biaya sebesar Rp. 479,-/kg sehingga keuntungan rata-rata sebesar Rp. 2.854,-/kg. Biaya yang dikeluarkan dipergunakan untuk transportasi, pengemasan, retribusi dan lainnya.

Dalam penelitian yang dilakukan dalam satu periode tanam, hanya terdapat 3 (tiga) saluran tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah. Saluran yang ada ini menggambarkan seberapa efisien tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah dari sisi perhitungan marjin dari setiap lembaga yang terlibat.

5.4. Farmer's Share

Farmer's Share merupakan perbandingan harga yang diterima petani dengan harga pada konsumen akhir. Persentase *farmer's share* menggambarkan porsi yang diterima oleh petani dan besaran margin yang diterima dalam setiap saluran. Dengan demikian semakin besar margin yang diperoleh setiap lembaga makan semakin kecil pula nilai *farmer's share* pada saluran tersebut. Berikut nilai *Farmer's share* pada setiap saluran tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah yang ditunjukkan pada Tabel 12.

Table 12 Farmer's Share pada Saluran Tataniaga Sawi di Kelurahan Paalmerah

Saluran Tataniaga	Harga rata-rata di tingkat petani (Rp/kg)	Harga rata-rata di tingkat konsumen akhir (Rp/kg)	Farmer's Share (%)
Saluran Tataniaga I	4.333	4.333	100
Saluran Tataniaga II	5.071	7.156	71
Saluran Tataniaga III	4.417	7.750	57
Rata-rata	4.298	6.799	69

Sumber : Data diolah, 2020

Dari hasil olah data penelitian yang di tunjukan pada tabel di atas memperlihatkan bahwa bagian harga yang diterima produsen/ petani paling besar terdapat pada saluran I yaitu sebesar 100%, hal ini terjadi karena petani sebagai produsen juga bertindak sebagai pedagang yang menjual secara langsung kepada konsumen akhir. Sehingga bagian harga dari konsumen akhir di peroleh petani seluruhnya. Kemudian bagian harga terkecil terdapat pada saluran III yaitu sebesar 57%, karena pada saluran margin tataniaga cukup besar sehingga memperkecil nilai *farmer's share*.

5.5. Efisiensi Tataniaga

Tujuan akhir yang ingin dicapai dalam proses tataniaga adalah bagaimana membuat tataniaga seefisien mungkin. Dalam tataniaga ada dua kepentingan yang harus bertemu dalam kesepakatan harga dalam sistem tataniaga. Penjual menginginkan efisiensi tataniaga saat mereka mendapatkan keuntungan yang tinggi dari produk yang dijualnya. Sedangkan dari sisi pembeli menginginkan efisiensi tataniaga saat mereka mudah mendapatkan produk yang dinginkannya dengan harga yang murah.

Dalam pengertiannya efisiensi seperti yang dikemukakan oleh Mubyarto (1994), bahwa tataniaga yang efisien terjadi saat: pertama, sistem mampu menyampaikan produk pertanian dari petani kepada konsumen akhir dengan biaya yang murah, kedua, sistem tataniaga mampu membagi secara adil keseluruhan harga yang di bayarkan oleh konsumen akhir mulai dari petani sampai lembaga tataniaga yang terlibat. Efisiensi tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah dapat dilihat dengan membandingkan keuntungan, total biaya, marjin, bagian yang diterima petani dana keuntungan dan biaya. Berikut indikator efisiensi tataniaga sawi pada masing-masing saluran yang dapat dilihat pada Tabel 14 sebagai berikut.

Table 13 Nilai Efisiensi pada masing-masing Saluran Tataniaga Sawi di Kelurahan Paalmerah, Kecamatan Paalmerah, Kota Jambi

Saluran Pemasaran	Keuntungan (Rp/kg)	Total Biaya (Rp/kg)	Marjin (Rp)	Farmer's Share (%)
Saluran I	4.333	0	4.333	100
Saluran II	1.813	271	2.085	50
Saluran III	2.854	479	3.333	57

Sumber : Data diolah, 2020

Berdasarkan perhitungan efisiensi tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah dapat dikatakan bahwa saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran I dikarenakan pada saluran tersebut memberikan nilai farmer's share sebesar 100% dan nilai keuntungan yang juga besar yaitu sebesar Rp. 4.333,-/kg. Meskipun nilai margin paling besar yang seharusnya berbanding negatif dengan nilai *farmer's share*, hal itu terjadi karena sebenarnya nilai margin pada saluran I adalah sama dengan nilai keuntungan. Kesamaan ini terjadi karena pada saluran I tidak teridentifikasi adanya biaya tataniaga dalam praktiknya di lapangan.

