

ANALISIS FUNGSI DAN EFISIENSI TATANIAGA BUAH NAGA ORGANIK DESA JAMBEWANGI, KABUPATEN BANYUWANGI

Riza Rahimi Bachtiar

Program Studi Agribisnis, Politeknik Negeri Banyuwangi
rizarahimi@poliwangi.ac.id

Abdul Holik

Program Studi Agribisnis, Politeknik Negeri Banyuwangi
abdulholik@poliwangi.ac.id

Danang SWPJ Widakdo

Program Studi Agribisnis, Politeknik Negeri Banyuwangi
danang.sudarso.poliwangi@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis fungsi saluran tataniaga, analisis efisiensi tataniaga, perilaku pasar serta menganalisis kinerja pasar buah naga merah organik untuk mengetahui saluran tataniaga mana yang paling efisien. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive* dan metode penentuan responden menggunakan metode *snowball sampling*. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Analisis yang digunakan yaitu analisis kualitatif digunakan untuk pengamatan terhadap saluran tataniaga, struktur pasar dan perilaku pasar, analisis kuantitatif digunakan untuk mengukur kinerja pasar meliputi margin tataniaga, *farmer's share*, *share* keuntungan dan *share* biaya serta rasio keuntungan terhadap biaya. Hasil analisis dapat disimpulkan bahwa saluran tataniaga yang terbentuk adalah: 1) petani – pedagang pengumpul desa – pedagang pengumpul kabupaten – supermarket – konsumen. 2) petani – pedagang pengumpul kabupaten – supermarket – konsumen. 3) petani – pedagang pengumpul desa – pedagang pengecer – konsumen. 4) petani – pedagang pengecer – konsumen. 5) petani – pedagang pengumpul kecamatan – pedagang pengecer – konsumen. 6) petani – pedagang pengumpul kecamatan – konsumen. 7) petani – konsumen. Berdasarkan hasil analisis, saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran tataniaga 7 karena memiliki saluran tataniaga terpendek, struktur pasar mendekati pasar persaingan sempurna dan kinerja pasar pada margin tataniaga terkecil sebesar Rp.0/kg, *farmer's share* tertinggi sebesar 100%, *share* keuntungan sebesar 70,5% dan *share* biaya sebesar 29,5%, rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 2,39.

Kata kunci: Buah Naga Merah Organik, Kinerja Pasar, Perilaku Pasar, Tataniaga.

Abstract

The purpose of this study is to analyze the function of the trading system channel, the analysis of trading system efficiency, market behavior and analyze the market performance of organic red dragon fruit to find out which trading channel is the most efficient. Determination of the location of the study using a purposive method and the method of determining respondents using the snowball sampling method. The data used in this study are primary data and secondary data. The analysis used is a qualitative analysis used for observation of the trading system channel, market structure and market behavior, quantitative analysis is used to measure market performance including trading margins, farmer's share, profit share and cost share as well as profit to cost ratio. The results of the analysis can be concluded that the trading system channels formed are: 1) farmers - village collection traders - district collecting traders - supermarkets - consumers. 2) farmers - district traders - supermarkets - consumers. 3) farmers - village collectors - retailers - consumers. 4) farmers - retailers - consumers. 5) farmers - district collectors - retailers - consumers. 6) farmers - sub-district trader collectors - consumers. 7) farmers - consumers. Based on the analysis results, the most efficient trading channel is the trade channel 7 because it has the shortest trading channel, the market structure is close to perfect competition and the market performance on the smallest trading margin is Rp.0 / kg, the highest farmer's share is 100%, the profit share is 70 , 5% and cost share of 29.5%, profit to cost ratio of 2.39.

Keywords: Organic Red Dragon Fruit, Market Performance, Market Behavior, Trading System.

1. PENDAHULUAN

Kecamatan Sempu sebagai salah satu wilayah sentra penghasil buah naga memiliki luas wilayah 59,02 km² dengan ketinggian 200-269 m dpl sehingga sesuai untuk budidaya buah naga (BPS, 2018). Keunggulan komparatif yang dimiliki oleh Kecamatan Sempu dibandingkan dengan wilayah sentra buah naga lain di Kabupaten Banyuwangi adalah menjadi sentra penghasil buah naga merah organik dan merupakan satu-satunya di Kabupaten Banyuwangi yang telah memiliki sertifikasi buah naga merah organik. Kecamatan Sempu memiliki 69 kelompok tani aktif yang tersebar di 7 desa (BPP Sempu, 2019). Salah satu desa yang menjadi sentra wilayah budidaya buah naga merah organik di Kecamatan Sempu terdapat pada Desa Jambewangi. Kelompok tani yang aktif berbudidaya buah naga merah organik di Desa Jambewangi adalah kelompok tani Pucang Sari.

Kelompok Tani Pucang Sari Desa Jambewangi merupakan kelompok tani yang menjadi lokasi program Dinas Pertanian dalam penerapan *Good Agriculture Practice* buah naga (Puspitasari, 2015). Kelompok Tani Pucang Sari mulai berbudidaya buah naga merah organik sejak tahun 2008 dan telah mendapat sertifikasi organik dengan nomor Reg. 293-LSO-005-IDN-12-18. Budidaya buah naga merah organik memberikan manfaat lebih dibandingkan dengan budidaya buah naga secara konvensional diantaranya adalah harga jual produk lebih mahal, permintaan terus meningkat, mendukung upaya pertanian ramah lingkungan untuk meningkatkan kesuburan tanah secara berkelanjutan (BPP Sempu, 2019). Data produksi buah naga merah organik Kelompok Tani Pucang Sari Desa Jambewangi Kecamatan Sempu Tahun 2019 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi Buah naga merah organik Kelompok Tani Pucang Sari Desa Jambewangi Kecamatan Sempu Tahun 2019

