



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

ANALISIS TATANIAGA KULIT MANIS (*Cinnamomum Burmanji* BL.) DI KECAMATAN SUNGAYANG KABUPATEN TANAH DATAR

SKRIPSI



BERLIN FEBRIANI
07114045

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011

**ANALISIS TATANIAGA KULIT MANIS (*Cinnamomum
burmanii* BL) DI KECAMATAN SUNGAYANG
KABUPATEN TANAH DATAR**

OLEH

BERLIAN FEBRIANI

07 114 045



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011**

**ANALISIS TATANIAGA KULIT MANIS (*Cinnamomum
burmanii* BL) DI KECAMATAN SUNGAYANG
KABUPATEN TANAH DATAR**



OLEH

BERLIAN FEBRIANI

07 114 045

SKRIPSI

**SEBAGAI SALAH SATU SYARAT
UNTUK MEMPEROLEH GELAR
SARJANA PERTANIAN**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011**

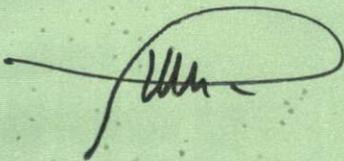
**ANALISIS TATANIAGA KULIT MANIS (*Cinnamomum
burmanii* BL) DI KECAMATAN SUNGAYANG
KABUPATEN TANAH DATAR**

OLEH

BERLIAN FEBRIANI
07 114 045

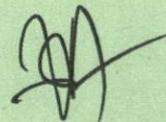
MENYETUJUI:

DOSEN PEMBIMBING I



Ir. Yusri Usman, MS
NIP. 19580601 198603 1 006

DOSEN PEMBIMBING II



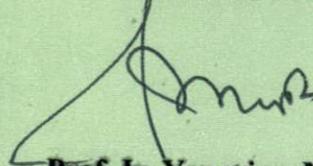
Vonnv Indah Mutiara, SP, MEM
NIP. 132 282 147

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



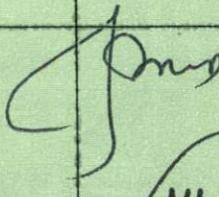
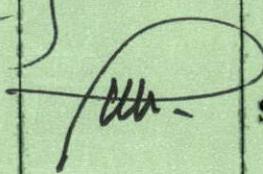
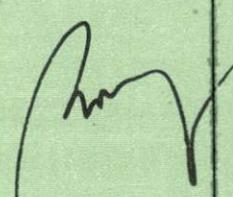
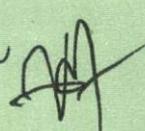
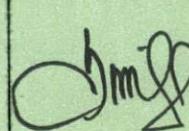
Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc
NIP. 19531216 198003 1 004

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



Prof. Ir. Yonariza, M.Sc, PhD
NIP. 19650505 199103 1 003

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang, pada 27 Desember 2011

No.	Nama	TandaTangan	Jabatan
1.	Prof. Ir. Yonariza, MSc, PhD		Ketua
2.	Ir. Yusri Usman, MS		Sekretaris
3.	Prof. Dr. Ir. Rudi Febriamansyah, MSc		Anggota
4.	Vonny Indah Mutiara, SP, MEM		Anggota
5.	Dian Hafizah, SP, MSi		Anggota



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"Mencari ilmu wajib bagi setiap orang Islam, sesungguhnya orang yang menuntut ilmu akan dimintakan ampunan oleh seluruh makhluk hingga ikan di laut"

(Hadist Riwayat Ibnu Abd al Bar dari Anas)

Dengan segala ketulusan hati ku persembahkan karya kecil ini untuk kedua orang tua ku Ayahanda Asfiyardi dan Ibunda Nurhanida, terimakasih untuk Do'a, pengorbanan serta kasih sayang yang tak pernah pudar. Buat abang-abang ku, Eka Putra Asfianur, Antoni Asfianur, dan Melky Asfianur, terimakasih untuk kasih sayang yang selalu kalian berikan.

Bapak Ir. Yusri Usman, MS dan Ibu Vonny Indah Mutiara, SP, MEM terimakasih atas bimbingan, arahan, dan nasehatnya.

Terimakasih buat sahabat-sahabat: Yossi, Rani, Audra, Tari, Intan, Fya, Dona, Ury, Neysa, Vedor, Elok, Merrysa, Mardian, Deddi, Wahyu, Audi, Fandi, Rusdi, Ilham, Edo...

"Teman untuk satu pijakan menuju masa depan, kenanglah sahabat kita untuk slamanya" (Bondan Prakoso feat Fade 2 Black)

Spesial thanks untuk Sosek angkatan 07, 06, dan 05.....

BIODATA

Penulis dilahirkan di Batusangkar, Sumatera Barat pada tanggal 28 Februari 1989 sebagai anak keempat dari empat bersaudara, dari pasangan Asfiyardi dan Nurhanida. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 02 Padang Utara (1995-2001). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SMP Negeri 7 Padang (2001-2004). Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMA N 10 Padang, lulus pada tahun 2007. Pada tahun 2007 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Jurusan Sosial Ekonomi Program Studi Agribisnis.

Padang, Desember 2011

Berlian Febriani

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **Analisis Tataniaga Kulit Manis (*Cinnamomum burmanii* BL) di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar** ”.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya penulis sampaikan kepada Bapak Ir. Yusri Usman, MS selaku dosen pembimbing I, dan Ibu Vonny Indah Mutiara, SP, MEM selaku dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan petunjuk, saran, arahan dan bimbingannya bagi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan Fakultas Pertanian, Ketua dan Sekretaris jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Pertanian, seluruh Karyawan dan Karyawati Fakultas Pertanian, serta petani dan pedagang kulit manis di Kecamatan Sungayang dan eksportir kulit manis di Kota Padang.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari segala pihak guna perbaikan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Padang, Desember 2011

B.F

DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Gambaran Kulit Manis.....	6
2.2 Habitat Kulit Manis	6
2.3 Budidaya Kulit Manis	7
2.4 Kandungan Kimia Kulit Manis	12
2.5 Manfaat Kulit Manis	12
2.6 Konsep Tataniaga.....	13
2.7 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	19
III. METODOLOGI PENELITIAN	20
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	20
3.2 Metode Penelitian	20
3.3 Metode Pengambilan Sampel.....	20
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	23
3.5 Variabel yang Diamati	24
3.6 Analisa Data.....	25
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	29
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	29
4.2 Profil Usahatani Kulit Manis di Daerah penelitian	30

4.3 Identitas Petani Sampel.....	33
4.4 Identitas Pedagang Kulit Manis	35
4.5 Aktifitas Tataniaga Kulit Manis.....	36
4.6 Margin Tataniaga Kulit Manis	45
4.7 Efisiensi Tataniaga.....	64
4.8 Permasalahan Tataniaga Kulit Manis.....	68
4.9 Perbandingan Tataniaga Kulit Manis dengan Penelitian Terdahulu.	71
4.10 <i>Agrotechnopark</i> dan Badan Usaha Milik Petani (BUMP).....	73
V. KESIMPULAN DAN SARAN	76
5.1 Kesimpulan	76
5.2 Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN	80

DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Komposisi Kimia Kulit Manis.....	12
2. Jumlah Sampel Petani.....	22
3. Penggunaan Lahan Menurut Jenis Penggunaannya Tahun 2009.....	30
4. Identitas Petani sampel Usahatani Kulit Manis di Kecamatan Sungayang Tahun 2011.....	34
5. Identitas Pedagang Pengumpul, Pedagang Antar Daerah dan Eksportir yang Dijadikan Sampel.....	35
6. Pola Saluran Tataniaga Kulit Manis di Kecamatan Sungayang.....	43
7. Konversi Kualitas Kulit Manis dari Petani hingga Eksportir Pola Saluran I.....	44
8. Konversi Kualitas Kulit Manis dari Petani hingga Eksportir Pola Saluran II.....	45
9. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB pola Saluran I...	50
10. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	54
11. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	58
12. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	62
13. Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB dari Dua Pola Saluran Tataniaga.....	63
14. Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C dari Dua Pola Saluran Tataniaga.....	63
15. Persentase Bagian Harga yang Diterima Petani, Biaya Tataniaga, dan Keuntungan Lembaga Tataniaga untuk Kulit Manis Kualitas AB.....	64
16. Persentase Bagian Harga yang Diterima Petani, Biaya Tataniaga, dan Keuntungan Lembaga Tataniaga untuk Kulit Manis Kualitas C.....	64

17.	Efisiensi Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB Kedua Pola Saluran Tataniaga.....	65
18.	Efisiensi Tataniaga Kulit Manis Kualitas C Kedua Pola Saluran Tataniaga.....	65

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Skema Tataniaga Kulit Manisdi Sungayang Tahun, 2011.....	43

DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Produksi Kulit Manis di Sumatera Barat Tahun 2004-2009.....	80
2. Volume dan Nilai Ekspor Kulit Manis di Sumatera Barat Pada Tahun 2008-2010.....	81
3. Situasi Tanaman Perkebunan Rakyat Kabupaten Tanah Datar 2010.....	82
4. Situasi Perkebunan Kulit Manis Kabupaten Tanah Datar Tahun 2010...	83
5. Luas Perkebunan Kulit Manis di Kecamatan Sungayang Tahun 2010...	84
6. Denah Lokasi Penelitian Kulit Manis di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar.....	85
7. Biaya Panen Petani Kulit Manis di Kecamatan Sungayang.....	86
8. Penjualan Batang Kayu dan Kulit Manis Petani Sampel di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar.....	87
9. Nama-nama Petani Kulit Manis yang dijadikan Sampel Penelitian di Kecamatan Sungayang.....	89
10. Data Sampel Petani Kulit Manis Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang.....	90
11. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	91
12. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	92
13. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	93
14. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	94
15. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	95
16. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	96

17.	Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	97
18.	Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	98
19.	Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	99
20.	Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	100
21.	Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang	101
22.	Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang.....	102
23.	Data sampel Petani Kulit Manis Pola saluran II di Kecamatan Sungayang.....	103
24.	Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	104
25.	Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	105
26.	Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	106
27.	Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	107
28.	Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PAD Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	108
29.	Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat Eksportir Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	109
30.	Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PAD Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	110
31.	Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat Eksportir Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang.....	111
32.	Gambar Berbagai Jenis Kualitas Cassiavera.....	112

ANALISIS TATANIAGA KULIT MANIS (*Cinnamomum burmanii* Bl) DI KECAMATAN SUNGAYANG KABUPATEN TANAH DATAR

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus sampai September 2011 yang bertujuan untuk menganalisis sistem tataniaga dan efisiensi tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar. Metode yang digunakan adalah metode survei. Sampel petani yang diambil sebanyak 30 orang secara *purposive* dari 110 populasi petani, sampel pedagang dan eksportir dilakukan dengan metode *purposive* berdasarkan keterlibatannya dalam memasarkan kulit manis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua pola saluran tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang, yaitu (1) petani-PPD-PAD-eksportir, dan (2) petani-PAD-eksportir. Fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga niaga yang terlibat adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Dilihat dari efisiensi biaya tataniaga kulit manis kualitas AB, saluran II lebih efisien dari saluran I, yaitu sebesar 29,23%. Sedangkan nilai efisiensi biaya tataniaga kulit manis kualitas C saluran I lebih efisien dari saluran II, yaitu sebesar 37,09%. Namun, dari analisis efisiensi tataniaga kedua saluran disimpulkan bahwa kedua saluran ini tidak efisien karena tidak mampu mengadakan pembagian yang adil kepada petani.

Saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah petani untuk tidak menggunakan kedua saluran yang ada, karena kedua saluran tersebut tidaklah efisien dalam proses tataniaga kulit manis ini. Upaya yang dapat dilakukan adalah penguatan terhadap kelembagaan petani, upaya tersebut adalah: Pembangunan kawasan *Agrotechnopark* dan pembentukan Badan Usaha Milik Petani (BUMP) agar pendapatan petani meningkat.

MARKETING CHANNEL ANALYSIS OF CINNAMON (*Cinnamomum burmanii* BL) IN THE DISTRICT OF SUNGAYANG, TANAH DATAR REGENCY

ABSTRACT

This study aims to analyze marketing channel and marketing efficiency of cinnamon at Sungayang, Tanah Datar regency. The method that used is a survey method. 30 farmers are taken purposively as samples from population of 110 farmers. Sellers and exporters sampling also taken purposively based on their involvement on marketing of cinnamon.

The research results show that there are two patterns of marketing channel of cinnamon in Sungayang. First channel is farmer sold cinnamon to PPD and PAD, then sold to exporter. Second channel is farmer sold cinnamon to PAD then sold to the exporters. The marketing functions of cinnamon are exchange function, physical function, and facilities function. Based on efficiency marketing cost of AB quality of cinnamon, it is found that the second channel is more efficient than the first one, which is absorb 29,23% of total products. While efficiency of marketing cost of C quality of cinnamon, the first channel is more efficient than the second one, which is absorb 37,09% of total products. Moreover, the analysis of marketing efficiency of cinnamon shows that both of channels are inefficient because they are not able to make a fair sharing for farmers.

Therefore, it is suggested that farmers do not use both of existing channels, because both of them are not efficient. The solution that can be used is strengthening farmers institution with the development of Agrotechnopark region and *Badan Usaha Milik Petani (BUMP)* in order to increase farmers income.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian di Indonesia merupakan salah satu penyumbang modal perekonomian nasional, antara lain dalam bentuk pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja, penyedia bahan pangan masyarakat, penghasil devisa negara dan penyediaan bahan baku industri. Sektor pertanian punya peran penting dalam menciptakan kondisi ekonomi Indonesia yang stabil baik itu secara langsung maupun tidak langsung. Perkembangan pertanian dapat dijadikan tolak-ukur atas kesejahteraan masyarakat (Soekartawi, 2002).

Salah satu subsektor pertanian adalah perkebunan. Ada dua jenis dalam pengusahaan perkebunan yang salah satunya adalah perkebunan rakyat yang dicirikan oleh berbagai kelemahan antara lain: diusahakan di lahan yang relatif sempit dengan cara yang tradisional, produktifitas dan mutu rendah, dan posisi dalam pemasaran hasil lemah. Sebaliknya, perkebunan besar di usahakan secara modern dan teknologi yang maju (Mubyarto, 1989).

Pembangunan pertanian subsektor perkebunan memiliki arti penting, terutama di negara berkembang yang selalu berupaya untuk memanfaatkan kekayaan sumberdaya alam secara lestari dan berkelanjutan. Selain itu, subsektor perkebunan mempunyai peranan penting dalam pembangunan nasional, terutama dalam meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat, penerimaan devisa negara, penyedia lapangan kerja, perolehan nilai tambah daya saing, pemenuhan konsumsi dalam negeri, bahan baku industri dalam negeri, serta optimalisasi pengelolaan sumberdaya alam secara berkelanjutan (Tim Penulis PS, 2008)

Tanaman *Cinnamomum zeylanicum* dan *Cinnamomum burmanni* merupakan dua jenis tanaman berumur panjang yang menghasilkan kulit. Kulit ini di Indonesia diberi nama "kayu manis" yang termasuk jenis rempah-rempah yang dalam bahasa Inggrisnya adalah *spices* atau *herbs* (Rismunandar, 1990).

Kayu Manis (*Cinnamomum burmannii* Bl) disebut juga dengan cassiavera. Kulit manis merupakan tanaman berumur panjang yang sebagian besar diusahakan oleh perkebunan rakyat. Kulit manis adalah komoditas unggulan yang

memiliki nilai ekspor yang memiliki posisi penopang yang cukup besar yaitu sebagai penghasil devisa negara (Ashari, 2006).

Provinsi Sumatera Barat merupakan provinsi penghasil kulit manis ke dua di Indonesia setelah provinsi Jambi. Produksi tanaman kulit manis di Sumatera Barat dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi cenderung menurun. Pada tahun 2009 jumlah produksi kulit manis Sumatera Barat mengalami penurunan yang sangat signifikan dari tahun 2008, yaitu dari 40.348 Ton menjadi 11.540,72 Ton (Lampiran 1) (Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Barat, 2010).

Menurut Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat (2010), volume dan nilai ekspor kulit manis di Sumatera Barat pada tahun 2010 meningkat tajam dari pada tahun sebelumnya (Lampiran 2). Peningkatan ekspor ini dikarenakan oleh peningkatan jumlah permintaan baik dari industri makanan, minuman maupun farmasi.

Peningkatan ekspor kulit manis ini harus sejalan dengan sistem tataniaga yang dilakukan. Menurut Said dan Intan (2004), sistem pemasaran pertanian merupakan suatu kesatuan urutan lembaga-lembaga pemasaran yang melakukan fungsi-fungsi pemasaran untuk memperlancar aliran produk pertanian dari produsen awal ke tangan konsumen akhir. Sistem pemasaran yang baik diharapkan akan menciptakan efisiensi pemasaran.

Kegiatan tataniaga merupakan kegiatan yang mempunyai arti penting bagi peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani di daerah tersebut. Motivasi petani dalam usahanya untuk meningkatkan produksi sangat dipengaruhi oleh keberhasilan tataniaganya (Mubyarto, 1989).

Saluran yang dilalui kulit manis dari pihak produsen menuju pihak eksportir tidak berbeda dengan hasil-hasil pertanian lainnya yang berasal dari produsen yang kecil sifatnya (*small-holders*). Bertambah banyaknya mata rantai dalam perniagaan kulit manis, maka bertambah rendah pula penghasilan petani produsen (Rismunandar, 1990).

Menurut Mubyarto (1989) di dalam Usman (2010) menyatakan mengenai efisiensi pemasaran dimana efisiensi pemasaran itu tercapai bila mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan

pemasaran barang tersebut. Namun ada pendapat yang mengatakan kalau petani mendapatkan keuntungan yang kecil sedangkan pedagang mendapatkan keuntungan yang besar dalam tataniaga hasil pertanian. Seharusnya petani mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada pedagang. Hal ini disebabkan karena petani mengalami proses yang panjang dalam menghasilkan hasil usahataniya serta petani mempunyai resiko yang lebih besar dari pedagang.

Efisiensi tataniaga sangat penting agar masing-masing lembaga mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan apa yang telah mereka keluarkan. Efisiensi tataniaga dapat melihat apakah lembaga-lembaga tataniaga telah mendapatkan keuntungan yang sebanding dengan output yang dikeluarkannya sehingga tidak terjadi kesenjangan keuntungan yang diperoleh.

1.2 Perumusan Masalah

Tanah Datar merupakan salah satu daerah penghasil kulit manis di Sumatera Barat. Menurut Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Tanah Datar (2010), kulit manis merupakan komoditi perkebunan yang paling banyak dibudidayakan oleh masyarakat di Kabupaten Tanah Datar. Pada tahun 2010 jumlah kepala keluarga petani yang membudidayakan kulit manis sebanyak 16.603 KK petani dengan luas lahan 4.997 Ha, dan jumlah produksi 3.414,24 Ton (Lampiran 3).

Kulit Manis merupakan tanaman perkebunan rakyat, namun dalam pengusahaannya tanaman ini bukan merupakan tanaman utama. Tanaman ini kebanyakan tidak dibudidayakan secara perkebunan besar oleh petani, petani hanya menanamnya sebagai tanaman pagar/pembatas bagi kebun mereka ataupun dibudidayakan bersama tanaman lain.

Di Kabupaten Tanah Datar terdapat beberapa Kecamatan yang menghasilkan kulit manis. Sungayang merupakan sentra penghasil kulit manis di Kabupaten Tanah Datar ini. Kecamatan ini memiliki jumlah produksi kulit manis terbesar di Kabupaten Tanah Datar dengan luas lahan menghasilkan 440 ha, jumlah produksi 305 Ton, dan rata-rata produksi 693,18 kg/ha pada tahun 2010 (Lampiran 4).

Berdasarkan wawancara dengan petani setempat, kulit manis yang dijual terbagi dalam bentuk basah dan kering baik yang telah dikikis maupun yang tidak dikikis. Kemudian kulit manis ini di jual ke eksportir yang ada di Padang melalui Pedagang pengumpul dan Pedagang Antar Daerah (PAD). Harga jual kulit manis basah pada tingkat petani pada saat prasurvey pada bulan juni adalah Rp. 2.700/kg sedangkan harga jual eksportir untuk kualitas AA cut adalah Rp 24.000/kg.¹ Kualitas AA cut ini adalah kulit manis kering yang telah dikikis yang dipotong menjadi ukuran yang lebih kecil, yaitu ukuran 10 cm atau 8 cm.

Informasi ini memperlihatkan bahwa harga jual kulit manis di tingkat petani sangat jauh berada dibawah harga eksportir. Dari keterangan diatas muncul pertanyaan :

1. Bagaimana tataniaga kulit manis dan permasalahan apa saja yang ada dalam tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang?
2. Berapakah besarnya margin tataniaga, bagian yang diterima petani, keuntungan lembaga tataniaga, dan efisiensi saluran tataniaga?

Maka dari itu peneliti merasa perlu melakukan penelitian dengan judul **Analisis Tataniaga Kulit Manis (*Cinnamomum burmanii* Bl) di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar.**

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian yang penulis lakukan ini adalah :

1. Mengetahui saluran tataniaga yang terjadi dan fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi lembaga tataniaga yang terlibat di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar.
2. Menganalisis margin tataniaga, bagian yang diterima petani, keuntungan lembaga tataniaga, dan efisiensi saluran tataniaga.

¹ Wawancara pada tanggal 23 Juni 2011

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan dari hasil penelitian ini berguna dan dapat memberikan masukan bagi pihak-pihak terkait diantaranya:

1. Bagi petani, diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan dan informasi sehingga dapat membantu dalam memasarkan hasil usahatani.
2. Bagi pihak lain, diharapkan penelitian ini berguna sebagai tambahan referensi dalam upaya penyempurnaan mengenai masalah penelitian.
3. Bagi pemerintah daerah, sebagai bahan informasi dalam membuat kebijakan, khususnya yang dapat menunjang peningkatan pendapatan petani kulit manis serta dalam rangka pembangunan subsektor perkebunan yang dapat meningkatkan perekonomian daerah.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Gambaran Kulit Manis

Cinnamomum zeylanicum dan *C. burmanni* merupakan dua jenis tanaman berumur panjang penghasil kulit yang di Indonesia disebut kayu manis. Kulit kayu manis sangat berlainan sifat dan daya guna dibanding kayu manis cina (*Glycyrrhiza glabra* Linn.) (Rismunandar dan Paimin, 2001).

Cassiavera yang dalam bahasa jawa disebut kayu manis jangan, termasuk jenis rempah (*spices*). Disamping *spices*, juga dikenal istilah *herbs* yang berarti tanaman rempah penyembuh. Namun, pada kenyataannya sukar untuk memisahkan antara *spices* dan *herbs*. Ini disebabkan *herbs* pun dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan cita rasa makanan (Rismunandar, 1989).

C. burmanni merupakan tanaman hutan di Sumatera Barat. Hingga kini *C. burmanni* masih tetap merupakan penghasil kulit dengan nama “padang kaneel”. Ada juga yang menamakan kulit kayu manis tersebut dengan “cassiavera”, Kualitas kulit kayu manis dari padang tersebut memang masih jauh di bawah kualitas kayu manis Srilanka (Rismunandar dan Paimin, 2001).

2.2 Habitat Kulit Manis

Menurut Rismunandar dan Paimin (2001), menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan kulit manis diantaranya adalah :

1. Ketinggian Tempat

Ketinggian tempat penanaman kulit manis dapat mempengaruhi pertumbuhan tanaman serta kualitas kulit seperti ketebalan dan aroma. Kulit manis dapat tumbuh pada ketinggian hingga 2.000 m dpl, tetapi *C. burmanni* akan berproduksi baik kalau ditanam di daerah ketinggian 500-1.500 m dpl. Bila ditanam di daerah kurang dari 500 m dpl, tanaman akan tumbuh lebih cepat, tetapi kualitas kulit menjadi rendah. Ketebalan kulit dan aromanya akan berkurang bila dibandingkan ditanam di daerah yang lebih tinggi.

2. Iklim

Tanaman ini tumbuh baik pada keadaan iklim tropis basah dengan curah hujan yang merata sepanjang tahun dengan jumlah cukup, sekitar 2.000-2.500 mm/tahun. Daerah penanaman yang dikehendaki kulit manis sebaiknya bersuhu rata-rata 25° C dengan batas maksimum 27° C dan minimum 18° C. Kelembapan yang diinginkan kulit manis berkisar 70-90 %. Semakin tinggi kelembapannya maka semakin baik pertumbuhan tanamannya. dan sinar matahari yang dibutuhkan tanaman hanya sekitar 40-70%.

3. Tanah

Kulit manis atau *C. burmanni* banyak tumbuh di dataran tinggi maka dapat disimpulkan bahwa tanaman ini sangat menyukai jenis tanah pegunungan, yaitu latosol. Jenis tanah latosol biasanya banyak mengandung humus, remah, berpasir, dan mudah menyerap air. Namun, kulit manis pun masih dapat tumbuh baik pada jenis tanah andosol, padsolik, merah kuning, dan mediteran. Tanah yang agak asam, yaitu pH 5,0 - 6,5 menjadi pilihan utama sebagai areal pertanaman kulit manis.

4. Topografi

Di Sumatera Barat umumnya *C. burmanni* ditanam di daerah dengan topografi cukup bergelombang atau miring. Oleh karena kesukaan tanaman tersebut di daerah miring maka ahli konversi tanah memanfaatkan tanaman ini sebagai tanaman penghijauan.

5. Air Tanah

Daerah dengan topografi miring memiliki air tanah yang dalam yang sangat sesuai dengan tanaman kulit manis. Air tanah yang rendah dan adanya genangan air mengakibatkan tanaman mudah terjangkit penyakit.

