

**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN TATANIAGA GULA AREN (*Arenga pinnata*)
DI DESA RUMAH GALUH, KECAMATAN SEI BINGAI KABUPATEN
LANGKAT, PROVINSI SUMATERA UTARA**

Oleh:
Lilis S. Gultom ¹⁾
Wilmar Saragih ²⁾
Universitas Darma Agung, Medan ^{1,2)}
E-mail:
lilis04jun@gmail.com ¹⁾
wilmarsaragih23@gmail.com

ABSTRACT

This study aims at: determining the added value and magnitude obtained in palm sugar processing in Rumah Galuh Village, Sei Bingai District, Langkat Regency, finding out the links, functions, and margins of palm sugar farmers' trading system in Rumah Galuh Village, Sei Bingai District, Regency Langkat; finding the efficient trading system for palm sugar farmers in Rumah Galuh Village, Sei Bingai District, Langkat Regency; and finding the income of palm sugar farmers in Rumah Galuh Village, Sei Bingai District, Langkat Regency. The location of this research was determined purposively (deliberately) in Rumah Galuh Village, Sei Bingai District, Langkat Regency. The sample in this study were palm sugar craftsmen. The samples in this study were: palm sugar farmers (12 people), collector traders (3 people), wholesalers (1 person), and retailers (4 people). The population in this study was 12 populations and all of them were used as samples. The value added analysis used the Hayami method, while the analysis of trade and income was carried out descriptively. The results showed that the average added value of processing sap into palm sugar in the research area was Rp. 1.335.33/kg. The ratio of added value of 57.06% > 50%, meaning that the added value is high. There are three channels of palm sugar trading system in the research area. The first trading channel is: producers collectors retailers consumers, the second trading channel is: producers collectors wholesalers retailers consumers, and the third trading channel is: producers retailers consumers. The share margin received by producers (palm sugar farmers) is higher than the share margin received by traders in the three trading channels. The efficiency of the trade system (1) is 6,56%, the efficiency of the commercial channel (2) is 7,74% and the efficiency of the commercial channel (3) is 6,41%. The three marketing channels are classified as efficient, where the marketing channel (3) is more efficient than the marketing channel (1) and (2). The net income of processing sap into palm sugar in the research area is Rp. 3,145,231.18/month..

Keywords: *Added Value, Tataniga and Palm Sugar*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: mengetahui nilai tambah dan besarnya yang diperoleh pada pengolahan gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat, mengetahui mata rantai, fungsi, dan margin tataniaga petani gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat, mengetahui tataniaga yang efisien pada petani gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat dan mengetahui besarnya pendapatan petani gula aren di Desa Rumah Galuh,

Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat. Penentuan lokasi penelitian ini ditentukan secara *purposive* (sengaja) yaitu di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat. Sampel pada penelitian ini merupakan pengrajin gula aren. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah: petani gula aren (12 orang), pedagang pengumpul (3 orang), pedagang besar (1 orang), dan pedagang pengecer (4 orang). Populasi dalam penelitian ini sebanyak 12 populasi dan semua digunakan sebagai sampel. Analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami, sedangkan analisis tataniga dan pendapatan dilakukan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tambah rata-rata pengolahan nira menjadi gula aren di daerah penelitian Rp.1.335,33/kg1.335,33/kg, dengan rasio nilai tambah sebesar 57,06 % > 50 % artinya nilai tambah tersebut tergolong tinggi. Terdapat tiga saluran tataniaga gula aren di daerah penelitian. Saluran tataniaga I yaitu : produsen → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen, saluran tataniaga II yaitu : produsen → pedagang pengumpul → pedagang besar → pedagang pengecer → konsumen, serta saluran tataniaga III yaitu : produsen → pedagang pengecer → konsumen. *Share margin* yang diterima oleh produsen (petani gula aren) lebih tinggi jika dibandingkan *share margin* yang diterima oleh pedagang pada ketiga saluran tataniaga. Efisiensi saluran tataniaga (1) sebesar 6,56 %, efisiensi saluran tataniaga (2) sebesar 7,74 % dan efisiensi saluran tataniaga (3) sebesar 6,41 %. Ketiga saluran pemasaran tergolong efisien dimana saluran tataniaga (3) lebih efisien dari saluran tataniaga (1) dan (2). Pendapatan bersih pengolahan nira menjadi gula aren di daerah penelitian sebesar Rp. 3.145.231,18/bulan.

