

## ANALISIS TATANIAGA JERUK SIAM BANJAR (*Citrus reticulata*) DI DESA KARANG BUAH KECAMATAN BELAWANG KABUPATEN BARITO KUALA

M. Ilmi Hidayat<sup>1</sup>, Suslinawati<sup>1</sup>, dan Puput Andriani<sup>2</sup>

<sup>1</sup>) Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Kalimantan

<sup>2</sup>) Penyuluh Pendamping Petani Kabupaten Barito Kuala

Email: [ilmihidayat27@gmail.com](mailto:ilmihidayat27@gmail.com); [alin\\_uniska@yahoo.com](mailto:alin_uniska@yahoo.com)

### ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the trading system channel, knowing the margin marketing system, the farmer's share, marketing efficiency and problems faced in marketing system Siam Banjar Orange (*Citrus reticulata*) in the Village Karang Buah Belawang District of Barito Kuala Regency. This study used survey method and data sources used are primary data and secondary data. Method of determination of farmers sampled using purposive sampling method and determination of trading system agencies using snowball sampling method. The result showed in the Village Karang Buah Belawang District of Barito Kuala Regency. There are five marketing system channels, the most large margin system is on the channel III orange with big size, with a margin Rp.6000/kg, the largest farmer's share is on channel system 1 measure orange Siamese large and small, with the value of the farmer's share 100%. While most marketing system efisien located on the marketing 1 system channel for sizes large and small. The constraints faced in marketing is to maintain the quality of citrus from producer to consumer.

Key words: *Marketing System Channel, Marketing Margin, Farmer's Share, Orange Siam Banjar.*

### PENDAHULUAN

Jeruk siam asal Kalimantan Selatan merupakan salah satu komoditas unggulan hortikultura yang sangat berkembang dan memiliki prospek yang baik sebagai komoditi yang bernilai ekonomis. Buah jeruk siam banyak digemari karena jeruk ini memiliki kandungan air buah yang tinggi, mempunyai cita rasa buah yang manis dan segar dengan penampilan fisik buah relatif besar, kulit buah luar mengkilap dan mudah dilepas dari daging buah. Warna buah matang kekuningan mengkilap, menjadikan buah ini menjadi pilihan konsumen.

Pengembangan komoditas jeruk siam di Kalimantan Selatan sudah ada sejak tahun 2003. Daerah-daerah sentra penghasil jeruk siam di Kalimantan Selatan antara lain terdapat di Kabupaten Tapin, Hulu Sungai Tengah, Banjar, dan Barito Kuala (Balittra, 2012).

Desa Karang Buah merupakan salah satu sentra penghasil buah jeruk siam yang ada di Kecamatan Belawang Kabupaten Barito Kuala.

Selain lokasi yang strategis, transportasi dan komunikasi juga sangat mudah untuk diakses karena didukung dengan infrastruktur yang cukup baik, sehingga memiliki keunggulan kompetitif dalam mendukung usaha agribisnis pada komoditas ini.

Permasalahan yang timbul dalam tataniaga jeruk siam antara lain diakibatkan harga sering anjlok akibat banyak komoditi buah lain yang masuk ke pasar secara bersamaan, misalnya buah mangga yang dikirim dari Jawa dan buah-buahan lainnya. Dengan kondisi seperti ini, maka tataniaga hasil produksi jeruk siam perlu mendapat perhatian, karena walaupun produksi meningkat dalam kuantitas maupun kualitas, apabila tidak diikuti oleh sistem tataniaga yang tepat, maka pendapatan petani akan menurun. Selain itu pada waktu tertentu terjadi ketidakseimbangan antara volume yang diproduksi dengan kebutuhan konsumen, seperti produksi jeruk siam yang meningkat pada musim panen sementara permintaan dari konsumen jeruk tetap, hal ini berakibat pada penurunan harga jeruk siam dipasaran.

Adanya jarak dan waktu dalam tataniaga jeruk siam juga menimbulkan resiko biaya tataniaga.

Efisiensi usaha salah satunya ditentukan oleh mekanisme pasar, seperti saluran tataniaga yang dilalui, besar kecilnya margin tataniaga. Sehingga perlu mengetahui saluran tataniaga margin tataniaga dan bagian produsen (*farmer's share*) sehingga diketahui efisiensi tataniaga jeruk siam di Desa Karang Buah Kecamatan Belawang Kabupaten Barito Kuala.

