

Analisis Efisiensi Saluran Tataniaga Cabai di Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe

Leni Saleh

Program Studi Agribisnis dan Agroindustri Fakultas Pertanian

Universitas Lakidende

Email: salehleri8@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis : (1) saluran tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe dan (2) efisiensi saluran tataniaga cabai berdasarkan margin tataniaga, *farmer's share*, keuntungan dan biaya cabai di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe. Penelitian dilaksanakan di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut salah satu daerah melakukan transaksi tataniaga cabai. Jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 31. Dimana jumlah petani responden adalah 25 orang petani dan 6 orang pedagang. Penentuan sampel petani dalam penelitian ini adalah menggunakan metode sensus (semua populasi di jadikan sampel).

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa terdapat tiga saluran tataniaga dalam tataniaga cabai terdapat tiga jenis saluran tataniaga yaitu saluran I, saluran II dan saluran III. Berdasarkan analisis margin tataniaga menunjukkan saluran tataniaga I konsumen langsung membeli cabai pada petani dengan tujuan konsumsi sendiri dengan harga petani Rp.20.000,- jumlah persentase 83%. Pada saluran II menunjukkan persentase yaitu 40% dari harga di tingkat petani Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang kecil Rp.50.000,-. Pada saluran III menunjukkan persentase yaitu 67% dan 60% dari harga ditingkat petani Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang besar Rp.30.000,- dan pedagang kecil Rp.50.000,-. Efisiensi saluran tataniaga cabai yaitu pada saluran tataniaga I dan tataniaga III telah efisien dengan tingkat persentasi saluran tataniaga I sebesar 83% dan saluran tataniaga III sebesar 67% dan 60% sebab lebih dari 50%, sedangkan saluran tataniaga II belum efisien dengan tingkat persentase 40% sebab kurang dari 50%.

Kata Kunci : *Efisiensi, Tataniaga dan Cabai*

ABSTRACT

This study aims to analyze: (1) trading channels conducted by trading institutions in Napoosi Village Onembute District Konawe District and (2) chili trade system efficiency based on trading system margins, farmer's share, profits and costs of chili in Napoosi Village Onembute District Konawe The study was conducted in Napoosi Village, Onembute District, Konawe Regency. Determination of the location of the research carried out intentionally (*purposive*) with the consideration that the area is one of the regions conducting transactions in chili

trading. . The number of samples in this study amounted to 31. Where the number of respondent farmers were 25 farmers and 6 traders. The determination of the sample of farmers in this study was to use the census method (all populations were sampled).

Based on the results of the study note that there are three trading system channels in the chili trading system, there are three types of trading system channels, channel I, channel II and channel III. Based on the analysis of the trading system margin shows that the trading system channel I, consumers directly buy chili from farmers for their own consumption purposes with a farmer's price of Rp. 20,000, - the percentage of 83%. Channel II shows a percentage of 40% of the price at the farm level of Rp. 20,000, and prices at the level of small traders Rp. 50,000, -. Channel III shows the percentages of 67% and 60% of the price at the farm level of Rp. 20,000, and prices at the level of large traders, Rp. 30,000, and small traders, Rp. 50,000, -. The efficiency of the chili trade system channel, that is, the trade system channel I and trade system III has been efficient with a percentage rate of trade system I of 83% and the trade channel III of 67% and 60% because it is more than 50%, while the trade system II is not efficient with a percentage level of 40% because it's less than 50%.

Keywords: *Efficiency, Commerce and Chili*

I. PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang berarti negara yang mengandalkan sektor pertanian sebagai penopang pembangunan juga sebagai sumber mata pencaharian penduduknya. Sektor pertanian membentuk proporsi yang sangat besar bagi devisa negara, penyedia lapangan kerja dan sumber pendapatan masyarakat. Hal ini kemudian menjadikan sektor pertanian sebagai pasar yang potensial bagi produk-produk dalam negeri baik untuk barang produksi maupun barang konsumsi, terutama produk yang dihasilkan oleh subsektor tanaman bahan makanan. Sektor pertanian terus dituntut untuk berperan dalam perekonomian nasional melalui pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), perolehan devisa, penyediaan pangan dan bahan baku industri, pengentasan kemiskinan, penyediaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat (Khazanani, 2011).