Kata Kunci : Nilai Tambah, Tataniga Dan Gula Aren.

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan penting dalam struktur pembangunan perekonomian nasional khususnya di daerah-daerah. Sektor pertanian sampai sekarang masih tetap memegang peran strategis dalam perekonomian nasional.

Gula aren terbuat dari sari atau nira pohon aren tanaman dari keluarga palem. Gula ini memiliki warna coklat gelap cenderung hitam. Rasa gula aren lebih manis dan aromanya lebih kuat dibanding gula merah atau gula jawa. Tekstur gula aren juga lebih kental ketimbang gula merah yang lebih cair.

Nilai tambah dan tata niaga bagi petani memiliki peranan penting yaitu menyalurkan produk pertanian kepada konsumen akhir. Produk pertanian harus ditunjang dengan kegiatan tata niaga, dimana produksi dan tata niaga mempunyai kaitan erat dan merupakan

tindakan ekonomi yang berpengaruh terhadap pendapatan petani.

Data Luas Panen, Produksi Perkebunan Aren, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat, Propinsi Sumatera Utara (2019) dapat dilihat pada Tabel 1. di bawah ini.

Tabel 1. Luas Panen (Ha), Produksi Perkebunan Aren (Ton), Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera Utara Tahun 2019

No.	Perkebunan Aren pada Kecamatan Sei Bingai	Jumlah
1.	Luas Lahan (ha)	47.60
2.	Petani (orang)	66
3.	Produksi (ton)	52,40
4.	Produktivitas (ton/ha)	1,87

Sumber: Data Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Utara (2020)

Nilai tambah merupakan nilai yang ditambahkan kepada barang dan jasa yang dipakai oleh unit produksi dalam proses produksi sebagai biaya antara. Nilai yang ditambahkan sama

dengan balas jasa dalam proses produksi.

Guna mengetahui panjang pendeknya pemasaran gula aren ini maka perlu dilakukan penelitian tataniaga. Tataniaga memiliki peran penting bagi petani untuk menyalurkan produk pertanian kepada konsumen akhir.

Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat, pohon aren cukup banyak ditemui baik di jalan pedesaan maupun di kebun masyarakat yang memang tumbuh secara liar. Sehingga cukup banyak masyarakat Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat yang kemudian memanfaatkan pohon aren untuk diolah menjadi produk baru yang bernilai ekonomis. Dari latar belakang di atas penulis merasa tertarik untuk meneliti (1) nilai tambah yang diperoleh dan bagaimana besarnya pada pengolahan gula aren. (2) mata rantai, fungsi, dan margin petani gula aren. (3) tataniaga yang efisien pada petani gula aren, dan (4) besarnya pendapatan petani gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk: mengetahui nilai tambah dan besarnya yang diperoleh pada pengolahan gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat, mengetahui mata rantai, fungsi, dan margin tataniaga petani gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat, mengetahui tataniaga yang efisien pada petani gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat dan mengetahui besarnya pendapatan petani gula aren di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat.

2. METODE PELAKSANAAN

Penentuan lokasi penelitian ini ditentukan secara *purposive* (sengaja) yaitu di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat. Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan April sampai dengan Agustus 2021. Alasan penentuan lokasi penelitian karena di Desa Rumah Galuh, Kecamatan Sei Bingai, Kabupaten Langkat.

Di dalam suatu penelitian perlu diambil berupa sampel penelitian. Sampel pada penelitian ini merupakan pengrajin gula aren. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah: petani gula aren (12 orang), pedagang pengumpul (3 orang), pedagang besar (1 orang), dan pedagang pengecer (4 orang). Populasi dalam penelitian ini sebanyak 12 populasi dan semua digunakan sebagai sampel.