Dengan demikian sebaiknya petani sebagai produsen menggunakan saluran tataniaga I karena dapat memberikan keuntungan lebih besar untuk petani dilihat dari nilai *farmer's share* dan margin juga lebih besar. Dengan pilihan saluran ini maka, akan lebih baik memperkuat dan membuat sistem tataniaga dimana konsumen dapat membeli secara langsung kepada produsen dan memperkecil biaya tataniaga yang ada.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dari uraian diatas maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat 3 (tiga) saluran tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah yaitu: (a) saluran I : Petani -> konsumen akhir, (b) Saluran II : Petani -> Pedagang perantara tingkat 1 -> Pedagang perantara tingkat 2 -> konsumen akhir, (c) saluran III : Petani -> Pedagang Perantara tingkat 1 -> Konsumen akhir
2. Saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran I karena memiliki nilai *faarmer's share* terbesar dan harga ditingkat konsumen paling murah.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tataniaga sawi di kelurahan Paalmerah, yang perlu menjadi perhatian dalam upaya perbaikan sistem tataniaga adalah bagaimana memperkuat dan menambah kapasitas pejualan saluran tataniaga I yaitu dengan membuat sistem penjualan langsung kepada konsumen akhir. Dengan begini petani dapat diuntungkan dan pembeli juga mendapat harga produk yang sangat murah.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, T. N., Subantoro, R. dan Nurjayanti, E. D. 2015. Analisis tataniaga kubis (*Brassica oleraceae*) (Studi Kasus di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang). *Mediaagro Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian*, Vol. 11, No. 1, Hal. 24-34.
- Amalia, A. N. 2012. Analisis Tataniaga Wortel (*daucus carota* l) di Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur Jawa Barat. Skripsi Sarjana. Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Asmaida. 2020. Hubungan Pengetahuan Dan Sikap Terhadap Perilaku Konsumsi Ikan Di Kecamatan Danau Sipin Kota Jambi. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, ISSN : 2541-6898, pp.16-31, Hal 21-24
- Asmarantaka, R.W. 2009. Pemasaran Produk-produk Pertanian. Bunga Rampai Agribisnis: Seri Pemasaran. IPB Press. Bogor.
- Cahyono, B., 2003. Teknik dan Strategi Budidaya Sawi Hijau (Pai-Tsai). Yayasan Pustaka Nusantara. Yogyakarta. Hal : 12-62
- Daniel, M. 2002. Pengantar Ekonomi Pertanian, Cetakan Pertama. Bumi Aksara. Jakarta.
- Dinas Pertanian, Peternakan, Perikanan dan Kehutanan Kota Jambi. 2017. Luas Panen dan Produksi Sayur-sayuran Per Kecamatan di Kota Jambi Tahun 2017. <https://jambikota.bps.go.id>. Diakses 22 Juni 2019.
- Ginting, P. 2006. Filsafat Ilmu dan Metode Penelitian. USU Press. Medan.
- Gultom, H. 1996. Tataniaga Pertanian. Universitas Sumatera Utara Press. Medan.
- Haryanto, W. T., Suhartini dan Rahayu, E. 2003. Sawi dan Selada. Edisi Revisi Penebar Swadaya, Jakarta. Hal : 5-26
- jambikota.go.id. 2020. Kondisi Geografis Kota Jambi <https://jambikota.go.id/new/geografis/#>. Diakses 29 Agustus 2020.
- Kartasapoetra. 1992. Budidaya Tanaman Berkhasiat Obat. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.
- Kecamatan Paal Merah. 2020. Data Kependudukan Kecamatan Paal Merah. <http://kecpaalmerah.jambikota.go.id/page/detail/data-kependudukan-kecamatan-paal-merah>. Diakses 29 Agustus 2020.
- Kemala, N. dan Mulyani, M. 2017. Kajian persepsi dan sikap masyarakat tani dalam Program Gertak Tanpa Dusta di Kabupaten Tanjung Jabung Timur,

Provinsi Jambi. Jurnal MeA (Media Agribisnis) Universitas Batanghari Jambi, Vol. 2, No. 2, Hal. 60-68.

