
EFISIENSI TATANIAGA SAYUR KANGKUNG DI KOTA KUPANG

Micha Snoverson Ratu Rih^{1*}, Elson Laiya Sobang², Marsema Marselina Kakamone³, Yulian Abdullah⁴, Bonik Kurniati Amalo⁵, Viona Febrina Natalia Nainggolan⁶

*^{1, 2, 3, 4, 5, 6}Politeknik Pertanian Negeri Kupang, Jl Prof Herman Yohanes, Kelurahan Lasiana Kupang
e-mail: raturihimicha@gmail.com

ABSTRAK

Jumlah pasokan sayur kangkung oleh petani sayur-mayur yang ada di Kota Kupang tidaklah cukup untuk memenuhi kebutuhan konsumen karena jumlah produksinya relatif rendah sehingga diperlukan pasokan sayur kangkung dari luar kota. Tujuan penelitian ini adalah: 1) mengidentifikasi saluran tataniaga; 2) mendeskripsikan fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukann lembaga-lembaga tataniaga; 3) menghitung margin tataniaga di setiap lembaga tataniaga; dan 4) menghitung efisiensi tataniaga sayur kangkung di Kota Kupang. Pengambilan data dilakukan melalui metode survei. Metode penentuan responden dilakukan dengan sensus. Metode analisis data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan 1) terdapat dua taraf saluran tataniaga sayur kangkung yang dijual di Kota Kupang yaitu saluran tataniaga bertaraf tunggal yaitu: Petani → Pengecer → Konsumen, dan saluran tataniaga bertaraf 2 yaitu Petani → Tengkulak → Pengecer → Konsumen; 2) Fungsi-fungsi tataniaga sayur kangkung yang terdapat di tingkat petani adalah fungsi pertukaran (penjualan); di tingkat tengkulak adalah fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan); dan di tingkat pengecer adalah fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), dan fungsi fasilitas (retribusi harian dan iuran kebersihan); 3) margin tataniaga sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal dan saluran tataniaga bertaraf 2 masing-masing adalah Rp 3.616,38 kg⁻¹ dan Rp 3.611,32 kg⁻¹; dan 4) Dihitung dengan metode EP, tataniaga sayur kangkung di Kota Kupang pada saluran tataniaga bertaraf tunggal dan pada saluran tataniaga bertaraf 2 sudah efisien.

Kata kunci: Efisiensi, Tataniaga, Sayur Kangkung

PENDAHULUAN

Sayur kangkung mempunyai manfaat yang banyak sekali bagi konsumen, antara lain dapat dimanfaatkan sebagai obat alami (Lovura, 2013), mengandung berbagai jenis vitamin, mineral, sumber protein, kalori (Rukmana, 1995 dalam Maulana, 2018), dan serat (Elvira, 2017), bahan aneka masakan kuliner (Ratu Rih¹, dkk., 2007; Lovura, 2013), dan tanaman yang sangat prospektif untuk dibudidayakan (Rukmana, 1995 dalam Maulana, 2018).

Sebagai obat alami, kangkung bermanfaat sebagai pengantar lelap tidur karena mengandung sedate yang menyebabkan orang mengantuk dan membuat tidur dengan pulas (Maulana, 2018), meredakan hipertensi, menyelamatkan penderita keracunan (Lovura, 2013), dapat membantu mengurangi sakit diabetes miletus karena tanaman tersebut mampu menyergap kelebihan gula dalam darah, menyehatkan penglihatan karena mengandung vitamin A yang cukup tinggi yang berguna untuk menangkal serangan radikal bebas pada kornea mata, menjaga kesehatan hati dan liver karena efek senyawa kimia yang terkandung di dalamnya berkontribusi dalam modulasi pada enzim detoksifikasi dan antioksidan serta efek radikal bebas, mengobati cacingan (Maulana, 2018), mengurangi haid, mimisan, sakit kepala, ambeien, sakit gigi, melancarkan air seni, ketombe, sembelit, mual bagi ibu hamil, sariawan, dan gusi bengkak (Lovura, 2013).