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Desa Karang Buah Kecamatan Belawang Kabupaten Barito Kuala, selama kurang lebih 3 bulan yang dimulai dari bulan Juli sampai bulan September.

### Data dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan metode survey, yang dimaksud metode survey adalah suatu metode berdasarkan pada kunjungan dan langsung kelapangan dengan petani sebagai responden, kelengkapan pengamatan dibantu dengan daftar pertanyaan (kuesioner) sehingga fakta dan informasi yang terkumpul dapat dianalisis.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden melalui wawancara dan pengisian kuesioner. Data sekunder, yaitu merupakan data yang telah diolah oleh dinas dan insatnsi terkait.

### Metode Penentuan Sampel

Penetapan sampel petani jeruk siam di Desa Karang Buah dilakukan dengan metode *Purposive Sampling*, yaitu metode penentuan sampel yang dilakukan dengan mengambil secara sengaja terhadap petani jeruk siam yang ada di Desa Karang Buah. Penentuan sampel ini berdasarkan pada kreteria yaitu memiliki pengalaman bertani jeruk minimal 5 tahun, tanaman jeruk berumur diatas 5 tahun, lahan milik sendiri, jumlah tanaman jeruk yang dimiliki lebih dari 100 pohon dan sudah berproduksi. Jumlah petani yang dijadikan sampel sebanyak 20 orang dari 108 populasi petani jeruk siam yang ada di Desa Karang Buah. Penentuan

pedagang pengumpul/ perantara, pedagang menengah/ besar, pengecer dan konsumen berdasarkan metode *snowball sampling* yaitu dengan mengikuti saluran tataniaga yang dilalui.

### Analisis Data

Data yang dikumpulkan dari lapangan akan diolah menggunakan tabulasi yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Data kualitatif adalah data yang dapat menggambarkan dan menjelaskan variabel penelitian yang meliputi sistem tataniaga jeruk siam. Data kuantitatif adalah data berupa angka-angka yang meliputi biaya tataniaga tiap lembaga, harga beli dan harga jual tiap lembaga sampai ke konsumen. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga dapat diketahui dengan cara mengikuti alur tataniaga yang dilakukan oleh petani hingga konsumen.

#### 2. Analisis Margin tataniaga

Untuk mengetahui margin, digunakan rumus Menurut Hanafie (2010). Secara matematis margin tataniaga dinyatakan sebagai berikut:

$$M = P_r - P_f$$

$$M = \Pi + CM$$

$$\Pi = P_r - P_f - CM$$

Dimana :

M : Margin tataniaga

$P_r$  : Harga ditingkat pengecer jeruk siam (Rp/kg)

$P_f$  : Harga ditingkat petani jeruk siam (RP/kg)

$\Pi$  : Keuntungan lembaga tataniaga jeruk siam (Rp/kg)

CM: Biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga untuk menjalankan fungsi tataniaga jeruk siam.

Total magin tataniaga :

$$Mt = \sum_{t=i}^n Mi$$

Dimana :

$Mt$  : Total Margin tataniaga

$i$  : 1,2,3, ... n

#### 3. Analisis *farmer's share*

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

Dimana :

$S_p$  : Bagian (*share*) yang diterima petani jeruk siam (%)

$P_f$  : Harga ditingkat petani jeruk siam (Rp)

$P_r$  : Harga ditingkat konsumen akhir atau harga ditingkat pengecer jeruk siam (Rp).

#### 4. Efisiensi Tataniaga

Efisiensi dapat dinilai dari :

1. Panjang pendeknya saluran tataniaga atau rantai tataniaga
2. Margin tataniaga
3. *Farmer share's*
4. Biaya tataniaga dan keuntungan tataniaga

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Saluran Tataniaga Jeruk Siam

Hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diuraikan mengenai saluran saluran tataniaga jeruk siam di Desa Karang Buah Kecamatan Belawang Kabupaten Barito Kuala. Berbagai saluran tataniaga jeruk siam yang digunakan, diperoleh dengan cara penelusuran mulai dari petani jeruk siam hingga konsumen. Dengan batasan wilayah penelitian tataniaga yaitu, sekitar wilayah Kaliman Selatan. Berikut ini merupakan saluran tataniaga jeruk siam di Desa Karang Buah Kecamatan Belawang:

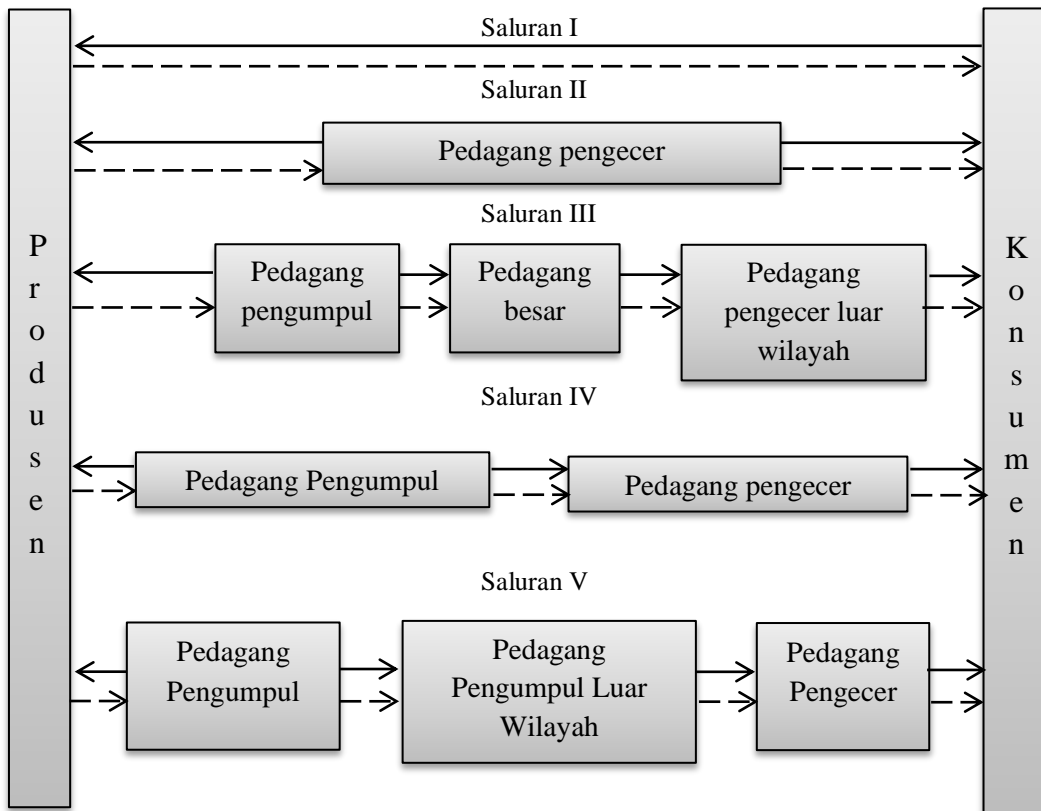
Gambar 1 menerangkan bahwa tataniaga jeruk siam dilakukan melalui beberapa saluran tataniaga yaitu:

1. Saluran I, petani menjual buah jeruk siam langsung kepada konsumen. Konsumen mendapatkan buah jeruk siam dengan cara mendatangi petani secara langsung.
2. Saluran II, petani menjual buah jeruk siam kepada pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer menjualnya kepada konsumen. Pedagang pengecer mendapatkan buah jeruk siam dengan cara mendatangi para petani. Pada saluran II pedagang pengecer juga dapat berlaku sebagai pedagang pengumpul, ketika jumlah jeruk yang dibeli dari petani hanya sedikit atau tidak memenuhi kuota sebanyak yang biasa dijual oleh pedagang pengecer yaitu sekitar 1000 kg. Maka pedagang tersebut akan membeli lagi jeruk siam dari petani lainnya untuk menambah

jumlah jeruk siam yang akan dijual. Wilayah tataniaga pedagang pengecer pada saluran tataniaga II ini adalah Plaihari dan Palangkaraya atau Kalimantan Tengah.

3. Saluran III, petani menjual buah jeruk siam kepada pedagang pengumpul, pedagang pengumpul mendapatkan jeruk siam dengan cara mendatangi petani, kemudian pedagang pengumpul menjualnya kepada pedagang besar. Kemudian pedangan besar menjualnya kepada pedagang pengecer dan rumah makan atau restoran yang ada luar Pulau Kalimantan seperti Surabaya, Bandung, Jakarta, Malang, Solo dan Yogyakarta.
4. Saluran IV, petani menjual buah jeruk siam kepada pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul menjualnya kepada pedang pengecer. Pedagang pengumpul mendapatkan jeruk siam dengan cara mendatangi petani secara langsung. Wilayah tataniaga pedagang Pengecer pada saluran ini yaitu wilayah Batulicin.
5. Saluran V, petani menjual buah jeruk siam kepada pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul menjual jeruk kepedagang pengumpul yang ada diluar wilayah kalimantan selatan seperti Pangkalanbun.

Berdasarkan Gambar 1 terdapat 5 saluran tataniaga yang dipilih oleh petani responden jeruk siam di Desa Karang Buah. Alasan mengapa petani responden memilih saluran I, yaitu karena sudah mengenal dan sudah biasa berlangganan dengan konsumen, dan konsumen juga mendatangi langsung petani, walaupun jumlah jeruk siam yang dibeli hanya sedikit. Alasan mengapa petani memilih saluran II karena, sepakat dengan harga yang telah diberikan oleh pedagang pengecer. Mengapa petani memilih saluran III samapai V juga mempunyai alasan yang hampir sama dengan saluran tataniaga II, dimana petani responden sudah mengenal pedagang pengumpul dan sudah terbiasa menjual hasil panennya atau berlangganan menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul serta sepakat dengan harga yang telah diberikan oleh pedagang pengumpul. Selain itu kurangnya modal yang dimiliki petani menyebabkan petani tidak bisa menjual jeruknya langsung kepada konsumen akhir yang ada diwilayah tataniaga yang lebih jauh karena biaya tataniaga yang akan dikeluarkan cukup besar.



Keterangan: → : Gambar 1 menunjukkan pergerakan lembaga tataniaga dari produsen hingga konsumen.  
 -> : Gambar 1 menunjukkan aliran komoditas jeruk siam dari produsen hingga konsumen.

Gambar 1. Bentuk saluran tataniaga jeruk siam di Desa Karang Buah Kecamatan Belawang.

Cara tataniaga oleh pedagang pengecer dapat berupa pengecer statis dan pengecer dinamis (*mobile*), pengecer dinamis diantaranya ada yang memasarkan hasil buah jeruk siam dengan bentuk buatan berupa jus atau jeruk peras.

**Margin Tataniaga**

Margin tataniaga komoditas pertanian adalah selisih harga dari dua tingkat rantai tataniaga atau selisih harga yang dibayarkan di tingkat pengecer (konsumen) dengan harga yang diterima oleh produsen (petani) (Rahim dan Diah, 2008). Berdasarkan hasil penelitian margin tataniaga memiliki nilai yang berbeda-beda. Margin tataniaga disajikan pada Tabel 1

Pada Tabel 1 juga diketahui bahwa harga pada tingkat petani saluran tataniaga IV memiliki harga yang tinggi dibandingkan saluran lainnya, hal ini terjadi karena lembaga tataniaga pada saluran ini menentukan kriteria tertentu pada jeruk siam yang akan dibeli seperti, kondisi jeruk siam harus matang, rasanya manis, serta memiliki warna kulit yang kekuningan, tipis dan cerah.

Besarnya margin tataniaga dipengaruhi oleh besarnya penambahan biaya tataniaga dan keuntungan yang diperoleh setiap lembaga tataniaga yaitu :

a. Biaya tataniaga

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh masing-masing saluran tataniaga. Saluran tataniaga I memiliki biaya tataniaga Rp.1000/kg yang merupakan biaya tenaga kerja untuk memanen dan menimbang buah jeruk siam yang akan dibeli oleh konsumen.

Saluran II tidak ada biaya tataniaga pada tingkat petani, hal ini terjadi karena pedagang pengecer yang mengambil dan memanen sendiri jeruk siam yang akan dijual petani, jadi petani tidak mengeluarkan biaya. Biaya tataniaga yang dikeluarkan pedagang pengecer yaitu sebesar Rp.1.425/kg untuk ukuran jeruk siam besar, dan Rp.1.300/kg untuk ukuran jeruk siam kecil yang terdiri dari biaya tenaga kerja (memanen, menyotir, menimbang, dan bongkar muat), biaya kemasan, biaya penyusutan, biaya transportasi dan lainnya.

Tabel 1. Rata-Rata Biaya Tataniaga, Keuntungan Tataniaga, Margin Tataniaga, dan *Farmer's Share* Tataniaga Jeruk Siam Perkilogram.

Uraian	Saluran Tataniaga								
	I	II		III		IV		V	
	Ukuran Jeruk Siam								
	Besar dan Kecil	Besar	Kecil	Besar	Kecil	Besar	Kecil	Besar	Kecil
1). Petani									
Harga Jual (Rp/kg)	5.000	5.000	2.500	5.000	2.500	5.250	2.625	5.000	2.500
Biaya Tataniaga/ kg	1.000	-	-	290	290	166,7	166,7	226,7	226,7
2).Pedagang Pengumpul*									
Harga Beli (Rp/kg)	-	-	-	5.000	2.500	5.250	2.625	5.000	2.500
Biaya Tataniaga/ kg	-	-	-	233,3	233,3	353,3	326,3	882,5	751,3
Harga Jual (Rp/kg)	-	-	-	5.500	3.000	6.000	3.250	8.000	6.000
Keuntungan/kg	-	-	-	266,7	266,7	397,8	298,8	2.117,5	2.748,3
Margin Tataniaga/kg	-	-	-	500	500	750	625	3.000	3.500
3)Pedagang Pengumpul**									
Harga Beli	-	-	-	-	-	-	-	8.000	6.000
4).Pedagang Besar									
Harga Beli (Rp/kg)	-	-	-	5.500	3.000	-	-	-	-
Biaya Tataniaga/ kg	-	-	-	2.612,5	2.487,5	-	-	-	-
Harga Jual (Rp/kg)	-	-	-	11.000	8.000	-	-	-	-
Keuntungan/kg	-	-	-	2.887,5	2.512,5	-	-	-	-
Margin Tataniaga/kg	-	-	-	5.500	5.000	-	-	-	-
5).Pedagang Pengecer									
Harga Beli (Rp/kg)	-	5.000	2.500	11.000	8.000	6.000	3.250	-	-
Biaya Tataniaga/ kg	-	1.425	1.300	-	-	1.380	1.297,5	-	-
Harga Jual (Rp/kg)	-	9.500	7.500	-	-	9.000	7.000	-	-
Keuntungan/kg	-	3.075	3.700	-	-	1.620	2.452,5	-	-
Margin Tataniaga/kg	-	4.500	5.000	-	-	3.000	3.750	-	-
6).Konsumen									
Harga Beli (Rp/kg)	5.000	9.500	7.500	-	-	9.000	7.000	-	-
7).Total biaya tataniaga	1.000	1.425	1.300	3.135,8	3.010,8	1.900	1.790,5	1.109,2	1.018
8).Total Keuntungan	4.000	3.075	3.700	3.154,2	2.779,2	2.017,8	2.751,3	2.117,5	2.748,3
9).Total Margin Tataniaga	0	4.500	5.000	6.000	5.500	3.750	4.375	3.000	3.500
10). <i>Farmer's share</i> (%)	100	52,64	33,33	45,45	31,25	58,33	37,5	62,50	41,66

Keterangan : 1). Pedagang pengumpul\* : Penjualan diwilayah Kalimantan Selatan

2). Pedagang pengumpul\*\* : Penjualan diluar Wilayah Kalimantan Selatan

Saluran tataniaga III biaya tataniaga yang dikeluarkan petani yaitu sebesar Rp.290/kg yang berasal dari biaya tenaga kerja untuk memanen, menyotir, dan menimbang. Pedagang pengumpul biaya tataniaga yang dikeluarkan sebesar Rp.233,3/kg yang berasal dari biaya tenaga kerja (menimbang, mengemas, dan bongkar muat), biaya transportasi dan biaya lainnya. Pedagang besar biaya tataniaga yang dikeluarkan sebesar Rp.2.612,5/kg untuk ukuran jeruk siam besar dan Rp.2.487,5/kg

untuk ukuran jeruk siam kecil yang terdiri dari biaya tenaga kerja, transportasi, penyusutan, kemasan dan lainnya.

Saluran tataniaga IV ada biaya tataniaga yang dikeluarkan petani yaitu sebesar Rp.166,7/kg yang berasal dari biaya tenaga kerja untuk memanen, menyotir, dan menimbang. Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya sebesar 353,3/kg untuk ukuran jeruk siam besar dan Rp. 326,3/kg untuk ukuran jeruk siam kecil, yang diperoleh dari penambahan biaya

tenaga kerja, transportasi, penyusutan dan lainnya. Pedagang pengecer mengeluarkan biaya sebesar Rp.1.380/kg untuk ukuran jeruk siam besar dan Rp.1.97,5/kg untuk ukuran jeruk siam kecil yang terdiri dari biaya tenaga kerja, penyusutan, transportasi dan lainnya.

Saluran tataniaga V biaya tataniaga yang dikeluarkan petani yaitu sebesar Rp. 226,7/kg yang berasal dari biaya tenaga kerja untuk memanen, menyotir, dan menimbang. Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya sebesar Rp.822,5/kg untuk ukuran jeruk siam besar dan Rp.751,25/kg untuk ukuran jeruk siam kecil, yang berasal dari penambahan biaya tenaga kerja, transportasi, penyusutan dan lainnya

Berdasarkan Tabel 1 juga diketahui bahwa dari lima saluran tataniaga jeruk siam di Desa Karang Buah saluran tataniaga III ukuran jeruk siam besar, pada tingkat pedagang besar, memiliki biaya tataniaga yang paling besar dibandingkan dengan saluran tataniaga lainnya yaitu sebesar Rp.2.612,5/kg. Hal ini terjadi karena rantai tataniaga yang dilalui cukup panjang dan wilayah tataniaga yang lebih jauh dibandingkan saluran lainnya, seperti pulau Jawa. Jumlah jeruk siam yang dibeli juga lebih banyak, yang mengakibatkan jumlah tenaga kerja yang diperlukan juga lebih banyak untuk menangani buah jeruk siam yang telah dibeli dan pertambahan biaya-biaya lainnya seperti biaya transportasi yang dapat mengakibatkan biaya pengeluaran semakin besar. Sedangkan biaya tataniaga terkecil berada pada saluran tataniaga III ukuran jeruk siam besar dan kecil pada tingkatan pedagang pengumpul, hal ini terjadi karena tenaga kerja yang diperlukan tidak banyak, dan jarak tempuh dari tempat pemanenan (petani) dan calon pembeli atau pedagang besar tidak terlalu jauh dan didukung dengan akses jalan yang mudah untuk dilalui, sehingga biaya yang dikeluarkan dapat ditekan.

#### b. Keuntungan Tataniaga

Keuntungan terbesar dari lembaga tataniaga dalam proses tataniaga jeruk siam berada pada saluran tataniaga I ukuran jeruk siam besar dan kecil, dengan jumlah keuntungan Rp.4.000/kg ukuran jeruk siam besar dan kecil. Hal ini disebabkan karena petani menjual langsung kepada konsumen, dan konsumen mendapatkan buah jeruk dengan mendatangi petani, sehingga biaya-biaya

yang dikeluarkan petani hanya sedikit, yaitu seperti memanen dan menimbang jeruk siam.

Saluran tataniaga II memiliki keuntungan sebesar Rp.3.075/kg ukuran jeruk siam besar dan Rp.3.700/kg ukuran jeruk siam kecil, Saluran tataniaga III memiliki keuntungan sebesar Rp.3.154,2/kg ukuran jeruk siam besar dan Rp.2.279,2/kg ukuran jeruk siam kecil, Saluran tataniaga IV memiliki keuntungan sebesar Rp.2.017,8/kg ukuran jeruk siam besar dan Rp.2.751,3/kg ukuran jeruk siam kecil, Saluran tataniaga V memiliki keuntungan sebesar Rp.1.082,5/kg ukuran jeruk siam besar dan Rp.2.748,3/kg ukuran jeruk siam kecil,

Perbedaan ini juga menunjukkan bahwa semakin besar biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga, maka semakin besar pula keuntungan yang ingin diperoleh oleh lembaga tataniaga dan mengakibatkan margin tataniaga juga semakin besar. Hal ini sesuai dengan Hanafie (2010) bahwa biaya tataniaga yang berbeda-beda disebabkan dapat disebabkan oleh lokasi tataniaga yang berbeda.

#### *Farmer's Share*

*Farmer's Share* adalah bagian yang diterima petani sebagai pengorbanan atas biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh petani jeruk siam yang diukur dalam %. Berdasarkan hasil perhitungan nilai *farmer's share* pada setiap saluran tataniaga berbeda-beda. Nilai *farmer's share* disajikan pada Tabel 9.

Berdasarkan Tabel 1 diketahui bahwa nilai *farmer's share* terbesar terdapat pada saluran tataniaga I ukuran jeruk siam besar dan kecil, dengan nilai *farmer's share* sebesar 100% yang artinya petani menerima seluruh bagiannya dari kegiatan tataniaga yang dilakukan, hal ini terjadi karena konsumen membeli langsung jeruk siam kepada petani yang menyebabkan harga ditingkatkan petani sama dengan harga ditingkatkan konsumen, kemudian nilai *farmer's share* terbesar selanjutnya berada pada saluran tataniaga V ukuran jeruk siam besar, dengan nilai *farmer's share* sebesar 62,50%. Sedangkan nilai *farmer's share* terkecil terdapat pada saluran tataniaga III ukuran jeruk siam kecil, dengan nilai *farmer's share* sebesar 31,25%. Nilai *farmer's share* ini menunjukkan besarnya presentase yang diterima oleh petani responden jeruk siam, semakin besar *farmer's share* maka akan

semakin besar pula bagian yang diterima petani. Tabel 1 juga menunjukkan bahwa biaya tataniaga yang tinggi mengakibatkan nilai *farmer's share* rendah karena dengan biaya yang tinggi mengakibatkan harga jual juga tinggi. Hal ini sesuai dengan pendapat Diah dan Rahim (2008) bahwa *farmer's share* merupakan presentase yang dikeluarkan konsumen yang kembali kepada petani dan komoditas yang diproduksi secara tidak efisien (biaya per unit tinggi) harus dijual dengan harga tinggi.

### Efisiensi Tataniaga

Tataniaga yang efisien merupakan tujuan akhir yang ingin dicapai dalam sistem tataniaga. Efisiensi tataniaga dapat dilihat dari :

1. Panjang pendeknya saluran tataniaga atau rantai tataniaga

Saluran tataniaga dianggap efisien apabila saluran tataniaganya pendek atau dari produsen langsung kepada konsumen.

2. Margin tataniaga

Saluran tataniaga dianggap efisien apabila memiliki margin tataniaga paling kecil.

3. *Farmer share's*

Saluran tataniaga dianggap efisien apabila memiliki *farmer share's* paling besar.

4. Biaya tataniaga dan keuntungan tataniaga

Saluran tataniaga dianggap efisien ketika memiliki biaya tataniaga paling kecil dan keuntungan paling besar.

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang dilakukan di Desa Karang Buah Kecamatan Belawang, saluran tataniaga yang paling efisien berada pada saluran I ukuran jeruk siam besar dan kecil, karena pada saluran tataniaga ini memiliki saluran tataniaga yang paling pendek dari saluran tataniaga lainnya, tidak memiliki margin tataniaga, memiliki nilai *farmer's share* paling tinggi, memiliki biaya tataniaga yang kecil dan keuntungan yang paling besar. Namun dari jumlah produk yang dihasilkan tidak terserap secara maksimal, karena jumlah yang dihasilkan rata-rata sebanyak 1.000 kg, sedangkan yang dibeli konsumen secara langsung rata-rata hanya sebanyak 50 kg. Saluran tataniaga II, III, IV, V ukuran jeruk siam besar dan ukuran jeruk siam kecil, dapat dikatakan belum efisien karena memiliki nilai margin yang tinggi, memiliki rantai tataniaga yang panjang, serta jarak tempuh yang lebih jauh, walaupun sudah didukung dengan

sarana dan prasarana yang baik, seperti akses jalan yang mudah dilalui. Hal ini sesuai dengan pendapat Mubyarto (1989) bahwa efisiensi tataniaga untuk komoditas pertanian dalam suatu sistem tataniaga dianggap efisien apabila mampu menyapaikan hasil-hasil produksi dari produsen (petani/nelayan) kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya. Mampu memberikan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga.

### Permasalahan yang dihadapi dalam Tataniaga Jeruk Siam

Permasalahan yang dihadapi dalam tataniaga jeruk siam di desa karang buah Kecamatan Belawang yaitu :

