

SISTEM TATANIAGA PISANG KEPOK UNTUK MENINGKATKAN EKONOMI MASYARAKAT TANI DI PROPINSI KALIMANTAN TIMUR

(Marketing System of Pisang Kepok in Order to Make-up of Farmer Economics in East Kalimantan)

Husinsyah

*Program Studi Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Mulawarman, Samarinda 75123
Telp : (0541) 749130 ; Email : sosek-unmul@cbn.net.id*

ABSTRACT

This research purposed to know about channel of marketing pisang kepok in Kalimantan East, margin of tataniaga faktor and influencing it and also to know market integration and pisang kepok price transmission elasticity in Kalimantan East. As for research location is sentra produce pisang kepok that is countryside of Tumbit Melayu and of Tumbit Dayak District of Teluk Bayur sub-province of Berau, Teluk Pandan countryside and Suka Damai Countryside of District of Sangatta Sub-Province of Kutai East and of Berambai district of Samarinda North. Intake of farmer sample conducted with method intake of multistage sampling. Where, result indicate that channel of marketing pisang kepok in Kalimantan East is long relative shown by big margin value, but obtained by share is low farmer.

Keywords: pisang kepok, marketing, channel and margin

I. PENDAHULUAN

Usaha pemerintah dalam meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan meningkatkan ekspor, meningkatkan harkat dan martabat rakyat di pedesaan dan menjadikan sektor pertanian menjadi semakin kuat, dilakukan usaha intensifikasi, ekstensifikasi dan diversifikasi. Usaha-usaha tersebut akan dilaksanakan secara terpadu, serasi dan merata dengan tetap memelihara kelestarian sumberdaya alam dan lingkungan hidup serta memepertahankan kehidupan masyarakat setempat.

Sebagian besar penduduk Indonesia hidup dari sektor pertanian, dengan adanya pembangunan pertanian diharapkan dapat meningkatkan pendapatan. Sebagian besar penduduk Indonesia ini adalah petani-petani kecil dengan usahatani skala kecil pula. Petani-petani kecil inilah yang seharusnya menjadi sasaran utama untuk dinaikkan taraf hidupnya. Dengan naiknya taraf hidup petani kecil ini, maka tidak hanya kemampuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya terpenuhi, tetapi diharapkan pula petani kecil ini menabung yang secara langsung maupun tidak langsung dapat digerakkan untuk membiayai pembangunan.

Pisang (*Musa Sp*), merupakan salahsatu jenis buah-buahan tropika yang berperan sebagai bahan makanan bernilai gizi tinggi dan sebagai sumber kalori maupun vitamin. Produksi pisang di Indonesia menduduki peringkat pertama dibandingkan dengan jenis buah-buahan lainnya. Usahatani buah-buahan

pada umumnya ditujukan untuk kepentingan pasar, sehingga masalah pasar merupakan masalah yang penting dalam rangka merangsang petani untuk meningkatkan produksinya. Pasar merupakan salah satu syarat penting dalam pembangunan pertanian, karena pasar akan menentukan besarnya permintaan suatu komoditi.

Tataniaga yang efektif sangat dibutuhkan dalam memasarkan hasil buah-buahan karena sifatnya mudah rusak dan busuk. Apabila terjadi keterlambatan dalam tataniaganya, maka akan menyebabkan harga menjadi rendah dan bahkan tidak laku untuk dijual.

Pemasaran yang efektif salah satu faktor yang harus mendapatkan perhatian utama yaitu tingkat harga dan stabilitas harga, karena faktor ini sangat berpengaruh sekali terhadap petani, semakin tinggi harga yang ditawarkan untuk hasil usahatani, petani akan giat meningkatkan produksinya untuk memenuhi permintaan pasar. Tingkat harga yang menguntungkan dan stabilitas harga merupakan salah satu cara yang efektif untuk menolong petani dalam meningkatkan produksinya. Kedua unsur ini akan memepengaruhi pola dan cara petani dalam menjalankan usahatannya yang tentu tidak terlepas dari tingkat pengetahuan, keterampilan dan permodalan petani. Pada umumnya sifat-sifat yang dimiliki oleh produk pertanian segar mudah rusak dan busuk, bersifat bulky artinya besar ukuran tetapi nilainya relatif kecil, lebih mudah terserang hama penyakit dan lain-lain, maka usaha untuk mempertemukan petani produsen dengan

konsumen diperlukan pihak ketiga yaitu lembaga perantara.

Lembaga perantara ini merupakan lembaga yang berdiri sendiri berada diprodusen dan konsumen akhir atau pemakai industri. Mereka membelikan pelayanan dalam hubungannya dengan pembelian dan atau penjualan barang dari produsen kekonsumen. Penghasilan yang mereka juga langsung berasal dari transaksi tersebut. Lembaga-lembaga inilah yang melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga seperti pembelian, penjualan, penyimpanan, mengelola, mengangkut serta mendistribusikan ke konsumen.

Jauh dekatnya jarak antara petani produsen ke konsumen akan mencerminkan panjang pendeknya saluran distribusi tataniaga. Semakin jauh jarak antara petani responden dengan konsumen memungkinkan timbulnya berbagai resiko yang harus ditangani yang akan menyebabkan besarnya biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga yang ikut serta dalam memasarkan komoditi tersebut. Dalam hal ini peranan lembaga tataniaga sangat dibutuhkan untuk menyampaikan hasil dari tangan produsen ketangan konsumen, untuk melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga di atas dibutuhkan biaya, disamping itu lembaga-lembaga tataniaga yang ikut dalam memasarkan hasil akan mengambil keuntungan atas jerih payah yang telah disumbangkan.