Kangkung bersifat antiracun, antiradang, peluruh kencing, menghentikan pendarahan, menyejukkan, menenangkan, mengandung protein, kalsium, fosfor, besi, karoten, hentriankontan, dan

sitosterol (Khaidir, 2010; Maulana, 2018), mengandung protein yang sangat bermanfaat bagi kesehatan sebagai pengatur metabolisme tubuh dan dalam proses regenerasi kulit (Elvira, 2017). Kangkung mengandung fosfor yang berfungsi untuk membantu kesehatan otak, menjaga kesehatan tulang, dan mencegah osteoporosis. Zat besi pada tanaman kangkung berfungsi sebagai alat pengangkut oksigen dari paru-paru ke seluruh tubuh dan membantu pembentukan hemoglobin dalam tubuh untuk mencegah terjadinya anemia. Kandungan lain pada tanaman kangkung ini adalah serat yang sangat baik untuk menjaga kesehatan usus, membantu dalam pencegahan diabetes, dan kolesterol (Elvira, 2017).

Sayur kangkung banyak dijadikan aneka kuliner baik di rumah tangga, warung, dan restoran. Kangkung disaug adalah makanan khas Sunda, pucuk kangkung mentah lazim disajikan sebagai lalap, membuat makanan di mulut terasa sensasional (Lovura, 2013), sayur kangkung dapat diolah menjadi berbagai masakan antara lain: cah bunga kangkung, *plecing* kangkung, gado-gado, kangkung taugé, urap, sayur asam, cah bunga papaya dan kangkung, cah kangkung telur puyuh, cah kangkung ayam, cah kangkung daging, cah kangkung *seafood*, dan nasi campur spesial (Ratu Rihi, *dkk.* 2007).

Kangkung merupakan komoditas hortikultura dengan produksi tertinggi nomor satu di Kota Kupang pada tahun 2016 dengan produksi sebesar 3.907 kwintal atau 391 ton (BPS Kota Kupang, 2017). Rata-rata jumlah konsumsi sayur kangkung Indonesia tahun 2016 adalah 4,797 kg kapita⁻¹ (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2017). Dengan proyeksi jumlah penduduk Kota Kupang pada tahun 2016 adalah 402.286 jiwa (BPS Provinsi Nusa Tenggara Timur, 2016) berarti kebutuhan kangkung di Kota Kupang tahun 2016 adalah sebesar 1.929, 77 ton atau mengalami kekurangan sebesar 1.538,77 ton atau 4,22 ton hari⁻¹. Jumlah pasokan sayur kangkung oleh petani sayur mayur yang ada di Kota Kupang tidaklah cukup untuk pemenuhan kebutuhan konsumen karena jumlah produksinya relatif rendah sehingga diperlukan pasokan sayur kangkung dari luar kota. Survei pendahuluan yang dilakukan pada Januari 2016 memperoleh informasi bahwa sayur kangkung di Kota Kupang dipasok dari Kabupaten Kupang.

Prospek usaha budidaya kangkung cukup menjanjikan karena peluang pemasaran kangkung terus meningkat. Peluangnya tidak hanya dipesan oleh pasar modern seperti swalayan (Rukmana, 1995 *dalam* Maulana, 2018) tetapi juga di pasar-pasar tradisional.

Setiap komoditas pertanian termasuk sayur kangkung memiliki saluran tataniaga yang berbeda-beda. Keberadaan sayur kangkung yang dijual pengecer di pasar-pasar tradisional di Kota Kupang diduga melibatkan berbagai lembaga tataniaga untuk membawanya dari tempat produsen (petani) ke tempat pengecer (pasar tradisional). Lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat dalam memasarkan sayur kangkung berperan sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Menurut Nasrudin dan Musyadar (2018), panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh produk pertanian tergantung pada beberapa faktor, salah satunya adalah jarak antara produsen dan konsumen. Makin jauh (dekat) jarak antara produsen dan konsumen biasanya makin panjang (pendek) saluran yang ditempuh oleh produk.

Dalam melakukan penyaluran sayur kangkung dari tempat produsen ke tempat konsumen, setiap lembaga tataniaga diduga melakukan fungsi-fungsi tataniaga sayur kangkung yang dibeli dan dijualnya agar komoditas yang dijual dapat lebih cepat berpindah kepemilikan dari satu lembaga perantara ke lembaga perantara lainnya bahkan dapat cepat berada di tangan konsumen. Fungsi pemasaran atau fungsi tataniaga adalah berbagai kegiatan atau tindakan-tindakan yang dapat memperlancar dalam proses penyampaian barang atau jasa yang bersangkutan dari tingkat produsen ke tingkat konsumen (Qurniati, 2019).

