

EFISIENSI TATANIAGA SELADA HIJAU DI PT MAJU TERUS BANDAR LAMPUNG

¹Meyta Putri Sistadella, ²Bina Unteawati, ³Irmayani Noer
¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, ²Dosen Program Studi Agribisnis,
Politeknik Negeri Lampung
Jl. Soekarno-Hatta No.10 Rajabasa Bandar Lampung
Telp (0721) 703995, Fax (0721) 787309

Email: meytap25@gmail.com

Abstrak

PT Maju Continue is an agribusiness actor who does production and marketing in the field of hydroponic vegetables which are marketed to supermarkets and cafe. Institutions involved in the trade system process will greatly affect prices in the hands of consumers, so it is necessary to conduct trade system efficiency in agricultural products. The purposes of writing the Final Project are: 1) Identifying lettuce trading channels in PT Maju Continue. 2) Analyzing the efficiency of trading through the calculation of lettuce marketing margins at PT Maju Continue. The method used to analyze the efficiency of lettuce trading is the trading margin analysis. The calculation that has been done shows channel 1 (PT Maju Terus Chandra end customers) is a more efficient channel because it produces the highest trading margin of 77% and produces a profit and cost ratio of 15.7%

Keywords: Efficiency, Lettuce, Trading System

Abstrak

PT Maju Terus merupakan pelaku agribisnis yang melakukan produksi hingga pemasaran di bidang sayuran hidroponik yang dipasarkan ke pasar swalayan serta *cafe*. Lembaga yang terkait dalam proses tataniaga akan sangat mempengaruhi harga di tangan konsumen, sehingga perlu dilakukan efisiensi tataniaga pada produk-produk hasil pertanian. Tujuan penulisan Tugas Akhir ialah: 1) Mengidentifikasi saluran tataniaga selada di PT Maju Terus. 2) Menganalisis efisiensi tataniaga melalui perhitungan margin pemasaran selada di PT Maju Terus. Metode yang digunakan untuk menganalisis efisiensi tataniaga selada adalah dengan analisis margin tataniaga. Perhitungan yang telah dilakukan menunjukkan saluran 1 (PT Maju Terus Chandra konsumen akhir) adalah saluran yang lebih efisien karena, menghasilkan margin tataniaga tertinggi sebesar 77% serta menghasilkan rasio keuntungan dan biaya yang sebesar 15,7%.

Kata kunci: Efisiensi, Selada, Saluran Tataniaga

PENDAHULUAN

PT Maju Terus merupakan perusahaan yang bergerak sebagai pelaku agribisnis pertanian sayuran hidroponik. Perusahaan ini melakukan proses produksi

mulai dari penyemaian hingga tataniaga produk sayuran. Produk sayuran yang dimiliki oleh PT Maju Terus dipasarkan di berbagai tempat yang berada di wilayah Bandar Lampung. PT Maju Terus menjual

KARYA ILMIAH MAHASISWA (AGRIBISNIS)

sayuran melalui proses tataniaga. Tataniaga adalah suatu ilmu ekonomi mempunyai fokus pada setiap pihak yang terlibat memiliki pembagian keuntungan yang adil (Aji, 2017). PT Maju Terus menjual 16 produk sayuran dan termasuk produk yang banyak, sehingga PT Maju Terus sulit untuk mengidentifikasi saluran yang memberikan tingkat keuntungan tertinggi. Masalah sulitnya mengidentifikasi saluran yang memberikan keuntungan tertinggi tersebut membuat penulis tertarik untuk melakukan pengkajian mengenai saluran tataniaga dan efisiensi saluran tataniaga yang terkait.

TUJUAN

Mengidentifikasi saluran tataniaga selada hijau dan menganalisis efisiensi tataniaga selada hijau di PT Maju Terus.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini ialah:

- 1) Data primer yang dipergunakan ialah melakukan pengamatan di PT Maju Terus dari proses produksi hingga tataniaga ke pasar swalayan dan *caffé*, *surve* lapang yang dilakukan dengan berkunjung langsung ke masing-masing pasar swalayan dan *caffé*.
- 2) Data sekunder yang diperoleh dari PT Maju Terus ialah data sejarah singkat perusahaan, data biaya yang dikeluarkan, data sekunder juga diperoleh dari *browsing*, dan buku literatur .