Kemala, Nida. 2020. Dampak Keberadaan Koperasi Al-Hikmah Terhadap Kekuatan Sosial Ekonomi Anggota Koperasi Tani Karet Di Desa Perdamaian Kecamatan Singkut Kabupaten Sarolangun. Jurnal MeA (Media Agribisnis) Universitas Batanghari Jambi, ISSN : 2541-6898, pp.32-46, Hal 37-40

Kohls, R. L. dan Uhl, J. N. 1980. Marketing of Agriculture Product, Edisi ke 5. McMillan Publishing Company. New York.

_____ 1985. Marketing of Agriculture Products, Edisi Ke 6. McMillan Publishing Company. New York.

Kotler, P. 2002. Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2. PT Prenhallindo. Jakarta.

Limbong, W. H. dan Sitorus, P. 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian. Jurusan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Limbong, W. H., Iskandarini, dan Kesuma, S. I. 2013. Analisis saluran tataniaga sawi di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan. Journal of Agriculture and Agribusiness Socioeconomics, Vol. 2, No. 11, Hal 1-11.USU.

Mubyarto. 1994. Pengantar Ilmu Ekonomi Pertanian. Pustaka LP3ES. Jakarta

_____ 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. Pustaka LP3ES. Jakarta.

Munthe, S. T. 2018. Analisis Efisiensi Tataniaga Komoditi Sayuran Sawi di Kelurahan Rengas Pulau Kecamatan Medan Marelan. Skripsi Sarjana. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Medan Area. Sumatera Utara.

Nasruddin, W. 1999. Tataniaga Pertanian. Universitas Terbuka. Jakarta

Nazaruddin. 2002. Budidaya dan Pengaturan Panen. Penebar Swadaya. Jakarta.

Novary, E.W. 1999. Penanganan dan Pengolahan Sayuran Segar. Penebar Swadaya. Jakarta.

Pemerintah Kota Jambi. Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 13 Tahun 2014 Tentang Pembentukan Kecamatan Alam Barajo, Kecamatan Danau Sipin dan Kecamatan Paalmerah.

Puji, A. 2019. Kupas Tuntas Jenis Sawi Sekaligus Nutrisi dan Manfaatnya. <https://hellosehat.com/hidup-sehat/nutrisi/manfaat-nutrisi-jenis-sawi/>. Diakses 3 Maret 2020.

- Rizki, Gemala,B. 2020. Faktor Sosial Ekonomi Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Tempe di Pasar Angso Duo Kota Jambi. Jurnal MeA (Media Agribisnis) Universitas Batanghari Jambi, ISSN : 2541-6898, pp.1-15, Hal 7-9
- Rukmana, R, 2007. Bertanam Petsai dan Sawi Kanisus, Yogyakarta. Hal: 11-35
- Situmorang, T. S., Alamsyah, Z., Nainggolan, S. 2015. Analisis efisiensi pemasaran sawi manis dengan pendekatan *structure, conduct, and performance* (SCP) di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi. Sosio Ekonomika Bisnis, Vol. 18, No. 2, Hal. 79-89.
- Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Manajemen Tataniaga Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sudiyono, A. 2004. Pemasaran Pertanian, Edisi Kedua. UMM Press. Malang.
- Sunarjono, H, H., 2004. Bertanam 30 Jenis Sayur. Penebar Swadaya, jakarta Hal: 78-82
- Tempo. 2017. Sektor Pertanian Serap Banyak Tenaga Kerja. <https://bisnis.tempo.co/read/872715/februari-2017-sektor-pertanian-serap-banyak-tenaga-kerja/full&view=ok>. Diakses 22 Juni 2019.
- Tim Penulis PS. 1993. Sayur Komersial. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Wulandari, S. A. dan Rogayah. 2017. Analisis saluran tataniaga dan marjin tataniaga kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Jurnal Media Agribisnis, Vol. 2, No. 2, Hal 78-84.

