

Info Artikel Diterima 2 Agustus 2022
Disetujui 29 September 2022
Dipublikasikan 30 Oktober 2022

**ANALISIS TATANIAGA KANGKUNG DARAT (*Ipomoea reptans* Poir)
DI DESA KARANGMEKAR KECAMATAN KEDUNGWARINGIN
KABUPATEN BEKASI**

**COMMERCE ANALYSIS OF WATER SPINACH (*Ipomoea reptans* Poir)
IN KARANGMEKAR VILLAGE KEDUNGWARINGIN DISTRICT
BEKASI REGENCY**

Putri Amelia, Wagiono, Suhaeni

**Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Singaperbangsa Karawang**

Email: *putriaml2403@gmail.com*

ABSTRACT

Water spinach is one of the vegetable plants that is easy to grow in every season and has a short harvest time. The cultivation of water spinach is one of the farmer's efforts to earn an income, but the revenue of water spinach farmer's in Karangmekar Village has not been maximized. The purpose of this study was to examine the marketing channels for water spinach analyze the costs and benefits of each institution involved, and analyze the efficiency of the water spinach trade system in Karangmekar Village, Kedungwaringin District, Bekasi Regency. This study uses primary and secondary data. Primary data collection was done by using an interview technique using a questionnaire. Secondary data were obtained from the Central Statistics Agency, the Bekasi Regency Agriculture Office and the Kedungwaringin District Agricultural Extension Agency. Determining the number of farmer's samples using the slovin formula and tracing using snowball sampling. The analysis technique uses the calculation of trading margins, farmer's share and marketing efficiency. The results showed that water spinach farming was feasible because it had an R/C ratio ≥ 1 , which was 1,89. Judging from the margins of the trading system, farmer's share and marketing efficiency, marketing channel 5 is the most efficiency channels because they have a margin value of Rp. 2.512/kg, farmer's share 56,02% and marketing efficiency 0,18.

***Keywords:* marketing efficiency, trading, water spinach.**

ABSTRAK

Kangkung merupakan salah satu tanaman sayuran daun yang mudah ditanam di setiap musim dan memiliki waktu panen yang singkat. Budidaya kangkung merupakan salah satu usaha petani untuk memperoleh pendapatan akan tetapi penerimaan petani kangkung di Desa Karangmekar belum maksimal. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis saluran tataniaga kangkung, menganalisis biaya dan keuntungan yang diperoleh setiap lembaga yang terlibat serta menganalisis efisiensi tataniaga kangkung di Desa Karangmekar, Kecamatan

Kedungwaringin, Kabupaten Bekasi. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara menggunakan kuesioner. Data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik, Dinas Pertanian Kabupaten Bekasi dan Badan Penyuluh Pertanian Kecamatan Kedungwaringin. Penentuan jumlah sampel petani dengan menggunakan rumus slovin kemudian dilakukan penelusuran dengan menggunakan snowball sampling. Teknik analisis menggunakan perhitungan margin tataniaga, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani kangkung layak dijalankan karena memiliki nilai R/C ratio ≥ 1 yaitu 1,89. Dilihat dari margin tataniaga, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran, saluran tataniaga 5 merupakan saluran yang paling efisien karena memiliki nilai margin Rp. 2.512/kg, *farmer's share* 56,02% dan efisiensi pemasaran 0,18.

Kata kunci: efisiensi pemasaran, tataniaga, kangkung.

PENDAHULUAN

Indonesia disebut sebagai negara agraris karena sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Hasil pertanian di Indonesia bermacam-macam dari sayuran hingga buah-buahan. Selain itu, sektor pertanian di Indonesia berperan penting untuk meningkatkan sektor sosial, sektor perekonomian dan perdagangan serta untuk memenuhi kebutuhan pokok.

Sektor pertanian terdiri atas subsektor tanaman pangan, subsektor hortikultura, subsektor kehutanan, subsektor perkebunan, subsektor perikanan. Subsektor hortikultura merupakan salah satu sektor pertanian yang memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Hortikultura terdiri dari komoditas buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan tanaman obat-obatan yang sangat potensial untuk dikembangkan dimasa depan.

