

**ANALISIS TATANIAGA KUBIS (*Brassica oleraceae*)
(Studi Kasus di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang)**

Tri Nofianto Aji, Renan Subantoro, Eka Dewi Nurjayanti

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim

ABSTRACT

Deles village is one of cabbages producers that located near with the economic central in Bawang District. The distance between Deles and Bawang which is near, has advantage for the cabbages farmer to distribute their agricultural produce. The objectives of the research are 1). To know the pattern of trading system 2). To determine the amount of profits earned by farmers in various pattern of trading system 3). To know the efficiency of cabbages trading system based on marketings margin, farmer's share, and profit ratio. The location of research selected by purposive method, that is Deles Village, because Deles Village is the largest producer of cabbage in Bawang District. The number of farmers were selected as respondent are 30 farmers who own land, which consist of 15 farmers from Mulya Sari farmers group and 15 farmers from Subur Makmur farmers group. Sampling method of marketing agencies conducted by snowball sampling method. The research used qualitative and quantitative analysis methods. Based on the results of the research, there are three pattern of cabbage trading system in Deles Village, which are zero level, one level, and two level of cabbage trading system. Zero level of cabbage consist of farmers → consumers, the one level consist of farmers → retailers → consumers. and two level consist of farmers → collectors → retailers → consumers. There are 5 farmers who are involved in zero level of cabbage trading system, 13 farmers who are involved in one level, and 12 farmers who are involved in two level. The biggest profits are obtained by farmers in cabbage trading system zero level, that is Rp 691,64 /kg. The most efficient cabbage is trading system two level, with a marketing margin of Rp 2.175 /kg, farmer's share of 20,90 %, and a profit ratio Rp 2,21 /kg.

Keywords: Cabbage, farmer's share, profit ratio, trading system.

PENDAHULUAN

Hortikultura merupakan salah satu komoditas pertanian yang mempunyai potensi untuk dikembangkan, mengingat wilayah Indonseia yang sebagian besar beriklim tropis cocok untuk tanaman hortikultura. Hortikultura adalah salah satu sumber pertumbuhan baru pertanian yang sangat diharapkan peranannya dalam menunjang pembangunan ekonomi nasional. Pengembangan hortikultura juga merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan keberhasilan diversifikasi produk pertanian yang pada akhirnya menambah pangsa pasar dan daya saing (Departemen Pertanian, 2006).

Salah satu usaha budidaya hortikultura yang diusahakan oleh petani di Indonesia yaitu budidaya sayuran kubis. Kubis yang dikenal dengan nama latin *Brassica oleracea* merupakan sayuran yang dapat berkembang dengan baik di

daerah dataran tinggi dengan suhu rata-rata 10-24°C, dengan suhu optimal 17°C. Kebanyakan varietas ini dapat bertahan pada keadaan dingin yaitu ($\pm 6-10$) °C. Dengan curah hujan 80% dari normal dan tumbuh pada ketinggian 200-2.000 meter dari permukaan laut. Untuk varietas dataran tinggi, dapat tumbuh baik pada ketinggian 1.000-2.000 meter dari permukaan laut (Sastrosayono, 2004).

Tabel 1. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Kubis di Desa Deles Tahun 2008-2012.

Tahun	Luas panen(ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
2008	620	1314,00	2,12
2009	473	1169,35	2,47
2010	566	724,79	1,28
2011	180	666,25	3,70
2012	145	1577,54	10,88

Sumber: Balai Pertanian Peternakan Perikanan Kecamatan Bawang, 2013.

Desa Deles merupakan salah satu penghasil sayuran kubis yang berada dekat dengan pusat perekonomian di Kecamatan Bawang. Sehingga dengan jarak yang lebih dekat tersebut memberikan keuntungan bagi petani kubis dalam memasarkan hasil budidayanya. Guna mengetahui panjang pendeknya saluran tataniaga sayuran kubis di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang ini perlu adanya penelitian yang bersangkutan dengan proses tataniaga sayuran kubis. Karena dengan adanya penelitian tersebut dapat digunakan sebagai acuan bagi para pelaku tataniaga pertanian di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang.

