ANALISIS SALURAN TATANIAGA DAN MARJIN TATANIAGA KELAPA DALAM *(Cocos Nucifera*) DI KABUPATEN TANJUNG JABUNG BARAT PROVINSI JAMBI

Siti Abir Wulandari[1]

Abstract

This research purposed to know about some marketing channel of coconut product and marketing margin of some coconut Middlemens in Tanjung Jabung Barat. The Middlemen type in this research was a sales agent that usually deal with a person that bought some coconuts directly from the farmer to be sale back to the further Middlemen type. Sampling method (42 Middlemens) was conducted by multistage sampling, combining with a snowball sampling method.

The result of this research indicated that there were two kinds marketing channel of coconut product in Tanjung Jabung Barat. The average farmer price was Rp. 1.199,-/unit and it shoud be traded of on Rp. 1.489,-/unit. So that the marketing margin of some coconut Middlemens in Tanjung Jabung Barat showed Rp. 234,-/unit coconut.

***Keywords**: coconut, marketing, channel and margin*

PENDAHULUAN

Agribisnis perkebunan memegang peranan penting dalam perkembangan perekonomian di Indonesia. Sektor ini menyediakan lebih dari 19,5 juta lapangan kerja bagi penduduk Indonesia. Selain itu sektor perkebunan juga menambah devisa Negara secara signifikan. Salah satu produk perkebunan yang telah dikenal lama oleh masyrakat Indonesia adalah tanaman kelapa. Kelapa dikenal sebagai tanaman yang memiliki seribu kegunaan. Bagian tanaman kelapa mulai dari ujung akar hingga ujung batang dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan dari kebutuhan rumah tangga hingga industri, sehingga kelapa juga dijuluki pohon kehidupan.

Penyebaran kelapa di Indonesia hampir di seluruh wilayah, seperti di sebagian besar Pulau Sumatera, Jawa Barat, Banten, Jawa Tengah, D.I. Yogyakarta, Jawa Timur, Sulawesi Utara, Gorontalo serta Pulau Kalimantan. Propinsi Jambi merupakan salah satu penghasil kelapa terbesar dan terdapat perkebunan kelapa dari 11 Kabupaten/Kota yang menghasilkan kelapa di Propinsi Jambi dengan total produksi sebesar 105.255 ton dan produktivitas rata-rata sebesar 0.8 ton/ha. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Dari Tabel 1. terlihat bahwa Kabupaten Tanjung Jabung Barat merupakan daerah penghasil kedua dibawah Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Untuk mengetahui luas areal tanaman menghasilkan dan jumlah produksi tanaman kelapa dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Barat dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 1. Luas, Areal Produksi dan Produktivitas Tanaman Kelapa Dalam di Provinsi Jambi Tahun 2013.

No	Kabupaten	Luas TM (ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/ha)
1	Batanghari	444	447	1,0
2	Muaro Jambi	650	629	1,0
3	Bungo	568	444	0,8
4	Tebo	846	557	0,7
5	Merangin	1.226	902	0,7
6	Sarolangun	373	316	0,8
7	Tanjabbar	38.546	50.494	**1,2**
8	Tanjabtim	44.527	51.441	1,1
9	Kerinci	58	22	0,4
10	Sungai Penuh	3	3	1,0
11	Jambi Kota	-	-	-
	Jumlah	87.241	105.255	
	Rata-rata	7931	9568,64	0,8

Sumber : Data Statistik Perkebunan Angka Tetap. 2013

[1]Dosen Fakultas Pertanian
Universitas Batanghari

Tabel 2. Luas, Areal Produksi dan Produktivitas Tanaman Kelapa Dalam di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Tahun 2013.

