

# ANALISIS TATANIAGA SAYURAN KUBIS EKSPOR DI DESA SARIBUDOLOK KECAMATAN SILIMAKUTA KABUPATEN SIMALUNGUN

Roma Kasihta Sinaga<sup>1)</sup>, Yusak Maryunianta<sup>2)</sup>, M. Jufri<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup>Alumni Program Studi Agribisnis FP USU, <sup>2)</sup>dan <sup>3)</sup> Staff Pengajar

Program Studi Agribisnis FP USU

Jln. Prof. A. Sofyan No. 3 Medan

HP. 08566171166, E-mail: [romakasihta\\_sinaga@yahoo.com](mailto:romakasihta_sinaga@yahoo.com)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran tataniaga; menganalisis fungsi tataniaga yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga; menganalisis biaya tataniaga, *Price Spread*, dan *Share Margin* lembaga tataniaga; dan menganalisis efisiensi tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian. Hasil penelitian diperoleh: Terdapat satu saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian, yaitu Petani – Gapoktan – Eksportir; Setiap lembaga tataniaga melakukan fungsi tataniaga yang berbeda; Biaya, *price spread*, dan *share margin* setiap lembaga tataniaga adalah biaya produksi petani Rp 527.27/kg (17.58%), harga jual petani Rp 1,200.00/kg (40%), dan keuntungan petani Rp 672.73/kg (22.42%); biaya tataniaga Gapoktan Rp 350.00/kg (11.67%), harga jual Gapoktan Rp 1,800.00/kg (60%), dan keuntungan yang diperoleh Gapoktan Rp 250.00/kg (8.33%); dan biaya tataniaga eksportir Rp 442.00/kg (5.00%), harga jual Rp 3,000.00/kg (100%), dan keuntungan eksportir Rp 758.00 (25.27%). Ditinjau dari biaya tataniaga, maka saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian efisien, namun bila ditinjau dari *share margin* petani, maka saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian tidak efisien.

**Kata kunci:** Tataniaga, *price spread*, Efisiensi

## ABSTRACT

*The objective of the research was to analyze marketing channel, marketing functions conducted by marketing institution, cost of marketing, price spread, share margin of marketing institutions, and marketing efficiency of exported cabbages at the research area. The result of the research showed that there was one marketing channel of exported cabbages at the research area: farmers – Gapoktan – exporters. Each marketing institution had different functions. Cost, price spread, and share margin of each institution were as follows: the production cost of farmers was Rp 527.27/kg (17.58%), the selling price of farmers was Rp 1,200.00/kg (40%), and the benefit of farmers was Rp 672.73/kg (22.42%), the marketing cost of Gapoktan was Rp 350.00/kg (11.67%), the selling price of Gapoktan was Rp 1,800.00/kg (60%), and the benefit of Gapoktan was Rp 250.00/kg (8.33%); and the marketing cost of exporter was Rp 442.00/kg (5.00%), the selling price of exporter was Rp 3,000.00/kg (100%), and the benefit of exporter was Rp 758.00/kg (25.27%). viewed of the marketing cost, then the channel marketing of export cabbage in the study area was efficient, but when viewed from the farmer's share margin, then the marketing of export cabbage in the study area was inefficient.*

**Keywords :** Marketing, Price spread, Efficiency

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Sektor pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan penting bagi perekonomian nasional. Sektor pertanian juga mampu memperoleh keuntungan yang menghasilkan devisa negara. Salah satu komoditas pertanian adalah hortikultura karena menempati posisi yang penting sebagai produk pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan (Tarigan, 2009).

Produk hortikultura yang sering dijadikan sumber pendapatan petani adalah produk sayuran. Produksi sayuran terbesar di Sumatera Utara adalah tanaman kubis. Perkembangan produksi kubis selama empat tahun terakhir cenderung mengalami peningkatan dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 8,42 persen per tahun. Pada tahun 2010, produksi kubis terbesar 196.718 ton. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Sumatera Utara, produksi sayuran tertinggi adalah Kabupaten Simalungun (BPS, 2011).