No.	Periode	Produksi (KW)
1.	Triwulan I	7.750
2.	Triwulan II	9.550
3.	Triwulan III	17.600
4.	Triwulan IV	10.200

Sumber : Kelompok Tani Pucang Sari, 2019

Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi buah naga merah organik pada kelompok tani Pucang Sari tahun 2018 tertinggi terdapat pada periode triwulan III sebesar 17.600 kw. Kegiatan agribisnis buah naga merah organik pada kelompok tani Pucang Sari tidak jauh berbeda seperti kegiatan sektor agribisnis pada umumnya yang meliputi kegiatan pengadaan sarana produksi, kegiatan produksi buah naga merah organik, kegiatan panen dan pasca panen serta kegiatan pemasaran produk buah naga merah organik. Keseluruhan kegiatan yang terdapat pada agribisnis buah naga memerlukan peran kelembagaan yang diharapkan mampu berkontribusi terhadap aksesibilitas petani terhadap pengembangan sosial ekonomi petani serta pasar (Tedjaningsih, *et al.*, 2018). Salah satu ciri khas yang terdapat pada agribisnis buah naga adalah memiliki resiko harga relatif tinggi karena sifat komoditas yang mudah rusak dan dalam jangka pendek harga relatif berfluktuasi (Ningsih, *et al.*, 2015). Fluktuasi harga buah naga merah organik dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Harga Buah naga merah organik Tahun 2018

No.	Periode	Harga Buah naga merah organik
1.	Triwulan I	Rp. 6.500
2.	Triwulan II	Rp. 8.000
3.	Triwulan III	Rp. 10.500
4.	Triwulan IV	Rp. 11.500

Sumber : Kelompok Tani Pucang Sari, 2019

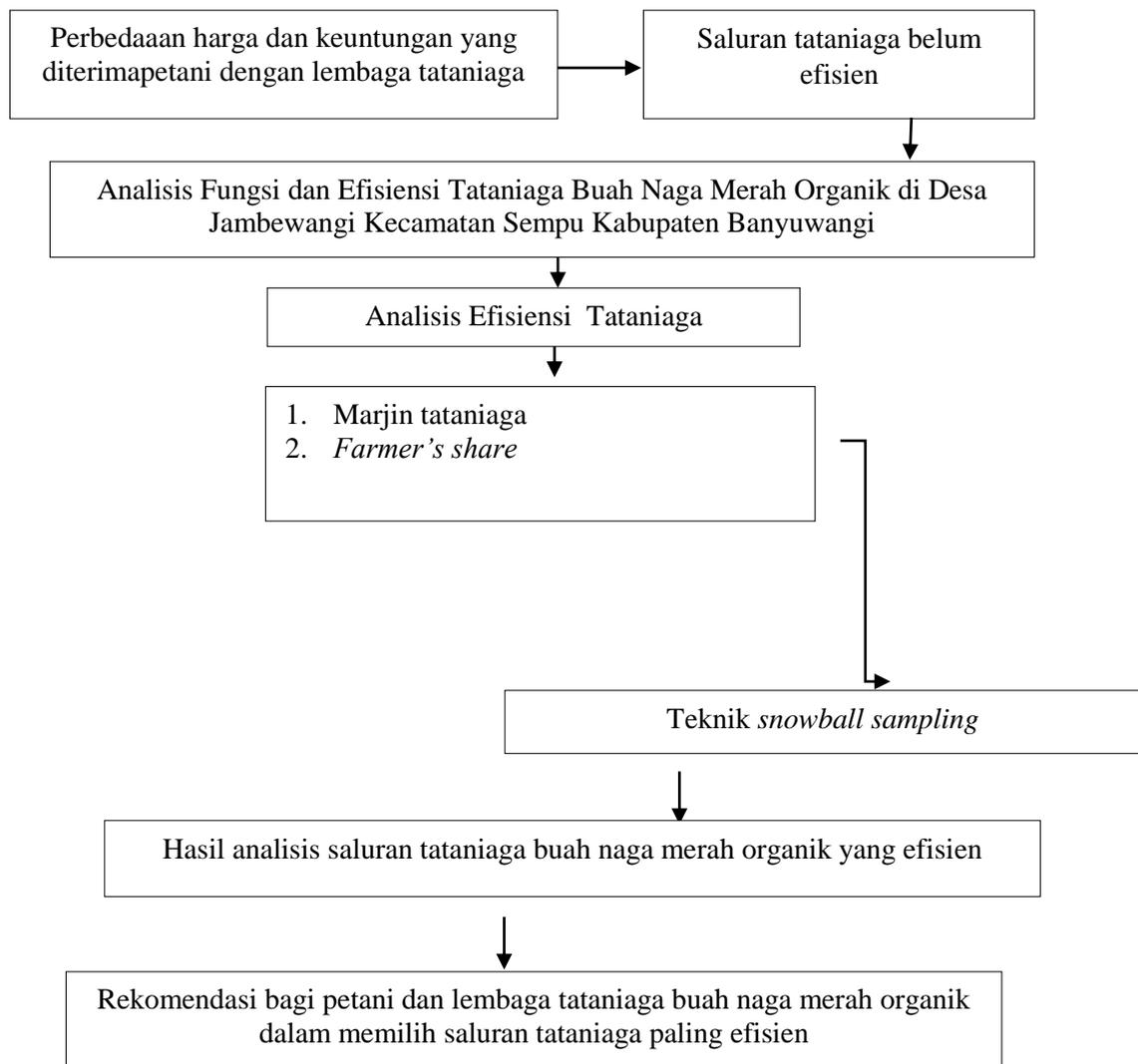
Tabel 2 menunjukkan bahwa harga jual buah naga di tingkat petani yang dibudidayakan secara organik seringkali mengalami fluktuasi. Petani produsen buah naga merah organik menjual produknya ke lembaga perantara dengan kesepakatan harga yang telah diberikan di awal. Akan tetapi, kondisi ini menyebabkan ketidakberdayaan petani dalam menentukan harga jual dan petani hanya sebagai *price taker* dalam mekanisme pasar karena harga jual buah naga merah organik ditentukan oleh *buyer*. Kegiatan tataniaga buah naga merah organik di Desa Jambewangi Kecamatan Sempu belum mampu menyampaikan hasil pertanian buah naga merah organik dari petani produsen kepada konsumen akhir dengan biaya yang murah sehingga selisih harga jual di tingkat petani produsen kepada konsumen akhir cenderung tinggi serta petani belum mampu mengetahui pembagian keuntungan dari masing-masing lembaga tataniaga yang terdapat pada kelembagaan tataniaga buah naga merah organik. Tataniaga produk pertanian selalu menjadi permasalahan mendasar bagi petani, oleh karena itu bagi petani yang telah memiliki produk usahatani dengan kuantitas dan kualitas yang baik tataniaga menjadi sangat penting (Widiastuti dan Harisudin, 2013).