METODE ANALISIS DATA

Metode yang digunakan untuk menganalisis efisiensi tataniaga selada adalah dengan cara menghitung margin tataniaga dan rasio keuntungan saluran tataniaga. Margin tataniaga dan rasio keuntungan saluran tataniaga menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986) serta *farmer's share* menurut Hidayat dalam Aji 2017 dapat dihitung dengan rumus berikut ini:

$$M_{ji} = P_{si} - P_{bi}, \text{ atau} \dots\dots\dots(1)$$

$$M_{ji} = b_{ti} + i, \text{ atau} \dots\dots\dots(2)$$

$$i = M_{ji} - b_{ti} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

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

P_{si} = Harga penjualan lembaga tataniaga tingkat ke-i

P_{bi} = Harga pembelian lembaga tataniaga tingkat ke-i

i = Keuntungan lembaga tataniaga tingkat ke-i

B_{ti} = Biaya tataniaga lembaga tataniaga tingkat ke-i

$$\text{Rasio Keuntungan (\%)} = \frac{\text{Keuntungan (} i \text{)}}{\text{Biaya tataniaga (} C_i \text{)}} \times 100\%$$

Keterangan:

i = Keuntungan tataniaga pada tingkat lembaga ke-i

C_i = Biaya tataniaga pada tingkat lembaga ke-i

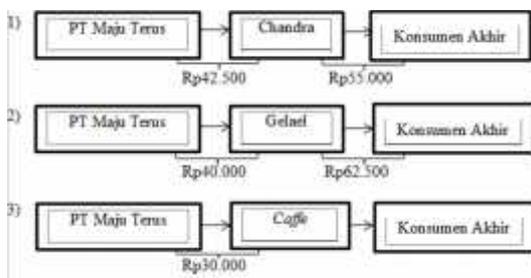
Farmer's Share (%)

$$= \frac{\text{Harga tingkat petani}}{\text{Harga tingkat konsumen}} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi saluran tataniaga selada di PT Maju Terus

Saluran tataniaga adalah sekumpulan pelaku-pelaku usaha (lembaga-lembaga tataniaga) yang saling melakukan aktivitas bisnis dalam membantu menyampaikan produk dari petani sampai konsumen akhir (Kohl dan Uhl dalam Salmiah, 2017). PT Maju Terus merupakan salah satu pelaku agribisnis yang mempunyai kegiatan yaitu produksi hingga pasca panen. PT Maju Terus memasarkan produknya ke berbagai pasar swalayan dan *caffé*, sehingga PT Maju Terus melibatkan lembaga tataniaga. Lembaga tataniaga yang terlibat mengakibatkan beberapa saluran tataniaga. Saluran tataniaga dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Saluran tataniaga

Gambar 1 menunjukkan jumlah saluran tataniaga di PT Maju Terus terdiri dari 3 saluran, yaitu:

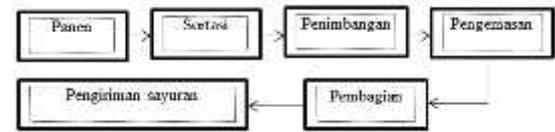
1. PT Maju Terus – Chandra (pasar swalayan) – Konsumen Akhir
2. PT Maju Terus – Gelael (pasar swalayan) – Konsumen Akhir
3. PT Maju Terus – *caffé* – Konsumen Akhir

Lembaga tataniaga yang terlibat memiliki perbedaan dalam melakukan proses

penanganan dan perlakuan. Uraian masing-masing lembaga tataniaga ialah:

1) PT Maju Terus

PT Maju Terus merupakan salah satu produsen sayuran hidroponik yang ada di Bandar Lampung. Produksi yang dilakukan oleh PT Maju Terus terdapat alurnya. Alur produksi dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Alur produksi

2) Pasar swalayan

PT Maju Terus setiap harinya memasok sayuran ke pasar swalayan yaitu Chandra dengan berbagai cabang dan Gelael. Pengiriman sayuran ke pasar swalayan dilakukan selama 2 jam yaitu dari pukul 09.00-11.00 WIB

3) *Caffe*

PT Maju Terus memasok sayuran ke *caffé* setiap harinya. Selada yang dijual ke *caffé* dengan ukuran perkilo yang diperlakukan sama dengan untuk dijual ke pasar swalayan, tetapi pengemasan untuk *caffé* menggunakan kantong plastik

4) Konsumen langsung

Konsumen akhir mendapatkan sayuran dari pasar swalayan dengan harga yang telah berbeda, sehingga harga yang diterima konsumen tinggi. Konsumen menerima harga yang tinggi karena selada yang dijual di pasar swalayan telah melalui berbagai macam penanganan.