Seperti yang kita ketahui bahwa produk hortikultura seperti sayuran sangat mudah rusak sehingga mutunya menurun. Sementara sayuran segar harus dipasok setiap hari. Agar sayuran yang dipasarkan tetap segar sampai ke tangan konsumen, maka perlu dilakukan pengemasan yang baik. Selain itu, distributor atau perantara juga berperan dalam menyalurkan produknya agar produk cepat sampai ke tangan konsumen dan harga tidak jatuh.

Kelemahan dalam sistem pertanian di negara berkembang termasuk Indonesia adalah kurangnya perhatian dalam bidang pemasaran. Fungsi-fungsi tataniaga, seperti: pembelian, sortasi, grading, penyimpanan, pengangkutan, dan pengolahan sering tidak berjalan seperti yang diharapkan, sehingga efisiensi tataniaga menjadi lemah. Keterampilan untuk melaksanakan efisiensi tataniaga memang terbatas, sementara keterampilan mempraktekkan unsur-unsur manajemen juga demikian. Belum lagi dari segi kurangnya penguasaan informasi pasar sehingga kesempatan-kesempatan ekonomi menjadi sulit untuk dicapai (Soekartawi, 2002).

## **Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan beberapa masalah penelitian sebagai berikut:

1. Berapa saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian?
2. Fungsi-fungsi tataniaga apa saja yang dilakukan oleh masing-masing lembaga yang terlibat dalam tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian?
3. Bagaimana biaya tataniaga, *price spread*, dan *share margin* masing-masing lembaga tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian?
4. Bagaimana tingkat efisiensi tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian?

## **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah, maka tujuan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis jumlah saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian.
2. Untuk menganalisis fungsi-fungsi tataniaga apa saja yang dilakukan oleh masing-masing lembaga yang terlibat dalam tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian.
3. Untuk menganalisis biaya tataniaga, *price spread*, dan *share margin* masing-masing lembaga tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian.
4. Untuk menganalisis tingkat efisiensi tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Landasan Teori**

Istilah tataniaga diartikan sama dengan pemasaran, yaitu semacam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen (Mubyarto, 1989). Saluran pemasaran terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan (fungsi) yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen (Kotler, 2001).

Lembaga tataniaga juga memegang peranan penting dan juga menentukan saluran pemasaran. Fungsi lembaga ini berbeda satu sama lain, dicirikan oleh aktivitas yang dilakukan dan skala usaha (Soekartawi, 1989).

Efisiensi tataniaga merupakan tujuan akhir yang ingin dicapai dalam suatu sistem pemasaran. Efisiensi tataniaga dapat terjadi jika sistem tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pihak-pihak yang terlibat, yaitu produsen, konsumen akhir, dan lembaga-lembaga pemasaran.

### **Penelitian Terdahulu**

Dari hasil penelitian sebelumnya dengan judul penelitian “Analisis Ekspor Sayur-Mayur Sumatera Utara dan Permasalahannya” menyimpulkan bahwa Volume ekspor sayur-mayur Sumatera Utara selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya, namun peningkatan jumlah ekspor ini belum dapat diimbangi dengan pengembangan sistem pemasaran yang berlaku (Melissa, 2003).

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penentuan Daerah Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Desa Saribudolok, Kecamatan Silimakuta, Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara. Metode penentuan daerah penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja), dengan pertimbangan Kabupaten Simalungun merupakan salah satu sentra produksi sayuran terbesar khususnya tanaman kubis di Sumatera Utara.

### **Metode Pengumpulan Sampel**

Dari 132 jumlah petani di daerah penelitian, namun sampel yang digunakan peneliti hanya 30 orang. Roscoe dalam Sugiyono (2010) memberikan saran tentang penelitian, salah satunya adalah ukuran sampel yang layak dalam penelitian minimal 30 sampel.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan petani, sedangkan data skunder hanya sebagai data pelengkap yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Utara, dan literatur-literatur yang berhubungan dengan penelitian ini.

## Metode Analisis Data

Metode untuk menganalisis saluran tataniaga dan fungsi setiap lembaga tataniaga digunakan analisis deskriptif. Untuk menganalisis *price spread* dan *share margin* digunakan rumus, sebagai berikut:

- a. Menghitung Margin tataniaga (*Price Spread*)

$$M_{ji} = P_{si} - P_{bi}$$

Keterangan:

$M_{ji}$  = Margin pada lembaga tataniaga tingkat ke-i

$P_{si}$  = Harga jual pada pemasaran tingkat ke-i

$P_{bi}$  = Harga beli pada pemasaran tingkat ke-i

- b. Menghitung Persentase Margin (*Share Margin*)

$$S_m = \frac{P_p}{P_k} \times 100\%$$

Keterangan:

$S_m$  = Persentase margin (*Share Margin*) dihitung dalam persen (%)

$P_p$  = Harga yang diterima produsen dan pedagang

$P_k$  = Harga yang dibayar oleh konsumen akhir

Untuk menganalisis efisiensi tataniaga digunakan rumus sebagai berikut:

$$E_p = \frac{\text{Biaya Tataniaga}}{\text{Nilai Produk yang dipasarkan}} \times 100\%$$

Keterangan:

$E_p$  = Efisiensi Tataniaga

Menurut Soekartawi (1997), efisiensi pemasaran yang efisien adalah jika biaya pemasaran lebih rendah daripada nilai produk yang dipasarkan, maka semakin efisien melaksanakan pemasaran.

Selain itu, efisiensi tataniaga dapat dilihat dari *share margin* petani.

$$S = \frac{P_f}{P_r} \times 100\% = 1 - \frac{M}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan:

$S$  = *Share margin* Petani

$P_f$  = Harga jual petani

$P_r$  = Harga jual akhir

$M$  = *Marketing margin*

Apabila  $S > 50\%$ , maka dikatakan efisien dan apabila  $S < 50\%$  tidak efisien.

## **Definisi Operasional**

1. Petani dalam penelitian adalah sampel penelitian sayuran kubis yang diekspor.
2. Pedagang pengumpul dalam penelitian adalah Gapoktan yang ada di daerah penelitian.
3. Eksportir dalam penelitian adalah perusahaan yang membeli sayuran kubis dari Gapoktan yang ada di daerah penelitian.
4. Tataniaga adalah kegiatan ekonomi yang berfungsi menyampaikan barang dari produsen ke konsumen melalui perantara atau lembaga tataniaga.
5. Lembaga tataniaga adalah orang atau badan usaha yang terlibat dalam proses tataniaga kubis. Lembaga tataniaga kubis yang terlibat adalah gapoktan dan eksportir.
6. Saluran tataniaga adalah penjualan barang-barang dan volume arus barang pada setiap saluran dari petani/produsen ke konsumen. Terdapat satu saluran tataniaga di daerah penelitian, yaitu Petani – Gapoktan – Eksportir.
7. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga dalam menyalurkan kubis dari produsen ke konsumen yang dinyatakan dalam rupiah.
8. Margin tataniaga diperoleh dari selisih antara harga jual di tingkat produsen dengan Harga beli di tingkat lembaga pemasaran.
9. *Share Margin* adalah rasio antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir yang dinyatakan dalam persen.
10. *Price Spread* atau sebaran harga adalah sekelompok harga beli dan harga jual juga biaya-biaya pemasaran menurut fungsi tataniaga dan margin keuntungan dari tiap lembaga tataniaga.
11. Efisiensi tataniaga adalah pembagian antara biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan tiap unit produk dengan nilai produk yang dipasarkan dan dinyatakan dalam persen.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Saluran Tataniaga**

Saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian hanya terdapat satu saluran, yaitu Petani – Gapoktan – Eksportir. Petani menjual kubis ke pedagang

pengumpul (Gapoktan) dengan harga Rp 1,200.00/kg. Sedangkan kontrak harga antara gapoktan dengan eksportir, yaitu Rp 1,800.00/kg. Volume kubis yang telah disepakati untuk dijual ke eksportir, yaitu 15 ton/minggu.

## 2. Fungsi Tataniaga yang Dilakukan Oleh Lembaga Tataniaga

Berikut tabel fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga di daerah penelitian

**Tabel 1. Fungsi Tataniaga yang dilakukan Setiap Lembaga Tataniaga**

<b>Fungsi Tataniaga</b>	<b>Petani Kubis</b>	<b>Gapoktan</b>	<b>Eksportir</b>
Pembelian	-	√	√
Penjualan	√	√	√
Pengangkutan	-	√	√
Penyimpanan	-	√	-
Pengemasan	-	√	-
Penanggungan Resiko	-	√	√
Pembiayaan	√	√	√
Standarisasi	-	√	√
Informasi Pasar	√	√	√

Keterangan: √ = Melakukan fungsi

- = Tidak melakukan fungsi tersebut

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa masing-masing saluran tataniaga melakukan fungsi tataniaga yang bervariasi. Fungsi tataniaga yang paling sedikit dilakukan oleh petani. Petani tidak melakukan fungsi pembelian karena usahatani kubis yang dimiliki adalah milik petani itu sendiri. Fungsi pengangkutan, pengemasan, penanggungan resiko, dan standarisasi tidak dilakukan oleh petani karena fungsi tersebut sudah dilakukan oleh Gapoktan. Kubis yang sudah siap panen akan langsung dipanen oleh Gapoktan di kebun petani itu sendiri, lalu dibawa ke tempat pengepakan untuk dilakukan pengemasan sehingga fungsi standarisasi dan penanggungan resiko dilakukan oleh Gapoktan.

Gapoktan melakukan fungsi pengangkutan, penyimpanan, pengemasan, penanggungan resiko, dan standarisasi. Gapoktan melakukan fungsi penyimpanan selama  $\pm 1$  hari untuk mengurangi resiko kerusakan lebih besar pada saat dikirim ke eksportir. Pengemasan dilakukan di tempat pengepakan sayur (*packing house*). Kubis yang dijual ke eksportir memiliki standarisasi, yaitu berat kubis harus berkisar 1,5-2 kg. Apabila kubis yang telah dipanen dikebun petani tidak memenuhi kriteria, maka resiko itu akan ditanggung oleh Gapoktan itu sendiri.

Eksportir melakukan semua fungsi tataniaga, kecuali penyimpanan dan pengemasan karena sudah dilakukan oleh Gapoktan.

### 3. Biaya Tataniaga yang dikeluarkan oleh Setiap Lembaga Tataniaga

Berikut tabel biaya tataniaga yang dikeluarkan petani kubis di daerah penelitian.

**Tabel 2. Biaya Produksi dan Keuntungan Petani Kubis di Daerah Penelitian**

No	Uraian	Rp/kg
1	Biaya Produksi	527.27
2	Harga Jual	1,200.00
3	Keuntungan	672.73

Dari tabel 2, diketahui bahwa total biaya Produksi rata-rata petani kubis di daerah penelitian adalah Rp 527.27/kg. Harga jual rata-rata petani kubis ke Gapoktan di daerah penelitian, yaitu sebesar Rp 1,200.00/kg, sehingga diperoleh keuntungan rata-rata petani kubis di daerah penelitian sebesar Rp 672.73/kg.