Berdasarkan latar belakang dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut: 1). Bagaimana pola saluran tataniaga sayuran kubis yang terbentuk di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang, 2). Bagaimana keuntungan yang diperoleh petani dari berbagai pola saluran tataniaga yang ada di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang, 3). Bagaimana efisiensi saluran tataniaga sayuran kubis berdasarkan margin tataniaga *farmer's share*, dan rasio keuntungan di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini dilakukan di Desa Deles, Kecamatan Bawang Kabupaten Batang Jawa Tengah. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang yang memiliki 8 dukuh, juga merupakan salah satu kawasan pengembang hortikultura, dengan total produksi kubis pada tahun 2013 mencapai 1577,54 (Ton). Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari sampai April 2014.

Penentuan petani responden di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang dilakukan secara sengaja (*Purposive Sampling*). Untuk itu dengan mempertimbangkan kriteria status kepemilikan lahan milik sendiri tersebut dapat diambil responden dari Kelompok Tani Subur Makmur sebanyak 15 orang dan 15

orang dari Kelompok Tani Mulya Sari. Penentuan responden untuk pedagang pengepul, pedagang pengecer dan konsumen akhir dilakukan dengan metode *Snow Ball Sampling* yaitu dengan cara mengikuti alur pemasaran hingga produk sampai ke konsumen dengan menelusuri saluran pemasaran kubis di daerah penelitian. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pelaku pasar yaitu mulai dari tingkat petani pedagang pengepul, pedagang pengecer, sampai konsumen.

Dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder (Soeratno dan Arsyad, 2003), yang dimaksud data primer dan data skunder adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang di peroleh dari sumber pertama melalui prosedur dan teknik pengambilan data yang dapat berupa interview, observasi, maupun penggunaan instrumen pengukuran yang secara khusus dirancang sesuai kebutuhannya. Data primer berupa pengamatan dan wawancara langsung kepada petani, pedagang perantara dan pedagang lain.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber tidak langsung yang biasanya berupa data dokumentasi dan arsip-arsip resmi. Data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait, seperti Kantor Desa Deles, Kantor Kecamatan Bawang, Dinas Pertanian Tanaman Pangan Jawa Tengah, Badan Pusat Statistik Kabupaten Batang, perpustakaan dan media elektronik seperti internet.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

1. Analisis Margin Tataniaga

Analisis margin tataniaga digunakan untuk melihat tingkat efisiensi teknis tataniaga sayuran kubis. Marjin tataniaga dihitung berdasarkan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap tingkat lembaga tataniaga (Kohl dan Uhl, 2002).

$$Mi = Psi - Pbi \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan :

Mi = marjin tataniaga di tingkat ke-i

Psi = harga jual pasar di tingkat ke-i

Pbi = harga beli pasar di tingkat ke-i

2. Analisis *Farmer's Share*

Farmer's Share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani (Kohl dan Uhl, 2002). Besarnya nilai bagian petani dapat dihitung berdasarkan rumus :

$$Farmer's Share = \frac{Pf}{Pr} \times 100\% \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan :

Pf = harga di tingkat petani

Pr = harga yang dibayarkan konsumen akhir

3. Rasio Keuntungan

Rasio Keuntungan dan Biaya pemasaran merupakan besaran yang diterima lembaga pemasaran sebagai imbalan atas biaya pemasaran yang dikeluarkan

(Kohl dan Uhl, 2002). Rasio keuntungan dan biaya pemasaran setiap lembaga tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Rasio Keuntungan dan Biaya} = \frac{\pi}{C1} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :

Π = keuntungan lembaga pemasaran

$C1$ = biaya pemasaran

Menurut Soekartawi (2002), sistem pemasaran dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat yaitu :

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari produsen dengan biaya semurah-murahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dalam keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani Responden