Komoditas sayuran merupakan salah satu produk hortikultura yang mengalami peningkatan permintaan, karena saat ini masyarakat menyadari pentingnya konsumsi sayuran sebab mengandung vitamin yang menjadi pelengkap serta nutrisinya dibutuhkan oleh tubuh. Menurut Siadari dan Hardianto (2019), sayuran seperti bayam, sawi, katuk dan kemangi merupakan produk hortikultura yang paling menguntungkan jika dibudidaya.

Salah satu produk hortikultura yang tergolong jenis sayur mayur populer adalah kangkung, karena banyak peminatnya. Kangkung termasuk suku Convolvuceae (keluarga kangkung-kangkungan) (Siadari dan Hardianto, 2019). Kangkung adalah salah satu tanaman sayuran daun yang mudah ditanam di setiap musim. Waktu panennya kurang lebih selama 3 minggu dari penanaman biji.

Komoditas kangkung di Provinsi Jawa Barat menjadi salah satu jenis sayur-sayuran yang produksinya mengalami peningkatan pada tahun 2020. Jumlah produksi kangkung di Jawa Barat sebesar 62.504 ton pada tahun 2020 yang sebelumnya sebesar 56.229 ton pada tahun 2019 (Badan Pusat Statistik, 2020). Terdapat beberapa daerah di Provinsi Jawa Barat sebagai penghasil kangkung, salah satunya Kabupaten Bekasi. Berdasarkan data Dinas Pertanian Kabupaten Bekasi (2021) produksi kangkung sebesar 10.011.295 kg dengan luas panen 1.282,09 hektar.

Desa Karangmekar merupakan daerah utama penghasil kangkung di Kecamatan Kedungwaringin, Kabupaten Bekasi dengan produksi kangkung sebesar 62.545 kg pada tahun 2021 (Dinas Pertanian Kabupaten Bekasi, 2021). Sebagian besar masyarakat di Desa Karangmekar berprofesi sebagai petani sayur kangkung yang tergabung dalam kelompok tani sayuran, akan tetapi penerimaan petani kangkung belum maksimal.

Adapun permasalahan yang dialami petani diantaranya harga komoditas sangat fluktuatif, ketidakpastian harga pada faktor input seperti benih, pupuk dan sarana produksi kangkung serta keterbatasan modal yang dimiliki petani. Upaya memperbaiki tingkat pendapatan dan harga yang diterima petani dapat dilakukan dengan perbaikan sistem tataniaga, maka perlu dilakukan dengan penelitian analisis tataniaga kangkung darat (*Ipomoea reptans* Poir) di Desa Karangmekar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran dan fungsi-fungsi tataniaga, untuk menganalisis biaya, penerimaan dan pendapatan usahatani kangkung di setiap lembaga yang terlibat serta untuk menganalisis tingkat efisiensi tataniaga kangkung di Desa Karangmekar.

METODE PENELITIAN

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan dengan metode *purposive sampling*, yaitu lokasi dipilih karena dengan pertimbangan bahwa Desa Karangmekar merupakan desa sentra produksi kangkung di Kecamatan Kedungwaringin. Penelitian dilakukan dari bulan Januari sampai Maret 2022.

Pemilihan sampel dalam penelitian ini dibagi atas dua jenis yaitu dari petani kangkung (produsen) dan pedagang perantara. Pengambilan sampel petani dilakukan dengan metode *purposive sampling* yaitu petani yang menjadi sampel merupakan anggota dari kelompok tani Kedungkole dengan jumlah 27 orang. Sementara itu, pengambilan sampel pedagang perantara dilakukan menggunakan metode *snowball sampling* dengan menelusuri saluran tataniaga kangkung dimulai dari tingkat petani kangkung sampai ke pedagang pengecer berdasarkan informasi yang didapat dari petani kangkung.