**Tabel 3. Biaya Tataniaga dan Keuntungan Gapoktan di Daerah Penelitian**

No	Uraian	Rp/kg
1	Harga Beli	1,200.00
2	Biaya Tataniaga	350.00
3	Harga Jual	1,800.00
4	Keuntungan	250.00

Dari tabel 3, diketahui bahwa harga beli kubis Gapoktan dari petani di daerah penelitian sebesar Rp 1,200.00/kg dengan total biaya tataniaga sebesar Rp 350.00/kg. Harga jual Gapoktan ke eksportir, yaitu sebesar Rp 1,800.00/kg, sehingga diperoleh keuntungan gapoktan di daerah penelitian sebesar Rp 250.00/kg.

**Tabel 4. Biaya Tataniaga dan Keuntungan Eksportir di Daerah Penelitian**

No	Uraian	Rp/kg
1	Harga Beli Kubis	1,800.00
2	Biaya Tataniaga	442.00
3	Harga Jual	3,000.00
4	Keuntungan	758.00

Dari tabel 4, diketahui harga beli kubis dari gapoktan, yaitu Rp 1,800.00/kg dengan total biaya tataniaga eksportir adalah Rp 442.00/kg. Harga jual eksportir ke Singapura, yaitu sebesar Rp 3,000.00/kg. Jadi, penerimaan eksportir sebesar harga jualnya, sehingga diperoleh keuntungan eksportir di daerah penelitian sebesar Rp 758.00/kg.

#### 5.4. Sebaran Harga (*Price Spread*), *Share Margin*, dan Margin Tataniaga pada setiap Rantai Tataniaga Kubis Ekspor di Daerah Penelitian

Berikut tabel analisis tentang *price spread*, *share margin*, dan margin tataniaga.

**Tabel 5. Sebaran Harga (*Price Spread*), *Share Margin*, dan Margin Tataniaga Kubis Ekspor di Daerah Penelitian**

No	Uraian	Price Spread (Rp/Kg)	Share Margin (%)
<b>1</b>	<b>PETANI</b>		
	<b>Biaya Produksi</b>	<b>527.27</b>	<b>17.58</b>
	Harga Bibit	265.24	8.84
	Pupuk	200.72	6.69
	Obat-obatan	59.05	1.97
	Penyusutan Peralatan	2.26	0.08
	Harga Jual	1,200.00	40.00
	<b>Profit/Keuntungan</b>	<b>672.73</b>	<b>22.42</b>
	Nisbah Margin Keuntungan		<b>1.28</b>
<b>2</b>	<b>GAPOKTAN</b>		
	Harga Beli	1,200.00	40.00
	<b>Biaya Tataniaga</b>	<b>350.00</b>	<b>11.67</b>
	Pemanenan	100.00	3.33
	Pembersihan	50.00	1.67
	Sortasi	50.00	1.67
	Penggunaan Peralatan	50.00	1.67
	Pengangkutan	100.00	3.33
	Harga Jual	1,800.00	60.00
	<b>Profit/Keuntungan</b>	<b>250.00</b>	<b>8.33</b>
	Nisbah Margin Keuntungan		<b>0.71</b>
<b>3</b>	<b>EKSPORTIR</b>		
	Harga Beli	1,800.00	60.00
	<b>Biaya Tataniaga</b>	<b>442.00</b>	<b>14.73</b>
	Pengangkutan dari Gapoktan	150.00	5.00
	Pengemasan	50.00	1.67
	Pengangkutan ke Pelabuhan	200.00	6.67
	Pemindahan Barang ke Kapal	34.00	1.13
	Listrik sampai Singapura	8.00	0.27
	Harga Jual Ke Singapura	3,000.00	100.00
	<b>Profit/Keuntungan</b>	<b>758.00</b>	<b>25.27</b>
	Nisbah Margin Keuntungan		<b>1.71</b>
	<b>Harga Jual Eksportir</b>	<b>3,000.00</b>	<b>100.00</b>

Dari tabel 5, dapat dilihat bahwa pada rantai tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian, petani menjual kubisnya ke Gapoktan, lalu Gapoktan menjualnya ke eksportir. Harga jual di tingkat eksportir dianggap harga jual akhir tataniaga. Keuntungan yang diperoleh petani dari penjualan kubis ke Gapoktan sebesar Rp 672.73/kg dengan *share margin* 22.42%, Gapoktan memperoleh keuntungan dari penjualan kubis ke eksportir sebesar Rp 250.00/kg dengan *share*

*margin* sebesar 8.33%. Keuntungan yang diperoleh eksportir sebesar Rp 758.00/kg dengan *share margin* sebesar 25.27%.