Efisiensi tataniaga selada di PT Maju Terus

Efisiensi tataniaga dapat diketahui dalam suatu perusahaan memerlukan analisis margin tataniaga dan rasio keuntungan tataniaga yang dapat dijelaskan berikut ini.

Margin tataniaga adalah suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir (Hanafiah dan Saefuddin, 1986). Perhitungan margin tataniaga di PT Maju Terus dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perhitungan margin tataniaga diPT Maju Terus

Lembaga Pemasaran	Uraian	Saluran 1		Saluran 2		Saluran 3	
		Harga (Rp/Kg)	Share	Harga (Rp/Kg)	Share	Harga (Rp/Kg)	Share
PT Maju Terus	Harga Pokok Produksi	1.358		1.358		1.358	
	Biaya Tataniaga						
	Biaya Pengemasan	165		165		165	
	Biaya Tenaga Kerja	2.305		2.305		2.305	
	Total Biaya Tataniaga	2.470		2.465		2.330	
	Margin Tataniaga	41.132	77%	32.432	63%	28.432	66%
	Margin Keuntungan	28.462		26.167		24.302	
	Harga	42.500		40.000		30.000	
Swalayan Caffe	Biaya Tataniaga						
	Biaya Tenaga Kerja	3.000		730			
	Biaya Pengemasan	170					
	Total Biaya Tataniaga	3.000		900			
	Margin Tataniaga	12.300	33%	22.300	37%		
	Margin Keuntungan	9.410		21.600			
	Harga					30.000	
	Biaya Tataniaga						
	Biaya Tenaga Kerja					12.165	
	Jumlah Biaya Tataniaga					12.165	
	Margin Tataniaga					19.000	34%
	Margin Keuntungan					2.825	6%
	Harga	33.000		42.000		42.000	
	Total Margin Tataniaga (Rp/Kg)	22.432		41.132		42.432	
	Total Biaya Tataniaga (Rp/Kg)	2.505		2.365		2.465	
	Total Margin Keuntungan (Rp/Kg)	41.927		37.767		39.967	

Keterangan: Saluran 1 = Chandra
Saluran 2 = Gelael

Tabel 1 menunjukkan perhitungan bahwa PT Maju Terus menghasilkan margin tataniaga dengan share pada saluran 1 sebesar 77%, pada saluran 2 sebesar 63% dan pada saluran 3 sebesar 66%. Saluran 1 merupakan saluran yang mendapatkan margin tataniaga yang tinggi dibandingkan dengan saluran 2 dan saluran 3, sehingga saluran 1 bisa dikatakan efisien. Margin tataniaga yang

menghasilkan share tertinggi salah satu syarat saluran tataniaga dapat dikatakan efisien.

Efisiensi tataniaga selada hijau dapat dianalisis menggunakan *farmer's share*. Perhitungan *farmer's share* merupakan salah satu penentu saluran tataniaga dikatakan efisien, dengan membandingkan harga yang diberikan produsen dengan yang diterima konsumen (Hidayat dalam Aji,2017). Perhitungan *farmer's share* dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Perhitungan *farmer's share*

Saluran Tataniaga	Harga (Rp/Kg)		Farmer's Share
	Tingkat Perusahaan (Rp)	Tingkat Konsumen (Rp)	
Saluran 1	42500	55000	77%
Saluran 2	42500	62500	68%
Saluran 3	30000	45000	67%

Tabel 2 menunjukkan perhitungan *farmer's share* bahwa saluran 1 mendapatkan nilai 77%, saluran 2 mendapatkan 68%, dan saluran 3 mendapatkan 67%. Saluran 1 merupakan saluran yang paling tinggi mendapatkan *farmer's share*, sehingga saluran 1 menunjukkan tataniaga yang efisien.

Masing-masing pasar swalayan dan *caffe* memiliki rasio keuntungan yang berbeda-beda berdasarkan dari keuntungan dan biaya yang dikeluarkannya. Rasio keuntungan dan biaya pada setiap lembaga tataniaga selada dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rasio keuntungan dan biaya pada setiap lembaga tataniaga

Saluran Pemasaran	Keuntungan /Kg	Biaya Tataniaga /Kg
(1)	(2)	(3)
Saluran 1		

KARYA ILMIAH MAHASISWA (AGRIBISNIS)

a. Jaya Anggara Farm	Rp	38.662	Rp 2.470
b. Chandra Saluran 2	Rp	9.410	Rp 3.090
a. Jaya Anggara Farm	Rp	36.167	Rp 2.465
b. Glael Saluran 3	Rp	21.600	Rp 900
a. Jaya Anggara Farm	Rp	26.302	Rp 2.330
b. Caffé	Rp	2.835	Rp 12.165