Pertanian merupakan sektor yang sangat berperan dalam kehidupan manusia. Ketersediaan sumber pangan untuk makhluk hidup ditentukan oleh adanya kegiatan di bidang pertanian. Masyarakat Indonesia banyak yang bergantung pada pertanian sebagai sumber mata pencaharian untuk memperoleh pendapatan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pembangunan pertanian juga

sangat diperlukan untuk menjadikan masyarakat menuju pertanian yang lebih baik. Sehingga kegiatan pertanian tidak hanya dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga saja (Nisa Choirun, 2017).

Cabe sebagai salah satu komoditi hortikultura banyak dikembangkan oleh para petani dan salah satunya adalah varitas cabe merah. Cabe Merah memberikan prospek yang cerah sebagai sumber pertumbuhan di sektor pertanian (Setyaningsih, 2009). Namun demikian, dalam kegiatan usahatannya petani cabe merah mengalami berbagai masalah, antara lain; (1) tingkat penguasaan/pemilikan lahan yang relatif sempit, (2) kebutuhan modal yang besar karena usahatani cabe merah bersifat padat modal dan padat tenaga kerja (3) petani menghadapi struktur pasar *input* (bibit, pupuk, obat-obatan) yang cenderung *oligopolistik*, (4) pada sisi pasar *output* petani menghadapi pasar *output* yang cenderung *oligosomistik*, serta (5) fluktuasi harga yang relatif tajam seperti yang terjadi saat ini (Susetyo dan Hadi, 2011)

Cabai merupakan komoditas sayuran unggulan nasional dan daerah. Komoditas unggulan merupakan komoditas yang layak diusahakan karena memberikan keuntungan kepada petani, baik secara biofisik, sosial maupun ekonomi. Suatu komoditas layak dikembangkan jika komoditas tersebut diusahakan sesuai dengan zona agroekologinya, mampu memberi peluang berusaha, serta dapat dilakukan dan diterima masyarakat setempat sehingga berdampak pada penyerapan tenaga kerja dan secara ekonomi menguntungkan (Susanto dan Sirappa, 2007).

Tanaman cabai merah merupakan tanaman yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Hal ini dikarenakan kebutuhan harian komoditas ini untuk masyarakat Indonesia sangat tinggi karena merupakan bahan baku sayuran yang dipakai untuk rumah tangga dan industri (Budiono, 2004).

Cabai merah merupakan kelompok komoditas sayuran yang banyak dibudidayakan oleh petani baik secara tradisional maupun secara intensif di lahan dataran rendah. Komoditas ini termasuk dalam kelompok rempah tidak bersubstitusi yang berfungsi sebagai bumbu penyedap makanan yang kaya akan vitamin dan mineral dan dapat digunakan sebagai bahan obat tradisional (Setiadi, 2008).

Sejak tahun 2014 cabai telah ditetapkan sebagai salah satu komoditas nasional untuk dikembangkan dengan dukungan dana APBN/APBD, disamping itu dilakukan pula upaya penguatan kelembagaan melalui fasilitasi antar petani dengan perusahaan mitra. Provinsi Sulawesi Tenggara telah ditetapkan sebagai bagian dari program pengembangan kawasan untuk beberapa komoditas unggulan (cabai, bawang merah dan jeruk) sesuai Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor : 45/Kpts/PD.200/1/2015. Kabupaten Konawe merupakan salah satu penghasil produksi pangan pertanian di Sulawesi Tenggara, dimana sektor pertanian dapat memberikan kontribusi yang positif bagi pendapatan daerah khususnya Sulawesi Tenggara. Bila dilihat dari ruang lingkup makro produksi pertanian masih sangat potensial untuk dikembangkan sebagai aset penggerak perekonomian daerah ini di masa yang akan datang. Dengan berbagai potensi dan peluang terhadap ekonomi daerah, maka diperlukan upaya peningkatan produksi subsektor pertanian agar dapat menambah pemasukan pendapatan daerah Kabupaten Konawe.