Semakin panjang saluran tataniaga akan menyebabkan biaya yang dikeluarkan semakin meningkat dan memperbesar kemungkinan resiko tataniaga akibat adanya jarak, waktu dan perlakuan yang dilalui. Sifat khusus dari buah naga yang mudah rusak mengharuskan produk sampai kepada konsumen dengan cepat agar kualitas dan manfaatnya masih terjaga dengan baik. Oleh karena itu dibutuhkan sistem tataniaga yang baik, cepat dan efisien agar keuntungan dari lembaga tataniaga tersebar dengan merata. Berdasarkan hal tersebut peneliti melakukan penelitian dengan judul “Analisis Fungsi dan Efisiensi Tataniaga Buah Naga Organik, Desa Jambewangi Kecamatan Sempu, Kabupaten Banyuwangi” yang diharapkan dapat menganalisis fungsi dan efisiensi tataniaga buah naga merah organik di Desa Jambewangi Kecamatan Sempu Kabupaten Banyuwangi.

2. METODE

a. RANCANGAN PENELITIAN

Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis tataniaga dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dan metode kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk mengidentifikasi fungsi dalam tataniaga buah naga merah organik. Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis efisiensi tataniaga berdasarkan margin tataniaga dan *farmer's share* buah naga merah organik di Kabupaten Banyuwangi. Rancangan penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



b. PC **Gambar 1** Kerangka Pemikiran Penelitian

Penelitian ini melibatkan petani buah naga merah organik yang berbudidaya buah naga merah organik di Desa Jambewangi Kecamatan Sempu. Luasan lahan budidaya buah naga merah organik di Desa Jambewangi yang telah tersertifikasi seluas 2 ha yang dimiliki oleh 2 orang petani dan 1 orang petani yang telah registrasi sertifikasi organik.

c. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengumpulan data dimulai dari menentukan responden. Responden awal dalam penelitian ini adalah petani di Kecamatan Sempu. Teknik penentuan responden dilakukan menggunakan metode *snowball sampling*. Sugiyono (2017) menjelaskan bahwa *snowball sampling* adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar, ibarat bola salju yang menggelinding lama-lama menjadi besar. Penentuan sampel secara *snowball sampling* dalam penelitian ini pertama-tama menggunakan responden petani buah naga merah organik dan lembaga tataniaga buah naga merah organik yang terkait. Pengumpulan data dilakukan dengan cara *survey* dan pengamatan langsung dengan

mewawancarai semua responden yang terlibat menggunakan kuesioner dan merekam seluruh hasil wawancara.

d. TEKNIK ANALISIS DATA

Analisis Efisiensi Tataniaga

Analisis ini digunakan untuk mengetahui efisiensi tataniaga. Downey dan Erickson (1987) menjelaskan bahwa analisis efisiensi tataniaga digunakan untuk mengetahui produktivitas proses tataniaga dan membandingkan antara nilai keluaran (*output*) dengan masukan (*input*). Efisiensi tataniaga didefinisikan bahwa produk buah naga merah organik sampai ke tangan konsumen dengan harga murah dan dalam kondisi baik serta adanya pembagian keuntungan yang adil bagi produsen dan lembaga tataniaga dari keseluruhan biaya yang dibayarkan oleh konsumen. Kinerja pasar dianalisis menggunakan pendekatan marjin tataniaga dan *farmer's share*.

Analisis Marjin Tataniaga

Analisis marjin tataniaga digunakan untuk mengetahui saluran tataniaga yang paling efisien diantara saluran yang lain (Purwono *et al*, 2014). Marjin tataniaga merupakan perbedaan harga di tingkat petani (Pf) dengan harga di tingkat retail atau konsumen akhir (Pr). Secara matematis marjin tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut (Asmarantaka, 2014):

$$MT = Pr - Pf \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

MT = Marjin tataniaga

Pf = Harga di tingkat produsen

Pr = Harga di tingkat pengecer atau konsumen

Kriteria marjin tataniaga : Semakin kecil nilai marjin tataniaga maka tataniaga akan semakin efisien.

