



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 MELINJO DIKOTA PARIAMAN

SKRIPSI



**MAILISA PUTRI EM
07114014**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG 2011**

**ANALISIS TATANIAGA MELINJO
DI KOTA PARIAMAN**

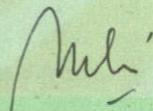
OLEH

MAILISA PUTRI EM

07 114 014

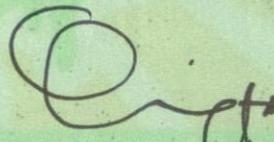
MENYETUJUI:

Dosen Pembimbing I



Prof. Dr. Ir. Melinda Noer, MSc
NIP. 19641031 198903 2 001

Dosen Pembimbing II



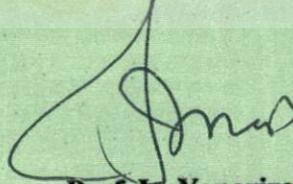
Cipta Budiman, SSI, MM
NIP. 19770911 200501 1 002

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



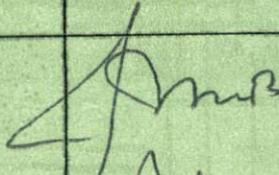
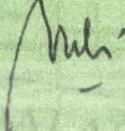
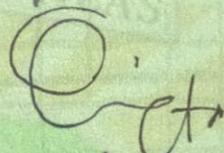
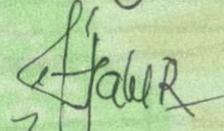
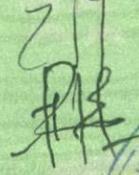
Prof. Ir. Ardi, M.Sc
NIP. 19531216 198003 1 004

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



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

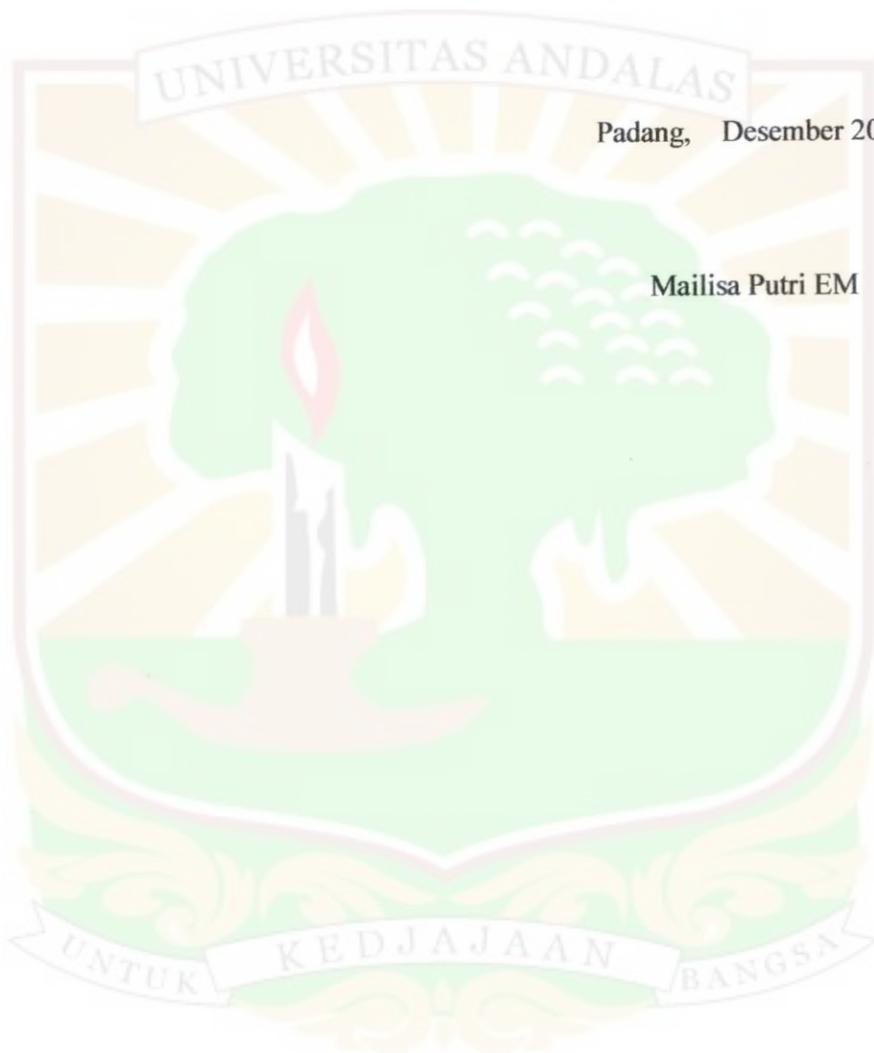
Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 09 Desember 2011

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1	Prof. Ir. Yonariza, MSc, PhD		Ketua
2	Prof. Dr. Ir. Melinda Noer, MSc		Sekretaris
3	Cipta Budiman, SSI, MM		Anggota
4	Ir. Hj. Zelfi Zakir, MSi		Anggota
5	Rina Sari, SP. MSi		Anggota



BIODATA

Penulis dilahirkan di Saruaso, Sumatera Barat pada tanggal 28 Mei 1989 sebagai anak ketiga dari empat bersaudara, dari pasangan Musanif Nain, B.A dan Ermiwati, B.A. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 22 Balaijanggo (1995 – 2001). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di MTsN Batusangkar (2001 – 2004). Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA Negeri 1 Padang Ganting (2004 – 2007). Pada tahun 2007 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis.



Padang, Desember 2011

Mailisa Putri EM

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Analisis Tataniaga Melinjo Di Kota Pariaman**".

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya penulis sampaikan kepada Ibu Prof. Dr. Ir. Melinda Noer, MSc selaku dosen pembimbing I, dan Bapak Cipta Budiman, SSi, MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan petunjuk, arahan dan bimbingannya bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada teman-teman dan semua pihak yang telah ikut berpartisipasi dalam penulisan skripsi ini.

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

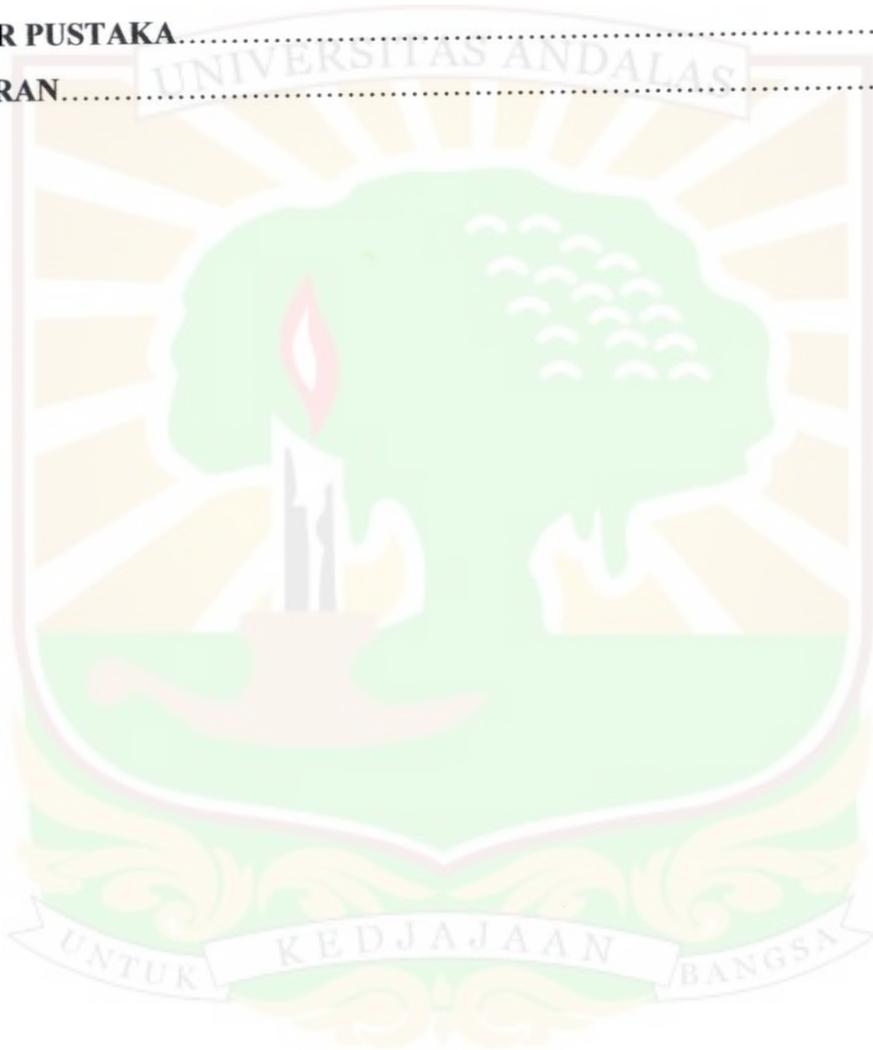
MPEM



DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	5
1.4 Manfaat	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tanaman Melinjo	6
2.2 Emping Melinjo	7
2.3 Industri	8
2.4 Tataniaga Pertanian	10
2.5 Penelitian Terdahulu	14
2.6 Kerangka Pemikiran	15
III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	17
3.2. Metode Penelitian	17
3.3. Metode Pengambilan Sampel	18
3.4. Metode Pengumpulam Data	18
3.5. Variabel yang Diamati	18
3.6. Analisa Data	19

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Profil Wilayah Penelitian	24
4.2. Identitas Produsen dan Pedagang	25
4.3. Tataniaga	32
V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	50
5.2. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN	54



DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Luas Lahan Menurut Penggunaannya Di Kota Pariaman Tahun 2009	24
2. Sarana dan Prasarana Penunjang Kegiatan Pemasaran di Kota Pariaman Tahun 2009	25
3. Identitas Produen Emping Melinjo di Kota Pariaman Pada Juli 2011	26
4. Identitas Pedagang Emping Melinjo di Kota Pariaman Pada Juli 2011	27
5. Pola Saluran Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Pada Juli – Agustus 2011	34
6. Fungsi-fungsi Tataniaga yang Dilakukan oleh Lembaga –Lembaga Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Pada Juli-Agustus 2011	34
7. Analisa Margin Tataniaga Emping Melinjo Saluran A Pada Juli-Agustus 2011	41
8. Analisa Margin Tataniaga Emping Melinjo Saluran B Pada Juli-Agustus 2011	43
9. Rata-Rata Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Menurut Saluran Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Tahun 2011	44
10. Distribusi Biaya Produksi dan Tataniaga Pada Produsen dan Lembaga Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Tahun 2011	45
11. Rata-Rata Keuntungan yang Diterima dan Keuntungan yang Seimbang Diterima Oleh Produsen Emping Melinjo dan Lembaga Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Tahun 2011	46



DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Skema Kerangka Pemikiran dari Tataniaga Melinjo	16
2. Skema Saluran Tataniaga Emping Melinjo pada Juli-Agustus 2011	32



DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Jumlah Tanaman, Jumlah Tanaman Menghasilkan dan Produksi Melinjo di Kota Pariaman	54
2. Daerah Sentra Emping Melinjo di Kota Pariaman	55
3. Penyusutan Berat Biji Melinjo Menjadi Emping Melinjo	56
4. Anggota dan Pengurus Kelompok Masyarakat (Pokmas) Emping Melinjo Sejahtera di Kota Pariaman	57
5. Identitas Produsen Emping Melinjo di Kota Pariaman	58
6. Identitas Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer Emping Melinjo Di Kota Pariaman	59
7. Perhitungan Biaya Penyusutan dan Bahan Bakar Setiap Produksi	60
8. Biaya Produksi, Keuntungan, dan Penerimaan Produsen Emping Melinjo di Kota Pariaman 2011	61
9. Biaya Tataniaga, Keuntungan, dan Penerimaan Pedagang Pengumpul Emping Melinjo di Kota Pariaman 2011	62
10. Biaya Tataniaga, Keuntungan, dan Penerimaan Pedagang Pengecer Emping Melinjo di Kota Pariaman 2011	63
11. Perhitungan Biaya Tataniaga Pedagang Pengumpul Pada Pola Saluran A	64
12. Perhitungan Biaya Tataniaga Pedagang Pengecer Pada Pola Saluran A	65
13. Perhitungan Biaya Tataniaga Pedagang Pengecer Pada Pola Saluran B	66
14. Perhitungan Keuntungan Yang Seimbang Bagi Masing-Masing Lembaga Tataniaga	67
15. Perhitungan Untuk Mencapai Efisiensi Tataniaga Emping Melinjo Pada Pola Saluran A	68
16. Perhitungan Untuk Mencapai Efisiensi Tataniaga Emping Melinjo Pada Pola Saluran B	69
17. Kelompok Masyarakat Binaan BPMD Yang Terdapat Di Kota Pariaman	70
18. Pengesahan Pembentukan Pokmas	71
19. Dokumentasi	72

ANALISIS TATANIAGA MELINJO DI KOTA PARIAMAN

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli sampai Agustus 2011. tujuan penelitian adalah untuk mengidentifikasi saluran tataniaga dan fungsi-fungsi lembaga tataniaga yang terlibat pada kelompok masyarakat (Pokmas) emping melinjo di Kota Pariaman, dan menganalisis margin dan efisiensi tataniaga dari produsen hingga ke konsumen akhir. Metode yang digunakan adalah metode survei dengan jumlah sampel produsen 10 orang, pedagang pengumpul 1 orang, dan pedagang pengecer 2 orang. Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh dua pola dalam saluran tataniaga melinjo yakni pola A : produsen - pedagang pengumpul - pedagang pengecer (Pekanbaru) – konsumen; dan pola saluran B : produsen - pedagang pengecer - konsumen.

Berdasarkan analisis margin tataniaga diperoleh margin pada pola saluran A adalah sebesar Rp. 10.000 dan pola saluran B sebesar Rp. 3.000. Keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga niaga pada pola saluran A adalah produsen sebesar Rp. 5.026,27, pedagang pengumpul Rp. 3.916,59, pedagang pengecer Rp. 2.884,52. Sementara keuntungan yang seimbang diterima masing-masing lembaga pada pola saluran A adalah produsen Rp. 10.484,38; pedagang pengumpul Rp. 454,76; pedagang pengecer Rp. 888,24. Pada pola saluran B keuntungan yang didapatkan masing-masing lembaga niaga adalah Rp. 5.026,27; pedagang pengecer Rp. 1.295,65. Sementara keuntungan yang seimbang diterima masing-masing lembaga niaga adalah produsen Rp. 5.917,95, pedagang pengecer Rp. 403,97. Kedua pola saluran menunjukkan kondisi yang tidak efisien karena masing-masing lembaga tataniaga belum menerima keuntungan yang proporsional, sesuai biaya yang dikeluarkan. Masalah yang dihadapi produsen adalah dalam ketersediaan bahan baku dimana melinjo hanya bisa di panen 2 kali dalam setahun. Sementara pedagang menghadapi masalah saat permintaan meningkat, sementara produsen tidak bisa memproduksi lebih banyak.

Disarankan kepada produsen untuk dapat memanfaatkan modal yang diberikan pemerintah dengan membuat emping melinjo dengan kualitas yang lebih baik. Sebaiknya harga ditingkat produsen dinaikkan agar keuntungan yang diperoleh bisa menutupi biaya yang dikeluarkan saat produksi.