Kecamatan	Luas Areal (Ha)		Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
	TM	Total		
Tungkal Ilir	4.336	5.935	5.732	1,3
Seberang Kota	3.185	6426	5.506	1,7
Bram Itam	3.870	5.737	4.721	1,3
Betara	1.922	4.238	1.566	0,8
Kuala Betara	6.878	9.024	10.729	1,6
Pengabuan	9.836	13.415	12.021	1,3
Senyerang	8.461	10.953	10.154	1,2
Merlung	-	-	-	-
Muara Papalik	-	-	-	-
Renah	6	12	4	0,7
Mendaluh	3	3	3	1,0
Tungkal Ulu	12	15	11	0,9
Batang Asam	37	61	47	1,3
Tebing Tinggi				
Jumlah	38.546	55.819	50.494	
Rata-rata				1,2

Sumber : Data Statistik Perkebunan Angka Tetap, Tahun 2013

Dari data di atas terlihat bahwa produksi kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat sebesar 50.494 Ton dengan produktivitas rata-rata sebesar 1.2 Ton/ha. Dari 13 kecamatan yang berada di Kabupaten Tanjung Jabung Barat, hanya 2 kecamatan saja yang tidak memiliki areal perkebunan kelapa yaitu Kecamatan Merlung dan Kecamatan Muara Papalik. Tingginya produksi kelapa ini belum mencerminkan sistem pemasaran yang efisien, terutama bila dilihat dari keuntungan yang diterima petani. Pemasaran merupakan salah satu subsistem yang digunakan untuk menilai prestasi kerja proses pemasaran. Hal ini mencerminkan bahwa proses pemasaran berlangsung efisien. Mubyarto (1985) menyatakan bahwa ada dua persyaratan yang harus di penuhi untuk mendapatkan pemasaran yang lebih efisien yaitu : a) mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya, dan b) mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua hak yang ikut serta didalam kegiatan produksi dan pemasaran barang itu.

Rendahnya harga kelapa butiran di tingkat petani menjadi kendala utama di bidang pemasaran. Petani tidak memiliki kekuatan dalam menetukan harga kepada konsumen. Dari uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Saluran tataniaga dan Marjin tataniaga Kelapa Dalam Di Kabupaten Tanjung Jabung Barat"**.

Rumusan Masalah

Dalam rangka meningkatkan pemasaran kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat, perlu adanya usaha pemasaran yang kongkrit sehingga program pembangunan pertanian dapat mencapai sasaran yaitu meningkatkan produksi, meningkatkan pendaatan petani dan akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan bagi dan keluarganya dari hasil penjualan kelapanya.

Dari uraian di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana saluran tataniaga kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Propinsi Jambi?
2. Bagaimana marjin tataniaga kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Propinsi Jambi?

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Saluran tataniaga kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Propinsi Jambi
2. Marjin tataniaga kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Propinsi Jambi

Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan diperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Memberikan wawasan dalam menyikapi kemungkinan timbulnya permasalahan dalam pengambilan keputusan pada pemasaran kelapa.
2. Sumbangan informasi bagi petani dan instansi terkait dalam meningkatkan strategi pemasaran kelapa.

METODE PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Propinsi Jambi. Adapun yang menjadi fokus kajian dalam penelitian ini adalah menyangkut aspek tataniaga produk pertanian khususnya berkaitan dengan bentuk saluran tataniaga dan margin tataniaga kelapa dalam.

Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data yang di gunakan berasal dari data primer dan data sekunder. Petani adalah sebagai sumber data primer, dengan tekhnik pengumpulan data secara observasi, wawancara dan pengisian kuisioner yang terpola dan terstruktur sesuai dengan kebutuhan akan data yang mengacu pada topik dan judul penelitian. Sumber data sekunder dalam penelitian ini, diperoleh dari literatur-literatur dan instansi-instansi terkait.

