

Sistem Tataniaga Kentang di Kecamatan Hatu-Builiko, Kabupaten Ainaro, Timor Leste

Boaventura Antonio Cardoso Freitas, Dwi Putra Darmawan¹⁾, IG. Setiawan Adi Putera²⁾
Program Studi Magister Agribisnis, Program Pascasarjana, Universitas Udayana

E-mail: vbentura@yahoo.com.au

^{1) 2)} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana

Abstract

Potato Marketing System in Hatu-Builiko Sub-District of Ainaro District, Timor Leste

Marketing system in important part in agribusiness system with forming connectivity of agriculture product from farmer's to the final consumer. The marketing system will influence product purchasing including divides of benefit. Use of descriptive method Analysis in this research aims to clarify how are the potato producing in Hatu-Builiko Sub-District delivery to the market consume. The purpose of the research to determine how far the channel marketing involve, how's the marketing function applied to the condition of the market and which marketing channel mostly efficient through margin marketing and farmer share. The sample of location and sample of farmer were selected by purposive sampling method; and the sample of trades was selected through snowballing sampling method. The number of farmer's was selected 20 peoples and the number of trades was selected fourteen peoples. The technical collecting data was by observation and direct interview.

The research conducted in Hatu-Builiko Sub District at Ainaro District of Timor Leste. The result, there were three channel of marketing applied, mostly the three marketing channel function were selling potato in Ainaro District market. Market structure was conducted as monopoly for the farmer's, monopoly for the trade collector and free competition for the retailer and wholesalers. The market behavior was elaborate in good way between farmer's and trade collector and either between trade collector and retailer and also trade collector and wholesalers. The payment procedure was cash based. The most efficient marketing channel was contributing the best value as the result of margin marketing and farmer share which is was third marketing channel.

Keywords: marketing channel, market structure, margin and farmer's share

Pendahuluan

Pengembangan pertanian Timor Leste diarahkan untuk mewujudkan ketahanan pangan nasional dengan memberdayakan sumberdaya lokal. Ketangguhan sektor pertanian berbasis sumberdaya lokal sangat tepat dalam mengatasi keadaan ekonomi masyarakat Timor Leste yang mayoritas penduduknya hidup mengandalkan sektor pertanian. Slogan pemerintah "Povo kuda Governo Sosa" (Masyarakat Menanam Pemerintah Membeli) telah menumbuhkan gairah petani untuk menghasilkan produk pertanian dengan memanfaatkan

lahan yang dimilikinya untuk mengusahakan usatani hortikultura yang mengandung nilai gizi yang tinggi.

Sub-sektor pertanian hortikultura merupakan salah satu pilihan yang tepat dalam memenuhi kehidupan ekonomi dengan memanfaatkan lahan yang dimiliki. Petani Timor Leste yang mayoritas dalam bertani belum berorientasikan bisnis perlu pengetahuan dan pemahaman akan tataniaga produk pertanian. Tataniaga yang baik dan efisien akan mampu mengangkut produk pertanian ke konsumen dengan biaya yang minimal dan mampu memberikan pembagian yang merata bagi petani dan lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat dalam proses penyampaian produk kekonsumen akhir. Hal ini dimaksudkan agar petani mempunyai pilihan untuk memilih komoditi yang mudah dipasarkan dan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Tanaman hortikultura yang banyak dipilih petani di Kecamatan Hatu-Builiko Kabupaten Ainaro adalah menanam kentang. Kentang selain memberikan keuntungan yang cukup memadai bagi petani juga merupakan produk yang dibutuhkan hampir oleh semua kalangan masyarakat dalam pemenuhan gizi. Masakan dengan bahan baku kentang juga selalu tersedia dalam setiap acara yang digelar, baik acara tradisional maupun acara-acara resmi lainnya. Salah satu masakan dengan bahan dasar kentang yang sangat populer hampir diseluruh lapisan masyarakat Timor Leste adalah *Calderada*. Masakan dengan campuran bahan tulang daging, kol, wortel dan tomat ini menjadi makanan khas masyarakat yang sering disajikan dalam acara-acara tradisional maupun acara resmi kenegaraan. Kebutuhan akan kentang yang selalu meningkat menjadikan masyarakat tani di Kecamatan Hatu-Builiko banyak yang menanam kentang, selain memberikan keuntungan juga dikarenakan pemerintah Timor Leste sering memberikan bantuan dalam penyediaan bibit dan pupuk gratis sehingga petani sayuran di Kecamatan Hatu-Builiko selalu berusaha memenuhi permintaan pasar akan produk kentang maupun sayuran jenis lain.