Pada penelitian ini jumlah responden petani adalah 30 orang. Petani berasal dari dua kelompok tani yang ada di Desa Deles, yaitu Kelompok Tani Subur Makmur dan Kelompok Tani Mulya Sari. Petani yang menjadi responden merupakan petani yang sedang melakukan usaha tani kubis baik sebagai usaha sampingan maupun sebagai usaha pokok. Petani responden tidak hanya menanam sayuran kubis sebagai komoditas utama, tetapi juga menanam sayuran antara lain seperti sawi, cabe, dan tomat. Pola tanam yang diterapkan oleh petani kubis di Desa Deles yaitu dengan menggunakan cara tanam tumpangsari dan monokultur. Perbedaan pola tanam ini dipengaruhi oleh luas lahan garapan yang dikelola.

Karakteristik Responden Lembaga Tataniaga Kubis

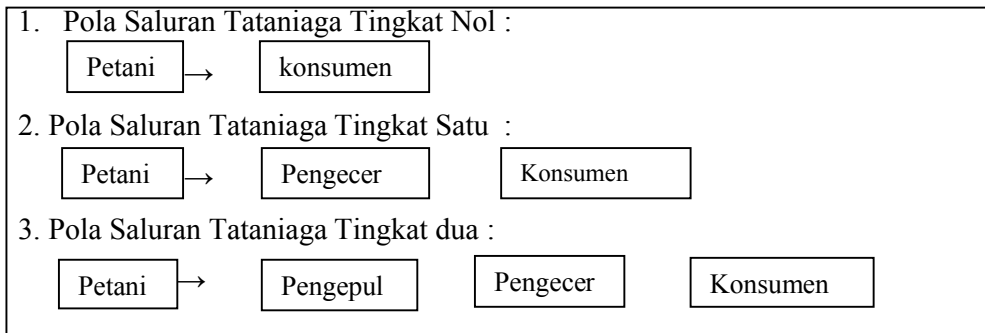
Karakteristik responden tataniaga kubis meliputi pedagang yang terlibat dalam saluran pemasaran kubis terdiri dari 5 orang petani pedagang yang berasal dari desa penelitian, pedagang pengepul sebanyak 4 orang di Pasar Bawang, pedagang pengecer sebanyak 6 orang di Pasar Bawang dan Pasar Tersono.

Berdasarkan informasi dari pelaku usaha atau lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran tataniaga kubis di Desa Deles, komoditas kubis merupakan komoditas yang dapat dijumpai sepanjang tahun yang memiliki nilai jual berubah-ubah dan untuk memproduksi kubis merupakan hal yang cukup mudah, sehingga petani masih berminat untuk memproduksi komoditas kubis.

Dalam menanam komoditas kubis petani dapat mengkombinasikan tanaman kubis dengan tanaman lain dalam satu tahun penanaman (tumpangsari), yang secara umum dilakukan oleh petani di Kecamatan Bawang dengan memperhatikan atau memprediksi harga yang akan terjadi. Saluran tataniaga sayuran kubis di Desa Deles dari petani hingga konsumen akhir melibatkan beberapa lembaga tataniaga diantaranya pedagang pengepul dan pedagang pengecer.

Berdasarkan hasil pengamatan terdapat tiga saluran tataniaga sayuran kubis di Desa Deles. Menurut Kotler (2003) bahwa saluran tataniaga dapat dibedakan menjadi beberapa tingkatan, antara lain :

- a. Saluran tingkat nol, yaitu produsen langsung menjual produknya ke konsumen akhir.
- b. Saluran tingkat satu, yaitu hanya terdapat satu lembaga pemasaran yang terlibat yaitu pengecer.
- c. Saluran tingkat dua, di mana terdapat dua lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran yaitu pengepul dan pengecer.



Gambar 1. Pola Saluran Tataniaga Kubis di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang

Dari hasil pengamatan ditemukan lima dari 30 orang petani responden berperan sebagai petani pedagang. Hal ini terjadi karena harapan petani untuk memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan menjual sayuran hasil panen kepada pedagang perantara. Meskipun pada kenyataannya petani pedagang harus menanggung biaya yang dikeluarkan ketika melakukan pemanenan sampai pemasaran. Adapun komposisi jumlah petani yang terlibat pada setiap saluran tataniaga kubis yang ada di Desa Deles dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Petani Pada Setiap Pola Saluran Tataniaga Kubis.