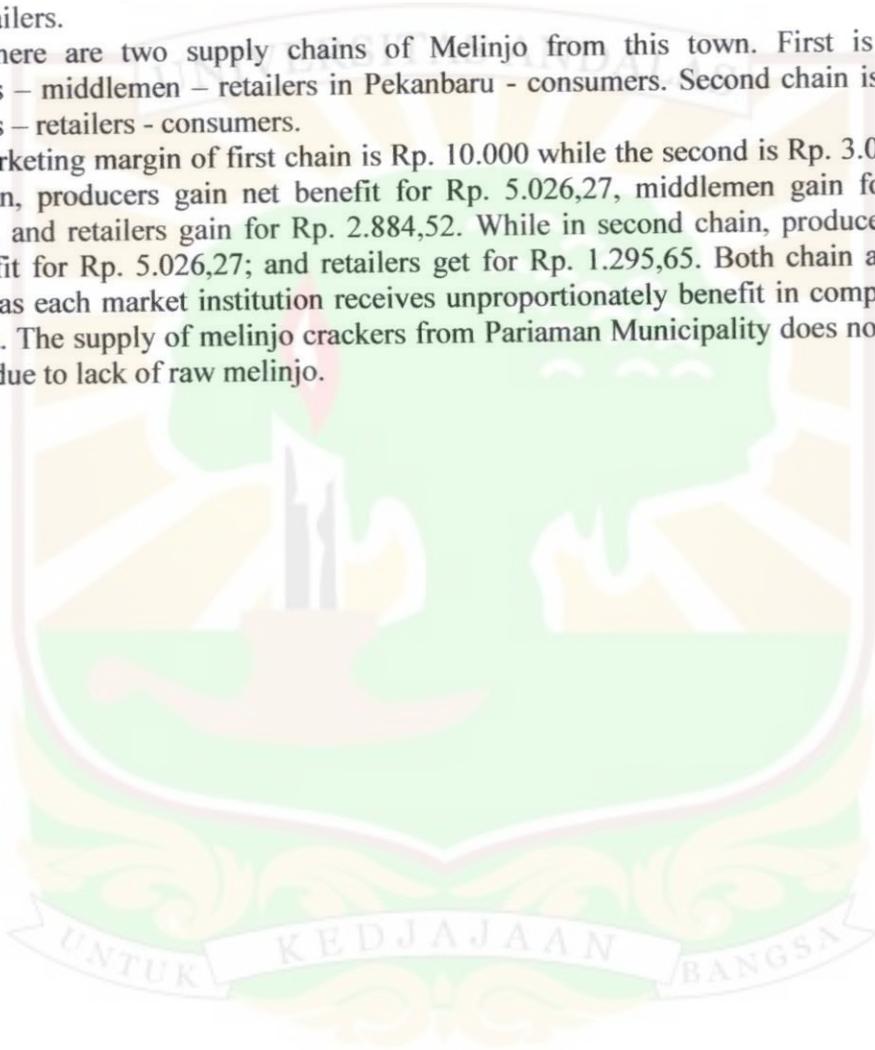
SUPPLY CHAIN OF MELINJO CRACKER FROM PARIAMAN MUNICIPALITY

ABSTRACT

This research aims to identify supply chain and its functions in melinjo cracker marketing from Pariaman municipality, and to analyze its margin and efficiency. A survey has been carried out in interviewing 10 producers, a middleman and 2 retailers.

There are two supply chains of Melinjo from this town. First is from producers – middlemen – retailers in Pekanbaru - consumers. Second chain is from producers – retailers - consumers.

Marketing margin of first chain is Rp. 10.000 while the second is Rp. 3.000. In first chain, producers gain net benefit for Rp. 5.026,27, middlemen gain for Rp. 3.916,59, and retailers gain for Rp. 2.884,52. While in second chain, producers get net benefit for Rp. 5.026,27; and retailers get for Rp. 1.295,65. Both chain are not efficient as each market institution receives unproportionately benefit in comparison with cost. The supply of melinjo crackers from Pariaman Municipality does not meet demand due to lack of raw melinjo.



I. PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Pemberdayaan ekonomi rakyat dapat diwujudkan dengan menerapkan strategi pengembangan yang berwawasan agribisnis. Pengembangan agribisnis merupakan suatu upaya untuk mendorong dan menarik munculnya industri baru di sektor pertanian, menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, menciptakan nilai tambah, meningkatkan penerimaan devisa, menciptakan lapangan pekerjaan dan memperbaiki pembagian pendapatan (Soekartawi, 2001).

Menurut Syahni (2001), pengembangan agribisnis mempunyai peranan yang sangat penting dan strategis dalam menjamin peningkatan efisiensi dan produktifitas masyarakat pertanian serta berfungsi sebagai jembatan peralihan orientasi ekonomi masyarakat dari sektor pertanian ke sektor jasa. Dengan demikian agribisnis dapat menjadi sektor penggerak proses industrialisasi pedesaan secara berkelanjutan tanpa harus mengorbankan kepentingan masyarakat serta sumber daya alam dan lingkungan.

Industrialisasi pertanian dikenal dengan nama agroindustri. Agroindustri dapat menjadi salah satu pilihan strategis dalam menghadapi masalah perekonomian masyarakat yang mampu menciptakan kesempatan kerja di pedesaan. Sektor industri pertanian merupakan suatu sistem pengelolaan secara terpadu antara sektor pertanian dengan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian. Agroindustri merupakan usaha untuk meningkatkan efisiensi sektor pertanian hingga menjadi kegiatan yang sangat produktif melalui proses modernisasi pertanian. Modernisasi di sektor industri dalam skala nasional dapat meningkatkan penerimaan nilai tambah sehingga pendapatan ekspor akan lebih besar (Saragih, 2004).

Menurut Bappeda Tk I Sumatera Barat *cit* Rusianti (2005), usaha pertanian harus dikembangkan menjadi usaha agroindustri. Pada usaha agroindustri sektor pertanian sebagai penyedia bahan baku dan industri sebagai pengolah bahan baku tersebut. Sehingga pertumbuhan sektor pertanian akan seiring dengan pembangunan industri dan kedua sektor tersebut mempunyai keterkaitan yang sangat erat.

Salah satu tujuan dari pengolahan hasil pertanian adalah meningkatkan kualitas dan nilai tambah. Dengan kualitas yang lebih baik, tentu nilai produk tersebut menjadi lebih tinggi, dan akan berpengaruh terhadap pendapatan produsen atau penjual. Untuk memperoleh pendapatan dan keuntungan diperlukan saluran tataniaga yang baik dalam memasarkan produk. Menurut Soeparmoko (2001), setiap pengusaha dalam menjalankan usahanya tentu saja mempunyai tujuan untuk memperoleh laba sebesar-besarnya dengan jalan memaksimalkan pendapatan, meminimumkan biaya dan memaksimalkan penjualan.

Emping melinjo merupakan salah satu komoditi pengolahan hasil pertanian yang memiliki nilai tinggi, baik karena harga jual yang relatif tinggi maupun sebagai komoditi ekspor yang dapat mendatangkan devisa. Sejauh ini, emping diekspor ke negara-negara tetangga diantaranya ke Singapura, Malaysia dan Brunei. Bahkan, pasar ekspor yang potensial menjangkau Jepang, Eropa dan Amerika (Bank Indonesia, 2008).

Tataniaga merupakan suatu usaha untuk mewujudkan, mempromosikan, serta menyerahkan barang dan jasa ke konsumen akhir atau suatu kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Dalam perekonomian dewasa ini sebagian besar produsen tidak menjual langsung barang-barang mereka kepada konsumen akhir, begitu juga dengan konsumen. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan adanya saluran tataniaga yang akan menyampaikan barang dari produsen kepada konsumen yang akan melibatkan lembaga-lembaga tataniaga seperti : agen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, dan lain-lain (Kotler, 2003).

Tataniaga jika ditinjau dari aspek ekonomi dikatakan sebagai kegiatan produktif karena mampu meningkatkan guna tempat, guna bentuk dan guna waktu. Dalam menciptakan guna tempat, guna bentuk dan guna waktu ini diperlukan biaya tataniaga untuk melakukan fungsi-fungsi tataniaga oleh lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses tataniaga dari produsen sampai kepada konsumen akhir. Pengukuran kinerja tataniaga ini memerlukan ukuran efisiensi tataniaga (Sudiyono, 2004).

Peranan lembaga tataniaga ini sangat penting terutama untuk sentra produksi yang berada relative jauh dari tempat konsumen yang tersebar dimana-mana. Untuk itu diperlukan adanya koordinasi pelaksanaan fungsi-fungsi sehingga tercapai efisiensi tataniaga yaitu melalui integrasi. Integrasi di sini berarti kombinasi dari kegiatan tataniaga ke dalam satu manajemen. Rantai atau saluran tataniaga yang terjadi dalam suatu pemasaran bermacam-macam, ada yang melalui beberapa perantara (saluran panjang) dan ada yang langsung (saluran pendek). Panjangnya saluran tataniaga mengakibatkan margin tataniaga yang diterima produsen terhadap harga yang dibayar konsumen akhir menjadi besar. Sementara konsumen membayar lebih mahal dari harga yang seharusnya ditawarkan. Besarnya selisih harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen menunjukkan adanya margin tataniaga yang besar antara produsen dengan konsumen. Perhitungan margin tataniaga ini mencakup semua biaya tataniaga dan bagian yang diperoleh oleh masing-masing lembaga niaga dalam melakukan aktivitas tataniaga.

Industri emping melinjo di Kota Pariaman dapat meningkatkan penerimaan masyarakat setempat karena harganya yang tergolong tinggi atau mahal. Tidak semua konsumen bisa mendapatkan emping melinjo secara langsung, untuk itu agar penyampaian dari produsen ke konsumen dapat tercapai dibutuhkan tataniaga. Tataniaga yang baik adalah tataniaga yang efisien. Menurut Hamid (1994), efisiensi tataniaga sangat penting supaya masing-masing lembaga mendapatkan keuntungan sesuai apa yang telah mereka keluarkan. Dengan efisiensi tataniaga kita dapat melihat apakah lembaga atau pihak telah mendapatkan keuntungan yang sebanding dengan output yang dikeluarkannya sehingga tidak terjadi kesenjangan keuntungan yang diperoleh.

1.2. Perumusan Masalah

Kota Pariaman merupakan daerah sentra agribisnis melinjo, dimana tanaman melinjo tersebar di kecamatan yang ada di Kota Pariaman (Lampiran 1). Potensi yang ada ini dimanfaatkan oleh masyarakat Kota Pariaman dengan mengolah melinjo menjadi produk olahan hasil pertanian yaitu emping melinjo. Emping melinjo yang

berkembang di Kota Pariaman umumnya memiliki skala industri yang masih bersifat industri rumah tangga (*home industry*), dimana memiliki tenaga kerja kurang dari 4 orang.

Untuk tataniaga lebih banyak ditentukan oleh peranan lembaga tataniaga. Lembaga tataniaga yang berperan diantaranya adalah, pedagang pengumpul dan pengecer. Lembaga tataniaga tersebut berfungsi untuk membentuk pola jalur saluran tataniaga emping melinjo. Di Kota Pariaman, produsen yang tergabung dalam Pokmas (Kelompok Masyarakat) memasarkan emping melinjo melalui beberapa saluran tataniaga seperti dijual kepada pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang pengumpul lebih banyak menjualnya kepada pedagang yang ada di luar daerah yaitu ke Pekanbaru. Pokmas (Kelompok Masyarakat) Usaha Emping Melinjo Sejahtera ini merupakan sebuah kelompok dimana berdasarkan keputusan Walikota Pariaman No.276/412/2010, bertujuan untuk mewujudkan koordinasi dan keterpaduan lintas sektor terkait serta lembaga/organisasi kemasyarakatan lainnya. Ada 10 anggota dalam kelompok ini dan sekaligus sebagai produsen emping melinjo.

Dalam memasarkan emping melinjo, produsen tidak menemui kesulitan karena pedagang biasanya datang ke tempatnya untuk membeli emping melinjo. Dalam sehari setiap produsen mampu menghasilkan emping melinjo ± 1 kg. Untuk mampu memproduksi setiap hari maka produsen membutuhkan bahan baku dan modal untuk memenuhi kebutuhan produksi lainnya. Pokmas adalah wadah yang melakukan intergrasi terhadap tataniaga emping melinjo, dimana pemerintah daerah mengumpulkan produsen emping melinjo dalam sebuah kelompok yang kemudian diberi bantuan untuk modal dalam produksi emping melinjo. Bantuan modal tersebut telah membantu produsen dalam memenuhi kebutuhan bahan baku. Berdasarkan hasil wawancara saat prasurvey yang diperoleh dari produsen di lokasi, harga yang diterima produsen dari pedagang rata-rata Rp 27.000/kg¹ sementara harga yang dibayarkan konsumen Rp. 30.000/kg. Ini menunjukkan bahwa harga jual produsen jauh berada dibawah harga konsumen.

¹ Wawancara mengenai harga emping melinjo dilakukan pada 30 Januari 2011

Dalam menganalisis tataniaga melinjo harus diketahui biaya yang terjadi pada produsen dan lembaga tataniaga yang terlibat di dalamnya. Untuk itu perlu dilihat keseimbangan bagian yang diterima masing-masing lembaga tataniaga dengan biaya yang dikeluarkannya.

Berdasarkan uraian diatas, maka timbul pertanyaan penelitian yaitu :

1. Bagaimana saluran tataniaga dan fungsi-fungsi lembaga tataniaga yang terjadi pada kelompok masyarakat (Pokmas) emping melinjo di Kota Pariaman?
2. Berapa besar margin dan efisiensi tataniaga yang terjadi dalam tataniaga emping melinjo dari produsen hingga ke konsumen akhir ?

Sehubungan dengan hal tersebut, penulis merasa perlu melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Tataniaga Melinjo Di Kota Pariaman"**.

1.3.Tujuan

1. Mengidentifikasi saluran tataniaga dan fungsi-fungsi lembaga tataniaga yang terjadi pada kelompok masyarakat (Pokmas) emping melinjo di Kota Pariaman.
2. Menganalisis margin dan efisiensi tataniaga yang terjadi dalam tataniaga melinjo dari produsen hingga ke konsumen akhir.

1.4.Manfaat

Bagi Peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan yang lebih luas mengenai industri emping melinjo. Bagi Pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan terutama dalam pengembangan industri rumah tangga emping melinjo. Bagi industri emping melinjo, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan kajian dalam meningkatkan penerimaan sehingga tercapai keuntungan yang maksimal.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tanaman Melinjo

Di Indonesia, melinjo merupakan tanaman yang tumbuh tersebar dimana-mana, banyak ditemukan di tanah-tanah pekarangan rumah penduduk pedesaan dan halaman-halaman penduduk di kota. Tanaman melinjo (*Gnetum gnemon L*) termasuk tumbuhan berbiji terbuka (*Gymnospermae*), tidak terbungkus daging tetapi terbungkus kulit luar. Bila tidak dipangkas, tanaman melinjo bisa mencapai ketinggian 25 m dari permukaan tanah. Tanaman melinjo dapat tumbuh pada tanah-tanah liat atau lempung, berpasir dan berkapur, tetapi tidak tahan terhadap tanah yang tergenang air atau yang berkadar asam tinggi dan dapat tumbuh dari ketinggian 0 - 1.200 mdpl. Lahan yang akan ditanami melinjo harus terbuka atau terkena sinar matahari.

Taksonomi tanaman melinjo adalah sebagai berikut: (Anonim, 2010)

Kingdom : Plantae

Divisio : Spermatophyta

Class : Dicotyledoneae

Ordo : Gnetales

Familia : Gnetaceae

Genus : Gnetum

Species : *G. gnemon*

Tanaman melinjo tidak membutuhkan kondisi tanah yang khusus, sehingga dapat tumbuh pada tanah-tanah liat/lempung, berpasir, dan berkapur. Di Indonesia, tanaman melinjo di dapatkan dari daerah pantai yang berhawa panas, sampai ke daerah pegunungan pada ketinggian 1200 m di atas permukaan laut. Di dataran rendah dan daerah pegunungan, tanaman ini dapat hidup baik dan menghasilkan dengan kelembaban tinggi, yaitu yang mempunyai musim penghujan selama 9 bulan (basah) dan musim kering selama 3 bulan (Sunanto, 1993).

Menurut Sunanto (1993), melinjo banyak faedahnya. Daun muda (disebut dengan daun so), bunga (disebut dengan kroto), kulit biji yang tua, dapat digunakan

Ada dua cara yang dikenal dalam proses pembuatan emping melinjo, yaitu biji-biji melinjo sebelum dipipihkan dipanaskan dahulu dengan cara :

1. Digoreng sangan yaitu digoreng pada wajan alumunium atau wajan yang terbuat dari tanah (layah, kual) tanpa diberi minyak goreng.
2. Direbus.