Lampiran

Lampiran 1. Luas Panen dan Produksi Petsai/Sawi Per Kecamatan di Kota Jambi Tahun 2017

K e c a m a t a n	Petsai/Sawi <i>Mustard/Green</i>	
	Panen (Ha)	Produksi (Ton)
Kota Baru	-	-
Alam Barajo	-	-
Jambi Selatan	-	-
Paalmerah	145,5	1382,2
Jelutung	-	-
Pasar Jambi	-	-
Telanaipura	0,75	7,13
Danau Sipin	2,02	19,19
Danau Teluk	-	-
Pelayangan	-	-
Jambi Timur	-	-
Jumlah / Total	148,27	1408,52

Sumber : Dinas Pertanian, Peternakan, Perikanan dan Kehutanan Kota Jambi (2017).

Lampiran 2. Data Identitas Petani Responden

No. Sampel	Nama Petani	Umur (Tahun)	Pendidikan Formal	Luas Lahan (Ha)	Lahan yang di tanami sawi (Ha)	Pengalaman Bertani (Tahun)	Jumlah Produksi (kg)	
							Sekali Panen	1 Periode
1	Januri	52	SD	1,5	0,1	30	50	200
2	Minto Wiono	56	SD	0,2	0,1	35	40	160
3	Maridi	51	SD	0,1	0,05	30	30	120
4	Suwarna	48	SMP	0,25	0,05	15	40	160
5	Dadi	51	SD	0,3	0,03	20	30	120
6	Sumarno	46	SD	0,1	0,05	8	40	160
7	Kriswondo	53	SD	0,1	0,05	15	40	160
8	Tumiran	56	SD	0,4	0,1	20	30	120
9	Suwoto	50	SD	0,3	0,1	20	30	120
10	Amin	43	SMA	0,2	0,1	8	50	200
11	Surahman	51	SD	0,2	0,1	20	50	200
12	Tomi	33	SMP	0,1	0,05	10	30	120
13	Gufron	55	SD	0,2	0,05	25	40	160
14	Kasmani	51	SD	0,2	0,05	20	50	200
15	Sarto	48	SD	0,2	0,05	20	30	120
16	Jami'an	48	SD	0,15	0,05	15	40	160
17	Ira	45	SMP	0,2	0,05	15	30	120
18	Paiman P	48	SMP	0,4	0,05	18	30	120
19	Sukarlin	48	SD	0,1	0,05	15	30	120
20	Mardi	47	SD	0,15	0,05	15	20	80
21	Harndoyo	50	SD	0,1	0,05	18	30	120
22	Juremi	50	SD	0,1	0,05	20	30	120
23	Karyani	51	SD	0,2	0,05	20	30	120
24	Sanaji	49	SD	0,35	0,1	20	30	120
25	Karyono	48	SMP	0,3	0,1	20	50	200
26	Rohadi	48	SD	0,2	0,1	15	50	200
27	Purwono	53	SD	0,2	0,05	18	20	80
28	Ridwan	45	SD	0,2	0,05	10	30	120
29	Selamet	45	SD	0,2	0,05	10	25	100
30	Abdul Manap	48	SD	0,15	0,05	10	25	100
31	Jumandi	45	SD	0,1	0,05	8	25	100
32	Umbar	38	SD	0,1	0,05	5	30	120
33	Saji	56	SD	0,1	0,05	30	50	200
34	Handono	51	SD	0,3	0,05	20	50	200
35	Mukijan	56	SD	0,2	0,1	20	50	200
36	Suradi	48	SMP	0,15	0,05	15	50	200
37	Pramono	50	SD	0,25	0,05	30	30	120
38	Paijan	55	SD	0,25	0,1	33	50	200
39	Sumardi	53	SD	0,25	0,05	20	50	200
40	Eko	38	SMA	0,1	0,05	10	20	80
41	Mbah Sawi	63	SD	0,15	0,05	30	20	80
42	Nggasok	58	SD	0,2	0,05	20	20	80
43	Sutarlan	55	SD	0,15	0,05	18	20	80
44	Karmijan	61	SD	0,25	0,05	20	30	120
45	Lasiro'	53	SD	0,2	0,05	20	30	120
Total				10,1	2,78		1.575	6.300
Rata-rata					0,067	18	35	140