Analisis nilai tambah produk gula aren menggunakan metode Hayani, sedangkan analisis margin tataniga dilakukan dengan perhitungan menggunakan rumus :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

M = Margin Tataniaga (Rp/Kg)

Pr = Harga Konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga Produsen (Rp/Kg)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Nilai Tambah Pengolahan Gula Aren di Daerah Penelitian

Nilai tambah pengolahan gula aren dihitung dengan menggunakan metode Hayami. Hal ini dilakukan karena dengan menggunakan metode Hayami dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output, dan produktivitas. Disamping itu dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik-pemilik faktor produksi dan dapat diterapkan unntuk kegiatan pemasaran pengolahan gula aren tersebut. Untuk lebih jelas

mengenai nilai tambah hasil pengolahan pengolahan gula aren pada Tabel 2.

Tabel 2. Besarnya Nilai Tambah Pengolahan Gula Aren

No	Variabel Output, Input dan Harga	Rumus	Nilai
1	Output (Kg/Bulan)	(1)	296,08
2	Bahan Baku (liter/Bulan)	(2)	2.368,33
3	Tenaga Kerja (HOK/Bulan)	(3)	20,15
4	Faktor Konversi	(4) = (1) / (2)	0,13
5	Koefisien Tenaga Kerja	(5) = (3) / (2)	0,0085
6	Harga Output (Rp/Kg)	(6)	18.000
7	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/HOK)	(7)	50.000
Pendapatan dan Nilai Tambah			
8	Harga Bahan Baku (Rp/liter)	(8)	1.000
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	(9)	4,67
10	Nilai Output	(10) = (4) x (6)	2.340
11	a. Nilai Tambah	(11a) = (10) – (9) – (8)	1.335,33
	b. Rasio Nilai Tambah	(11b) = (11a/10)x100%	57,06
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	(12a) = (5) x (7)	615
	b. Bagian Tenaga Kerja (%)	(12b) = (12a/11a)x100%	46,06
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	(13a) = 11a – 12a	720,33
	b. Bagian Keuntungan (%)	(13b) = (13a/11a)x100%	30,78
Balas Jasa Untuk Faktor Produksi			
14	Margin (Rp/kg)	(14) = (10) – (8)	1.340
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	(14a) = (12a/14) x 100%	45,90
	b. Sumbangan Input Lain (%)	(14b) = (9/14) x 100%	0,35
	c. Keuntungan (%)	(14c) = (13a/13) x 100%	53,76

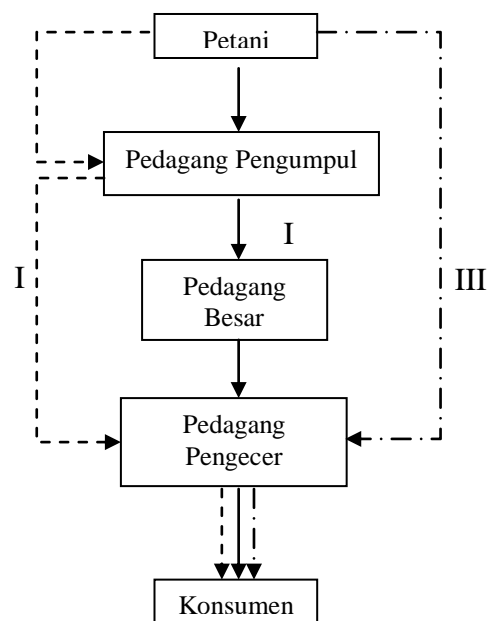
Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

Nilai tambah pengolahan gula aren untuk 1 liter (kg) nira yaitu sebesar Rp. 1.335,33/kg. Hasil nilai tambah ini didapatkan dari selisih antara nilai output yang dihasilkan dengan biaya penunjang, biaya penyusutan, dan juga biaya bahan baku pengolahan gula aren. Rasio nilai tambah yaitu perbandingan antara nilai tambah dengan nilai output yang dihasilkan. Adapun rasio nilai tambah sebesar 57,06 %, yang artinya dalam pengolahan nira menjadi gula aren ini memberikan nilai tambah sebesar 57,06 % dari nilai output yang dihasilkan sehingga tergolong tinggi.

Mata Rantai, Fungsi dan Margin Petani Gula Aren di Daerah Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa ada tiga bentuk saluran pemasaran gula aren yang ada di daerah penelitian. Adapun

rantai tantaniaga gula aren di daerah penelitian dapat digambarkan dalam skema pada Gambar 3.1 berikut.