Pada umumnya proses pembuatan emping melinjo itu menggunakan cara menggoreng sangan. Dengan dilengkapi pasir, maka biji-biji melinjo yang digoreng sangan akan dapat masak secara merata karena pasir sifatnya cepat menerima panas (dari api tungku atau kompor) dan dengan mencampurkan biji-biji melinjo berbau dengan pasir yang panas sambil dibolak-balik, maka kemasakan biji melinjo dapat merata. Selain itu, dengan cara menggoreng sangan maka aroma dan zat-zat yang terkandung di dalam biji melinjo itu tidak hilang, sehingga akan diperoleh emping melinjo yang rasanya lezat. Lain halnya bila direbus, aroma dan zat-zat yang terkandung dalam biji melinjo akan larut dalam air rebusan. Akibatnya, rasa empingnya kurang lezat dan aromanya yang khas itu banyak berkurang (Sunanto, 1993).

2.3. Industri

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah barang jadi dan barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih nilainya. Berdasarkan pengertian tersebut, kita dapat memahami bahwa industri merupakan salah satu kegiatan ekonomi manusia yang sangat penting.

Menurut BPS (1999), industri dapat digolongkan berdasarkan jumlah tenaga kerja, jumlah investasi dan jenis komoditi yang dihasilkan. Berdasarkan jumlah tenaga kerja, industri dapat dikategorikan menjadi empat kelompok, yaitu :

- a. Jumlah tenaga kerja 1-4 orang untuk industri rumah tangga
- b. Jumlah tenaga kerja 5-19 orang untuk industri kecil
- c. Jumlah tenaga kerja 20-99 orang untuk industri menengah
- d. Jumlah tenaga kerja lebih atau sama dengan 100 orang untuk industri besar

Menurut Azhary (1986) terdapat beberapa alasan kuat yang mendasari pentingnya keberadaan industri kecil dan rumah tangga dalam perekonomian Indonesia. Alasan-alasan itu antara lain:

1. Sebagian besar lokasi industri kecil dan rumah tangga berlokasi di daerah pedesaan, sehingga apabila dikaitkan dengan kenyataan bahwa lahan pertanian yang semakin berkurang, maka industri kecil dan rumah tangga di pedesaan dapat menyerap tenaga kerja di daerah pedesaan.
2. Kegiatan industri kecil dan rumah tangga menggunakan bahan baku dari sumber-sumber di lingkungan terdekat yang menyebabkan biaya produksi dapat ditekan rendah.
3. Dengan tingkat pendapatan masyarakat yang relatif rendah serta harga produk industri kecil dan rumah tangga yang murah akan memberikan peluang agar tetap bisa bertahan.
4. Tetap adanya permintaan terhadap produk yang tidak diproduksi secara besar-besaran, misalnya batik tulis, anyam-anyaman, dan lain-lain.

Industri kecil dan rumah tangga terdapat pola subsisten yang tercermin dalam tingginya peran relatif dari penggunaan pekerja keluarga (*unpaid family worker*), yakni mendekati 95,5% dari keseluruhan tenaga kerja yang ada dari industri kecil dan rumah tangga yang bersangkutan (Azhary, 1986).

Menurut Mubyarto (1989), industri kecil sebagai industri yang meliputi industri rumah tangga dan kerajinan rakyat, terutama yang diusahakan untuk menambah pendapatan keluarga yang sebagian besar lokasinya ada di pedesaan. Tambunan (1997) menyatakan bahwa industri pengolahan menggunakan bahan baku yang merupakan hasil produksi pertanian, kehutanan dan peternakan disebut agroindustri. Agroindustri adalah industri yang mempunyai kaitan yang kuat dengan pertanian kaitan tersebut dapat berbentuk sumber input atau output yang digunakan dalam pertanian.

Berdasarkan pengertian diatas, maka emping melinjo tergolong agroindustri. Emping melinjo merupakan industri rumah tangga yang bahan bakunya adalah melinjo. Jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam pembuatan emping melinjo

biasanya 3 orang, masing-masing satu orang menyangrai melinjo, satu orang memecahkan dan satu orang memipihkan melinjo lalu menjemurnya. Skala usahanya masih bersifat rumah tangga dan setiap rumah yang memiliki tanaman melinjo mengusahakan produk ini.

2.4. Tataniaga Pertanian

Istilah tataniaga di Indonesia diartikan sama dengan pemasaran atau distribusi yaitu suatu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Tataniaga berarti segala sesuatu yang menyangkut aturan dalam hal barang atau jasa. Karena perdagangan biasanya dijalankan melalui pasar maka tataniaga disebut juga pemasaran (Mubyarto, 1989).

Menurut Bucklin dalam Kotler (1992) : saluran pemasaran terdiri dari seperangkat lembaga yang semua kegiatan (fungsi) yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produksi ke konsumsi. Secara luas dalam tataniaga terdapat lima macam saluran dalam pemasaran barang (Swastha, 1991) yaitu :

1. Produsen-Konsumen Akhir

Merupakan saluran distribusi yang paling pendek dan paling sederhana untuk barang konsumsi, sering juga disebut saluran langsung. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya melalui pos atau mendatangi rumah konsumen (dari rumah ke rumah).

2. Produsen-Pengecer-Konsumen Akhir

Dalam saluran ini beberapa pengecer besar membeli secara langsung dari produsen. Ada juga beberapa produsen yang mendirikan toko pengecer untuk melayani penjualan langsung kepada konsumennya, tetapi kondisi saluran semacam ini tidak umum dipakai.

3. Produsen-Pedagang Besar-Pengecer-Konsumen Akhir

Saluran ini disebut juga saluran tradisional dan banyak digunakan oleh produsen. Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar.

4. Produsen-Agen-Pengecer-Konsumen Akhir

Selain menggunakan pedagang besar, produsen dapat pula menggunakan agen pabrik, makelar atau perantara agen lainnya untuk mencapai pengecer, terutama pengecer besar.

5. Produsen-Agen-Pedagang Besar-Pengecer-Konsumen Akhir

Untuk pengecer kecil, produsen sering menggunakan agen sebagai perantara dalam penyaluran barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil.

Panjang pendeknya saluran pemasaran akan mempengaruhi tinggi rendahnya margin pemasaran. Semakin panjang saluran pemasaran maka akan semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat yang akan mengambil keuntungan dari fungsi saluran pemasaran yang dilakukan dan menyebabkan semakin tinggi margin pemasaran. Tinggi rendahnya margin pemasaran akhirnya dibebankan kepada konsumen akhir dengan harga eceran yang lebih tinggi atau kepada konsumen dengan mengurangi harga jual produsen (Azzaino,1982).

Di daerah produksi terdapat perbedaan harga yang diterima produsen dengan harga yang diterima pedagang. Hal ini terjadi karena pedagang mengeluarkan biaya tataniaga dan menarik keuntungan. Menurut Hamid (1994), biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari tangan produsen sampai ketangan konsumen akhir. Besar kecilnya biaya tataniaga tergantung dari besar kecilnya kegiatan lembaga-lembaga tataniaga dan jumlah fasilitas yang diperlukan dalam proses pergerakan barang itu.

Proses penyarnpaian barang dari tingkat produsen ke tingkat konsumen melibatkan banyak kegiatan yang berbeda. Kegiatan tersebut dinamakan sebagai fungsi - fungsi tataniaga. fungsi ini diselenggarakan oleh petani/produsen, lembaga tataniaga dan lembaga pemberi jasa. Menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986), fungsi-fungsi tataniaga dapat dikelompokkan atas tiga, yaitu :

1. Fungsi pertukaran, yaitu kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dari barang dan jasa yang dipasarkan. Fungsi ini dibedakan menjadi fungsi pembelian dan fungsi penjualan.
2. Fungsi fisik yaitu semua tindakan yang berhubungan langsung dengan barang dan jasa sehingga proses tersebut menimbulkan kegunaan tempat, bentuk dan waktu. Fungsi ini dibedakan menjadi fungsi penyimpanan dan fungsi pengangkutan.
3. Fungsi fasilitas, yaitu tindakan untuk memperlancar proses terjadinya pertukaran dan fungsi fisik yang terjadi antara produsen dan konsumen. Fungsi ini dibedakan menjadi fungsi standarisasi dan grading, fungsi penanggulangan resiko, fungsi pembiayaan dan fungsi informasi pasar.

Menurut Soekartawi (2002), efisiensi pemasaran akan terjadi kalau biaya pemasaran 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. 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.

Efisiensi tataniaga berdasarkan keuntungan adalah adanya keuntungan yang adil yaitu keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga tataniaga sesuai dengan

sumbangan yang diberikannya dalam mengalirkan barang ke konsumen (Usman, 2010). Adil yang dimaksud disini adalah pemberian balas jasa dari fungsi-fungsi produksi dan tataniaga sesuai dengan sumbangan masing-masing. Balas jasa adalah berupa keuntungan yang diterima oleh produsen dan pedagang yang ikut serta dalam memasarkan barang tersebut. Pemberian balas jasa dari biaya kegiatan produksi dan tataniaga adalah keuntungan yang seharusnya diterima oleh produsen dan pedagang.

Jadi semakin besar biaya yang dikeluarkan maka akan semakin besar pula keuntungan yang harus diterima dan semakin kecil biaya yang dikeluarkan maka akan semakin kecil pula keuntungan yang harus diterima. Maka dari itu efisiensi tataniaga ini dapat dirumuskan:

$$E_p = K_a = K_b$$

Dimana :

E_p = efisiensi tataniaga

K_a = keuntungan yang diterima

K_b = keuntungan yang seimbang diterima

Untuk efisiensi tataniaga produsen dan pedagang maka dapat dirumuskan :

$$E_{pp} = K_{pa} = K_{pb}$$

dan

$$E_{pd} = K_{da} = K_{db}$$

Dimana:

E_{pp} = efisiensi tataniaga produsen

E_{pd} = efisiensi tataniaga pedagang

K_{pa} = keuntungan yang diterima pedagang

K_{pb} = keuntungan yang diterima produsen

K_{da} = keuntungan yang seimbang diterima produsen

K_{db} = keuntungan yang seimbang diterima pedagang (Usman, 2010).

Keuntungan yang diterima produsen adalah selisih dari penerimaan dengan biaya produksi dan biaya tataniaga dalam menjual hasil produksinya. Keuntungan yang diterima pedagang adalah selisih dari penerimaan dengan biaya-biaya tataniaga yang dikeluarkan ditambah dengan harga belinya.

Keuntungan yang seimbang diterima adalah keuntungan yang dihitung berdasarkan besarnya persentase biaya yang dikeluarkan dari keuntungan total. Persentase biaya yang dikeluarkan produsen adalah persentase biaya produksi dan tataniaga pada produsen berdasarkan biaya total. Biaya total adalah penjumlahan biaya produksi dan tataniaga pada produsen dengan biaya-biaya tataniaga pada seluruh pedagang yang ikut serta. Keuntungan total adalah penjumlahan dari keuntungan produsen dengan keuntungan pedagang yang ikut serta dalam tataniaga produk tersebut. Maka efisiensi tataniaga pada produsen dan pedagang adalah apabila terdapat kesamaan antara keuntungan yang diterimanya dengan keuntungan yang seharusnya diterima (Usman, 2010).

2.5. Penelitian Terdahulu

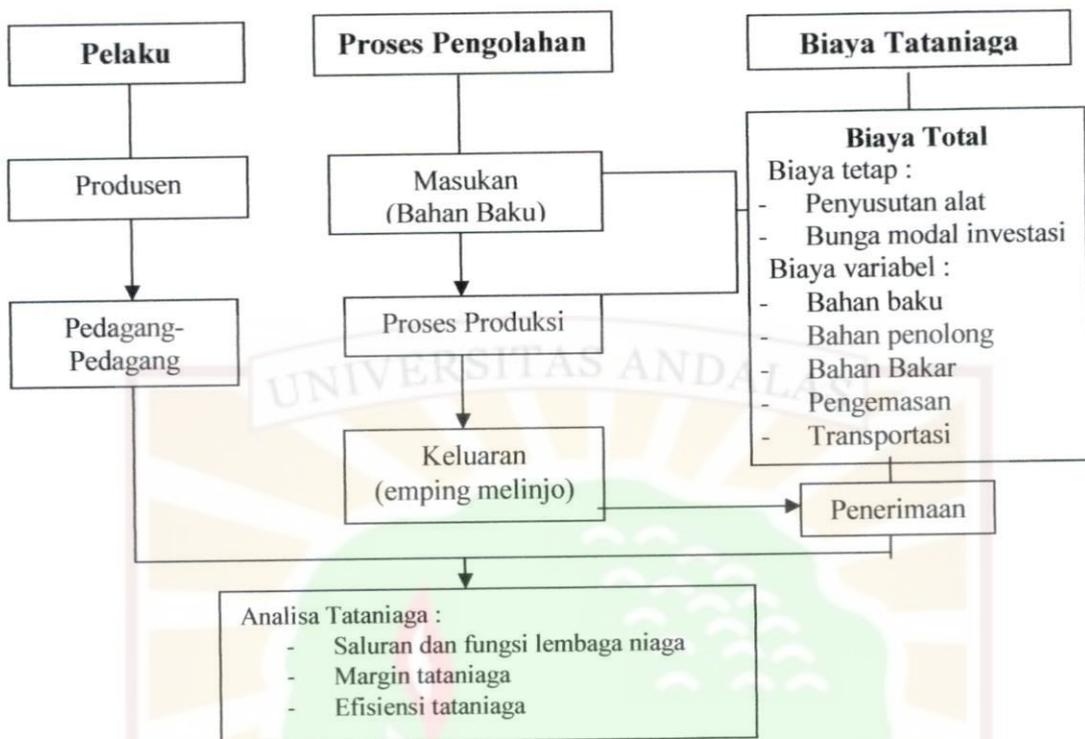
Efrida (2008) melakukan penelitian tentang Analisis Produksi dan Tataniaga Karet Rakyat Di Kabupaten Madina. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses produksi dan tataniaga karet di Kabupaten Madina. Dari hasil penelitian ini diperoleh bahwa proses produksi usahatani karet rakyat di daerah penelitian belum sesuai teknologi budidaya anjuran. Untuk tataniaga terdapat dua bentuk saluran, dimana saluran 1 lebih baik dari saluran 2. Tingkat efisiensi tataniaga karet rakyat sudah tergolong efisien, karena $e > 1$ yaitu 2,02. Kendala yang dihadapi dalam usahatani karet rakyat adalah mahalnya harga pupuk dan kurang mengertinya petani dalam mengendalikan hama, sehingga untuk mengatasi kendala tersebut petani sebaiknya menggunakan pupuk urea dan menanggulangi hama sesuai dengan anjuran budidaya.

Nasution (2009) melakukan penelitian tentang Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran Emping Melinjo di Kota Pariaman. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas serta menganalisis bauran pemasaran industri emping melinjo di Kota Pariaman. Dari hasil penelitian ini diperoleh bahwa keuntungan yang diperoleh industri emping melinjo pada Januari 2008 - Desember 2008 adalah sebesar Rp. 98.355.000. Industri ini mengalami kondisi impas pada saat penjualan sebesar Rp. 55.618.400 dengan produksi 1.585,20 kg. Dari hasil analisis bauran pemasaran diketahui bahwa produk emping melinjo dapat dikelompokkan kepada produk konsumsi.

2.6. Kerangka Pemikiran

Mata rantai tataniaga dimulai dari petani yang memiliki biji melinjo dan kemudian dibeli produsen untuk diolah menjadi emping melinjo. Produsen dalam mengolah emping melinjo masih dilakukan dengan alat – alat tradisional. Emping melinjo yang telah siap untuk dipasarkan disalurkan ke pedagang pengumpul dan pengecer. Oleh pedagang pengumpul, dijual ke pedagang pengecer untuk disalurkan ke konsumen. Setiap lembaga tataniaga yang berperan dalam perjalanan rantai tataniaga tersebut, masing-masing melakukan fungsi-fungsi tataniaga sehingga menyebabkan terdapatnya biaya tataniaga dimana semakin panjang rantainya maka semakin tinggi biaya keseluruhan yang dikeluarkan sehingga semakin tinggi pula harga yang dibayarkan konsumen. Jika biaya tataniaga dapat ditekan maka efisiensi pemasaran dapat terjadi. Struktur pasar juga merupakan salah satu cara untuk mengetahui efisiensi pemasaran

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan pada skema kerangka pemikiran berikut :



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran dari Tataniaga Melinjo

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Pokmas (Kelompok Masyarakat) Sejahtera Emping Melinjo yang terletak di Kota Pariaman. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*), berdasarkan pertimbangan bahwa kelompok tersebut merupakan kelompok masyarakat yang masih berjalan di bidang pengolahan hasil pertanian. Selain itu, potensi melinjo yang dimiliki daerah tempat penelitian juga besar (Lampiran 1). Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan yaitu Juli sampai Agustus 2011, setelah dikeluarkannya surat rekomendasi dari Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

3.2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Survei adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah (Nazir, 2003). Dengan metode survei juga dikerjakan evaluasi serta perbandingan-perbandingan terhadap hal-hal yang telah dikerjakan dalam menangani situasi atau masalah yang serupa dan hasilnya dapat digunakan dalam pembuatan rencana dan pengambilan keputusan dimasa mendatang.