Lampiran 3. Data Identitas Pedagang Responden

No. Sampel	Nama Pedagang	Umur (Tahun)	Pendidikan Formal	Pengalaman Berdagang (Tahun)	Kapasitas Beli (kg)	
					Sekali Panen	1 Periode
46	Ngati	49	SMP	10	550	2.200
47	Kasturi	48	SD	7	400	1.600
48	Sugianto	46	SMP	5	700	2.800
49	Sumilah	41	SMA	5	500	2.000
50	Narsih	38	SMA	8	700	2.800
51	Suwarni	48	SMA	7	600	2.400
52	Mulyanto (Batok)	49	SMP	15	700	2.800
53	Tina	48	SMA	5	10	40
54	Sarni	48	SMA	2	10	40
55	Tisa	50	SMA	10	10	40
56	Hasibuan	45	SMP	5	30	120
57	Aryunis	40	SMA	10	25	100
58	Lina	45	SMA	5	5	20
59	Nainggolan	53	SD	15	20	80
60	Andi Susanto	42	SMA	11	10	40
61	Asrori	53	SMA	5	100	400
62	Jumadi	48	SMA	8	100	400
63	Sanaji	55	SD	10	120	480
64	Ahmad	52	SD	10	130	520
65	Yitno	48	SMP	10	100	400
66	Istiqomah	36	SMA	5	120	480
67	Widati	42	SMA	10	150	600
68	Saji	50	SD	10	100	400
69	Salat	50	SD	15	100	400
70	Parni	44	SMP	9	100	400
71	Husin	47	SMA	5	100	400
72	PT. Kribo	30	S-1	1	200	800
Total					5.690	22.760
Rata-rata		46		8	211	843

Lampiran 4 Marjin Lembaga Saluran Tataniaga Sawi di Kelurahan Paalmerah, Kota Jambi

Marjin Saluran I

No. Sampel	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Vol. Beli = Vol. Jual (Kg/periode)	Nilai Beli (Rp/periode)	Nilai Jual (Rp/periode)	Biaya Total (Rp/periode)	Biaya (Rp/kg)	transp ortasi	peng emas an	sort asi	penyi mpan an	bongk ar muat	retrib usi	tenag a kerja	lain nya	Marjin (Rp/kg)	Keuntunga n (Rp/kg)
1	4.000	4.000	10	40.000		-										4.000	4.000
2	4.000	4.000	5	20.000		-										4.000	4.000
3	5.000	5.000	10	50.000		-										5.000	5.000
Total	13.000	13.000	25	110.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13.000	13.000
Rata-rata	4.333	4.333	8	36.667		-										4.333	4.333

Marjin Saluran II

No. Sampel	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Vol. Beli = Vol. Jual (Kg/periode)	Nilai Beli (Rp/periode)	Nilai Jual (Rp/periode)	Biaya Total (Rp/periode)	Biaya transportasi (Rp/kg)	pengemasan	sortasi	penyimpanan	bongkar muat	retribusi	tenaga kerja	lainnya	Marjin (Rp/kg)	Keuntungan (Rp/kg)	
46	4.000	6.000	2.200	8.800.000	13.200.000	230.000	105	10.000	-	-	-	10.000	10.000	200.000	-	2.000	1.895
47	4.000	6.000	1.600	6.400.000	9.600.000	230.000	144	10.000	-	-	-	10.000	10.000	200.000	-	2.000	1.856
48	4.000	6.000	2.800	11.200.000	16.800.000	270.000	96	10.000	-	-	-	50.000	10.000	200.000	-	2.000	1.904
49	5.000	6.000	2.000	10.000.000	12.000.000	270.000	135	10.000	-	-	-	50.000	10.000	200.000	-	1.000	865
50	4.000	6.000	2.800	11.200.000	16.800.000	270.000	96	10.000	-	-	-	50.000	10.000	200.000	-	2.000	1.904
51	4.000	6.000	2.400	9.600.000	14.400.000	270.000	113	10.000	-	-	-	50.000	10.000	200.000	-	2.000	1.888
52	4.000	6.000	2.800	11.200.000	16.800.000	270.000	96	10.000	-	-	-	50.000	10.000	200.000	-	2.000	1.904
53	6.000	8.000	40	240.000	320.000	19.000	475	5.000	2.000	-	-	-	2.000	10.000	2.000	1.525	
54	6.000	8.000	40	240.000	320.000	16.000	400	2.000	2.000	-	-	-	2.000	10.000	2.000	1.600	
55	6.000	8.500	40	240.000	340.000	19.000	475	5.000	2.000	-	-	-	2.000	10.000	2.500	2.025	
56	6.000	8.000	120	720.000	960.000	23.000	192	5.000	6.000	-	-	-	2.000	10.000	2.000	1.808	
57	6.000	10.000	100	600.000	1.000.000	26.500	265	10.000	4.500	-	-	-	2.000	10.000	4.000	3.735	
58	6.000	8.000	20	120.000	160.000	18.000	900	5.000	1.000	-	-	-	2.000	10.000	2.000	1.100	
59	6.000	8.000	80	480.000	640.000	21.000	263	5.000	4.000	-	-	-	2.000	10.000	2.000	1.738	
60	6.000	8.000	40	240.000	320.000	19.000	475	5.000	2.000	-	-	-	2.000	10.000	2.000	1.525	
Total			17.080	71.280.000	103.660.000	1.971.500									-	31.500	27.271
Rata-rata	5.133	7.233	1.139	4.752.000	6.910.667	131.433	282	7.467	1.567	-	-	18.000	5.733	98.667	-	2.100	1.818