Metode Penarikan Sampel

Kabupaten Tanjung Jabung barat terdiri dari 13 kecamatan, tetapi hanya dua kecamatan yang tidak berpotensi sebagai pengahsil kelapa yaitu Kecamatan Merlung dan Muara Papalik. Jadi kecamatan yang berpotensi sebagai produsen kelapa dalam sebanyak 11 kecamatan. Melalui proses stratifikasi berdasarkan tingkat produktivitas maka terdapat 6 kecamatan dengan kategori produktivitas tinggi dan 5 kecamatan dengan produktivitas rendah.

Dari masing masing kategori diambil sampel secara *proporsional random sampling* sehingga didapat dua kecamatan yang mewaliki kategori tinggi dan satu keamatan mewakili kategori rendah. Dengan demikian jumlah sampel yang dianggap mewakili populasi kecamatan yang ada di Kabupaten Tanjung Jabung Barat adalah 2 kecamatan. Kecamatan sampel tersebut adalah Kecamatan Bram Itam sebagai sub-sample dari kategori produktivitas tinggi dan Kecamatan Betara sebagai sub-sample yang mewakili kategori produkktivitas rendah. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 3 dan Tabel 4.

Tabel 3. Stratifikasi Kecamatan berdasarkan Produktivitas di Kabupaten Tanjung Jabung Barat.

No.	Kecamatan	Kategori dan Produktivitas
1	Tungkal Ilir	Tinggi (1,3)
2	Seberang Kota	Tinggi (1,7)
3	**Bram Itam**	**Tinggi (1,3)**
4	Tebing Tinggi	Tinggi (1,3)
5	Kuala Betara	Tinggi (1,6)
6	Pengabuan	Tinggi (1,3)
7	Senyerang	Rendah (1,2)
8	Renah Mendaluh	Rendah (0,7)
9	Tungkal Ulu	Rendah (1,0)
10	Batang Asam	Rendah (0,9)
11	**Betara**	**Rendah (0,8)**
	Rataan	1,2

Tabel 4. Gambaran Jumlah Sampel Penelitian.

Kategori Produktivitas	Jumlah Kecamatan	Sampel
Tinggi	6	1
Rendah	5	1
Jumlah	11	2

Pada penelitian ini respondennya adalah pedagang pengumpul yang menampung atau membeli kelapa dalam dari petani. Pengambilan sampel dalam penelitian ini digunakan metode *stratified random samling dan Snowball sampling* atau sampling bola salju. Pada teknik *Snowball sampling* ini, sampel yang semula berjumlah kecil kemudian anggota sampel (responden) mengajak para sahabatnya atau menunjukkan orang yang lain menurutnya memiliki informasi yang dibutuhkan untuk dijadikan sampel dan seterusnya sehingga jumlah sampel semakin banyak jumlahnya seperti bola salju yang sedang mengelinding semakin jauh semakin besar (Ali M, 2013). Dari uraian di atas maka sampel yang telah di dapat, diambil secara sensus atau keseluruhan yaitu sebanyak 42 pedagang pengumpul untuk mendapatkan imformasi yang valid karena di asumsikan jumlah sampel kecil.

Metode Analisis Data

Penelitian ini dilakukan dengan metode survey dan dianalisis secara deskriptif untuk mengetahui saluran tataniaga, serta untuk melihat margin tataniaga digunakan pencatatan harganya sejak petani (produsen) sampai lembaga tataniaga tingkat berikutnya. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\boldsymbol{AGM = \frac{Ps - Pb}{V}}$$

Keterangan :

M : Margin kotor rata-rata
P_s : Nilai Penjualan
P_b : Nilai Pembelian
V : Volume barang dagangan

Konsepsi dan Pengukuran Variabel

1. Responden adalah pedagang pengumpul yang menampung atau membeli kelapa dari petani
2. Saluran tataniaga adalah jalur yang dilalui oleh produk mulai dari produsen sampai ke pedagang besar.
3. Lembaga tataniaga adalah perantara yang turut berperan dalam penyampaian produk ke konsumen akhir.
4. Margin tataniaga adalah perbedaan antara harga beli dan harga penjualan. (Rupiah/butir)
5. Nilai penjualan adalah besarnya penerimaan hasil penjualan kelapa dalam yang merupakan perkalian antara jumlah produk yang terjual dengan harga produk (Rupiah/bulan)
6. Nilai pembelian adalah biaya yang dialokasikan untuk pengadaan produk kelapa dalam oleh masing-masing saluran tataniaga (Rupiah/butir).
7. Volume produk dagangan adalah jumlah kelapa dalam yang diperjualbelikan (Butir/bulan).