Saluran Pemasaran	Keuntungan Kg	Biaya Tataniaga Kg	Rasio Keuntungan dan Biaya (%)
(1)	(2)	(3)	(4)
Saluran 1			
a. PT Maju Terus	Rp 38.662	Rp 2.470	15,7
b. Chandra	Rp 9.410	Rp 3.090	3,0
Saluran 2			
a. PT Maju Terus	Rp 36.167	Rp 2.465	14,7
b. Glael	Rp 21.600	Rp 900	24,0
Saluran 3			
a. PT Maju Terus	Rp 26.302	Rp 2.330	11,3
b. Caffé	Rp 2.835	Rp 12.165	0,23

Tabel 3 menunjukkan bahwa rasio keuntungan dan biaya PT Maju Terus pada saluran 1 sebesar 15,7%, pada saluran 2 sebesar 14,7% dan pada saluran 3 untuk ke *caffé* menghasilkan nilai sebesar 11,3%. Rasio keuntungan dan biaya tertinggi berada pada saluran 1, sehingga saluran 1 dapat dikatakan efisien.

KESIMPULAN

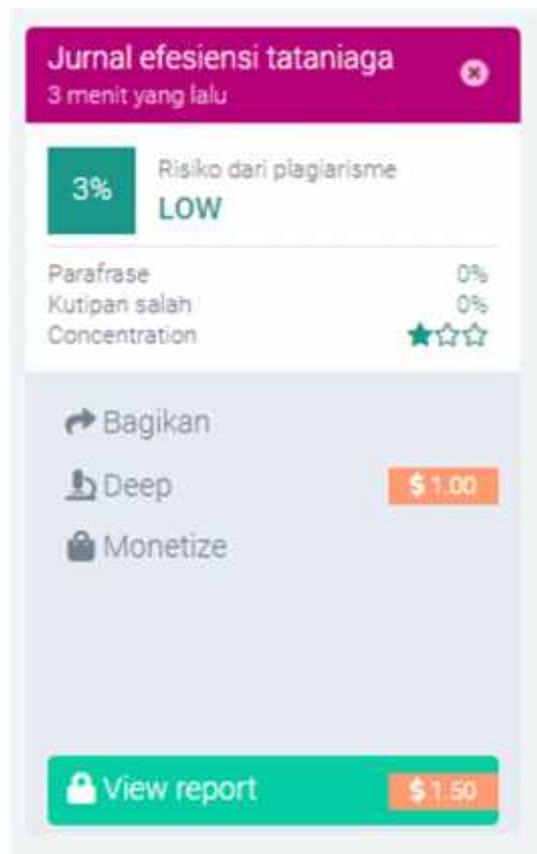
Hasil dan pembahasan yang telah dibuat menyimpulkan bahwa tataniaga selada di PT Maju Terus ialah:

- Saluran tataniaga selada terdiri dari 3 saluran, yaitu:
 - PT Maju Terus – Chandra (pasar swalayan) – konsumen akhir
 - PT Maju Terus – Glael (pasar swalayan) – konsumen akhir
 - PT Maju Terus – *caffé* – konsumen akhir
- Hasil perhitungan efisiensi tataniaga selada menunjukkan bahwa saluran 1 (PT Maju Terus Chandra konsumen akhir) lebih efisien dibandingkan dengan saluran 2 dan 3 karena, PT Maju Terus memiliki margin tataniaga dengan *share* tertinggi sebesar 77% dan memiliki rasio keuntungan dan biaya sebesar 15,7%.

REFERENSI

- Aji, Ardito Atmaka. 2017. Analisis Tataniaga Buah Naga Organik untuk meningkatkan kesejahteraan Petani di Kabupaten Banyuwangi. Politeknik Negeri Banyuwangi. Banyuwangi.
- Masyuliana, T. Keling, dan Salmiah. 2017. Hubungan saluran tataniaga dengan efisiensi tataniaga cabai merah (*Capsicum annum Sp*) [skripsi]. Universitas Sumatra Utara. Medan.
- Hanafiah dan Saefuddin. 1986. Tataniaga Hasil Perikanan. Universitas Indonesia-Press Jakarta

KARYA ILMIAH MAHASISWA (AGRIBISNIS)



TELAH DIPERIKSA DENGAN LAYANAN PENCEGAHAN PLAGIARISME MELALUI MY.PLAGRAMME.COM DAN MEMILIKI:

PARAFRASE 0%

RISIKO PLAGIARISME 3%