Analisis *Farmer's Share*

Farmer share dapat dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, ukuran produk, keawetan produk, jumlah produk dan biaya transportasi (Elpawati, 2014). Nilai *farmer's share* ditentukan berdasarkan rasio harga yang diterima petani (Pf) dengan harga yang diterima konsumen akhir (Pr) dan dinyatakan dalam bentuk prosentase. Asmarantaka (2014) menjelaskan bahwa untuk mengetahui nilai *farmer's share* dapat digunakan rumus:

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\% \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

FS = *Farmer's share*

Pf = Harga di tingkat petani

Pr = Harga di tingkat retail (konsumen akhir)

Kriteria : Surahman (2016) menyatakan bahwa jika nilai *farmer's share* lebih dari 50% maka sistem tataniaga tersebut dapat dikatakan efisien dan memberikan kontribusi harga besar bagi petani.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan fungsi tataniaga pada lembaga tataniaga buah naga merah organik Desa Jambewangi dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Pelaksanaan Fungsi Tataniaga Pada Lembaga Tataniaga Buah Naga Merah Organik

Saluran dan Lembaga Tataniaga	Fungsi Tataniaga							
	Fungsi Pertukaran		Fungsi Fisik			Fungsi Penyediaan Sarana		
	Jual	Beli	Angkut	Simpan	Kemas	Grading	Risiko	Informasi
Saluran 1								
Petani	✓	-	✓	-	-	✓	✓	-
Pengumpul desa	✓	✓	✓	-	✓	✓	✓	✓
Pengumpul kabupaten	✓	✓	✓	-	-	✓	-	✓
Supermark et	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓
Saluran 2								
Petani	✓	-	✓	-	✓	✓	✓	✓
Pengumpul Kabupaten	✓	✓	✓	-	-	✓	-	✓
Supermark et	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓
Saluran 3								
Petani	✓	-	✓	-	-	✓	✓	-
Pengumpul desa	✓	✓	✓	-	✓	✓	✓	✓
Pengecer	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓
Saluran 4								
Petani	✓	-	✓	-	✓	✓	✓	✓
Pengecer	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓
Saluran 5								
Petani	✓	-	-	-	-	-	-	✓
Pengumpul kecamatan	✓	✓	✓	✓	-	-	✓	✓
Pengecer	✓	✓	✓	✓	-	-	✓	✓
Saluran 6								
Petani	✓	-	-	-	-	-	-	✓
Pengumpul kecamatan	✓	✓	✓	✓	-	-	✓	✓
Saluran 7								
Petani	✓	-	-	-	✓	-	-	✓

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Fungsi Tataniaga Saluran tataniaga 1 dan 2

1. Petani

Fungsi pertukaran yang dilakukan petani pada saluran tataniaga 1 dan 2 berupa penjualan. Petani saluran 1 menjual buah naga merah organik ke pedagang pengumpul desa dengan harga Rp. 21.000 per kg. Buah naga merah organik yang akan dijual terlebih dulu dilakukan *grading* untuk menentukan *grade* kemudian di angkut menggunakan kendaraan *pick up* atau sepeda motor ke tempat pedagang pengumpul desa untuk di timbang. Penentuan harga antara petani dan pedagang pengumpul desa berpatokan pada informasi pasar. Petani pada saluran 1 mendapatkan informasi pasar dari kelompok tani. Petani saluran 2 menjual buah naga merah organik ke pedagang pengumpul kabupaten bersamaan dengan produk dari saluran tataniaga 1. Harga di tingkat petani merupakan hasil dari mekanisme tawar menawar hingga terbentuk kesepakatan harga jual. Harga jual yang diterima petani pada saluran 2 adalah Rp. 30.000 per kg. Petani mengeluarkan biaya usahatani rata-rata sebesar Rp. 2.500 per kg. Biaya usahatani yang cukup rendah ini dikarenakan sistem budidaya buah naga merah secara organik tidak membutuhkan biaya untuk membeli pupuk, zat pengatur tumbuh dan pestisida kimia sehingga biaya produksi dapat ditekan serendah mungkin. Pupuk yang digunakan untuk produksi buah naga merah organik didapatkan dengan cara memanfaatkan apa yang dimiliki lingkungan sekitar petani. Fungsi penanggung risiko yang ditanggung petani umumnya berupa risiko susut timbangan dan risiko kerugian akibat kualitas buah naga merah organik rendah.

2. Pedagang Pengumpul Desa

Pedagang pengumpul desa berperan sebagai petani dan ketua kelompok tani buah naga merah organik memiliki tanggung jawab cukup besar dalam kegiatan tataniaga buah naga merah organik. Pedagang pengumpul desa bersama dengan pengurus kelompok tani melaksanakan kegiatan pendampingan pada petani dalam berbudidaya buah naga merah organik agar dapat menghasilkan produk yang aman dan memiliki nilai jual tinggi. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul desa berupa fungsi pembelian dan penjualan ke pedagang pengumpul kabupaten seharga Rp. 30.000 per kg. Harga yang terbentuk merupakan hasil dari mekanisme tawar menawar hingga terbentuk kesepakatan harga jual. Harga jual tersebut nantinya akan terpotong oleh biaya yang digunakan untuk fungsi pengemasan berupa pelabelan organik dan *packaging*, fungsi pengangkutan, 30% keuntungan tataniaga nantinya akan diserahkan kepada bendahara kelompok tani sebagai kas kelompok tani.

Fungsi fisik yang dilakukan pengumpul desa berupa fungsi penyortiran buah, fungsi pengemasan dan fungsi pengangkutan. Pelabelan buah naga merah organik menggunakan stiker berlogo organik dilengkapi dengan keterangan nomor register. Pengemasan buah dilakukan menggunakan keranjang yang diberi kertas dan busa agar produk terhindar dari memar. Proses pengangkutan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dengan menggunakan kereta api. Penanggung risiko yang dihadapi oleh pedagang pengumpul desa berupa susut timbangan akibat lokasi tujuan cukup jauh. Fungsi pencarian informasi harga oleh petani didapatkan melalui sosial media, informasi yang didapatkan kemudian dibagikan pada anggota kelompok tani buah naga merah organik Desa Jambewangi.