2.3 Budidaya Kulit Manis

Faktor-faktor yang menjadi persyaratan tumbuh untuk budidaya kulit manis adalah :

1. Pemilihan lokasi

Pemilihan lokasi sangat diperlukan agar tanaman dapat tumbuh dengan baik dengan kualitas hasil yang bermutu. Faktor kesesuaian lingkungan tumbuh harus diperhatikan, diantaranya keadaan tanah, iklim dan ketinggian tempat.

2. Pengolahan tanah dan pembuatan lubang

Lahan untuk penanaman harus bersih dari semak dan gulma. Selanjutnya lahan dicangkul sebanyak dua kali agar tekstur tanah menjadi gembur. Kedalaman pencangkulan minimal 20 cm, setelah dicangkuli tanah diratakan kembali. Di Sumatera barat umumnya petani menanam dengan jarak 1,5 m x 1,5 m ; 2m x 2m ; 3m x 3m. Dengan jarak tanam yang rapat tanpa ada perencanaan untuk penjarangan tanaman akan muncul persaingan sehingga menyebabkan produksi dan kualitas kulit yang rendah.

Selanjutnya lahan diberi ajir sebagai tanda letak lubangnya. Lubang yang ideal untuk kayu manis adalah berukuran 50 cm x 50 cm x 50 cm atau 40 cm x 40 cm x 40 cm. Lubang tanaman dibiarkan terbuka selama 1-2 bulan. Sebelum ditanam, bagian bawah tanah dicampur dengan pupuk kandang sebanyak 20-30 kg/lubang.

3. Sistem penanaman

a. Monokultur

Pada sistem monokultur jarak tanam yang digunakan rapat dengan jarak tanam 1,5 m x 1,5 m. Kerapatan tanaman dengan jarak tanam tersebut sekitar 4.400 pohon/ha. Pada sistem ini petani harus melakukan penjarangan, yaitu umur 6 tahun dan 10 tahun.

b. Tumpang sari

Jenis tanaman yang umumnya digunakan dalam sistem tanam tumpang sari ini adalah palawija, sayur, buah, kopi dan cengkeh. Untuk penanaman sistem tumpang sari, jarak tanamnya harus lebar. Jarak tanam yang digunakan adalah 2m x 2m ; 2,5 m x 2,5 m ; 3m x 3m ; 4m x 4m ; dan 5m x 5m. penggunaan jarak tanam ini tergantung pada jenis tanaman lain yang akan ditanam, untuk tanaman palawija atau tanaman

semusim, jarak tanamannya lebih rapat disbanding dengan tanaman tahunan. Kerapatan tanaman kayu manis pada jarak tanam 2m x 2m adalah sekitar 2.500 pohon/ha.

4. Penyiapan Bibit

a. Bibit asal biji

Bibit yang akan ditanam sebaiknya berumur 8-12 bulan di persemaian, dengan tinggi 60-80 cm. Bibit asal biji dapat disemai dibendengan maupun dipolibag.

b. Bibit asal tunas

Tunas yang dapat dijadikan bibit adalah tunas yang memiliki akar, biasanya yang tumbuh dari batang pokok sekitar 12 tunas. Selain itu, tunas ini pun tingginya harus sudah mencapai 50-60 cm, daunnya harus dalam keadaan tua, dan umurnya minimal enam bulan.

c. Bibit asal stek

Dibanding bibit asal biji atau bibit asal tunas, bibit asal stek tidak perlu diberi perlakuan sebelum ditanam di kebun. Kriteria bibit yang baik yaitu tidak cacat fisik atau luka, sehat, memiliki pertumbuhan bibit yang baik, dan juga memiliki tinggi sekitar 50-60 cm.

5. Waktu Tanam

Waktu yang tepat untuk pelaksanaan penanaman adalah saat musim hujan. Ini disebabkan kulit manis pada beberapa bulan setelah penanaman biasanya memerlukan naungan dan jumlah air yang cukup agar dapat tumbuh dengan baik. Oleh karena ditanam saat musim hujan maka tanaman ini tidak lagi memerlukan naungan dan kebutuhan air dapat diperoleh dari air hujan.

6. Cara Tanam

Penanaman kulit manis dilakukan dengan terlebih dahulu membuat lubang pada bekas lubang tanam yang dibuat 1-2 bulan sebelumnya. Timbunan tanah harus padat agar kuat menahan terpaan angin dan hujan, dan sebaiknya bibit diberi ajir. Untuk bibit yang berasal dari tunas, penanamannya agak miring. Daun sebaiknya dikurangi untuk mencagah

penguapan yang berlebihan. Agar dapat tumbuh tunas-tunas baru, sebagian batangnya dipotong sebelum ditanam.

7. Pemeliharaan

a. Penyulaman

Bibit yang pertumbuhannya kurang baik atau mati harus segera diganti dengan bibit baru. Penyulaman ini dilakukan setelah tanaman ditanam berumur sekitar tiga bulan. Dan waktu yang tepat untuk penyulaman adalah pada musim hujan.

b. Pemupukan

Untuk pertumbuhannya tanaman sangat membutuhkan unsur hara. Jenis pupuk yang dianjurkan antara lain pupuk tunggal seperti urea, TSP, KCl atau pupuk majemuk NPK 15-15-15. Bila menggunakan pupuk tunggal, pupuk-pupuk tersebut dicampur merata dahulu sebelum diberikan dengan perbandingan urea, TSP, dan KCl 2 : 1 : 1.

Pemupukan pada kayu manis dilakukan mulai umur 3-4 bulan. Frekuensi pemupukannya dua kali setahun, yaitu pada saat awal dan akhir musim hujan. Dosis pupuk yang diberikan tergantung jenis pupuk yang diberikan. Bila menggunakan campuran pupuk tunggal, dosis pada pemupukan awal (umur 3-4 bulan) sekitar 150 g/pohon. Semakin bertambah umur tanaman maka dosisnya semakin ditingkatkan. Dosis pupuk untuk tanaman berumur tiga tahun sebanyak 1 kg/pohon. Untuk pupuk majemuk NPK, dosis pemberiannya pun disesuaikan dengan umur tanaman. Pemupukan NPK awal dimulai sejak tanaman berumur enam minggu. Pada umur satu tahun pemupukan dilakukan dua kali. Pada umur selanjutnya pemupukan dilakukan cukup sekali setahun.

c. Penyiangan

Selama satu tahun pertama sejak tanam penyiangan perlu dilakukan setiap bulan. Setelah tanaman berumur 2-4 tahun penyiangan cukup dilakukan tiga bulan sekali. Setelah itu, tanaman disiangi 4-6 bulan sekali.

d. Penjarangan

Selain sebagai kegiatan pemeliharaan, penjarangan merupakan salah satu kegiatan pemanenan. Ini disebabkan tanaman yang dijarangkan merupakan hasil panen sebelum panen total dengan penebangan seluruh tanaman. Penjarangan dilakukan untuk jarak tanamnya rapat, agar sinar matahari dapat terserap dengan baik oleh tanaman, selain itu juga menghasilkan tanaman dengan pertumbuhan lurus. Sebelum panen total, penjarangan dilakukan dua kali, yaitu umur enam tahun dan sepuluh tahun

8. Panen

Umur panen sangat mempengaruhi produksi kulit manis. Semakin tua umur tanaman maka hasil kulit manis akan lebih tebal dan total produksinya pun akan tinggi. Tanaman yang berumur 8 tahun akan menghasilkan kulit manis sebanyak 2-2,5 kg kulit kering per pohon. Umur panen yang ideal adalah umur 6-12 tahun. Ada 4 sistem panen yang dapat dilakukan :

a. Sistem tebang sekaligus

Caranya dengan memotong langsung tanamannya hingga dekat tanah, setelah itu dikuliti.

b. Sistem situmbuk

Pada sistem ini, biasanya sekitar dua bulan sebelum penebangan, kulit batang tanaman dikupas melingkar mulai pada ketinggian 5 cm dari pangkal batang hingga 80-100 cm. Selanjutnya tanaman ditebang pada ketinggian 5 cm dari pangkal batang. Tujuan menyisakan pangkal batang ini adalah untuk menumbuhkan tunas baru yang dapat dijadikan bibit.

c. Sistem batang dipukuli sebelum ditebang

Caranya dengan memukuli kulit batang secara melingkar. Dengan cara ini diharapkan kulit yang diperoleh lebih tebal karena bekas memar akibat pukulan. Pemukulan dilakukan sekitar dua bulan sebelum tanaman dikuliti.

d. Sistem Vietnam

Pada sistem ini dilakukan pengupasan kulit membentuk persegi panjang dengan ukuran 10 cm x 30 cm atau 10 cm x 60 cm. Pengupasan kulit ini dilakukan berselang-seling sehingga tampak seperti gambar kotak papan catur.

2.4 Kandungan Kimia Kulit Manis

Aroma kulit manis berasal dari minyak asirinya. Menurut Gildemeister (1574) di dalam Rismunandar dan Paimin (2001), kandungan minyak asiri ini diperoleh melalui penyulingan uap. Minyak tersebut berada di seluruh bagian tanaman, mulai dari akar hingga daun dan bunga. Pada kulit batang, minyak asiri berada di bagian dalam (*floem*).

Tabel 1. Komposisi Kimia Kulit Manis

Uraian	Kandungan
Kadar minyak	7,9 %
Minyak asiri	3,4 %
Alkohol ekstrak	8,2 %
Abu	4,5 %
Abu larut dalam air	2,23 %
Abu tidak dapat larut	0,013 %
Serat kasar	29,1 %
Karbohidrat	23,3 %
Eter ekstrak yang tidak menguap	4,2 % (non-volatil)
Nitrogen	0,66 %
Berat Jenis rata-rata	1,02 – 1,07

Sumber : Gildemeister, 1574.

2.5 Manfaat Kulit Manis

Selain digunakan untuk bumbu makanan dan pembalsam mumi, sudah lama minyak asiri kulit manis dimanfaatkan sebagai *antiseptic*. Ini disebabkan minyak asiri memiliki daya bunuh terhadap mikroorganisme. Dari beberapa penelitian diperoleh bahwa minyak kayu manis dapat membunuh baksil tipus

hanya dalam waktu 12 menit, berbeda dengan minyak cengkih yang waktunya mencapai 25 menit (Rismunandar dan Paimin, 2001).

Selanjutnya minyak asiri ini mempunyai daya untuk mengeluarkan angin (*carminative*) dan membangkitkan selera menguatkan lambung (*stomachic*). Obat untuk kumur dan pasta memanfaatkan pula minyak cinnamon. Untuk menyegarkan bau sabun, detergen, lotion, parfum dan cream, minyak ini merupakan salah satu komponen dari bahan pewangi lainnya (Rismunandar, 1989).

Untuk pengolahan makanan dan minuman, minyak kulit manis sudah lama dimanfaatkan sebagai pewangi atau peningkat cita rasa, diantaranya untuk minuman keras, minuman ringan (*softdrink*), agar-agar, kue, kembang gula, bumbu gulai dan sup (Rismunandar dan Paimin, 2001).

2.6 Konsep Tataniaga

2.6.1 Definisi Tataniaga

Menurut Mubyarto (1989), istilah tataniaga di Negara kita diartikan sama dengan pemasaran atau distribusi, yaitu suatu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Disebut tataniaga karena niaga berarti dagang, sehingga tataniaga berarti segala sesuatu yang menyangkut “aturan permainan” dalam hal perdagangan barang-barang. Karena perdagangan itu biasa dijalankan melalui pasar maka tataniaga disebut juga pemasaran (*marketing*).

Pemasaran merupakan suatu proses sosial dan manajerial, dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain. Dalam implikasinya juga dikenal dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, promosi, distribusi, konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, dan pemasaran (Kotler, 1997).

Menurut Limbong dan Sitorus (1987), pemasaran hasil pertanian mencakup segala kegiatan dan usaha yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik dari barang-barang hasil pertanian dari tangan produsen ke tangan

konsumen termasuk didalamnya kegiatan yang menghasilkan perubahan bentuk dari barang untuk mempermudah penyalurannya dan memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumen. Sehingga pemasaran didefinisikan sebagai suatu rangkaian kegiatan atau jasa yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk dari titik produsen ke titik konsumen yang berhubungan dengan nilai guna waktu, bentuk, tempat, dan kepemilikan. Sistem pemasaran hasil pertanian adalah suatu kompleks sistem dalam berbagai subsistem yang berinteraksi satu sama lain dan dengan berbagai lingkungan pemasaran.

Pemasaran produk-produk pertanian berbeda dengan pemasaran barang dan jasa lain. Banyak hal yang perlu diperhatikan dalam proses pemasaran produk-produk pertanian. Aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek terpenting yang harus dianalisis.

Selanjutnya Silitonga (1994) menjelaskan bahwa dalam pemasaran produk pertanian, masalah yang sering terjadi adalah ketidakadilan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Berbagai alasan yang menyebabkan besarnya margin tataniaga yaitu posisi penawaran petani yang lemah. Petani cenderung tunduk pada aturan pembeli, terutama menyangkut spesifikasi kualitas. Alasan lainnya adalah besarnya biaya angkut dari sentra produksi ke pasar konsumen akhir. Resiko kerusakan dan kehilangan dibebankan pada biaya transportasi dan keseluruhannya dapat mencapai 45% sampai dengan 55% dari biaya tataniaga.

Menurut Soekartawi (2002), untuk komoditi pertanian, pemasaran terjadi karena aspek-aspek kebutuhan yaitu kebutuhan yang mendesak, tingkat komersialisasi produsen (petani), keadaan harga yang menguntungkan dan karena peraturan. Seringkali ditemukan bahwa karena petani sangat memerlukan uang kontan secepat mungkin, maka petani memasarkan hasil produksinya walaupun pada kondisi yang kurang menguntungkan.

2.6.2 Fungsi Tataniaga

Dalam proses penyampaian barang dari tingkat produsen ke tingkat konsumen diperlukan tindakan-tindakan yang dapat memperlancar kegiatan tersebut, dan kegiatan tersebut dinamakan fungsi-fungsi tataniaga (Limbong dan Sitorus, 1985). Fungsi tataniaga menurut Hamid (1994) adalah semua jasa-jasa

atau kegiatan dan tindakan-tindakan yang diberikan dalam proses pengaliran barang dari tangan produsen ke tangan konsumen.

Fungsi-fungsi tataniaga menurut Hamid (1994) dan Limbong dan Sitorus (1985) terdiri dari :

1. Fungsi pertukaran

Fungsi pertukaran merupakan kegiatan untuk memperlancar pemindahan hak milik atas barang dan jasa dari penjual kepada pembeli. Fungsi pertukaran ini terdiri dari :

- a. Fungsi penjualan, kegiatan fungsi penjualan ini diperlukan untuk mencari tempat dan waktu yang tepat untuk melakukan penjualan barang sesuai dengan yang diinginkan konsumen baik dilihat dari jumlah, bentuk, dan mutunya.
- b. Fungsi pembelian, kegiatan fungsi pembelian diperlukan untuk menentukan jenis barang yang akan dibeli yang sesuai dengan kebutuhannya baik untuk dikonsumsi langsung maupun untuk kebutuhan produksi.

2. Fungsi fisik

Fungsi fisik adalah semua tindakan yang langsung berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan kegunaan tempat, kegunaan bentuk, dan kegunaan waktu. Fungsi fisik meliputi :

- a. Fungsi penyimpanan, bertujuan untuk menyimpan barang selama belum dikonsumsi atau menunggu diangkut ke daerah pemasaran atau menunggu sebelum diolah.
- b. Fungsi pengangkutan, bertujuan untuk menggerakkan atau memindahkan barang-barang dari tempat-tempat produksi ke tempat dimana barang itu dibutuhkan.
- c. Fungsi pengolahan, bertujuan untuk meningkatkan kualitas barang bersangkutan baik dalam rangka memperkuat daya tahan barang tersebut maupun dalam rangka meningkatkan nilainya.

3. Fungsi fasilitas

Fungsi fasilitas adalah semua tindakan yang memperlancar kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dan konsumen. Fungsi fasilitas terdiri dari empat fungsi yaitu :

a. Fungsi standarisasi dan grading

Standarisasi merupakan suatu ukuran atau penentuan mutu suatu barang dengan menggunakan berbagai ukuran seperti warna, ukuran bentuk, kekuatan atau ketahanan, rasa, dan lain-lain. Sedangkan grading adalah tindakan mengklasifikasikan atau menggolong-golongkan hasil-hasil pertanian menurut suatu standarisasi yang diinginkan sehingga kelompok-kelompok barang yang terkumpul sudah menurut satu ukuran standar, masing-masing dengan nama dan etiket tertentu.

b. Fungsi penanggungan resiko, bertujuan untuk mempelajari segala bentuk resiko yang terjadi dan yang akan terjadi selama pengaliran barang dari produsen ke konsumen, dan berusaha agar resiko-resiko yang tidak bisa dihindarkan dapat diperkecil.

c. Fungsi pembiayaan, tujuannya untuk menyediakan dana, baik yang berupa uang tunai maupun berupa kredit, untuk keperluan selama proses pengaliran barang dari tangan produsen ke tangan konsumen.

d. Fungsi informasi pasar, adalah kegiatan yang meliputi pengumpulan fakta-fakta, pendapat-pendapat, dan gejala-gejala dalam pengaliran barang dari produsen ke konsumen dengan tujuan agar dapat diambil suatu keputusan yang bermanfaat terhadap pelaksanaan kegiatan tataniaga.

2.6.3 Lembaga dan Saluran Tataniaga

Menurut Azzaino (1982), lembaga tataniaga adalah setiap orang, perusahaan, atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam pengaliran barang dari produsen ke konsumen. Salah satu faktor penting dalam kegiatan arus barang dan jasa adalah menciptakan saluran tataniaga yang efisien.

Saluran tataniaga adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi (Kotler, 1997). Saluran tataniaga terdiri dari serangkaian lembaga tataniaga atau perantara yang akan memperlancar kegiatan pemasaran dari tingkat produsen sampai tingkat konsumen.

Panjang pendeknya saluran tataniaga akan mempengaruhi tinggi rendahnya margin tataniaga. Semakin panjang saluran tataniaga maka akan semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat yang akan mengambil

keuntungan dari fungsi tataniaga yang dilakukan dan menyebabkan semakin tinggi margin tataniaga. Tinggi rendahnya margin tataniaga akhirnya dibebankan kepada konsumen akhir dengan eceran yang lebih tinggi atau kepada produsen dengan mengurangi harga jual produsen (Azzaino, 1982).

2.6.4 Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah perbedaan harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen atau perbedaan harga pedagang pengencer dan harga pada usahatani untuk produk yang sama (Azzaino, 1982). Sedangkan margin suatu lembaga niaga merupakan penjumlahan dari biaya dan tingkat keuntungan yang didapat dari suatu lembaga niaga. Biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari produsen ke konsumen.

2.6.5 Biaya Tataniaga

Biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen akhir (Hamid, 1994). Besar kecilnya biaya tataniaga untuk hasil pertanian tergantung dari fasilitas yang diperlukan dalam proses pergerakan barang itu.

Selanjutnya Hamid (1994) menjelaskan bahwa secara garis besar dapat dikemukakan pos-pos pengeluaran yang merupakan biaya-biaya tataniaga pada hasil-hasil pertanian meliputi: pengangkutan, penyimpanan, buruh, resiko-resiko, bunga kredit, pengolahan, informasi, pajak-pajak. Berdasarkan proses tataniaga maka biayataniaga dapat dibagi menjadi: biaya pengumpulan (*assembly cost*), biaya pemindahan dari titik produksi ke titik konsumsi (*transfer cost*), biaya penyebaran di daerah konsumen (*distribution cost*).

2.6.6 Efisiensi Tataniaga

Menurut Soekartawi (2002), efisiensi tataniaga akan terjadi kalau biaya tataniaga dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi, tersedianya fasilitas fisik pemasaran, dan adanya kompetisi pasar yang sehat.

Selanjutnya Mubyarto (1989) menjelaskan bahwa efisiensi tataniaga akan terjadi bila memenuhi dua syarat yaitu:

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari pada keseluruhan harga yang harus dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan pemasaran sesuai dengan sumbangan masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat.

Efisiensi tataniaga tidak akan terjadi apabila biaya pemasaran yang dikeluarkan semakin besar sementara tidak ada peningkatan nilai produk yang dipasarkan atau peningkatannya tidak sebanding dengan peningkatan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Menurut Soekartawi (2002), ada tiga faktor yang mempengaruhi efisiensi tataniaga, yaitu :

a. Struktur pasar (*market structure*)

Produsen dan konsumen harus mengetahui dan memahami struktur pasar. Tiga hal yang perlu diketahui untuk melakukan tindakan pemasaran yang efisien yaitu : (1) ukuran atau besar kecilnya serta jumlah produsen dan konsumen, (2) sistem keluar masuknya barang, (3) pengetahuan jumlah produsen agar mereka dapat memasok produk dalam jumlah yang memadai dan tersedia setiap saat jika dibutuhkan.

b. Pelaksanaan pasar (*market conduct*)

Para pelaku pasar harus memahami bagaimana proses mengalirnya barang hingga ditangan konsumen. Empat hal perlu dilihat yaitu : (1) bagaimana barang tersebut membentuk harga, (2) apakah barang tersebut dikenakan pajak sesuai mutu dan kualitas, (3) apakah berdagang di pasar secara sehat, dan (4) apakah ada perlakuan khusus untuk memenuhi mutu yang diperlukan konsumen.

c. Penampilan pasar (*market performance*)

Pelaku pasar harus memahami penampilan pasar yang menyangkut penggunaan teknologi dalam pemasaran, pertumbuhan pasar, efisiensi

penggunaan sumberdaya, penghematan biaya dan peningkatan jumlah barang yang dipasarkan sehingga mendatangkan keuntungan yang maksimum.

2.7 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Menurut Hafizah (2005) yang meneliti tentang Evaluasi Pelaksanaan Pasar Lelang Cassiavera Guguk Katitiran di Batusangkar Kabupaten Tanah Datar didapatkan bahwa pelaksanaan pasar lelang Cassiavera Guguk Katitiran Batusangkar Kabupaten Tanah Datar tidak sesuai dengan pedoman umum pelaksanaan pasar lelang yang telah ditetapkan oleh Badan Pengawas Perdagangan Komoditi Berjangka dimana yang sesuai dengan pedoman umum adalah penyelenggara lelang, waktu pelaksanaan lelang dan ketentuan lelang sedangkan yang lainnya seperti mekanisme lelang tidak sesuai dengan pedoman umum karena dalam pelaksanaannya cassiavera tidak dikumpulkan terlebih dahulu dan tidak ada harga indikator sebagaimana yang seharusnya. Proses pembentukan harga tidak sesuai dengan pedoman umum karena ternyata terjadi perbedaan harga pada kualitas yang sama. Hal ini merupakan imbas tidak adanya harga indikator sehingga harga ditetapkan sepenuhnya oleh pembeli.

Tujuan pasar lelang setelah dibandingkan dengan pasar nonlelang ternyata tidak ada yang tercapai. Tujuan pertama pasar lelang yaitu meningkatkan efisiensi pemasaran tidak tercapai karena dengan adanya pasar lelang menambah biaya pemasaran yang dibebankan pada pihak penjual yaitu pedagang pengumpul, transparansi harga tidak terjadi karena pihak penjual tidak mengetahui harga pada saat transaksi dimana penjual hanya bisa memperkirakan harga berdasarkan penjualan minggu sebelumnya.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar. Pemilihan Kecamatan ini sebagai tempat penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) yang didasarkan atas pertimbangan bahwa kecamatan ini merupakan sentra penghasil kulit manis di Kabupaten Tanah Datar, selain itu juga Kecamatan ini memiliki jumlah tanaman menghasilkan (TM) terbesar di Kabupaten Tanah Datar (Lampiran 4).

Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan yaitu bulan Agustus sampai dengan September 2011.

3.2 Metoda Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Menurut Nazir (2003), metode survei adalah metode yang digunakan untuk menyelidiki, membedah dan mengevaluasi keadaan untuk memperoleh fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual baik tentang institusi sosial, ekonomi, maupun politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah. Tujuan dari survei adalah mendapatkan gambaran yang mewakili daerah penelitian.

Pada penelitian ini dilakukan pengamatan dan penyelidikan terhadap petani dan lembaga niaga kulit manis sehingga pada akhirnya akan didapatkan jawaban atas pertanyaan penelitian. Metode survei dilakukan secara berantai dengan cara mengamati pola saluran tataniaga kulit manis mulai dari tingkat petani sampel sebagai produsen di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar sampai ke tingkat eksportir yang terlibat dalam proses tataniaga di Kota Padang.

3.3 Metode Pengambilan Sampel

Sampel pada penelitian ini terdiri dari petani, pedagang, dan eksportir.

1. Sampel petani

Kecamatan Sungayang terdiri dari lima nagari, dan dalam penelitian ini akan diambil 2 nagari yang terbesar dalam menghasilkan kulit manis, yaitu nagari Andaleh Baruh Bukit dan Sungai Patai (Lampiran 5). Nagari Andaleh Baruh Bukit terdiri dari dua jorong yaitu Jorong Andaleh dan Jorong Baruh Bukit. Sedangkan Nagari Sungai Patai terdiri dari Jorong Talago Jaya dan jorong Bungo Satangkai.