Saluran tataniaga adalah serangkaian lembaga yang melakukan semua fungsi yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen. Produsen memiliki peranan utama dalam menghasilkan barang-barang dan sering melakukan sebagian kegiatan tataniaga sementara itu pedagang menyalurkan komoditas dalam waktu, tempat, bentuk yang diinginkan konsumen. Hal ini berarti bahwa saluran tataniaga yang berbeda akan memberikan keuntungan yang berbeda pula kepada masing-masing lembaga yang terlibat dalam kegiatan tataniaga tersebut. Saluran tataniaga dari suatu komoditas perlu diketahui untuk menentukan jalur mana yang lebih efisien dari semua kemungkinan jalur-jalur yang dapat ditempuh. Selain itu saluran tataniaga dapat mempermudah dalam mencari besarnya margin yang diterima tiap lembaga yang terlibat (Kotler, 2005).

Setiap produk memiliki saluran tataniaga yang berbeda, semakin banyak lembaga yang terlibat makin panjang saluran tataniaga yang mengakibatkan tingginya margin tataniaganya. Tataniaga yang efektif merupakan salah satu faktor penting dalam pembangunan pertanian. Berkaitan dengan uraian latar belakang diatas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis saluran tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe.
2. Menganalisis efisiensi saluran tataniaga cabai berdasarkan margin tataniaga, *farmer's share*, keuntungan dan biaya cabai di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut salah satu daerah melakukan transaksi tataniaga cabai.

Populasi dalam penelitian ini adalah semua petani dan pedagang cabai di desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe. Jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 31. Dimana jumlah petani responden adalah 25 orang petani dan 6 orang pedagang. Penentuan sampel petani dalam penelitian ini adalah menggunakan metode sensus (semua populasi di jadikan sampel). Sedangkan metode pengambilan lembaga tataniaga dalam hal ini pedagang cabai di lakukan dengan metode *snowball sampling* (sampel bola salju) yaitu dengan menelusuri tataniaga cabai mulai dari hulu sampai kehilir (konsumsi industri atau konsumsi rumah tangga).

Sumber data yang dikumpulkan untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yaitu:

1. Data primer, dengan menyebar kuesioner kepada petani yang membudidayakan tanaman padi sawah.
2. Data sekunder, diperoleh dari instansi seperti BPS, Dinas Pertanian dan Peternakan serta instansi lain yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

Adapun jenis data yang digunakan antara lain sebagai berikut :

1. Data kuantitatif adalah data yang dapat dihitung atau data yang berupa angka-angka meliputi penjualan, biaya-biaya dan angka-angka berdasarkan hasil kuisisioner dari responden.

2. Data kualitatif adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara berupa tanggapan yang diberikan oleh responden pakar berupa data lisan dengan penjelasan mengenai pembahasan tataniaga cabai.

Untuk menganalisis tujuan pertama dan kedua yaitu mengenai saluran tataniaga cabai di Desa Naposi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe dan struktur dan perilaku pasar pada masing-masing lembaga tataniaga di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Sedangkan untuk tujuan masalah ketiga di analisis dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif mengetahui tingkat efisiensi saluran tataniaga berdasarkan margin tataniaga, dan biaya cabai di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe.

a. **Analisis Marjin Tataniaga :**

$$MP = He - Hp$$

Keterangan :

MP : Marjin tataniaga Cabai (Rp Kg⁻¹)

He : Harga cabai pada tingkat pedagang (Rp Kg⁻¹)

Hp : Harga cabai pada tingkat petani (Rp Kg⁻¹)

b. **Analisis *Farmer's Share***

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani (Limbong dan Sitorus, 1987). *Farmer's share* dapat dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, keawetan produk, ukuran produk, jumlah produk, dan biaya transportasi. Nilai *farmer's share* ditentukan berdasarkan rasio harga yang diterima petani (*Pf*) dengan harga yang diterima konsumen akhir (*Pr*) dan dinyatakan dalam bentuk persentase. *Farmer's share* (FS) didapatkan dari hasil bagi antara *Pf* dan *Pr*, dimana *Pf* adalah harga ditingkat petani dan *Pr* adalah harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Berikut rumus untuk menghitung *Farmer's Share* :