Marjin Saluran III

No. Sampel	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Vol. Beli = Vol. Jual (Kg/periode)	Nilai Beli (Rp/periode)	Nilai Jual (Rp/periode)	Biaya Total (Rp/periode)	Biaya (Rp/kg)	transp ortasi	pengem asan	sortasi	penyi mpanan	bongkar muat	retribu si	tenaga kerja	lain nya	Marjin (Rp/kg)	Keuntunga n (Rp/kg)
61	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	52.000	520	15.000	10.000	-	-	-	7.000	20.000	-	3.000	2.480
62	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	60.000	600	20.000	10.000	-	-	-	10.000	20.000	-	3.000	2.400
63	4.000	8.000	480	1.920.000	3.840.000	57.000	475	20.000	12.000	-	-	-	5.000	20.000	-	4.000	3.525
64	4.000	7.000	520	2.080.000	3.640.000	58.000	446	20.000	13.000	-	-	-	5.000	20.000	-	3.000	2.554
65	4.000	8.000	400	1.600.000	3.200.000	55.000	550	20.000	10.000	-	-	-	5.000	20.000	-	4.000	3.450
66	4.000	7.000	480	1.920.000	3.360.000	57.000	475	20.000	12.000	-	-	-	5.000	20.000	-	3.000	2.525
67	4.000	7.000	600	2.400.000	4.200.000	55.000	367	20.000	10.000	-	-	-	5.000	20.000	-	3.000	2.633
68	4.000	8.000	400	1.600.000	3.200.000	55.000	550	20.000	10.000	-	-	-	5.000	20.000	-	4.000	3.450
69	4.000	8.000	400	1.600.000	3.200.000	52.000	520	15.000	10.000	-	-	-	7.000	20.000	-	4.000	3.480
70	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	55.000	550	20.000	10.000	-	-	-	5.000	20.000	-	3.000	2.450
71	5.000	8.000	400	2.000.000	3.200.000	50.000	500	15.000	10.000	-	-	-	5.000	20.000	-	3.000	2.500
72	5.000	8.000	800	4.000.000	6.400.000	40.000	200	10.000	10.000	-	-	-	-	20.000	-	3.000	2.800
Total			5.680	25.120.000	43.840.000	646.000										40.000	34.247
Rata-rata	4.417	7.750	473	2.093.333	3.653.333	53.833	479	17.917	10.583	-	-	-	5.333	20.000	-	3.333	2.854

Lampiran 5 Gambar Sawi Hijau (*Brassica juncea* L)



Lampiran 6 Daftar Kuisisioner

KUISISIONER UNTUK PETANI

1. No Kuisisioner :
2. Nama :
3. Alamat :
4. Umur :
5. Pendidikan Formal : , Non Formal :
6. Pekerjaan Utama :
7. Pekerjaan Sampingan :
8. Luas lahan yang diusahakan :
9. Pola bertanam (monokultur/tumpang sari dengan) :
10. Jumlah produksi panen :kg/ikat/...
11. Harga jual sawi : Rp...../
12. Menjual sawi kemana? :