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan bagi petani dan lembaga tataniaga yang terlibat dalam usaha kerjasama yang saling menguntungkan, juga menjadi bahan informasi pemerintah dalam pengambilan keputusan untuk perkembangan agribisnis hortikultura di Timor Leste.

Rumusan Masalah

Bagaimana pola saluran tataniaga dan fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga tataniaga kentang di kecamatan Hatu-Builiko Kabupaten Aninaro. Bagaimana struktur dan perilaku pasar pada masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat di Kecamatan Hatu-Builiko. Bagaimana efisiensi masing-masing saluran tataniaga kentang berdasarkan margin tataniaga dan farmer share.

Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini untuk mengetahui saluran tataniaga yang terbentuk dalam proses penyampaian produk kentang yang diproduksi di Kecamatan Hatu-Builiko Kabupaten Ainaro hingga kentang samapi ke konsumen, mengetahui fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dsalam proses penyampain produk kentang ke konsumen, mengetahui bagaimana efisiensi yang diperoleh pada pola perlakuan tataniaga yang terbentuk dengan melihat margin tataniaga dan farmer share.

Tinjauan Pustaka

Kentang

Kentang merupakan jenis tanaman sayuran semusim. Berumur pendek berkisar antara 90 – 180 hari. Namun banyak jenis kentang bisa dipanen dengan umur antara 90-120 hari tanam. Batang tanaman kentang berbentuk segi empat atau segi lima, tergantung varietasnya. Perakaran tanaman kentang adalah perakaran tunggang dan serabut. Beberapa diantara akar kentang berupa bentuk dan fungsinya menjadi bakal umbi (stolon) yang kemudian menjadi umbi kentang.

Varietas Kentang

Kentang mempunyai varietas yang sangat banyak namun kentang yang banyak diusahakan adalah kentang varietas Granola. Perkembangan teknologi pemuliaan tanaman hortikultura khususnya kentang sejak tahun 1969, telah menghasilkan beberapa varietas yaitu: varietas Cosima, Patrones, Desiree, Thing, Radosa, Donata, Rapan dan Catella. Penelitian selanjutnya akhirnya menemukan varietas baru yang dapat meningkatkan produksi kentang yaitu varietas Granola.

Syarat Tumbuh

Daerah pegunungan dengan tinggi 1000-3000 mdpl merupakan syarat tumbuh kentang. Tanaman kentang akan tumbuh dengan baik pada suhu rata-rata 16-24

Konsep Tataniaga

Tataniaga diartikan sebagai proses atau jasa yang dibutuhkan untuk memberikan suatu produk guna bentuk, waktu, tempat, dan kepemilikan yang diinginkan oleh konsumen. Fungsi tataniaga diartikan sebagai kegiatan produktif yang ditujukan untuk memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Fungsi tataniaga dalam proses penyampaian produk ke konsumen meliputi fungsi fisik yaitu melakukan pengangkutan, penyimpanan, dan pengolahan, fungsi pertukaran yaitu melakukan penjualan dan pembelian, dan fungsi penunjang meliputi fungsi pembiayaan, penanggungan resiko, standarisasi dan grading serta informasi pasar. Saluran tataniaga merupakan proses mengalirnya produk pertanian melalui lembaga yang terlibat hingga produk sampai ketangan konsumen. Marjin tataniaga dan Farmer Share. Marjin tataniaga merupakan selisih harga yang diterima petani dan dibayar oleh konsumen akhir. Farmer share merupakan besarnya bagian yang diterima petani dengan yang dibayarkan oleh konsumen akhir.

Kerangka Pemikiran

Dalam proses penyampaian produk pertanian sampai ke konsumen akhir akan melibatkan beberapa lembaga perantara. Dimana terdapat perlakuan-perlakuan dalam proses penyampaian produk yang dilakukan oleh lembaga perantara diantaranya pengemasan, penyimpanan, dan penjualan. Perlakuan yang dilakukan oleh lembaga-lembaga perantara berbeda dengan penambahan biaya yang berbeda pula tergantung bentuk perlakuan. Dengan perlakuan yang ada maka akan diketahui seberapa besar biaya yang digunakan dan seberapa besar keuntungan yang diperoleh sehingga pada akhirnya akan

diketahui perlakuan pada lembaga tataniaga yang paling efisien secara operasional dengan melihat pada bagian yang diteria petani.