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

Keterangan :

FS : *Farmer's Share*

Pf : Harga ditingkat petani

Pr : Harga ditingkat konsumen akhir

c. Analisis Ratio Keuntungan dan Biaya:

Berdasarkan Margin yang diperoleh maka dapat diketahui tingkat rasio keuntungan terhadap biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga tersebut. Dengan demikian, semakin meratanya penyebaran ratio keuntungan dan biaya, maka dari segi operasional sistem tataniaga akan semakin efisien (Limbong dan Sitorus, 1987). Berikut rumus ratio keuntungan dan biaya :

$$\text{Ratio Keuntungan (\%)} = \frac{\text{Keuntungan } (\pi_i)}{\text{Biaya Tataniaga } (C_i)} \times 100\%$$

Keterangan :

π_i : Keuntungan tataniaga pada tingkat lembaga saluran ke- i.

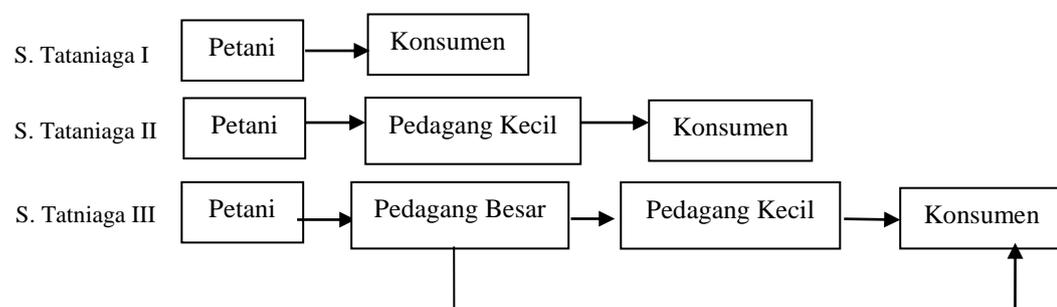
C_i : Biaya tataniaga cabai pada tingkat lembaga saluran ke- i

d. Analisis Efisiensi Tataniaga

Efisiensi Tataniaga didefinisikan sebagai suatu kegiatan perubahan yang dapat meminimalkan biaya input tanpa harus tanpa harus mengurangi kepuasan konsumen terhadap output barang dan jasa. Biaya tataniaga merupakan tingkat efisiensi tataniaga yang terjadi. Analisis efisiensi tataniaga mencakup margin tataniaga, *farmer's share*, ratio keuntungan dan biaya. Efisiensi tataniaga dapat juga diketahui melalui penyebaran margin pada tiap saluran tataniaga (Limbong dan Sitorus, 1987).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian saluran tataniaga cabai di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe ditemukan tiga saluran tataniaga. Saluran tataniaga tersebut secara lengkap dapat dilihat pada bagan di bawah ini :



Gambar 1. Saluran Tataniaga cabai dalam wilayah pembelian di Desa Napoosi Kecamatan Onembute.

Saluran tataniaga cabai ada tiga saluran tataniaga dengan melibatkan dua lembaga tataniaga yaitu pedagang pengumpul dan pedagang kecil/pengecer. Petani memasarkan cabe secara langsung kepada konsumen dan ke pedagang pengumpul atau pedagang kecil/pengecer.