Dari penelitian ini akan didapatkan, bagaimana fakta dari keadaan pemasaran emping melinjo yang terjadi di Kota Pariaman dan masalah yang dihadapi dalam pengolahan dan tataniaga melinjo. Berdasarkan penelitian ini akan dianalisis saluran tataniaga, fungsi-fungsi lembaga tataniaga, margin tataniaga dan efisiensi dari tataniaga emping melinjo untuk mengambil keputusan yang sebaiknya dilakukan di masa mendatang.

3.3. Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel pada Pokmas Sejahtera untuk produsen dilakukan secara jenuh (sensus), dimana semua produsen yang ada di dalam Pokmas tersebut menjadi sampel dan di dapatkan 10 produsen. Sedangkan untuk sampel pedagang diambil sebanyak 3 orang (1 pedagang pengumpul dan 2 pedagang pengecer) dengan melihat pedagang yang membeli emping meinjo kepada produsen Pokmas.

3.4. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Data primer didapat dari melakukan wawancara langsung dengan produsen, pedagang pengumpul, dan pengecer yang didukung dengan kuesioner. Sementara data sekunder didapat dari Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, Badan Pusat Statistik Kota Pariaman, Dinas Pertanian Kota Pariaman dan Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Pariaman.

3.5. Variabel yang Diamati

Adapun variabel yang diamati dalam penelitian ini pada periode Juli-Agustus 2011 adalah:

1. Perkembangan dari Pokmas Sejahtera Usaha Emping Melinjo di Kota Pariaman.
2. Untuk mengidentifikasi saluran dan fungsi-fungsi tataniaga yang terjadi pada Pokmas Sejahtera Usaha Emping Melinjo di Kota Pariaman.
 - a. Saluran tataniaga emping melinjo yang di lalui dari produsen hingga ke konsumen akhir.
 - b. Fungsi-fungsi tataniaga yang terjadi pada saluran tersebut
 - i. Produsen meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.
 - ii. Pedagang pengumpul meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.

- iii. Pedagang pengecer meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.
3. Menganalisis margin dan efisiensi tataniaga yang terjadi dalam tataniaga emping melinjo dari produsen hingga ke konsumen akhir.
- a. Harga penjualan emping melinjo oleh produsen dan setiap lembaga tataniaga ($H_n = \text{Rp/Kg}$)
 - b. Seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga mulai dari produsen emping melinjo sampai ke konsumen akhir ($C_n = \text{Rp/Kg}$)
 - c. Keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga tataniaga mulai dari produsen emping melinjo sampai konsumen akhir ($\pi_n = \text{Rp/Kg}$)
 - d. Harga yang dibayar oleh konsumen akhir (Rp/kg).

3.6. Analisa Data

Untuk tujuan satu digunakan analisa deskriptif kualitatif, yaitu bertujuan untuk mengidentifikasi saluran tataniaga dan fungsi-fungsi lembaga tataniaga yang terjadi pada Pokmas emping melinjo di Kota Pariaman.

Untuk tujuan dua digunakan analisa data kuantitatif, yaitu bertujuan untuk menghitung proporsi keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga.

a. Margin tataniaga

Perhitungan analisis margin tataniaga dilakukan untuk mengetahui perbedaan harga per satuan di tingkat produsen, pedagang dan konsumen yang terjadi pada setiap rantai pemasaran. Secara matematis margin tataniaga dirumuskan sebagai berikut : (Limbong dan Sitorus, 1987)

$$MP_i = H_{k_i} - H_{p_i}$$

Dimana :

- MP_i = Margin tataniaga pasar di tingkat ke-i
- H_{k_i} = Harga beli pasar di tingkat ke-i (Rp/kg)
- H_{p_i} = Harga jual pasar di tingkat ke-i (Rp/kg)

Selanjutnya, Limbong dan Sitorus (1987) menyatakan bahwa margin tataniaga terdiri dari dua komponen yaitu biaya dan keuntungan tataniaga. Secara matematis margin tataniaga juga dapat ditulis sebagai berikut:

$$MP_i = C_i + \Pi_i$$

Dimana : MP_i = Marjin tataniaga pasar di tingkat ke - i

C_i = Biaya tataniaga di tingkat ke - i (Rp/kg)

Π_i = Keuntungan yang diperoleh di tingkat ke - i (Rp/kg)

b. Efisiensi

Menurut Usman (2010), dalam menentukan efisiensi tataniaga berdasarkan keuntungan dapat diperoleh melalui:

- Menghitung biaya, penerimaan, dan keuntungan produsen.

a. Menghitung biaya produksi per kg pada produsen

Biaya produksi per kg (BPp/kg) adalah penjumlahan dari biaya-biaya dalam memproduksi emping melinjo.

b. Biaya tataniaga per kg pada produsen (Btp/kg)

Biaya tataniaga per kg (Btp/kg) adalah penjumlahan dari biaya – biaya tataniaga / kg yang dikeluarkan petani produsen dalam menjualkan hasil produksinya.

c. Biaya total produsen per kg (BTotp/kg)

$$BTotp = BPp + Btp$$

Dimana:

BTotp = Biaya total produsen (Rp/kg)

BPp = Biaya total produksi (Rp/kg)

Btp = Biaya tataniaga pada produsen (Rp/kg)

d. Penerimaan produsen per kg (Pp/kg)

Pp/kg adalah harga jual per kg .

e. Keuntungan diterima produsen per kg (Kp_a /kg)

$$Kp_a = Pp - BTotp$$

Dimana:

Kp_a = Keuntungan yang diterima produsen (Rp/kg)

Pp = Penerimaan produsen
 BTotp = Biaya total produsen (Rp/kg)

f. Nilai penyusutan alat.

$$NP = \frac{Hb - Ns}{UE}$$

Dimana:

NP = Nilai penyusutan (Rp)

Hb = Harga beli (Rp)

Ns = Nilai sisa (Rp)

UE = Umur ekonomis (tahun)

- Menghitung Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Pedagang per kg.

a. Biaya tataniaga pada pedagang per kg (Btd/kg)

Btd/kg adalah penjumlahan dari biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang dalam memasarkan emping melinjo.

b. Penerimaan pedagang per kg (Pd/kg)

Pd/kg adalah harga jual barang per kg pada pedagang (Rp/kg).

c. Keuntungan diterima pedagang per kg (Kd_a/kg)

$$Kd_a = Pd - (Btd + Hbd)$$

Dimana:

Kd_a = Keuntungan yang diterima pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

Pd = Penerimaan pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

Btd = Biaya tataniaga pada pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

Hbd = Harga beli pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

- Menghitung keuntungan yang seimbang.

a. Biaya total per kg (BT/kg)

$$BTot = BTotp + BTd1 + \dots + BTdn$$

Dimana:

BTot = Biaya total (Rp/kg)

BT_{totp} = Biaya total produsen (Rp/kg)
 BT_{d_1, \dots, d_n} = Biaya tataniaga pada pedagang yang ikut serta

b. Keuntungan total

$$KT = K_{pa} + K_{td1} + \dots + K_{tdn}$$

Dimana:

KT = Keuntungan total (Rp/kg)
 K_{pa} = Keuntungan yang diterima produsen (Rp/kg)
 K_{td_1, \dots, d_n} = Keuntungan yang diterima pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

c. Persentase biaya total produsen

$$\%BT_{totp} = \frac{BT_{totp}}{BT_{tot}} \times 100\%$$

Dimana:

$\%BT_{totp}$ = Persentase biaya total produsen (Rp/kg)
 BT_{totp} = Biaya total produsen (Rp/kg)
 BT_{tot} = Biaya total (Rp/kg)

d. Keuntungan yang seimbang diterima produsen per kg (K_{pb} /kg)

$$K_{pb} = \%BT_{totp} \times KT$$

Dimana:

K_{pb} = Keuntungan yang seimbang diterima produsen
 $\%BT_{totp}$ = Persentase biaya total produsen (Rp/kg)
 KT = Keuntungan total (Rp/kg)

e. Persentase biaya total pedagang per kg

$$\%BT_{totd} = \frac{BT_{totd}}{BT_{tot}} \times 100\%$$

Dimana:

$\%BT_{\text{Totd}}$ = Persentase biaya total pedagang (Rp/kg)

BT_{Totd} = Biaya total pada pedagang (Rp/kg)

BT_{Tot} = Biaya total (Rp/kg)

f. Keuntungan yang seimbang diterima pedagang per kg (Kd_b /kg)

$$Kd_b = \%BT_{\text{Totd}} \times KT$$

Dimana:

Kd_b = Keuntungan yang seimbang diterima pedagang (Rp/kg)

$\%BT_{\text{Totd}}$ = Persentase biaya total pedagang (Rp/kg)

KT = Keuntungan total (Rp/kg)

- Efisiensi tataniaga.

a. Efisiensi tataniaga pada produsen

$$Etp = Kp_a = Kp_b$$

Dimana:

Etp = Efisiensi tataniaga pada produsen

Kp_a = Keuntungan yang diterima produsen (Rp/kg)

Kp_b = keuntungan yang seimbang diterima produsen (Rp/kg)

b. Efisiensi tataniaga pada pedagang

$$Etd = Kd_a = Kd_b$$

Dimana :

Etd = Efisiensi tataniaga pada pedagang

Kd_a = Keuntungan yang diterima pedagang (Rp/kg)

Kd_b = Keuntungan yang seimbang diterima pedagang (Rp/kg)

- Ukuran Efisiensi Pemasaran, yaitu:

- Efisien apabila keuntungan yang diterima masing-masing pihak sama dengan keuntungan yang seimbang diterimanya.
- Tidak efisien apabila keuntungan yang diterima masing-masing pihak tidak sama dengan keuntungan yang seimbang diterimanya.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil Wilayah Penelitian

Kota Pariaman merupakan hamparan dataran rendah yang terletak di pantai barat Provinsi Sumatera Barat dengan ketinggian antara 2 sampai dengan 35 meter di atas permukaan laut dengan luas daratan 73,54 km² dan luas lautan 282,69 km². Secara geografis terletak pada 0° 33'00" - 0°40'43" Lintang Selatan dan 100°10' 33" - 100° 10'55" Bujur Timur. Terdapat 3 Kecamatan di Kota Pariaman yaitu : Kecamatan Pariaman Tengah, Kecamatan Pariaman Utara, Kecamatan Pariaman Selatan.

Kondisi topografi Kota Pariaman dapat dikelompokkan kepada jenis morfologi dataran dengan ketinggian antara 2–35 m di atas permukaan laut dengan sedikit daerah perbukitan dan memiliki suhu rata-rata 25,59°C. Keadaan topografi ini mendukung untuk pertumbuhan melinjo. Menurut Sunanto (1993), tanaman melinjo terdapat di daerah pantai yang berhawa panas, sampai ke daerah pegunungan pada ketinggian 1200 m di atas permukaan laut. Tanaman melinjo tidak membutuhkan kondisi tanah yang khusus, sehingga dapat tumbuh pada tanah-tanah liat/lempung, berpasir dan berkapur. Secara keseluruhan Kota Pariaman memiliki luas lahan 66,125 Km² (6.612,5 Ha), dimana digunakan untuk lahan sawah, ladang, perkebunan, perumahan, hutan, lainnya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1 :

Tabel 1. Luas Lahan Menurut Penggunaannya Di Kota Pariaman Tahun 2009

Penggunaan	Luas (Ha)	Persentase
Sawah	2186	33,05
Ladang	2772	41,92
Perkebunan	784,5	11,86
Perumahan	758	11,46
Hutan	74	1,12
Lainnya	38	0,5
Jumlah	6.612,5	100

Sumber : Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, 2009

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa persentase lahan terbesar terdapat pada penggunaan ladang yaitu sebesar 41,92% (2772 Ha). Untuk sawah lahan yang digunakan adalah sebesar 33,05% (2186 Ha), perkebunan 11,86% (784,5 Ha), perumahan 11,46% (758 Ha), hutan 1,12% (74 Ha) dan lainnya 0,5% (38 Ha). Tanaman melinjo termasuk ke dalam tanaman perumahan (pekarangan) karena banyak ditemukan di tanah – tanah pekarangan rumah, dimana ada yang sengaja ditanam dan ada juga yang tumbuh tanpa perawatan.

Untuk menunjang kegiatan pertanian, sarana dan prasarana yang terdapat di Kota Pariaman antara lain adalah Lembaga Ekonomi Masyarakat dan alat transportasi. Sarana dan prasarana tersebut dapat digunakan masyarakat dalam melakukan usahanya. Lebih jelasnya disajikan dalam Tabel 2.

Tabel 2. Sarana dan Prasarana Penunjang Kegiatan Pemasaran di Kota Pariaman Tahun 2009

No.	Keterangan	Jumlah
1	Lembaga Ekonomi Masyarakat	
	a. Koperasi	77 unit
	b. KUD	5 unit
	c. Pasar Kecamatan	3 unit
2	Alat transportasi	
	a. Mobil penumpang	9 unit
	b. Bus	131 unit
	c. Truck	141 unit

Sumber : Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, 2009

4.2. Identitas Produsen dan Pedagang

4.2.1. Produsen

Produsen emping melinjo yang menjadi sampel penelitian ini berasal dari Pokmas (Kelompok Masyarakat) Sejahtera (Usaha Emping Melinjo) dimana kelompok tersebut beranggotakan 10 orang dan seluruhnya merupakan produsen emping melinjo. Dua orang diantara produsen tersebut juga berperan sebagai pedagang pengumpul dan pedagang pengecer di Kota Pariaman. Identifikasi terhadap produsen sampel adalah semua yang berkaitan dengan produsen dalam kegiatan tataniaga emping melinjo. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Identitas Produsen Emping Melinjo di Kota Pariaman Pada Juli 2011

No.	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase(%)
1	Umur (Tahun) :		
	a. <15	-	
	b. 15 – 55	10	100
	c. >55	-	
2	Tingkat Pendidikan :		
	a. SD	-	
	b. SMP	2	20
	c. SMA	7	70
	d. S1	1	10
3	Jumlah Tanggungan :		
	a. 1 – 3	4	40
	b. 4 – 6	6	60
	c. >6	-	-
4.	Pengalaman :		
	a. <5	1	10
	b. 5 – 15	8	80
	c. >15	1	10

Produsen ini memproduksi emping melinjonya sendiri (tenaga kerja dalam keluarga), tanpa menggunakan tenaga kerja dari luar keluarga. Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat bahwa semua produsen emping melinjo berada pada rentang umur 15 – 55 tahun, yakni umur yang masih produktif untuk melakukan pekerjaan. Menurut Simanjuntak (1998), pada kelompok umur 15-55 tahun kemampuan bekerja dan tingkat prestasi penduduk relatif besar karena masih di tuntut untuk mencari nafkah. Umur produsen akan berpengaruh pada kekuatan atau kemampuannya untuk bekerja.

Sementara dari tingkat pendidikan, 2 orang (20%) produsen tamatan SMP, 7 orang (70%) produsen tamatan SMA dan 1 orang (10%) tamatan S1. Di sini terdapat 1 orang tamatan S1 yang juga berperan sebagai produsen sekaligus pedagang dan memiliki pekerjaan utama sebagai pegawai honorer BPMD (Badan Pemberdayaan Masyarakat Daerah). Tingkat pendidikan produsen mempengaruhi cara berfikir dalam mengambil keputusan mengenai usahanya guna meningkatkan pendapatannya.

Untuk jumlah tanggungan, ada 4 orang produsen yang memiliki jumlah tanggungan 1 – 3 orang (2 orang di antaranya belum menikah) dan ada 6 orang yang memiliki jumlah tanggungan 4 – 6 orang. Besarnya jumlah tanggungan keluarga akan membuat produsen lebih giat dalam memproduksi emping melinjonya guna

memenuhi kebutuhan anggota keluarganya. Dalam produksi emping melinjo biasanya dilakukan satu orang, tetapi terkadang juga dibantu oleh anggota keluarga yang lain.