3. Pedagang Pengumpul Kabupaten

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul kabupaten berupa pembelian dan penjualan. Pedagang pengumpul kabupaten membeli buah naga merah organik dari pedagang pengumpul desa kemudian menyalurkan ke supermarket dengan harga jual Rp. 36.000. Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul kabupaten sebesar Rp. 750/ kg untuk melakukan pengangkutan dan tenaga kerja hingga sampai ke gudang supermarket, pembiayaan penanggungungan risiko apabila terjadi susut dari gudang pedagang pengumpul kabupaten ke gudang supermarket dan pencarian informasi harga pasar. *Grading* yang dilakukan oleh pengumpul kabupaten adalah untuk memastikan buah sesuai dengan standar yang telah disepakati dan melihat kondisi visual apakah terjadi memar atau tidak. Risiko susut yang terjadi sebelum buah sampai ke gudang pengumpul kabupaten ditanggung oleh pengumpul desa melalui pengiriman kembali atau dipotong pada saat pelunasan.

4. Supermarket

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh supermarket berupa pembelian dari pemasok (pedangan pengumpul kabupaten) dan penjualan secara langsung kepada konsumen. Supermarket menjual buah naga merah organik dengan harga Rp. 40.000. Harga jual di tingkat supermarket ditentukan oleh pedagang sehingga supermarket memiliki pengaruh untuk menentukan harga. Biaya yang dikeluarkan oleh supermarket sebesar Rp. 1.775/ kg digunakan untuk pengiriman ke cabang, pengemasan, dan penanggungungan risiko apabila buah mengalami busuk.

Fungsi Tataniaga Saluran tataniaga 3 dan 4

1. Petani

Fungsi pertukaran yang dilakukan petani pada saluran tataniaga 3 dan 4 berupa penjualan. Petani saluran 3 menjual buah naga merah organik ke pengumpul desa dengan harga jual Rp. 12.000. Buah naga merah organik yang akan dijual terlebih dulu dilakukan sortasi untuk menentukan *grade* kemudian di angkut menggunakan kendaraan *pick up* atau sepeda motor ke tempat pedagang pengumpul desa untuk di timbang. Penentuan harga antara petani dan pedagang pengumpul desa berpatokan pada informasi pasar. Petani pada saluran 3 mendapatkan informasi pasar dari kelompok tani. Petani saluran 4 menjual buah naga merah organik ke pedagang pengumpul kabupaten bersamaan dengan produk dari saluran tataniaga 3. Fungsi penanggungungan risiko yang ditanggung petani umumnya berupa risiko susut timbangan dan risiko kerugian akibat kualitas buah naga merah organik rendah.

2. Pedagang Pengumpul Desa

Pedagang pengumpul desa berperan sebagai petani dan ketua kelompok tani buah naga merah organik memiliki tanggung jawab cukup besar dalam kegiatan tataniaga buah naga merah organik. Pedagang pengumpul desa bersama dengan pengurus kelompok tani melaksanakan kegiatan pendampingan pada petani dalam berbudidaya buah naga merah organik agar dapat menghasilkan produk yang aman dan memiliki nilai jual tinggi. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul desa berupa fungsi pembelian dan penjualan ke pedagang pengecer seharga Rp. 14.500 per kg. Harga yang terbentuk merupakan hasil dari mekanisme tawar menawar hingga terbentuk kesepakatan harga jual. Harga jual tersebut nantinya akan terpotong oleh biaya yang diakibatkan fungsi pengemasan berupa pelabelan organik dan

packaging, fungsi pengangkutan. Proses pengangkutan yang dilakukan oleh pengumpul desa menggunakan kereta api atau travel. Pelabelan buah naga merah organik menggunakan stiker berlogo organik yang dilengkapi dengan keterangan nomor register. Pengemasan buah dilakukan menggunakan keranjang yang diberi kertas dan busa agar produk terhindar dari memar. Penanggungungan risiko yang dihadapi oleh pedagang pengumpul desa berupa susut timbangan akibat lokasi tujuan cukup jauh. Fungsi pencarian informasi harga oleh petani didapatkan melalui sosial media dan forum Komunitas Bisnis Holtikultura Indonesia (KBHI), informasi yang didapatkan kemudian dibagikan pada anggota kelompok tani buah naga merah organik Desa Jambewangi.

3. Pedagang Pengecer

Fungsi tataniaga yang dilakukan pedagang pengecer meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi penyediaan sarana. Fungsi pertukaran yang dilakukan berupa pembelian dan penjualan. Pengecer membeli buah naga merah organik *grade* B ke pengumpul desa sebanyak 200 kg per 5 hari. Harga beli buah naga merah organik dari pengumpul desa sebesar Rp. 14.500 per kg. fungsi pertukaran lainnya yaitu penjualan ke konsumen langsung dengan harga Rp. 20.000 per kg. Fungsi fisik yang dilakukan yaitu fungsi pengangkutan dari stasiun sampai ke outlet buah menggunakan mobil dan fungsi pengemasan. Fungsi penyediaan sarana yang dilakukan pengecer di saluran 3 dan 4 meliputi fungsi penanggungungan risiko susut dan busuk pada saat penyimpanan di gudang dan pencarian informasi melalui sosial media dan pedagang buah lain.

Fungsi Tataniaga Saluran tataniaga 5 dan 6

1. Petani

Fungsi tataniaga yang dilakukan petani pada saluran 5 dan 6 meliputi fungsi pertukaran dan fungsi penyediaan sarana. Petani pada saluran tataniaga 5 dan 6 menjual produk buah naga merah secara borongan (tanpa standarisasi). Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani berupa fungsi penjualan ke pedagang pengumpul kecamatan dengan harga Rp. 5.000. Penentuan harga jual pada saluran 5 dan 6 di tingkat petani merupakan hasil dari proses tawar menawar, akan tetapi pengumpul kecamatan menunjukkan pengaruh lebih besar dalam membentuk kesepakatan harga jual. Fungsi penanggungungan risiko berupa kerugian akibat cuaca, gagal panen, kualitas buah naga merah organik buruk dan harga jual rendah. Fungsi informasi didapatkan dari kelompok tani, pedagang dan petani lain.