Populasi petani dalam penelitian ini adalah petani kulit manis yang telah memanen hasil kulit manis dalam kurun waktu 2 bulan terakhir. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan kunci (*key informant*) yaitu perangkat nagari dan perangkat jorong diperoleh jumlah populasi pada penelitian ini adalah 110 orang. Sampel yang diambil berjumlah 30 orang. Pengambilan sampel sebanyak 30 orang dikarenakan jumlah tersebut sudah cukup mewakili populasi. Pengambilan sampel petani kulit manis dilakukan secara sengaja (*purposive*) yang merupakan teknik *non probability sampling*, karena alasan tertentu dan pertimbangan tertentu. Sampling *purposive* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2009).

Dasar dalam membatasi jumlah sampel dengan kriteria-kriteria/pertimbangan-pertimbangan tertentu adalah karena populasi memiliki sifat yang beragam, diantaranya ada anggota populasi yang memanen kulit manis kurang dari 50 kg dan lebih dari 50 kg, dan juga ada anggota populasi yang menjual kulit manis ke PPD dan PAD yang menuju eksportir Padang dan bukan menuju eksportir. Berdasarkan keragaman jumlah panen dan tujuan saluran tataniaga tersebut maka dilakukan pertimbangan dalam memilih sampel dengan kriteria-kriteria berikut ini :

Kriteria-kriteria dari petani sampel adalah :

1. Petani yang telah memanen kulit manis dalam kurun waktu 2 bulan terakhir
2. Petani yang memanen hasil kulit manisnya ≥ 50 kg.
3. Petani yang menjual kulit manisnya ke PPD atau PAD menuju eksportir di Padang.

Berdasarkan pertimbangan kriteria-kriteria di atas, maka akan memudahkan peneliti dalam meneliti petani sampel kulit manis di Kecamatan Sungayang. Namun, terdapat kelemahan-kelemahan dalam pengambilan sampel petani kulit manis ini. Sampel yang diambil belum bersifat *representatif* karena keterbatasan informasi dan waktu, sampel belum bisa mewakili populasi secara umum.

Tabel 2. Jumlah Sampel Petani

Jorong	Populasi (petani)	Sampel (petani)
Andaleh	30	8
Baruh Bukit	40	11
Bungo Satangkai	15	4
Talago Jaya	25	7
Jumlah	110	30

Sumber : Data diolah

Jumlah populasi di Jorong: Andaleh 30 orang, Baruh Bukit 40 orang, Bungo Satangkai 15 orang, dan Talago Jaya 25 orang. Berdasarkan kriteria-kriteria di atas maka jumlah sampel yang diambil untuk tiap jorong adalah : Jorong Andaleh 8 orang, Jorong Baruh Bukit sebanyak 11 orang, Jorong Bungo Satangkai sebanyak 4 orang, dan Jorong Talago Jaya sebanyak 7 orang.

2. Sampel pedagang

a. Pedagang pengumpul

Sampel pedagang pengumpul diambil dengan sengaja (*purposive*). Sampel pedagang pengumpul diambil berdasarkan keterlibatannya dalam tataniaga kulit manis, yaitu pedagang yang membeli kulit manis dari petani sampel.

b. Pedagang antar daerah

Sampel pedagang antar daerah diambil dengan sengaja (*purposive*). Sampel pedagang antar daerah yaitu pedagang yang membeli kulit manis dari pedagang pengumpul.

3. Sampel Eksportir

Sampel eksportir diambil dengan sengaja (*purposive*). Sampel Eksportir yang diambil adalah eksportir yang terlibat dalam proses tataniaga hasil kulit manis di Kecamatan Sungayang.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Data yang diperlukan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang berhubungan dengan persoalan yang diteliti. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari masyarakat baik yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan alat lainnya. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuisisioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu kepada sumber yang terkait.

Data primer yang dikumpulkan adalah:

1. Data dari petani:
 - a. Identitas meliputi: nama, umur, pendidikan, jenis kelamin, identitas anggota keluarga, pengalaman berusahatani.
 - b. Informasi mengenai panen dan pasca panen meliputi: umur panen, sistem panen, kegiatan yang dilakukan setelah panen, sistem pengupahan dan tenaga kerja yang digunakan, pengangkutan hasil panen, penyusutan hasil panen.
 - c. Informasi tataniaga meliputi: kepada siapa dijual, jarak tempat menjual, periode penjualan, volume penjualan, sistem penetapan harga jual, biaya yang dikeluarkan untuk penjualan, sistem pembayaran, alasan petani menjual kulit manis ke pedagang yang bersangkutan, dan alasan pedagang membeli ke petani atau ke pedagang sebelumnya.
2. Data dari pedagang :
 - a. Identitas pedagang meliputi: nama, umur, pendidikan, pengalaman berdagang, sarana dan prasarana yang dimiliki, jumlah modal dan sumber modal, alasan melakukan pembelian/penjualan dengan lembaga niaga terkait.
 - b. Informasi mengenai kegiatan tataniaga kulit manis yang dilakukan pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah (PAD) meliputi:
 - i. Pembelian meliputi sumber pembelian, volume pembelian, periode pembelian, tempat pembelian, sistem pembelian atau penetapan harga, harga pembelian, dan alasan membeli dari petani atau pedagang sebelumnya.

- ii. Penjualan meliputi: lokasi penjualan, volume penjualan, periode penjualan, penetapan harga, sistem penjualan, harga penjualan, dan alasan menjual ke pedagang atau eksportir tersebut.
 - iii. Pengangkutan meliputi: alat angkut yang digunakan, sistem pembayaran.
 - iv. Bongkar muat meliputi: tenaga kerja yang digunakan.
 - v. Sortasi meliputi: kegiatan yang dilakukan, tenaga kerja yang digunakan.
 - vi. Pengepakan meliputi: alat yang digunakan.
 - vii. Penyusutan meliputi persentase penyusutan.
- c. Informasi biaya meliputi: biaya transportasi, biaya bongkar muat, biaya pengikisan, biaya penjemuran, biaya sortasi, biaya pengepakan, biaya penyusutan.
3. Informasi dari eksportir menyangkut :
- a. Harga beli kulit manis dari pedagang.
 - b. Kegiatan pengolahan yang dilakukan dan komponen biaya yang dikeluarkan : biaya transportasi, bongkar muat, penyimpanan, biaya penyusutan, biaya pengepakan, harga jual FOB/sampai diatas kapal, mata uang yang digunakan, kurs yang berlaku pada saat penelitian.
 - c. Harga jual kulit manis/cassiavera ke luar negeri.

Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur yang berasal dari lembaga-lembaga atau instansi yang terkait, data sekunder yang dikumpulkan meliputi:

1. Keadaan umum daerah penelitian meliputi letak, luas, pembagian wilayah administrasi, topografi, iklim dan sebagainya.
2. Lembaga sosial dan ekonomi yang ada dilokasi penelitian.
3. Data ekspor, nilai ekspor dan harga ekspor.
4. Data pendukung lainnya.

3.5 Variabel yang diamati

Adapun variabel yang diamati untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis sistem tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar variabel yang diamati adalah:
 - a. Saluran tataniaga kulit manis yang dilalui dari petani di Kecamatan Sungayang sampai eksportir di Padang.
 - b. Fungsi-fungsi yang dilakukan oleh masing-masing lembaga niaga yaitu:
 - i. Petani meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.
 - ii. Pedagang/eksportir meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.
2. Untuk menganalisis margin dan tingkat efisiensi tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar variabel yang diamati adalah :
 - a. Harga penjualan kulit manis oleh petani dan setiap lembaga niaga ($H_n = \text{Rp/Kg}$).
 - b. Seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga niaga mulai dari produsen sampai ke eksportir ($C_n = \text{Rp/Kg}$).
 - c. Keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga niaga mulai dari petani sampai eksportir ($\pi_n = \text{Rp/Kg}$).
 - d. Harga yang dibayar oleh importir (Rp/kg).

3.6 Analisis Data

1. Untuk menjawab tujuan pertama mengetahui sistem tataniaga kulit manis serta permasalahan yang dihadapi lembaga tataniaga yang terlibat digunakan analisa deskriptif

Analisa deskriptif digunakan untuk melihat saluran dan fungsi tataniaga kulit manis yang terjadi di Kecamatan Sungayang. Dari data primer akan didapatkan struktur, saluran dan permasalahan tataniaga kulit manis yang dimulai dari tingkat petani sampai eksportir di Padang. Menurut Umar (1999), analisa deskriptif merupakan suatu bentuk analisa yang digambarkan dengan kalimat yang dibagi berdasarkan masing-masing kategori untuk memperoleh kesimpulan.

2. Untuk menjawab tujuan kedua yaitu menganalisis margin tataniaga, bagian yang diterima petani, keuntungan lembaga tataniaga, dan efisiensi saluran tataniaga dilakukan analisa kuantitatif

a. Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan yang dibayarkan oleh konsumen (Hamid, 1994). Secara matematis margin tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Hg - Hp$$

(Hamid, 1994)

dimana :

M = margin tataniaga per satuan barang (Rp/Kg)

Hg = harga yang dibayarkan importir (Rp/Kg)

Hp = harga yang diterima petani produsen (Rp/Kg)

b. Bagian yang Diterima Petani

Untuk mengetahui berapa besar bahagian yang diterima oleh petani sampel dalam tataniaga kulit manis dari harga yang dibayarkan oleh importir dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Lp = \frac{Hp}{Hg} \times 100\%$$

(Hamid, 1994)

Dimana:

Lp = bagian (%) dari harga yang diterima petani

Hp = harga pada petani kulit manis (Rp/Kg)

Hg = harga yang dibayarkan importir (Rp/Kg)

Bagian yang diterima petani didapat berupa persentase angka perbandingan antara harga jual kulit manis pada petani dengan harga jual kulit manis pada tingkat eksportir.

c. Persentase Keuntungan Pedagang Perantara

Dalam proses penyaluran kulit manis mulai dari petani (produsen) di Kecamatan Sungayang sampai ke eksportir, memerlukan biaya seperti biaya pengangkutan, penyimpanan, pengolahan, dan lain-lain. Disamping

itu, lembaga-lembaga niaga juga mengambil keuntungan sebagai balas jasa.

Untuk mengetahui besar biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh semua lembaga niaga dalam menyalurkan kulit manis dari titik produsen ke titik konsumen dapat dicari % biaya tataniaganya. Selain itu, besar keuntungan yang diterima lembaga niaga (PPD, PAD, dan Eksportir) dalam tataniaga cassiavera dapat dicari % keuntungan lembaga niaganya. Persentase biaya tataniaga dan keuntungan lembaga niaga dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut (Azzaino, 1982 dalam Andriko, 1998) :

$$\% \text{ Biaya Tataniaga} = \frac{\text{Biaya Tataniaga}}{\text{Harga yang Diterima Konsumen Akhir}} \times 100\%$$

$$\% \text{ Keuntungan Lembaga Niaga} = \frac{\text{Keuntungan Lembaga Niaga}}{\text{Harga yang dibayarkan importir}} \times 100\%$$

Dimana, keuntungan lembaga niaga dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Keuntungan Lembaga Niaga} = \text{Penerimaan} - \text{Biaya yang Dikeluarkan}$$

Persentase biaya tataniaga yang di dapat berupa persentase angka perbandingan antara biaya tataniaga kulit manis keseluruhan yang dikeluarkan lembaga niaga dengan harga kulit manis yang dibayarkan importir. Sedangkan persentase keuntungan lembaga niaga yang didapat berupa persentase angka perbandingan keuntungan yang diambil oleh lembaga niaga dengan harga yang dibayarkan importir.

d. Efisiensi Tataniaga

Mubyarto (1989) menjelaskan bahwa efisiensi tataniaga akan terjadi bila memenuhi dua syarat yaitu:

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya. Efisiensi tataniaga berdasarkan biaya tataniaga dapat dihitung dengan memakai rumus yang ditulis oleh Sheperd (1962) dalam Soekartawi (2002) yaitu :

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100 \%$$

Dimana:

EP = efisiensi tataniaga

TB = total biaya tataniaga

TNP = total nilai produk

Nilai efisiensi tataniaga kulit manis berupa perbandingan antara total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga niaga yang terlibat berbanding dengan total nilai kulit manis yang ditawarkan. Semakin kecil nilai efisiensi tataniaga, maka semakin efisien saluran tataniaganya atau sebaliknya. Jadi, saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran yang memiliki nilai efisiensi tataniaga yang paling kecil.

2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari pada keseluruhan harga yang harus dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan pemasaran sesuai dengan sumbangan masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kecamatan Sungayang adalah salah satu wilayah dari Kabupaten Tanah Datar. Secara geografis Kecamatan Sungayang terletak pada $100^{\circ}35'$ - $100^{\circ}41'$ BT dan $0^{\circ}21'$ - $0^{\circ}26'$ LS. Sebelah Utara Kecamatan Sungayang berbatasan dengan Kabupaten 50 Kota, sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Tanjung Emas, sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Salimpaung, dan sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Lintau Buo. Kecamatan Sungayang memiliki luas wilayah $65,45 \text{ Km}^2$.

Kecamatan Sungayang memiliki 5 nagari yaitu, Nagari Sungai Patai, Nagari Tanjung, Nagari Sungayang, Nagari Andaleh Baruh Bukit dan Nagari Minangkabau. Luas daerah untuk masing-masing nagari tersebut adalah 11 Km^2 , 13 Km^2 , 8 Km^2 , 25 Km^2 , dan $8,45 \text{ Km}^2$. Dari ke lima nagari tersebut yang menjadi tempat penelitian adalah Nagari Sungai Patai dan Nagari Andaleh Baruh Bukit. Kenagarian Sungai Patai terdiri dari dua Jorong yaitu Jorong Talago Jaya dan Jorong Bungo Satangkai. Kenagarian Andaleh Baruh Bukit terdiri dari dua Jorong yaitu Jorong Andaleh dan Jorong Baruh Bukit. Untuk lebih jelasnya denah Kecamatan Sungayang dapat dilihat pada Lampiran 6.

Menurut topografi wilayah, Kecamatan Sungayang terdiri dari daratan dan perbukitan. Kecamatan Sungayang memiliki ketinggian 625-900 meter di atas permukaan laut. Berdasarkan topografi wilayah bahwa pertumbuhan tanaman kulit manis sangat mendukung di Kecamatan Sungayang ini. Menurut Rismunandar (2001), tanaman kulit manis dapat tumbuh dengan baik pada daerah yang terletak pada ketinggian 500-1500 meter di atas permukaan laut, sehingga tanaman kulit manis yang terdapat di sekitar perbukitan dan lereng perbukitan dapat tumbuh dengan baik.

Penggunaan lahan di Kecamatan Sungayang sebagian besar masih dalam bentuk kebun campuran dengan luas $20,72 \text{ Km}^2$ (31,66%) dan sebagian besar lagi untuk sawah dan padang belukar dengan luas dan persentase masing $11,32 \text{ Km}^2$

(17,30%) dan 10,79 Km² (16,49%). Luas lahan menurut jenis penggunaannya dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Luas Lahan Menurut Jenis Penggunaannya Tahun 2009

No	Penggunaan Lahan	Luas (Km ²)	Persentase (%)
1	Kampung/Pemukiman	5,95	8,91
2	Sawah	11,32	17,30
3	Tanah kering	4,75	7,26
4	Kebun campuran	20,72	31,66
5	Perkebunan	3,50	5,35
6	Hutan	8,54	13,05
7	Padang Belukar	10,79	16,49
Jumlah		65,57	100,00

Sumber : Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, 2010

4.2 Profil Usahatani Kulit Manis di daerah Penelitian

Usahatani kulit manis di daerah penelitian ini memiliki teknik dan kebiasaan usahatani yang memang diwariskan secara turun temurun. Pada umumnya lokasi berusahatani kulit manis berada tersebar di lereng-lereng perbukitan maupun di sekitar perkarangan rumah petani. Petani di daerah penelitian tidak menjadikan tanaman ini sebagai tanaman utama, petani melakukan penanaman dengan menggabungkan dengan tanaman lain, hal ini disebabkan karena petani tidak mungkin hanya bergantung sepenuhnya dari hasil kulit manis yang akan mulai berproduksi setelah berumur delapan tahun. Peralatan yang digunakan dalam berusahatani juga masih sederhana. Adapun teknik budidaya secara ringkas dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Pembibitan

Petani biasanya mendapatkan bibit kulit manis dengan cara membibitkan sendiri. Bibit yang diperoleh berasal dari perbanyakan dengan tunas. Perbanyakan ini berasal dari batang pokok yang tersisa di kebun yang dapat menumbuhkan tunas, maka petani dapat menggunakan tunas tersebut untuk penanaman berikutnya.

b. Penanaman

Penanaman dapat dilakukan jika lahan sudah bersih dan siap untuk ditanami. Dalam pembudidayaan kulit manis sistem penanaman yang

digunakan petani adalah sistem tumpang sari. Jarak tanam yang digunakan adalah sekitar 4m x 4m. Sebelum dilakukan penanaman bibit kulit manis, terlebih dahulu dibuat lubang dengan ukuran sama dengan perakaran bibit kulit manis.

c. Pemeliharaan

Di daerah penelitian ini perawatan tanaman yang berarti atau khusus untuk tanaman kulit manis ini bisa dikatakan tidak ada. Untuk pemeliharaan petani hanya melakukan penyiangan pada waktu-waktu tertentu. Petani akan melakukan penyiangan tersebut jika petani menganggap bahwa hal tersebut perlu dilakukan. Jadi untuk pemupukan dan penyemprotan hama penyakit tidak pernah dilakukan oleh petani.

d. Panen

Rata-rata petani sampel melakukan pemanen pada umur tanaman delapan tahun ke atas. Faktor yang mempengaruhi petani untuk memanen kulit manis umumnya adalah faktor kebutuhan ekonomi. Pada daerah penelitian, petani melakukan panen dengan cara menebang sekaligus. Pertama-tama batang kulit manis dikuliti terlebih dahulu dengan cara memotong kulit batang dengan ukuran panjang satu meter dan lebar sekitar 4-6 cm. Setelah batangnya dikuliti barulah pohon kulit manis ditebang. Hal ini bertujuan agar kulit kulit manis tidak rusak ketika pohonnya ditebang. Selanjutnya, kulit kulit manis juga diambil dari dahan dan ranting.

Untuk memanen hasil kulit manis, petani sampel akan mengeluarkan biaya upah tenaga kerja panen dan biaya angkut. Biaya panen adalah upah tenaga kerja untuk memanen hasil kulit manisnya. Biaya panen untuk masing-masing petani sampel dapat dilihat pada Lampiran 7. Biaya tenaga kerja panen yang dikeluarkan petani selain untuk memanen kulit manis tetapi juga sekaligus untuk membersihkan lahan mereka yang nantinya akan ditanam dengan komoditi lain. Tujuan utama petani memanen kulit manis adalah untuk mengganti tanaman kulit manis dengan komoditi lain yang mereka anggap lebih menguntungkan.

Sedangkan biaya angkut adalah biaya transportasi untuk mengangkut kulit manis dari kebun petani ke gudang pedagang. Kedua biaya ini nantinya akan

berpengaruh kepada pendapatan yang diperoleh petani. Petani kulit manis di daerah penelitian tidak melakukan penanaman kulit manis kembali (*replanting*), hal ini disebabkan oleh harga jual kulit manis yang sangat rendah sedangkan petani harus menunggu sekitar 8 tahun ke atas agar bisa memanen kulit manis mereka. Pada saat ini kulit manis yang ada di daerah penelitian adalah kulit manis yang telah ditanam beberapa tahun silam.

Hasil utama dari kulit manis adalah berupa kulit yang dikeringkan. Sebelum dijemur, kulit terlebih dahulu dikikis atau dibersihkan dari kulit luar. Selanjutnya kulit yang sudah bersih ini dijemur di bawah terik matahari selama 2-3 hari, tergantung keadaan cuaca. Kulit akan kering ketika bobotnya sudah susut sekitar 50%. Pada penelitian ini umumnya pengolahan pasca panen tersebut dilakukan oleh pedagang pengumpul, petani-petani sampel menjual hasil panen mereka dalam bentuk basah. Selain kulitnya, hasil panen lainnya berupa batang kayu kulit manis. Di daerah penelitian, petani menjual batang kayu kulit manis dengan harga Rp. 15.000/ikat. Satu ikat batang kayu tersebut berisi sekitar kurang lebih 20 potong potongan kayu dengan panjang kurang lebih 1 meter. Sedangkan untuk kulitnya petani menjual dalam bentuk basah, yaitu kualitas AB untuk jenis kulit basah yang dipotong panjang adalah sekitar Rp. 2.400 - Rp. 2.700 perkilo, dan untuk kualitas C basah (*broken*) adalah sekitar Rp. 1.500-Rp. 1.700 perkilo. Penjualan batang kayu dan kulit *cassia* vera petani sampel dapat dilihat pada Lampiran 8.

Harga jual rata-rata kayu kulit manis adalah Rp. 15.000/ikat, dalam satu batang pohon kulit manis petani dapat menjual kayunya sebanyak 2 ikat. Sedangkan harga jual rata-rata kulit manis adalah sebesar Rp. 2476,46/kg, dalam satu batang pohon petani dapat menjual sekitar 7 kg kulit manis basah. Jadi, untuk satu pohon kulit manis penerimaan petani dari menjual batang kayu yaitu sebesar Rp. 30.000/pohon lebih besar dari pada penjualan kulitnya sekitar Rp. 17.335,22/pohon. Itulah sebabnya di daerah penelitian banyak petani yang melakukan pemanenan sekaligus dan menjual kulit manisnya dalam bentuk basah, karena mereka lebih mengharapkan dari harga jual kayunya. Meskipun harga jual kayunya lebih tinggi dari harga jual kulit manis, tetapi saat ini petani tidak melakukan *replanting* karena waktu yang

sangat lama untuk memanen kulit manis tersebut dibandingkan tanaman lain yang lebih cepat masa panennya dan dapat dipanen berulang kali.

4.3 Identitas Petani Sampel

Petani sampel merupakan petani yang mewakili populasi petani cassiavera. Identifikasi petani sampel yaitu semua hal yang berkaitan dengan petani dalam kegiatan usahatani dan tataniaga kulit manis yang meliputi umur, tingkat pendidikan, status kepemilikan lahan, pengalaman dalam berusahatani, dan jumlah tanggungan keluarga. Pada penelitian ini sampel petani yang diambil adalah sebanyak 30 orang (Lampiran 9).

Dari hasil penelitian terlihat bahwa petani sampel dari segi umur sebagian besar masih tergolong usia produktif yaitu 53,33% atau 16 orang, dan selebihnya berumur lebih dari 55 tahun yaitu 46,67% atau 14 orang. Menurut Soeharjo dan Patong (1973) dalam Auril Andriko (1998), umur akan mempengaruhi cara berfikir dan kemampuan fisik seseorang. Pada umumnya petani yang berumur muda dan sehat mempunyai kemampuan fisik yang lebih besar dan kuat daripada petani yang berumur tua. Petani muda juga akan lebih cepat menerima hal-hal yang baru dan lebih berani menanggung resiko. Sedangkan menurut Simanjuntak (1998) menyatakan bahwa pada kelompok umur 25 – 55 tahun kemampuan bekerja dan tingkat prestasi penduduk relatif besar karena umumnya masih dituntut untuk mencari nafkah.

Tingkat pendidikan petani juga merupakan faktor penting untuk mengetahui tingkat kemampuan dan pengetahuan petani dalam berusahatani cassiavera. Pada Tabel 4 diketahui bahwa 40% atau 12 orang petani sampel berpendidikan rendah yaitu Sekolah Dasar (SD), kemudian 23,33% atau 7 petani sampel merupakan tamatan SLTP, selanjutnya 26,67% atau 8 petani sampel merupakan tamatan SLTA, dan selebihnya sebanyak 10% atau 3 petani sampel merupakan tamatan Perguruan Tinggi. Menurut Hernanto (1989) menyatakan bahwa tingkat pendidikan petani akan mempengaruhi cara berpikir, menerima, dan mencoba hal baru. Kemampuan petani untuk mengambil keputusan dalam berusahatani sangat ditentukan oleh tingkat pendidikan petani tersebut.

Tabel 4. Identitas Petani sampel Usahatani Kulit Manis di Kecamatan Sungayang Tahun 2011

No.	Keterangan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Umur petani (Tahun)		
	a. < 15	-	-
	b. 15 - 55	16	53,33
2.	Tingkat pendidikan		
	a. SD	12	40,00
	b. SLTP	7	23,33
	c. SLTA	8	26,67
3	d. Perguruan Tinggi	3	10,00
	Status kepemilikan lahan		
4.	a. Milik sendiri	30	100,00
	b. Sewa	-	
5.	Pengalaman berusaha tani (Tahun)		
	a. 6-10	6	20,00
	b. >10	24	80,00
5.	Jumlah tanggungan keluarga (Orang)		
	a. 1-3		
	b. 4-7	12	40,00
	c. ≥ 8	17	56,67
		1	3,33

Sumber : Data Diolah, 2011

Dari segi pengalaman berusahatani 80% atau 24 petani sampel memiliki pengalaman usahatani lebih dari 10 tahun ke atas. Sisanya 20% atau 6 petani sampel memiliki pengalaman usahatani kurang dari 10 tahun. Hal ini berarti bahwa petani di daerah penelitian sudah cukup berpengalaman dalam berusahatani.

Pada Tabel 4 jumlah tanggungan petani sampel tidak terlalu besar. Sekitar 56,67% atau 17 petani sampel memiliki jumlah tanggungan 4-7 orang, 40% atau 12 petani sampel memiliki tanggungan 1-3 orang, dan sisanya 3,3% memiliki tanggungan ≥ 8 orang. Tanggungan petani umumnya adalah anak-anak mereka yang masih bersekolah. Tanggungan yang besar akan mendorong petani meningkatkan pendapatan.

