

**ANALISIS TATANIAGA KUNYIT (*Curcuma domestica Val.*) DI
KECAMATAN LUBUK SIKARAH KOTA SOLOK**

SKRIPSI



Oleh

LATIFAH ZUHRA

2010222011

Pembimbing 1 : Dr. Dian Hafizah, S.P., M.Si

Pembimbing 2 : Afrianingsih Putri, S.P., M.Si

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG**

2024

ANALISIS TATANIAGA KUNYIT (*Curcuma domestica Val.*) DI KECAMATAN LUBUK SIKARAH KOTA SOLOK

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan saluran tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga kunyit dan (2) menganalisis besar margin pada setiap saluran dan efisiensi tataniaga kunyit di Kecamatan Lubuk Sikarah Kota Solok. Penelitian ini dilakukan dari bulan November 2023 hingga bulan Desember 2023 di Kecamatan Lubuk Sikarah Kota Solok. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan analisis data deskriptif kualitatif untuk tujuan pertama dan analisis data kuantitatif untuk tujuan kedua. Metode pengambilan sampel adalah *simple random sampling* untuk petani sebanyak 36 orang dan *snowball sampling* untuk pedagang sebanyak 20 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada tiga saluran tataniaga daun kunyit yaitu: (1) Saluran I: Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir.; (2) Saluran II: Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar (Batam) – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir.; (3) Saluran III: Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar (Jakarta) – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir, dan dua saluran tataniaga rimpang kunyit yaitu: (1) Saluran I: Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir; (2) Saluran II: Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani dan lembaga tataniaga kunyit yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Margin terkecil dalam tataniaga kunyit terdapat pada saluran I daun kunyit sebesar 9.000/Kg dan saluran I rimpang kunyit sebesar Rp 6.000/Kg. *Farmer's share* paling besar pada tataniaga kunyit terdapat pada saluran I daun kunyit yaitu sebesar 35,71% dan saluran I rimpang kunyit sebesar 63,64%. Berdasarkan analisis efisiensi tataniaga disimpulkan bahwa saluran tataniaga kunyit yang paling efisien adalah saluran III daun kunyit dan saluran I rimpang kunyit yang mana memiliki nilai efisiensi paling kecil yaitu sebesar 21,11% dan 25,32% dibandingkan saluran tataniaga lainnya. Berdasarkan hasil penelitian disarankan pemerintah terlibat pada tataniaga kunyit dalam membuat kebijakan dan regulasi pemasaran kunyit serta mengatur pasar kunyit untuk mencegah praktik monopoli, memastikan harga yang adil bagi petani dan lembaga yang terlibat.

Kata Kunci: Efisiensi, *Farmer's share*, Kunyit, Margin, dan Tataniaga.

**MARKETING ANALYSIS OF TURMERIC (*Curcuma domestica* Val.) IN
THE LUBUK SIKARAH DISTRICT, SOLOK CITY**

Abstract

This study aims to describe turmeric's marketing channels and functions and analyze the margin and efficiency of turmeric marketing in the Lubuk Sikarah District, Solok City. The research was conducted from November to December 2023 in the Lubuk Sikarah District, Solok City. The method used in this research is a survey method with qualitative descriptive data analysis for the first objective and quantitative data analysis for the second objective. The sampling method used for this study is simple random sampling for 36 farmers and snowball sampling for 20 traders. The research findings indicate that there are three marketing channels for turmeric leaf: (1) Channel I: Farmers - Collector Traders - Retailers - End Consumers; (2) Channel II: Farmers - Collector Traders - Wholesalers (Batam) - Retailers - End Consumers; (3) Channel III: Farmers - Collector Traders - Wholesalers (Jakarta) - Retailers - End Consumers. Farmers also sell turmeric rhizome, and the study found two marketing channels for turmeric rhizome: (1) Channel I: Farmers - Collector Traders - Retailers - End Consumers; (2) Channel II: Farmers - Collector Traders - Wholesalers - Retailers - End Consumers. The marketing functions performed by farmers and other turmeric marketing institutions are the exchange, physical, and facilitation functions. Furthermore, the smallest margin in turmeric marketing is in Channel I for turmeric leaves at Rp 9,000/kg and Channel I for turmeric rhizomes at Rp 6,000/kg. The highest farmer's share is in Channel I for turmeric leaves at 35.71% and Channel I for turmeric rhizomes at 63.64%. Based on the marketing efficiency analysis, the most efficient turmeric marketing channels are Channel III for turmeric leaves and Channel I for turmeric rhizomes, which have the lowest efficiency values of 21.11% and 25.32%, respectively. Based on research findings, the government should actively engage in turmeric commerce to formulate policies and marketing regulations to prevent monopolistic practices and ensure fair pricing for farmers and involved institutions.

Keywords: *Efficiency, Farmer's share, Turmeric, Margin, and Marketing*