Banyaknya jenis fungsi tataniaga, besarnya biaya tataniaga, dan keuntungan tataniaga di setiap lembaga tataniaga akan mempengaruhi harga sayur kangkung di berbagai lembaga tataniaga atau lembaga perantara. Semakin banyak dan besar biaya-biaya tataniaga di tingkat lembaga perantara akan semakin meningkatkan harga jual sayur kangkung kepada konsumen. Selisih antara harga yang dibayar oleh konsumen (harga jual di tingkat pengecer) dengan harga yang diterima oleh produsen (harga jual suatu komoditas di tingkat produsen) disebut margin tataniaga (Sudiyono, 2004).

Salah satu metode untuk mengukur efisiensi tataniaga suatu komoditas adalah dengan menghitung perbandingan antara biaya tataniaga terhadap total nilai produk yang dipasarkan. (Rasuli dkk., 2007; Abidin, dkk., 2021). Saluran, fungsi-fungsi, margin, dan biaya tataniaga tataniaga serta nilai produk (harga jual) sayur kangkung di pasar tradisional Kota Kupang perlu diketahui sehingga telah dilakukan penelitian untuk mengidentifikasi dan menghitungnya.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilakukan delapan tahun yang lalu di salah satu pasar tradisional yang ada di Kota Kupang. Penelitian ini masih relevan dengan keadaan sekarang karena para pedagang pengecer, tengkulak, dan petani baik dalam jumlah maupun nama individunya hampir tidak banyak berubah secara signifikan. Selain itu meskipun harga sayur kangkung dan biaya tataniaga berbeda saat ini dengan harga dan biaya tataniaga sayur kangkung delapan tahun yang lalu, perbedaan itu tetap proporsional. Waktu pengambilan dilakukan sejak 1-31 Maret 2016.

Metode Pemilihan Lokasi

Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*). Lokasi yang dipilih adalah Pasar Oeba dengan pertimbangan sebagai salah satu pasar tradisional dengan jumlah pengecer sayur kangkung paling banyak (45 pengecer) berdasarkan hasil survei pendahuluan. Selain itu lokasi Pasar Oeba relatif strategis karena mudah dijangkau untuk pengambilan data.

Metode Pengambilan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui metode survei. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan responden yang berpedoman pada daftar pertanyaan (kuesioner). Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi-instansi yang terkait dengan penelitian ini yaitu Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Nusa Tenggara

Timur, BPS Kota Kupang, dan Kementerian Pertanian Republik Indonesia.

Metode Penentuan Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pengecer sayur kangkung di Pasar Oeba. Dalam penelitian ini tidak dilakukan penarikan sampel melainkan mengambil semua populasi menjadi responden (sensus). Ada 45 populasi pengecer kangkung yang menjadi responden dalam penelitian ini. Penentuan responden lembaga tataniaga di atas pengecer sampai ke produsen ditentukan dengan penelusuran (*tracer*) dari pengecer ke lembaga tataniaga di atas pengecer sampai ke produsen. Penelusuran saluran tataniaga sayur kangkung tidak dilakukan mulai dari produsen (petani) ke konsumen tetapi dilakukan secara terbalik mulai dari pedagang pengecer sampai ke petani sayur kangkung dengan pertimbangan: daerah sentra produksi sayur kangkung tersebar luas di banyak tempat atau tidak terkonsentrasi pada satu tempat tertentu, menghemat waktu, dan biaya penelitian.

Model Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan kemudian ditabulasi dan dianalisis berdasarkan tujuan penelitian. Untuk menjawab tujuan pertama dan kedua dilakukan analisis secara deskriptif sedangkan untuk menjawab tujuan ketiga dan keempat dilakukan dengan menggunakan rumus masing-masing adalah:

$$M = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n C_{ij} + \sum \pi_j$$

Keterangan: M =Margin Pemasaran atau marjin tataniaga; C_{ij} = biaya pemasaran untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j; π_j = keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran ke-j, jumlah jenis biaya pemasaran; n = jumlah lembaga pemasaran (Sudiyono, 2004)

Perhitungan efisiensi tataniaga pada setiap saluran pemasaran atau saluran tataniaga di tingkat pedagang perantara dilakukan dengan menggunakan metode EP sesuai petunjuk (Rasuli dkk., 2007)

$$\text{Efisiensi Pemasaran (EP)} = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produk yang Dipasarkan}}$$