4.4 Identitas Pedagang Kulit Manis

Dari penelitian terdapat 3 tingkatan pedagang yaitu pedagang pengumpul desa (PPD), pedagang antar daerah (PAD) dan eksportir. Pedagang pengumpul desa (PPD) adalah pedagang yang mengumpulkan kulit manis dari petani di tingkat nagari dan kecamatan. Kemudian kulit manis yang dikumpulkan dijual ke PAD untuk selanjutnya di jual ke eksportir.

Tabel 5. Identitas Pedagang Pengumpul, Pedagang Antar Daerah, dan Eksportir yang Dijadikan Sampel

No	Uraian	Kelas Pedagang			Jumlah	Persentase (%)
		Pedagang Pengumpul	PAD	Eksportir		
1.	Umur (Tahun)					
	a. ≤ 30	-	-	-	-	-
	b. 30 - 55	3	-	-	3	42,86
	c. > 55	1	2	1	4	57,14
2.	Pendidikan					
	a. SD	1	-	-	1	14,29
	b. SLTP	1	2	-	3	42,86
	c. SMA	2	-	-	2	28,57
	d. Perguruan Tinggi	-	-	1	1	14,29
3.	Pengalaman berdagang (Tahun)					
	a. ≤ 10	-	-	-	-	-
	b. > 10	4	2	1	7	100,00
4.	Jumlah tanggungan keluarga (orang)					
	a. 1-5	2	1	1	4	57,14
	b. 6-10	2	1	-	3	42,86

Sumber : Data Diolah, 2011

Berdasarkan hasil wawancara dengan petani sampel, didapatkan 6 orang pedagang sampel yang berfungsi sebagai lembaga niaga yang menghubungkan petani dengan eksportir di Padang yang terdiri dari 4 orang pedagang pengumpul desa, dan 2 orang pedagang antar daerah. Eksportir yang dijadikan sampel penelitian adalah CV Rempah Sari yang bertempat di Jalan Pulau Air no 26

Padang. Perusahaan ini bergerak di bidang ekspor cassiavera dengan daerah tujuan ekspor seperti Belgia, Brazil, Dominica, Jerman, Belanda, Norwegia, Swedia, Thailand dan Amerika Serikat.

Dari Tabel 5 dapat diketahui bahwa pedagang yang terlibat dalam pemasaran kulit manis ini, 4 orang (57,14%) berumur 30-55 tahun, dan sisanya sebesar 42,86% atau 3 orang berumur lebih dari 55 tahun. Dari segi rata-rata pedagang yang terlibat tergolong di atas usia produktif.

Dilihat dari tingkat pendidikan, pedagang pengumpul memiliki tingkat pendidikan Sekolah Dasar sebanyak 1 orang (14,29%), SLTP sebanyak 3 orang (42,86%), SLTA sebanyak 2 orang (28,57%), dan Perguruan Tinggi sebanyak 1 orang (14,29%) yaitu pihak eksportir. Tingkat pendidikan akan mempengaruhi dalam pengembangannya usaha yang dilakukan pedagang.

Ditinjau dari pengalaman berdagang, rata-rata pedagang sampel sudah berpengalaman dalam bidang pemasaran hasil kulit manis, dimana keseluruhan pedagang sampel memiliki pengalaman berusaha selama lebih dari 10 tahun. Jumlah tanggungan keluarga juga mempengaruhi dalam pengembangan usaha. Kebanyakan pedagang sampel sudah berkeluarga, dimana yang memiliki jumlah tanggungan 1-5 orang sebanyak 4 orang atau sebesar 57,14%, dan sisanya 3 orang atau sebesar 42,86% memiliki tanggungan 6-10 orang.

4.5 Aktifitas Tataniaga Kulit Manis

4.5.1 Lembaga-Lembaga Niaga dan Fungsi-fungsi Tataniaga yang Dilakukan

Lembaga-lembaga niaga adalah orang-orang atau lembaga yang melakukan kegiatan fungsi tataniaga. Adapun lembaga niaga atau mata rantai yang ditemui di lokasi penelitian adalah dari petani sampel, pedagang pengumpul desa, pedagang antar daerah (PAD), dan eksportir.

a. Petani

Dalam melakukan pemanenan, selain mempertimbangkan faktor umur tanaman, petani juga mempertimbangkan faktor kebutuhan ekonomi. Jika kebutuhan mendesak, kulit manis salah satu alternatif dalam pemenuhan

kebutuhan tersebut, oleh sebab itu kulit manis berfungsi sebagai tanaman *saving* yang dapat dipanen kapan saja.

Dalam melakukan penjualan, biasanya petani menjual kulit manis dalam bentuk basah maupun kering. Untuk penelitian ini sebanyak 100% petani sampel menjual hasil kulit manis mereka dalam bentuk basah. Sebanyak 90% petani sampel menjual hasil panen mereka ke pedagang pengumpul desa (PPD) yang ada di daerah mereka. Dan sisanya hanya sekitar 10% menjual langsung ke pedagang antar daerah. Alasan petani lebih banyak menjual ke pedagang pengumpul desa adalah karena sudah terbiasa, saling percaya dan proses penjualannya lebih mudah. Selain itu, jarak kebun mereka dengan pedagang pengumpul desa lebih dekat, karena pedagang pengumpul desa tersebut juga tinggal di jorong mereka. Jika mereka menjual langsung ke pedagang antara daerah (PAD) maka mereka harus mengeluarkan ongkos atau biaya lebih untuk mengangkut hasil kulit manis karena jaraknya yang jauh.

Transaksi jual beli antara petani dan pedagang pengumpul berlangsung sederhana. Walaupun ada tawar menawar, tetapi harga ditentukan oleh toke. Toke adalah sebutan yang diberikan petani untuk pedagang pengumpul. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul adalah tunai setelah transaksi dilakukan. Transaksi penjualan kulit manis terjadi di gudang pedagang pengumpul desa. Selama proses panen petani akan mengeluarkan biaya-biaya, yaitu biaya upah tenaga kerja panen dan biaya angkut dari kebun petani ke tempat pedagang pengumpul. Dalam penjualan kulit manis, harga jual petani tidak sama atau bervariasi dari waktu ke waktu.

Perbandingan harga jual kulit manis pada saat pra survey dengan pada saat penelitian di tingkat petani mengalami fluktuasi. Selama masa penelitian harga jual untuk jenis kulit basah yang dipotong panjang (AB) adalah sekitar Rp. 2.400 - Rp. 2.700 perkilo, dan untuk kulit jenis C basah (broken) adalah sekitar Rp. 1.500-Rp. 1.700 perkilo. Sedangkan harga di tingkat eksportir relatif sama.

Fungsi tataniaga yang dilakukan petani adalah fungsi pertukaran yaitu menjual kulit manis ke pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Sedangkan fungsi fisik yang dilakukan petani adalah fungsi pengangkutan kulit manis dari kebun sampai ke tempat pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Petani

tidak melakukan fungsi pengikisan dan penjemuran karena petani sampel menjual hasil kulit manisnya dalam bentuk basah.

b. Pedagang Pengumpul Desa

Pedagang pengumpul desa adalah pedagang yang berada di sentra produksi dan membeli kulit manis langsung dari petani. Dari 30 orang sampel yang dipilih dalam penelitian ini melibatkan 4 orang pedagang pengumpul desa di Kecamatan Sungayang. Rata-rata umur mereka adalah diatas 50 tahun dan pengalaman berdagangnya lebih dari 10 tahun.

Aktifitas tataniaga pedagang pengumpul desa berfungsi mengumpulkan kulit manis dari petani produsen. Fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang pengumpul desa yaitu membeli/mengumpulkan kulit manis dari petani-petani yang ada di daerah mereka, kemudian menjual ke pedagang yang lebih besar yaitu pedagang antar daerah (PAD).

Sedangkan fungsi fisik yang dilakukan pedagang pengumpul terdiri dari pengangkutan, pengikisan, penyortiran, penyimpanan, dan fungsi pengepakan. Setelah kulit manis dikumpulkan, untuk kulit manis yang dibeli dalam bentuk basah diperlukan proses selanjutnya.

Proses yang dilakukan adalah pertama-tama kulit manis dipisahkan dari kulit terluar atau dikikis dengan alat khusus, setelah dikikis kemudian kulit manis tersebut dijemur hingga kering kurang lebih selama 2-3 hari tergantung keadaan cuaca. Menurut pedagang pengumpul desa, kulit manis dianggap sudah kering jika kulit tersebut telah menggulung dan bobotnya susut sekitar 50%. Menurut Rismunandar dan Paimin (2001), menyatakan bahwa kulit manis dinyatakan kering kalau bobotnya sudah susut sekitar 50%, artinya kalau bobot sebelum dijemur sekitar 1 kg maka kulit manis kering akan berbobot 0,5 kg.

Selanjutnya kulit manis dipisah berdasarkan tipenya yaitu kualitas A untuk kulit manis yang dikikis bersih kulitnya menggulung baik satu arah ataupun dua arah. Jika menggulung dua arah maka disebut dengan kualitas AA, sedangkan jika menggulung satu arah maka disebut kualitas A. Kulit manis kualitas B yaitu bagian dahan yang tidak dikikis berwarna hitam dan lebih tipis. Sedangkan kualitas C adalah bagian ranting. Harga jual masing-masing kualitas berbeda. Untuk kualitas AA berkisar antara Rp. 9.200/kg – Rp. 9.600/kg, kualitas A

berkisar antara Rp. 6.500/kg – Rp. 6.750/kg, kualitas B yaitu Rp. 5.200/kg – Rp. 5.500/kg, dan kualitas C yaitu Rp. 3.500/kg - Rp. 4.000/kg.

Fungsi penyimpanan dilakukan apabila terdapat jeda waktu sebelum kulit manis di jual ke pedagang antar daerah. Setelah itu, cassiavera di kemas ke dalam karung dan diikat dengan tali. Kemudian kulit manis diangkut dengan menggunakan mobil *pick up* ke gudang pedagang antar daerah baik yang disewa maupun milik pribadi.

Fungsi fasilitas yang dilakukan pedagang pengumpul adalah fungsi pembiayaan, fungsi penanggungan resiko, dan fungsi informasi pasar. Fungsi pembiayaan terkait dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul dalam proses pembelian dan pengolahan kulit manis dari petani, biaya transportasi, dan biaya tataniaga lainnya. Fungsi penanggungan resiko terkait dengan resiko dari mutu dan bentuk kulit manis, kulit manis dengan mutu baik yaitu kering dan bentuknya mulus. Dikatakan kering jika bobotnya telah susut sekitar 50% dan kulit kulit manis tersebut telah menggulung. Jika bentuk kulit manis kurang mulus dan keringnya kurang sempurna (kadar air masih banyak) maka akan beresiko terhadap harga jual kulit manis. Pedagang antar daerah akan menurunkan harga beli kulit manis kepada pedagang pengumpul jika kadar airnya masih tinggi (kurang kering) dan bentuknya kurang mulus. Nominal penurunan harga tidak bisa ditentukan secara pasti karena tergantung dari bentuk kulit manis tersebut. Fungsi informasi pasar dibutuhkan untuk mengetahui perkembangan permintaan dan penawaran kulit manis yang terkait dengan harga yang akan diperoleh dari pedagang antar daerah, dan harga yang harus dibayarkan kepada petani.

c. Pedagang Antar Daerah (PAD)

Pedagang antar daerah (PAD) merupakan pedagang yang membeli kulit manis baik langsung dari petani maupun dari pedagang pengumpul dan menjual ke eksportir. Fungsi niaga yang dilakukan oleh pedagang antar daerah terdiri dari fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.

Fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang antar daerah terdiri dari fungsi pembelian yaitu membeli kulit manis dari petani atau pedagang pengumpul dan fungsi penjualan yaitu menjual kulit manis ke eksportir yang ada di Padang.

Selanjutnya, fungsi fisik yang dilakukan pedagang antar daerah terdiri dari penyortiran, penyimpanan, pengepakan, dan pengangkutan. Penyusutan berat kulit manis di tingkat PAD sekitar 2%, penyusutan ini disebabkan oleh aktivitas yang dilakukan oleh PAD seperti penyortiran kembali kulit manis berdasarkan bentuk dan kualitasnya. Untuk kulit manis kualitas AA dilakukan penyortiran kembali, sehingga kualitas AA menjadi kualitas AASp (AA halus) dan kualitas AA. Kualitas AASp memiliki bentuk yang bersih dan berukuran lebih kecil dari AA. Fungsi penyimpanan dilakukan sebelum kulit manis di jual ke eksportir di Padang. Sebelum dijual kulit manis dibungkus di dalam karung dengan berat tertentu dan sesuai dengan kualitasnya. Kemudian kulit manis diangkut dengan menggunakan truk ke Padang.

Selanjutnya, fungsi fasilitas yang dilakukan pedagang antar daerah adalah fungsi pembiayaan, fungsi penanggungan resiko, dan fungsi informasi pasar. Fungsi pembiayaan terkait dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang antar daerah selama proses pembelian kulit manis sampai dengan penjualannya kepada pihak eksportir baik biaya transportasi, maupun biaya-biaya tataniaga lainnya. Fungsi penanggungan resiko terkait dengan resiko dari mutu dan bentuk kulit manis. Jika bentuk cassiavera kurang mulus dan keringnya kurang sempurna (kadar air masih banyak) maka akan beresiko terhadap turunnya harga jual kulit manis. Fungsi informasi pasar dibutuhkan untuk mengetahui perkembangan permintaan dan penawaran kulit manis yang terkait dengan harga yang akan diperoleh dari pihak eksportir, dan harga yang harus dibayarkan kepada petani maupun pedagang pengumpul.

d. Eksportir

Eksportir merupakan mata rantai terakhir yang dilalui kulit manis pada pasar dalam negeri. Kulit manis yang berada ditangan eksportir dan akan dijual ke luar negeri lebih terkenal dengan sebutan cassiavera. Fungsi niaga yang dilakukan oleh eksportir yang pertama adalah fungsi pertukaran. Fungsi pertukaran yang dilakukan eksportir terdiri dari fungsi pembelian yaitu membeli cassiavera dari pedagang antar daerah (PAD) dan fungsi penjualan yaitu menjual cassiavera ke importir yang ada di luar negeri.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh eksportir terdiri dari fungsi *upgrading*, fungsi penyortiran, fungsi penyimpanan, fungsi pengepakan dan fungsi pengangkutan. Cassiavera yang dibeli dari petani maupun pedagang mutunya masih rendah sehingga belum bisa langsung diekspor. Eksportir berusaha untuk menaikkan kualitas cassiavera untuk memenuhi permintaan importir. Setiap importir berbeda dalam menentukan mutu cassiavera. Namun, pada umumnya dunia internasional menghendaki cassiavera dibagi dalam tiga kelompok, yaitu *broken cleaned cassia* (cassia patahan dan bersih), *cut washed and unwashed cassia* (cassia dipotong dicuci dan tidak dicuci), serta *whole stick cassia* (tongkat cassiavera utuh). Untuk memenuhi mutu dunia internasional, usaha yang dilakukan eksportir adalah : 1) pencucian dan pembersihan, 2) pengeringan, setelah dibersihkan cassiavera kembali dikeringkan/dijemur, 3) penyortiran awal, cassiavera yang sudah kering disortir kebersihan dan kadar airnya, 4) pemotongan, kemudian cassiavera dipotong menurut ukuran yang dikehendaki pasar, 5) penyortiran akhir, 6) pengepakan, cassiavera dapat dikemas dalam kardus ataupun peti, 7) sebelum dikirim cassiavera dapat disimpan agar tidak terkontaminasi kotoran serangga maupun tikus.

Penyusutan berat cassiavera di tingkat eksportir sekitar 2%, hal ini disebabkan oleh aktivitas menaikkan mutu cassiavera yang dilakukan eksportir. Menurut Rismunandar dan Paimin (2001) menyatakan bahwa syarat mutu cassiavera untuk di ekspor ke luar negeri adalah memiliki kadar air maksimal 14%, kadar minyak minimal 1,5%, kadar abu maksimal 5%, dan kadar pasir maksimal 2%.

Fungsi fasilitas yang dilakukan eksportir adalah fungsi standarisasi dan grading, yaitu meningkatkan mutu kulit manis sesuai yang dikehendaki pasar internasional. Selanjutnya fungsi pembiayaan terkait dengan biaya-biaya yang dikeluarkan eksportir selama proses pembelian, kenaikan mutu, dan penjualan cassiavera. Fungsi informasi pasar dibutuhkan untuk mengetahui perkembangan permintaan dan penawaran cassiavera yang terkait dengan harga yang akan diperoleh dari pihak importir, dan harga yang harus dibayarkan kepada pedagang antar daerah (PAD).

Dalam melaksanakan ekspor cassiavera, pihak eksportir harus mengadakan negosiasi dengan pihak importir di luar negeri. Apabila sudah ada kata sepakat, maka kedua belah pihak membuat suatu perjanjian jual beli antara mereka. Eksportir yang dijadikan sampel adalah CV Rempah Sari. Harga ekspor cassiavera yang dipakai di dalam penelitian ini adalah berdasarkan harga *Free on Board* (FOB), yaitu harga cassiavera sampai diatas kapal artinya perusahaan bertanggungjawab terhadap semua biaya yang dikeluarkan sampai barang berada di atas kapal pengangkutan. Sistem pembayaran dilakukan dengan sistem *Cash Against Document* (CAD). Sistem pembayaran ini dilakukan dengan cara melibatkan dua Bank, yaitu bank pihak eksportir dan bank pihak importir atau lebih dikenal dengan *through bank*. Pertama-tama pihak eksportir mengirim dokumen-dokumen penting mengenai cassiavera yang dibeli pihak importir. Pengiriman dokumen ini melalui bank pihak eksportir menuju bank pihak importir. Setelah importir melakukan pembayaran secara tunai, cassiavera dapat diambil. Lama proses pengiriman dokumen sampai dengan dana dapat dicairkan oleh eksportir sekitar 7 hari.

4.5.2 Saluran Tataniaga Kulit Manis

Untuk melihat saluran tataniaga kulit manis di daerah penelitian dilakukan dengan menelusuri kegiatan tataniaga mulai dari tingkat petani sampai ke eksportir. Dari 30 orang petani sampel, yang menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul desa sebanyak 27 orang, sedangkan 3 orang petani sampel lainnya menjual kepada pedagang antar daerah. Dari hasil pengamatan diperoleh dua macam pola saluran tataniaga yang terjadi, yaitu :

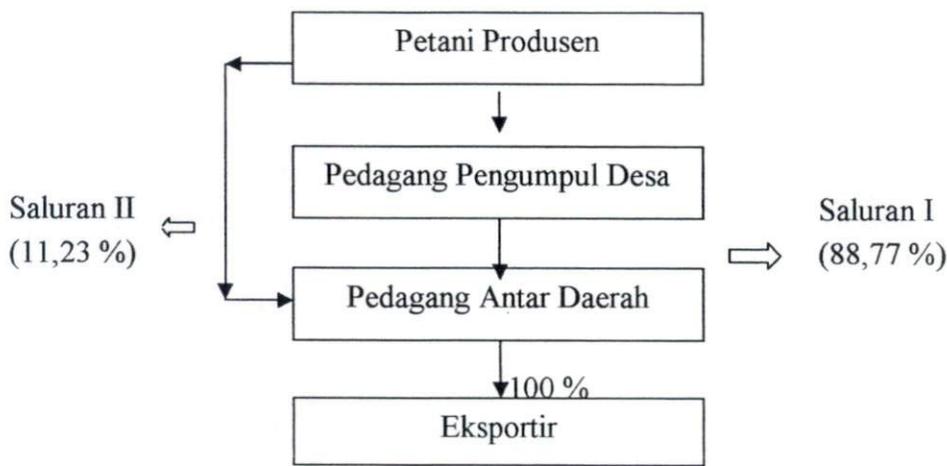
Pola I : Petani→Pedagang Pengumpul Desa→Pedagang Antar daerah→Eksportir

Pola II : Petani→Pedagang Antar Daerah→Eksportir

Untuk menghitung persentase produksi yang melalui masing-masing lembaga tataniaga dapat ditentukan dengan menjumlahkan produksi petani sampel yang melalui satu lembaga tataniaga dibagi dengan jumlah keseluruhan produksi petani sampel, dikalikan dengan 100%. Begitu juga dengan lembaga tataniaga lainnya menurut tingkatnya masing-masing.

Dari hasil penelitian di lapangan, ternyata 88,77 % dari total hasil produksi kulit manis petani dipasarkan ke eksportir melalui Pedagang Pengumpul Desa

(PPD) dan Pedagang Antar Daerah (PAD), dan sisanya sebesar 11,23% dipasarkan langsung melalui Pedagang Antar Daerah (PAD). Hal ini disebabkan karena banyak petani sampel yang menjual ke pedagang pengumpul desa. Alasan petani lebih banyak menjual ke pedagang pengumpul desa adalah karena sudah terbiasa, saling percaya dan proses penjualannya lebih mudah. Selain itu, jarak kebun mereka dengan pedagang pengumpul desa lebih dekat dibandingkan menjual langsung ke Pedagang Antar Daerah.



Gambar 1. Skema Tataniaga Kulit Manis di Sungayang Tahun, 2011

Dari Gambar 1 dapat ditentukan persentase produksi kulit manis petani sampel yang disalurkan oleh setiap saluran tataniaga, untuk masing-masing pola tataniaga. Dari Tabel 6 tampak bahwa pola tataniaga yang dominan digunakan petani sampel adalah pola I, yaitu Petani—PPD—PAD—Eksporir, atau 88,77% dari total produksi kulit manis petani. Kemudian diikuti oleh pola II (11,23%).

Tabel 6. Pola Saluran Tataniaga Kulit Manis di Kecamatan Sungayang

Pola	Keterangan	Volume Penjualan (kg)	Persentase (%)
I	Petani---PPD---PAD---Eksporir	15.808	88,77
II	Petani---PAD---Eksporir	1.999	11,23
Total		17.807	100,00

Penetapan kualitas kulit manis berbeda disetiap lembaga niaga. Di tingkat petani kulit manis yang dijual terdiri atas kualitas AB dan C. Kualitas AB adalah kulit kulit manis basah yang belum dikikis, sedangkan kualitas C adalah kulit kulit manis basah yang berbentuk broken. Di tingkat PPD kulit manis kualitas AB di bagi menjadi A dan B, perbandingan kualitas A dan B adalah 5 : 2. Kualitas A adalah kulit manis yang dikikis dan menggulung baik satu maupun dua arah, sedangkan kualitas B adalah cassiavera yang tidak dikikis. Kemudian kualitas A dibagi lagi menjadi kualitas AA dan A dengan perbandingan 3 : 1. Jadi kualitas kulit manis yang di jual PPD adalah kualitas AA, A, B dan C.

Di tingkat PAD kualitas kulit manis kualitas AA dibagi lagi menjadi kualitas AA Sp dan AA. Perbandingan kualitas AA Sp dengan AA adalah 2:3. Kualitas AA Sp adalah kulit manis yang menggulung dua arah dan memiliki ukuran lebih kecil. Kualitas kulit manis yang dijual di tingkat PAD adalah kualitas AA Sp, AA, A, B dan C. Ditingkat eksportir kualitas kulit manis yang dijual menjadi kualitas AA cut, AA stick, A cut, B broken, dan C broken. Konversi kualitas kulit manis dari petani hingga eksportir pola saluran I dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Konversi Kualitas Kulit Manis dari Petani ke Eksportir Pola Saluran I

Uraian	AA Cut (kg)	AA Sp (kg)	AA (kg)	A (kg)	B (kg)	AB (kg)	C (kg)	Susut (kg)	Total (kg)
Petani	-	-	-	-	-	13.845	1.963	-	15.808
PPD	-	-	3.709	1.236	1.977	-	981,5	7.904,5	7.903,5
PAD	-	1.454	2.181	1.211	1.937	-	962	158,5	7.745
Eksportir	1.425	-	2.137	1.187	1.898	-	943	155	7.590

Dari Tabel 7 dapat dilihat bahwa volume penjualan kulit manis dari petani yaitu sebanyak 15.808 kg basah. Ditingkat PPD dan PAD terjadi penyusutan berat kulit manis masing-masing sebesar 7.904,5 kg dan 158,5 kg. Penyusutan kulit manis di tingkat eksportir yaitu sebesar 155 kg dan kualitas yang di jual terdiri dari 5 kualitas. Konversi kualitas cassiavera dari petani hingga eksportir pola saluran I dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Konversi Kualitas Kulit Manis dari Petani ke Eksportir Pola Saluran II

Uraian	AACut (kg)	AASp (kg)	AA (kg)	A (kg)	B (kg)	AB (kg)	C (kg)	Susut (kg)	Total (kg)
Petani	-	-	-	-	-	1.750	249	-	1.999
PAD	-	188	281	156	250	-	124,5	999,5	999,5
Eksportir	184	-	275	153	245	-	122,5	20	979,5

Dari Tabel 8 dapat dilihat bahwa volume penjualan kulit manis dari petani sebesar 1.999 kg kulit manis basah. Di tingkat PAD terjadi penyusutan sebesar 999,5 kg. Di tingkat eksportir berat kulit manis mengalami penyusutan sebesar 20 kg, dan kualitas kulit manis yang dijual terdiri atas 5 kualitas.

4.5.3 Struktur Pasar Kulit Manis

Dalam ilmu ekonomi pengertian pasar adalah dimana terjadi kekuatan permintaan dan penawaran yang sesuai dari suatu barang atau jasa. Ditinjau dari sudut permintaan (konsumen) maka ada barang yang sumber permintaannya dari satu orang konsumen, dua orang, beberapa orang dan yang jumlahnya banyak sekali (Hamid, 1994). Permintaan untuk komoditi kulit manis ditinjau dari jumlah pedagang yang terlibat. Ditinjau dari jumlah pedagang, struktur pasar komoditi kulit manis di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar adalah oligopsoni, yaitu suatu pasar yang terdiri dari beberapa pedagang, dan banyak petani produsen.