Pengumpulan data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari responden melalui kuesioner dan hasil wawancara dengan responden. Data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif untuk menjabarkan secara deskriptif saluran tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga. Analisis kuantitatif dilakukan untuk melihat efisiensi tataniaga dengan pendekatan analisis pendapatan usahatani, margin tataniaga, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian yaitu:

1. Analisis usahatani

a. Penerimaan

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual (Soekartawi 1995). Dirumuskan sebagai berikut:

$$R = Y \times P$$

Keterangan:

R = Total penerimaan kangkung (Rp)

Y = Jumlah kangkung (unit)

P = Harga kangkung (Rp/kg)

b. Total Biaya

Total biaya adalah penjumlahan dari biaya tetap dengan biaya variabel, Dengan rumus yaitu :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total biaya (Rp)

FC = Biaya tetap (Rp)

VC = Biaya variabel (Rp)

c. Pendapatan

Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya total. Dirumuskan sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

d. R/C ratio

Untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dalam proses produksi usahatani kangkung digunakan analisis R/C ratio dengan rumus sebagai berikut :

$$R/C \text{ ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

Apabila :

R/C ratio \geq 1 maka usahatani menguntungkan dan layak diusahakan

R/C ratio $<$ 1 maka usahatani tidak menguntungkan dan tidak layak diusahakan

2. Analisis Efisiensi Tataniaga

a. Biaya Tataniaga

Biaya tataniaga merupakan total dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga, dengan rumus:

$$B_p = B_1 + B_2 + \dots + B_{pi}$$

Keterangan :

B_p = Biaya pemasaran

B_{p1}, B_{p2} = Biaya tataniaga di setiap lembaga

b. Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah besarnya selisih harga produk ditingkat konsumen dengan harga produk ditingkat produsen. Menurut Winandi (dalam Azzahra dan Winandi, 2019) total margin pemasaran dirumuskan :

$$MT = P_r - P_f$$

Keterangan :

MT = Margin total

P_r = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)

P_f = Harga ditingkat produsen (Rp/kg)

c. *Farmer's Share*

Farmer's share merupakan bagian harga yang diterima oleh petani terhadap harga yang dibayarkan oleh konsumen dinyatakan dalam persentase. Menurut Khaswarina, *et.*, al. (2018), apabila bagian yang diterima petani kurang dari 50% maka belum efisien namun jika bagian yang diterima petani lebih dari 50% maka pemasaran dikatakan efisien. Rumus sebagai berikut :

$$FS = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan :

FS = *Farmer's share* (%)

P_f = Harga ditingkat petani (Rp/kg)

P_r = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)

d. Efisiensi Pemasaran

Downey dan Erickson (dalam Suhaeni, *et.*, al. 2018) menjelaskan bahwa untuk mengetahui apakah saluran tataniaga di daerah penelitian sudah efisien dapat dihitung dengan menggunakan rumus yaitu:

$$EP = \frac{B_p}{N_p}$$

Keterangan :

EP = Efisiensi pemasaran

B_p = Biaya pemasaran

N_p = Nilai produk yang dipasarkan

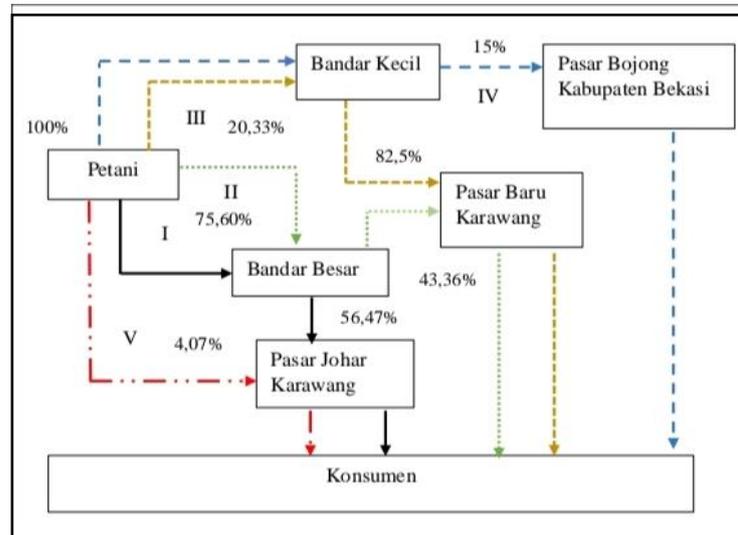
Dimana jika :