Pola Saluran Tataniaga Kubis	Jumlah Petani (Orang)	Persentase (%)
Pola Saluran Tingkat nol	5	16,7
Pola Saluran Tingkat satu	13	43,3
Pola Saluran Tingkat dua	12	40
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer, 2014.

Saluran Tataniaga Tingkat Nol

Saluran tataniaga nol merupakan saluran tataniaga yang terdiri dari petani dan konsumen. Jenis saluran tataniaga ini dilakukan oleh lima orang petani responden. Petani membawa sayuran kubis ke pasar Bawang dan langsung menjual hasil panennya secara eceran kepada konsumen yang berada di pasar

Bawang. Pada saluran tataniaga ini, petani juga berperan sebagai pedagang pengecer. Petani menjual sayuran dalam bentuk eceran antara jam 04.00 - 09.00 WIB.

Alasan petani menggunakan saluran tataniaga nol adalah karena petani akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan jika menjual kepada pedagang pengepul atau pedagang pengecer. Informasi harga diperoleh dari pedagang pengepul maupun pedagang pengecer.

Saluran Tataniaga Tingkat Satu

Saluran tataniaga satu merupakan saluran tataniaga yang terdiri dari petani, pedagang pengecer dan konsumen. Jenis saluran tataniaga ini dilakukan oleh 13 orang dari 30 petani responden. Petani membawa sayuran kubis sendiri dengan menggunakan mobil bak terbuka ke Pasar Bawang dan langsung menjual hasil panen kepada pedagang pengecer yang berada di Pasar Bawang dengan biaya transportasi Rp 2500,- /70 kg.

Biaya yang harus dikeluarkan oleh petani adalah biaya pengangkutan, biaya sewa tempat dan biaya retribusi. Petani menjual produk sayuran ke pasar, jika terjadi panen dan sayuran yang dibawa ke pasar berbeda-beda tergantung dari hasil panen. Alasan petani menggunakan saluran tataniaga satu adalah karena petani akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan menjual kepada pedagang pengepul.

Saluran Tataniaga Tingkat Dua

Saluran tataniaga dua merupakan saluran tataniaga terdiri dari petani, pedagang pengepul, pedagang pengecer dan konsumen. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diketahui bahwa petani yang menjual sayuran kubis di Desa Deles melalui pedagang pengepul berjumlah 12 orang dari 30 orang petani yang diwawancarai. Alasan petani menggunakan saluran tataniaga ini adalah karena petani tidak perlu memasarkan sendiri produk yang dihasilkannya.

Produk petani yang dijual kepada pedagang pengepul sudah pasti terjual habis, karena sudah menjadi resiko pedagang pengepul jika produknya tidak terjual habis. Pedagang pengepul umumnya hanya menjual sayuran kubis saja. Hasil panen sayuran kubis diangkut dengan menggunakan mobil. Biaya transportasi yang dikenakan Rp1500/ 70 kg. Sehingga dengan pemaparan tersebut, pola saluran tataniaga kubis di Desa Deles hanya ditemukan tiga pola saluran tataniaga. Selain itu berdasarkan hasil pengamatan tidak ditemukan pedagang besar yang ikut dalam pola saluran tataniaga kubis yang terbentuk.

Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah penjumlahan dari seluruh biaya tataniaga yang dikeluarkan dan keuntungan yang diambil oleh lembaga tataniaga selama proses pendistribusian satu komoditas dari satu lembaga tataniaga ke lembaga tataniaga lainnya. Komponen biaya tataniaga kubis terdiri dari harga beli, biaya pikul, biaya transportasi, penyimpanan dan lain-lain. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat maka semakin memperbesar margin tataniaga.