Bila ditinjau dari segi pengalaman dalam berusaha emping melinjo, 80% produsen telah membuat emping melinjo selama 5-15 tahun. Pengalaman produsen dalam usaha yang digelutinya dapat menjadi indikator tingkat keberhasilan dalam usahanya dan dengan pengalaman yang lebih lama produsen akan mampu mengelola usahanya dengan baik.

4.2.2. Pedagang

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, terdapat 3 orang pedagang yang berperan dalam tataniaga emping melinjo terdiri dari 1 orang pedagang pengumpul dan 2 orang pedagang pengecer. Identitas pedagang emping melinjo disajikan pada Tabel 4 :

Tabel 4. Identitas Pedagang Emping Melinjo di Kota Pariaman Pada Juli 2011

No.	Keterangan	Pedagang Pengumpul	Persentase	Pedagang Pengecer	Persentase
1	Umur (Tahun) : a. < 31 b. 31 – 50 c. >50	1 - -	100%	1 1 -	50% 50%
2	Tingkat Pendidikan : a. SD b. SMP c. SMA d. S1	- - - 1	100%	- - 1 1	50% 50%
3	Pengalaman Berdagang : a. <5 b. 5 – 15 c. >15	1	100%	2	100%
4	Sumber Modal : a. Sendiri b. Pinjaman	1	100%	2	100%
5	Jumlah tanggungan : a. 1-3 b. 4-6 c. >6	1	100%	1 1	50% 50%

Berdasarkan Tabel 4, dapat dilihat bahwa hanya satu orang pedagang pengumpul dan berlokasi di Kota Pariaman. Sementara untuk pedagang pengecer terdiri dari 2 orang, dimana ada satu orang pedagang pengecer yang berlokasi di Pekanbaru dan satu orang lainnya berlokasi di Kota Pariaman. Dari segi umur, pedagang tergolong masih produktif yaitu berada pada umur < 50 tahun. Pendidikan para pedagang pun tidak terlalu rendah karena pada umumnya tamatan SMA. Ini menunjukkan bahwa pendidikan merupakan faktor penting dalam melihat kemampuan pedagang karena pendidikan seorang dapat mempengaruhi tingkat pengembangan kepribadian dan pendapatan seseorang.

Dari segi pengalaman, pedagang pengumpul dan pengecer memiliki pengalaman berdagang 5-15 tahun. Ini dapat dikatakan bahwa pedagang emping melinjo di daerah ini cukup berpengalaman dalam memperjualbelikan emping melinjo. Sementara untuk sumber modal, seluruh pedagang menggunakan modal sendiri dalam berdagang.

Di tinjau dari jumlah tanggungan, dua pedagang memiliki tanggungan 1-3 orang dan satu orang pedagang memiliki jumlah tanggungan 4-6 orang. Jumlah tanggungan keluarga juga mempengaruhi dalam hal pengembangan usaha. Pedagang yang sudah memiliki keluarga akan termotivasi untuk mengembangkan usahanya karena memiliki tanggungan yang banyak.

4.2.3. Pembuatan Emping Melinjo

Produksi emping melinjo oleh produsen dilakukan setiap hari. Rata-rata setiap hari produsen memproduksi emping melinjo sebanyak 1 kg. Untuk menghasilkan 1 kg emping melinjo di butuhkan buah melinjo kira-kira 1000 buah (2kg). Rendemen buah melinjo menjadi emping melinjo adalah 50%. Untuk pengadaan bahan baku, produsen mendapatkannya dari petani melinjo di daerah sekitar yang biasanya datang mengantarkannya ke rumah produsen dan terkadang produsen yang menjemput ke tempat petani melinjo. Adapun alat yang digunakan dalam proses pembuatan emping melinjo adalah : kompor, kual, palu, sendok, balok landasan, dan pisau. Masing-masing alat yang digunakan dalam produksi mengalami penyusutan sebesar 10%.

Tahap-tahap pembuatan emping melinjo secara garis besar dapat dilihat sebagai berikut yaitu:

1. Pengupasan

Pengupasan ini bertujuan untuk melepaskan biji buah melinjo dari kulitnya sehingga didapatkan biji sesungguhnya sebagai bahan baku emping melinjo. Pengupasan dilakukan dengan menggunakan pisau dan yang melakukan pengupasan ini biasanya produsen itu sendiri. Harga pisau adalah Rp. 7.000 dengan umur ekonomisnya 1,5 tahun. Setelah pengupasan, melinjo dimasukkan ke panci plastik, dimana harga panci Rp. 5.000 dengan umur ekonomis 1 tahun.

2. Perendangan

Perendangan bertujuan untuk memudahkan proses pemisahan biji dengan tempurung buah. Perendangan dilakukan dengan menggunakan kompor tungku dan kual di mana didalam kual tersebut diisi pasir. Jumlah kompor tungku yang digunakan hanya satu karena hanya digunakan untuk merendang buah melinjo yang telah dikupas kulit luarnya. Biaya untuk membuat sebuah kompor tungku ± Rp. 4.000 yang memiliki umur ekonomis 8 tahun. Jumlah kayu bakar yang digunakan seperlunya saja, biasanya 1 ikat kayu bakar bisa dipakai untuk 4 kali produksi dan harga 1 ikat kayu bakar adalah Rp. 3.000. Untuk kual tidak di hitung penyusutan alatnya karena kual yang digunakan adalah kual besi yang bisa tahan dalam waktu yang sangat lama. Setelah melinjo direndang, kemudian di pindahkan ke tempurung.

3. Pemipihan

Biji melinjo yang telah direndang tadi (masih dalam keadaan panas) kemudian diletakkan diatas balok sebagai landasan untuk melepaskan kulit kerasnya. Setelah kulit kerasnya lepas, biji yang masih dalam keadaan panas tersebut segera dipipihkan dengan palu untuk memipihkannya hingga tipis. Pemipihannya juga dilakukan sendiri oleh produsen. Harga balok Rp. 20.000 dan palu Rp. 30.000, tetapi kedua alat ini tidak dimasukkan ke biaya

penyusutan karena memiliki umur ekonomis yang lama atau tidak bisa ditentukan.

4. Penjemuran

Penjemuran adalah proses terakhir dari pembuatan emping melinjo. Buah melinjo yang sudah dipipihkan kemudian dijemur kira-kira 0,5 - 1 jam. Emping melinjo yang telah dipipihkan dijemur dengan anyaman bambu bulat, dimana harga sebuah anyaman Rp. 7.000. Setelah dijemur dan dikemas, emping melinjo siap untuk dijual kepada pedagang pengumpul dan dipasarkan.

4.2.4. Perkembangan Pokmas (Kelompok Masyarakat) Sejahtera (Usaha Emping Melinjo)

Kota Pariaman merupakan satu diantara sentra industri emping melinjo di Sumatera Barat. Sentra tersebut tersebar di hampir seluruh kecamatan di Kota Pariaman. Industri emping melinjo di Kota Pariaman merupakan industri rumah tangga yang sudah dilakukan secara turun temurun. Emping melinjo juga merupakan makanan khas dari Kota Pariaman yang biasa dikonsumsi untuk pelengkap makan.

Di awal produksinya, hasil produksi emping melinjo hanya di pasarkan di daerah sekitar Kota Pariaman saja. Karena potensi bahan baku biji melinjo yang banyak tersebut, menempatkan Pariaman sebagai sentra industri emping yang penting. Data dari Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Pariaman menginformasikan bahwa terdapat 133 unit usaha emping melinjo dengan jumlah tenaga kerjanya 293 orang dimana dalam satu unit memiliki tenaga kerja 2-3 orang (Lampiran 2). Pada umumnya, produsen emping melinjo di Kota Pariaman menggunakan alat-alat yang sederhana dalam memproduksi emping melinjo dan menggunakan tenaga kerja dalam keluarga.

Pada Agustus 2010, pemerintah daerah Kota Pariaman membentuk 4 kelompok masyarakat (Lampiran 17). Pokmas (Kelompok Masyarakat) yang untuk usaha emping melinjo dinamakan Pokmas Sejahtera (Usaha Emping Melinjo) dan mulai berjalan pada Februari 2011. Sekretariat dari kelompok ini terletak di Jl. SM.

Abidin No. 3 Lohong, Pariaman Tengah, Kota Pariaman. Kelompok ini berdiri karena adanya kepedulian pemerintah daerah terhadap potensi yang dimiliki daerah Kota Pariaman yaitu banyaknya tanaman melinjo dan penduduk yang memproduksi emping melinjo. Kelompok ini dikelola oleh 10 orang dimana Ibu Mursyida selaku ketua, Mira selaku sekretaris dan 8 lainnya sebagai anggota. Kelompok ini cukup memberikan dampak yang positif karena mampu membuat para pengrajin/ produsen emping melinjo memproduksi secara kontinu. Selain itu, kelompok ini juga mendapat bantuan dana dari BPM (Badan Pemberdayaan Masyarakat) untuk memodali para produsen dalam memproduksi emping melinjo sebesar Rp. 89.000.000. Cara pemodalannya diatur oleh kelompok itu sendiri. Dana yang diberikan merupakan dana lepas, yang tidak harus dikembalikan tetapi kelompok tersebut harus mampu mengelola dana yang diberikan tersebut dan membuat kemajuan dalam usaha emping melinjo Kota Pariaman. Pemberian dana bantuan ini dilakukan karena baik adanya sumberdaya alam (tanaman melinjo) maupun sumberdaya manusia (produsen emping melinjo) yang baik di Kota Pariaman. Pembentukan Pokmas ini tercantum pada Keputusan Walikota Pariaman dengan Nomor 276/412/2010 (Lampiran 18).

Dari hasil wawancara di lapangan diketahui dalam keanggotaan, kelompok ini memakai sistem aktif atau tidak, maksudnya adalah jika ada anggota yang tidak aktif atau tidak memproduksi emping melinjo dalam beberapa hari tanpa alasan yang jelas maka akan dikeluarkan dari kelompok. Hal ini juga dikarenakan kebutuhan pedagang terhadap emping melinjo untuk memenuhi permintaan pasar. Untuk mengisi kekosongan anggota, ketua akan merekrutnya dari masyarakat sekitar yang juga memproduksi emping melinjo dan bersedia menjalankan tugasnya selama menjadi anggota kelompok masyarakat. Tugas yang dimaksud adalah memproduksi emping melinjo setiap hari. Anggota yang termasuk dalam kelompok ini memang produsen yang memiliki kemampuan dalam membuat emping melinjo, dimana ada cara tertentu bagi produsen untuk dapat menghasilkan emping melinjo yang baik.

4.3. Tataniaga

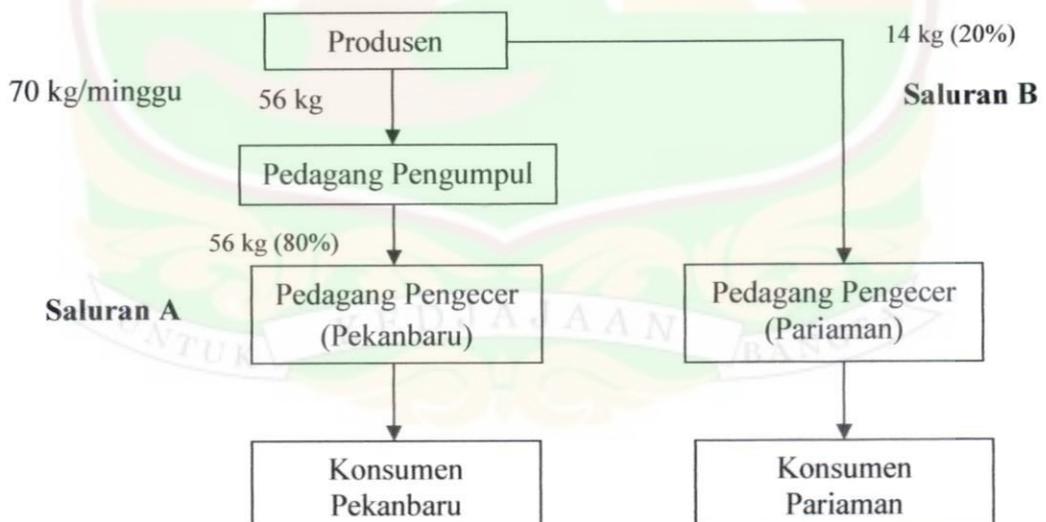
4.3.1. Saluran Tataniaga

Pergerakan benda dari produsen ke konsumen merupakan jasa dari lembaga-lembaga niaga. Lembaga-lembaga niaga ini yang merupakan badan-badan perantara (*middleman*) adalah saluran dari arus pergerakan barang yang diperdagangkan (Hamid, 1994). Saluran tataniaga adalah serangkaian lembaga yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi (Kotler, 1992).

Untuk melihat saluran tataniaga emping melinjo yang terjadi di Kota Pariaman dilakukan dengan menelusuri kegiatan tataniaga dari tingkat produsen hingga ke konsumen akhir. Dari hasil penelitian diketahui jalur tataniaga dari produsen hingga konsumen akhir, bahwa lembaga niaga yang terlibat di dalamnya adalah produsen, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Jadi didapatkan 2 saluran tataniaga yang terjadi, yaitu :

1. produsen -- pedagang pengumpul -- pedagang pengecer(pekanbaru) – konsumen
2. produsen – pedagang pengecer(pariaman) – konsumen

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari rantai tataniaga berikut :



Gambar 2. Skema Saluran Tataniaga Emping Melinjo Pada Juli-Agustus 2011

Berdasarkan Gambar 2, diketahui bahwa ada 2 pola saluran tataniaga yang terjadi dimana sebagian produsen emping melinjo menjual kepada pedagang pengumpul dan sebagian ke pedagang pengecer. Untuk saluran A, produsen menjual emping melinjanya kepada pedagang pengumpul dimana pedagang pengumpul yang datang menjemput ke rumah produsen dengan menggunakan motor. Setelah melakukan transaksi dengan produsen kemudian pedagang pengumpul menyimpan atau meletakkan emping melinjo yang sudah dibeli di suatu tempat. Emping melinjo yang sudah dibeli oleh pedagang pengumpul, di jual kepada pedagang pengecer yang ada di Pekanbaru (langganan). Terkadang apabila ada hajatan atau acara, biasanya ada tetangga yang membeli emping melinjo kepada pedagang pengumpul. Selama penelitian dilakukan, pedagang pengumpul hanya menjual emping melinjanya ke Pekanbaru. Pedagang pengumpul lebih mengutamakan penjualan ke Pekanbaru karena sudah ada kesepakatan dengan pedagang pengecer tersebut. Pedagang pengecer menjual emping melinjanya melalui kedai yang terletak di dekat rumahnya, tidak menjualnya ke pasar karena tempat tinggal pedagang berada di keramaian sehingga tidak sulit untuk mencari konsumen yang ingin membeli emping melinjo.

Pada saluran B, produsen menjual emping melinjanya kepada pedagang pengecer di daerah sekitar. Pedagang pengecer hanya memiliki 14 kg emping melinjo untuk di jual, karena tingkat konsumsi emping melinjo konsumen di Pariaman juga tidak terlalu tinggi. Pedagang pengecer pada saluran ini menjual emping melinjo kepada masyarakat Pariaman, dimana pedagang pengecer memiliki kedai yang terletak di pekarangan rumahnya.

Dari kedua pola saluran tataniaga tersebut dapat dilihat bahwa ada beberapa lembaga niaga yang terlibat di dalamnya yaitu produsen, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Berikut tabel yang menjelaskan persentase masing-masing pola saluran :

1) Produsen

Produsen adalah orang yang memproduksi emping melinjo. Seluruh produsen emping melinjo melakukan fungsi pertukaran yaitu kegiatan penjualan, dimana produsen menjual emping melinjanya kepada pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Masing-masing produsen perhari-nya menjual emping melinjo 1 kg. Di sini pedagang yang datang menjemput emping melinjo ke tempat produsen dan ini juga merupakan upaya untuk menghemat biaya dalam tataniaga emping melinjo.