Setiap pembangunan pertanian pada prinsipnya merupakan cara-cara pengusahaan dan pengembangan produksi yang lebih baik dan menguntungkan, baik itu usaha kecil ataupun berskala besar. Dalam rangka pengembangan hasil pertanian, baik itu komoditi buah-buahan atau lainnya tidak cukup dengan memperbaiki cara-cara berusahatannya saja melainkan harus diikuti dengan usaha penyempurnaan dalam bidang tataniaga, karena tataniaga merupakan salah satu syarat pokok pembangunan pertanian. Perbaikan dalam bidang tataniaga dimaksudkan untuk mengarah dalam memeperbesar nilai yang diterima petani produsen, meperkecil biaya tataniaga dan terciptanya harga jual dalam batas kemampuan daya beli konsumen.

Daya beli yang diikuti dengan kesediaan dan keinginan akan mengkonsumsi pisang akan sangat menentukan terhadap besar kecilnya daya serap terhadap hasil produksi pisang. Produksi pisang di Kalimantan Timur dari tahun 1997 sampai tahun 2001 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi dan konsumsi pisang di Kalimantan Timur.

Tahun	Jumlah Penduduk	Produksi (ton)	Siap Konsumsi (ton)	Konsumsi *) (ton)
1997	2.155.698	27.757,00	22.205	28.024,10
1998	2.245.519	28.137,00	22.510	29.191,75
1999	2.339.083	25.216,00	20.172	30.300,79
2000	2.435.545	22.022,00	17.617	31.675,08
2001	2.534.190	28.330,00	22.664	32.944,74

Sumber : *Konsumsi pisang 13 kg/kapita/tahun. Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi Kalimantan Timur (2002)

Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi pisang di Kalimantan Timur terlihat berfluktuasi dan konsumsi meningkat rata-rata per tahun 4,12%. Konsumsi dari tahun ke tahun semakin meningkat, sejalan dengan pertambahan penduduk. Tabel di atas juga diketahui bahwa untuk memenuhi konsumsi masyarakat di Kalimantan Timur masih mengalami kekurangan.

Kalimantan Timur sebagai salah satu sentra produksi pisang mempunyai peluang yang sangat besar dalam hal peningkatan produksi, baik untuk keperluan sendiri maupun dipasarkan keluar, terutama Jawa Timur dan Bali. Namun demikian dalam peningkatan produksi pisang, bila tidak diiringi dengan tataniaga yang efektif dan efisien akan menjadi bumerang bagi pengembangannya. Dengan demikian perlunya lembaga tataniaga agar penyaluran produksi dari petani produsen ke konsumen akhir dilakukan secara tepat waktu, tepat jumlah, tepat bentuk, tepat harga. Oleh karena itu, peranan lembaga tataniaga yang terdiri dari produsen, pedagang pengumpul dan pengecer menjadi amat penting.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Saluran tataniaga pisang di Kalimantan Timur
2. Margin tataniaga pisang dan faktor yang mempengaruhi
3. Integrasi pasar dan elastisitas transmisi harga pisang di Kalimantan Timur

II. METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi penelitian adalah daerah sentra produksi pisang yaitu Desa Tumbit Melayu dan Tumbit Dayak Kecamatan Teluk Bayur Kabupaten Berau, Desa Teluk Pandan dan Desa Suka Damai Kecamatan Sangatta Kabupaten Kutai Timur dan Berambai Kecamatan Samarinda Utara. Serta mencakup daerah pemasaran yaitu pasar lokal dan pasar antar pulau yaitu Jawa timur dan Bali.. Waktu penelitian sampai dengan penulisan ini selama

tujuh bulan mulai dari bulan April sampai Oktober 2003.

Pengambilan sampel petani dilakukan dengan metode pengambilan sampel secara bertahap (*Multistage sampling*) sebagai berikut:

Tahap I : dipilih satu kecamatan yang merupakan sentra produksi pisang kepok di Kota/Kabupaten

Tahap II : dipilih satu-satu desa yang paling potensial di kecamatan yang bersangkutan

Tahap III : jumlah petani yang diambil ditentukan secara acak sederhana (*Sample Random Sampling*)

Tahap IV : dilakukan dengan metode pengambilan contoh bola salju (*Snowball Sampling*) dengan menelusuri lembaga tataniaga secara bertahap dimulai dari informasi petani sampel

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini, meliputi:

1. Data primer, diperoleh dengan cara melakukan wawancara dengan petani dan lembaga tataniaga yang berperan aktif dalam mekanisme tataniaga pisang. Data dari petani meliputi : identitas petani, jumlah produksi, biaya produksi, hasil produksi, harga penjualan di tingkat petani dan tingkat pendapatan, sedangkan yang berhubungan dengan lembaga tataniaga, meliputi identitas lembaga tataniaga, harga, jumlah pembelian, biaya tataniaga, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan, harga, jumlah penjualan dan jarak pasar.
2. Data sekunder diperoleh dari instansi dan lembaga yang terkait dengan masalah penelitian.

Model analisis yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Margin Tataniaga

Dalam analisis margin tataniaga juga dianalisis distribusi margin tataniaga dan distribusi share dari biaya-biaya yang dikeluarkan dan keuntungan oleh lembaga tataniaga. Secara sistematis ditulis sebagai berikut:

$$M = P_r - P_f$$

dimana :

M = margin tataniaga;

P_r = harga di tingkat pengecer atau konsumen;

P_f = harga di tingkat produsen.

Hubungan antara margin dengan faktor yang mempengaruhi diketahui dengan membuat model hubungan, yang dianalisis dengan regresi linier berganda:

$$M = b_0 + b_1P_r + b_2P_f$$

dimana :

M = margin tataniaga;

P_r = harga di tingkat pengecer atau konsumen;

J_p = jumlah pedagang;

B_0 = konstanta/intercept;

b_1, b_2 = koefisien regresi.

Hubungan secara simultan antara variabel dependen dengan variabel independen diketahui dengan uji statistik yaitu :

$$F_{hit} = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / n - k - 1}$$

dimana :

R^2 = koefisien determinasi;

K = jumlah variabel bebas;

n = jumlah sampel.