Metode Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Hatu-Builiko Kabupaten Ainaro Timor Leste. Lokasi merupakan lokasi dengan mayoritas petani hidup dengan keseharian menanam sayuran. Penelitian telah dilakukan pada bulan Januari 2014 sampai bulan Maret 2014. Teknik pengambilan sampel. Teknik pengambilan sampel terbagi menjadi pengambilan sampel lokasi dan pengambilan responden-responden yang terlibat dalam sistem tataniaga kentang. Sampel lokasi dan sampel responden petani dipilih dengan metode purposive sampling yaitu metode pengambilan sampel dengan sengaja berdasarkan pada alasan-alasan yang ada. Sampel lokasi dipilih dengan alasan, lokasi merupakan penghasil kentang terbesar di Kabupaten Ainaro dan lokasi berpotensi untuk dikembangkan. Sampel petani ditentukan dengan alasan petani kentang saat penelitian dilakukan sedang melakukan kegiatan menanam kentang dengan lahan yang digarap tidak kurang dari 500 m². Jadi dalam penelitian ini 20 sampel diambil karena memiliki lahan garap sama dengan 500m² atau lebih. Sementara penentuan sampel pedagang menggunakan metode *snowballsampling*. Metode ini digunakan dengan alasan populasi tidak diketahui dan sampel diambil merupakan sampel yang ditunjuk dari pedagang awal saat produk kentang pertama kali dilepas dari produsen. Sampel pedagang yang ditunjuk adalah pedagang yang benar-benar terlibat langsung dalam tataniaga kentang di Kecamatan Hatu-builiko dan mengetahui proses aliran kentang dari produsen hingga kentang sampai ke konsumen.

Metode Pengumpulan Data dan Analisis

Pengumpulan data dilakukan dengan survey dan observasi atau pengamatan langsung dengan mewawancarai semua responden yang terlibat dengan kuisioner dan merekam semua hasil wawancara. Dalam penelitian ini responden petani yang diwawancarai dengan kuisioner adalah 20 orang yang menggunakan lahan mulai dari 500 m² hingga 1000 m², sementara responden pedagang yang diwawancarai adalah 14 orang yang terbagi menjadi 1 orang pedagang pengumpul, 11 orang pedagang pengecer dan 2 orang pedagang grosir. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang dikumpulkan meliputi data kuantitatif yang merupakan informasi yang dikumpulkan dilapangan seperti harga jual petani dan harga jual pedagang, dan harga beli ditingkat konsumen, besarnya biaya yang digunakan oleh masing-masing lembaga yang terlibat dalam penyampaian produk kentang hingga sampai pada konsumen. Sementara data sekunder dalam penelitian ini meliputi luas lahan yang digunakan, produktivitas dan harga yang bisa diperoleh dari Direktorat Generalhortikultura pusat (*Dirasaun Nasional de HorticulturaMAF*). Data yang dianalisis meliputi data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis saluran tataniaga yang terbentuk dalam proses penyampaian kentang sampai kekonsumen, bagaimana fungsi tataniaga bekerja, bagaimana bentuk dan perilaku pasar yang terjadi pada saluran tataniaga kentang di Kecamatan Hatu-Builiko. Sementara data kuantitatif digunakan dalam menganalisis efisiensi tataniaga berdasarkan pada margin tataniaga dan *farmer's share* dari masing-masing saluran tataniaga yang terbentuk.

Hasil dan Pembahasan

1. Karakteristik petani merupakan gambaran suatu usaha tani dijalankan oleh petani pada lokasi penelitian. Petani dan pedagang responden berbeda dalam memperoleh keuntungan yang dicapai. Petani responden di Kecamatan Hatu-Builiko kesehariannya bekerja diladang dalam menanam sayuran untuk memenuhi keadaan ekonomi keluarga. Berbagai macam sayuran hortikultura ditanam untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Dilihat dari umur petani responden, para petani mayoritas mempunyai usia yang produktif yaitu lebih banyak yang masih berada diantara usia 30 sampai 40 tahun. Dengan kisaran usia seperti ini para petani sangat berpotensi untuk meningkatkan usahataniya demi mendapatkan keuntungan yang tinggi. Tingkat pendidikan para petani cukup rendah hal ini karena jauhnya tempat untuk menuntut ilmu sehingga petani lebih banyak yang memilih putus sekolah dan bekerja di ladang guna memenuhi kebutuhan mereka. Luas lahan yang digunakan relatif kecil karena terbentur pada modal yang dimiliki sehingga banyak petani di Kecamatan Hatu-builiko menggunakan lahan usaha sesuai dengan modal yang dimiliki.
2. Karakteristik pedagang merupakan gambaran bagaimana menampung dan menyalurkan produk pertanian ketangan konsumen. pedagang sayuran yang terlibat pada produk kentang yang dihasilkan oleh petani merupakan pedagang-pedagang yang terlibat langsung dalam proses penyampaian kentang sampai ke tangan konsumen. pedagang-pedagang di Kecamatan Hatu-Builiko pada dasarnya merupakan pedagang yang sudah melakukan kegiatan jual beli kentang untuk jangka waktu yang lama. Bahkan diantara pedagang-pedagang yang terlibat pada tataniaga kentang di Hatu-Builiko beberapa diantaranya telah melakukan kegiatan jual beli kentang lebih dari sepuluh tahun. Pendidikan pedagang bervariasi ada yang hanya lulusan sekolah dasar namun beberapa diantaranya menyelesaikan sekolah menengah atas bahkan ada yang sampai pada tingkat diploma dan sarjana.
3. Keadaan usahatani di Kecamatan hatu-Builiko merupakan gambaran bagaimana proses menanam kentang dijalankan termasuk didalamnya penggunaan lahan oleh petani kentang. petani kentang melakukan kegiatan menanam kentang bergiliran dengan tanaman sayuran lainnya. Setelah menanam kentang petani biasanya melakukan rotasi dengan tanaman lain untuk menjaga agar tanah tetap subur. Kentang biasanya dirotasi dengan tanaman sayuran seperti kubis, terong, kol, tomat dan sayuran lainnya. Lahan yang digunakan oleh petani kentang di Hatu-Builiko relatif kecil, karena petani dalam mengusahakan usahatani sayuran termasuk kentang belum berorientasikan bisnis. Usahatani kentang yang dikerjakan petani di kecamatan Hatu-Builiko menghasilkan produk kentang antara 1000 kg sampai 1200 kg dengan penggunaan lahan sebesar 1000 m². Dengan menggunakan lahan sebesar ini petani kentang sudah mampu memenuhi kehidupan ekonomi rumah tangganya.
4. Saluran tataniaga yang terbentuk pada tataniaga kentang di Kecamatan Hatu-Builiko terdiri dari tiga saluran. Masing-masing saluran tataniga yang terbentuk dihubungkan oleh pedagang pengumpul. Saluran tataniaga I terbentuk dari:
Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer → Konsumen. Saluran tataniga II terdiri dari: Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Grosir → Konsumen.

Saluran tataniaga III terdiri dari : Petani → Pedagang Pengumpul → Konsumen. Pada saluran tataniaga I, petani yang menghasilkan produk kentang di Kecamatan Hatu-Builiko menjual kentang hanya kepada pedagang pengumpul kecamatan dimana pedagang pengumpul kecamatan ini merupakan satu-satunya pedagang pengumpul yang menampung produk kentang yang dihasilkan petani. Pedagang pengumpul kemudian yang mendistribusikan kentang ke pedagang pengecer yang terdapat di dua pasar induk yang berbeda di Kabupaten Ainaro yaitu pasar induk Maubisi dan pasar induk Ainaro. Dalam hal pendistribusian ini pedagang pengumpul berinteraksi langsung dengan para pedagang pengecer yang tersebar di pasar induk Maubisi dan Ainaro, biasanya pedagang pengecer yang dituju merupakan pedagang pengecer langganan yang sudah didata sebelumnya. Petani pada saluran tataniaga ini hanya bersifat sebagai price taker karena petani tidak perlu menjual produk kentangnya karena sudah langsung dibeli. Semua resiko menjadi tanggungan pedagang pengumpul.

Pada saluran tataniaga II, pedagang pengumpul mendistribusikan kentang langsung kepada pedagang grosir yang tersebar di pasar induk Maubisi. Pedagang grosir ini juga merupakan langganan yang sudah didata sebelumnya oleh pedagang pengumpul. Pedagang grosir pada saluran tataniaga ini menjual produk kentang dalam kemasan grosir juga kepada langganan yang berasal dari luar kota kabupaten Ainaro. Pedagang grosir dan petani tidak berinteraksi langsung.

Pada saluran tataniaga III pedagang pengumpul membeli kentang dari petani dan menjualnya kepada konsumen, dalam hal ini konsumen yang dituju adalah restoran-restoran langganan yang sudah menjadi langganan tetap. Pedagang pengumpul menjadi pemasok kentang akan kebutuhan restoran-restoran yang ada di kabupaten Ainaro. Walaupun pembelian tidak terlalu banyak namun hal ini sudah terjadi untuk jangka waktu yang lama. Selain itu pedagang pengumpul juga sering menitipkan penjualan kentang di kios-kios yang sudah menjadi mitra penyaluran kentang ke konsumen di Kabupaten Ainaro.

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat pada tataniaga kentang Hatu-Builiko berbeda-beda namun pada intinya melakukan fungsi yang sama yaitu penjualan. Petani menjual kentang di hari yang sama dengan saat panen. Kentang dijual kepada pedagang pengumpul yang berada di Kecamatan Hatu-Builiko. Pedagang pengumpul melakukan fungsi sortasi dan grading di rumah petani kemudian dikemas ke dalam karung sak 25 kg dan mengangkutnya dengan mobil box khusus sayuran. Pedagang pengecer membeli kentang dan menjualnya ke konsumen. Pedagang grosir juga membeli kentang dari pedagang pengumpul dan menjualnya kepada pedagang atau konsumen dari luar kota. Pedagang grosir juga melakukan fungsi penyimpanan dalam *black lata* untuk menjaga kentang tidak cepat rusak.

5. Struktur pasar yang dihadapi petani kentang di Kecamatan Hatu-Builiko adalah pasar monopsoni. Hal ini dikarenakan walau petani kentang banyak namun pembelinya hanya ada satu sehingga petani tidak mempunyai pilihan lain untuk menjual kepada pedagang pengumpul setempat. Petani juga tidak mempunyai akses masuk pasar karena jauhnya lokasi dari pasar induk. Slogan pemerintah petani menanam pemerintah membeli tidak berfungsi sebagaimana harusnya.

Struktur pasar pedagang pengumpul merupakan pasar monopoli hal ini karena pedagang pengumpul merupakan satu-satunya pedagang pengumpul yang membeli produk kentang dan menampung semua hasil produk kemudian dijual kepada beberapa pedagang pengecer dan pedagang grosir serta konsumen yang ada di Kabupaten Ainaro. Janji pemerintah untuk membeli produk pertanian baik secara langsung maupun melalui pihak swasta tidak berjalan sesuai dengan slogan yang ada.

Struktur pasar yang dihadapi pedagang pengecer dan pedagang grosir adalah pasar persaingan sempurna. Selain pembeli banyak penjual juga banyak. Tidak ada hambatan apapun bagi pedagang pengecer maupun pedagang grosir untuk masuk ke pasar persaingan sempurna ini. Harga pasar terjadi berdasarkan mekanisme pasar. Produk kentang yang diperjual belikan sifatnya homogen.

Perilaku pasar yang dihadapi oleh petani kentang di Kecamatan Hatu-Builiko. Petani menjual kentang kepada pedagang pengumpul kecamatan dengan harga borongan. Kentang yang telah dipanen dan dikemas kedalam *bote* atau keranjang tradisional diangkut kerumahnya untuk dijual kepada pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul akan melakukan sortasi dan grading dirumah petani. Setelah melakukan sortasi dan grading, kentang dikemas kedalam karung sak dengan bobot sesuai grade yang tertera pada karung sak. Pedagang akan membayar petani berdasarkan pada jumlah karung yang ada. Pedagang pengumpul membayar petani berdasarkan pada jumlah karung yang ada. Harga ditentukan oleh pedagang pengumpul sehingga petani hanya bertindak sebagai price taker. Harga yang dibayarkan pedagang pengumpul berdasarkan harga yang telah disepakati bersama yaitu satu karung sak sebesar US\$ 17.50 cent atau Rp. 175.000 per karung sak 25 kg. Petani menjual kentang kepada pedagang pengumpul karena yakin harga yang diterima sudah sesuai dengan harga pasar, selain itu petani juga tidak merasa khawatir akan resiko tidak lakunya kentang dipasar karena hal ini sudah menjadi tanggungan pedagang pengumpul. Kerjasama antara petani dan pedagang pengumpul berjalan dengan baik karena petani dan pedagang pengumpul merupakan penduduk wilayah yang sama. Hubungan yang dijalin merupakan suatu hubungan mitra usaha yang tidak hanya mengutamakan keuntungan akan tetapi berlandaskan kekeluargaan sehingga tercipta kepercayaan dari dua belah pihak. Pedagang pengumpul juga selalu berusaha mencari harga yang cocok sehingga petani tidak merasa dirugikan.

Perilaku pasar yang dihadapi oleh pedagang pengumpul meliputi proses pembelian kentang dari petani dan menjualnya kepada pedagang pengecer, pedagang grosir dan konsumen. Pedagang pengecer maupun pedagang grosir yang dituju adalah pedagang-pedagang yang sudah menjadi langganan penampung kentang dipasar sebelum disalurkan kepada konsumen, baik konsumen dalam kota maupun konsumen luar kota. Pedagang pengumpul biasanya telah mendata semua langganan beserta jumlah sak yang dipesan sehingga pengantaran kentang akan disesuaikan dengan jumlah pesanan. Langganan konsumen pedagang pengumpul dalam hal ini restoran-restoran beserta jumlah pesanan juga biasanya telah didata sehingga dalam pengantaran kentang pesanan disesuaikan dengan daftar pesanan.

Perilaku pasar yang dihadapi oleh pedagang pengecer. Biasanya pedagang pengecer sudah memesan kentang dalam kemasan 25 kilogram berdasarkan kelas atau grade kepada pedagang pengumpul. Kentang akan diantar oleh pedagang pengumpul sesuai pemesanan dan sesuai dengan waktu yang diinginkan. Kentang yang telah dibeli

dari pedagang pengumpul dibayar dengan tunai. Kentang akan dikemas kembali dalam kemasan baldy atau ember kecil kemudian menjualnya sesuai harga yang telah ditentukan. Harga jual pedagang pengecer berdasarkan mekanisme pasar. Dan harga beli sesuai kesepakatan dengan pedagang pengumpul. Karena banyak pedagang pengecer dalam pasar induk sehingga pedagang pengecer tidak dapat mempengaruhi pasar, namun pedagang pengecer ini bisa bermain harga dengan menaikkan harga jika konsumen tidak mengetahui harga rata-rata di pasar. Satu ember kecil berisi kentang 3 kg dan dijual dengan harga US\$ 5.00 atau Rp 50.000 sehingga terjadi tawar-menawar dengan konsumen. Harga kadang dilepas dengan US\$ 3.75 cent sampai US\$ 3.90 cent atau Rp. 12.500 per kg sampai Rp 13.000 per kg untuk masing-masing kentang kelas B dan C dan kentang kelas A. Untuk mengatasi terjadinya kerugian biasanya pedagang pengecer ini memborongkan kentang kepada pembeli yang membeli kentang dalam jumlah banyak. Kentang yang dikemas dalam ember dan dipajang untuk menarik minat konsumen biasanya kentang dicampur dengan menaruh kentang dengan ukuran lebih besar dipermukaan sehingga pembeli akan tertarik untuk membeli kentang.

Perilaku pasar yang dihadapi oleh pedagang grosir, pedagang grosir ini biasanya memesan kentang dalam jumlah yang banyak, sehingga pedagang pengumpul biasanya selalu berusaha mengantar kentang kepada pedagang grosir sesuai dengan waktu yang ditentukan bersama. Harga yang berlaku merupakan harga yang telah disepakati bersama. Pedagang grosir membeli kentang dari pedagang pengumpul masing-masing sebesar US\$ 27.50 cent atau sebesar Rp 275.000 per karung sak 25 kg untuk kentang kelas A dan US\$ 25.00 atau Rp 250.000 untuk kentang kelas B dan C. Kentang yang telah dibeli kemudian dikemas ke dalam *black lata* atau semacam kaleng biskuit yang bisa memuat 25 kg kentang. Kentang dikemas ke dalam *black lata* untuk menjaga kentang tidak cepat rusak sebelum diambil pedagang grosir luar kota atau konsumen langganan luar kota. Dengan kemasan ini kentang akan diangkut dengan mudah dan mutu kentang tetap terjaga dengan baik. Kerjasama antara pedagang pengumpul dan pedagang grosir berjalan cukup baik karena setiap proses jual beli dilakukan secara tunai. Penentuan harga berdasarkan mekanisme pasar. Harga jual pedagang grosir juga tergantung biaya yang digunakan. Pedagang grosir juga menentukan harga berdasarkan pada kebutuhan pasar dan kebutuhan para langganan yang berasal dari luar kota.