Untuk fungsi fisik, produsen melakukan fungsi pengolahan dan pengemasan. Fungsi pengolahan adalah kegiatan perubahan bentuk melinjo menjadi emping melinjo yang dilakukan produsen. Untuk pengemasan, semua produsen melakukan fungsi pengemasan karena setelah emping melinjo dijemur langsung dimasukkan ke kantong plastik tetapi tidak ada biaya khusus untuk pengemasan tersebut.

Dari hasil wawancara di lapangan, cara penetapan harga emping melinjo yang berlaku ditentukan oleh pedagang dan produsen menerima harga tersebut tanpa mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi emping melinjo. Penjualan kepada pedagang ini dikarenakan pedagang lebih mengetahui keadaan di pasaran dibandingkan produsen dan produsen juga percaya kepada pedagang karena telah langganan. Harga yang diterima produsen dari penjualan emping melinjanya adalah sama yaitu Rp. 30.000/kg.

2) Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul melakukan fungsi pertukaran yaitu penjualan dan pembelian. Kegiatan penjualan dilakukan ketika pedagang pengumpul menjual emping melinjo kepada pedagang pengecer. Pedagang pengecer yang membeli ke pada pedagang pengumpul adalah pedagang pengecer yang tinggal di Pekanbaru. Jual beli antara pedagang pengumpul dan pengecer Pekanbaru terjadi atas dasar langganan. Pedagang pengumpul menjual emping melinjanya seharga Rp. 35.000/kg ke pengecer Pekanbaru. Untuk kegiatan pembelian dilakukan ketika pedagang pengumpul membeli emping melinjo kepada produsen. Pedagang pengumpul menjemput emping melinjo itu sendiri ke tempat produsen, dimana dalam sehari

pedagang pengumpul mendapatkan 1 kg emping melinjo dari masing-masing produsen.

Pedagang pengumpul juga melakukan fungsi fisik dan fasilitas. Pada fungsi fisik, pedagang pengumpul melakukan kegiatan pengangkutan, pengemasan, dan penyimpanan. Kegiatan pengangkutan dilakukan ketika membeli emping melinjo kepada produsen dengan menggunakan sepeda motor. Kegiatan pengemasan dilakukan ketika hendak menjual kepada pedagang pengecer Pekanbaru, dimana penjualannya menggunakan kardus dan harga satu kardus Rp. 5.000 yang bisa memuat 20 kg emping melinjo. Untuk kegiatan penyimpanan dilakukan pedagang pengumpul karena penjualan ke Pekanbaru dilakukan sekali dalam seminggu. Tempat penyimpanan yang digunakan adalah sekretariat dari Pokmas itu sendiri. Untuk fungsi fasilitas, hanya informasi pasar yaitu untuk mengetahui perkembangan permintaan dan penawaran emping melinjo yang terjadi di pasaran dan akan terkait dengan harga yang harus dibayarkan kepada produsen.

3) Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer melakukan fungsi pertukaran yaitu penjualan dan pembelian. Pedagang pengecer menjual emping melinjo kepada konsumen dan membeli emping melinjo dari pedagang pengumpul bagi pedagang pengecer yang di Pekanbaru. Pedagang pengecer yang berada di Pekanbaru membeli emping melinjo kepada pedagang pengumpul sekali dalam seminggu dengan jumlah 56 kg/minggu dan harga per kg nya Rp. 35.000 yang di kemas dalam bentuk kardus dimana dalam tiap kardus berisi 20 kg. Sedangkan bagi pedagang pengecer di daerah Pariaman, dalam seminggu hanya membeli 14 kg (termasuk emping melinjo yang di produksinya) emping melinjo kepada produsen dengan harga Rp. 30.000/kg. Sedikitnya pembelian dilakukan pedagang pengecer dikarenakan permintaan emping melinjo di Pariaman juga tidak terlalu tinggi.

Untuk fungsi fisik, pedagang pengecer melakukan kegiatan pengangkutan dan pengemasan, dimana biaya pengangkutan (Pekanbaru) di tanggung pedagang pengecer (Pekanbaru). Pengangkutan dilakukan dengan kendaraan *travel* (angkutan

umum) dan dikemas dalam kardus. Dan kegiatan pengemasan dilakukan ketika menjual kepada konsumen akhir, pedagang pengecer yang mendapat kemasan berupa kardus dari pedagang pengumpul kemudian mengemas ulang emping melinjo tersebut dengan menggunakan plastik putih/kantong plastik.

Sementara untuk fungsi fasilitas, pedagang pengecer melakukan fungsi resiko dan informasi pasar. Resiko dialami pedagang pengecer jika terjadi kecelakaan atau bencana alam saat barang (emping melinjo) dalam perjalanan ke Pekanbaru. Bagi pedagang pengecer Pariaman, jika emping melinjonya terlalu lama terkena sinar matahari maka akan mengalami penyusutan hingga 5% karena panas membuat emping menjadi semakin kering dan kualitasnya jadi berkurang. Informasi pasar digunakan untuk mengetahui perkembangan dari permintaan dan penawaran emping melinjo yang terjadi dan harga dari emping melinjo yang berlaku. Harga yang terjadi di Pekanbaru cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan harga emping melinjo di Pariaman, ini dikarenakan Pekanbaru bukan sentra emping melinjo dan bisa dikatakan tidak ada yang memproduksi emping melinjo di sana sehingga juga sulit bagi pedagang untuk mendapatkan pasokan emping melinjo.

4) Konsumen

Konsumen dalam tataniaga melakukan fungsi pertukaran yaitu pembelian, dimana konsumen membeli emping melinjo kepada pedagang pengecer. Harga yang dibayarkan konsumen berbeda tiap saluran, dimana pada pola saluran A konsumen membayar emping melinjo per-kg-nya adalah Rp. 40.000 sedangkan pola saluran B konsumen hanya membayar emping melinjo per-kg-nya adalah Rp. 33.000.

4.3.3. Analisa Biaya pada Tataniaga Emping Melinjo

1) Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Produsen

Biaya yang dimaksud di sini adalah biaya produksi dan biaya tataniaga. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya penyusutan alat. Dalam sekali produksi, produsen mengeluarkan biaya sebesar Rp. 24.973,73. Pada semua saluran tataniaga, biaya produksi yang dikeluarkan adalah sama, hal ini karena

harga bahan baku, upah tenaga kerja serta alat yang digunakan juga sama. Jadi produsen pada seluruh saluran sama-sama mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 24.973,73/produksi/kg. Biaya produksi yang paling besar adalah biaya bahan baku Rp.14.000, dimana untuk menghasilkan 1 Kg emping melinjo dibutuhkan 2 Kg buah melinjo dengan harga per kg-nya Rp. 7.000. Upah tenaga kerja adalah Rp. 10.000/ kg emping melinjo, jumlah upah ditentukan dari jumlah emping melinjo yang diproduksi dimana untuk $\frac{1}{2}$ kg emping melinjo di upah Rp. 5.000. Tenaga kerja yang digunakan oleh produsen adalah tenaga kerja dalam keluarga sehingga tidak di upahkan tetapi dalam konsep untuk mencari keuntungan biaya tersebut tetap dimasukkan pada biaya yang diperhitungkan. Biaya penyusutan dan biaya bahan bakar yang digunakan terdapat pada lampiran 7. Biaya tataniaga yang digunakan tidak ada karena pedagang pengumpul dan pedagang pengecer langsung menjemput emping melinjo tersebut walaupun pengemasan tetapi tidak ada biaya khusus untuk itu (Lampiran 8).

Penerimaan adalah nilai yang diterima produsen dari hasil penjualan emping melinjo. Dari hasil penelitian, diperoleh besarnya penerimaan yang diterima produsen perharinya adalah Rp. 30.000/kg. Untuk keuntungan yang didapatkan produsen didapatkan dari selisih penerimaan produsen dengan total biaya. Biaya yang dikeluarkan produsen adalah biaya produksi dan di dapatkan keuntungan sebesar Rp.5.801,3/kg (Lampiran 8).

2) Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Pedagang Pengumpul

Biaya yang dimaksud di sini adalah biaya tataniaga yang dikeluarkan pedagang pengumpul saat membeli dan menjual emping melinjonya. Di dalam membeli emping melinjo pedagang pengumpul mengeluarkan biaya transportasi yaitu sebesar Rp. 255,10/kg pada pola saluran A dimana dalam pengangkutan selama seminggu pedagang pengumpul menghabiskan bahan bakar motor sebanyak 2,5 Liter. Pada saat penjualan pedagang pengumpul mengeluarkan biaya untuk pengemasan Rp.350/kg karena menggunakan kardus untuk dikirim ke Pekanbaru dan kantong plastik besar saat menjemput emping melinjo ke rumah produsen. Untuk penyusutan

alat, pedagang menggunakan motor dan timbangan sehingga di dapat nilai penyusutan alat sebesar Rp. 478,31 (Lampiran 9).

Total biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 1.083,41. Untuk penerimaan yang di dapat pedagang pengumpul adalah Rp.35.000/kg atas harga jual emping melinjonya. Sementara keuntungan yang diperolehnya sebesar Rp. 3.916,59 /kg (Lampiran 9).

3) Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Pedagang Pengecer

Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah biaya tataniaga, yaitu mencakup biaya transportasi, penyusutan alat, dan pengemasan. Pada saluran A, pedagang pengecer sedikit lebih banyak mengeluarkan biaya karena harus membayar ongkos pengiriman emping melinjo dari Pariaman hingga Pekanbaru sehingga biaya transportasi per kg nya adalah sebesar Rp.2.000/kg. Pengangkutan dengan kardus mengeluarkan biaya Rp. 40.000/kardus-nya. Pedagang pengecer yang berada di Pariaman tidak mengeluarkan biaya transportasi karena produsen berada tidak jauh dari tempatnya sehingga bisa dilakukan dengan berjalan kaki. Dalam penggunaan alat, pedagang pengecer Pekanbaru hanya menggunakan timbangan dengan nilai penyusutan alat Rp. 15,48/kg. Sedangkan pedagang pengecer Pariaman menggunakan alat timbangan dan keranjang tempat emping melinjo yang belum dikemas dengan nilai penyusutan Rp. 104,35/kg. Untuk pengemasan, kedua pedagang pengecer sama-sama menggunakan kantong plastik dengan besar biaya Rp.100/kg.

Penerimaan yang diperoleh pedagang pengecer di Pekanbaru adalah sebesar Rp.40.000/kg dan untuk pedagang pengecer di Pariaman memperoleh penerimaan Rp.33.000/kg. Perbedaan penerimaan ini dikarenakan perbedaan tempat pemasaran dan keadaan pemasaran emping melinjo di wilayah tempat pedagang pengecer melakukan penjualan. Keuntungan untuk pedagang pengecer pada saluran A adalah Rp. 2.884,52/kg dan untuk pedagang pengecer saluran B adalah Rp. 1.295,65/kg. Perbedaan keuntungan juga terjadi karena perbedaan biaya tataniaga yang terjadi pada pedagang pengecer (Lampiran 10).

4.3.4. Margin Tataniaga

Menurut Azzaino (1982), margin tataniaga adalah perbedaan harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen atau perbedaan harga pedagang pengecer dan harga pada produsen untuk produk yang sama. Sementara Usman (2010) menyebutkan bahwa margin tataniaga adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Disamping itu, margin tataniaga adalah jumlah dari biaya-biaya tataniaga dengan laba yang diambil oleh lembaga tataniaga. Jadi, dalam margin tataniaga terdapat biaya tataniaga dan keuntungan yang diambil oleh lembaga tataniaga.

Analisa margin tataniaga digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap lembaga tataniaga (perantara), harga yang diterima produsen dan harga yang dibayarkan konsumen. Harga yang digunakan adalah harga beli dari setiap tingkat lembaga tataniaga dari saluran tataniaga yang terjadi selama penelitian dilakukan yaitu harga yang terjadi pada bulan Juli-Agustus 2011. Pada produsen, biaya yang akan dihitung adalah biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan penyusutan alat serta bahan bakar), harga jual dan keuntungan yang diperolehnya. Sementara pada pedagang pengumpul dan pengecer, biaya yang akan dihitung adalah biaya tataniaga, harga jual dan keuntungan yang diterimanya. Berikut uraian mengenai margin tataniaga yang terjadi di daerah penelitian :

1) Pola Saluran A

Pada saluran A, tataniaga di mulai dari produsen – pedagang pengumpul – pedagang pengecer di Pekanbaru – konsumen akhir di Pekanbaru. Dapat dilihat bahwa bagian yang diterima oleh produsen adalah sebesar Rp. 30.000/kg atau 75% dari harga yang dibayarkan konsumen akhir yaitu Rp. 40.000/kg. Proses penetapan harga ditentukan oleh pedagang dan produsen menerima harga tersebut. Untuk lebih jelasnya, margin tataniaga yang terjadi pada pola saluran tataniaga A, dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Analisa Margin Tataniaga Emping Melinjo Saluran A Pada Juli-Agustus 2011

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)	Persentase
1	Penjualan produsen	30.000		75%
	Biaya Produksi		24.973,73	
	- Biaya bahan baku		14.000	
	- Biaya tenaga kerja		10.000	
	- Penyusutan alat		80,87	
	- Biaya bahan bakar		892,86	
2	Keuntungan produsen	5.026,27		12,56%
	Pembelian P. Pengumpul	30.000		75%
	Biaya tataniaga :			
	a. Biaya pembelian			
	- Penyusutan alat		478,31	
	- Transportasi		255,10	
	b. Biaya penjualan			
	- Pengemasan		350	
	Jumlah biaya tataniaga		1.083,41	
	Keuntungan P.Pengumpul	3.916,59		9,79%
	Penjualan kpd P.Pengecer	35.000		
	Margin		5.000	12,5%
3	Pembelian P.Pengecer	35.000		87,5%
	Biaya tataniaga :			
	a. Biaya pembelian			
	- Transportasi		2.000	
	b. Biaya penjualan			
	- Penyusutan alat		15,48	
	- Pengemasan		100	
	Jumlah biaya tataniaga		2.115,48	
	Keuntungan P.Pengecer	2.884,52		7,21%
	Penjualan (harga konsumen)	40.000		100%
	Margin		5.000	12,5%
	Total Biaya Tataniaga		3.198,89	7,99%
	Total Keuntungan		11.827,38	29,57%
	Total Margin Tataniaga		10.000	25%

Dari Tabel 7 terlihat bahwa harga jual emping melinjo di tingkat produsen adalah Rp. 30.000/kg atau 75%, harga jual pedagang pengumpul Rp. 35.000/kg atau 87,5%, dan harga jual pedagang pengecer Pekanbaru Rp.40.000/kg ke konsumen akhir. Sementara total biaya tataniaga hingga ke konsumen akhir adalah Rp. 3.198,89/kg atau 7,99% dari harga yang dibayarkan konsumen akhir Rp. 40.000. Biaya tataniaga terendah terdapat pada biaya penyusutan alat pedagang pengecer yaitu Rp.15,48, karena pedagang pengecer hanya menggunakan alat timbangan kecil. Untuk total keuntungan yang diperoleh oleh lembaga niaga adalah sebesar Rp.

11.827,38/kg atau 29,57%. Total margin tataniaga yang terjadi adalah sebesar Rp. 10.000/kg atau 25%.

Perbedaan harga ini sesuai dengan pernyataan Hamid (1994), bahwa makin besar biaya tataniaga atau keuntungan pedagang serta makin besar harga eceran atau makin kecil harga pada produsen, berarti makin besar margin tataniaga. Jadi besarnya margin dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh. Margin yang terjadi pada pola saluran A cukup besar yaitu 25% dari harga jual ke konsumen akhir, ini dipengaruhi biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang ingin di dapatkan pedagang.

2) Pola Saluran B

Saluran tataniaga emping melinjo yang terjadi pada pola B adalah produsen – pedagang pengecer (Pariaman) – konsumen akhir. Dibandingkan dengan pola saluran A, margin yang terjadi pada pola saluran B cenderung lebih kecil karena kedua pola tersebut menggunakan jumlah lembaga tataniaga yang berbeda. Jumlah pedagang pengecer yang terlibat dalam pola saluran tataniaga emping melinjo ini hanya satu orang. Bagian yang diterima oleh produsen adalah Rp. 30.000/kg atau 90,91% dari harga yang dibayarkan konsumen akhir yaitu Rp. 33.000/kg. Jumlah biaya produksi yang dikeluarkan produsen adalah Rp. 24.973,73/kg, dimana terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya bahan bakar, dan biaya penyusutan alat yang digunakan dalam produksi emping melinjo.