EP > 1 maka tidak efisien

EP < 1 maka efisien

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Tataniaga dan Fungsi-fungsi Tataniaga



Gambar 1. Saluran Tataniaga Kangkung di Desa Karangmekar, Kecamatan Kedungwaringin, Kabupaten Bekasi

Saluran tataniaga kangkung merupakan serangkaian alur dalam menyalurkan sayuran kangkung yang melibatkan lembaga-lembaga perantara. Dengan mengikuti saluran tataniaga dapat diketahui banyaknya jumlah kangkung yang dijual serta berapa banyak lembaga tataniaga yang terlibat. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 5 (lima) pola saluran tataniaga di Desa Karangmekar dari petani kangkung sampai ke konsumen, dapat dilihat dalam Gambar 1.

Saluran tataniaga kangkung di Desa Karangmekar melibatkan 4 (empat) jenis lembaga tataniaga yaitu petani, bandar besar, bandar kecil dan pedagang pengecer. Jumlah produksi kangkung petani sebanyak 49.188 kilogram/musim tanam. Adapun bentuk saluran tataniaga kangkung di Desa Karangmekar dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Saluran Tataniaga I

Saluran tataniaga kangkung pertama terdiri dari petani kangkung, bandar besar dan pedagang pengecer di pasar Johar Karawang. Saluran tataniaga I merupakan salah satu saluran yang banyak diminati oleh petani karena petani dapat menjual langsung kangkung kepada bandar besar sehingga petani tidak perlu mencari pasar dan mengeluarkan biaya tambahan. Petani menjual kangkung kepada bandar besar sebanyak 75,60% atau 37.188 kg/musim tanam. Sementara itu, bandar besar menjual kangkung ke pedagang pengecer di pasar Johar Karawang sebanyak 56,47% atau 21.000 kg/musim tanam. Sistem pembayaran yang dilakukan adalah sistem tunda bayar.

2. Saluran Tataniaga II

Saluran tataniaga dua terdiri dari petani kangkung, bandar besar dan pedagang pengecer di pasar Baru Karawang. Pada saluran ini sistem

penjualan dan pembelian kangkung dari petani kepada bandar sama dengan saluran tataniaga I (satu), yang membedakan adalah bandar besar menjual kangkung ke pedagang pengecer di pasar Baru Karawang. Bandar menjual kangkung ke pedagang pengecer sebanyak 43,36% atau 16.125 kg/musim tanam. Sistem pembayaran yang dilakukan adalah sistem tunda bayar.

3. Saluran Tataniaga III

Saluran tataniaga tiga terdiri dari petani kangkung, bandar kecil dan pedagang pengecer di pasar Baru Karawang. Pada saluran ini harga jual kangkung dari petani lebih tinggi dibandingkan dengan saluran sebelumnya karena mengeluarkan biaya tambahan untuk panen dan pengemasan. Kangkung yang diperoleh bandar besar dari petani sebanyak 20,33% atau 10.000 kg/musim tanam. Sistem pembayaran yang dilakukan adalah secara tunai. Bandar kecil menjual kangkung ke pedagang pengecer sesuai dengan jumlah yang dipesan dengan volume kangkung sebanyak 8.250 kg/musim tanam atau 82,5%. Sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai.