6. Efisiensi tataniaga saluran tataniaga berdasarkan pada margin dan *farmers share*. Efisiensi didefinisikan sebagai kegiatan perubahan yang menimbulkan kegiatan perubahan meminimalkan biaya input tanpa harus mengurangi kepuasan konsumen dengan output barang dan jasa. Berdasarkan identifikasi saluran tataniaga kentang di Kecamatan Hatu-Builiko, bahwa saluran tataniaga yang terbentuk ada tiga saluran tataniaga. Margin tataniaga adalah perbedaan harga yang terjadi di lembaga tataniaga yang terlibat. Analisis margin dari saluran tataniaga yang terbentuk menunjukkan bahwa saluran yang memiliki nilai margin terkecil berada pada saluran tataniaga III yaitu sebesar 30 % untuk kentang kelas B dan C dan 36,36% untuk kentang kelas A. *Farmer's share* sendiri merupakan perbandingan harga yang diterima petani dan konsumen akhir. Berdasarkan perhitungan *farmer's share* pada tiga saluran tataniaga yang terbentuk, *farmer's share* tertinggi berada pada saluran tataniaga III yaitu sebesar 70%. Berdasarkan perhitungan efisiensi

tataniaga kentang di Kecamatan Hatu-Builiko secara keseluruhan telah efisien secara operasional karena bagian yang diterima petani merata dengan bagian yang diterima oleh lembaga tataniaga yang terlibat. Biaya tertinggi dari tiga saluran yang terbentuk terdapat pada saluran tataniaga II sementara biaya terendah terdapat pada saluran tataniaga III. Tinggi rendahnya biaya tataniaga tergantung dari panjang pendeknya pola saluran tataniaga yang terbentuk dan perlakuan terhadap produk yang diperjual belikan. Semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat dan semakin jauhnya produk dari konsumen maka akan memerlukan biaya yang semakin tinggi sehingga akan mempengaruhi margin tataniaga dan *farmer's share*.

Simpulan dan saran

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem tataniaga yang terbentuk di Kecamatan Hatu-Builiko meliputi tiga saluran tataniaga yang berbeda-beda yaitu saluran tataniaga I terdiri dari petani, pedagang pengumpul kemudian ke pedagang pengecer dan akhirnya langsung ke konsumen. Saluran tataniaga II terdiri dari Petani, pedagang pengumpul kemudian ke pedagang grosir dan terakhir ke konsumen. Masing-masing saluran tataniaga yang terbentuk dihubungkan oleh satu pedagang pengumpul yang berada di Kecamatan Hatu-Builiko. Dari tiga saluran tataniaga yang terbentuk, total biaya tertinggi terdapat pada saluran tataniaga II hal ini dikarenakan saluran tataniaga ini lebih panjang serta perlakuan terhadap produk kentang yang dihasilkan lebih baik pengemasannya. Total biaya terendah berada pada saluran tataniaga III karena saluran tataniaga ini lebih pendek dari saluran tataniaga I dan II.
2. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing saluran tataniaga yang terbentuk berbeda-beda, yaitu petani melakukan penjualan kentang sementara pengemasan yang dilakukan hanya berupa pengumpulan kentang kedalam *bote* atau keranjang tradisional dari lahan untuk dijual kepada pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul melakukan fungsi tataniaga berupa sortasi dan grading, pengemasan dan pengangkutan kentang dari rumah petani menuju pasar induk Maubisi dan Ainero. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengecer berupa pembelian dan penjualan. Kentang dibeli dari pedagang pengumpul dan kemudian dijual kepada konsumen dipasar induk setelah sebelumnya melakukan pengemasan kedalam *baldy* atau ember kecil kemudian dipajang untuk menarik minat pembeli. Fungsi tataniaga yang dilakukan pedagang grosir meliputi pembelian kentang dari pedagang pengumpul, penjualan kentang ke pedagang grosir luar kota maupun konsumen langganan luar kota setelah sebelumnya melakukan pengemasan di dalam *black lata* untuk menjaga mutu dan kerusakan produk sebelum kentang diangkut oleh pembeli yang datang dari luar kota.
3. Struktur pasar yang dihadapi oleh petani pada pola saluran tataniaga kentang di Kecamatan Hatu-Builiko Kabupaten Ainero adalah pasar monopsoni hal ini terjadi karena walau jumlah petani banyak yang artinya produk yang dihasilkan banyak namun hanya terdapat satu pembeli yang menampung semua produksi kentang.