Tabel 3. Penyebaran Harga Rata-Rata dan Marjin Tataniaga Kubis di Desa Deles, 2014.

Unsur Margin	Pola nol		Pola satu		Pola dua	
	Rp/Kg	%)*	Rp/Kg	%	Rp/kg	%
Petani						
Harga Jual	1500	100	846,16	45,74	575,06	20,90
Biaya Produksi	501,86	34,54	501,86	26,86	501,86	18,25
Biaya Pemasaran	306,50	20,40	-	-	-	-
Keuntungan	691,64	46,10	344,30	18,43	73,20	2,66
Pedagang Pengepul						
Harga Beli	-	-	-	-	575	20,90
Biaya Pemasaran	-	-	-	-	400	14,50
Keuntungan	-	-	-	-	875	31,80
Margin Tataniaga	-	-	-	-	1275	46,40
Harga Jual	-	-	-	-	1850	67,30
Pedagang Pengecer						
Harga beli	-	-	846,16	45,74	1850	67,30
Biaya Pemasaran	-	-	400	21,62	300	10,90
Keuntungan	-	-	621,86	33,61	600	21,80
margin tataniaga	-	-	1021,86	55,24	900	32,70
Harga jual	-	-	1868	100	2750	100
Konsumen Akhir						
Harga Beli	1500	100	1868	100	2750	100
TOTAL MARGIN TATANIAGA	-	-	1021,86	55,24	2175	79,09
TOTAL BIAYA TATANIAGA	306,50	20,40	400	21,62	700	25,45
TOTAL KEUNTUNGAN TATANIAGA	691,64	66,50	966,16	51,71	1548,20	56,29
KEUNTUNGA/BIAYA	2,25		2,41		2,21	**

Sumber : Data Primer, 2014.

)*Persentase dari harga jual di pengecer

)** Rp/Kg

Farmer's Share

Farmer's share merupakan bagian dari harga yang dibayarkan konsumen yang dapat dinikmati oleh produsen. Tataniaga dapat dikatakan semakin efisien jika semakin tinggi bagian harga yang diterima petani. Hal ini menyebabkan besar kecilnya *farmer's share* pada masing-masing pola saluran tataniaga kubis yang terbentuk juga akan berbeda. Pada pola saluran tataniaga kubis tingkat nol petani memperoleh harga yang lebih layak, karena hasil panen kubis mereka jual sendiri ke pasar.

Bagian harga yang diterima oleh petani pada pola saluran tataniaga kubis tingkat nol sebesar 100 persen. Hal ini dapat terjadi karena pada pola saluran tataniaga kubis tingkat nol ini tidak terdapat campur tangan pedagang perantara sehingga petani dapat memperoleh bagian harga terbesar. Pada pola saluran tataniaga tingkat nol ini terdapat lima orang yang berperan petani pedagang.

Alasan petani memilih pola saluran tataniaga tingkat nol ini dikarenakan keinginan yang kuat dari seorang petani untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Meskipun pada kenyataannya jika menggunakan pola saluran tataniaga tingkat nol petani harus mengeluarkan biaya pemanenan serta pemasaran sendiri. Hal ini tidak menjadikan petani untuk mengurungkan niatnya tersebut. Sehingga petani pedagang tersebut harus saling berkompetisi dengan pedagang perantara untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Pada pola saluran tataniaga tingkat satu terdapat satu lembaga tataniaga yaitu pedagang pengecer. Pedagang pengecer berperan dalam memasarkan kubis tersebut ke konsumen akhir. Sehingga pada akhirnya pedagang pengecer yang mengambil bagian harga lebih besar dibandingkan pada petani. Ditemukan 13 petani atau 43,3 persen dari jumlah petani yang lebih memilih menggunakan pola saluran tataniaga kubis tingkat satu.