2. Pedagang Pengumpul Kecamatan

Fungsi tataniaga yang dilakukan pengumpul kecamatan pada saluran 5 dan 6 meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi penyediaan sarana. Fungsi pertukaran yang dilakukan pengumpul kecamatan berupa fungsi pembelian dan penjualan. Pengumpul kecamatan melakukan pembelian buah naga merah organik ke petani secara borongan dengan harga Rp. 5.000 per kg kemudian menjual secara langsung ke konsumen ataupun ke pengecer. Harga jual ke pengecer Rp. 6.000 per kg dan harga jual ke konsumen Rp. 8.000 per kg. Fungsi fisik yang dilakukan pengumpul kecamatan meliputi fungsi pengangkutan dan fungsi pengemasan. Buah naga merah organik dari petani di angkut menggunakan *pick up* sampai pada gudang pengumpul kecamatan untuk kemudian dijual langsung ke konsumen maupun dijual ke pengecer. Fungsi penyediaan sarana berupa penanggungungan risiko susut buah dan pencarian informasi pasar didapatkan dari pedagang lain.

3. Pedagang Pengecer

Fungsi tataniaga pedagang pengecer meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi penyediaan sarana. Fungsi pertukaran pengecer berupa fungsi pembelian dan fungsi penjualan. Buah naga merah organik didapatkan dari pengumpul kecamatan untuk kemudian dijual kepada konsumen secara langsung. Harga beli buah naga merah organik dari pengumpul desa sebesar Rp. 6.000 per kg kemudian di jual Rp. 8.000 per kg kepada konsumen. Fungsi fisik pengecer berupa fungsi pengangkutan dari gudang pengumpul kecamatan sampai ke pasar menggunakan *pick up*, dan fungsi pengemasan menggunakan kantong plastik. Fungsi penyediaan sarana pedagang pengecer berupa fungsi penanggung risiko meliputi susut timbangan dan busuk, sedangkan fungsi pencarian informasi didapatkan dari pedagang pengumpul kecamatan maupun pedagang lain.

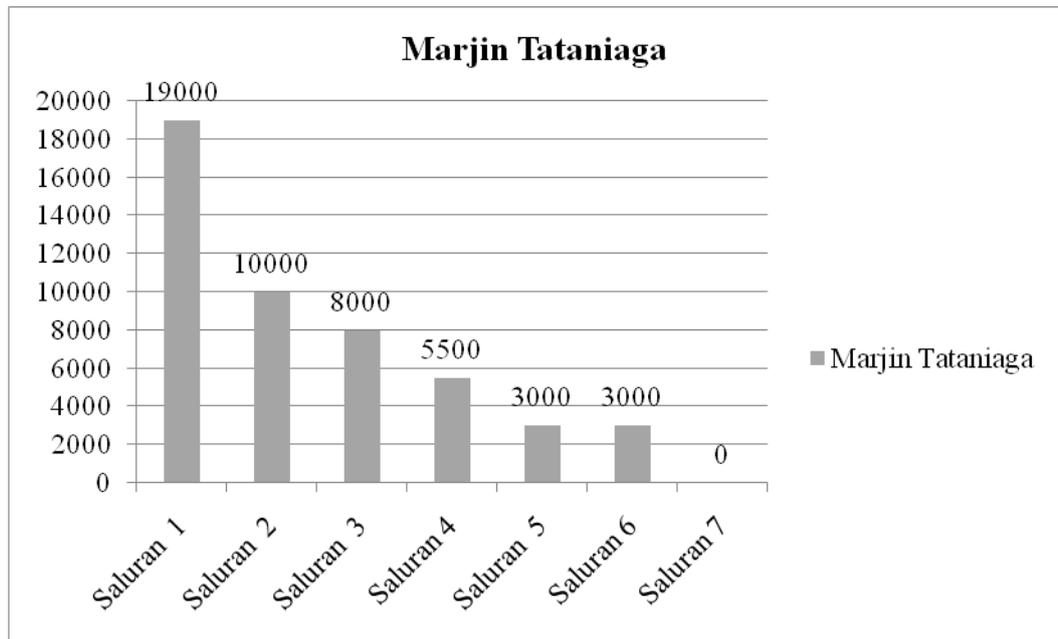
Fungsi Tataniaga Saluran tataniaga 7

1. Petani

Fungsi pertukaran yang dilakukan petani pada saluran tataniaga 7 meliputi fungsi penjualan saja. Petani menjual kepada konsumen apabila konsumen datang secara langsung kepada petani pada saat panen dengan harga Rp. 10.000 per kg. Pada dasarnya konsumen dapat memilih sendiri *grade* buah naga apabila datang secara langsung kepada petani karena kesadaran dari petani responden untuk memperkenalkan produk buah naga merah organik kepada konsumen. Fungsi pengemasan yang dilakukan petani pada saluran 7 adalah menggunakan kantong plastik. berupa kerugian akibat cuaca, gagal panen, kualitas buah naga merah organik buruk dan harga jual rendah. Fungsi informasi didapatkan dari kelompok tani, pedagang dan petani lain.

a. ANALISIS MARJIN TATANIAGA

Marjin tataniaga pada masing-masing saluran tataniaga memiliki tingkat yang beragam. Keberagaman marjin tataniaga tersebut disebabkan oleh adanya biaya tataniaga yang timbul akibat perbedaan tempat dan perbedaan waktu dari masing-masing lembaga tataniaga terkait. Marjin tataniaga dari seluruh saluran tataniaga dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2.Rekapitulasi Marjin Tataniaga