Dari Tabel 8 terlihat bahwa harga jual emping melinjo di tingkat produsen adalah Rp. 30.000/kg atau 90,91%, harga jual pedagang pengecer Pariaman Rp.33.000/kg ke konsumen akhir. Sementara total biaya tataniaga hingga ke konsumen akhir adalah Rp. 1.704,35 atau 5,16% dari harga yang dibayarkan konsumen akhir Rp. 33.000. Biaya tataniaga terendah terdapat pada biaya pengemasan pada pedagang pengecer yaitu Rp. 100 dimana pedagang pengecer hanya menggunakan kantong plastik. Untuk total keuntungan yang diperoleh oleh lembaga niaga adalah sebesar Rp. 6.321,92/kg atau 19,16%. Total margin tataniaga yang terjadi adalah sebesar Rp. 3.000/kg atau 9,09%. Untuk lebih jelasnya mengenai

margin tataniaga yang terjadi di pola saluran tataniaga pola B ini, dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Analisa Margin Tataniaga Emping Melinjo Saluran B Di Kota Pariaman Pada Juli-Agustus 2011

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)	Persentase
1	Penjualan produsen	30.000		90,91%
	Biaya Produksi		29.973,73	
	- Biaya bahan baku		14.000	
	- Biaya tenaga kerja		10.000	
	- Penyusutan alat		80,87	
	- Biaya bahan bakar		892,86	
2	Keuntungan produsen	5.026,27		15,23%
	Pembelian P.Pengecer	30.000		
	Biaya tataniaga :			
	- Penyusutan alat		104,35	
	- Pengemasan		100	
	- Penyusutan 5%		1.500	
	Jumlah biaya tataniaga		1.704,35	
	Keuntungan P.Pengecer	1.295,65		3,93%
	Penjualan (harga konsumen)	33.000		100%
	Margin		3.000	9,09%
Total Biaya Tataniaga			1.704,35	5,16%
Total Keuntungan			6.321,92	19,16%
Total Margin Tataniaga			3.000	9,09%

Berdasarkan analisis margin tataniaga dari kedua pola saluran, diketahui pada pola saluran A terjadi margin sebesar Rp. 10.000 sedangkan pada pola saluran B margin yang terjadi adalah sebesar Rp. 3.000. Total biaya tataniaga yang terjadi pada pola saluran A lebih besar dari pola saluran B, hal ini dikarenakan perbedaan jumlah biaya yang dikeluarkan, jumlah lembaga tataniaga yang terlibat dan jauh dekatnya jarak yang ditempuh dalam menyampaikan emping melinjo. Untuk pola saluran A, pedagang pengecer berada di luar daerah (Pekanbaru), sehingga harus menanggung biaya pengangkutan yang besar. Harga emping melinjo yang terjadi di Pekanbaru lebih tinggi yaitu Rp. 40.000/kg sedangkan di Pariaman Rp. 33.000/kg. Pada pola saluran B, pedagang pengecer masih berada di sekitar Pariaman dan biaya yang dikeluarkannya pun tidak terlalu besar.

4.3.5. Efisiensi Emping Melinjo Berdasarkan Keuntungan

Ukuran efisiensi tataniaga menurut Mubyarto (1989), adalah pertama, mampu menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya. Kedua, mampu mengadakan pembagian yang adil daripada keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen kepada pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga itu.

Efisiensi tataniaga dari emping melinjo dilihat berdasarkan keuntungannya. Efisiensi tataniaga berdasarkan keuntungan adalah adanya keuntungan yang adil yaitu keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga tataniaga sesuai dengan sumbangan yang diberikannya dalam mengalirkan barang ke konsumen (Usman, 2010). Untuk menilai efisiensi emping melinjo berdasarkan keuntungan maka harus diketahui biaya dan keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat. Tabel 9 menyajikan rata-rata biaya, penerimaan dan keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga niaga menurut salurannya.

Tabel 9. Rata-Rata Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Menurut Saluran Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Tahun 2011

No	Uraian	Saluran Tataniaga A		Saluran Tataniaga B	
		Rp/kg	(%)	Rp/kg	(%)
1.	Produsen				
	Biaya Produksi	24.973,73	62,43	24.973,73	75,68
	Harga jual	30.000	75	30.000	90,91
	Keuntungan	5.026,27	12,56	5.026,27	15,23
2.	Pedagang Pengumpul				
	Harga Beli	30.000	75		
	Biaya Tataniaga	1.083,41	2,71		
	Harga jual	35.000	87,5		
	Margin	5.000	12,5		
	Keuntungan	3.916,59	9,79		
3.	Pedagang Pengecer				
	Harga Beli	35.000	87,5	30.000	90,91
	Biaya Tataniaga	2.115,48	5,29	1.704,35	5,16
	Harga jual	40.000	100	33.000	100
	Margin	5.000	12,5	3.000	9,09
	Keuntungan	2.884,52	7,21	1.295,65	3,93
4.	Total Biaya	28.172,62	70,43	26.678,08	80,84
5.	Total Keuntungan	11.827,38	29,57	6.321,92	19,16

Berdasarkan Tabel 9, dapat dilihat bahwa dalam saluran tataniaga yang ada, jumlah keuntungan produsen dan pedagang per kg emping melinjo tidak merata. Pada saluran A, produsen mendapatkan keuntungan sebesar 12,56% dari harga konsumen, pedagang pengumpul mendapatkan 9,79% dari harga konsumen, dan pedagang pengecer mendapatkan 7,21% dari harga konsumen. Pada saluran ini, produsen mendapatkan keuntungan yang paling besar. Pada saluran B, produsen mendapatkan keuntungan 15,23% dari harga konsumen dan pedagang pengecer mendapatkan 3,93% dari harga konsumen. Pada saluran B ini, produsen juga mendapatkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan lembaga niaga lainnya.

Menurut Usman (2010), nilai distribusi biaya menunjukkan besarnya sumbangan lembaga tataniaga dalam mendistribusikan produk dari produsen kepada konsumen. Semakin besar nilai distribusi biayanya, semakin besar pula sumbangan lembaga tataniaga tersebut dalam mendistribusikan produk. Distribusi biaya pada lembaga-lembaga tataniaga emping melinjo di Kota Pariaman disajikan dalam Tabel 10.

Tabel 10. Distribusi Biaya Produksi dan Tataniaga Pada Produsen dan Lembaga Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Tahun 2011

No	Uraian	Distribusi Biaya Pada Saluran A		Distribusi Biaya Pada Saluran B	
		Rp/kg	(%)	Rp/kg	(%)
1	Produsen Biaya Produksi	24.973,73	88,645	24.973,73	93,61
2	P.Pengumpul Biaya Tataniaga	1.083,41	3,845		
3	P.Pengecer Biaya Tataniaga	2.115,48	7,51	1.704,35	6,39
Total Biaya		28.172,62	100	26.678,08	100

Dari Tabel 10, dapat diketahui bahwa pada produsen memiliki distribusi biaya paling besar di seluruh saluran yang terjadi. Pada pola saluran tataniaga A, produsen memiliki distribusi biaya sebesar 88,645% dari seluruh total biaya yang dikeluarkan untuk mendistribusikan emping melinjo kepada konsumen akhir. Distribusi biaya

pada pedagang pengumpul adalah sebesar 3,845% dan pada pedagang pengecer sebesar 7,51%. Untuk saluran tataniaga B, produsen memiliki distribusi biaya sebesar 93,61%, dan pada pedagang pengecer sebesar 6,39%. Dari kedua pola saluran, produsen selalu memperoleh persentase biaya terbesar, ini artinya produsen mengeluarkan biaya paling banyak bila dibandingkan dengan pedagang pengumpul maupun pedagang pengecer.

Proporsi biaya pada masing-masing lembaga tataniaga menunjukkan persentase keuntungan yang seharusnya diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga. Keuntungan yang seharusnya diterima adalah sesuai dengan jasa yang diberikan oleh masing-masing lembaga niaga tersebut yaitu dalam mendistribusikan emping melinjo hingga ke konsumen akhir. Makin besar jasa yang diberikan lembaga niaga, maka semakin besar juga keuntungan yang seharusnya diterima. Sebaliknya, makin kecil jasa yang diberikan lembaga niaga maka makin kecil juga keuntungan yang seharusnya diterima. Besarnya keuntungan diterima untuk masing-masing lembaga niaga emping melinjo disajikan dalam Tabel 11.

Tabel 11. Rata-Rata Keuntungan yang Diterima dan Keuntungan yang Seimbang Diterima Oleh Produsen Emping Melinjo dan Lembaga Tataniaga Emping Melinjo di Kota Pariaman Tahun 2011

No	Uraian	Keuntungan yang Diterima (Rp/kg)	Keuntungan yang Seimbang Diterima (Rp/kg)	Efisiensi Tataniaga
1.	Saluran Tataniaga A			
	a. Produsen	5.026,27	10.484,38	Tidak efisien
	b. Pedagang Pengumpul	3.916,59	454,76	
	c. Pedagang Pengecer (Pekanbaru)	2.884,52	888,24	
2.	Saluran Tataniaga B			
	a. Produsen	5.026,27	5.917,95	Tidak efisien
	b. Pedagang Pengecer (Pariaman)	1.295,65	403,97	

Dari Tabel 11 dapat dilihat bahwa masing-masing lembaga tataniaga tidak mendapatkan keuntungan yang sebanding dengan jasa yang telah diberikannya. Pada saluran tataniaga A, keuntungan yang diterima produsen adalah Rp.5.026,27/kg, seharusnya keuntungan yang seimbang diterima produsen adalah sebesar 10.484,38/kg. Keuntungan yang diterima pedagang pengumpul sebesar Rp. 3.916,59/kg sedangkan keuntungan yang seimbang yang diterima pedagang pengumpul adalah hanya sebesar Rp. 454,76/kg. Keuntungan yang diterima pedagang pengecer adalah sebesar Rp 2.884,52/kg sedangkan keuntungan yang seimbang yang diterima pedagang pengecer adalah sebesar Rp 888,24/kg. Disini terlihat bahwa keuntungan yang diterima produsen jauh lebih kecil dari keuntungan yang seimbang diterima produsen yaitu dengan selisih Rp 5.458,11, keuntungan yang diterima pedagang pengumpul lebih besar dari keuntungan yang seimbang yang diterimanya yaitu dengan selisih Rp. 3.461,83 dan keuntungan yang diterima pedagang pengecer lebih besar dari keuntungan yang seimbang yang diterimanya yaitu dengan selisih Rp.1.996,28. Maka dapat dikatakan bahwa saluran tataniaga A ini tidak efisien karena keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga tidak sama dengan keuntungan seimbang yang seharusnya diterima lembaga-lembaga tataniaga dan berselisih lebih besar 5% dari keuntungan yang seimbang diterima atau $E_p \neq K_a \neq K_b$.

Pada saluran tataniaga B juga terjadi ketidaksebandingan keuntungan. Keuntungan yang diterima produsen adalah Rp 5.026,27/kg sedangkan keuntungan yang seimbang yang seharusnya diterima sebesar Rp 5.917,95/kg. Keuntungan yang diterima pedagang pengecer adalah sebesar Rp 1.295,65/kg sedangkan keuntungan yang seimbang yang seharusnya diterima pedagang pengecer adalah sebesar Rp 403,97/kg. Disini juga terlihat bahwa keuntungan yang diterima produsen lebih kecil dari keuntungan yang seimbang diterima produsen yaitu dengan selisih Rp 891,68 , dan keuntungan yang diterima pedagang pengecer lebih besar dari keuntungan yang seimbang diterima oleh pedagang pengecer dengan selisih Rp 891,68. Maka dapat dikatakan bahwa saluran tataniaga B ini tidak efisien karena keuntungan yang diterima tidak sama dengan keuntungan seimbang yang diterima lembaga-lembaga

niaga dan berselisih lebih besar dari 5% keuntungan yang seharusnya diterima atau $E_p \neq K_a \neq K_b$.

Dari keterangan diatas, kedua saluran tataniaga emping melinjo tidak efisien menurut keuntungan. Ketidaksebandingan antara keuntungan yang diterima oleh produsen dengan keuntungan yang seimbang diterima produsen dan ketidaksebandingan antara keuntungan yang diterima pedagang perantara (pedagang pengumpul dan pedagang pengecer) dengan keuntungan yang seimbang yang diterima pedagang perantara tersebut dapat terjadi karena beberapa hal. Penyebab tersebut diantaranya adalah:

1. Produsen menerima harga yang ditetapkan pedagang tanpa memperhitungkan biaya yang terjadi selama produksi. Produsen hanya melihat biaya yang dibayarkan, tidak menghitung biaya yang diperhitungkan, seperti : biaya tenaga kerja dan penyusutan alat.
2. Pedagang pengecer yang berada di Pekanbaru mampu menjual dengan harga yang lebih tinggi karena sedikit yang menjual emping melinjo di sana. Dan pedagang pengecer juga harus membayar ongkos pengiriman dari Pariaman ke Pekanbaru, sehingga baginya wajar saja menjual dengan harga yang lebih tinggi.

Adanya hal diatas menyebabkan industri emping melinjo kurang memberikan keuntungan yang maksimal atau tidak seimbang terhadap produsen dan menyebabkan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari keuntungan yang seimbang/yang seharusnya mereka terima.

Untuk mencapai efisiensi dari tataniaga emping melinjo dapat dilakukan dengan cara (Lampiran 14 dan 15) :

- Menaikkan harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir tetap. Untuk pola saluran A harga ditingkat konsumen akhir adalah Rp. 40.000/kg, maka harga di tingkat produsen adalah Rp. 35.458,11/kg (Lampiran 14). Sementara untuk pola saluran B harga di tingkat konsumen

adalah Rp. 33.000/kg, maka harga di tingkat produsen adalah Rp. 30.891,68/kg (Lampiran 15).

Dari hasil penelitian di lapangan, ditemukan beberapa masalah yang dihadapi lembaga tataniaga, yaitu :

- a. Pada produsen, ketersediaan bahan baku merupakan masalah yang sering muncul karena tanaman melinjo hanya berbuah 2 kali dalam setahun. Tanaman melinjo juga merupakan tanaman pekarangan yang tidak dikedirikan sehingga jumlahnya tidak terlalu banyak. Sebagaimana di jelaskan sebelumnya, untuk mendapatkan 1 kg emping melinjo membutuhkan 2 kg buah melinjo.
- b. Pedagang biasanya menemui masalah pada saat permintaan meningkat, seperti saat lebaran. Ketika permintaan meningkat, pedagang tetap saja hanya mampu mendapatkan 1 kg emping melinjo dari produsen karena pembuatan emping melinjo membutuhkan cukup banyak waktu sehingga sulit untuk memenuhi permintaan pasar.

Untuk mengatasi masalah tersebut, dapat dilakukan cara berikut :

- a. Produsen sebaiknya mencoba untuk mencari cara pengolahan yang lebih baik seperti menggunakan teknologi (pengolahan modern) yang nantinya mampu meningkatkan produksi emping melinjo.
- b. Untuk memenuhi permintaan pasar pada saat tertentu, pedagang bisa melakukan perluasan dalam pencarian emping melinjo ke daerah-daerah yang juga memproduksi emping melinjo seperti ke daerah Payakumbuh dan Pasaman yang juga memproduksi emping melinjo.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan selama dua bulan terhitung mulai bulan Juli sampai Agustus 2011, tentang Analisis Tataniaga Melinjo Di Kota Pariaman, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran dan fungsi lembaga tataniaga yang terjadi pada Pokmas emping melinjo di Kota Pariaman :

Saluran tataniaga yang terjadi di Kota Pariaman adalah sebagai berikut :

Pola saluran A = Produsen → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer (Pekanbaru) → Konsumen Akhir

Pola saluran B = Produsen → Pedagang Pengecer (Pariaman) → Konsumen Akhir

Pola saluran yang banyak terjadi adalah pola saluran A. Pada pola saluran A, pedagang pengumpul menjual emping melinjo ke daerah Pekanbaru karena permintaan di daerah tersebut cukup tinggi.