PEMBAHASAN

Gambaran Umum Daerah Penelitian

Luas wilayah Kabupaten Tanjung Jabung Barat 5.009,82Km^2 atau 9.11 % dari luas Propinsi Jambi. Secara geografi terletak di pesisir paling timur di Provinsi Jambi dengan letak astronomi 0^{o}53’ – 01^{o}41’ LS dan 103^{o}23’ – 104^{o}21’BT, dengan batas Utara berbatasan dengan Propinsi Riau, sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Batanghari, sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Batanghari dan Kabupaten Tebo, dan sebelah Timur berbatasan dengan Selat Berhala dan Kabupaten Tanjung Jabung Timur.

Terdapat 2 musim di wilayah Kabupaten Tanjung Jabung Barat yaitu musim hujan dan musim Kemarau. Musim basah diwilayah ini pada umumnya terjadi antara bulan November sampai bulan Maret dan

musim kering dimulai dari bulan Mei sampai Bulan Oktober. Curah hujan berkisar antara 2000-3000 mm/tahun.

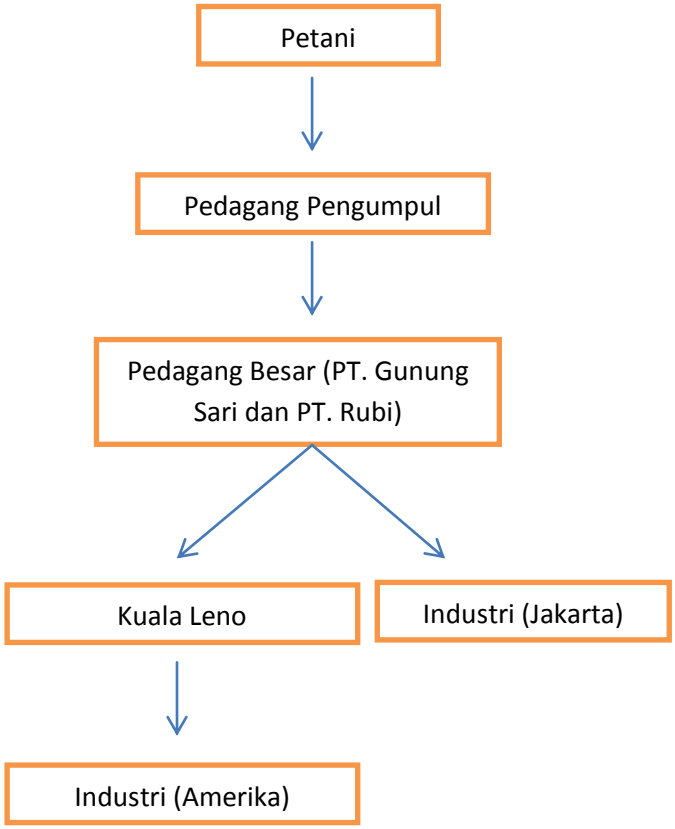
Identitas Responden

Responden adalah pedagang pengumpul yag dimintai informasi mengenai saluran tataniaga dan marjin tataniaga serta informasi lain yang berguna untuk mendukung penelitian ini, yang kebanyakan merupakan masyarakat di Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Mayoritas pendidikan responden adalah SMP, sedangkan sisanya berpendidikan SD dan SMA. Rata-rata responden berumur 48 tahun, dimana umur merupakan salah satu indikator produktif atau tidaknya pengusaha dalam mengelola usahanya. Umur yang lebih muda akan memiliki kemampuan fisik dan mental yang relatif lebih kuat tetapi umur yang lebih tua cenderung memiliki pengalaman yang lebih banyak sehingga mereka akan berhati – hati dalam proses pengambilan keputusan.