1. Dari 20 orang responden permasalahan yang sering dihadapi adalah susah mencari pembeli yang membeli jeruk dengan harga yang tinggi ketika panen raya tiba, jika tidak segera dipanen maka jeruk akan rusak dan busuk, akibatnya petani akan mengalami kerugian yang lebih besar lagi, oleh sebab itu terpaksa petani menjual jeruknya dengan harga yang rendah.
2. Permasalahan bagi pedagang pengumpul yaitu kualitas jeruk siam dan kerusakan buah jeruk saat pengangkutan dan penimbangan yang tidak hati-hati. Adapun kualitas jeruk siam yang diharapkan oleh pedagang pengumpul adalah penampilan buah jeruk tidak kusam, warna jeruk hijau kekuningan dan cerah, serta rasanya manis, jika kualitas tersebut tidak dijaga, maka pelanggan yang membeli jeruk siam dari pedagang pengumpul tidak mau membeli lagi dari pedagang pengumpul atau jika dibeli, harga yang diberikan cukup murah hingga menyebabkan pedagang pengumpul mengalami kerugian.
3. Permasalahan yang dihadapi pedagang besar adalah kerusakan buah jeruk siam yang tergolong tinggi akibat perjalanan jauh dan banyaknya jeruk yang diangkut. Keadaan alam atau cuaca juga menjadi kendala karena pengiriman buah jeruk yang menuju wilayah luar kalimantan banyak yang menggunakan kapal laut, dimana jika gelombang tinggi pengiriman akan tertunda, dan menambah biaya lagi.

4. Permasalahan yang dihadapi pedagang pengecer adalah penanganan buah jeruk sebelum buah laku dijual, karena biasanya buah jeruk yang sampai ketangan pedagang pengecer tingkat kesegarannya sudah mulai berkurang. Selama ini cara yang dilakukan pedagang pengecer untuk mengatasi permasalahan tersebut hanya dengan menyiram buah jeruk dengan air.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Di desa Karang Buah Kecamatan Belawang Terdapat lima saluran tataniaga.
2. Besarnya margin dan *farmer's share* tataniaga jeruk siam pada tiap saluran tataniaga di Desa Karang Buah berbeda-beda. Margin tataniaga terbesar berada pada saluran tataniaga III ukuran jeruk siam besar, dengan nilai margin sebesar Rp.6.000/kg. *Farmer's share* tataniaga jeruk siam terbesar berada pada saluran tataniaga I ukuran jeruk siam besar dan kecil dengan nilai *farmer's share* sebesar 100%. Dan saluran tataniaga yang paling efisien berada pada saluran tataniaga I ukuran jeruk siam besar dan kecil.
3. Permasalahan yang dihadapi dalam tataniaga jeruk siam yaitu:
  - 1) Bagi para petani yaitu ketika panen raya tiba susah untuk mencari pembeli.
  - 2) Bagi pedagang pengumpul, kerusakan jeruk siam saat penimbangan.
  - 3) Bagi pedagang besar, kerusakan jeruk siam saat pengiriman terlalu jauh
  - 4) Bagi pedagang pengecer, tingkat kesegaran jeruk siam berkurang

### Saran

1. Menyeleksi pedagang pengumpul yang membeli harga jeruk yang lebih tinggi.
2. Menjalin hubungan kerjasama dengan pedagang pengumpul atau pedagang besar.
3. Perlu dibentuk organisasi tataniaga buah jeruk ditingkat petani, untuk mengatasi permasalahan yang akan dihadapi petani jeruk siam.

## DAFTAR PUSTAKA

Amang, B.P. Simantupang dan A. Rachman. 1996. *Ekonomi Minyak Goreng di Indonesia*. IPB Press. Bogor.

Assauari, S. 2004. *Manajemen Pemasaran*. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta.

Balittra. 2012. *Jeruk Siam Banjar Andalan Pendapatan Bagi Petani Lahan Rawa Pasang Surut*.

BPK Belawang. 2014. *Programa Penyuluhan Pertanian Kecamatan Belawang*.

Darsono. 2004. *Ekonomi Jambu Menté*. Putaka Cakra. Surakarta.

Downey W.D., dan S.P.Erickson. 1992. *Manajemen Agribisnis (edisi kedua)* (terjemahan : Alfonsus Sirait). Erlangga. Jakarta.

Hanafiah, A.M. dan A.M. Saefuddin. 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Universitas Indonesia. Jakarta.

Hanafie, R. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Andi Yogyakarta. Yogyakarta.

Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.

Mulyadi S. 2008. *Ekonomi Sumberdaya Manusia Dalam Presepektif Pembangunan*. Rajawali Pers. Jakarta.

Rahim, Abd dan Diah R. D. H. 2008. *Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Said, E.G. dan A. H .Intan. 2001. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia dengan Megister Manajemen Agribisnis, Program Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Sudiyono, A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.

Sunarjono. H. 2010. *Berkebun 21 Jenis Tanaman Buah*. Penebar Swadaya. Jakarta