Nama Pedagang Perantara	Kapasitas/Volume	Harga Jual	Frekuensi

13. Apakah jika harga di pasar sedang turun Anda tetap melakukan kegiatan panen?
YA/TIDAK
14. Hasil panen selanjutnya (DIJUAL LANGSUNG/ DISIMPAN)?
Jika disimpan:
 - a) Jumlah komoditi yg disimpan : kg
 - b) Lokasi penyimpanan. :
 - c) Lama penyimpanan :
 - d) Cara penyimpanan :
 - e) Besarnya biaya penyimpanan :
15. Apakah harga yang Anda terima sudah sesuai (lebih menguntungkan)?
 - a) Ya
 - b) Tidak
 - c) Lainnya, sebutkan.....
16. Apakah Anda mengetahui harga jual sawi ? YA/TIDAK
Jika jawabannya ya, maka dari mana Anda biasanya mengetahui harga tersebut?.....

17. Pernahkah Anda mendapatkan penyuluhan mengenai budidaya sawi dan cara memasarkannya ? PERNAH/TIDAK
18. Jika jawaban PERNAH, siapa/pihak mana yang memberikan penyuluhan tersebut?
 - a) Pihak PPL
 - b) Aparat pemerintah desa
 - c) Lainnya, sebutkan.....
19. Apakah lembaga pemasaran yang menerima hasil panen dari petani menerapkan suatu standarisasi? YA/TIDAK
20. Sebelum dijual apakah dilakukan penyortiran? YA/TIDAK
21. Kesulitan apa yang dihadapi dalam sistem pemasaran komoditi sawi?.....
22. Sumber modal (MODAL SENDIRI/MENDAPAT BANTUAN)
23. Besarnya modal = Rp.....
24. Jika mendapat bantuan dalam bentukdengan jangka waktu.....tahun
25. Apakah terdapat keterkaitan dengan pemilik modal (YA/TIDAK)
Jika YA, apakah petani harus menjual hasil panen ke lembaga tersebut?

Jambi, Juni 2020

Surveyor

KUISIONER UNTUK PEDAGANG PERANTARA

No Kuisisioner :

Nama :

Alamat :

Umur :

Pendidikan Formal : , Non Formal :

Pekerjaan Utama :

Pekerjaan Sampingan :

Apakah Anda melakukan kegiatan pembelian?

Petani	Harga Beli (Rp/kg)	Jumlah Pembelian (kg)	Sistem Pembayaran

Apakah Anda melakukan kegiatan penjualan?

Lembaga Pemasaran	Harga Jual (Rp/kg)	Sistem Pembayaran	Pasar yang dituju

Apakah Anda melakukan kegiatan penyimpanan? Jika disimpan:

Jumlah komoditi yang disimpan :kg

Lokasi penyimpanan :

Lama penyimpanan :

Cara penyimpanan :

Besarnya biaya penyimpanan :

Biaya yang dikeluarkan:

Biaya tenaga kerja = Rp... .. /kg

Biaya pengangkutan = Rp... .. /kg

Biaya pengemasan = Rp... .. /kg

Biaya penyimpanan = Rp... .. /kg

Biaya penyusunan = Rp... .. /kg

Biaya bongkar muat = Rp... .. /kg

Biaya sortasi = Rp... .. /kg

Retribusi = Rp... .. /kg

Lain-lain = Rp... .. /kg

Apakah Anda menerapkan suatu standarisasi? YA/TIDAK

13. Apakah Anda menanggung biaya resiko dari kegiatan penjualan?.....

14. Bagaimana menentukan harga jual?

15. Dari manakah informasi mengenai harga diperoleh?

16. Apakah anda memberikan bantuan kredit kepada petani? YA/TIDAK

Jika YA, dalam bentukdengan jangka waktutahun

17. Sumber modal (MODAL SENDIRI/MENDAPAT BANTUAN)

Besarnya modal = Rp

Jika mendapat bantuan dalam bentuk.....dengan jangka waktu.....tahun

Jambi, Juni 2020

Surveyor

Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian