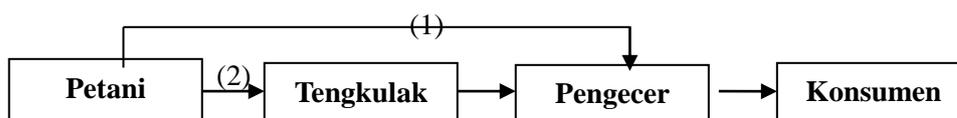
Keterangan: EP: Efisiensi Pemasaran atau Efisiensi Tataniaga (%); BP: Biaya Pemasaran atau Biaya Tataniaga total (Rp); Nilai Produk yang Dipasarkan (Rp) = harga jual sayur kangkung (Rp kg⁻¹) x jumlah produk yang dijual (kg)

Kriteria efisiensi tataniaga: Jika EP>1 menunjukkan tataniaga belum efisien, dan jika EP atau ≤1 menunjukkan tataniaga sudah efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Tataniaga Sayur Kangkung di Kota Kupang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran tataniaga sayur kangkung terdiri atas dua saluran yaitu saluran tataniaga bertaraf tunggal (terdapat satu lembaga perantara antara produsen dan konsumen) dan saluran tataniaga bertaraf 2 (terdapat dua lembaga perantara antara produsen dan konsumen) seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Saluran Tataniaga Sayur Kangkung

Ket: (1): saluran tataniaga kangkung bertaraf tunggal dan (2): saluran tataniaga kangkung bertaraf 2

Jumlah pengecer sayur kangkung pada saluran bertaraf tunggal adalah 6 orang atau 13,33% dari keseluruhan responden sedangkan jumlah pengecer yang berada pada saluran tataniaga bertaraf 2 adalah 39 orang atau sebesar 86,67% dari keseluruhan responden. Jumlah tengkulak sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf 2 adalah 3 orang. Sayur kangkung diperjualbelikan dalam satuan ikat (5 ikat = 1 kg) dengan harga jual rata-rata di tingkat petani pada saluran tataniaga bertaraf tunggal adalah Rp 722,70 kg⁻¹ sedangkan harga jual rata-rata di tingkat petani pada saluran tataniaga bertaraf 2 adalah Rp 750 kg⁻¹ (Tabel 2). Meskipun saluran tataniaga bertaraf tunggal lebih pendek daripada saluran tataniaga bertaraf 2, jumlah sayur kangkung yang dijual oleh petani melalui tengkulak pada saluran tataniaga bertaraf 2 lebih banyak 934,48% atau 47.780 kg bulan⁻¹ atau 1.626 kg hari⁻¹ daripada jumlah sayur kangkung yang dijual oleh petani kepada pengecer pada saluran tataniaga bertaraf tunggal karena harga rata-rata sayur kangkung yang dibeli oleh tengkulak pada saluran tataniaga bertaraf 2 lebih mahal 3,78% atau Rp 27.30 kg⁻¹ daripada harga rata-rata sayur kangkung yang dibeli oleh pengecer pada saluran tataniaga bertaraf tunggal. Sayur kangkung lebih banyak dijual oleh petani melalui saluran tataniaga bertaraf 2 karena secara rasional petani, harga jual sayur kangkung yang lebih mahal dapat meningkatkan penerimaan dan keuntungan petani sayur kangkung sehingga produsen lebih memilih menjual sayur kangkung kepada tengkulak daripada menjualnya secara langsung kepada para pengecer. Menurut teori penawaran “semakin tinggi harga suatu barang, *ceteris paribus*, semakin banyak jumlah barang tersebut yang ingin ditawarkan oleh penjual (produsen), demikian juga sebaliknya” (Rahardja dan Manurung, 2019).

Fungsi-Fungsi Tataniaga Sayur Kangkung

Fungsi-fungsi tataniaga sayur kangkung yang dijual di Kota Kupang secara garis besar terdiri atas 3 yaitu:

1) Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran terdiri atas fungsi penjualan dan fungsi pembelian. Pada fungsi penjualan, para petani pada saluran tataniaga bertaraf tunggal menjual sayur kangkung kepada pengecer sebanyak 5.220 kg bulan⁻¹ atau rata-rata 174 kg hari⁻¹ dengan nilai penjualan sebesar Rp 3.772.500 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 125.750 hari⁻¹, dan pengecer menjual sayur ke konsumen dengan nilai penjualan Rp 22.650.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 755.000 hari⁻¹. Sedangkan pada saluran tataniaga bertaraf 2 petani menjual sayur kangkung kepada tengkulak sebanyak 54.000 kg bulan⁻¹ atau rata-rata 1.800 kg hari⁻¹ dengan nilai penjualan sebesar Rp 40.500.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 1.350.000 hari⁻¹, kemudian

tengkulak menjual sayur kangkung kepada para pengecer di Pasar Oeba sebanyak 41.100 kg bulan⁻¹ atau rata-rata 1.370 kg hari⁻¹ dan pengecer di luar pasar Oeba yang datang membeli sayur kangkung dari tengkulak di Pasar Oeba sebanyak 12.900 kg pada harga jual yang sama dengan harga jual ke pedagang pengecer di Pasar Oeba dengan nilai penjualan total adalah Rp 180.918.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 6.030.600 hari⁻¹. Pada tingkat pengecer, para pengecer menjual sayur kangkung kepada konsumen sebanyak 41.100 kg bulan⁻¹ atau 1.370 kg hari⁻¹ dengan nilai penjualan sebesar Rp 179.250.000 bulan⁻¹ atau Rp 5.975.000 hari⁻¹.

Pada fungsi pembelian, para pengecer sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal melakukan fungsi pembelian sayur kangkung dari petani dengan jumlah pembelian sebanyak 5.220 kg bulan⁻¹ atau rata-rata 174 kg hari⁻¹ nilai pembelian sebesar Rp 3.772.500 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 125.750 hari⁻¹, dan konsumen melakukan pembelian dari pengecer sebanyak 5.220 kg bulan⁻¹ atau rata-rata 174 kg hari⁻¹ dengan nilai pembelian Rp 22.650.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 755.000 hari⁻¹, sedangkan pada saluran tataniaga bertaraf 2 tengkulaklah yang melakukan fungsi pembelian sayur kangkung dari petani, jumlah pembelian tengkulak sebanyak 54.000 kg bulan⁻¹ atau rata-rata 1.800 kg hari⁻¹ dengan nilai pembelian sebesar Rp 40.500.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 1.350.000 hari⁻¹. Kemudian pengecer di Pasar Oeba membeli sayur kangkung dari tengkulak sebanyak 41.100 kg bulan⁻¹ atau 1.370 kg hari⁻¹ dengan nilai pembelian sebesar Rp 137.700.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 4.590.000 hari⁻¹, konsumen melakukan pembelian dari pengecer sebanyak 41.100 kg bulan⁻¹ atau rata-rata 1.370 kg hari⁻¹ dengan nilai pembelian Rp 179.250.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 5.975.000 hari⁻¹.

Tabel 1. Fungsi-Fungsi Tataniaga Sayur Kangkung di Kota Kupang

Saluran dan Lembaga Tataniaga	Fungsi-Fungsi Tataniaga				
	Pertukaran		Fisik	Fasilitas	
	Penjualan	Pembelian	Pengangkutan	Retribusi	Iuran Kebersihan
Saluran Tataniaga Bertaraf Tunggal					
Petani	√	x	x	x	x
Pengecer	√	√	√	√	√
Konsumen	x	√	x	x	x
Saluran Tataniaga Bertaraf 2					
Petani	√	x	x	x	x
Tengkulak	√	√	√	x	x
Pengecer	√	√	√	√	√
Konsumen	x	√	x	x	x

Ket √: melakukan fungsi tataniaga; x tidak melakukan fungsi tataniaga

2) Fungsi fisik

Fungsi fisik yang dilakukan adalah fungsi pengangkutan atau transportasi. Semua pengecer sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal melakukan fungsi transportasi dengan rincian sebanyak 1 orang (16,67%) mengangkut sayur kangkung dari tempat petani ke pasar dan sebanyak 5 orang (83,33%) mengangkut sayur kangkung dari tempat mobil pengangkut sayur menurunkan sayur kangkung di Pasar Oeba ke masing-masing lapak para pedagang pengecer. Biaya transportasi total pada saluran tataniaga bertaraf tunggal yang ditanggung pengecer sayur kangkung adalah Rp 1.050.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 35.000 hari⁻¹.

Pada saluran tataniaga bertaraf 2 fungsi transportasi dilakukan oleh tengkulak dan pengecer sayur kangkung. Terdapat 3 tengkulak sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf 2. Dari tiga tengkulak sayur kangkung, hanya 1 orang (33,33%) tengkulak yang melakukan fungsi transportasi sedangkan 2 orang (66,67%) tengkulak tidak melakukan fungsi transportasi. Biaya transportasi yang ditanggung tengkulak adalah biaya transportasi sayur kangkung dari tempat (lahan) petani ke Pasar Oeba dengan jumlah sebanyak Rp 900.000 bulan⁻¹ atau Rp 30.000 hari⁻¹. Selanjutnya, terdapat 39 pengecer sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf 2. Dari 39 pengecer sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf 2, terdapat 11 pengecer atau 28,11% tidak melakukan fungsi pengangkutan sedangkan 28 pengecer atau 71,79% melakukan fungsi pengangkutan. Fungsi pengangkutan yang dilakukan adalah dengan mengangkut sayur kangkung dengan menggunakan gerobak dari tempat tengkulak yang berjualan di tempat mobil menurunkan sayur kangkung di Pasar Oeba dengan biaya pengangkutan total adalah Rp 2.700.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 90.000 hari⁻¹.

3) Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas hanya dilakukan oleh semua pengecer sayur kangkung pada kedua saluran tataniaga. Fungsi fasilitas yang dilakukan adalah menggunakan fasilitas pasar antara lain lapak atau meja jualan yang dibangun pemerintah untuk berjualan sayur. Selain itu para pengecer berkontribusi menjaga kebersihan pasar dengan membayar iuran kebersihan. Dalam menggunakan fasilitas pasar, petugas pasar memungut retribusi harian dan iuran kebersihan bulanan dari para pengecer sayur kangkung. Retribusi harian dipungut karena para pedagang pengecer menggunakan fasilitas pasar sedangkan iuran kebersihan bulanan dipungut untuk membayar petugas kebersihan yang membersihkan dan mengangkut sampah sayuran dari lapak pengecer sayur kangkung. Para pengecer sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal maupun pada saluran tataniaga bertaraf 2 melakukan fungsi fasilitas dengan membayar biaya retribusi harian sebesar Rp 1.000 hari⁻¹ untuk 3 komoditas yang dijual (sawi, kangkung dan bayam) sehingga biaya retribusi harian untuk sayur kangkung di tingkat pengecer pada saluran tataniaga bertaraf tunggal adalah Rp 60.000 bulan⁻¹ atau rata-rata Rp 2.000 hari⁻¹ sedangkan biaya retribusi harian untuk para pengecer sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf 2 adalah Rp 390.000 bulan⁻¹ atau Rp 13.000 hari⁻¹. Para pengecer sayur kangkung pada kedua saluran tataniaga membayar iuran kebersihan bulanan sebesar Rp 1.000 bulan⁻¹. Karena ada 3 jenis sayur yang dijual maka iuran kebersihan total pada yang ditanggung pengecer pada saluran tataniaga bertaraf tunggal adalah Rp 6.000 bulan⁻¹ atau Rp 200 hari⁻¹ sedangkan iuran kebersihan total pada yang ditanggung pengecer pada saluran tataniaga bertaraf 2 adalah Rp 39.000 bulan⁻¹ atau Rp 1.300 hari⁻¹.

Margin Tataniaga

Komponen margin, biaya, keuntungan, distribusi margin, dan *share* tataniaga sayur kangkung yang dijual di Kota Kupang disajikan dalam Tabel 2.

Tabel 2 menunjukkan bahwa margin tataniaga kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal lebih tinggi 0,14 % atau Rp 5,06 kg⁻¹ daripada margin tataniaga kangkung pada saluran tataniaga

bertaraf 2 padahal saluran tataniaga bertaraf 2 lebih panjang daripada saluran tataniaga bertaraf tunggal. Hal ini terjadi karena perbedaan nilai pada komponen penyusun margin (biaya-biaya tataniaga dan keuntungan tataniaga) pada kedua saluran tersebut.

Biaya tataniaga sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal lebih tinggi 130,38% atau Rp 120,99 kg⁻¹ daripada biaya total tataniaga sayur kangkung (di tingkat tengkulak dan tingkat pedagang pengecer) pada saluran tataniaga bertaraf 2. Selain itu, keuntungan tataniaga sayur kangkung yang diterima pedagang pengecer pada saluran tataniaga bertaraf tunggal lebih tinggi 30,54% atau Rp 784,07 kg⁻¹ daripada keuntungan total tataniaga sayur kangkung yang diterima oleh tengkulak dan pedagang pengecer pada saluran bertaraf 2.

Tabel 2. Margin, Distribusi Margin dan *Share* Tataniaga Sayur Kangkung di Kota Kupang

Lembaga Tataniaga dan Komponen Margin	Harga atau		Distribusi Margin		Share (%)	
	Biaya atau Keuntungan (Rp/kg)		(%)			
	Taraf Tunggal	Taraf 2	Taraf Tunggal	Taraf 2	Taraf Tunggal	Taraf 2
Petani						
Harga jual	722,70	750,00	-	-	16,66	17,20
Tengkulak						
Harga beli	-	750,00	-	-	-	17,20
Biaya transportasi	-	16,67	-	0,46	-	0,38
Keuntungan	-	2.583,66	-	71,54	-	59,24
Harga jual	-	3.350,33	-	-	-	76,82
Pengecer						
Harga beli	722,70	3.350,33	-	-	16,66	76,82
Biaya transportasi	201,15	65,69	5,56	1,82	4,64	1,51
Retribusi harian	11,49	9,49	0,32	0,26	0,26	0,22
Iuran kebersihan	1,15	0,95	0,03	0,03	0,03	0,02
Keuntungan	3.402,59	934,86	94,09	25,89	78,42	21,24
Harga jual	4.339,08	4.361,32	-	-	100	100
Margin Tataniaga	3.616,38	3.611,32				

Menurut Sudyono (2004), margin tataniaga ini didistribusikan ke biaya-biaya untuk melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga atau biaya tataniaga dan keuntungan pada setiap lembaga tataniaga. Karena baik biaya tataniaga total maupun keuntungan tataniaga pada saluran tataniaga bertaraf tunggal lebih besar daripada biaya dan keuntungan tataniaga total pada saluran tataniaga bertaraf 2 maka margin tataniaga pada saluran bertaraf tunggal lebih besar daripada margin tataniaga pada saluran bertaraf 2.

Efisiensi Tataniaga Sayur Kangkung di Kota Kupang

Tabel 3 menunjukkan tataniaga sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal maupun dan pada saluran tataniaga bertaraf 2 sudah efisien karena nilai EP-nya masing-masing ≤ 1 . Meskipun demikian, tataniaga sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf 2 lebih baik (nilainya lebih kecil) daripada saluran tataniaga bertaraf tunggal karena nilai EP-nya lebih rendah. Nilai EP pada saluran tataniaga bertaraf 2 lebih rendah karena output (nilai produk) meningkat dalam kadar yang lebih tinggi ketimbang peningkatan biaya tataniaga. Menurut Downey dan Erickson (1992), salah satu kondisi yang menyebabkan efisiensi pemasaran atau efisiensi tataniaga akan lebih baik jika terjadi peningkatan nilai produk lebih tinggi dari daripada peningkatan biaya tataniaga. Meskipun biaya

tataniaga total pada saluran tataniaga bertaraf 2 juga lebih tinggi daripada biaya tataniaga total sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal, peningkatan nilai produk total sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf 2 jauh lebih tinggi dari peningkatan nilai produk total sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal sehingga nilai rasio biaya tataniaga terhadap nilai total produk yang dipasarkan berkurang atau nilai EP menjadi lebih kecil. Semakin kecil nilai EP sayur kangkung semakin efisien tataniaga komoditas sayur kangkung.

Tabel 3. Efisiensi Tataniaga Kangkung pada Saluran Tataniaga Bertaraf Tunggal dan Bertaraf 2 yang Dihitung dengan Metode EP

No	Nama Lembaga	Saluran Tataniaga Bertaraf	Biaya Tataniaga Total (Rp)	Total Nilai Produk (Rp/kg)	Nilai EP	Keterangan
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]
1	Pedagang Pengecer	Tunggal	1.050.000	22.650,00	0,05	Efisien
Total			1.050.000	22.650,00	0,05	Efisien
1	Tengkulak	2	900.000	180.918.000	0,05	Efisien
2	Pedagang Pengecer	2	429.000	179.250.000	0,00	Efisien
Total			1.329.000	360.168.000	0,00	Efisien

Kriteria: $EP \leq 1$ = Efisien; $EP > 1$ = Belum Efisien

Pada saluran tataniaga bertaraf 2, nilai efisiensi tataniaga sayur kangkung di tingkat pengecer lebih baik daripada nilai efisiensi tataniaga sayur kangkung di tingkat tengkulak karena nilai EP-nya lebih kecil daripada nilai EP di tingkat tengkulak. Menurut Downey dan Erickson (1992), salah satu kondisi yang menyebabkan efisiensi pemasaran atau efisiensi tataniaga akan lebih baik jika penurunan nilai produk menurun dalam kadar yang lebih rendah ketimbang penurunan biaya tataniaga. Dalam hal ini, penurunan nilai produk total sayur kangkung di tingkat pengecer pada saluran tataniaga bertaraf 2 lebih rendah daripada penurunan biaya tataniaga total di tingkat tengkulak pada saluran tataniaga yang sama sehingga nilai rasio biaya tataniaga terhadap nilai total produk yang dipasarkan berkurang atau nilai EP menjadi lebih kecil. Semakin kecil nilai EP sayur kangkung semakin efisien tataniaga komoditas sayur kangkung.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka disimpulkan:

- 1). Terdapat dua taraf saluran tataniaga sayur kangkung yang dijual di Kota Kupang yaitu saluran tataniaga bertaraf tunggal yaitu: Petani → Pengecer → Konsumen dan saluran tataniaga bertaraf 2 yaitu: Petani → Tengkulak → Pengecer → Konsumen.
- 2). Fungsi-fungsi tataniaga kangkung yang terdapat di tingkat petani adalah fungsi pertukaran (penjualan); di tingkat tengkulak adalah fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan); dan di tingkat pengecer adalah fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan) dan fungsi fasilitas (retribusi harian dan iuran kebersihan).
- 3). Marjin tataniaga sayur kangkung pada saluran tataniaga bertaraf tunggal dan saluran tataniaga bertaraf 2 masing-masing adalah Rp 3.616,38 kg⁻¹ dan Rp 3.611,32 kg⁻¹.
- 4). Dihitung dengan metode EP atau Rasio I-O tataniaga sayur kangkung yang dijual di Kota Kupang

baik pada saluran tataniaga bertaraf tunggal maupun pada saluran tataniaga bertaraf 2 sudah efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z, Nuddin Harahap, & Lina Asmarawati. 2021. Pemasaran hasil perikanan. Cetakan Keempat (pp 34). Malang: UB Press.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Kupang. 2017. Kota Kupang dalam angka (pp 173). Kupang: BPS Kota Kupang.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Nusa Tenggara Timur. 2016. Proyeksi jumlah penduduk Provinsi Nusa Tenggara Timur tahun 2014-2016 menurut jenis kelamin (pp 37). Kupang: BPS Provinsi Nusa Tenggara Timur.
- Downey dan Erickson, 1992. Manajemen agribisnis (pp 280). Jakarta: Erlangga.
- Elvira, R. 2017. Mudah dan praktis dari budidaya kangkung (pp 3). Yogyakarta: Solusi Distribusi.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. 2017. Statistik Konsumsi Pangan 2017 (pp 37). Jakarta: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- Khaidir, Yusni B. 2010. Pengobatan alternatif dengan aneka tanaman obat (pp 140-142). Malang: UBA Press
- Lovura, N. 2013. Jurus sempurna sukses dari bertanam kangkung (71-76). Jakarta: ACR Media.
- Maulana, D. 2018. Raih untung dari budidaya kangkung (cetakan pertama) (pp 8, 71). Yogyakarta: Trans Idea Publishing.
- Nasrudin, W., & Achmad Musyadar. 2018. Pemasaran produk agribisnis (pp 21). Jakarta: Pusat Pendidikan Pertanian Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian Kementerian Pertanian.
- Qurniati, R, 2019. Pemasaran hasil hutan (pp 19). Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rahardja, P & Mandala Manurung. 2019. Pengantar ilmu ekonomi (Mikroekonomi & Makroekonomi). (Edisi 4). (pp 32). Jakarta: Salemba Empat.
- Rasuli, N., Muh., Amir Saade., & Kartika Ekasari. 2007. Analisis margin pemasaran telur itik di Kelurahan Borongloe, Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa. *Agrisistem*, 3, 1, 36-37. Retrieved from: <https://www.neliti.Com/publications/>
- Ratu Rih, Micha. S., Johny A. Koylal., & Marsema Kaka Mone. 2007. Identifikasi Berbagai Jenis Sayuran yang Diminta oleh Tempat-Tempat Penginapan di Kota Kupang. *Buletin Pertanian Partner*, 14, 1, 35-41.
- Sudiyono, A. 2004. Pemasaran Pertanian (pp 94). Cetakan Ketiga. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.