4.6 Margin Tataniaga Kulit Manis

Perhitungan margin tataniga kulit manis mencakup semua biaya-biaya yang dikeluarkan dan bagian yang diperoleh masing-masing lembaga niaga dalam melakukan kegiatan tataniaga. Biaya-biaya tataniaga yang dimaksud adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengaliran kulit manis mulai dari produsen sampai ke pelabuhan ekspor. Besarnya biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga berbeda satu sama lain, sesuai dengan banyaknya kegiatan yang dilakukan.

Analisis margin ini dilakukan mulai dari tingkat petani produsen di Kecamatan Sungayang sampai ke eksportir di Kota Padang. Analisis tersebut dibuat berdasarkan: biaya tataniaga per satu kilogram kulit manis dengan satuan (Rp/kg), dan harga rata-rata dalam satuan Rp/kg. Harga yang digunakan adalah harga beli per kilogram dari setiap tingkat lembaga niaga dari dua pola saluran yang ditemukan.

4.6.1 Margin Tataniga Kulit Manis Pola Saluran I

Seluruh biaya dan keuntungan dalam analisis margin tataniaga kulit manis dinyatakan dalam satuan Rp/kg. Pola Saluran I dimulai dari petani kulit manis--pedagang pengumpul desa--pedagang antar daerah--eksportir. Margin tataniaga kulit manis pola saluran I terbagi atas 2, yaitu untuk kulit manis kualitas AB dan kulit manis kualitas C.

a). Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB Pola Saluran I

1. Petani

Untuk tingkat petani, biaya yang dikeluarkan adalah biaya untuk upah angkut hasil kulit manis dari kebun petani ke gudang pedagang pengumpul. Upah angkut kulit manis perkilogram basah kualitas AB pada saluran I yaitu sebesar Rp. 208,34/kg atau 1,25% dari harga jual eksportir. Untuk lebih jelasnya biaya angkut yang dikeluarkan petani sampel kulit manis pada saluran 1 dapat dilihat pada Lampiran 10.

2. Pedagang Pengumpul Desa

Di tingkat pedagang pengumpul desa biaya tataniaga untuk kulit manis kualitas AB yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 11, biaya-biaya tersebut adalah:

- a. Biaya pengikisan sebesar Rp. 395,25/kg, yaitu upah tenaga kerja untuk mengikis kulit manis basah.
- b. Biaya penjemuran sebesar Rp. 138,88/kg, yaitu upah tenaga kerja untuk menjemur kulit manis dari basah hingga kering.
- c. Biaya sortir sebesar Rp. 100/kg, yaitu upah yang dikeluarkan untuk menyortir kulit manis berdasarkan bentuk, mutu, dan kualitasnya.
- d. Biaya beli goni Rp. 25/kg.

- e. Biaya *packing* sebesar Rp. 53,04/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk mengemas kulit manis kering, yang terdiri dari memasukkan kulit manis berdasarkan kualitas ke dalam goni dan menjahit bagian atas goni.
- f. Biaya transportasi sebesar Rp. 26,03/kg, yaitu biaya angkut kulit manis dari tempat PPD ke gudang PAD.
- g. Biaya bongkar sebesar Rp. 42,60/kg, yaitu upah bongkar kulit manis dari mobil di gudang pedagang antar daerah.
- h. Biaya penyusutan terkait dengan besar penyusutan berat kulit manis dari basah hingga kering sebesar 50% yaitu Rp. 1300,83/kg.

Dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul diatas dapat dilihat bahwa biaya yang paling besar adalah biaya penyusutan sebesar Rp. 1300,83/kg, hal ini disebabkan karena besarnya nilai penyusutan kulit manis dari basah hingga kering yaitu sekitar 50%. Biaya ini tidak dapat dihindari mengingat kulit manis dengan mutu baik harus kering sempurna. Selanjutnya adalah biaya pengikisan sebesar Rp. 395,25/kg, biaya ini tergolong besar karena proses mengikis kulit manis membutuhkan tenaga dan waktu yang lebih banyak. Selanjutnya biaya penjemuran Rp.138,88/kg dan biaya sortir Rp. 200/kg, kedua biaya ini dapat dikurangi nilainya, mengingat proses kerjanya tidaklah begitu sulit.

3. Pedagang Antar Daerah

Sedangkan di tingkat Pedagang Antar Daerah (PAD) biaya yang dikeluarkan untuk kualitas AB dapat dilihat pada Lampiran 12, biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya sortir Rp. 45/kg, yaitu biaya tenaga kerja untuk menyortir kulit manis berdasarkan kualitasnya.
- b. Biaya transportasi Rp. 100/kg, yaitu biaya angkut kulit manis dari gudang PAD menuju gudang eksportir.
- c. Biaya bongkar sebesar Rp. 30/kg, yaitu biaya bongkar kulit manis dari mobil di gudang eksportir.
- d. Biaya pembelian goni sebesar Rp. 80/kg.

- e. Biaya penyusutan sebesar Rp. 156/kg. Biaya ini diperoleh dari penyusutan berat kulit manis sebesar 2% dari berat sebelumnya atau berat ketika di beli.
- f. Pajak sebesar Rp. 15/kg, yaitu pajak yang dikeluarkan terkait pengiriman kulit manis ke pihak eksportir.

Dilihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan PAD, biaya yang terbesar adalah biaya penyusutan sebesar Rp. 156/kg, hal ini disebabkan oleh berkurangnya nilai berat kulit manis tersebut sebesar 2% dari berat sebelumnya. Pengurangan berat ini disebabkan oleh proses yang terjadi di tingkat PAD, contohnya penyusutan dapat terjadi karena proses sortasi yang dilakukan. Selanjutnya adalah biaya transportasi sebesar Rp. 100/kg, hal ini disebabkan oleh jauhnya jarak yang ditempuh dari gudang PAD menuju eksportir di kota Padang. Penyortiran kulit manis dilakukan kembali di tingkat PAD dengan mengeluarkan biaya sebesar Rp. 45/kg, hal ini disebabkan oleh PAD menyortir kembali kulit manis berdasarkan kualitas, mutu, dan bentuk kulit manis yang diperolehnya dari beberapa pedagang pengumpul desa yang berbeda.

4. Eksportir

Di tingkat eksportir biaya tataniaga kulit manis kualitas AB yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 13. Biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya *upgrading* sebesar Rp. 500/kg, yaitu biaya untuk menaikkan kualitas kulit manis menjadi kualitas ekspor.
- b. Biaya penyusutan sebesar Rp. 209,59/kg yaitu biaya terkait dengan pengurangan berat kulit manis sebesar 2% dari berat sebelumnya.
- c. Biaya *packing* sebesar Rp. 120/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan dalam mengemas kulit manis sebelum di ekspor.
- d. Biaya ekspedisi sebesar Rp. 741/kg, yaitu biaya angkut dari gudang eksportir ke dermaga pelabuhan.
- e. Biaya THC (*Terminal Handling Cost*) sebesar Rp. 426,25/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menaikkan kulit manis ke atas kapal sampai dengan kulit manis berada di dalam container kapal.

- f. Biaya pengiriman dokumen sebesar Rp.51,9/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan terkait dengan pengiriman dokumen ke pihak importir yang berada diluar negeri.
- g. Biaya Asuransi sebesar Rp. 142,76/kg, yaitu biaya asuransi terkait dengan keselamatan pengiriman kulit manis.
- h. Biaya AECI (Assosiasi Ekspor Cassiavera Indonesia) yaitu sebesar Rp. 5/kg.

Dilihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh eksportir, biaya yang terbesar adalah biaya ekspedisi Rp. 741/kg, hal ini disebabkan oleh jarak yang jauh antara gudang yang ada di Padang menuju pelabuhan Belawan di Kota Medan. Selain melalui Pelabuhan Teluk Bayur di Kota Padang, pihak eksportir juga mengirim kulit manis/cassiavera melalui pelabuhan Belawan di Kota Medan. Alasan eksportir menjual cassiavera melalui pelabuhan Belawan Medan karena container yang tersedia di Pelabuhan Teluk Bayur di Kota Padang tidak mencukupi, dan juga keterlambatan kedatangan kapal di Pelabuhan Teluk Bayur sehingga menyebabkan keterlambatan pengiriman.

Untuk menghindari resiko ini pihak ekportir juga menggunakan Pelabuhan Belawan untuk mengirim cassiaveranya ke luar negeri. Selanjutnya adalah biaya *upgrading* yang tergolong besar yaitu Rp. 500/kg, hal ini disebabkan oleh kegiatan menaikkan kualitas cassiavera sebelum di ekspor sesuai dengan permintaan importir.

Dari Tabel 9 analisis margin tataniaga kulit manis kualitas AB di Kecamatan Sungayang dapat dilihat bahwa penjualan petani/bagian yang diterima petani adalah sebesar Rp. 2.601,66/kg atau 15,64% dari harga jual eksportir, dengan mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp. 208,34/kg atau 1,25% dari harga jual eksportir maka pendapatan petani hanya sebesar Rp. 2.393,32/kg atau 14,39% dari harga jual eksportir. Nilai ini sangat kecil, tidak sebanding dengan jangka waktu petani yang lama yaitu sekitar 10-15 tahun untuk memanen kulit manis tersebut.

Tabel 9. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB pola Saluran I

No	Uraian	Biaya (Rp/kg)	Persentase (%)
1	Penjualan Petani	2.601,66	15,64
	Biaya Tataniaga : Upah angkut	208,34	1,25
	Pendapatan Petani	2.393,32	14,39
2	Pembelian PPD	2.601,66	15,64
	Biaya Tataniaga :	2.081,63	12,52
	a. Pengikisan	395,25	2,37
	b. Penjemuran	138,88	0,83
	C. Sortir	100,00	0,60
	d. Goni	25,00	0,15
	e. <i>Packing</i>	53,04	0,31
	f. Transportasi	26,03	0,15
	g. Bongkar	42,60	0,25
	h. Penyusutan	1.300,83	7,82
	Penjualan	7.800,31	46,91
	Keuntungan PPD	3.117,02	18,74
3	Pembelian PAD	7.800,31	46,91
	Biaya Tataniaga :	426,00	2,56
	a. Sortir	45,00	0,27
	b. Transportasi	100,00	0,60
	c. Bongkar	30,00	0,18
	d. Goni	80,00	0,48
	e. Penyusutan	156,00	0,93
	f. Pajak	15,00	0,09
	Penjualan	10.479,51	63,03
	Keuntungan PAD	2.253,20	13,55
4	Pembelian Eksportir	10.479,51	63,03
	Biaya Tataniaga :	2.196,50	13,21
	a. <i>Upgrading</i>	500,00	3,00
	b. Penyusutan	209,59	1,26
	c. <i>Packing</i>	120,00	0,72
	d. Ekspedisi	741,00	4,45
	e. THC	426,25	2,56
	f. Dokumen	51,90	0,31
	g. Asuransi	142,76	0,85
	h. AECI	5,00	0,03
	Penjualan	16.624,94	100,00
	Keuntungan Eksportir	3.948,93	23,75
5	Harga Jual Eksportir	16.624,94	100,00
	Total Biaya Tataniaga	4.912,47	29,54
	Total Keuntungan	9.319,15	56,05
	Margin Tataniaga	14.023,28	84,35

Harga pembelian pedagang pengumpul desa Rp. 2.601,66/kg atau 15,64% dari harga jual eksportir, dengan mengeluarkan biaya tataniaga Rp. 2.081,63/kg atau 12,52% dari harga jual eksportir, maka keuntungan yang diambil oleh pedagang pengumpul desa adalah sebesar Rp. 3.117,02/kg atau sekitar 18,74% dari harga jual eksportir. Keuntungan yang diterima PPD tergolong besar, hal ini dikarenakan besarnya biaya tataniaga yang dikeluarkan dan proses pengolahan yang membutuhkan tenaga dan waktu yang lebih lama.

Harga penjualan pedagang pengumpul desa (PPD) atau harga pembelian pedagang antar daerah (PAD) sebesar Rp. 7.800,31/kg atau 46,91% dari harga jual eksportir. Penjualan kulit manis kualitas AB di tingkat pedagang pengumpul desa pola saluran I dapat dilihat pada Lampiran 14. Biaya tataniaga yang dikeluarkan Rp. 426/kg atau 2,56% dari harga jual eksportir dan keuntungan yang diambil PAD adalah sebesar Rp. 2.253,20/kg atau sekitar 13,55% dari harga jual eksportir. Keuntungan yang diterima PAD tergolong besar, hal ini disebabkan oleh biaya yang dikeluarkan PAD tidak cukup besar sedangkan harga penjualan cukup tinggi.

Sedangkan harga jual PAD atau harga beli pihak eksportir adalah sebesar Rp. 10.479,51/kg atau sekitar 63,03% dari harga jual eksportir, untuk lebih jelasnya penjualan kulit manis kualitas AB di tingkat pedagang antar daerah pola saluran I di Kecamatan Sungayang dapat dilihat pada Lampiran 15. Biaya tataniaga yang dikeluarkan eksportir sebesar Rp. 2.196,50/kg atau sekitar 13,21%, maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 3.948,93 atau sekitar 23,75% dari harga jual eksportir tersebut. Keuntungan yang diterima eksportir lebih besar dibanding lembaga niaga lainnya, hal ini disebabkan oleh harga jual eksportir yang cukup tinggi. Harga jual eksportir atau harga yang dibayarkan pihak importir adalah sebesar Rp. 16.624,94/kg. Penjualan kulit manis/cassiavera di tingkat eksportir pada saluran I dapat dilihat pada Lampiran 16.

Biaya tataniaga yang tidak dikeluarkan oleh eksprtir adalah biaya *Quality Control* di Sucofindo. Pada saat ini eksportir tidak lagi melakukan pengecekan kualitas di Sucofindo karena akan menambah biaya tataniaga dan juga pihak

importir yang membeli cassiavera tidak meminta sertifikat *Quality Control* dari pihak lain.

b). Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C Pola Saluran I

1. Petani

Sama halnya dengan kualitas AB, biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk kualitas C adalah biaya untuk upah angkut hasil kulit manis dari kebun petani ke gudang pedagang pengumpul. Upah angkut kulit manis perkilogram basah kualitas AB pada saluran I yaitu sebesar Rp. 208,34/kg atau 1,25% dari harga jual eksportir.

2. Pedagang Pengumpul Desa

Di tingkat pedagang pengumpul desa biaya tataniaga untuk kulit manis kualitas C yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 17, biaya-biaya tersebut adalah:

- a. Biaya penjemuran sebesar Rp. 138,88/kg, yaitu upah tenaga kerja untuk menjemur kulit manis dari basah hingga kering.
- b. Biaya sortir sebesar Rp. 100/kg, yaitu upah yang dikeluarkan untuk menyortir kulit manis berdasarkan bentuk, mutu, dan kualitasnya.
- c. Biaya beli goni Rp. 25/kg.
- d. Biaya *packing* sebesar Rp. 53,04/kg.
- e. Biaya transportasi sebesar Rp. 26,03/kg, yaitu biaya angkut kulit manis dari tempat PPD ke gudang PAD.
- f. Biaya bongkar sebesar Rp. 42,60/kg, yaitu upah bongkar kulit manis dari mobil di gudang pedagang antar daerah.
- g. Biaya penyusutan terkait dengan besar penyusutan berat kulit manis dari basah hingga kering sebesar 50% yaitu Rp779,82/kg.

3. Pedagang Antar Daerah

Sedangkan di tingkat Pedagang Antar Daerah (PAD) biaya yang dikeluarkan untuk kualitas C dapat dilihat pada Lampiran 18, biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya sortir Rp. 45/kg, yaitu biaya tenaga kerja untuk menyortir kulit manis berdasarkan kualitasnya.

- b. Biaya transportasi Rp. 100/kg, yaitu biaya angkut kulit manis dari gudang PAD menuju gudang eksportir.
- c. Biaya bongkar sebesar Rp. 30/kg, yaitu biaya bongkar kulit manis dari mobil di gudang eksportir.
- d. Biaya pembelian goni sebesar Rp. 80/kg.
- e. Biaya penyusutan sebesar Rp. 78,74/kg. Biaya ini diperoleh dari penyusutan berat kulit manis sebesar 2% dari berat sebelumnya atau berat ketika di beli.
- f. Pajak sebesar Rp. 15/kg, yaitu pajak yang dikeluarkan terkait pengiriman kulit manis ke pihak eksportir.

4. Eksportir

Di tingkat eksportir biaya tataniaga kulit manis kualitas C yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 19. Biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya *upgrading* sebesar Rp. 500/kg, yaitu biaya untuk menaikkan kualitas kulit manis menjadi kualitas ekspor.
- b. Biaya penyusutan sebesar Rp. 19/kg yaitu biaya terkait dengan pengurangan berat kulit manis sebesar 2% dari berat sebelumnya.
- c. Biaya *packing* sebesar Rp. 120/kg.
- d. Biaya ekspedisi sebesar Rp. 741/kg, yaitu biaya angkut dari gudang eksportir ke dermaga pelabuhan.
- e. Biaya THC (*Terminal Handling Cost*) sebesar Rp. 426,25/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menaikkan kulit manis ke atas kapal sampai dengan kulit manis berada di dalam container kapal.
- f. Biaya pengiriman dokumen sebesar Rp.51,9/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan terkait dengan pengiriman dokumen ke pihak importir yang berada diluar negeri.
- g. Biaya Asuransi sebesar Rp. 142,76/kg, yaitu biaya asuransi terkait dengan keselamatan pengiriman kulit manis.
- h. Biaya AECI (Assosiasi Ekspor Cassiavera Indonesia) yaitu sebesar Rp. 5/kg.

Tabel 10. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

No	Uraian	Biaya (Rp/kg)	Persentase (%)
1	Penjualan Petani	1.559,65	15,51
	Biaya Tataniaga : Upah angkut	208,34	2,07
	Pendapatan Petani	1.351,31	13,44
2	Pembelian PPD	1.559,65	15,51
	Biaya Tataniaga :	1.165,37	11,59
	a. Penjemuran	138,88	1,38
	b. Sortir	100,00	0,99
	c. Goni	25,00	0,24
	d. <i>Packing</i>	53,04	0,52
	e. Transportasi	26,03	0,25
	f. Bongkar	42,6	0,42
	g. Penyusutan	779,82	7,75
	Penjualan	3.937,08	39,17
	Keuntungan PPD	1.212,06	12,06
3	Pembelian PAD	3.937,08	39,17
	Biaya Tataniaga :	348,74	3,47
	a. Sortir	45,00	0,44
	b. Transportasi	100,00	0,99
	c. Bongkar	30,00	0,29
	d. Goni	80,00	0,79
	e. Penyusutan	78,74	0,78
	f. Pajak	15,00	0,14
	Penjualan	5.100,00	50,74
	Keuntungan PAD	814,18	8,10
4	Pembelian Eksportir	5.100,00	50,74
	Biaya Tataniaga :	2.005,91	19,95
	a. <i>Upgrading</i>	500,00	4,97
	b. Penyusutan	19,00	0,18
	c. <i>Packing</i>	120,00	1,19
	d. Ekspedisi	741,00	7,37
	e. THC	426,25	4,24
	f. Dokumen	51,90	0,51
	g. Asuransi	142,76	1,42
	h. AECI	5,00	0,04
	Penjualan	10.050,00	100,00
	Keuntungan Eksportir	2.944,09	29,29
5	Harga Jual Eksportir	10.050,00	100,00
	Total Biaya Tataniaga	3.728,36	37,09
	Total Keuntungan	4.970,33	49,45
	Margin Tataniaga	8.490,35	84,48

Analisis margin tataniaga kulit manis kualitas C di Kecamatan Sungayang dapat dilihat pada Tabel 10. Penjualan petani/bagian yang diterima petani adalah sebesar Rp 1.559,65/kg atau 15,51% dari harga jual eksportir, dengan mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp. 208,34/kg atau 2,07% dari harga jual eksportir maka pendapatan petani hanya sebesar Rp 1.351,31/kg atau 13,44% dari harga jual eksportir.

Harga pembelian pedagang pengumpul desa Rp 1.559,65/kg atau 15,51% dari harga jual eksportir, dengan mengeluarkan biaya tataniaga Rp. 1.165,37/kg atau 11,59% dari harga jual eksportir, maka keuntungan yang diambil oleh pedagang pengumpul desa adalah sebesar Rp. 1.212,06/kg atau sekitar 12,06% dari harga jual eksportir.

Harga penjualan pedagang pengumpul desa (PPD) atau harga pembelian pedagang antar daerah (PAD) sebesar Rp. 3.937,08/kg atau 39,17% dari harga jual eksportir. Penjualan kulit manis kualitas C di tingkat pedagang pengumpul desa pola saluran I dapat dilihat pada Lampiran 20. Biaya tataniaga yang dikeluarkan Rp. 348,74/kg atau 3,47% dari harga jual eksportir dan keuntungan yang diambil PAD adalah sebesar Rp. 814,18/kg atau sekitar 8,10% dari harga jual eksportir.

Harga jual PAD atau harga beli pihak eksportir adalah sebesar Rp. 5.100,00/kg atau sekitar 50,74% dari harga jual eksportir, untuk lebih jelasnya penjualan kulit manis kualitas C di tingkat pedagang antar daerah pola saluran I di Kecamatan Sungayang dapat dilihat pada Lampiran 21. Biaya tataniaga yang dikeluarkan eksportir sebesar Rp. 2.005,91/kg atau sekitar 19,95%, maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 2.944,09 atau sekitar 29,29% dari harga jual eksportir tersebut. Penjualan kulit manis/cassiavera di tingkat eksportir pada saluran I dapat dilihat pada Lampiran 22.

4.6.2 Margin Tataniga Kulit Manis Pola Saluran II

Besarnya biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga berbeda satu sama lain, sesuai dengan banyaknya kegiatan yang dilakukan. Pada pola saluran II dimulai dari tingkat petani→pedagang antar daerah→eksportir.

a). Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB Pola Saluran II

1. Petani

Biaya tataniaga kulit manis Kualitas AB yang dikeluarkan oleh petani pada saluran ini adalah biaya untuk upah angkut kulit manis basah yang telah di panen menuju gudang PAD sebesar Rp. 218,81/kg atau 1,31% dari harga yang dibayarkan importir. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 23.

2. Pedagang Antar daerah

Di tingkat PAD biaya-biaya tataniaga kualitas AB yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 24, biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya pengikisan Rp. 400,15/kg, untuk proses selanjutnya PAD melakukan pengikisan terhadap kulit manis basah.
- b. Biaya penjemuran Rp. 150/kg, yaitu biaya upah yang dikeluarkan untuk menjemur kulit manis basah sampai kering.
- c. Biaya sortir Rp. 250/kg, yaitu upah yang dikeluarkan untuk menyortir kulit manis yang telah kering berdasarkan bentuk dan kualitasnya.
- d. Biaya goni Rp. 80/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli goni yang digunakan untuk mengemas kulit manis yang akan dijual.
- e. Biaya *packing* Rp. 50/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk mengemas kulit manis, yang terdiri dari memasukkan kulit manis berdasarkan kualitas ke dalam goni dan menjahit bagian atas goni.
- f. Biaya transportasi Rp. 100/kg, yaitu biaya angkut kulit manis dari gudang PAD menuju gudang eksportir di kota Padang.
- g. Biaya bongkar Rp. 40/kg, yaitu biaya bongkar kulit manis dari mobil di gudang eksportir.
- h. Biaya penyusutan Rp. 1350/kg, terkait dengan besar pengurangan berat cassiavera dari basah hingga kering sebesar 50%.
- i. Pajak Rp. 25/kg, yaitu pajak yang dikeluarkan terkait pengiriman kulit manis ke pihak eksportir.

Dilihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan diatas, biaya yang terbesar adalah biaya penyusutan kulit manis sebesar Rp. 1.350/kg terkait dengan berkurangnya berat kulit manis dari basah hingga kering yaitu sekitar 50% dari

berat sebelumnya. Biaya ini tidak dapat dikurangi karena dalam menghasilkan kulit manis bermutu baik perlu pengeringan yang sempurna.

Selanjutnya adalah biaya pengikisan Rp. 400,15/kg, hal ini disebabkan karena proses mengikis kulit manis membutuhkan tenaga dan waktu yang lebih banyak. Kemudian biaya sortir dan biaya penjemuran masing-masing Rp. 250/kg dan Rp. 150/kg, kedua biaya ini sebaiknya dikurangi mengingat proses kerjanya tidaklah begitu sulit. Biaya transportasi yang dikeluarkan PAD sebesar Rp. 100/kg, hal ini disebabkan oleh jarak yang jauh yang ditempuh untuk mengirimkan kulit manis ke kota Padang.

3. Eksportir

Ditingkat eksportir biaya-biaya tataniaga kulit manis kualitas AB yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 25. Biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya *upgrading* sebesar Rp. 500/kg, yaitu biaya untuk menaikkan kualitas kulit manis menjadi kualitas ekspor.
- b. Biaya penyusutan sebesar Rp. 209,61/kg yaitu biaya terkait dengan pengurangan berat kulit manis sebesar 2% dari berat sebelumnya.
- c. Biaya *packing* sebesar Rp. 120/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan dalam mengemas kulit manis sebelum di ekspor.
- d. Biaya ekspedisi sebesar Rp. 741/kg, yaitu biaya angkut dari gudang eksportir ke dermaga pelabuhan.
- e. Biaya THC (*Terminal Handling Cost*) sebesar Rp. 426,25/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menaikkan kulit manis ke atas kapal sampai dengan kulit manis berada di dalam container kapal.
- f. Biaya pengiriman dokumen sebesar Rp. 51,9/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan terkait dengan pengiriman dokumen ke pihak importir yang berada diluar negeri.
- g. Biaya Asuransi sebesar Rp. 142,76/kg, yaitu biaya asuransi terkait dengan keselamatan pengiriman kulit manis.
- h. Biaya AECI (Assosiasi Ekspor Cassiavera Indonesia) yaitu sebesar Rp. 5/kg.

Tabel 11. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB pola Saluran II di Kecamatan Sungayang

No	Uraian	Biaya (Rp/kg)	Persentase (%)
1	Penjualan Petani	2.700,00	16,24
	Biaya Tataniaga : Upah angkut	218,81	1,31
	Pendapatan Petani	2.481,19	14,92
2	Pembelian PAD	2.700,00	16,24
	Biaya Tataniaga :	2.445,15	14,70
	a. Pengikisan	400,15	2,40
	b. Penjemuran	150,00	0,90
	C. Sortir	250,00	1,50
	d. Goni	80,00	0,48
	e. <i>Packing</i>	50,00	0,30
	f. Transportasi	100,00	0,60
	g. Bongkar	40,00	0,24
	h. Penyusutan	1.350,00	8,12
	i. Pajak	25,00	0,15
	Penjualan	10.480,57	63,04
	Keuntungan PAD	5.335,42	32,09
3	Pembelian Eksportir	10.480,57	63,04
	Biaya Tataniaga :	2.196,52	13,21
	a. <i>Upgrading</i>	500,00	3,00
	b. Penyusutan	209,61	1,26
	c. <i>Packing</i>	120,00	0,72
	d. Ekspedisi	741,00	4,45
	e. THC	426,25	2,56
	f. Dokumen	51,9	0,31
	g. Asuransi	142,76	0,85
	h. AECI	5,00	0,03
	Penjualan	16.624,70	100,00
	Keuntungan Eksportir	3.947,61	23,74
4	Harga Jual Eksportir	16.624,70	100,00
	Total Biaya Tataniaga	4.860,48	29,23
	Total Keuntungan	9.283,03	55,83
	Margin Tataniaga	13.924,70	83,75

Dilihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan eksportir, biaya yang terbesar adalah biaya ekspedisi sebesar Rp. 741/kg, hal ini disebabkan oleh jarak tempuh yang jauh ke peabuhan Belawan yang ada di Kota Medan. Selanjutnya biaya *upgrading* Rp. 500/kg, hal ini disebabkan oleh proses meningkatkan kualitas kulit manis sesuai dengan kualitas ekspor. Kemudian biaya penyusutan Rp. 209,61/kg hal ini disebabkan oleh berkurangnya berat kulit manis setelah mengalami proses *upgrading*. Dari Tabel 11 mengenai analisis margin tataniaga kulit manis kualitas AB pola saluran II dapat dilihat bahwa penjualan petani/bagian yang diterima petani adalah sebesar Rp. 2.700/kg atau 16,24% dari harga jual eksportir dan mengeluarkan biaya tataniga Rp. 218,81/kg atau 1,31% dari harga jual eksportir, maka pendapatan petani hanya sebesar Rp. 2.481,19/kg atau 14,92% dari harga jual eksportir. Sama halnya dengan saluran I, nilai ini juga termasuk kecil karena tidak sebanding dengan jangka waktu petani yang lama yaitu sekitar 10-15 tahun untuk memanen kulit manis tersebut.

Harga beli pada tingkat PAD adalah Rp. 2.700/kg atau sekitar 16,24% dari harga jual eksportir, dengan mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp. 2.445,15/kg atau 14,70% dari harga jual eksportir, maka keuntungan yang diterima PAD adalah Rp. 5.335,42/kg atau 32,09%. Keuntungan yang diperoleh PAD tergolong besar, hal ini disebabkan oleh harga jual yang cukup tinggi yang diterima PAD.

Harga jual PAD atau harga beli eksportir adalah sebesar Rp. 10.480,57/kg atau 63,04% dari harga jual eksportir. Penjualan kulit manis kualitas AB di tingkat PAD pola saluran II dapat dilihat pada Lampiran 26. Biaya tataniaga yang dikeluarkan eksportir adalah sebesar Rp. 2.196,52/kg atau 13,21% dari harga jualnya, maka eksportir memperoleh keuntungan sebesar Rp. 3.947,61/kg atau 23,74% dari harga jualnya. Harga jual ditingkat eksportir atau harga beli importir adalah sebesar Rp. 16.624,70/kg. Penjualan kulit manis/cassiavera kualitas AB di tingkat eksportir pola saluran II dapat dilihat pada lampiran Lampiran 27.

b). Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C Pola Saluran II

1. Petani

Biaya tataniaga kulit manis Kualitas C yang dikeluarkan oleh petani pada saluran ini adalah biaya untuk upah angkut kulit manis basah yang telah di

panen menuju gudang PAD sebesar Rp. 218,81/kg atau 1,31% dari harga yang dibayarkan importir.

2. Pedagang Antar daerah

Di tingkat PAD biaya-biaya tataniaga kualitas C yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 28, biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya penjemuran Rp. 150/kg, yaitu biaya upah yang dikeluarkan untuk menjemur kulit manis basah sampai kering.
- b. Biaya sortir Rp. 250/kg, yaitu upah yang dikeluarkan untuk menyortir kulit manis.
- c. Biaya goni Rp. 80/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli goni yang digunakan untuk mengemas kulit manis yang akan dijual.
- d. Biaya *packing* Rp. 50/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk mengemas kulit manis.
- e. Biaya transportasi Rp. 100/kg, yaitu biaya angkut kulit manis dari gudang PAD menuju gudang eksportir di kota Padang.
- f. Biaya bongkar Rp. 40/kg, yaitu biaya bongkar kulit manis dari mobil di gudang eksportir.
- g. Biaya penyusutan Rp. 821,48/kg, terkait dengan besar pengurangan berat cassiavera dari basah hingga kering sebesar 50%.
- h. Pajak Rp. 25/kg, yaitu pajak yang dikeluarkan terkait pengiriman kulit manis ke pihak eksportir.

3. Eksportir

Ditingkat eksportir biaya-biaya tataniaga kulit manis kualitas AB yang dikeluarkan dapat dilihat pada Lampiran 29. Biaya-biaya tersebut terdiri dari:

- a. Biaya *upgrading* sebesar Rp. 500/kg, yaitu biaya untuk menaikkan kualitas kulit manis menjadi kualitas ekspor.
- b. Biaya penyusutan sebesar Rp. 102/kg yaitu biaya terkait dengan pengurangan berat kulit manis sebesar 2% dari berat sebelumnya.
- c. Biaya *packing* sebesar Rp. 120/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan dalam mengemas kulit manis sebelum di ekspor.
- d. Biaya ekspedisi sebesar Rp. 741/kg, yaitu biaya angkut dari gudang eksportir ke dermaga pelabuhan.

- e. Biaya THC (*Terminal Handling Cost*) sebesar Rp. 426,25/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menaikkan kulit manis ke atas kapal sampai dengan kulit manis berada di dalam container kapal.
- f. Biaya pengiriman dokumen sebesar Rp.51,9/kg, yaitu biaya yang dikeluarkan terkait dengan pengiriman dokumen ke pihak importir yang berada diluar negeri.
- g. Biaya Asuransi sebesar Rp. 142,76/kg, yaitu biaya asuransi terkait dengan keselamatan pengiriman kulit manis.
- h. Biaya AECI (*Assosiasi Ekspor Cassiavera Indonesia*) yaitu sebesar Rp. 5/kg.

Dari Tabel 12 mengenai analisis margin tataniaga kulit manis kualitas C pola saluran II dapat dilihat bahwa penjualan petani/bagian yang diterima petani adalah sebesar Rp. 1.642,97/kg atau 16,34% dari harga jual eksportir dan mengeluarkan biaya tataniga Rp. 218,81/kg atau 2,17% dari harga jual eksportir, maka pendapatan petani hanya sebesar Rp. 1.424,16/kg atau 14,17% dari harga jual eksportir.

Harga beli pada tingkat PAD adalah Rp 1.642,97/kg atau sekitar 16,34% dari harga jual eksportir. PAD mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp. 1.516,48/kg atau 15,08% dari harga jual eksportir, maka keuntungan yang diterima PAD adalah Rp. 1.940,55/kg atau 19,30%.

Harga jual PAD atau harga beli eksportir adalah sebesar Rp. 5.100,00/kg atau 50,74% dari harga jual eksportir. Penjualan kulit manis kualitas C di tingkat PAD pola saluran II dapat dilihat pada Lampiran 30. Biaya tataniaga yang dikeluarkan eksportir adalah sebesar Rp. 2.088,91/kg atau 20,78% dari harga jualnya, maka eksportir memperoleh keuntungan sebesar Rp. 2.861,09/kg atau 28,46% dari harga jualnya.

Harga jual cassiavera (kualitas C) ditingkat eksportir atau harga beli importir adalah sebesar Rp. 10.050,00/kg. Penjualan kulit manis/cassiavera kualitas C di tingkat eksportir pola saluran II dapat dilihat pada lampiran Lampiran 31.

Tabel 12. Analisis Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C pola Saluran II di Kecamatan Sungayang

No	Uraian	Biaya (Rp/kg)	Persentase (%)
1	Penjualan Petani	1.642,97	16,34
	Biaya Tataniaga : Upah angkut	218,81	2,17
	Pendapatan Petani	1.424,16	14,17
2	Pembelian PAD	1.642,97	16,34
	Biaya Tataniaga :	1.516,48	15,08
	a. Penjemuran	150,00	1,49
	b. Sortir	250,00	2,48
	c. Goni	80,00	0,79
	d. <i>Packing</i>	50,00	0,49
	e. Transportasi	100,00	0,99
	f. Bongkar	40,00	0,39
	g. Penyusutan	821,48	8,17
	h. Pajak	25,00	0,24
	Penjualan	5.100,00	50,74
	Keuntungan PAD	1.940,55	19,30
3	Pembelian Eksportir	5.100,00	50,74
	Biaya Tataniaga :	2.088,91	20,78
	a. <i>Upgrading</i>	500,00	4,97
	b. Penyusutan	102,00	1,01
	c. <i>Packing</i>	120,00	1,19
	d. Ekspedisi	741,00	7,37
	e. THC	426,25	4,24
	f. Dokumen	51,90	0,51
	g. Asuransi	142,76	1,42
	h. AECI	5,00	0,04
	Penjualan	10.050,00	100,00
	Keuntungan Eksportir	2.861,09	28,46
4	Harga Jual Eksportir	10.050,00	100,00
	Total Biaya Tataniaga	3.824,20	38,05
	Total Keuntungan	4.801,64	47,77
	Margin Tataniaga	8.407,03	83,65

Adanya perbedaan pola saluran tataniaga kulit manis ini akan menyebabkan perbedaan margin tataniaga pada masing-masing pola saluran tataniaga tersebut. Menurut Mubyarto (1989), perbedaan margin dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain jauh dekatnya daerah konsumen, ada tidaknya pungutan sepanjang jalan antara tempat produsen ke konsumen, dan ada tidaknya resiko yang timbul akibat komoditi pertanian itu sendiri. Besarnya margin tataniaga dari kedua saluran tataniaga untuk kualitas AB dapat dilihat pada Tabel 13 berikut.

Tabel 13. Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB dari Dua Pola Saluran Tataniaga

No	Saluran Tataniaga	Harga Petani (Rp/kg)	Harga Jual Eksportir (Rp/kg)	Margin Tataniaga (Rp/kg)
1	Pola I	2.601,66	16.624,94	14.023,28
2	Pola II	2.700,00	16.624,70	13.924,70

Dari Tabel 13 di atas dapat dilihat bahwa margin tataniaga kulit manis kualitas AB pola saluran II lebih kecil dari pola saluran I, yaitu sebesar Rp. 13.924,70. Sedangkan margin tataniaga kulit manis kualitas C di Kecamatan Sungayang dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Margin Tataniaga Kulit Manis Kualitas C dari Dua Pola Saluran Tataniaga

No	Saluran Tataniaga	Harga Petani (Rp/kg)	Harga Jual Eksportir (Rp/kg)	Margin Tataniaga (Rp/kg)
1	Pola I	1.559,65	10.050,00	8.490,35
2	Pola II	1.642,97	10.050,00	8.407,03

Selain itu, dari kedua saluran tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang dapat dilihat persentase bagian harga yang diterima petani, biaya tataniaga, dan keuntungan lembaga tataniaga kulit manis. Untuk kualitas kulit manis AB dapat dilihat bahwa bagian yang diterima petani pola saluran I lebih kecil dari pola saluran II, yaitu masing-masing sebesar 15,64% dari harga jual eksportir dan 16,24% dari harga jual eksportir. Biaya tataniaga pola saluran I lebih

besar dari pada pola saluran II, yaitu masing-masing sebesar 29,54% dan 29,23% dari harga jual eksportir. Sedangkan keuntungan lembaga niaga pola saluran I lebih besar dari pada pola saluran II, yaitu masing-masing 56,05% dan 55,83%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 15 berikut ini.

Tabel 15. Persentase Bagian Harga yang Diterima Petani, Biaya Tataniaga, dan Keuntungan Lembaga Tataniaga untuk Kulit Manis Kualitas AB

No	Saluran Tataniaga	Bagian Harga yang Diterima Petani	Biaya Tataniaga	Keuntungan Lembaga Niaga
1	Pola I	15,64%	29,54%	56,05%
2	Pola II	16,24 %	29,23%	55,83 %

Untuk kulit manis kualitas C persentase bagian harga yang diterima petani, biaya tataniaga, dan keuntungan lembaga niaga dapat dilihat pada Tabel 16. Bagian yang diterima petani dan biaya tataniaga saluran II lebih kecil dari saluran I, sedangkan keuntungan lembaga niaga pola saluran I lebih kecil dari saluran II.

Tabel 16. Persentase Bagian Harga yang Diterima Petani, Biaya Tataniaga, dan Keuntungan Lembaga Tataniaga untuk Kulit Manis Kualitas C

No	Saluran Tataniaga	Bagian Harga yang Diterima Petani	Biaya Tataniaga	Keuntungan Lembaga Niaga
1	Pola I	15,51%	37,09%	84,48%
2	Pola II	16,34 %	38,05%	83,65%

4.7 Efisiensi Tataniaga

Ukuran efisiensi tataniaga yang pertama menurut Mubyarto (1989) adalah mampu menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya. Efisien atau tidaknya saluran tataniaga yang dilalui dapat dilihat dari nilai efisiensi biaya tataniaganya (EP). Semakin kecil EP maka semakin efisien tataniaga yang dilalui karena mampu menyalurkan produk dengan biaya kecil. Nilai EP yaitu ratio antara biaya tataniaga dengan nilai produk yang

dipasarkan. Efisiensi tataniaga kulit manis kualitas AB pada kedua pola saluran tataniaga kulit manis tersebut dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Efisiensi Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB Kedua Pola Saluran Tataniaga

No	Saluran Tataniaga	Biaya Tataniaga (Rp/kg)	Nilai Produk yang Dipasarkan (Rp/kg)	EP (%)
1	Pola I	4.912,47	16.624,94	29,54
2	Pola II	4.860,48	16.624,70	29,23

Dari Tabel 17 terlihat bahwa nilai EP pola saluran II yaitu sebesar 29,23 % lebih kecil dari pada pola saluran I yaitu sebesar 29,54 % . Ini berarti saluran II lebih efisien dari pada saluran I. Nilai EP pada saluran I artinya setiap 1 kg kulit manis yang dipasarkan membutuhkan biaya sebanyak 29,54% dari nilai produk, sedangkan pada saluran II, setiap 1 kg kulit manis yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 28,93% dari nilai produk.

Tabel 18. Efisiensi Tataniaga Kulit Manis Kualitas C Kedua Pola Saluran Tataniaga

No	Saluran Tataniaga	Biaya Tataniaga (Rp/kg)	Nilai Produk yang Dipasarkan (Rp/kg)	EP (%)
1	Pola I	3.728,36	10.050,00	37,09
2	Pola II	3.824,20	10.050,00	38,05

Dari Tabel 18 terlihat bahwa nilai EP kulit manis kualitas C pola saluran I yaitu sebesar 37,09 % lebih kecil dari pada pola saluran II yaitu sebesar 38,05 % . Ini berarti saluran I lebih efisien dari pada saluran II. Hal ini berbeda dengan efisiensi kulit manis kualitas AB, dimana pola saluran II lebih efisien dari pola saluran I.

Selanjutnya Mubyarto (1989) menambahkan bahwa ukuran efisiensi tataniaga yang kedua yaitu mampu mengadakan pembagian yang adil daripada keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen kepada pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga ini. Dari analisis margin tataniaga kedua saluran cassiavera di Kecamatan Sungayang dapat disimpulkan bahwa kedua saluran ini tidak efisien

karena tidak mampu mengadakan pembagian yang adil kepada petani. Dikatakan tidak adil karena bagian yang diterima petani jauh lebih rendah dari keuntungan yang diterima lembaga niaga. Untuk saluran I pada Tabel 9 dapat dilihat untuk kualitas AB bagian yang diterima petani sebesar 15,64% jauh lebih rendah dari keuntungan yang diterima PPD dan Eksportir, yaitu masing-masing sebesar 18,74% dan 23,75%. Sedangkan untuk kualitas C pada Tabel 10 bagian yang diterima petani sebesar 15,51% lebih rendah dari keuntungan Eksportir yaitu sebesar 29,29%. Pada saluran II pada Tabel 11 untuk kualitas AB bagian yang diterima petani sebesar 16,24% jauh lebih rendah dari keuntungan yang diterima PAD dan Eksportir yaitu masing-masing sebesar 32,07% dan 23,74%. Sedangkan untuk kualitas C pada Tabel 12 bagian yang diterima petani sebesar 16,34% lebih rendah dari keuntungan yang diterima PAD dan Eksportir yaitu masing-masing sebesar 19,30% dan 28,46%.

Dapat disimpulkan bahwa bagian yang diterima petani di kedua saluran tataniaga yang dilalui kedua kualitas kulit manis (AB dan C) di Kecamatan Sungayang tersebut lebih rendah dari keuntungan yang diterima lembaga niaga lainnya. Bagian yang diterima petani bukan merupakan keuntungan petani, karena bagian yang diterima petani merupakan kontribusi dari biaya usahatani, biaya tataniaga, dan keuntungan, sedangkan keuntungan pada pedagang merupakan keuntungan yang sebenarnya (*rill*) yang diperoleh dari harga jual dikurangi dengan biaya tataniga dan harga beli.

Menurut Soekartawi (2002), ada tiga faktor yang mempengaruhi efisiensi tataniaga, yaitu :

a. Struktur pasar (*market structure*)

Produsen dan konsumen harus mengetahui dan memahami struktur pasar. Tiga hal yang perlu diketahui untuk melakukan tindakan pemasaran yang efisien yaitu : (1) ukuran atau besar kecilnya serta jumlah produsen dan konsumen, (2) sistem keluar masuknya barang, (3) pengetahuan jumlah produsen agar mereka dapat memasok produk dalam jumlah yang memadai dan tersedia setiap saat jika dibutuhkan.

b. Pelaksanaan pasar (*market conduct*)

Para pelaku pasar harus memahami bagaimana proses mengalirnya barang hingga ditangan konsumen. Empat hal perlu dilihat yaitu : (1) bagaimana barang tersebut membentuk harga, (2) apakah barang tersebut dikenakan pajak sesuai mutu dan kualitas, (3) apakah berdagang di pasar secara sehat, dan (4) apakah ada perlakuan khusus untuk memenuhi mutu yang diperlukan konsumen.

c. Penampilan pasar (*market performance*)

Pelaku pasar harus memahami penampilan pasar yang menyangkut penggunaan teknologi dalam pemasaran, pertumbuhan pasar, efisiensi penggunaan sumberdaya, penghematan biaya dan peningkatan jumlah barang yang dipasarkan sehingga mendatangkan keuntungan yang maksimum.

Berdasarkan faktor-faktor diatas dapat dilihat bahwa faktor yang mempengaruhi tidak efisiennya tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang adalah :

a. Struktur pasar (*market structure*) yang tidak efisien, disebabkan oleh :

(1) bentuk pasar yang terjadi adalah oligopsoni yaitu jumlah petani kulit manis jauh lebih banyak daripada jumlah pembeli (PPD dan PAD), (2) hal tersebut menyebabkan petani tidak bebas memilih kepada siapa kulit manisnya dijual, petani tidak bisa menjual kulit manis langsung kepada pihak eksportir karena mutu kulit manis yang rendah (3) pengetahuan petani mengenai perkembangan tataniaga kulit manis masih minim, yaitu mengenai perkembangan jumlah permintaan dan harga yang berlaku.

b. Pelaksanaan pasar (*market conduct*) yang tidak efisien, disebabkan oleh:

(1) petani kurang memahami bagaimana kulit manis tersebut membentuk harga, yaitu bagaimana permintaan jumlah kulit manis dari pedagang dengan jumlah kulit manis yang dijual petani dalam membentuk suatu harga jual ditingkat petani (2) kulit manis tidak diperdagangkan di pasar secara sehat, karena petani hanya bersifat sebagai *price taker* (3) tidak ada perlakuan khusus dari petani terhadap kulit manis untuk memenuhi mutu cassiavera ekspor, petani hanya menjual kulit manis dalam bentuk basah.

- c. Penampilan pasar (*market performance*) yang tidak efisien, yaitu :

Pelaku pasar khususnya petani kurang memahami penampilan dari pasar kulit manis yang menyangkut penggunaan teknologi dalam tataniaga, pertumbuhan pasar, efisiensi penggunaan sumberdaya, penghematan biaya dan peningkatan jumlah kulit manis yang dipasarkan sehingga mendatangkan keuntungan yang maksimum bagi petani.

Berdasarkan faktor-faktor yang menyebabkan tidak efisiennya tataniaga kulit manis diatas, yaitu disebabkan oleh struktur pasar, pelaksanaan pasar dan penampilan pasar, maka disarankan membentuk suatu wadah yang dapat memfasilitasi petani dalam memasarkan kulit manisnya. Melalui wadah tersebut diharapkan petani yang jumlahnya banyak dapat bersatu dalam suatu lembaga ekonomi sehingga dapat memperbaiki struktur, pelaksanaan dan penampilan dari pasar tersebut. Selain itu, karena penggunaan teknologi dalam menaikkan mutu kulit manis di tingkat petani akan menyebabkan petani tersebut dapat bebas memilih kepada siapa kulit manisnya dijual dan petani tidak hanya menjadi *price taker*. Wadah kesatuan petani tersebut dapat berupa Badan Usaha Milik Petani (BUMP) yang berbentuk perseroan terbatas (PT) namun berwatak koperasi.

4.8 Permasalahan dalam Tataniaga Kulit Manis

1. Permasalahan Petani

Dalam memasarkan hasil panen kulit manisnya, petani di daerah penelitian menjual kulit manis dalam bentuk basah. Alasan petani menjualnya dalam bentuk basah adalah karena pengolahan kulit manis untuk menjadi kering membutuhkan waktu dan tenaga lebih, sedangkan harga jual yang diterima petani sangat tidak sebanding dengan apa yang telah dikerjakannya. Untuk mengolah kulit manis menjadi kering setidaknya membutuhkan waktu paling kurang 2-3 hari. Tenaga kerja yang dibutuhkan antara lain untuk pengikisan, penjemuran dan pengangkutan. Harga jual yang kering tidak sebanding dengan usaha yang telah dilakukan petani, hal ini dilihat dari besarnya biaya-biaya tataniaga yang harus dikeluarkan petani untuk memproses kulit manis basah hingga menjadi kulit manis kering. Untuk itu petani lebih suka menjualnya dalam bentuk basah, walaupun harganya sangat rendah.

Permasalahan utama yang dihadapi petani dalam usahatani kulit manis ini adalah harga jual yang sangat rendah. Untuk saat ini, harga jual kulit manis basah di tingkat petani hanya berkisar antara Rp. 2.400/kg – Rp. 2.700/kg untuk bagian kulit batang, dan Rp. 1.500/kg - 1.700/kg untuk bagian ranting (C broken). Dalam satu batang kulit manis yang berumur lebih dari sepuluh tahun petani hanya akan mendapat sekitar 5-7 kg kulit manis basah. Dengan harga jual yang masih sangat rendah, petani merasa penantian mereka yang lama dalam memanen kulit manis tidak sebanding dengan harga jual tersebut. Pada saat ini kulit manis yang ada adalah kulit manis yang telah lama di tanam, sekitar berumur 10-15 tahun. Petani kulit manis saat ini banyak beralih ke komoditi tanaman lain yang mereka anggap lebih menjanjikan seperti kakao, pinang, kopi, dan tanaman lainnya.

Salah satu cara menaikkan harga jual di tingkat petani adalah memangkas jalur tataniaga, yaitu dengan langsung menjualnya kepada pihak eksportir di Kota Padang, tetapi petani menghadapi kendala di bidang permodalan. Petani tidak punya cukup modal untuk memasarkannya langsung mengingat banyaknya biaya yang harus dikeluarkan petani seperti biaya pengolahan dan biaya transportasi.

Di daerah penelitian terdapat dua saluran tataniga kulit manis, ada petani yang menjual kepada pedagang pengumpul desa (PPD) dan ada juga yang menjual langsung kepada pedagang antar daerah (PAD). Kenyataan di lapangan terlihat bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara harga jual kulit manis ke pedagang pengumpul maupun langsung kepada pedagang antar daerah. Harga yang ditawarkan oleh kedua lembaga tataniga ini relatif sama.