4. Saluran Tataniaga IV

Saluran tataniaga empat terdiri dari petani kangkung, bandar kecil dan pedagang pengecer di pasar Johar. Selain menjual kangkung di pasar Karawang, bandar kecil juga menjual kangkung ke pedagang pengecer di pasar lokal setempat yaitu pasar Bojong Kabupaten Bekasi. Sistem pembayaran, harga jual, dan jumlah kangkung yang dibeli bandar dari petani sama dengan saluran tataniaga III (tiga). Pada saluran ini bandar menjual kangkung ke pedagang pengecer dengan volume sebanyak 1.500 kg/musim tanam atau 15%. Dibandingkan saluran sebelumnya, pada saluran ini volume kangkung lebih sedikit ditingkat pengecer, karena bandar hanya menjual pada satu pedagang saja di pasar Bojong Kabupaten Bekasi. Sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai.

5. Saluran Tataniaga V

Saluran tataniaga lima terdiri dari petani dan pedagang pengecer di pasar Johar Karawang. Pada saluran ini petani menjual langsung kangkung ke pedagang pengecer tanpa melalui perantara bandar. Harga jual kangkung pada saluran ini lebih tinggi dibandingkan saluran-saluran sebelumnya, karena petani melakukan pemasaran sendiri sehingga mengeluarkan biaya pemasaran. Pedagang pengecer memperoleh kangkung sebanyak 4,075% atau 2.000 kg/musim tanam. Sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai. Pola saluran tataniaga ini kurang diminati oleh petani karena terbatasnya biaya pemasaran dan petani tidak ingin kesulitan melakukan pemasaran sendiri sehingga petani lebih memilih saluran dengan perantara bandar untuk menjual kangkung ke pasar.

Fungsi-fungsi Tataniaga

Tabel 1. Fungsi-Fungsi Tataniaga yang dilakukan Lembaga Tataniaga Kangkung di Desa Karangmekar

Fungsi-fungsi Tataniaga	Petani	Bandar Besar	Bandar Kecil	Pedagang Pengecer
Pertukaran				
- Pembelian	✗	✓	✓	✓
- Penjualan	✓	✓	✓	✓
Fisik				
- Pengangkutan	✓	✓	✓	✗
- Penyimpanan	✗	✗	✗	✗
- Pengolahan	✗	✗	✗	✗
Fasilitas				
- Standarisasi	✓	✓	✗	✓
- Risiko	✓	✓	✓	✓
- Pembiayaan	✓	✓	✓	✓
- Informasi Pasar	✓	✓	✓	✓

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Petani, bandar besar, bandar kecil dan pedagang pengecer yang terlibat dalam pemasaran kangkung merupakan lembaga tataniaga yang berperan menghubungkan antara produsen dan konsumen dengan melakukan kegiatan pemasaran produk pertanian. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dengan tujuan untuk memperlancar proses penyampaian produk dinamakan fungsi-fungsi tataniaga. Adapun fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga dalam Tabel 1.

Analisis Usahatani Kangkung Darat

1. Biaya Usahatani Kangkung

Biaya usahatani kangkung merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh para petani responden untuk mengelola usahatani kangkung selama satu kali musim tanam. Biaya yang dikeluarkan terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Berikut rata-rata biaya usahatani kangkung darat per musim tanam per responden per hektar di Desa Karangmekar dalam Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata Biaya Usahatani Kangkung Darat di Desa Karangmekar per Musim Tanam per Responden per Hektar

No	Uraian	Biaya (Rp)
Biaya Tetap		
1	Penyusutan Alat	72.468
2	PBB per musim tanam	19.458
3	Sewa lahan per musim tanam	507.246
Jumlah		599.172
Biaya Variabel		
1.	Benih	1.753.382
2.	Pupuk Urea	988.680
3.	Pestisida	748.390
4.	Tenaga Kerja	347.504
5.	Listrik	53.945
6.	Solar	25.926
Jumlah		3.917.826
Total Biaya		4.516.998

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Biaya tetap pada usahatani kangkung darat ini meliputi biaya penyusutan alat, pajak bumi dan bangunan dan sewa lahan, yaitu sebesar Rp. 599.172. biaya variabel meliputi biaya benih, pupuk, tenaga kerja, listrik dan bahan bakar solar, yaitu sebesar Rp. 3.917.826. sehingga diperoleh total rata-rata biaya usahatani kangkung per musim tanam per responden per hektar sebesar Rp. 4. 516.998.

