

**ANALISA EFISIENSI TATANIAGA JAGUNG
DI LOKASI PROYEK PERHUTANAN SOSIAL RPH WANGUN
BKPH SUNDULAN KPH TUBAN JAWA TIMUR**

Oleh

Suhartoyo *)

PENDAHULUAN

Sistem pemasaran yang efisien akan memberikan bagian pendapatan yang adil antara petani produsen, serta konsumen sebagai pemakai barang dan lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut.

Harga yang merupakan hasil titik temu antara permintaan dan penawaran, merupakan permasalahan dalam tataniaga pada umumnya. Permasalahan yang timbul tidak lain karena harga yang diterima oleh suatu pihak, yang umumnya petani produsen, sangat rendah.

Rendahnya bagian yang diterima oleh petani produsen dari keseluruhan harga yang dibayar oleh konsumen akhir, pada umumnya disebabkan sistem tataniaganya tidak efisien.

Tujuan penelitian ini adalah menganalisa margin tataniaga jagung (insus tumpang Sari) pada pilot proyek Perhutanan Sosial di RPH Wangun BKPH Sundulan KPH Tuban Jawa Timur, dan menganalisa harga di tingkat petani penggarap dengan harga di tingkat konsumen akhir. Dari kedua analisa ini dapat diketahui efisiensi tataniaganya.

METODA PENELITIAN

Apabila seluruh margin dari tingkatan lembaga pemasaran yang ada dijumlahkan akan diperoleh besarnya margin pemasaran, yaitu besarnya perbedaan harga di tingkat petani penghasil dengan harga di tingkat konsumen akhir.

*) Mahasiswa S1 Fakultas Kehutanan IPB di bawah bimbingan Dr Ir Junus Kartasubrata dan Ir Dudung Darusman, MA.

Perhitungan secara sistematis sebagai berikut :

$$\begin{aligned} m_j &= P_s - P_b \\ m_j &= b_t + \end{aligned}$$

dengan demikian besarnya margin pemasaran adalah :

$$M_j = \sum_{i=1}^{i=n} m_j$$

Keterangan :

- m_j = margin pada lembaga pemasaran
- P_s = harga penjualan lembaga pemasaran
- P_b = harga pembelian lembaga pemasaran
- b_t = biaya pemasaran
- = keuntungan
- M_j = margin pemasaran

Pasar yang efisien berarti apabila margin pemasaran yang dikeluarkan sama dengan kegunaan yang diciptakannya.

Hubungan harga di tingkat petani dan konsumen akhir.

Hubungan harga yang diterima oleh petani penggarap dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir dapat diturunkan dari fungsi penawaran yang dihadapi oleh keduanya, dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P_f &= a_0 + a_1 Q & Q &= \frac{P_r - b_0}{b_1} \\ P_r &= b_0 + b_1 Q \end{aligned}$$

$$\text{maka } P_f = \frac{a_0 b_1 - a_1 b_0}{b_1} + \frac{a_1 P_r}{b_1} \quad \text{atau } P_f = B_0 + B_1 P_r$$

Keterangan :

- P_f = harga di tingkat petani
- P_r = harga di tingkat konsumen
- Q = jumlah penawaran
- a_0 dan b_0 = titik potong
- a_1 dan b_1 = sudut arah

HASIL PENELITIAN

Komoditi Jagung yang dipasarkan.

Ada tiga bentuk jagung yang dipasarkan : klobot, glondongan dan pipil. Harga yang diterima oleh petani penggarap masing-masing secara berurutan adalah Rp 110.-/kg ; Rp 120.-/kg dan Rp 162.-/kg. Cara memipil yang baik

adalah jagung yang sudah dikupas dimasukkan kedalam karung pupuk urea, kemudian diikat dan dipukul sampai semuanya rontok. Ongkos pipil ini adalah Rp 5.36/kg.

Saluran Tataniaga.

Di lokasi proyek ini terdapat 4 Pedagang pengumpul (di pedesaan) dan 5 Pedagang besar (di kabupaten). Lebih jelasnya saluran tataniaganya adalah sebagai berikut :

Petani		Pedagang		Pedagang		Industri
penggarap		pengumpul		besar		makanan ternak

Sebanyak 95 % petani penggarap menjual jagungnya kepada Pedagang pengumpul dan sisanya yang 5 % menjual jagungnya ke Pedagang besar di kabupaten yang jaraknya 40 Km dari lokasi proyek (kabupaten Babat). Pedagang besar memasarkan komoditinya ke Industri makanan ternak di Surabaya yang jaraknya 70 Km dari kabupaten Babat.

Marjin Tataniaga.

Pedagang besar di kabupaten hanya menerima komoditi jagung yang berbentuk pipil saja.

1. Saluran tataniaga 1

Untuk jagung klobot perbandingan marjin keuntungan dan biaya tataniaga di tingkat pedagang pengumpul 36 % berbanding 6.79 % dan pada tingkat pedagang besar adalah 5.88 % berbanding 5.70 %. Dalam hal jagung glondongan perbandingan marjin keuntungan dengan biaya tataniaga yang dikeluarkan di tingkat pedagang pengumpul adalah 31.28 % berbanding 6.32 % dan pada tingkat pedagang besar adalah 5.88 % berbanding 5.70 %. Untuk jagung pipil perbandingan marjin keuntungan dengan biaya tataniaga yang dikeluarkan di tingkat pedagang pengumpul adalah 11.89 % berbanding 3.8 % dan pada tingkat pedagang besar 5.88 % berbanding 5.70 %. Persen dihitung dari harga beli konsumen akhir.