Berbeda halnya dengan pola saluran tataniaga kubis tingkat dua terdapat dua lembaga tataniaga yang berperan aktif dalam proses tataniaga kubis yang berlangsung. Kedua lembaga diantaranya adalah pedagang pengepul serta pedagang pengecer. Pola ini merupakan saluran terpanjang yang terbentuk pada pola saluran tataniaga kubis di Desa Deles. Pada pola saluran tataniaga kubis tingkat dua diketahui besarnya bagian harga yang diterima petani hanya sebesar 20,9 persen.

Tabel 4. Persentase *Farmer's Share* Pada Setiap Saluran Pemasaran.

Saluran tataniaga	Harga tingkat petani (Rp)	Harga tingkat konsumen (Rp)	Farmer's share (%)
Tingkat nol	1500	1500	100
Tingkat satu	846,14	1850	45,70
Tingkat Dua	575	2750	20,90

Sumber: Data Primer, 2014.

Rasio Keuntungan

Indikator lain untuk menentukan efisiensi saluran tataniaga suatu komoditas adalah dengan menghitung rasio keuntungan terhadap biaya. Rasio keuntungan terhadap biaya digunakan untuk mengetahui penyebaran rasio keuntungan terhadap biaya yang diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam setiap saluran pemasaran.

Meskipun dari perhitungan rasio keuntungan menunjukkan bahwa pola saluran tataniaga tingkat nol lebih menguntungkan tetapi hanya lima orang petani yang memilih menggunakan pola saluran tataniaga ini. Dikarenakan mereka ingin memperoleh penghasilan yang lebih besar.

Sedangkan pada pola saluran tataniaga kesatu ini ditemukan tiga belas orang. Petani beralasan memilih pola saluran tataniaga tingkat satu ini

dikarenakan mereka tidak memiliki keahlian dalam proses penjualan. Sehingga mereka lebih memilih untuk menjual hasil panennya langsung kepada pedagang pengecer.

Berbeda halnya dengan pola saluran tataniaga tingkat dua. Ditemukan dua belas orang yang memilih pola saluran tataniaga ini. Pada pola ini petani menjual hasil panennya langsung kepada pedagang pengepul. Hal ini dikarenakan bahwa adanya ikatan moral antara petani dan pedagang pengepul. Sebab dalam proses budidaya yang diusahakan oleh petani sebagian merupakan modal yang dipinjamkan oleh pedagang pengepul terhadap petani. Sehingga dengan adanya peminjaman modal yang diberikan oleh pedagang pengepul tersebut menjadikan petani harus menjual hasil panennya kepada pedagang pengepul tersebut.

Tabel 5. Rasio Keuntungan Terhadap Biaya Tataniaga Kubis Desa Deles.

Unsur Tataniaga	Saluran Tataniaga		
	Pola nol (Rp/Kg)*	Pola satu (Rp/Kg)	Pola dua (Rp/Kg)
Total Keuntungan Lembaga Tataniaga	691,64	966,16	1548,20
Total Biaya Tataniaga			
Keuntungan/Biaya	306,50	400	700
Jumlah	2,25	2,41	2,21

Sumber : Data primer, 2014.

Berdasarkan Tabel 5 dapat disimpulkan bahwa pola saluran tingkat satu lebih menguntungkan bila dibandingkan dengan pola tataniaga yang lain. Sebab pada hasil penelitian diketahui bahwa pola saluran tataniaga tingkat satu mendapatkan nilai tertinggi yaitu sebesar Rp. 2,41/kg. Sedangkan pada pola tingkat nol keuntungan yang diperoleh hanya sebesar Rp. 2,25/kg.

Efisiensi Tataniaga Kubis

Efisiensi pola saluran tataniaga dapat diketahui dengan tiga indikator yaitu margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya. Sehingga dengan melakukan perhitungan dari ketiga indikator tersebut dapat ditemukan pola saluran tataniaga yang efisien. Selain itu suatu pola tataniaga dapat dianggap efisien apabila mampu memenuhi beberapa syarat efisiensi. Menurut Soekartawi (2002), saluran tataniaga dapat dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat yaitu :

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari produsen dengan biaya semurah-murahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dalam keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran tersebut.