Gambar 1. Saluran Tataniaga Gula Aren
Keterangan :

- ▶ : Saluran Tataniaga I
 - - - - -▶ : Saluran Tataniaga II
 - · - · - ·▶ : Saluran Tataniaga III

Saluran Tataniaga I

Mata rantai saluran tataniaga I di daerah penelitian dapat dilihat pada gambar berikut :

Petani→P. Pengumpul → P. Besar →P
 Pengecer→Konsumen

Gambar 2. Saluran Tataniaga I

Hasil penelitian diperoleh bahwa fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga akan melakukan fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran gula aren di daerah penelitian.

Tabel 2. Fungsi-Fungsi Tataniaga yang Dilakukan Oleh Lembaga Tataniaga pada Saluran I

Fungsi Tatanaga	Produsen	Pedagang Pengumpul	Pedagang Besar	Pedagang Pengecer
Pembelian	-	√	√	√
Penjualan	√	√	√	√
Penimbangan	-	√	√	√
Transportasi	-	√	√	√
Pengepakan	√	√	√	√

Keterangan :

- = tidak melakukan Fungsi Tataniaga
 √ = Melakukan Fungsi Tataniaga

Pada saluran tataniaga I, pedagang pengumpul dan pedagang besar mengeluarkan biaya transportasi, biaya penimbangan dan biaya pengepakan. Analisis *price spread* pemasaran gula aren dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis Price Spread Pemasaran Gula Aren pada Saluran I, Tahun 2021

No.	Uraian Kegiatan	Price Spread (Rp/kg)	Harga (Rp/kg)	Share Margin (%)	
1	Tingkat Produsen Harga Jual		18.000	75,00	
2	Tingkat Pedagang Pengumpul		18.000	75,00	
	A. Harga Beli				
	B. Biaya				
	- Transportasi	300,00			1,25
	- Penimbangan	100,00			0,42
	- Pengepakan	150,00	0,63		
	Total Biaya	550,00	2,29		
	C. Profit Margin	1.450,00	6,04		

	D. Margin	2.000,00		8,33	
3	Tingkat Pedagang Besar		20.000	83,33	
	A. Harga Beli				
	B. Biaya				
	- Transportasi	500,00			2,08
	- Penimbangan	50,00			0,21
	- Pengepakan	100,00			0,42
	Total Biaya	650,00			2,71
C. Profit Margin	1.350,00	5,63			
	D. Margin	2.000,00		8,33	
4	Tingkat Pedagang Pengecer		22.000	91,67	
	A. Harga Beli				
	B. Biaya				
	- Transportasi	200,00			0,83
	- Penimbangan	117,50			0,49
	- Pengepakan	57,50			0,24
	Total Biaya	375,00			1,56
	C. Profit Margin	1.625,00			6,77
	D. Margin	2.000,00		8,33	
	E. Marketing Margin	6.000,00		25,000	
	F. Harga Jual		24.000	100,00	
5	L/C			2,81	
Harga Beli Konsumen			24.000	100,00	

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

Analisis *price spread* dan *share margin* gula aren pada saluran pemasaran I tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Perhitungan Price Spread dan Share Margin Pemasaran Gula pada Saluran Pemasaran I, Tahun 2021

No.	Komponen Biaya Pemasaran	Price Spread (Rp/kg)	Share Margin (%)
1.	Harga Jual Produsen	18.000,00	75,00
2.	Biaya Pemasaran		
	Transportasi	1.000,00	4,17
	Penimbangan	267,50	1,11
	Pengepakan	307,50	1,28
	Total Biaya	1.575,00	6,56
3.	Profit Margin + Jasa Pedagang	4.425,00	18,44
4.	Margin	6.000,00	25,00
5.	Marketing Margin	6.000,00	25,00
6.	Harga Beli Konsumen	24.000,00	100,00
7.	L/C		2,81

Sumber: Data Diolah, Tahun 2021

Berdasarkan data pada Tabel 4 dapat diketahui bahwa besar margin pada saluran I adalah Rp. 6.000,00/kg atau 25 % share margin. Share margin yang diterima oleh produsen 75 %. Hal ini berarti share margin yang diterima oleh produsen lebih tinggi jika

dibandingkan share margin yang diterima oleh pedagang 25 %.