Bila dikaji lebih jauh untuk ketiga komoditi jagung tersebut, maka marjin tataniaga (profit marjin ditambah biaya) yang terbesar diperoleh pedagang pengumpul yaitu untuk jagung klobot sebesar 42.80 % dan untuk jagung glondongan sebesar 37.60 % dari harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Besarnya marjin tataniaga ini disebabkan tingginya marjin keuntungan dan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul.

Berdasarkan analisa marjin tataniaga yang telah dilakukan, terlihat bahwa perbedaan marjin tataniaga yang

diperoleh setiap lembaga pemasaran yang terlibat, berbeda cukup jauh untuk komoditi jagung klobot dan jagung glondongan. Sedangkan margin tataniaga yang diperoleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat untuk jagung pipil tidak berbeda jauh.

Dengan demikian sistem tataniaga untuk jagung klobot dan glondongan pada saluran 1 tidak efisien. Sedangkan untuk jagung pipil dapat dikatakan efisien sebab perbedaan margin tataniaga yang diperoleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat, tidak berbeda jauh dan rata-rata harga yang diperoleh petani penggarap cukup besar (84.36 %).

2. Saluran tataniaga 2

Untuk saluran 2 komoditi jagung yang dipasarkan adalah jagung pipil dan petani penggarap memasarkan jagungnya langsung ke pedagang besar di kabupaten; dengan demikian hanya melibatkan satu pedagang perantara saja yaitu pedagang besar. Perbandingan margin keuntungan dengan biaya tataniaga yang dikeluarkan pada tingkat pedagang besar adalah 5.88 % berbanding 5.70 % dari harga yang dibayar konsumen akhir. Sedangkan harga yang diterima oleh petani penggarap sebesar 88.39 %.

Apabila dilihat dari margin tataniaga, yang diperoleh pedagang besar tidak berbeda jauh dibandingkan dengan margin tataniaga yang diperoleh pedagang pengumpul maupun yang diperoleh pedagang besar pada saluran 1 dan harga yang diterima petani penggarap yang lebih besar. Maka sistem tataniaga jagung pipil saluran 2 ini sudah efisien.

Untuk saluran tataniaga 1 dan saluran tataniaga 2 yang berada di RPH Wangun, sudah dapat dikatakan sistem tataniaganya efisien dan memberikan balas jasa yang seimbang kepada semua pihak yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut (Azzaino, 1982).

Analisa hubungan harga di tingkat petani dan konsumen.

Analisa yang dilakukan dengan metoda kwadrat terkecil menunjukkan bahwa koefisien regresi 0.967. Dengan uji selang taraf nyata 5 % koefisien H_0 diterima. Hasil pengujian diterimanya H_0 ini memberikan arti bahwa laju kenaikan harga di tingkat petani akan sama besarnya dengan laju kenaikan harga di tingkat konsumen. Hasil ini berarti juga bahwa margin tataniaga tidak dipengaruhi oleh harga di tingkat konsumen akhir. Keadaan ini merupakan indikasi yang menunjukkan kepada struktur pasar yang bersaing sempurna (Sakrani, 1978).

Hubungan petani penggarap dengan konsumen akhir juga terintegrasi dengan baik, yang diperlihatkan oleh nilai r

(koefisien korelasi) yang cukup tinggi yaitu 0.7086. Setelah diadakan pengujian terhadap koefisien korelasi ternyata H_1 diterima. Dapat diartikan bahwa jika harga di tingkat konsumen naik/turun maka dapat dikatakan/dipastikan harga di tingkat petani penggarap naik/turun secara proporsional.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Dengan analisa margin tataniaga untuk jagung pipil yang melalui saluran 1 dan saluran 2, maka dapat disimpulkan bahwa sistem tataniaga yang ada untuk kedua saluran tataniaga tersebut cukup baik, sebab margin tataniaga yang diperoleh setiap lembaga tataniaga tidak berbeda cukup jauh. Saluran saluran 2 lebih menguntungkan petani sebab harga yang diterima lebih besar dari saluran 1.

Dengan melihat hasil analisa margin tataniaga, dimana margin tataniaga cukup merata untuk setiap lembaga tataniaga yang terlibat dan didukung oleh nilai koefisien regresi yang besar dan nilai koefisien korelasi yang cukup besar, maka dapat disimpulkan sistem tataniaga jagung pipil untuk saluran 1 dan saluran 2 di RPH Wangun adalah efisien dan berada pada pasar yang bersaing sempurna.

Saran.

Disarankan kepada Perhutani untuk membantu Kelompok Tani Hutan agar membentuk semacam koperasi Unit KTH, sehingga dapat menampung semua hasil panen dari kegiatan Perhutanan Sosial di RPH Wangun dan nantinya Koperasi Unit KTH inilah yang memasarkan hasilnya langsung ke pedagang besar di kabupaten, sehingga akan menaikkan pendapatan Koperasi unit KTH sekaligus para anggotanya, yaitu Kelompok Tani Hutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azzaino, Z. 1982. Pengantar Tataniaga Pertanian. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian IPB. Bogor.
- _____. 1984. Pengantar Ilmu Ekonomi. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian IPB. Bogor.
- Kartasubrata, J. 1988. Tinjauan Tentang Pelaksanaan Program Social Forestry di Indonesia. Paper pada Seminar Social Forestry di IPB. Bogor.