Sehingga hipotesis ketiga dapat ditolak karena dari perhitungan tingkat efisiensi tataniaga diketahui bahwa pola saluran tingkat dua yang lebih efisien dibandingkan dengan dua pola lainnya. Berdasarkan perhitungan margin tataniaga diketahui pedagang pengepul pada pola dua mendapatkan keuntungan sebesar

Rp. 875/kg. Perolehan *farmer's share* sebesar 20,90 persen serta total rasio keuntungan sebesar Rp. 2,21/kg. Selain itu pada pola saluran tataniaga tingkat dua mampu memenuhi syarat efisiensi tataniaga.

KESIMPULAN

1. Terdapat tiga saluran tataniaga sayuran kubis yang terbentuk di Desa Deles Kecamatan Bawang Kabupaten Batang yaitu :
Saluran Tingkat Nol : petani→konsumen
Saluran Tingkat Satu: petani→pengecer→konsumen
Saluran Tingkat Dua : petani→pengumpul→pengecer→konsumen
2. Berdasarkan perhitungan keuntungan yang diterima petani pada pola tingkat nol sebesar Rp. 691,64/ kg. Sedangkan pola tingkat satu keuntungan yang diterima sebesar Rp. 344,30/kg, pada pola tingkat dua keuntungan yang diterima sebesar Rp. 73,20/kg, sehingga dapat diketahui keuntungan terbesar yang diperoleh petani pada pola saluran tataniaga tingkat nol.
3. Pada pola tingkat nol total rasio keuntungan yang diperoleh petani sebesar Rp. 2,25/Kg bagian harga sebesar 100 persen. Sedangkan pola tingkat satu total keuntungan sebesar Rp. 2,41/Kg *farmer's' share* sebesar 45,70 persen dan margin tataniaga sebesar Rp. 1021,86/kg. Pada pola tingkat dua total keuntungan sebesar Rp. 2,21/Kg serta *farmer's share* sebesar 20,90 persen dan margin tataniaga sebesar Rp. 2175/kg. Sehingga dengan perhitungan margin tataniaga, rasio keuntungan dan *farmer's share* diketahui bahwa tingkat efisiensi tataniaga dapat ditemukan pada pola saluran tingkat dua serta mampu memenuhi syarat efisiensi tataniaga.

Saran

Saran untuk petani

1. Petani perlu membuat perencanaan produksi yang lebih baik yaitu dalam pengaturan panen yang bertujuan untuk mengantisipasi kelangkaan dan melimpahnya produk di pasar.
2. Disarankan kepada lembaga tataniaga untuk memilih pola saluran tataniaga kubis tingkat dua mampu menyampaikan hasil-hasil dari produsen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dalam keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran tersebut.

Saran untuk pemerintah daerah

1. Perbaikan akses pasar diperlukan dalam menunjang aktifitas tataniaga, selain itu perbaikan sarana dan prasarana, infrastruktur pertanian menjadikan jalan keluar untuk petani dalam melakukan proses budidaya dan pemasaran hasil panen agar menjadi lebih baik.
2. Memberikan pendampingan kepada petani tentang usaha tani khususnya budidaya kubis, informasi pasar dan akses untuk pemasaran oleh pemangku kepentingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Balai Pertanian Peternakan Perikanan. (2013). *Laporan Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Kubis di Kecamatan Bawang Tahun 2008-2012*. Departemen Pertanian.
- Departemen Pertanian. (2006). *Buku Tahunan Hortikultura Seri Tanaman Sayuran*. Departemen Pertanian.
- Khol and Uhl. (2002), *Marketing of Agricultural Product*, Purdue University. Macmilan Publishing Company. New York.
- Kotler, Philip. (2003). *Manajemen Pemasaran jilid I dan II. Edisi Milenium*. Jakarta. Prenhalindo.
- Sastrosayono, S. (2004). *Budidaya Tanaman Kubis*. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Soekartawi. (2002). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, Teori Dan Aplikasinya*. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Soeratno dan Arsyad, Lincolin. (2003). *Metode Penelitian Bisnis Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. Yogyakarta.