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang paling kecil diperoleh oleh lembaga tataniaga Gapoktan. Pada tabel 13 tersebut, petani memang tidak dirugikan karena perbedaan keuntungan *share margin* antara petani dengan eksportir tidak terlalu besar, namun petani kubis di Simalungun ini merupakan bagian dari Gapoktan atau dengan kata lain, petani merupakan binaan dari Gapoktan. Perbedaan keuntungan *share margin* antara Gapoktan dengan eksportir terlalu besar, hal ini dikarenakan posisi tawar Gapoktan yang lemah dibandingkan dengan perusahaan eksportir. Keadaan ini disebabkan karena struktur pasar di tingkat Gapoktan adalah monopsoni, artinya eksportir yang menguasai akses pasar, informasi pasar, dan permodalan yang cukup memadai.

Walaupun struktur pasar di tingkat Gapoktan adalah monopsoni, namun Gapoktan tidak bisa mencari pedagang lain atau eksportir lain untuk dijadikan mitra usaha karena antara Gapoktan dan eksportir sudah terjalin kerjasama dan kemitraan tersebut merupakan bentuk terobosan pemerintah dalam meningkatkan pendapatan petani. Kemitraan antara Gapoktan dengan eksportir sudah ada MoU (kesepakatan) secara tertulis dan memiliki ketentuan-ketentuan yang berlaku. Apabila salah satu dari Gapoktan atau eksportir yang melanggar akan dikenakan sanksi.

Dari tabel 5 tersebut, dapat dibuat rekapitulasi *share margin* yang diterima lembaga tataniaga pada saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian.

**Tabel 6. Rekapitulasi *Share Margin* pada Saluran Tataniaga Kubis Ekspor di Daerah Penelitian**

No	Uraian	<i>Share Margin</i> (%)
1	Profit Petani	22.42
2	Biaya Produksi Petani	17.58
3	Profit Gapoktan	8.33
4	Biaya Tataniaga Gapoktan	11.67
5	Profit Eksportir	25.27
6	Biaya Tataniaga Eksportir	14.73
<b>Total</b>		<b>100.00</b>

### 5.5. Efisiensi Tataniaga Kubis di Daerah Penelitian

Efisiensi tataniaga yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 7. Efisiensi Tataniaga Kubis Ekspor di Daerah Penelitian**

No	Lembaga Tataniaga	Nilai Produk yang dipasarkan (Rp/Kg)	Biaya Tataniaga (Rp/Kg)	Efisiensi Lembaga Tataniaga (%)
1	Petani	1,200.00	-	-
2	Gapoktan	1,800.00	350.00	11.67
3	Eksportir	3,000.00	442.00	14.73
<b>Harga Akhir</b>		<b>3,000.00</b>	<b>792.00</b>	<b>26.40</b>

Berdasarkan tabel 7, dapat diketahui bahwa efisiensi tataniaga kubis ekspor di Desa Saribudolok Kecamatan Silimakuta Kabupaten Simalungun adalah 26.40%. Dapat disimpulkan bahwa tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian efisien karena biaya tataniaga yang dikeluarkan lebih kecil daripada nilai produk yang dipasarkan (Soekartawi, 1997).

Selain perhitungan perbandingan antara biaya tataniaga dengan nilai produk yang dipasarkan, efisiensi tataniaga juga dapat dihitung dari besarnya *share margin* petani. Besarnya *share margin* petani diperoleh dari perbandingan antara harga di tingkat petani dengan harga di tingkat akhir (eksportir) yang dinyatakan dengan persen.