Kriteria pengujian:

$F_{hit} > F_{tabel} (0,05)$, maka variabel-variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

$F_{hit} < F_{tabel} (0,05)$, maka variabel-variabel independen tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

$$H_o : \beta_1 = \beta_2 = 0$$

Margin tataniaga tidak dipengaruhi oleh harga konsumen dan jumlah pedagang

$$H_a : \text{paling sedikit salah satu } \beta_1 \neq 0$$

Margin tataniaga dipengaruhi oleh harga konsumen dan jumlah pedagang

Jika uji regresi simultan, dilanjutkan dengan uji masing-masing variabel secara parsial dengan uji t untuk mengetahui hubungan secara parsial antara variabel independen dengan variabel dependen. Prosedur pengujian sebagai berikut:

$$t_{hit} = \frac{b_i}{Se.(b_i)}$$

Kriteria pengujian :

Bila $t_{hit} > t_{tabel} (0,05)$, berarti variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

Bila $t_{hit} < t_{tabel}$ maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

2. Analisis Integrasi Pasar

Hubungan antara di tingkat petani (P_f) dan harga di tingkat konsumen (P_r) diketahui dalam analisis integrasi pasar ini diduga dengan fungsi linier:

$$P_r = a + bP_f$$

dimana :

P_r = harga di tingkat pengecer;

P_f = harga di tingkat petani;

a = intercept;

b = koefisien regresi.

Nilai b diuji dengan uji t ; $t_{hit} = \frac{b}{Se(b)}$

$H_0 : \beta = 0$

Harga di tingkat konsumen tidak dipengaruhi oleh harga di tingkat produsen

$H_a : \beta > 0$

Semakin tinggi harga di tingkat produsen makin tinggi pula harga di tingkat konsumen

3. Analisis Elastisitas Transmisi Harga
Elastisitas ini merupakan rasio antara prosentase perubahan harga di tingkat pengecer dengan persentase perubahan harga ditingkat petani.

$$Et = \frac{\partial \cdot \overline{Pr}}{\partial \cdot \overline{Pf}} \cdot \frac{\overline{Pf}}{\overline{Pr}}$$

$$= b \cdot \frac{\overline{Pr}}{\overline{Pr}}$$

Elastisitas ini kemudian diuji dengan uji t sebagai berikut :

$H_0 : Et = 1$

Sistem tataniaga dalam struktur pasar persaingan sempurna

$H_a : Et \neq 1$

Sistem tataniaga dalam struktur pasar persaingan tidak sempurna

$$t \text{ hitung} = \frac{Et - 1}{Se(Et)}$$

Kriteria pengujian :

$t \text{ hitung} < t \text{ Tabel} (0,05)$, sistem tataniaga dalam struktur pasar persaingan sempurna

$t \text{ hitung} > t \text{ tabel} (0,05)$, sistem tataniaga dalam struktur pasar persaingan tidak sempurna

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

Kalimantan Timur mempunyai luas areal tanaman pisang tahun 2002 yang telah dikelola seluas 21.927,88 ha dengan luas panen 3.224,44 ha dan produksi 46.227 ton. Kabupaten Pasir memiliki luas panen terbesar yaitu 1.182,56 ha dengan produksi 15.509 ton dan produktivitas 13,11 ton per ha, sedangkan Kota Samarinda, luas panennya 210,41 ha dengan produksi 2.211 ton dan produktivitasnya 10,51 ton per ha. Wilayah yang mempunyai luas panen terendah adalah Kabupaten Bulungan yaitu 8,41 ha dengan produksi 100 ton dan produktivitas 11,89 ton per ha.

Tanaman pisang merupakan komoditi yang cukup luas dan potensial untuk membantu

peningkatan pendapatan keluarga petani. Diantaranya sebagai penyerap lapangan kerja dan sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat. Pendapatan ini bisa diperoleh dari hasil penjualan pisang dan upah/gaji serta keuntungan bagi pekerja dan lembaga-lembaga yang terlibat dalam mempunyai luas panen terendah adalah Kabupaten Bulungan yaitu 8,41 ha dengan produksi 100 ton dan produktivitas 11,89 ton per ha.

Tanaman pisang merupakan komoditi yang cukup luas dan potensial untuk membantu peningkatan pendapatan keluarga petani., diantaranya sebagai penyerap lapangan kerja dan sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat. Pendapatan ini bisa diperoleh dari hasil penjualan pisang dan upah/gaji serta keuntungan bagi pekerja dan lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses produksi dan tataniaga pisang.

Lapangan kerja usahatani pisang menyerap tenaga kerja cukup banyak, yaitu 43.856 orang dengan asumsi setiap keluarga petani yang terdiri 4 orang anggota keluarga mengusahakan tanaman pisang 2 ha. Dengan demikian secara sosial ekonomi tanaman pisang mempunyai kontribusi relatif besar dalam perekonomian rakyat Kalimantan Timur. Pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha/gaji bekerja selanjutnya digunakan masyarakat untuk berbagai keperluan baik konsumsi rumah tangga ataupun biaya pengelolaan kebun serta keperluan lainnya.

Komoditas pisang kepek memiliki berbagai macam kegunaan, prospek pengembangannya tidak saja terkait dengan pertumbuhan permintaan dalam Propinsi Kalimantan Timur, namun terkait juga dengan pertumbuhan permintaan di Propinsi Jawa Timur, Jawa Tengah dan Bali. Faktor jumlah penduduk mempunyai peranan sangat penting dalam meningkatkan permintaan pisang kepek. Permintaan pisang kepek tahun 2002 adalah Propinsi Kalimantan Timur 31.675,09 ton, Jawa Timur 471.049,15 ton, Jawa Tengah 418.155,51 ton dan Bali 42.264,09 ton.

Apabila jumlah permintaan pisang tersebut dibandingkan dengan jumlah hasil produksi pisang Kalimantan Timur tahun 2002 sebesar 46.228 ton, maka masih terjadi kekurangan suplai atau kelebihan permintaan sebesar 916.915,84 ton. Hal ini memberikan gambaran umum bahwa pengembangan dan perluasan tanaman pisang mempunyai harapan yang cerah dan masih mempunyai peluang pasar yang baik. Perlu strategi tataniaga yang tepat agar hasil produksi dapat bersinergi dengan peluang pasar yang besar.