Saluran Tataniaga

saluran tataniaga atau saluran distribusi (marketing channels) adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang sampai ke tangan konsumen atau pemakai industri. Secara umum terdapat dua saluran tataniaga kelapa di kabupaten Tanjung Jabung Barat. Saluran I di mulai dari petani yang menjual kelapa ke pedagang pengumpul, kemudian dari pedagang pengumpul, kelapa dijual ke pedagang pengumpul besar (PT. Rubi). Selanjutnya kelapa dikirim ke Jakarta sebagai bahan baku industri. Saluran II di mulai dari petani yang menjual kelapa ke pedagang pengumpul, kemudian dari pedagang pengumpul, kelapa dijual ke pedagang pengumpul besar (PT. Gunung Sari). Selanjutnya kelapa dikirim ke Kuala Leno untuk dikirim lagi ke Amerika sebagai bahan baku industri.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan di bawah ini :



Gambar 1. Skema Saluran Tataniaga Kelapa Di Kabupaten Tanjung Jabung Timur

Marjin Tataniaga

Suatu indikator yang sering digunakan untuk mengukur efisiensi saluran tataniaga adalah marjin tataniaga. Marjin tataniaga adalah perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen untuk produk tersebut dengan harga yang diterima oleh produsen untuk menghasilkannya. Dari hasil penelitian menunjukkan rata-rata marjin tataniaga kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat adalah sebesar Rp. 290,- per butir, dengan rata-rata harga beli sebesar Rp. 1.199,- per butir dan rata-rata harga jual sebesar Rp. 1.489,- per butir. Pada umumnya pedagang pengumpul telah memiliki petani langganan yang menjual kelapa, sehingga petani dan pedagang pengumpul memiliki hubungan yang baik. Pedagang pengumpul membeli kelapa sebanyak 6 kali dalam satu minggu dengan rata-rata volume pembelian sebanyak 910.317 butir dengan rata-rata biaya transportasi dan bongkar muat sebesar Rp. 234,- per butir.

Besarnya keuntungan yang diterima petani adalah sebesar Rp. 56,- per butir dari nilai marjin tataniaga, sedangkan persentase keuntungan dari marjin sebesar 19,4 %. Untuk nilai persentase marjin dari pembelian adalah sebesar 24,2 % dan nilai persentase biaya dari marjin adalah sebesar 19,5 %

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari pembahasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Terdapat dua saluran tataniaga kelapa di kabupaten Tanjung Jabung Barat. sSaluran I di mulai dari petani yang menjual kelapa ke pedagang pengumpul, kemudian dari pedagang pengumpul, kelapa dijual ke pedagang pengumpul besar (PT. Rubi). Selanjutnya kelapa dikirim ke Jakarta sebagai bahan baku industri. Saluran II di mulai dari petani yang menjual kelapa ke pedagang pengumpul, kemudian dari pedagang pengumpul, kelapa dijual ke pedagang pengumpul besar (PT. Gunung Sari). Selanjutnya kelapa dikirim ke Kuala Leno untuk dikirim lagi ke Amerika sebagai bahan baku industri.
2. Rata-rata marjin tataniaga kelapa di Kabupaten Tanjung Jabung Barat adalah sebesar Rp. 290,- per butir, dengan rata-rata harga beli sebesar Rp. 1.199,- per butir dan rata-rata harga jual sebesar Rp. 1.489,- per butir dan rata-rata biaya sebesar Rp. 234,- per butir.

Saran

Diharapkan nilai marjin tataniaga diperkecil dengan cara menekan biaya yang dikeluarkan sehingga meningkatkan persentase keuntungan.