b. Saluran Tataniaga II

Mata rantai saluran tataniaga II di daerah penelitian dapat dilihat pada gambar berikut :

Petani → P. Pengumpul → P. Pengecer → Konsumen

Gambar 3. Saluran Tataniaga II

Fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga tataniaga pada saluran II dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Fungsi-Fungsi Tataniaga yang Dilakukan Oleh Lembaga Tataniaga pada Saluran II

Fungsi Tatanaga	Produ sen	Pedagang Pengumpul	Pedagang Pengecer
Pembelian	-	√	√
Penjualan	√	√	√
Penimbangan	-	√	√
Transportasi	-	√	√
Pengepakan	√	√	√

Keterangan :

- = tidak melakukan Fungsi Tataniaga

√ = Melakukan Fungsi Tataniaga

Masing-masing biaya mengeluarkan harga yang berbeda. Analisis biaya pemasaran gula aren saluran II dapat Tabel 5.

Tabel 5. Analisis *Price Spread* Pemasaran Gula Aren pada Saluran II, Tahun 2021

No.	Uraian Kegiatan	<i>Price Spread</i> (Rp/kg)	Harga (Rp/kg)	<i>Share Margin</i> (%)
1	Tingkat Produsen Harga Jual		18.000	75,00
2	Tingkat Pedagang Pengumpul		18.000	75,00
	A. Harga Beli			
	B. Biaya			
	- Transportasi	500,00		2,08
	- Penimbangan	100,00		0,42
	- Pengepakan	150,00		0,63
	Total Biaya	750,00		3,13
	C. Profit Margin	2.250,00		9,38
	D. Margin	3.000,00		12,50
3	Tingkat Pedagang Pengecer		21.000	87,50
	A. Harga Beli			
	B. Biaya			
	- Transportasi	500,00		2,08
	- Penimbangan	400,00		1,67
	- Pengepakan	100,00		0,42
	Total Biaya	1.000,00		4,17
C. Profit Margin	2.000,00		8,33	
D. Margin	3.000,00		12,50	
E. <i>Marketing Margin</i>	6.000,00		25,00	
	F. Harga Jual		24.000	100,00
4	L/C			2,43
	Harga Beli Konsumen		24.000	100,00

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021.

Analisis *price spread* dan *share margin* gula aren pada saluran pemasaran II tersebut dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Perhitungan *Price Spread* dan *Share Margin* Pemasaran Gula Aren pada Saluran Pemasaran II, Tahun 2021

No	Komponen Biaya Pemasaran	<i>Price Spread</i> (Rp/kg)	<i>Share Margin</i> (%)
1.	Harga Jual Produsen	18.000,00	75,00
2.	Biaya Pemasaran		
	- Transportasi	1.000,00	4,17
	- Penimbangan	500,00	2,08
	- Pengepakan	250,00	1,04
	Total Biaya	1.750,00	7,29
3.	Profit Margin + Jasa Pedagang	4.250,00	17,71
4.	Margin	6.000,00	25,00
5.	<i>Marketing Margin</i>	6.000,00	25,00
6.	Harga Beli Konsumen	24.000,00	100,00
7.	L/C		2,43

Sumber: Data Diolah, Tahun 2021

Berdasarkan data pada Tabel 6 dapat diketahui bahwa besar margin pada saluran II adalah Rp. 6.000/kg atau 25 % *share margin*. *Share margin* yang diterima oleh produsen 75 %. Hal ini berarti *share margin* yang diterima oleh produsen (petani gula aren) lebih tinggi jika dibandingkan *share margin* yang diterima oleh pedagang 25 %. Besarnya *share margin* yang diterima oleh petani disebabkan petani sudah dapat mengakses harga gula aren di tingkat konsumen.

c. Saluran Tataniaga III

Mata rantai saluran tataniaga III di daerah penelitian dapat dilihat pada gambar berikut :

Petani → Pedagang Pengecer → Konsumen

Gambar 4. Saluran Tataniaga III

Saluran tataniaga III adalah saluran tataniaga yang terdiri dari produsen-pedagang pengecer-konsumen. Pada saluran tataniaga ini, volume pemasaran tergolong rendah, karena keterbatasan modal dan waktu dari pedagang pengecer.