Penerapan teknologi budidaya yang dijalankan masih sangat sederhana. Masukan bahan non alami (pabrikasi) tidak pernah dilakukan petani untuk menunjang pertumbuhan tanaman. Penanaman dilakukan dalam bentuk bibit yang berasal dari kebun-kebun pisang di daerah petani dan jarak tanam yang digunakan bervariasi dari 2 x 2 m sampai 4 x 4 m. Pemberian pupuk untuk mendukung pertumbuhan tanaman tidak pernah dilakukan. Pemeliharaan yang dilakukan hanya penyiangan. Penyiangan tanaman dilakukan seperlunya saja tergantung kondisi lahan. Dalam satu bulan dapat dilakukan 1-2 kali penyiangan bersamaan dengan pemanenan. Tanaman pisang berumur 8-12 bulan sudah dapat dipanen. Umumnya panen dilakukan pagi dan sore hari. Panen dilakukan dengan cara menebang pohon pisang kemudian pangsanya dikumpulkan dan diangkut ke pinggir jalan untuk dijual kepada pedagang pengumpul atau pengecer.

Biaya produksi usahatani pisang kepok berupa biaya pembelian atau pengadaan bibit dan biaya tenaga kerja. Biaya tenaga kerja yang diperhitungkan berupa biaya penyiangan dan pemanenan. Dengan biaya produksi fisik berupa pisang kepok segar. Penerimaan merupakan nilai penjualan dari hasil produksi petani berupa pisang kepok segar atau hasil produksi dikalikan harga jualnya. Setelah diketahui penerimaan dan biaya produksi maka dapat diketahui pendapatan usahatani pisang kepok.

Tujuan setiap petani berusaha adalah memperoleh pendapatan sebesar mungkin dengan resiko kegagalan sekecil mungkin. Dengan hasilnya berupa pendapatan usahatani mereka berharap dapat meningkatkan kesejahteraan diri dan keluarganya.

Besarnya biaya produksi, penerimaan dan pendapatan usahatani pisang kepok dapat dilihat pada Tabel 2. Pendapatan petani secara keseluruhan yang diperoleh dalam waktu satu tahun terdiri dari pendapatan usahatani dan kegiatan usaha diluar pertanian. Berdasarkan hasil survey diketahui pendapatan rata-rata petani selama setahun sebesar Rp. 9.230.361,95. Data rata-rata pendapatan petani di lokasi studi menunjukkan bahwa pertanian memberikan sumbangan yang sangat berarti yaitu sebesar 96,38% dari total pendapatan yang diperoleh rumah tangga petani. Sub sector perkebunan memberikan kontribusi terbesar yaitu 45,92% dan berikutnya usahatani pisang kepok memberikan kontribusi 40,12%. Hal ini diakibatkan karena pisang kepok awalnya ditanam sebagai pelindung tanaman kakao. Jadi yang merupakan tanaman pokoknya adalah

kakao dan kopi. Namun seiring dengan meningkatnya permintaan pisang kepok dari luar daerah yang diikuti dengan membaiknya harga jual di tingkat petani, mendorong petani meningkatkan luas areal penanaman pisang kepok. Kontribusi pisang kepok terhadap pembentukan pendapatan petani tidak berbeda jauh dengan usaha perkebunan.

Tabel 2. Biaya, penerimaan dan pendapatan usahatani pisang kepok per ha per tahun di lokasi studi

Uraian	Kabupaten Berau		Kabupaten Kutai Timur		Samari-nda	Rata-Rata
	Tumbit Melayu	Tumbit Dayak	Teluk Pandan	Suka Damai	Berambai	
A. Penerimaan						
Produksi	5.724,92	3.860	6.521	6.502	6.481	5.818
Penerimaan	3.093.002	2.085.620	4.646.213	4.277.926	4.279.308	3.676.414
B. Biaya						
Produksi	1.607.789	1.506.491	1.772.343	1.641.058	1.608.880	1.627.312
Biaya	321.875	204.000	611.997	612.245	612.000	472.423
Tenaga Kerja	1.285.915	1.302.491	1.160.345	1.028.813	996.880	1.154.889
C. Pendapatan	1.485.213	579.129	2.873.870	2.636.868	2.670.428	2.049.102

Sumber : Data primer (diolah), 2003

B. Analisis Tataniaga Pisang

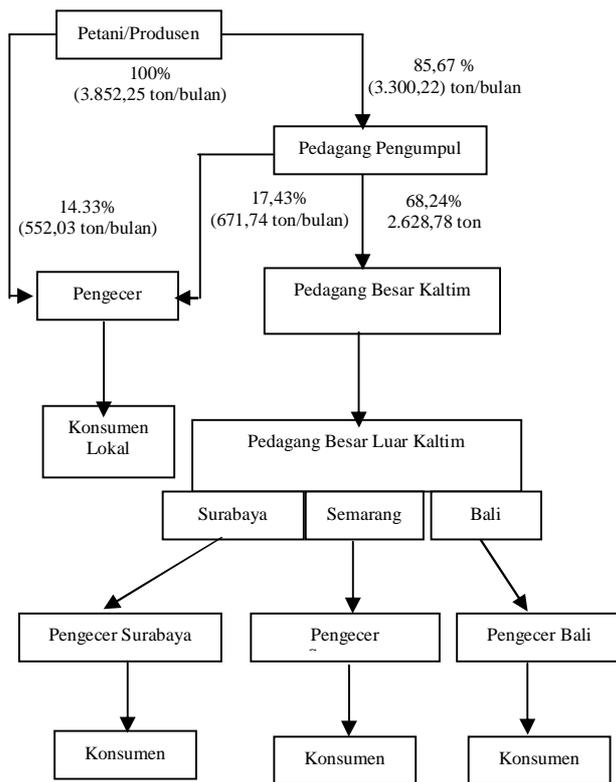
Tataniaga seringkali menjadi kunci keberhasilan pengembangan komoditas pertanian dan menjadi syarat mutlak yang diperlukan dalam pembangunan pertanian. Tataniaga pertanian dapat menciptakan nilai tambah melalui guna tempat, guna bentuk dan guna waktu. Namun yang terjadi, tidak jarang produksi yang tinggi masih membawa kerugian yang tidak kecil bagi petani, karena tidak terjualnya produk-produk pertanian. Kalaupun terjual petani mendapatkan harga yang kurang layak.