DAFTAR PUSTAKA

Apriono, D. Eva Dolorosa, dan Imelda. 2012. Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan Lele Di Desa Rasau Jaya 1 Kecamatan Rasau Jaya Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, Volume 1, Nomor 3, Desember 2012, hlm 29-36*

Carlos dan Suhardiyono (1997). *Budidaya Kelapa dan Pemanfaatannya*. Penebar Swadaya, Jakarta.

Dewi, S. 2008. Jurnal Akutansi, Manajemen Bisnis dan Sektor Bisnis (JAMBSP). Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Vol. 4 No. 3. Juni 2008. ISSN 1829-9857

Dinas Perkebunan Kab. Tanjung Jabung Barat. 2013. *Luas Produksi dan Produktivitas Tanaman Kelapa Dalam. Sinkronisasi dan Validasi Statistik Perkebunan angka Tetap 2013*, Tanjung Jabung Barat.

Dinas Perkebunan Provinsi Jambi. 2013. *Jambi Dalam Angka 2013*. Dinas Perkebunan, Provinsi Jambi.

Ferinnadewi,Erna., dan Didit Darmawan. 2004. *Perilaku Konsumen : Analisis Model Keputusan*. Cet 1. Univ. Atmajaya. Yogyakarta.

Girsang dan Suryo. 1992. *Ekologi Jurusan Tanaman Budidaya*, Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Gumbira, Sa'id dan Harizt (2004). *Manajemen Agribisnis* Cet. 2. Ghalia Indonesia. Jakarta.

Jumiati E, Dwidjono H, Hartono S, dan Masyhuri. 2013. Analisis Saluran Pemasaran Dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam Di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. Jurnal AGRIFOR Vol. XII No. 1. Maret 2013. ISSN 1412-6885

Kotler, Pilips. 2002. *Manajemen Pemasaran.* Penerjemah : Hendra Teguh, Roni, A Rusli dan Benyamin Molan. Ed. 10. PT. Prenhalindo.Jakarta.

Nanda Aktora. 2013. *Klasifikasi dan Morfologi Tanaman Kelapa Dalam (Cocos nucifera L).* Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Nasruddin, Wasrob. 1999. *Tataniaga Pertanian. Cet. 2.Universitas Terbuka. Jakarta.*

Nayoan. W.A . dan O Rodonuwu 1978. *Usaha Peningkatan Mutu Kopra dan Masalahnya*, pertemuan teknis penerapan teknologi dalam bidang pengolahan hasil perkebunan, Bogor 16 – 18 Januari 1978.

Nijman,H.J. dam Van Der Wolk, E. 1977. *Strategi Pemasaran Modern*. Penerjemah : Lembaga PPm.Erlangga. Jakarta.

Nuraeni, Ida dan Herman Hidayat. 1994. *Manajemen Usahatani* Cet. 1. Universitas Terbuka. Jakarta.

Paduan dan Banzoa. 1979. *Usaha Peningkatan Mutu Kelapa Dalam dan Masalahnya*. Puslitbangtri, Bogor.

Palungkun, Roni. 1992. Aneka Produk Olahan Kelapa. Penebar Swadaya. Jakarta.

Rahadi, F., Rony Palungkun, dan Asiani Budiarti. 2004. *Agribisnis Tanaman Sayur.* Cet 12. Penebar Swadaya. Jakarta.

Soekardi, Y. 2012. Manfaat dan Pengolahan Kelapa. CV. Yrama Widia. Bandung

Sunarjono, Hendro. (2004). *Bertanam 30 Jenis Sayur*. Cet 2. Penebar Swadaya. Jakarta.

Suwarto, dkk. 2014. *15 Tanaman Komoditi Unggulan Perkebunan*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Keegen W. 1996. Manjemen Pemasaran Global Edisi 5. Prenhallindo, Jakarta.