2. Pendapatan Usahatani Kangkung

Pendapatan usahatani kangkung merupakan total penerimaan yang diterima oleh petani dari kegiatan budidaya dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses budidaya kangkung. Pada Tabel 3, hasil rata-rata penerimaan, biaya, pendapatan dan nilai R/C Ratio usahatani Kangkung Darat per Musim Tanam per Responden per Hektar di Desa Karangmekar.

Tabel 3. Rata-rata Biaya, Penerimaan, Pendapatan dan Nilai R/C Ratio Usahatani Kangkung Darat per Musim Tanam per Responden per Hektar

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Total Biaya	4.516.998
	Biaya Tetap	599.172
	Biaya Variabel	3.917.826
2.	Penerimaan	8.533.600
	Produk (Kg)	3.960
	Harga (Rp/kg)	2.160
3.	Pendapatan	4.036.602
	Penerimaan	8.533.600
	Biaya	4.516.988
4.	R/C Ratio	1,89

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa usahatani kangkung darat memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4.036.602 yang mana didapat dari total penerimaan sebesar Rp. 8.533.600 dikurangi biaya usahatani sebesar 4.516.988. Nilai R/C ratio usahatani kangkung darat sebesar 1,89 artinya usahatani tersebut layak dijalankan karena nilai $R/C \geq 1$.

Analisis Efisiensi Tataniaga Kangkung Darat

1. Biaya Tataniaga

Tabel 4. Rata-rata Biaya Tataniaga Responden Petani Kangkung Darat per Musim Tanam

No	Uraian	Biaya (Rp)
1.	Petani Saluran 3 dan 4	217.142
2.	Petani Saluran 5	730.000

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Tabel 5. Rata-rata Biaya Tataniaga Responden Pedagang Kangkung per Musim Tanam

No	Uraian	Biaya (Rp)
1.	Bandar Besar	3.317.500
2.	Bandar Kecil	2.850.000
3.	Pedagang Pengecer	
	Saluran I	1.927.778
	Saluran II	1.071.428
	Saluran III	782.000
	Saluran IV	590.000
	Saluran V	1.350.000

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Biaya tataniaga merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga untuk mempermudah proses pemasaran. Adapun biaya tataniaga setiap

lembaga terperinci dalam Tabel 4 dan Tabel 5.

2. Margin Tataniaga, Farmer's share, dan Efisiensi Pemasaran

Efisiensi yang tinggi merupakan keinginan semua lembaga tataniaga yang terlibat. Sistem tataniaga dikatakan layak jika seluruh lembaga tataniaga memperoleh kepuasan yang sama. Untuk mengetahui efisiensi atau tidaknya tataniaga dapat dilihat dari margin tataniaga, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran. Berikut hasil analisis efisiensi tataniaga pada saluran tataniaga kangkung di Desa Karangmekar dalam Tabel 6.

Tabel 6. Margin Tataniaga, *Farmer's share* dan Efisiensi Pemasaran

Saluran tataniaga	Total Margin	FS (%)	EP
I	4.432	22,40	0,21
II	8.720	12,8	0,08
III	8.000	20,00	0,09
IV	6.000	25,00	0,10
V	2.512	56,02	0,18

Sumber : Data primer diolah, 2022.

Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui besarnya nilai margin tataniaga, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran dari masing-masing saluran tataniaga kangkung. Berdasarkan hasil analisis efisiensi tataniaga dengan melihat indikator efisiensi yaitu margin tataniaga terkecil, *farmer's share* > 50% dan efisiensi pemasaran < 1 maka saluran tataniaga kangkung darat di Desa Karangmekar yang paling efisien adalah saluran tataniaga ke V (lima) karena memiliki margin tataniaga sebesar Rp. 2.512/kg, *farmer's share* 56,02% dan efisiensi pemasaran 0,18. Saluran tataniaga V (lima) merupakan saluran yang paling pendek dibandingkan saluran lainnya. Selanjutnya saluran yang paling tidak efisien adalah saluran tataniaga II (dua) karena memiliki nilai margin tataniaga paling besar yaitu sebesar Rp. 8.720/kg, *farmer's share* paling kecil sebesar 12,8%.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap tataniaga kangkung di Desa Karangmekar, Kecamatan Kedungwaringin, Kabupaten Bekasi dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Saluran tataniaga kangkung di Desa Karangmekar, Kecamatan Kedungwaringin, Kabupaten Bekasi terdiri dari 5 (lima) saluran tataniaga yang melibatkan empat lembaga tataniaga yaitu petani kangkung, bandar besar, bandar kecil dan pedagang pengecer. Setiap lembaga tataniaga melakukan fungsi-fungsi tataniaga seperti fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.
2. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh rata-rata biaya dan penerimaan usahatani kangkung darat di Desa Karangmekar per musim tanam per responden per hektar sebesar Rp. 4.516.998 dan Rp. 8.553.600,- sehingga rasio atas biaya total yang dikeluarkan dalam usahatani kangkung memiliki nilai R/C sebesar 1,89 maka usahatani kangkung layak diusahakan sebab memiliki keuntungan. Usahatani layak diusahakan jika memiliki nilai R/C

≥ 1 .

3. Berdasarkan analisis efisiensi tataniaga, saluran tataniaga dikatakan efisien jika memiliki nilai margin tataniaga terkecil, *farmer's share* > 50% dan efisiensi pemasaran < 1. Maka berdasarkan hasil perhitungan pada penelitian ini saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran tataniaga V (lima) karena memiliki nilai margin tataniaga sebesar Rp. 2.512/kg,- *farmer's share* 56,02% dan efisiensi pemasaran 0,18.

SARAN

Adapun saran dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Disarankan kepada petani untuk mencoba menjual kangkung langsung kepada pedagang pengecer agar memperoleh *farmer's share* yang tinggi dan nilai margin yang rendah.
2. Petani diharapkan dapat menjaga kuantitas dan kualitas kangkung agar dapat meningkatkan harga jual dan pendapatan, serta diharapkan petani mengetahui informasi pasar mengenai pemasaran kangkung.
3. Disarankan kepada pemerintah untuk memberi bantuan kepada petani berupa pupuk dan pestisida agar dapat mengurangi biaya usahatani yang dikeluarkan oleh petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhara, D., Winandi, R. 2019. *Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Bandeng di Kecamatan Tirtajaya Kabupaten Karawang*. Jurnal Agribusiness Forum, 9(1): 69-85.
- Badan Pusat Statistik. 2020. *Produksi tanaman sayuran di Provinsi Jawa Barat pada tahun 2020*. BPS Provinsi Jawa Barat.
- Dinas Pertanian Kabupaten Bekasi. 2021. *Laporan tanaman sayuran dan buah-buahan semusim di Kecamatan Kedungwaringin pada tahun 2021*. Dinas Pertanian Kabupaten Bekasi, Bekasi.
- Khaswarina, et., al. 2018. *Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Bahan Olahan Karet Rakyat (Bokar) di Kabupaten Kampar*. Jurnal Seminar Nasional Pembangunan Pertanian dan Pedesaan, (1): 88-97.
- Siadari, M., Hardianto, V. 2019. *Analisis Kelayakan Usahatani Sayur Kangkung (Ipomoea aquatica) (Studi Kasus di Nagori Bah Joga, Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi, Kabupaten Simalungun)*. Jurnal Agrilink, 1(2): 97-103.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Suhaeni, et., al. 2018. *Analisis Efisiensi Pemasaran Bawang Merah di Dataran Menengah Kabupaten Majalengka*. Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan, 6(2): 114-122.