Tataniaga yang efektif merupakan salah satu faktor yang harus mendapat perhatian utama. Faktor determinasi dalam tataniaga tersebut adalah tingkat harga maupun stabilitas harga itu sendiri, karena tingkat dan stabilitas harga sangat berpengaruh sekali terhadap keputusan petani. Semakin tinggi harga yang ditawarkan untuk suatu produk pertanian, akan memacu gairah petani untuk meningkatkan produksinya guna memenuhi permintaan pasar.

1. Saluran Tataniaga

Hasil penelitian menunjukkan saluran tataniaga pisang kepok di Kalimantan Timur seperti tampak pada Gambar 1. Gambar 1 menunjukkan bahwa ada tiga macam saluran tataniaga pisang kepok dari petani sampai konsumen, yaitu:

- Petani Produsen – Pengecer – Konsumen
- Petani Produsen – Pedagang Pengumpul – Pengecer – Konsumen
- Petani Produsen – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar Kaltim – Pedagang Besar Luar Kaltim – Pengecer - Konsumen



Gambar 1. Saluran tataniaga pisang kepok di Propinsi Kalimantan Timur

Saluran yang paling dominan dilakukan petani adalah saluran tiga, yaitu 68,24% pisang kepok yang dihasilkan dijual kepada pedagang untuk diperdagangkan antar pulau seperti ke Jawa Timur, Jawa Tengah dan Bali, sedangkan sisanya 31,76% dari hasil produksi pisang kepok disalurkan melalui saluran satu dan dua. Pisang yang diperdagangkan di pasar lokal tergantung dari keadaan aksesibilitas serta jumlah konsumennya. Dengan demikian baik aktivitas maupun harga akan berbeda sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dari situasi pasar. Biaya dan harga pasar akan mempengaruhi keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat serta dalam penyaluran barang. Keadaan seperti ini menyebabkan distribusi margin pada masing-masing saluran tataniaga berbeda.

Saluran pertama hanya untuk desa atau daerah yang dekat dengan pasar atau pedagang eceran. Saluran kedua petani menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul desa, setelah itu pada saat terjadi kelebihan hasil produksi yang dibelinya dan tidak terserap oleh pedagang besar maka pedagang pengumpul akan menjualnya kepada pengecer di pasar Kota/Kabupaten. Pada saluran ketiga, petani menjual hasil produksinya ke pedagang

pengumpul kemudian dijual kepada pedagang besar Kalimantan Timur yaitu pedagang yang membeli pisang kepok dengan volume yang relatif besar dari para pedagang pengumpul. Aktivitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul antara lain melakukan penyortiran, mengangkut ke tempat penumpukannya, menanggung biaya tataniaga berupa biaya transportasi dan tenaga kerja.

Pedagang besar di Kalimantan Timur kemudian menjual pisang kepok ke pedagang besar di luar Kalimantan Timur, yaitu Surabaya, Semarang dan Bali, selanjutnya dijual kepada pedagang-pedagang eceran. Aktivitas yang dilakukan pedagang besar di Kalimantan Timur adalah melakukan penyortiran, memuat dan mengangkut pisang di penumpukan pedagang-pedagang pengumpul, menanggung biaya tataniaga berupa biaya transportasi, tenaga kerja dan penyusutan.

Saluran tataniaga di Kota Samarinda yang dominan dilakukan adalah saluran tiga (Petani Produsen – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar Samarinda – Pedagang Besar Surabaya dan Semarang – Konsumen) yaitu 57,67%, sedangkan sisanya 42,33% dari hasil produksi pisang kepok disalurkan melalui saluran satu dan dua dan konsumennya berada di Samarinda dan Balikpapan.

Saluran tataniaga di Kabupaten Kutai Timur yang dominan dilakukan petani adalah saluran tiga yaitu 87% hasil produksi pisang kepok dijual kepada pedagang untuk diperdagangkan antar pulau seperti Surabaya, Semarang, dan Bali, sedangkan sisanya 13% dari hasil produksi pisang kepok disalurkan melalui saluran satu dan dua yang konsumennya berada di Kota Sangatta, Bontang, dan Balikpapan.

Saluran tataniaga di Kabupaten Berau ada empat macam, yaitu:

- Petani Produsen – Pengecer Tanjung Redeb – Konsumen
- Petani produsen – Pedagang Pengumpul – Pengecer Tanjung Redeb – Konsumen
- Petani Produsen – Pedagang Pengumpul Tanjung Redeb – Pedagang Pengumpul Tanjung Selor – Pengecer (Tanjung Selor dan Tarakan) – Konsumen
- Petani Produsen – Pedagang pengumpul Tanjung Redeb – Pedagang Besar Surabaya – Pengecer – Konsumen

Saluran tataniaga yang dominan dilakukan petani adalah saluran 1. (11%), 2. (13,30%), 3. (33,07%) yang jumlahnya 57,37% pisang kepok dihasilkan dijual kepada pedagang perantara yang berada di Kota Tanjung Redeb, Tanjung Selor dan Tarakan

yang selanjutnya didistribusikan kepada konsumen. Sedangkan 42,63% dari hasil produksi disalurkan melalui saluran empat untuk diperdagangkan antar pulau melalui pedagang perantara di Kota Surabaya dan selanjutnya disalurkan kepada konsumen.