2. Permasalahan Pedagang Pengumpul Desa (PPD)

Pedagang pengumpul desa (PPD) umumnya tergolong ekonomi lemah yang bermodal kecil. Masalah yang mereka hadapi umumnya adalah kurangnya modal dalam mengembangkan usaha mereka. Selain itu, keadaan mutu barang juga mempengaruhi harga jual dari kulit manis itu sendiri. Jika pada pengolahannya PPD tidak sempurna dalam mengolah dan mengeringkannya (kadar air masih tinggi) maka akan menyebabkan harga jualnya menurun. Penjemuran yang sempurna menjadi salah satu cara bagi pedagang untuk meningkatkan mutu dan harga jual kulit manis.

Selain itu, pasokan kulit manis yang kurang dari petani juga merupakan masalah utama yang dihadapi pedagang pengumpul desa. Hal ini akibat dari petani yang mengkonversi lahan tanaman kulit manis untuk ditanam tanaman lain. Untuk saat ini, di Kabupaten Tanah Datar sedang marak dicanangkan penanaman komoditi kakao di seluruh kecamatan oleh pemerintah setempat. Tentu saja hal ini akan berakibat langsung terhadap produksi kulit manis. Jika petani kulit manis banyak mengganti tanaman mereka dengan komoditi kakao, maka akan menyebabkan berkurangnya lahan tanam kulit manis, dan akan berdampak kepada penurunan produksi kulit manis secara keseluruhan.

3. Permasalahan Pedagang Antar Daerah (PAD)

Pedagang antar daerah yang terlibat dalam tataniaga kulit manis ini tidak mengalami permasalahan yang cukup berarti. Mengingat pedagang antar daerah ini merupakan pedagang yang telah lama dalam menjalankan bisnis tataniga kulit manis. Mereka mempunyai modal yang cukup besar dan hubungan yang baik dengan pedagang pengumpul maupun petani selaku pemasok dan pihak eksportir selaku pembeli. Masalah utama yang mereka hadapi adalah kurangnya bahan baku dari pihak petani dan pedagang pengumpul.

4. Eksportir

Sama halnya dengan pedagang antar daerah, masalah utama yang dihadapi oleh pihak eksportir adalah semakin kurangnya bahan baku kulit manis yang dipasok oleh petani maupun pedagang. Hal ini akan berakibat kepada berkurangnya volume ekspor ke luar negeri. Padahal permintaan ekspor kulit manis dari tahun ke tahun semakin meningkat.

Penurunan pasokan bahan baku dari petani penyebab utamanya adalah harga jual di tingkat petani yang sangat rendah. Rendahnya harga jual kulit manis tersebut disebabkan oleh keuntungan yang diambil oleh lembaga niaga lebih besar dari bagian yang diterima petani. Hasil alam yang sebagian besar diekspor itu, harganya di pasar luar negeri sekitar Rp. 23.860/kg, sedangkan di tingkat petani harga jual kulit manis untuk jenis kulit basah yang dipotong panjang adalah sekitar Rp. 2.400/kg - Rp. 2.700/kg, dan untuk kulit jenis C basah (broken) adalah sekitar Rp. 1.500/kg - Rp. 1.700/kg. Selain itu juga disebabkan karena petani hanya menjual kulit manis dalam bentuk basah dalam satuan kilogram

tanpa adanya usaha untuk mengubah bentuk menjadi suatu produk yang lebih tinggi nilai jualnya.

Agar produksi kulit manis dapat kembali meningkat dan permintaan bahan baku dapat dipenuhi, maka diperlukan perhatian pemerintah setempat dalam penancangan kembali penggalakan penanaman kulit manis di Kabupaten Tanah Datar. Mengingat komoditi ini sangat penting, yaitu salah satu komoditi ekspor dari Sumatera Barat yang permintaan ekspornya dari tahun ke tahun semakin meningkat. Selain itu juga, diperlukan perhatian khusus pemerintah dalam usaha peningkatan harga jual kulit manis di tingkat petani agar kulit manis kembali menjadi komoditi unggulan pada petani.

4.9 Perbandingan Saluran Tataniaga Kulit Manis dengan Penelitian Terdahulu.

Penelitian mengenai tataniaga kulit manis di Kabupaten Tanah Datar meliputi Kecamatan Salimpauang, Sungai Tarab dan Sungayang yang berjudul Evaluasi Pelaksanaan Pasar Lelang *Cassiavera* Guguk Katitiran di Batusangkar Kabupaten Tanah Datar oleh Hafizah (2005). Dilihat dari identitas petani, perbandingan petani kulit manis penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang tergolong sama, yaitu petani umumnya berpendidikan rendah tamatan SD, sebagian besar berusia lanjut, dan memiliki pengalaman usaha lebih dari 10 tahun (telah berpengalaman). Cara berusahatani kulit manis juga tergolong masih tradisional (*konvensional*). Namun dari hasil kulit manis yang dijual oleh petani berbeda dengan penelitian terdahulu, petani pada daerah penelitian menjual kulit manis dalam bentuk basah tanpa melakukan pengolahan, sedangkan petani pada penelitian terdahulu menjual dalam bentuk kering. Hal ini disebabkan pada saat ini petani kulit manis tidak mengharapkan hasil utama dari kulitnya, namun petani lebih mengharapkan hasil penjualan dari kayunya, karena harga kayunya lebih mahal daripada kulitnya.

Dilihat dari saluran tataniaga yang dilalui kulit manis tergolong sama dengan penelitian terdahulu, yaitu dari petani → PPD → PAD → eksportir. Pada umumnya pedagang yang terlibat dalam tataniaga kulit manis ini adalah pedagang lama yang telah memiliki pengalaman berdagang. Penetapan kualitas kulit manis

di tingkat pedagang tergolong sama dengan penelitian sebelumnya, yaitu kualitas AA halus, AA, A, B, dan C.

Dilihat dari segi penerimaan petani, penerimaan petani pada penelitian sekarang lebih kecil dari penelitian sebelumnya. Penerimaan petani pada penelitian terdahulu yaitu sebesar 26,22% dari nilai produk. Sedangkan penerimaan petani pada penelitian sekarang yaitu sebesar 15,64% dari nilai produk. Dilihat dari segi biaya yang dikeluarkan PPD, biaya tataniaga penelitian sekarang jauh lebih besar dari penelitian terdahulu yaitu 12,52% dari nilai produk yang dipasarkan. Sedangkan biaya tataniaga PPD untuk penelitian terdahulu yaitu sebesar 5,24% dari nilai produk. Perbedaan nilai ini disebabkan oleh petani pada penelitian sekarang tidak melakukan pengolahan (menjual dalam bentuk basah), proses pengikisan dan penjemuran dilakukan oleh PPD sehingga menyebabkan mengeluarkan biaya tataniaga yang lebih besar.

Keuntungan yang diambil PPD pada penelitian sekarang jauh lebih besar dari PPD pada penelitian terdahulu, yaitu masing-masing sebesar 18,74% dan 5,24% dari nilai produk yang dipasarkan. Hal ini disebabkan oleh besar biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh PPD pada penelitian sekarang.

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh PAD penelitian sekarang jauh lebih besar dari penelitian terdahulu, yaitu masing-masing 13,55% dan 5,58% dari nilai produk yang dipasarkan, namun keuntungan yang diambil PAD pada penelitian sekarang lebih kecil dari PAD penelitian terdahulu yaitu masing-masing 13,55% dan 15,57% dari nilai produk. Di tingkat eksportir biaya tataniaga yang dikeluarkan pada penelitian sekarang lebih besar dari penelitian terdahulu yaitu masing-masing 13,21% dan 5,58% dari nilai produk, dan keuntungan yang diambil juga lebih besar yaitu masing-masing 23,75% dan 15,57% dari nilai produk.

Dilihat dari total biaya tataniaga yang dikeluarkan, penelitian sekarang mengeluarkan total biaya tataniaga lebih besar dari penelitian terdahulu yaitu masing-masing 29,54% dan 22,18% dari nilai produk. Total keuntungan lembaga niaga penelitian sekarang juga lebih besar dari penelitian terdahulu, yaitu masing-masing 56,05% dan 52,83% dari nilai produk.

4.10 *Agrotechnopark* dan Badan Usaha Milik Petani (BUMP)

Kulit manis termasuk salah satu komoditi ekspor yang memegang peranan penting di Sumatera Barat. Salah satu sentra penghasil kulit manis yaitu Kecamatan Sungayang di Kabupaten Tanah Datar. Permasalahan utama dalam tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang adalah harga jual kulit manis di tingkat petani yang sangat rendah. Hal ini akan berdampak terhadap penurunan produksi kulit manis dan penurunan pasokan kulit manis ke lembaga niaga lainnya karena petani tidak mau lagi menanam kulit manis. Penurunan pasokan kulit manis dari petani akan mempengaruhi volume ekspor kulit manis ke luar negeri. jika pasokan dari petani kurang maka akan menyebabkan penurunan volume ekspor.

Meski termasuk komoditi ekspor, namun posisi tawar petani kulit manis sangat rendah. Harga kulit manis yang dinikmati petani jauh lebih rendah dibandingkan harga di pasaran internasional. Nilai tambah dari kulit manis tidak banyak dinikmati oleh petani. Hal ini disebabkan oleh petani menjual kulit manis dalam bentuk basah. Untuk itu diperlukan peran serta pemerintah dalam menggalakkan peningkatan mutu produk agar pendapatan petani meningkat. Untuk memecahkan masalah tersebut, perlu upaya penguatan terhadap kelembagaan petani tersebut.

Salah satu upaya yang bisa dilakukan membangun kawasan *agrotechnopark* (ATP) kulit manis, dimana di tempat tersebut dipikirkan mengenai seluruh aspek strategis mengenai kulit manis mulai aspek budidaya, pengolahan, pemasaran dan aspek yang berhubungan dengan sosial budaya dan lingkungan. Menurut Kusmayanto Kadiman (2008) di dalam Widyastuti (2010), *agrotechnopark* atau taman teknologi pertanian adalah suatu kawasan yang dibangun untuk memfasilitasi percepatan alih teknologi pertanian yang dihasilkan oleh lembaga penelitian dan pengembangan pemerintah, perguruan tinggi dan badan usaha yang sekaligus sebagai model pertanian terpadu bersiklus biologi. ATP dibangun dengan berpatokan pada prinsip keterpaduan, pendekatan bisnis, keberlanjutan, pemanfaatan iptek, serta pemberdayaan masyarakat. Kehadiran ATP akan menjadi pusat percontohan dan alih teknologi melalui kegiatan

pelatihan dengan mengikutsertakan masyarakat pada seluruh proses kegiatan dalam kawasan.

Sedangkan menurut Winasa (2008) di dalam Widyastuti (2010) bahwa pengembangan *Agrotechnopark* dapat meningkatkan pendapatan petani dan dapat menghasilkan produk pertanian yang dapat bersaing dari sisi harga karena memanfaatkan seluruh hasil panen termasuk limbah pertanian dengan bantuan teknologi ramah lingkungan. Selain teknologi, faktor penting lain yang berperan dalam keberhasilan pengembangan agribisnis adalah pembiayaan, dimana petani dan pengusaha agribisnis memiliki keterbatasan modal. Disinilah peran perbankan menjadi sangat strategis untuk memberikan suntikan dana segar bagi perluasan dan pengembangan usaha.

Secara konsep *Agrotechnopark* kulit manis memadukan 4 kegiatan dalam satu tempat, yaitu 1) Agroindustri Terpadu, 2) Pendidikan dan Pelatihan, 3) Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Teknologi, dan 4) Jasa konsultan untuk Pemda dan Masyarakat. Keempat kegiatan tersebut terintegrasi dalam suatu kawasan *Agrotechnopark* tersebut.

Selain membangun kawasan *Agrotechnopark* kulit manis, penguatan kelembagaan petani dapat ditempuh dengan cara mendirikan Badan Usaha Milik Petani (BUMP). BUMP adalah badan usaha (institusi ekonomi) yang dimiliki petani sebagai wadah untuk menjalankan usaha pertanian secara koperasi yang berbentuk PT atau perseroan terbatas (Pakpahan, 2010). Konsep BUMP adalah bahwa petani akan lebih cepat mencapai kemajuan apabila petani membangun BUMP yang bersinergis dengan badan usaha milik negara (BUMN) dan badan usaha milik swasta (BUMS). Dalam menjalankan usaha pertanian ini petani diajak berusaha sebagai *entrepreneur* dimana pada akhirnya diharapkan petani akan dapat meningkatkan kesejahteraannya.

Ruang lingkup usaha BUMP meliputi: a). Kegiatan *On Farm* yaitu meliputi penyediaan agroinput, kegiatan budidaya tanaman mulai dari pengolahan tanah sampai dengan panen, b) Kegiatan *Off Farm* yang meliputi penanganan pasca panen, pengolahan hasil dan pemasaran. Maksud dan tujuan pendirian BUMP untuk mewujudkan pemberdayaan dan peran serta masyarakat petani

dengan sasaran peningkatan pendapatan melalui suatu lembaga komersial yang berkelanjutan yang dimiliki bersama.

Melalui BUMP petani diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah dari kulit manis, upaya yang dapat dilakukan adalah BUMP membangun kerjasama langsung dengan pihak eksportir dalam memasarkan kulit manis mereka. Selain itu petani dapat meningkatkan nilai tambah kulit manis dengan mengolah hasil kulit manis mereka menjadi produk olahan yang baru, misalnya mengolah kulit manis menjadi sirup ataupun produk lainnya yang memiliki nilai tambah yang tinggi dibandingkan petani menjual kulit manis dalam bentuk basah.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan tentang tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar dapat dikemukakan beberapa kesimpulan :

1. Ada dua pola saluran tataniaga kulit manis dari petani kulit manis di Kecamatan Sungayang sampai ke eksportir di Kota Padang yaitu :

Pola I : petani → pedagang pengumpul → pedagang antar daerah → eksportir.

Pola II : petani → pedagang antar daerah → eksportir

Masalah yang dihadapi oleh petani kulit manis antara lain : Permasalahan utama yang dihadapi petani dalam usahatani kulit manis ini adalah harga jual yang sangat rendah, sedangkan petani merasa penantian mereka yang lama dalam memanen kulit manis tidak sebanding dengan harga jual tersebut.

Pedagang pengumpul desa (PPD) tergolong ekonomi lemah yang bermodal kecil, permasalahan yang dihadapi oleh pedagang pengumpul antara kurangnya modal dalam mengembangkan usaha mereka. PPD terpaksa menjual kulit manis pada tingkat harga yang lebih banyak ditentukan secara sepihak oleh pedagang besar. Sedangkan masalah utama yang dihadapi pedagang antar daerah (PAD) dan eksportir adalah semakin kurangnya pasokan kulit manis. Padahal permintaan ekspor kulit manis dari tahun ke tahun semakin meningkat.

2. Saluran II merupakan saluran yang lebih pendek dari saluran I dengan melibatkan 3 lembaga niaga. Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa margin tataniaga pada saluran I lebih besar daripada saluran II. Margin tataniaga kulit manis kualitas AB pola saluran I adalah sebesar Rp. 14.023,28 sedangkan margin tataniaga kulit manis kualitas AB saluran II sebesar Rp. 13.924,70. Tingkat efisiensi tataniaga yang paling efisien untuk kualitas AB dari kedua saluran yaitu pada pola saluran II, yang mana pada setiap 1 kg kulit manis kualitas AB yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 29,23% dari nilai produk. Namun, untuk kulit manis kualitas C saluran I lebih efisien dari

saluran II, dimana setiap 1 kg kulit manis kualitas C yang dipasarkan membutuhkan biaya sebesar 37,09% dari nilai produk. Tetapi tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang belum memberikan keuntungan yang adil pada pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga kulit manis, khususnya untuk pihak petani sebagai produsen.

5.2 Saran

Berdasarkan masalah yang dihadapi lembaga niaga yang terlibat dalam tataniaga kulit manis maka disarankan langkah-langkah untuk memperbaiki dengan cara sebagai berikut:

1. Untuk lebih meningkatkan pendapatan lembaga niaga yang terlibat dalam tataniaga kulit manis di Kecamatan Sungayang maka disarankan untuk tidak menggunakan kedua saluran yang ada, karena kedua saluran tersebut tidaklah efisien dalam proses tataniaga kulit manis ini. Hal ini dikarenakan oleh kedua saluran ini tidak mampu mengadakan pembagian yang adil daripada keseluruhan harga yang dibayarkan importir kepada pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga ini khususnya petani kulit manis. Bagian yang diterima petani sangat kecil dibandingkan keuntungan yang yang diperoleh lembaga niaga.
2. Dalam memanen kulit manis sebaiknya petani melakukannya sendiri, karena jika menggunakan tenaga kerja luar maka petani harus mengeluarkan upahnya, sedangkan harga jual kulit manis yang diterima sangat rendah, hal ini akan menyebabkan semakin rendahnya pendapatan yang diperoleh petani.
3. Keseluruhan permasalahan yang ditemui dapat diatasi dengan adanya peran langsung dari semua pihak yang terlibat termasuk pemerintah, sehingga tataniaga kulit manis ini lebih lancar. Masalah utama dalam tataniaga ini adalah rendahnya harga yang ditawarkan kepada petani, sehingga pada saat ini banyak petani yang beralih kepada komoditi lain. Upaya yang dapat dilakukan adalah penguatan terhadap kelembagaan petani, upaya tersebut adalah: Pembangunan kawasan *Agrotechnopark* dan pembentukan Badan Usaha Milik Petani (BUMP).

DAFTAR PUSTAKA

- Andriko, Auril. 1998. *Pemasaran Manggis di Kecamatan 2 x 11 Enam Lingkung Kabupaten Padang Pariaman*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang
- Ashari, Suci Nola. 2006. *Analisa Kelayakan Finansial Konversi Tanaman Kulit Manis Menjadi Tanaman Kakao di Kecamatan Gunung Raya Kabupaten Kerinci Provinsi Jambi*. [Skripsi]. Bogor. Institut Pertanian Bogor.
- Azzaino, Zulkifli. 1982. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Daniel, Moehar. 2005. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan. 2010. *Volume dan Nilai Ekspor Kayu Manis di Sumatera Barat pada tahun 2008-2010*. Sumatera Barat.
- Dinas Kehutanan dan Perkebunan. 2010. *Produksi Kulit Manis di Sumatera Barat*. Sumatera Barat.
- Dinas Kehutanan dan Perkebunan. 2010. *Situasi Tanaman Perkebunan Rakyat Kabupaten Tanah Datar 2010*. Tanah Datar.
- Dinas Kehutanan dan Perkebunan. 2010. *Situasi Perkebunan Kayu Manis Tahun 2010*. Tanah Datar.
- Hafizah, Dian. 2005. *Evaluasi Pelaksanaan Pasar Lelang Cassiavera Guguk Katitiran di Batusangkar Kabupaten Tanah Datar*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Hamid, Abdul Kadir. 1994. *Dasar-Dasar Tataniaga Pertanian*. Pekanbaru.
- Hernanto, F. 1989. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Kottler, Philip. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Limbong WH, Panggabean S. 1985. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor: Institut Pertanian Bogor, Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Edisi ketiga. LP3ES. Jakarta.
- Nazir, M. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.

- Pakpahan, Agus. 2010. *Badan Usaha Milik Petani Sebagai Sarana Gotong Royong Usaha Untuk Kemajuan Petani*. <http://xa.yimg.com/kq/groups/21477406/1251464432/name/8068961-Badan-Usaha-Milik-Petaniktna.pdf>. (23 November 2011)
- Tim Penulis. 2008. *Agribisnis Tanaman Perkebunan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rismunandar. 1990. *Kayu Manis*. PT Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rismunandar, Farry B. Paimin. 2001. *Kayu Manis Budidaya dan Pengolahan*. PT Penebar Swadaya. Jakarta
- Said, Gumbira dan Harizt, Intan. 2004. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Silitonga, C. 1994. *Pengembangan Pemasaran Hasil Pertanian dan Industrialisasi Pedesaan Dalam Pelita VI*. Jakarta: Proseding Seminar PERHEPI.
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, teori dan aplikasinya*. PT. Grafindo Persada. Jakarta.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. CV Alfabeta. Bandung.
- Suwandi, Ima. 1988. *KUD dalam Perspektif Ekonomi Pedesaan*. KOPINFO. Jakarta.
- Widyastuti, Endah. 2010. *Majalah Perencanaan Pembangunan Edisi 01/Tahun XVI/2010: Pembangunan Agribisnis Pertanian Melalui Agrotechnopark*. Bappenas. Jakarta.
- Umar, Husein. 1999. *Metodologi Penelitian, Aplikasi Dalam Pemasaran*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Usman, Yusri. 2010. *Bahan Kuliah Tataniaga Pertanian: Efisiensi Tataniaga Agribisnis* Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.

LAMPIRAN

Lampiran1. Produksi Kulit Manis di Sumatera Barat Tahun 2004-2009

Tahun	Jumlah Produksi (Ton)
2004	43.389
2005	43.600
2006	37.509
2007	35.232
2008	40.348
2009	11.540,72

Sumber : Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Barat, 2010

Lampiran 2. Volume dan Nilai Ekspor Kulit Manis di Sumatera Barat pada Tahun 2008-2010

Tahun	Volume (ribu ton)	Nilai (juta US\$)
2008	18,49	15,67
2009	7,14	5,58
2010	25,57	24,93

Sumber : Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat, 2010

Lampiran 3. Situasi Tanaman Perkebunan Rakyat Kabupaten Tanah Datar 2010

No	Kecamatan	Jml KK	Keadaan Tanman				Produksi (Ton)	
		Petani	TBM	TM	TR	TOTAL	Jml Pro (Ton)	Rata-rata Pro(kg/ha)
1	Karet	6.982	789,00	4.495,50	21,50	5.376,00	2.625,00	132
2	Kelapa Dalam	10.508	211,00	2.029,00	23,00	2.259,50	1.883,54	229
3	Casia Vera	16.603	2.250,00	2.529,00	29,50	4.997,00	3.414,24	340
4	Cengkeh	3.206	203,00	511,50	10,50	714,50	104,57	51
5	Tebu	417	263,50	2.731,40	-	2.997,41	3.311,99	381
6	Kopi Arabika	329	-	314,00	-	314,00	55,03	51
7	Kopi Robusta	2.631	229,00	1.340,50	23,50	1.607,00	728,18	141
8	Pala	-	3,50	51,50	-	57,50	24,69	133
9	Kapok	346	-	91,80	1,80	93,60	17,41	46
10	Lada	112	-	39,20	-	39,20	0,67	
11	Kakao	4.665	1.605,40	747,00	-	2.753,25	387,75	57
12	Enau	598	64,50	361,50	4,00	431,00	93,50	67
13	Pinang	341	23,00	18,00	12,00	53,00	11,79	161
14	Gardamon	523	11,50	147,00	9,50	149,00	42,99	97
15	Kemiri	1.408	123,00	201,00	2,00	326,00	92,37	115
16	Panilli	17	2,00	4,50	-	6,50	1,05	56
17	Tembakau	18	-	-	-	62,50	42,80	
		48.704	5.778,40	15.612,40	137,30	22.236,96	12.837,56	

Sumber : Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Tanah Datar, 2010

Lampiran 4. Situasi Perkebunan Kulit Manis Kabupaten Tanah Datar Tahun 2010

No	Kecamatan	JmlKK	Keadaan tanaman				Produksi (Ton)	
		Petani	TBM	TM	TR	TOTAL	Jml Pro (Ton)	Rata-rata Pro (kg/ha)
1	X Koto	450	91,00	50,00	-	141,00	4,14	82,80
2	Batipuh	775	130,00	180,00	-	310,00	17,15	95,30
3	Batipuh Selatan	861	71,00	128,00	-	199,00	8,63	67,45
4	Pariangan	836	412,00	350,00	14,00	976,00	82,50	235,71
5	Rambatan	2.107	512,00	55,00	-	456,00	19,67	357,64
6	Lima Kaum	1.667	17,50	31,00	1,50	50,00	15,00	483,87
7	Sungayang	969	65,00	440,00	-	605,00	305,00	693,18
8	Sungai Tarab	4.193	201,00	402,00	14,00	617,00	205,00	509,95
9	Salimpaung	1.543	200,00	401,00	-	601,00	57,80	144,14
10	Tanjung Baru	777	176,00	221,00	-	397,00	55,40	250,68
11	Tanjung Emas	587	100,00	85,00	-	185,00	20,40	240,00
12	Padang Ganting	412	37,00	10,00	-	47,00	12,50	1.250,00
13	Lintau Buo	439	35,00	56,00	-	91,00	15,30	273,21
14	Lintau Buo Utara	987	202,50	120,00	-	322,00	40,10	334,17
		16.603	2.250,00	2.529,00	29,50	4.997,00	858,60	339,50