Gambar 2 menunjukkan bahwa saluran tataniaga 1 merupakan saluran dengan tingkat marjin tataniaga tertinggi sebesar Rp. 19.000 dan saluran tataniaga 7 merupakan saluran tataniaga terendah sebesar Rp. 0. Saluran tataniaga 1 merupakan saluran yang dipilih petani untuk menjual hasil panennya karena memberikan keuntungan cukup tinggi. Marjin tataniaga tertinggi pada saluran 1 disebabkan karena lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran ini paling banyak diantara saluran lainnya meliputi petani – pedagang pengumpul desa – pedagang pengumpul kabupaten – supermarket – konsumen. Elpawati (2014) menyatakan bahwa semakin panjang saluran tataniaga menyebabkan semakin tinggi marjin tataniaga antara petani dan konsumen. Masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran tataniaga 1 mengambil keuntungan dan mengeluarkan biaya tataniaga selama sistem tataniaga berlangsung sehingga marjin tataniaga meningkat. Saluran tataniaga 7 merupakan saluran dengan nilai marjin tataniaga terendah sebesar Rp. 0. Hal ini dikarenakan petani menjual buah naga merah organik ke konsumen apabila konsumen datang langsung ke petani sehingga saluran tataniaga yang terbentuk menjadi pendek. Saluran tataniaga tataniaga yang pendek dengan nilai marjin rendah menjadi salah satu indikator efisien atau tidaknya sistem tataniaga (Hidayat, 2016).

b. ANALISIS FARMER'S SHARE

Berdasarkan hasil penelitian terdapat 7 saluran tataniaga buah naga merah organik Desa Jambewangi, masing-masing saluran tataniaga memiliki nilai *farmer's share* yang berbeda. Rekapitulasi nilai *farmer's share* dari 7 saluran tataniaga buah naga merah organik Desa Jambewangi dapat dilihat pada Tabel 4.

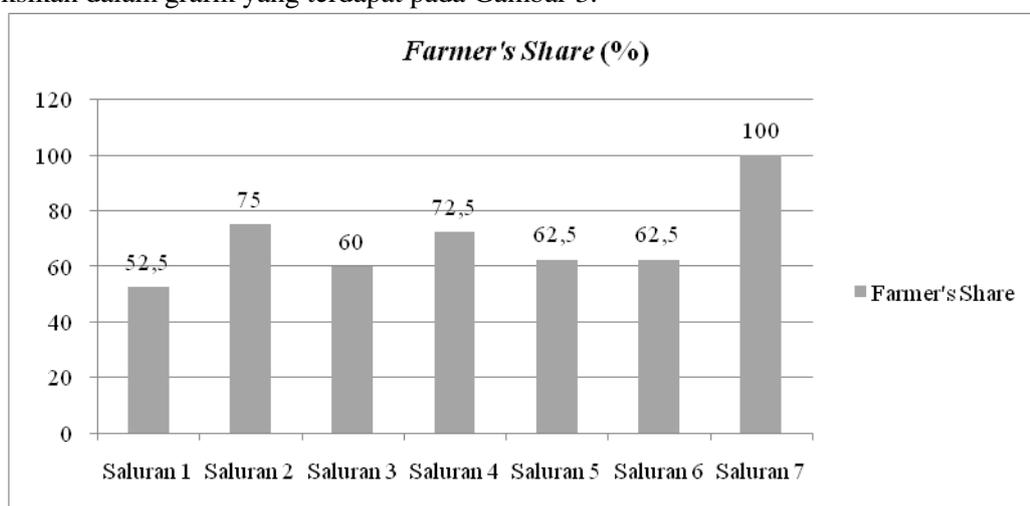
Tabel 4.*Farmer's Share* Saluran Tataniaga Buah Naga Merah Organik di Desa Jambewangi

Saluran Tataniaga	Harga di tingkat Petani (Pf)	Harga di Tingkat Konsumen (Pr)	<i>Farmer's Share</i> (%) $FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$

Saluran Tataniaga 1	Rp. 21.000	Rp. 40.000	52,5%
Saluran Tataniaga 2	Rp. 30.000	Rp. 40.000	75%
Saluran Tataniaga 3	Rp. 12.000	Rp. 20.000	60%
Saluran Tataniaga 4	Rp. 14.500	Rp. 20.000	72,5%
Saluran Tataniaga 5	Rp. 5.000	Rp. 8.000	62,5%
Saluran Tataniaga 6	Rp. 5.000	Rp. 8.000	62,5%
Saluran Tataniaga 7	Rp. 10.000	Rp. 10.000	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Tabel 4 menunjukkan nilai *farmer's share* buah naga merah organik Desa Jambewangi secara keseluruhan. Nilai *farmer's share* terbesar terdapat pada saluran tataniaga 7 sebesar 100% dan nilai *farmer's share* terkecil terdapat pada saluran tataniaga 1 sebesar 52,5%. Tabel 4.16 menunjukkan perbandingan hasil *farmer's share* seluruh saluran tataniaga dapat diproyeksikan dalam grafik yang terdapat pada Gambar 3.



Gambar 3. Rekapitulasi *Farmer's Share*

Gambar 3 menunjukkan bahwa *farmer's share* saluran tataniaga tertinggi terdapat pada saluran tataniaga 7 yang melibatkan Petani – Konsumen. Saluran tataniaga ini memiliki tingkat *farmer's share* tinggi disebabkan hanya terdapat satu lembaga tataniaga yang terlibat di dalamnya. Hasil analisis *farmer's share* pada saluran 7 menunjukkan nilai sebesar 100%, sehingga dapat diartikan bahwa pada saluran 7 biaya yang dikeluarkan konsumen merupakan bagian yang diterima petani secara keseluruhan. Berbanding terbalik dengan nilai *farmer's share*, nilai margin tataniaga saluran 7 merupakan yang terkecil dibandingkan dengan saluran tataniaga lainnya. Sejalan dengan penelitian Purwono (2013) yang menyatakan bahwa nilai *farmer's share* lebih tinggi pada suatu saluran dibandingkan saluran tataniaga lain menunjukkan saluran tersebut efisien secara operasional. Nilai *farmer's share* secara umum menunjukkan bahwa semua saluran tataniaga sudah efisien. Downey dan Erickson (1987) menyatakan bahwa nilai *farmer's share* dinyatakan efisien apabila mencapai nilai diatas 40%. Semakin sedikit lembaga tataniaga yang terlibat menyebabkan semakin tingginya nilai *farmer's share* dan semakin rendahnya nilai margin tataniaga.