2. Fungsi Tataniaga

a. Pembelian

Pembelian dilakukan oleh semua lembaga tataniaga antara lain pedagang pengumpul, pedagang antar pulau dan pengecer. Sistem pembelian dilakukan dengan menggunakan ukuran tertentu berupa sisir.

Tempat pembelian untuk para pedagang, apabila pengecernya ada di sekitar dan dekat desa penghasil pisang maka pembeliannya di rumah petani. Apabila pengecernya terdapat pada pedagang antar pulau tempat pembeliannya pedagang pada pengumpul antar pulau. Harga beli rata-rata oleh lembaga tataniaga berbeda untuk masing-masing saluran. Untuk semua saluran rata-rata harga beli pedagang pengumpul dan pengecer pada petani Rp 642,76/sisir. Persamaan harga beli di atas untuk masing-masing saluran disebabkan adanya permintaan secara rata-rata setiap hari dari pedagang untuk diantar pulaukan.

b. Penjualan

Hasil produksi sebesar 90% dijual petani kepada para pedagang yang selanjutnya diperdagangkan ke luar Propinsi Kalimantan Timur. Hal ini dilakukan karena harganya lebih tinggi bila dibandingkan dengan penjualan ke pedagang pengumpul lokal. Apabila petani menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul berarti petani hanya mengeluarkan biaya tataniaga berupa ongkos angkut dari lahan lokasi panen ke sekitar tepi jalan poros, sedangkan bila menjual hasil produksinya ke pengecer, penjualan langsung di rumah petani. Dari sejumlah petani responden, hanya sekitar 10% yang melakukan penjualan di rumah dan pembelinya adalah pedagang pengecer yang ada di Kalimantan Timur.

Berdasarkan hasil penelitian pada saluran 1. rata-rata harga jual di tingkat petani Rp 642,76/sisir, di pengecer di Kalimantan Timur Rp 1.722/sisir. Pada saluran 2. harga jual di tingkat petani Rp. 642,76/sisir, di pedagang pengumpul Rp.922,73/sisir, dan pengecer Rp. 2.518,42/sisir. Pada saluran 3, harga

jual rata-rata di tingkat petani Rp. 642,76/sisir, pedagang pengumpul Rp. 922,73/sisir, pedagang besar Kalimantan Timur Rp 1.488,64/sisir, pedagang besar luar Kalimantan Timur Rp. 3.218,18/sisir dan pedagang eceran harga jualnya untuk konsumen rata-rata Rp. 5.625,00/sisir. Penetapan harga jual lebih dominant ditetapkan oleh pedagang besar yang di luar Propinsi Kalimantan Timur serta keadaan penawaran (stok) pisang dari daerah lain seperti Propinsi Kalimantan Selatan dan Nusa Tenggara Timur.

c. Pengangkutan

Petani mengangkut hasil produksinya dengan kendaraan bermotor roda dua dan empat, gerobak dorong, serta dipikul dari tempat usahatani ke rumah petani, dengan kondisi jalan relatif baik bahkan kalau hujan masih dapat dilalui kendaraan bermotor.

Pemasaran hasil produksinya ke daerah-daerah di luar Propinsi Kalimantan Timur menggunakan truk-truk ukuran besar dengan kapasitas 7000-10.000 sisir. Pedagang untuk menuju target pasarnya, pedagang antar pulau harus menempuh perjalanan laut dengan kapal penyeberangan ferry Balikpapan-Surabaya dan Surabaya-Bali. Tataniaga dan distribusi pisang dari sentra produksi ke tempat konsumen relative lancar dan jumlah yang dapat diangkut relatif besar jumlahnya yaitu setiap hari mampu diangkut dan diperdagangkan antar pulau rata-rata 14.000 sisir. Kelancaran pengangkutan dan jumlah yang dapat diangkut akan berpengaruh terhadap tinggi rendahnya motivasi dan semangat petani untuk berproduksi dan tinggi rendahnya harga pisang.

d. Penyimpanan

Petani menyimpan hasil panennya di depan atau di tepi jalan poros secara bertumpuk-tumpuk. Kemudian melakukan penjualan kepada pengecer yang datang ke rumah atau pedagang pengumpul yang datang ke rumah-rumah petani. Petani menjual hasil produksi secara langsung setelah produk di panen (ditebang). Hal ini dikarenakan untuk menghindari kebusukan atau rusak. Dilain pihak harga jual produk masih lebih banyak ditentukan pembeli (pedagang), sehingga semakin banyak produk yang dijual (ditawarkan) maka harganya semakin turun.

e. Informasi pasar

Informasi pasar terutama berguna untuk mengetahui keadaan produk yang bersangkutan sehingga petani, pedagang dan konsumen dapat mengetahui harga dan situasi pasar. Bagi petani ini berfungsi untuk mengetahui berapa harga jual hasil produksi pada saat itu sehingga petani tidak akan tertipu oleh situasi pasar. Akan tetapi keadaan ini masih sulit dilakukan, informasi pasar ini sering terlambat sampai ke petani. Kebanyakan para pedagang masih cenderung dapat menekan harga sesuai dengan kesepakatan diantara pedagang dan keadaan daerah-daerah pasarnya. Dengan demikian kekuatan tawar menawar petani masih rendah.

3. Margin Tataniaga

Berdasarkan berbagai macam saluran tataniaga yang ada, perbedaan biaya aktivitas-aktivitas tataniaga yang dilakukan para lembaga tataniaga maupun tingkat keuntungannya, panjang pendeknya saluran tataniaga akan menyebabkan perbedaan besarnya margin tiap-tiap saluran tataniaga.

Pada saluran 1, dari petani, pengecer, konsumen, lembaga yang terlibat hanya pengecer dengan distribusi margin 100%, terdiri dari biaya 68,15% dan keuntungan 31,85%. Biaya 68,15% digunakan untuk transportasi 12,60%, tenaga kerja 23,26% dan penyusutan 11,21%, sewa tempat dan retribusi 21,08%.