Tabel 7. Fungsi-Fungsi Tataniaga yang Dilakukan Oleh Lembaga Tataniaga pada Saluran III

Fungsi Tataniaga	Produsen	Pedagang Pengecer
Pembelian	-	√
Penjualan	√	√
Penimbangan	√	√
Transportasi	-	√
Pengepakan	√	√

Keterangan :

- = tidak melakukan Fungsi Tataniaga

√ = Melakukan Fungsi Tataniaga

Analisis biaya pemasaran gula aren saluran III di daerah penelitian dapat Tabel 8.

Tabel 8. Analisis *price spread* Pemasaran Gula Aren pada Saluran III, Tahun 2021

No.	Uraian Kegiatan	<i>Price spread</i> (Rp/kg)	Harga (Rp/kg)	<i>Share Margin</i> (%)
1	Tingkat Produsen Harga Jual		18.000	75,00
2	Tingkat Pedagang Pengecer			
	A. Harga Beli		18.000	75,00
	B. Biaya			
	Transportasi	725,00		3,02
	Penimbangan	250,00		1,04
	Pengepakan	562,50		2,34
	<i>Total Biaya</i>	1.537,50		6,41
C. Profit Margin	4.462,50		18,59	
D. Margin	6.000,00		25,00	
E. <i>Marketing Margin</i>	6.000,00		25,00	
F. Harga Jual		24.000	100,00	
3	L/C			2,90
Harga Beli Konsumen			24.000	100,00

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

Berdasarkan data pada Tabel 8 dapat diketahui bahwa besar margin pada saluran III adalah Rp. 6.000,00/kg atau 25 % *share margin*. *Share margin* yang diterima oleh produsen 75 %. Hal ini berarti *share margin* yang diterima oleh produsen lebih tinggi jika dibandingkan *share margin* yang diterima oleh pedagang 25 %.

Tabel 9. Perhitungan *Price Spread* dan *Share Margin* Pemasaran Gula Aren pada Saluran Pemasaran III, Tahun 2021

No.	Komponen Biaya Pemasaran	<i>Price Spread</i> (Rp/kg)	<i>Share Margin</i> (%)
1.	Harga Jual Produsen	18.000,00	75,00

2.	Biaya Pemasaran		
	- Transportasi	725,00	3,02
	- Penimbangan	250,00	1,04
	- Pengepakan	562,00	2,34
	Total Biaya	1.537,00	6,41
3.	Profit Margin + Jasa Pedagang	4.462,00	18,59
4.	Margin	6.000,00	25,00
5.	<i>Marketing Margin</i>	6.000,00	25,00
6.	Harga Beli Konsumen	24.000,00	100,00
7.	L/C		2,90

Sumber: Data Diolah, Tahun 2021

Berdasarkan data pada Tabel 9 dapat diketahui bahwa besar margin pada saluran III adalah Rp. 6.000/kg atau 25 % *share margin*. *Share margin* yang diterima oleh produsen 75 %. Hal ini berarti *share margin* yang diterima oleh produsen (petani gula aren) lebih tinggi jika dibandingkan *share margin* yang diterima oleh pedagang 25 %. Besarnya *share margin* yang diterima oleh petani disebabkan petani sudah dapat mengakses harga gula aren di tingkat konsumen.

Dari hasil analisa dan pembahasan pada identifikasi masalah ke 3 maka hipotesis yang menyatakan bahwa ada perbedaan mata rantai, fungsi dan margin petani gula aren di daerah penelitian dapat diterima.

3.3. Tingkat Efisiensi pada Setiap Saluran Pemasaran Gula Aren di Daerah Penelitian

Dari hasil perhitungan tingkat efisiensi pemasaran dari saluran I, II dan III pada komoditi gula aren dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Efisiensi Pemasaran

No	Saluran Pemasaran (Mata Rantai)	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Nilai Produk (Rp/kg)	Ep (%)
1	Mata Rantai I	1.575,00	24.000	6,56
2	Mata Rantai II	1.750,00	24.000	7,74
3	Mata Rantai III	1.537,50	24.000	6,41

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

Dari hasil perhitungan di atas, dapat dilihat bahwa pemasaran gula aren pada saluran pemasaran (1), (2) dan (3) sudah efisien karena efisiensi pemasaran (Ep) < 50 %. Menurut Soekartawi (2002) bahwa jika Ep < 50 % maka pemasaran dikatakan efisien.