1. Saluran tataniaga I yaitu petani langsung menjual ke konsumen, maksudnya adalah sebagian konsumen membeli cabai langsung ke petani dengan jumlah yang sedikit atau hanya untuk kebutuhan sehari-hari saja, dengan presentase pembelian 40%.
2. Saluran tataniaga II yaitu dari petani ke pedagang kecil dan ke konsumen maksudnya adalah ada lembaga tataniaga yang menjadi perantara dari petani ke konsumen yaitu pedagang kecil/pengecer, pedagang kecil membeli cabai dari petani dan menjualnya ke konsumen dengan tujuan agar mendapatkan sedikit ke untungan dengan presentase pembelian 76%.
3. Saluran tataniaga III yaitu saluran tataniaga dengan melibatkan dua lembaga tataniaga yaitu pedagang besar dan pedagang kecil/pengecer. Petani memasarkan cabai mereka secara langsung kepada pedagang besar/pengumpul dengan jumlah yang cabai yang banyak dan pedagang besar akan menjualnya ke pedagang kecil/pengecer dan pedagang kecil akan menjualnya ke konsumen, dan ada pula pedagang besar yang langsung menjualnya ke konsumen. dengan presentase pembelian 76%.

Marjin adalah selisih antara harga penjualan dan harga pembelian yang terjadi selama proses tataniaga, untuk lebih jelasna dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Margin Tataniaga Cabai pada Ketiga Skema Saluran Tataniaga

| Lembaga Tataniaga | Uraian | Saluran I | | Saluran II | | Saluran III | |
|-------------------|-----------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | | Harga (Rp/Kg) | Persentase (%) | Harga (Rp/Kg) | Persentase (%) | Harga (Rp/Kg) | Persentase (%) |
| Saluran I | Petani-Konsumen | | | | | | |
| Saluran II | Petani-PK-Konsumen | 20.000 | 83 | | | | |
| Saluran III | Petani-PB-PK-Konsumen | | | 50.000 | 40% | 30.000 | 67 |
| | | | | | | 50.000 | 60 |

Sumber Data: Analisis Marjin Tataniaga Pada Ketiga Saluran Tataniaga cabai Di Desa Napoosi.

Berdasarkan data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa saluran I konsumen langsung membeli cabai pada petani dengan tujuan konsumsi sendiri dengan harga petani Rp.20.000,- jumlah persentase 83%. Pada saluran II menunjukkan persentase yaitu 40% dari harga di tingkat petani Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang kecil Rp.50.000,-. Pada saluran III menunjukkan persentase yaitu 67% dan 60% dari harga ditingkat petani Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang besar Rp.30.000,- dan pedagang kecil Rp.50.000,-.

Tabel 2. Rekapitulasi Harga di tingkat Petani, Harga di Tingkat Konsumen, Margin Tataniaga, Farmer's Share Saluran Tataniaga cabai di Desa Napoosi

| Saluran Tataniaga | Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg) | Harga di Tingkat Pedagang (Rp/Kg) | Margin Tataniaga | Farmer's share (%) |
|-------------------|---------------------------------|-----------------------------------|------------------|--------------------|
| Saluran I | 20.000 | | | |
| Saluran II | 20.000 | 50.000 | 30.000 | 40 |
| Saluran III | 20.000 | 30.000 | 10.000 | 67 |
| | | 50.000 | 20.000 | 40 |

Sumber Data: Rekapitulasi Harga di Tingkat petani, Harga di Tingkat konsumen.

Berdasarkan data pada Tabel 2 menunjukkan bahwa saluran I konsumen langsung membeli cabai pada petani dengan tujuan konsumsi sendiri. Pada saluran II menunjukkan farmer's share yaitu 40% dari harga di tingkat petani Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang kecil Rp.50.000,-. Pada saluran III menunjukkan farmer's share yaitu 67% dan 40% dari harga ditingkat petani

Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang besar Rp.30.000,- dan pedagang kecil Rp.50.000,-

Tabel 3. Rasio Keuntungan dan Biaya pada Lembaga Tataniaga cabai di Desa Napoosi

| Saluran Tataniaga | Keuntungan Tataniaga (Rp/Kg) | Biaya Tataniaga (Rp/Kg) | Rasio Keuntungan dan Biaya |
|-------------------|------------------------------|-------------------------|----------------------------|
| Saluran I | 3.452 | 16.548 | 20,86 |
| Saluran II | 29.760 | 240 | 12.400 |
| Saluran III | 9.760 | 240 | 4.067 |
| | 19.760 | 240 | 8.233 |

Sumber Data: Rasio Keuntungan Dan Biaya Pada Lembaga Tataniaga Cabai.