**Tabel 8. Efisiensi Tataniaga Kubis Ekspor di Daerah Penelitian berdasarkan *Share Margin* Petani**

No	Lembaga Tataniaga	Harga (Rp/Kg)	<i>Share Margin</i> (%)
1	Petani	1,200.00	40
3	Eksportir	3,000.00	100

Dari tabel 8 dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian belum efisien. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *share margin* yang diperoleh petani di bawah 50%. Ketidakefisienan ini terjadi karena perbedaan harga yang sangat besar antara harga di tingkat eksportir dengan harga di tingkat petani. Perbedaan harga ini karena posisi tawar petani masih lemah dibandingkan dengan eksportir.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian hanya terdapat satu saluran, yaitu Petani – Gapoktan – Eksportir.
2. Setiap lembaga tataniaga yang terlibat pada saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian melakukan fungsi tataniaga yang berbeda.
3. Lembaga tataniaga yang paling banyak mengeluarkan Biaya tataniaga eksportir, yaitu sebesar Rp 442.00/kg. Margin keuntungan yang paling besar ada pada eksportir, yaitu sebesar 758.00/kg dengan nisbah margin keuntungan sebesar 1.71.
4. Berdasarkan perhitungan perbandingan antara biaya yang dikeluarkan dengan nilai produk yang dipasarkan, maka tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian efisien. Namun, bila dihitung dari *share margin* petani dengan membandingkan harga di tingkat petani dengan harga di tingkat eksportir, maka tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian tidak efisien.

### Saran

#### 1. Kepada Petani

Petani diharapkan meningkatkan posisi tawar (*bargaining power*) agar harga di pasar ekspor meningkat, sehingga harga ditingkat petani juga meningkat.

#### 2. Kepada Lembaga Tataniaga

- Kepada Gapoktan diharapkan meningkatkan posisi tawar, yaitu dengan cara menjalin kerjasama dengan eksportir lain dan tidak memiliki kontrak kerja, namun tidak memutuskan mitra kerja pada eksportir sebelumnya yang sudah ada MoU nya.
- Kepada pihak eksportir diharapkan untuk mengayomi petani. Walaupun kontrak harga dengan Gapoktan tidak ada fluktuatif harga yang terlalu bervariasi, namun sebaiknya eksportir berbagi informasi pasar dan lebih transparan terhadap Gapoktan di Simalungun. Jika harga di pasar ekspor bagus, maka harga di tingkat petani juga harus ditingkatkan agar bisa makmur bersama.

### **3. Kepada Pemerintah**

Pemerintah hendaknya membentuk wadah yang dapat menampung kubis yang diekspor dengan jaminan harga yang stabil. Apabila harga kubis dipasar ekspor meningkat, maka Pemerintah harus meningkatkan harga kubis di tingkat petani agar petani tidak selalu dirugikan.

### **4. Kepada Peneliti Selanjutnya**

Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk meneliti faktor lain, seperti strategi pengembangan pemasaran produk pertanian ekspor di daerah penelitian.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Badan Pusat Statistik. 2011. *Kecamatan dalam Angka*. Medan
- Kotler, P. 2001. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Millenium Prehallindo. Jakarta
- Melissa, Yuwanti. 2003. Analisis Ekspor Sayur-Mayur Sumatera Utara dan Permasalahannya. Skripsi Sarjana. Universitas Sumatera Utara.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Edisi ke-3. LP3ES. Jakarta
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis, Cetakan Ketujuh*. CV Alfabeta. Bandung
- Soekartawi. 1989. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- \_\_\_\_\_. 1997. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- \_\_\_\_\_. 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori Aplikasi, Edisi Revisi 2002*. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Tarigan, E. 2009. *Analisis Perbandingan Pemasaran Bawang Daun/ Prei dan Kol/ Kubis*. Skripsi Sarjana. Universitas Sumatera Utara. Medan