3.4. Pendapatan Petani Gula Aren di Daerah Penelitian

a. Biaya Produksi Pengolahan Nira Menjadi Gula Aren di Daerah Penelitian

Tabel 11. Biaya Produksi Rata-Rata (Rp) Pengolahan Nira Menjadi Gula Aren per Bulan di Daerah Penelitian

No	Jenis Biaya	Biaya Produksi (Rp/bulan)	Persentase (%)
1	Biaya Bahan Baku	-	-
2	Biaya Input Lain	608.000,00	27,84
3	Biaya Tenaga Kerja	1.459.791,67	66,83
4	Biaya Penyusutan	82.449,38	3,77
5	Biaya PBB	34.027,78	1,56
Total		2.184.268,82	100,00

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

b. Rata-rata Penerimaan dan Pendapatan Usaha Pengolahan Nira menjadi Gula Aren

Tabel 12. Penerimaan dan Pendapatan (Rp) Pengolahan Nira Menjadi Gula Aren

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Produksi (kg)	296,08
2	Harga (Rp/kg)	18.000,00
3	Penerimaan (Rp/bulan)	5.329.500,00

4	Biaya Produksi (Rp/bulan)	2.184.268,82
5	Pendapatan (Rp/bulan)	3.145.231,18

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

Pendapatan dihitung dari penerimaan dikurangi biaya produksi. Besarnya biaya produksi pada pengolahan nira menjadi gula aren sebesar Rp. 2.184.268,82/bulan, sehingga diperoleh pendapatan bersih pengolahan nira menjadi gula aren sebesar Rp. 3.145.231,18/bulan.

4. SIMPULAN

1. Nilai tambah rata-rata pengolahan nira menjadi gula aren di daerah penelitian Rp.1.335,33/kg1.335,33/kg, dengan rasio nilai tambah sebesar 57,06 % > 50 % artinya nilai tambah tersebut tergolong tinggi.
2. Mata rantai tataniaga gula aren yaitu : petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer dengan fungsi tataniaga yang dilakukan yaitu : pembelian, penjualan, transportasi, penimbangan dan pengepakan. Share margin yang diterima oleh petani sebesar 75 % lebih tinggi dibandingkan oleh pedagang sebesar 25 %.
3. Efisiensi saluran tataniaga (1) sebesar 6,56 %, efisiensi saluran tataniaga (2) sebesar 7,74 % dan efisiensi saluran tataniaga (3) sebesar 6,41 %. Ketiga saluran pemasaran tergolong efisien dimana saluran tataniaga (3) lebih efisien dari saluran tataniaga (1) dan (2).
4. Besarnya pendapatan bersih petani pengolahan nira menjadi gula aren sebesar Rp. 3.145.231,18/bulan.

Saran

1. Kepada petani gula aren nira dapat meningkatkan kapasitas produksi gula aren dengan melihat pangsa pasar yang lebih besar.

2. Kepada peneliti selanjutnya, agar meneliti strategi pemasaran gula aren di daerah penelitian.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Astrid Nur. 2013. *Analisis Tataniaga Wortel (Daucus Carota L) Di Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur Jawa Barat*. Universitas IPB. Bogor.
- Anindita, Ratya dan Nur Baladina. 2017. *Pemasaran Produk Pertanian*. ANDI. Yogyakarta.
- Hanafie, Rita. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. C.V ANDI OFFSET. Yogyakarta.
- Jumiati, Elly., dkk., 2013. *Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam Di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur*. *Jurnal Agrifor*. Volume 12 Nomor 1 Maret 2013. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Kotler, Philip., dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi Ke Tiga Belas*. Erlangga. Jakarta.
- Soekartawi. 2005. *Analisis Usahatani*. UI Press. Jakarta.
- Soeseno, S., 1995. *Bertanam Aren*. Penebar Swadaya. Jakarta.