Berdasarkan data pada Tabel 3 menunjukkan bahwa saluran I memperoleh keuntungan tataniaga Rp.3.452,-, biaya tataniaga Rp.16.548 dan rasio keuntungan 20,86. Saluran pemasaran II memperoleh keuntungan tataniaga Rp.29.760,-, biaya tataniaga Rp.240 dan rasio keuntungan 12.400. Saluran III memperoleh keuntungan tataniaga Rp.9.760,-, biaya tataniaga Rp.240 dan rasio keuntungan 4.067 dan keuntungan tataniaga Rp.19.760,- biaya tataniaga Rp.240,- dengan rasio keuntungan dan biaya adalah 8.233.

Berdasarkan data pada tabel 4 terlihat bahwa harga beli terendah adalah di pedagang pengumpul yaitu Rp.20.000/Kg dan tertinggi pada pedagang pengecer/kecil yaitu Rp.30.000/Kg,-. Harga jual terendah pada Pedagang Pengumpul yaitu Rp.30.000,-/Kg dan tertinggi pada pedagang pengecer/kecil yaitu Rp.50.000,-/Kg. Berdasarkan penjelasan pedagang bahwa harga jual keningkat pedagang pengecer ditentukan berdasarkan besarnya biaya tataniaga dan keuntungan yang diinginkan oleh pedagang itu sendiri, hal ini berbeda dengan penentuan harga ditingkat petani pada komoditas lainnya. Hal lain yang menarik dari kegiatan tataniaga cabai khususnya yang terjadi di Desa Napoosi Kecamatan Onembute adalah biaya tataniaga ditanggung bersama antara pedagang pengumpul dengan pedagang pengecer yaitu untuk biaya pemasaran tenaga kerja dan biaya lainnya seperti angkutan, pengemasan, penyimpanan, bongkar muat, dan retribusi ditanggung bersama.

Tabel 4. Biaya, Margin, Harga jual dan Keuntungan Tataniaga Cabai di Desa Napoosi

| Uraian | Sebaran Harga (Rp/Kg) | Margin(Rp) |
|-----------------|-----------------------|------------|
| 1. Petani | | |
| Biaya produksi | 16.548 | 20.000 |
| Biaya Variabel | 16.148 | |
| Biaya Tetap | 400 | |
| Harga Jual | 20.000 | |
| Keuntungan | 3.452 | |
| 2. Pengecer | | |
| Harga Beli | 20.000 | 30.000 |
| Biaya Tataniaga | 240 | |
| Angkutan | 120 | |
| Retribusi | 120 | |
| Harga Jual | 50.000 | |
| Keuntungan | 29.760 | |
| 3. Pengumpul | | |
| Harga Beli | 20.000 | 10.000 |
| Biaya Tataniaga | 240 | |
| Angkutan | 120 | |
| Retribusi | 120 | |
| Harga Jual | 30.000 | |
| Keuntungan | 9.760 | |
| Harga Beli | 30.000 | 20.000 |
| Biaya Tataniaga | 240 | |
| Angkutan | 120 | |
| Retribusi | 120 | |
| Harga Jual | 50.000 | |
| Keuntungan | 19.760 | |

Sumber Data: Biaya, marjin, harga jual dan keuntungan tataniaga cabai Desa Napoosi

Efisiensi tataniaga dapat diukur dengan menghitung bagian harga yang diterima petani responden dengan ketentuan bahwa jika bagian harga yang diterima petani responden lebih dari 50 % dikatakan tataniaga efisien.

Tabel 5. Efisiensi Tataniaga cabai di Desa Napoosi

| No | Harga yang diterima (Rp /Kg) | Margin Tataniaga (Rp /Kg) | Harga yang dibayarkan (Rp /Kg) | Bagian harga yang diterima (Efisiensi Pemasaran) (%) | Keterangan |
|-----|------------------------------|---------------------------|--------------------------------|--|---------------|
| I | 20.000 | - | 20.000 | 83 | Efisien |
| II | 20.000 | 30.000 | 50.000 | 40 | Belum Efisien |
| III | 20.000 | 10.000 | 30.000 | 67 | Efisien |
| | 30.000 | 20.000 | 50.000 | 60 | Efisien |

Sumber data: Efisiensi tataniaga cabai Desa Napoosi.