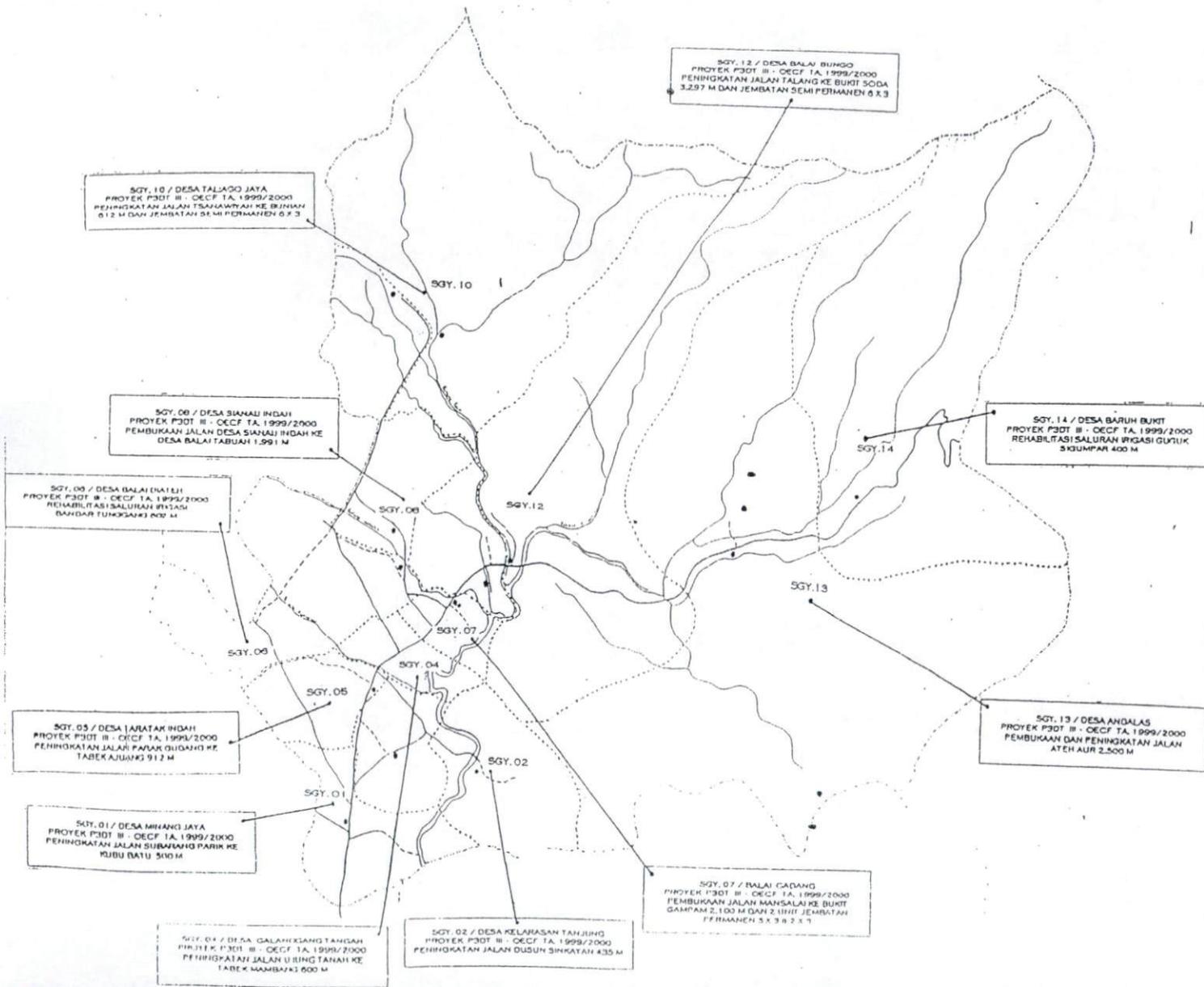
Sumber : Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Tanah Datar, 2010

Lampiran 5. Luas Perkebunan Kulit Manis di Kecamatan Sungayang Tahun 2010

Nagari	Luas (ha)
Andaleh Baruh bukit	160
Sungai Patai	145
Minangkabau	60
Sungayang	140
Tanjung	100

Sumber : Balai Penyuluhan Kecamatan (BPK) Sungayang, 2010

SUNGAYANG (1304080)
Tanah Datar - Sumbar



KABUPATEN
DAERAH TINGKAT II
TANAH DATAR

KECAMATAN SUNGAYANG
PROYEK PEMBANGUNAN PRASARANA
PENDUKUNG DESA TERTINGGAL
(P3DT III - OECF)

Keterangan

- Batas Kabupaten
- Batas Kecamatan
- Batas Desa
- Jalan aspal
- Jalan diperkeras/batu
- Jalan tanah
- Sungai
- Jembatan
- Kantor Kecamatan
- Kantor Desa



PETA INDIKASI PROYEK
P3DT III - OECF TA. 1999/2000
KECAMATAN SUNGAYANG

Digambar oleh : Ade Yushinto



PEMERINTAH
KAB. DATI II
TANAH DATAR

Lampiran 7. Biaya Panen Petani Cassiavera di Kecamatan Sungayang

Sampel	Alamat	Produksi (kg)		Total produksi(kg)	Biaya Panen (Rp)	Biaya Panen (Rp/kg)
		AB	C			
1	Baruh Bukit	1.600	228	1.828	1.200.000	656,45
2	Baruh Bukit	450	64	514	380.000	739,29
3	Baruh Bukit	500	71	571	500.000	875,65
4	Baruh Bukit	2.150	307	2.457	1.850.000	752,95
5	Baruh Bukit	250	35	285	210.000	736,84
6	Baruh Bukit	2.000	285	2.285	1.870.000	818,38
7	Baruh Bukit	200	28	228	170.000	745,61
8	Baruh Bukit	100	14	114	80.000	701,75
9	Baruh Bukit	125	17	142	130.000	915,49
10	Baruh Bukit	250	35	285	280.000	982,45
11	Baruh Bukit	75	10	85	67.000	788,23
12	Andaleh	1.250	178	1.428	1.500.000	1050,42
13	Andaleh	75	10	85	60.000	705,88
14	Andaleh	250	35	285	150.000	526,31
15	Andaleh	125	17	142	10.000	70,42
16	Andaleh	50	7	57	0	0
17	Andaleh	300	43	343	230.000	670,55
18	Andaleh	1.000	142	1.142	650.000	569,17
19	Andaleh	450	64	514	280.000	544,74
20	Talago Jaya	1.250	178	1.428	950.000	665,26
21	Talago Jaya	105	15	120	50.000	416,66
22	Talago Jaya	485	69	554	250.000	451,26
23	Talago Jaya	300	42	342	250.000	730,99
24	Talago Jaya	75	10	85	65.000	764,70
25	Talago Jaya	250	35	285	230.000	807,01
26	Talago Jaya	75	10	85	63.000	741,17
27	Bungo Satangkai	300	42	342	275.000	804,09
28	Bungo Satangkai	1.150	164	1.314	850.000	646,87
29	Bungo Satangkai	105	15	120	120.000	1.000,00
30	Bungo Satangkai	300	42	342	240.000	701,75
Jumlah				17.807	12.960.000	20.580,47
Rata-rata (Rp/kg)						686,01

Lampiran 8. Penjualan Batang Kayu dan Kulit Manis Petani Sampel Kulit Manis di Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar

Sampel	Alamat	Penjualan (ikat)	Harga Jual/ikat (Rp/ikat)	Penerimaan (Rp)	Penjualan AB(kg)	Penjualan C (kg)	Total (kg)	Harga jual AB (Rp/kg)	Harga Jual C (Rp/kg)	Penjualan (Rp)	Harga jual (Rp/kg)	Total Penerimaan (Rp)
1	Baruh Bukit	500	15.000	7.500.000	1.600	228	1.828	2.400	1.500	4.182.000	2.287,746	11.682.000
2	Baruh Bukit	120	15.000	1.800.000	450	64	514	2.700	1.600	1.317.400	2.563,035	3.117.400
3	Baruh Bukit	170	15.000	2.550.000	500	71	571	2.700	1.600	1.463.600	2.563,222	4.013.600
4	Baruh Bukit	450	15.000	6.750.000	2.150	307	2.457	2.700	1.600	6.296.200	2.562,556	13.046.200
5	Baruh Bukit	80	15.000	1.200.000	250	35	285	2.500	1.600	681.000	2.389,474	1.881.000
6	Baruh Bukit	300	15.000	4.500.000	2.000	285	2.285	2.700	1.600	5.856.000	2.562,801	10.356.000
7	Baruh Bukit	65	15.000	975.000	200	28	228	2.600	1.600	564.800	2.477,193	1.539.800
8	Baruh Bukit	30	15.000	450.000	100	14	114	2.400	1.500	261.000	2.289,474	711.000
9	Baruh Bukit	40	15.000	600.000	125	17	142	2.700	1.500	363.000	2.556,338	963.000
10	Baruh Bukit	80	15.000	1.200.000	250	35	285	2.700	1.600	731.000	2.564,912	1.931.000
11	Baruh Bukit	25	15.000	375.000	75	10	85	2.700	1.600	218.500	2.570,588	593.500
12	Andaleh	350	15.000	5.250.000	1.250	178	1.428	2.500	1.500	3.392.000	2.375,35	8.642.000
13	Andaleh	30	15.000	450.000	75	10	85	2.500	1.500	202.500	2.382,353	652.500
14	Andaleh	80	15.000	1.200.000	300	43	343	2.700	1.700	883.100	2.574,636	2.083.100
15	Andaleh	300	15.000	4.500.000	1.000	142	1.142	2.500	1.600	2.727.200	2.388,091	7.227.200
16	Andaleh	150	15.000	2.250.000	450	64	514	2.700	1.700	1.323.800	2.575,486	3.573.800
17	Andaleh	80	15.000	1.200.000	250	35	285	2.700	1.600	731.000	2.564,912	1.931.000
18	Andaleh	35	15.000	525.000	125	17	142	2.700	1.600	364.700	2.568,31	889.700
19	Andaleh	17	15.000	255.000	50	7	57	2.700	1.600	146.200	2.564,912	401.200
20	Talago Jaya	40	15.000	600.000	1.250	178	1.428	2.700	1.600	3.659.800	2.562,885	4.259.800
21	Talago Jaya	34	15.000	510.000	105	15	120	2.500	1.500	285.000	2.375	795.000

Lampiran 8 (Lanjutan)

22	Talago Jaya	120	15.000	1.800.000	485	69	554	2.700	1.600	1.419.900	2.562,996	3.219.900	
23	Talago Jaya	100	15.000	1.500.000	300	42	342	2.600	1.500	843.000	2.464,912	2.343.000	
24	Talago Jaya	20	15.000	300.000	75	10	85	2.700	1.700	219.500	2.582,353	519.500	
25	Talago Jaya	80	15.000	1.200.000	250	35	285	2.400	1.500	652.500	2.289,474	1.852.500	
26	Talago Jaya	25	15.000	375.000	75	10	85	2.700	1.600	218.500	2.570,588	593.500	
27	Bungo Satangkai	83	15.000	1.245.000	300	42	342	2.400	1.500	783.000	2.289,474	2.028.000	
28	Bungo Satangkai	350	15.000	5.250.000	1.150	164	1.314	2.500	1.500	3.121.000	2.375,19	8.371.000	
29	Bungo Satangkai	35	15.000	525.000	105	15	120	2.600	1.500	295.500	2.462,5	820.500	
30	Bungo Satangkai	100	15.000	1.500.000	300	42	342	2.500	1.500	813.000	2.377,193	2.313.000	
	Total	3.889		58.335.000	15.595	2.212	17.807				74.293,96	102.350.700	
	penjualan /ikat (Rp/ikat)			15.000	Penjualan /kg (Rp/kg)							2.476,46	

Lampiran 9. Nama-nama Petani Cassiavera yang dijadikan Sampel Penelitian di Kecamatan Sungayang

No	Nama	Alamat	Jenis Kelamin	Umur (Thn)	Pengalaman Berusahatani (Thn)
1	Mardius	Baruh Bukit	L	31	10
2	Badirul	Baruh Bukit	L	42	12
3	Zulkaidah	Baruh Bukit	P	40	15
4	Yusnidar	Baruh Bukit	P	59	20
5	Susila Hartati	Baruh Bukit	P	34	9
6	Rawasi	Baruh Bukit	P	75	45
7	Yusuf	Baruh Bukit	L	78	35
8	Usman	Baruh Bukit	L	60	25
9	Rustam	Baruh Bukit	L	51	20
10	Edi	Baruh Bukit	L	46	18
11	Bahrn	Baruh Bukit	L	52	25
12	Yusliani	Andaleh	P	60	32
13	Roba'ani	Andaleh	P	72	35
14	Jasrul	Andaleh	L	72	30
15	Ali Warman	Andaleh	L	65	25
16	Jasni	Andaleh	L	63	20
17	Amir	Andaleh	L	39	15
18	Syawal	Andaleh	L	60	25
19	Shaleh	Andaleh	L	40	15
20	Mudar	Talago Jaya	L	40	25
21	Nurmal	Talago Jaya	L	60	25
22	Syarifudin	Talago Jaya	L	46	10
23	Arianto	Talago Jaya	L	31	10
24	Muh. Nazar	Talago Jaya	L	44	15
25	Julius	Talago Jaya	L	51	20
26	Muntari	Talago Jaya	L	58	25
27	Samuil	Bungo Satangkai	L	46	25
28	Muranis	Bungo Satangkai	L	62	30
29	Abu Bakar	Bungo Satangkai	L	66	30
30	Zainal	Bungo Satangkai	L	53	22

sampel	Alamat	Produksi (kg)		Total Produksi (kg)	Harga Jual AB (Rp/kg)	Harga Jual C (Rp/kg)	Penjualan AB (Rp)	Penjualan C (Rp)	Biaya angkut (Rp)	Biaya angkut (Rp/kg)
		AB	C							
1	Baruh Bukit	1.600	228	1.828	2.400	1.500	3.840.000	342.000	300.000	164,1138
2	Baruh Bukit	450	64	514	2.700	1.600	1.215.000	102.400	70.000	136,1868
3	Baruh Bukit	500	71	571	2.700	1.600	1.350.000	113.600	80.000	140,1051
4	Baruh Bukit	2.150	307	2.457	2.700	1.600	5.805.000	491.200	150.000	61,05006
5	Baruh Bukit	250	35	285	2.500	1.600	625.000	56.000	40.000	140,3509
6	Baruh Bukit	2.000	285	2.285	2.700	1.600	5.400.000	456.000	130.000	56,89278
7	Baruh Bukit	200	28	228	2.600	1.600	520.000	44.800	30.000	131,5789
8	Baruh Bukit	100	14	114	2.400	1.500	240.000	21.000	20.000	175,4386
9	Baruh Bukit	125	17	142	2.700	1.500	337.500	25.500	20.000	140,8451
10	Baruh Bukit	250	35	285	2.700	1.600	675.000	56.000	20.000	70,17544
11	Baruh Bukit	75	10	85	2.700	1.600	202.500	16.000	8.000	94,11765.
12	Andaleh	1.250	178	1.428	2.500	1.500	3.125.000	267.000	350.000	245,098
13	Andaleh	75	10	85	2.500	1.500	187.500	15.000	15.000	176,4706
14	Andaleh	250	35	285	2.700	1.600	675.000	56.000	50.000	175,4386
15	Andaleh	125	17	142	2.700	1.600	337.500	27.200	120.000	845,0704
16	Andaleh	50	7	57	2.700	1.600	135.000	11.200	50.000	877,193
17	Talago Jaya	1.250	178	1.428	2.700	1.600	3.375.000	284.800	300.000	210,084
18	Talago Jaya	105	15	120	2.500	1.500	262.500	22.500	15.000	125
19	Talago Jaya	485	69	554	2.700	1.600	1.309.500	110.400	300.000	541,5162
20	Talago Jaya	300	42	342	2.600	1.500	780.000	63.000	50.000	146,1988
21	Talago Jaya	75	10	85	2.700	1.700	202.500	17.000	10.000	117,6471
22	Talago Jaya	250	35	285	2.400	1.500	600.000	52.500	20.000	70,17544
23	Talago Jaya	75	10	85	2.700	1.600	202.500	16.000	12.000	141,1765
24	B. Satangkai	300	42	342	2.400	1.500	720.000	63.000	25.000	73,09942
25	B. Satangkai	1.150	164	1.314	2.500	1.500	2.875.000	246.000	300.000	228,3105
26	B. Satangkai	105	15	120	2.600	1.500	273.000	22.500	20.000	166,6667
27	B. Satangkai	300	42	342	2.500	1.500	750.000	63.000	60.000	175,4386
Jumlah		13.845	1.963	15.808			36.020.000	3.061.600	2.565.000	5.625,439
Rata-rata (Rp/kg)							2.601,66	1.559,65		208,34

Lampiran 11. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Jumlah Pembelian (kg)	Biaya-biaya Tataniaga Kulit Manis (Rp/kg)							
	AB	Pengikisan	Penjemuran	Sortir	Goni	Packing	Transportasi	Bongkar	Penyusutan
1	7.700	3043.425	1.069.376	385.000	96.250	204.204	100.215,5	164.010	5.008.196
2	1.750	691.687,5	243.040	87.500	21.875	46.410	22.776,25	37.275	1.138.226
3	2.540	1.003.935	352.755,2	127.000	31.750	67.360,8	33.058,1	54.102	1.652.054
4	1.855	733.188,8	257.622,4	92.750	23.187,5	49.194,6	24.142,83	39.511,5	1.206.520
Jumlah	13.845	5.472.236	1.922.794	692.250	173.062,5	367.169,4	180.192,7	294.898,5	9.004.996
Biaya rata-rata (kg)		395,25	138,88	100	25	53,04	26,03	42,6	130,83

Lampiran 12. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Jumlah Pembelian (kg)			Total (kg)	Biaya-biaya Tataniaga (Rp/kg)					
	AA	A	B		Sortir	Transportasi	Bongkar	Goni	Penyusutan	Pajak
1	3.709	1.236,5	1.977	6.922,5	311.512,5	678.400	203.520	542.720	21.606	101.760
				Biaya Rata-rata (Rp/kg)	45	100	30	80	156	15

Lampiran 13. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)				Total (kg)	Biaya-biaya Tataniaga (Rp/kg)							
	AA Halus	AA	A	B		<i>Upgrading</i>	Penyusutan	Packing	Ekspedisi	THC	Pengiriman Document	Asuransi	Biaya AECI
1	1.454	2.181	1.212	1.937	6.784	3.392.000	28.504,24	797.760	4.926.168	2.833.710	345.031,2	949.068,5	33.24
					Biaya rata-rata (Rp/kg)	500	209,59	120	741	426,25	51,9	142.76	

Lampiran 14. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)			Total (kg)	Harga Jual (Rp/kg)			Penjualan (Rp)
	AA	A	B		AA	A	B	
1	2.063	687	1.100	3.850	9.600	6.500	5.500	30.320.300
2	469	156	250	875	9.500	6.500	5.500	6.844.500
3	680	227	363	1.270	9.200	6.750	5.200	9.675.850
4	497	166,5	264	927,5	9.500	6.700	5.000	7.157.050
Jumlah				6.922,5				53.997.700
Harga rata-rata (Rp/kg)								7800,31

Lampiran 15. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)				Total (kg)	Harga (Rp/kg)				Penjualan (Rp)
	AA Halus	AA	A	B		AA Halus	AA	A	B	
1	1.454	2.181	1.212	1.937	6.784	14.200	12.700	8.700	6.300	71.093.000
Harga rata-rata (Rp/kg)										10.479,51

Lampiran 16. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)				Total (kg)	Harga (Rp/kg)				Penjualan (Rp)
	AA cut	AA stick	A cut	B broken		AA cut	AA stick	A cut	B broken	
1	1.425	2.137	1.188	1.898	6.648	23.860	17.420	16.468	10.396	110.522.632
Harga Rata-rata (Rp/kg)										16.624,94

Lampiran 17. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Pembelian Kualitas C (kg)	Biaya-biaya Tataniaga (Rp/kg)						
		Penjemuran	Sortir	Goni	Packing	Transportasi	Bongkar	Penyusutan
1	1.094	151.934,7	54.700	13.675	29.012,88	14.238,41	23.302,2	426.561,5
2	247	34.303,36	12.350	3.087,5	6.550,44	3.214,70	5.261,1	96.307,77
3	359	49.857,92	17.950	4.487,5	9.520,68	4.672,38	7.646,7	139.977,7
4	263	36.525,44	13.150	3.287,5	6.974,76	3.422,94	5.601,9	102.546,3
Jumlah	1.963	272.621,4	98.150	24.537,5	52.058,76	25.548,45	41.811,9	765.393,3
	Biaya Rata-rata (kg)	138,88	100	25	53,04	26,3	42,6	779,82

Lampiran 18. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Pembelian Kualitas C (kg)	Biaya-biaya Pemasaran (Rp/kg)					
		Sortir	Transportasi	Bongkar	Goni	Penyusutan	Pajak
1	981,5	44.167,5	96.200	28.860	76.960	1.535,43	14.430
	Biaya rata-rata (Rp/kg)	45	100	30	80	78.74	15

Lampiran 19. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Pembelian Kualitas C (kg)	Biaya-biaya Tataniaga (Rp/kg)							
		<i>Upgrading</i>	Penyusutan	Packing	Ekspedisi	THC	Pengiriman Document	Asuransi	Biaya AECI
1	962	481.000	1.938	113.160	698.763	401.953,8	48.941,7	134.622,7	4.715
	Biaya rata-rata (Rp/kg)	500	19	120	741	426.25	51.9	142.76	5

Lampiran 20. Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PPD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas C (kg)	Harga jual (Rp/kg)	Penjualan (Rp)
1	547	4.000	2.188.000
2	123,5	3.500	432.250
3	179,5	4.000	718.000
4	131,5	4.000	526.000
Jumlah	981,5		3.864.250
Harga rata-rata (Rp/kg)			3937,08

Lampiran 21. Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat PAD Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas C (kg)	Harga (Rp/kg)	Penjualan (Rp)
1	962	5.100	4.906.200
Harga rata-rata (Rp/kg)			5.100

Lampiran 22. Penjualan Kulit Manis Kualitas C di Tingkat Eksportir Pola Saluran I di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas C Broken (kg)	Harga (Rp/kg)	Penjualan (Rp)
1	943	10.050	9.477.150
Harga Rata-rata (Rp/kg)			10.050

Lampiran 23. Data sampel Petani Kulit Manis Pola saluran II di Kecamatan Sungayang

sampel	Alamat	Produksi (kg)		Total Produksi (kg)	Harga Jual AB (Rp/kg)	Harga Jual C (Rp/kg)	Penjualan AB (Rp)	Penjualan C (Rp)	Biaya angkut (Rp)	Biaya angkut (Rp/kg)
		AB	C							
1	Andaleh	300	43	343	2.700	1.700	810.000	73.100	70.000	204,0816
2	Andaleh	1.000	142	1.142	2.700	1.600	2.700.000	227.200	250.000	218,9142
3	Andaleh	450	64	514	2.700	1.700	1.215.000	108.800	120.000	233,463
	Jumlah	1.750	249	1.999			4.725.000	409.100	440.000	656,4589
Rata-rata (Rp/kg)							2.700	1.642,97		218,81

Lampiran 24. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang

Sampel	Jumlah Pembelian (kg)	Biaya-biaya Tataniaga Kulit manis (Rp/kg)								
	AB	Pengikisan	Penjemuran	Sortir	Goni	Packing	Transportasi	Bongkar	Penyusutan	Pajak
1	1.750	700.262,50	262.500	218.750	70.000	43.750	87.500	35.000	1.181.250	21.875
	Biaya Rata-Rata (Rp/kg)	400,15	150	250	80	50	100	40	1.350	25

Lampiran 25. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)				Total (kg)	Biaya-biaya Tataniaga (Rp/kg)							
	AA halus	AA	A	B		<i>Upgrading</i>	Penyusutan	Packing	Ekspedisi	THC	Pengiriman Document	Asuransi	Biaya AECI
1	188	281	156	250	875	437.500	3.668,175	102.900	635.407,5	365.509,4	44.504,25	122.416,7	4.287,5
Harga rata-rata (Rp/kg)						500	209,61	120	741	426,25	51,9	142,76	5

Lampiran 26. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat PAD Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)				Total (kg)	Harga (Rp/kg)				Penjualan (Rp)
	AA Halus	AA	A	B		AA Halus	AA	A	B	
1	188	281	156	250	875	14.200	12.700	8.700	6.300	9.170.500
Harga rata-rata (Rp/kg)										10.480,57

Lampiran 27. Penjualan Kulit Manis Kualitas AB di Tingkat Eksportir Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)				Total (kg)	Harga (Rp/kg)				Penjualan (Rp)
	AA cut	AA stick	A cut	B broken		AA cut	AA stick	A cut	B broken	
1	184	275	153	245	857	23.860	17.420	16.468	10.396	14.247.364
Harga Rata-rata (Rp/kg)										16.624,7

Lampiran 29. Pembelian dan Biaya Tataniaga Kulit Manis Kualitas C di Tingkat Eksportir Pola Saluran II di Kecamatan Sungayang

Sampel	Kualitas (kg)	Biaya-biaya Tataniaga (Rp/kg)							
		<i>Upgrading</i>	Penyusutan	Packing	Ekspedisi	THC	Pengiriman Document	Asuransi	Biaya AECI
1	124.5	62.250	255	14.640	90.402	52.002,5	6.331,8	17.416,72	610
	Biaya rata-rata (Rp/kg)	500	102	120	741	426,25	51,9	142,76	5

Lampiran 32. Gambar Berbagai Jenis Kualitas Cassiavera



Gambar a: Cassiavera kualitas A

1. Kulit dikikis bersih
2. Kulit bewarna merah
3. Menggulung 1 arah



Gambar b: Cassiavera kualitas AA

1. Kulit dikikis bersih
2. Kulit bewarna merah
3. Kulit menggulung 2 arah



Gambar c: Cassiavera kualitas AA Halus

1. Kulit dikikis bersih
2. Kulit bewarna merah
3. Menggulung 2 arah
4. Ukuran lebih kecil (sebesar rokok)



Gambar d: Cassiavera kualitas B

1. Kulit tidak dikikis
2. Berasal dari bagian dahan



Gambar e: Cassiavera kualitas C

1. Kulit berasal dari bagian ranting
2. Diolah dengan cara dipukul