Sebaliknya pada saluran tataniaga 1 memiliki nilai *farmer's share* terkecil dengan nilai margin tataniaga tertinggi karena lembaga tataniaga yang terlibat dalam menyalurkan buah naga

merah organik banyak dan pasar tujuan yang berlokasi di Surabaya menyebabkan tingginya biaya tataniaga. Akan tetapi, petani memilih menjual buah naga merah organik ke saluran tataniaga 1 karena menawarkan harga jual tinggi meskipun nantinya bagian yang diterima petani dari harga yang dibayarkan konsumen rendah. Oleh karena itu, dibutuhkan solusi agar nilai *farmer's share* pada saluran tataniaga 1 dapat meningkat. Solusi tersebut diantaranya adalah melalui pendampingan dari Dinas Pertanian Kabupaten Banyuwangi dalam mengupayakan penambahan luas lahan sertifikasi buah naga merah organik dan memperkuat peran kelompok tani untuk meningkatkan kegiatan usahanya dalam bentuk kelompok usaha bersama agar nilai tawar petani buah naga merah organik dapat terus ditingkatkan.

Ucapan Terima Kasih

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi atas dukungan yang diberikan kepada peneliti berupa bantuan dana penelitian yang menunjang berlangsungnya penelitian ini dengan baik. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan ke Politeknik Negeri Banyuwangi telah memberikan dukungan yang menunjang berlangsungnya penelitian.

4. PENUTUP

Simpulan

1. Analisis fungsi tataniaga yang dilakukan antar lembaga tataniaga terbagi menjadi tiga kegiatan yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi penyediaan sarana. Lembaga tataniaga melaksanakan fungsi tataniaga yang berbeda tergantung pada kebutuhannya. Masing-masing saluran tataniaga memiliki beragam praktik penjualan dan pembelian melalui sistem standarisasi dan sistem borongan. Sistem penentuan harga umumnya mengikuti harga pasar, sistem pembayaran meliputi tunai dan tunda bayar. Hubungan kerjasama antar lembaga tataniaga berjalan baik meskipun tidak ada perjanjian formal antar lembaga.
2. Analisis efisiensi buah naga merah organik meliputi analisis margin tataniaga dan *farmer's share* ketujuh saluran tataniaga buah naga merah organik menunjukkan nilai efisien.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, berikut beberapa saran untuk peningkatan sistem tataniaga buah naga merah organik di Desa Jambewangi:

1. Supermarket disarankan untuk membuat kontrak kerjasama secara tertulis sehingga memberikan jaminan kepada petani meskipun pada saat panen raya dan melakukan inovasi pada kemasan sehingga dapat meningkatkan nilai tambah produk.
2. Konsumen disarankan untuk terus mengkonsumsi produk buah naga merah organik Desa Jambewangi karena memiliki keunggulan dan nilai lebih dibandingkan dengan buah naga merah konvensional.
3. Pemerintah disarankan untuk terus melakukan pendampingan terkait kelembagaan tataniaga buah naga merah organik agar keberlanjutan ekspor buah naga dapat tercapai.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Asmarantaka, R. W. 2014. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor: Departemen Agribisnis FEM-IPB.
- Badan Pusat Statistik. 2019. *Banyuwangi Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi.
- Downey, W. D., dan Erickson, S. P. 1987. *Agribusiness Management*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Elpawati., Anwar, H., Muhib, A. 2014. Analisis Tataniaga Ubi Jalar di Desa Purwasari Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor Jawa Barat. *Jurnal agribisnis*. 8 (2): 203-218.
- Hidayat, M. I., Suslinawati, Andriani, P. 2016. Analisis tataniaga jeruk siam banjar (*Citrullus reticula*) di Desa Karang Buah Kecamatan Belawang Kabupaten Barito Kuala. *Al Ulum Sains dan Teknologi*. 1 (2): 123-131.
- Ningsih, K., Felani, H., Sakdiyah, H. Kinerja Usahatani dan Pemasaran Buah Naga Organik. *Agriekonomika*. 4 (2): 168-184.
- Purwono, J., Sugyaningsih, S., Fajriah, N. 2014. Analisis Tataniaga Bunga Krisan di Kecamatan Cugenang Kabupaten Cianjur. *Jurnal Neo-Bis*. 8 (2): 132- 146.
- Puspitasari, T. 2017. Analisis Keberlanjutan *Good Agriculture Practice* (GAP) Usahatani Buah Naga di Desa Jambewangi Kecamatan Sempu Kabupaten Banyuwangi. [skripsi]. Jember: Universitas Jember.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Surahman, T., dan Kusnadi., 2016. Sistem Pemasaran Nenas Bogor (*Ananas comosus*) di Kabupaten Bogor. *CR Journal*. 2 (1): 1-10.
- Tedjaningsih, T. 2018. Peran Kelembagaan Dalam Pengembangan Agribisnis Mendong. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. 3 (1): 210-226.
- Widiastuti dan Harisudin. 2013. Saluran Dan Marjin Pemasaran Jagung Di Kabupaten Grobogan. *SEPA*. 9 (2): 231-240.