Berdasarkan data pada Tabel 5 menunjukkan bahwa efisiensi yang diperoleh lembaga tataniaga I sebesar 83% dan menunjukkan bahwa saluran tataniaga I ini telah efisien dan saluran tataniaga II sebesar 40 % ini menunjukkan tidak efisien dan saluran tataniaga III sebesar 67% dan 60% ini memperlihatkan bahwa saluran tataniaga III ini telah efisien, persentase bagian harga yang diterima petani dan rendahnya biaya tataniaga yang terjadi pada lembaga tataniaga cabai di Desa Napoosi Kecamatan Onembute Kabupaten Konawe, yaitu pada lembaga tataniaga II yang menunjukkan hanya 40% ini berarti saluran tataniaga II tersebut belum efisien.

IV. PENUTUP

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, Ditemukan tiga saluran tataniaga dalam tataniaga cabai terdapat tiga jenis saluran tataniaga yaitu saluran I, saluran II dan saluran III. Berdasarkan analisis margin tataniaga menunjukkan saluran tataniaga I konsumen langsung membeli cabai pada petani dengan tujuan konsumsi sendiri dengan harga petani Rp.20.000,- jumlah persentase 83%. Pada saluran II menunjukkan persentase yaitu 40% dari harga di tingkat petani Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang kecil Rp.50.000,-. Pada saluran III menunjukkan persentase yaitu 67% dan 60% dari harga ditingkat petani Rp.20.000,- dan harga ditingkat pedagang besar Rp.30.000,- dan pedagang kecil Rp.50.000,-.

Efisiensi saluran tataniaga cabai yaitu pada saluran tataniaga I dan tataniaga III telah efisien dengan tingkat persentasi saluran tataniaga I sebesar 83% dan saluran tataniaga III sebesar 67% dan 60% sebab lebih dari 50%, sedangkan saluran tataniaga II belum efisien dengan tingkat persentase 40% sebab kurang dari 50%.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. Revisi 14. Jakarta : Rineka Cipta.
- Budiono. 2004. *Buletin Teknik Pertanian*. Yogyakarta . Vol. 9 No. 2. [08 Januari 2014].
- Dinas Pertanian Kabupaten Konawe. 2018.
- Hadi Syamsul dan A. Budi Susetyo. 2011. *Analisis Margin Pemasaran Cabe Merah (Capsicum annum L) Di Kabupaten Jember*. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Jember. *Agritrop Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*.
- J. Setiadi. Nugroho. 2008. *Perilaku Konsumen*. Edisi Revisi. Cetakan Pertama, Penerbit Kencana. Jakarta.
- Khazanani, Annora. 2011. *Analisis Efisiensi Penggunaan Faktor-Faktor Produksi Usahatani Cabai Kabupaten Temanggung (Studi Kasus di Desa Gondosuli Kecamatan Bulu Kabupaten Temanggung)*. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.
- Kotler Philip, Gary Armstrong. 2010. *Prinsip-Prinsip Pemasaran (Principles Of Marketing)* Edisi Ketiga belas. Erlangga. Jakarta.
- Limbong W.H, Sitorus. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Nisa Ulpah Choisun. 2017. *Analisis Pendapatan dan Pemasaran Cabai Merah Di Kecamatan Kalianda Kabupaten Lampung Selatan*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Setyaningsih. 2009. *Analisis Nilai Tukar Komoditas cabe Merah (Kasus di Kabupaten Brebes Jawa Tengah)*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian.
- Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Jakarta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Riset Development*. Bandung : Alfabeta.
- Susanto AN, Sirappa MA. 2007. *Karakteristik dan ketersediaan data sumber daya alam pulau-pulau kecil untuk perencanaan pembangunan pertanian*. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pertanian* 26(2) : 41–53.