Pada saluran 2, distribusi margin yang diperoleh pedagang pengumpul 14,93%, digunakan untuk transportasi 6,66%, tenaga kerja 2,67%, penyusutan 0,45% dan keuntungan 5,15%.

Pada saluran 3, distribusi margin yang diperoleh pedagang pengumpul 5,62%, yang terdiri dari biaya transportasi 2,51%, tenaga kerja 1,00%, penyusutan 0,17% dan keuntungan tataniaga 1,94%.

Saluran 1 merupakan saluran terpendek, dari petani langsung dijual pada pengecer dengan distribusi margin yang besar pada tingkat pedagang pengecer. Apabila dibandingkan dengan saluran tataniaga lainnya dapat dikatakan makin panjang saluran tataniaga makin besar distribusi margin pada tiap tingkat lembaga tataniaga dalam tiap saluran yang didapatkan pada masing-masing tingkat lembaga tataniaga.

Secara keseluruhan rata-rata bagian harga yang diterima petani (*farmer share*) sebesar 24,76% dari harga eceran, bagian ini merupakan biaya produksi (10,96%) dan keuntungan petani (13,80%), yaitu *share*/bagian yang diterima

petani dapat ditafsirkan bahwa bagian keuntungan petani merupakan sumbangan pendapatan untuk kesejahteraan bagi keluarganya.

Analisis lebih lanjut yaitu analisis linear berganda untuk mengetahui hubungan antara harga di tingkat konsumen dan jumlah pedagang terhadap margin tataniaga. Dari hasil pengujian diperoleh hasil perhitungan regresi pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil analisis regresi linear margin tataniaga pisang kepok di Kalimantan Timur

Variabel Independen	Koefisien Regresi	Simpangan Baku	t hitung
Pr(Harga Konsumen)	0,606	0,056	10,779*
Jp(Jumlah Pedagang)	186,16	30,635	6,077*
Konstanta = -827,361		F tabel (0,05)=19,47	
t tabel (0,05) = 2,021		t tabel (0,05) = 2,021	
F hit = 737,672*			
R2 = 0,976			
Multiple R= 0,976			

*= Nyata pada α 5%

Berdasarkan nilai di atas diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$M = -827,361 + 0,606 Pr + 186,16 Jp$$

Hasil uji simultan, secara keseluruhan margin tataniaga dipengaruhi oleh harga ditingkat konsumen dan jumlah pedagang yang ada.

Nilai Koefisien R² sebesar 0,976 maka ketepatan model yang dipilih adalah 97,60%. Hal ini berarti 2,40% variasi dari variable independent tersebut dijelaskan oleh variable-variabel atau faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam model. Selain pengujian hipotesis dengan uji F, maka hipotesis kerja yang diajukan dalam penelitian ini perlu dilakukan pengujian untuk memperoleh suatu kesimpulan dari penelitian ini.

a. Harga di Tingkat Konsumen

Dalam hipotesis disebutkan bahwa harga di tingkat konsumen mempunyai hubungan positif dengan margin tataniaga. Semakin tinggi harga di tingkat konsumen diduga semakin tinggi margin tataniaganya. Untuk mengetahui ada tidaknya hubungan tersebut dijelaskan berdasarkan analisis regresi linear. Hasil uji parsial diperoleh nilai koefisien regresi 0,606 dan t hit = 10,779 > t tabel (0,05) = 2,021. Ini berarti faktor harga di tingkat konsumen berpengaruh nyata terhadap margin tataniaga. Secara deskriptif dapat diketahui bahwa semakin tinggi harga di tingkat konsumen, relative semakin tinggi pula margin tataniaganya.

Kecenderungan semakin tinggi harga konsumen, semakin tinggi pula margin tataniaga di daerah penelitian, disebabkan adanya situasi pasar yang tidak menentu yang mana para pedagang perantara masih cenderung dapat memainkan harga (mempengaruhi harga). Dengan demikian membesarnya margin dan bertambah mahalannya harga eceran dalam jangka waktu tertentu sebagai akibat adanya praktek-praktek monopolistic/oligopolistik, karena adanya kekuatan melalui cara persaingan tidak kentara. Selain itu juga, bahwa sifat harga-harga barang pertanian itu berubah dalam waktu singkat.

b. Jumlah Pedagang

Hipotesis menyatakan bahwa jumlah pedagang yang ada mempunyai hubungan positif dengan margin tataniaga. Semakin banyak jumlah pedagang yang ada diduga semakin besar margin tataniaganya. Untuk mengetahui ada tidaknya hubungan tersebut dijelaskan berdasarkan analisis regresi linear berganda.

Nilai koefisien regresi untuk variable jumlah pedagang yang ada yaitu 186,16 dan $t_{hit} = 6,077 > t_{tabel} (0,05) = 2,201$. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa ada hubungan positif dan nyata antara jumlah pedagang terhadap margin tataniaga. Ini memberikan arti bahwa semakin besar jumlah pedagang yang ada semakin besar margin tataniaganya.

Lembaga tataniaga yang terlibat biasanya mempunyai kepentingan yang berbeda. Konsumen akhir menghendaki harga beli yang murah, petani dan pedagang perantara menghendaki harga jual yang tinggi agar memperoleh keuntungan yang besar. Pedagang perantara dalam kenyataannya yang mendapatkan keuntungan sangat besar karena mereka menguasai informasi harga dan memiliki posisi tawar menawar baik pada petani maupun konsumen.

Semakin panjang saluran tataniaga, semakin banyak jumlah pedagang yang ada dan mempunyai kecenderungan margin tataniaga semakin tinggi. Setiap komoditi mempunyai saluran tataniaga yang berbeda, makin banyak lembaga tataniaga, makin panjang salurannya sehingga makin tinggi margin tataniaga.