Jauhnya lokasi produksi kentang dengan pasar induk menyebabkan petani tidak mempunyai pilihan lain untuk memasarkan hasil produksi yang dihasilkannya. Walaupun demikian petani tidak merasa khawatir tentang tidak lakunya produk yang dihasilkan karena produk yang dihasilkan sudah habis terjual kepada pedagang pengumpul. Semua resiko baik resiko kerugian dan transportasi sudah ditanggung oleh pedagang pengumpul setempat. Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengumpul adalah monopoli karena menjadi satu-satunya pedagang pengumpul yang berada di Kecamatan Hatu-Builiko dan telah membeli semua produksi kentang sehingga pedagang lain tidak mempunyai peluang untuk masuk ke wilayah Hatu-Builiko. Selain itu medan yang ditempuh tidak memungkinkan pedagang lain berani masuk ke wilayah Hatu-Builiko. Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengecer dan pedagang grosir adalah pasar persaingan sempurna. Hal ini karena selain produk yang sifatnya homogen dari segi mutu dan kualitas, terdapat banyak pembeli dan penjual produk yang sama sehingga pedagang pengecer dan pedagang grosir tidak dapat mempengaruhi harga. Tidak adanya hambatan bagi pedagang lain untuk masuk ke wilayah pasar induk. Harga yang terbentuk berdasarkan pada mekanisme pasar.

4. Berdasarkan margin tataniaga dan *farmer's share* yang diperoleh dari tiga saluran tataniaga yang terbentuk, diketahui bahwa margin terkecil dan *farmer share* tertinggi berada pada saluran tataniaga III sehingga dalam penelitian ini saluran tataniaga III dianggap paling efisien karena memberikan keuntungan yang merata bagi semua pihak yang terlibat.

Saran

Saran yang dapat diberikan dengan melihat pada hasil pembahasan yang ada maka dapat disarankan, bahwa pendistribusian kentang dari tangan petani sampai konsumen akhir agar tetap efisien, maka harus tetap menjaga kerjasama sama yang telah ada dan mengembangkannya sehingga produk yang dihasilkan sampai pada konsumen sesuai dengan tempat dan waktu yang diinginkan. Petani perlu membuat perencanaan yang lebih baik dengan pengawasan dari pihak penyuluh lapangan pemerintah agar produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan pasar. Petani perlu melakukan koordinasi dalam sistem tataniaga dengan lembaga tataniaga yang terlibat agar dapat meningkatkan bentuk penjualan yang bisa mencapai konsumen dengan mudah dan tetap mempertahankan pembagian keuntungan yang adil. Pemerintah perlu memperbaiki infrastruktur di Kecamatan Hatu-Builiko agar petani mempunyai akses mencapai pasar induk dan bisa menjual produk-produk pertanian yang dihasilkan. Selain itu janji pemerintah dengan slogan petani menanam pemerintah membeli harus diwujudkan baik secara langsung maupun melalui pihak swasta supaya petani berinisiatif untuk lebih menggiatkan menghasilkan produk-produk yang dibutuhkan pasar.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih yang sebesar-besarnya saya ucapkan kepada Prof. Dr. Ir. Dwi Putra Darmawan, MP. (Pembimbing I) dan Dr. I Gede Setiawan Adi Putra, SP., M.Si.

(Pembimbing II) atas bimbingan dan dukungan semangat yang telah diberikan, sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian tesis ini dengan baik.

Daftar Pustaka

- Azzaino. 1982. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. IPB. Bogor
- Boyd, Walker dan Larreche. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Edisi kedua. Jilid 2, Suatu pendekatan strategi dengan pendekatan global. Alih bahasa Imam Nurawan. Jakarta: Erlangga.
- Budi Susrasa. *Tataniaga Pertanian*. Diktat. Manajemen Agribisnis ke-2 2007. Universitas Udayana, Denpasar Bali
- Dadus Dirasaun Nasional de Statistica (DNE). Distribusaun Populasaun tuir Area Administrativu* (2010)
- Gumbira.E. dan A. Harizt Intan, (2001) *Manajemen Agribisnis*. Jakarta. Penerbit Ghalia Indonesai
- Khols R.L dan Uhl, J.N 2002. *Marketing of Agriculture Product* 9th Edision. New Jersey. Prentice Hall
- William G. Tomek, Kennet L. Robinson. 1990. *Agricultural Product Prices Illustrated Edition*. United Sates