Pada negara yang sedang berkembang, umumnya tingginya margin tataniaga memungkinkan adanya tataniaga yang belum efisien. Hal ini disebabkan modal yang dimiliki oleh pedagang/lembaga tataniaga tidak begitu kuat. Pedagang local Kalimantan Timur juga menghadapi masalah permodalan serupa. Oleh karenanya pedagang dalam penyaluran barang ke luar Kalimantan Timur melibatkan pedagang

yang ada di luar Kalimantan Timur sehingga saluran tataniaga semakin panjang, jumlah pedagang pun akan bertambah dan margin tataniaganya cenderung tinggi. Hal ini dikarenakan lembaga tataniaga yang mempunyai modal yang kuat cenderung memperpendek saluran tataniaga.

4. Hasil Analisis Integrasi Pasar

Harga di tingkat petani produsen cenderung mempunyai hubungan positif dengan harga di tingkat konsumen. Dalam penelitian ini dikemukakan hipotesis, bahwa semakin tinggi harga di tingkat petani semakin tinggi harga di tingkat konsumen.

Analisis memperoleh persamaan sederhana sebagai berikut:

$$Y = -7.960,089 + 17,826X_1$$

Hubungan antara harga di tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen dianalisis dengan menggunakan uji t. Diperoleh t hit $13,234 > t_{tabel} (0,05) = 2,021$, berarti faktor harga ditingkat petani berpengaruh nyata terhadap harga konsumen. Koefisien korelasi sebesar $0,824 > 0,80$ dapat dikatakan mempunyai hubungan yang sangat kuat.

Koefisien korelasi yang tinggi berarti pembentukan harga antara dua pasar terintegrasi. Korelasi yang kuat akibat adanya kompetisi yang tidak kentara, yaitu kurang adanya informasi pasar sehingga petani kurang mengetahui perkembangan harga dan pasar.

Kurangnya informasi harga dan adanya informasi yang kebanyakan tidak sesuai dengan kenyataan di lapangan mengakibatkan petani hanya sebagai bahan permainan para pedagang. Petani sebagai pihak yang lemah dan informasi pasar lebih dikuasai oleh para pedagang, karena pedagang lebih tahu tentang situasi dan dapat menetapkan harga jual tergantung pada situasi pasar dan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang yang bersangkutan.

5. Hasil Analisis Elastisitas Transmisi Harga

Bentuk persaingan yang terjadi pada tataniaga pisang di Propinsi Kalimantan Timur diketahui dengan menggunakan elastisitas transmisi harga. Hasil analisis data didapatkan persamaan regresi linear sebagai berikut:

$$Pr = -7.860,089 + 17,826 Pf$$

Elastisitas transmisi harga (Et) diketahui dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Et = \frac{\partial Pr}{\partial Pf} \cdot \frac{Pf}{Pr}$$

$$= b \cdot \frac{Pf}{Pr}$$

$$= 17,826 \times 0,11$$

$$= 2,04$$

Berdasarkan hasil analisis diketahui elastisitas transmisi harga (Et) sebesar 2,04. Nilai ini lebih besar dari satu yang berarti 1% perubahan harga di tingkat produsen menyebabkan perubahan harga 2,04% di tingkat konsumen. Dalam banyak hal elastisitas transmisi harga untuk komoditi pertanian nilainya kurang dari satu atau tidak sama dengan satu. Ini menunjukkan bahwa pasar yang terjadi adalah persaingan tidak sempurna. Hal ini didukung oleh:

1. Jumlah petani produsen jauh lebih banyak dibandingkan dengan pedagang yang biasanya ikut menyalurkan dan terlibat dalam tataniaga pisang kepok.
2. Kurang adanya informasi pasar dan informasi yang ada tidak sesuai dengan kenyataan yang terjadi.
3. Penentuan harga lebih dikuasai oleh para pedagang, karena pedagang lebih mengetahui dan menguasai akses terhadap informasi, serta kekuatan modal yang dimiliki pedagang sehingga sarana transportasi dan pasar lebih dapat dikuasainya.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Saluran tataniaga pisang di Propinsi Kalimantan Timur relative panjang yang ditunjukkan nilai margin yang besar, namun share yang diperoleh petani rendah. Berdasarkan hasil analisis, saluran pendek cenderung lebih efisien, untuk itu diperlukan upaya melakukan integrasi lembaga tataniaga baik secara vertical maupun horizontal, seperti : asosiasi petani, terminal agribisnis, meningkatkan fungsi kelompok tani.
2. *Farmer share* rata-rata rendah, hanya 24,76% dari harga eceran, yang mencakup biaya produksi (10,96%) dan keuntungan petani (13,80%). Peningkatan *farmer share* dapat dilakukan melalui peningkatan posisi tawar menawar petani, sehingga diharapkan struktur pasarnya akan mengarah pada persaingan sempurna.
3. Perlu adanya sistem dan lembaga tataniaga yang mampu menjamin terjualnya produk

dengan harga yang layak di tingkat petani sehingga *farmer share* meningkat. Keadaan ini dapat diciptakan dengan menjalin kemitraan yang sejajar dan saling menguntungkan antara kelompok tani, koperasi dan pedagang/swasta.

4. Perlu adanya suatu informasi pasar yang cepat dan tepat kepada petani produsen maupun konsumen, sehingga harga yang diinformasikan sesuai dengan realita yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kalimantan Timur. 2003. Kalimantan Timur dalam angka tahun 2003. Samarinda.
- Dahl, D. C. dan Hammond, J. W. 1977. Market and price analysis. The Agricultural Industries. Mc. Millan Graw Hill Book Company.
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kalimantan Timur. 2001. Laporan orientasi pasar komoditas pisang Jawa Timur, Jawa Tengah dan Bali. Samarinda.
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kalimantan Timur. 2003. Laporan tahunan 2002. Samarinda.
- Mubyarto. 1990. Pengantar ekonomi pertanian. LP3ES, Jakarta.
- Saefudin, A. M. 1983. Pemasaran produk pertanian. IPB, Bogor.
- Singarimbun, M. dan Effendi, S. 1987. Metode penelitian survey. LP3ES, Jakarta.
- Tomek, CW. dan Robinson, L. K. 1981. Agricultural product price. Cornell University Press. London