Adapun fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga adalah :

- a. Produsen. Fungsi tataniaga yang dilakukan produsen hanya fungsi pertukaran yaitu penjualan. Untuk fungsi fisik, dilakukan pengolahan dan pengemasan.
- b. Pedagang pengumpul. Fungsi pertukaran yang dilakukan yaitu penjualan dan pembelian. Pada fungsi fisik, melakukan kegiatan pengangkutan, pengemasan, dan penyimpanan. Untuk fungsi fasilitas, informasi pasar .
- c. Pedagang pengecer. Fungsi pertukaran yang dilakukan yaitu penjualan dan pembelian. Untuk fungsi fisik, melakukan kegiatan pengangkutan dan pengemasan. Untuk fungsi fasilitas, pedagang pengecer melakukan fungsi resiko dan informasi pasar.

2. Margin dan Efisiensi Tataniaga

- a. Margin tataniaga yang terjadi pada saluran A adalah sebesar Rp.10.000, saluran B adalah sebesar Rp.3.000. Jadi saluran A merupakan saluran yang memiliki margin yang paling besar.
- b. Efisiensi tataniaga berdasarkan keuntungan untuk emping melinjo, ternyata tidak efisien. Dari kedua saluran tataniaga yang ada, keduanya tidak efisien karena keuntungan yang diterima masing-masing lembaga tataniaga tidak seimbang dengan keuntungan yang seimbang diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga tersebut.

5.2. Saran

1. Bagi produsen sebaiknya dapat memanfaatkan modal yang diberikan pemerintah dengan membuat emping melinjo dengan kualitas yang lebih baik.
2. Sebaiknya dilakukan kenaikan harga jual di tingkat produsen agar tercapai efisiensi dari segi keuntungan karena produsen yang tergabung didalam kelompok masyarakat memiliki kekuatan dalam menaikkan harga.
3. Bagi peneliti yang akan datang agar dapat meneliti lebih lanjut mengenai strategi pemasaran yang diterapkan pada Pokmas Sejahtera.

DAFTAR PUSTAKA

- Alqadrie, S. F dan B. Perkasa. 2009. *Penanaman Melinjo Sebagai Alternatif Penghijauan Perekonomian*. <http://rhythmnationindonesia.org>. Diakses pada tanggal 15 Februari 2010.
- Anonim. 2010. Budidaya Tanaman Melinjo. <http://cerianet.agriculture.blogspot.com>.
- Azhary, I. 1986. *Industri Kecil Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. LP3ES. Jakarta.
- Azzaino, Z. 1982. Pengantar Tata Niaga Pertanian. Departemen Pertanian Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian, IPB. Bogor
- Badan Pusat Statistika. 1999. *Indikator Tingkat Hidup Pekerja*. Jakarta.
- Bank Indonesia. 2008. *Pola Pembiayaan Usaha Pengolahan Emping Melinjo*. Jakarta
- Hanafiah AM, Saefuddin. 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Jakarta: UI Press.
- Kadir Hamid, Abdul. 1994. *Dasar-Dasar Tataniaga Pertanian*. Fajar Harapan. Pekanbaru
- Kotler, Philip. 1992. *Manajemen Pemasaran*. Liberty. Yogyakarta.
- _____. 2003. *Manajemen Pemasaran Jilid I*. Prehalindo. Jakarta.
- Limbong WH, Panggabean S. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Institut Pertanian Bogor, Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian. Bogor
- Mubyarto, 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta
- Nazir, M. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Rusianti, Susi. 2005. *Analisis Kebijakan Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Kopi Bubuk DAS di Kota Padang*. [Skripsi] Fakultas Pertanian. Universitas Andalas Padang.
- Saragih, B. 2004. *Membangun Pertanian dalam Perspektif Agrobisnis dalam Ruang*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Simanjuntak, Payaman J. 1998. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. FEUI. Jakarta.
- Soekarman. 2002. Pengelolaan dan Penanganan Benih Aneka Tanaman Perkebunan, Kasus Jambu Mete, Makadamia, Kemiri, Melinjo dan Tamarin. *Jurnal*

Perspektif Vol. 1 No. 2: Review Penelitian Tanaman Industri. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Pusat Penelitian dan Pengembangan Perkebunan. Jakarta

Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. PT. Grafindo Persada. Jakarta.

_____. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian : Teori dan aplikasinya*. PT. Grafindo Persada. Jakarta.

Soeparmoko. 2001. *Ekonomika Untuk Manajerial*.BPFE. Yogyakarta.

Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. UMM-Malang

Sunanto, H. 1997. *Budidaya Melinjo dan Usaha Produksi Emping*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.

Swastha, Basu. 1991. *Saluran Pemasaran, Konsep dan Strategi Analisis Kuantitatif*. BPFE. Yogyakarta.

Syahni, R. 2001. *Peranan Perguruan Tinggi Dalam Tranfer Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Untuk Mendukung Pengembangan Agribisnis*. Diskusi panel himasekta. Fakultas Pertanian. Universitas Andalas. Padang

Tambunan, T. 1997. *Peranan Industri Kecil Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi di Pedesaan*. Symposium Seminar Industri Kecil Universitas Kristen Indonesia. Jakarta.

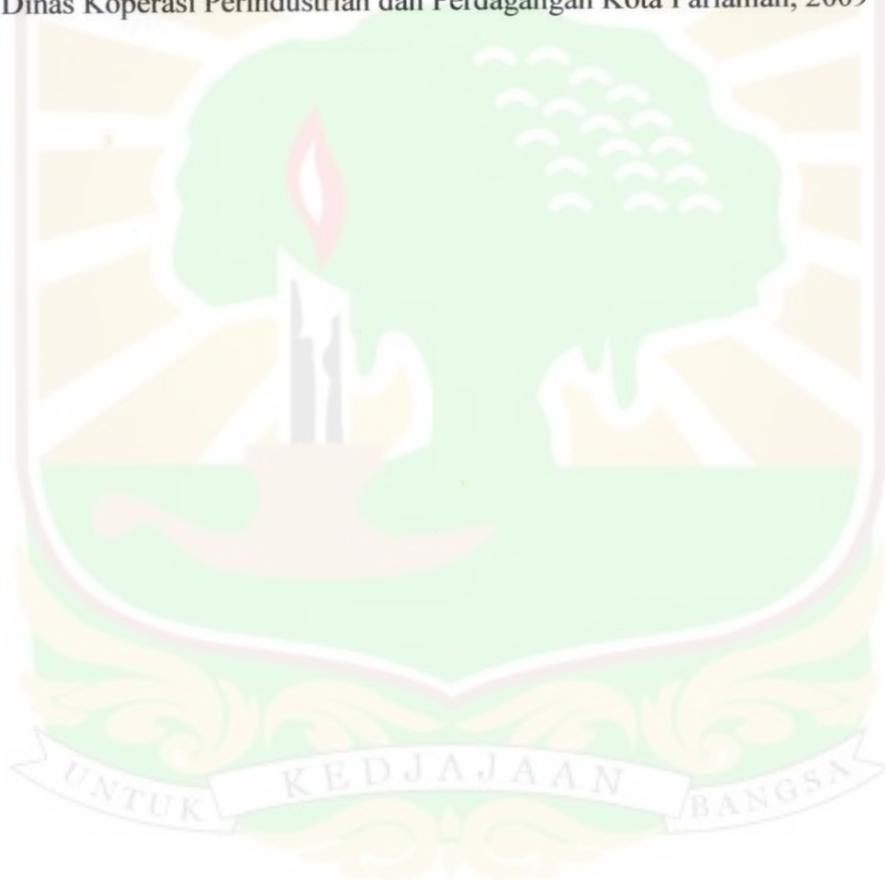
Usman, Yusri. 2010. *Bahan Kuliah Tataniaga Pertanian: Efisiensi Tataniaga*. Padang. Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas.



Lampiran 2. Daftar Sentra Emping Melinjo di Kota Pariaman

No.	Desa/Kel.	Kecamatan	Unit Usaha (Unit)	Tenaga Kerja (Orang)	Kapasitas Produksi/tahun (kg)
1.	Lohong	Pariaman Tengah	34	64	13.270
2.	Karan Aur	Pariaman Tengah	26	85	18.250
3.	Ampalu	Pariaman Utara	18	36	850
4.	Marunggi	Pariaman Selatan	20	40	750
5.	Ujung Batung	Pariaman Tengah	15	38	1.915
6.	Jl. Kereta Api	Pariaman Tengah	20	30	1.215
Jumlah			133	293	36.250

Sumber : Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Pariaman, 2009



Lampiran 3. Penyusutan Berat Biji Melinjo Menjadi Emping Melinjo

Jenis Biji	Berat Biji Berkulit Keras	Berat Setelah Jadi Emping Kering	Penyusutan	
			Kuantitas	Persentase
Tua	1 kg	0,65 kg	0,35 kg	35 %
Kurang Tua	1 kg	0,60 kg	0,40 kg	40 %
Agak Muda	1 kg	0,50 kg	0,50 kg	50 %

Sumber : Sunanto, 1997



MILIK
UPT PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS ANDALAS

Lampiran 4. Anggota dan Pengurus Kelompok Masyarakat (Pokmas) Emping Melinjo Sejahtera di Kota Pariaman

No	Nama	Jabatan	Keterangan
1	Mursyida Layna	Ketua	Produsen
2	Mira Astuti	Sekretaris	Produsen
3	Gusfitra Yeni	Bendahara	Produsen
4	Novi Nursanti	Anggota	Produsen
5	Samrina	Anggota	Produsen
6	Yuli Chandra	Anggota	Produsen
7	Hayati	Anggota	Produsen
8	Hengki	Anggota	Produsen
9	Azma	Anggota	Produsen
10	Evita Nursanti	Anggota	Produsen

Sumber : Kelompok Masyarakat (Pokmas) Kota Pariaman, 2010



Lampiran. 5. Identitas Produsen Emping Melinjo di Kota Pariaman

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Jumlah Tanggungan	Tingkat Pendidikan	Pekerjaan Utama
1	Mursyida Layna	P	49	4	SMA	Rumah Tangga
2	Mira Astuti	P	27	0	S1	Pegawai
3	Gusfitra Yeni	P	24	0	SMA	Rumah Tangga
4	Novi Nursanti	P	30	2	SMA	Rumah Tangga
5	Samrina	P	34	4	SMP	Rumah Tangga
6	Yulia Chandra	L	26	0	SMA	Rumah Tangga
7	Hayati	P	43	4	SMA	Rumah Tangga
8	Hengki	L	39	4	SMA	Rumah Tangga
9	Azma	P	51	6	SMP	Rumah Tangga
10	Evita Nursanti	P	40	5	SMA	Rumah Tangga

Lampiran 6. Identitas Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer Emping Melinjo di Kota Pariaman

N o.	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Jumlah Tanggungan	Tingkat Pendidikan	Pekerjaan Utama	Ket.
1	Mira	P	27	0	S1	Pegawai	Pengumpul
2	Nirwan	L	30	1	S1	Wiraswasta	Pengecer
3	Ida	P	49	4	SMA	Rumah Tangga	Pengecer



Lampiran 7. Perhitungan Biaya Penyusutan dan Bahan Bakar Setiap Produksi :

$$a. \text{ Kumpor (tungku)} = \frac{(1 \times \text{Rp.}4.000) - (10\% \times \text{Rp.}4.000)}{8 \text{ tahun}} = \frac{3.600}{8 \text{ tahun}} = \frac{450}{12 \text{ bln}} = \frac{37,5}{30 \text{ kg}} = \text{Rp.}1,25$$

$$b. \text{ Sendok} = \frac{(1 \times \text{Rp.}5.000) - (10\% \times \text{Rp.}5.000)}{3} = \frac{4.500}{3} = \frac{1500}{12 \text{ bln}} \times 2 \text{ bln} = \frac{250}{60 \text{ kg}} = \text{Rp.}4,17$$

$$c. \text{ Pisau} = \frac{(1 \times \text{Rp.}7.000) - (10\% \times \text{Rp.}7.000)}{1,5} = \frac{6300}{1,5} = \frac{4200}{12 \text{ bln}} \times 2 \text{ bln} = \frac{700}{60 \text{ kg}} = \text{Rp.}11,67$$

$$d. \text{ Panci} = \frac{(2 \times \text{Rp.}5.000) - (10\% \times \text{Rp.}5.000)}{1} = \frac{9.500}{1} = \frac{9500}{12 \text{ bln}} = \frac{791,67}{30 \text{ kg}} = \text{Rp.}26,39$$

$$e. \text{ Anyaman} = \frac{(3 \times \text{Rp.}7.000) - (10\% \times \text{Rp.}7.000)}{1,5} = \frac{20.300}{1,5} = \frac{13.533,33}{12 \text{ bln}} = \frac{1.127,78}{30 \text{ kg}} = \text{Rp.}37,59$$

Penyusutannya adalah sebesar 10%.

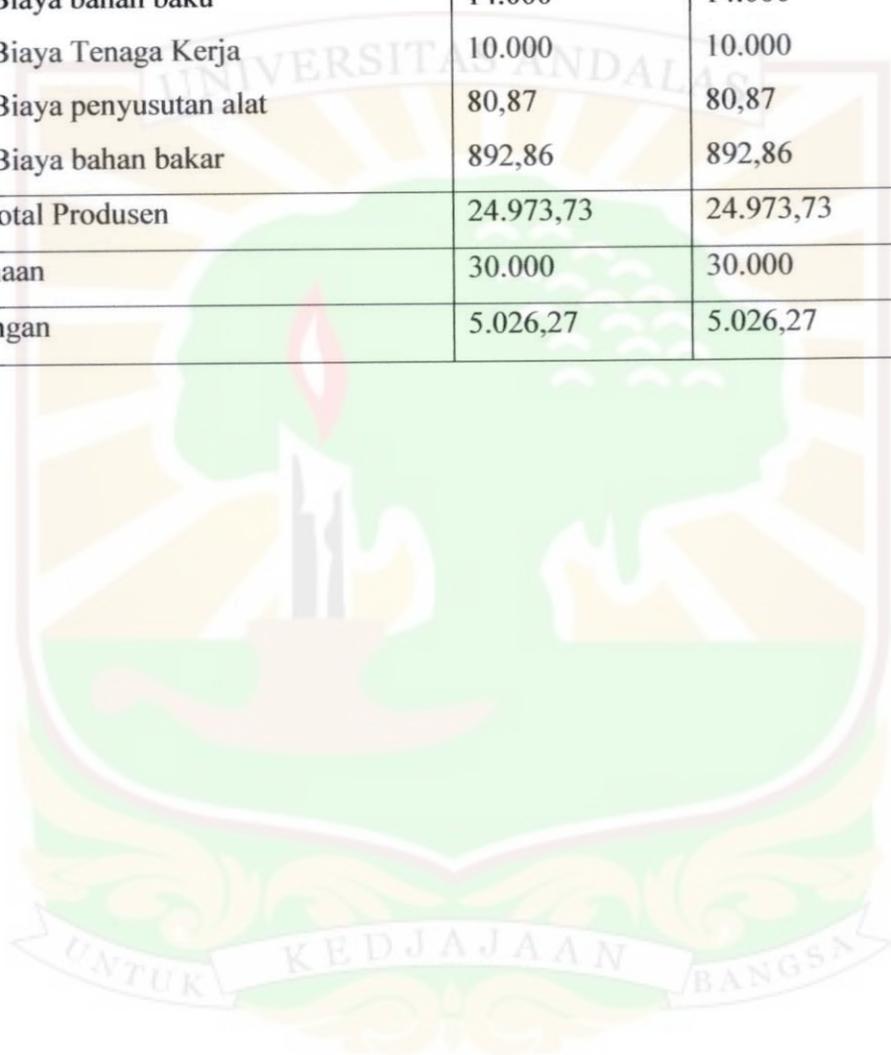
Jadi jumlah biaya penyusutan alat yang terjadi dalam produksi emping melinjo di tiap kg-nya = Rp.80,87

Biaya bahan bakar :

1. Untuk minyak tanah adalah $\frac{1}{4}$ liter dalam seminggu
 $\text{Rp. } 4.000 \times \frac{1}{4} = 1000/7 \text{ kg} = \text{Rp. } 142,86$
2. Untuk kayu bakar = $\text{Rp. } 3.000/4 \text{ kg} = \text{Rp } 750$

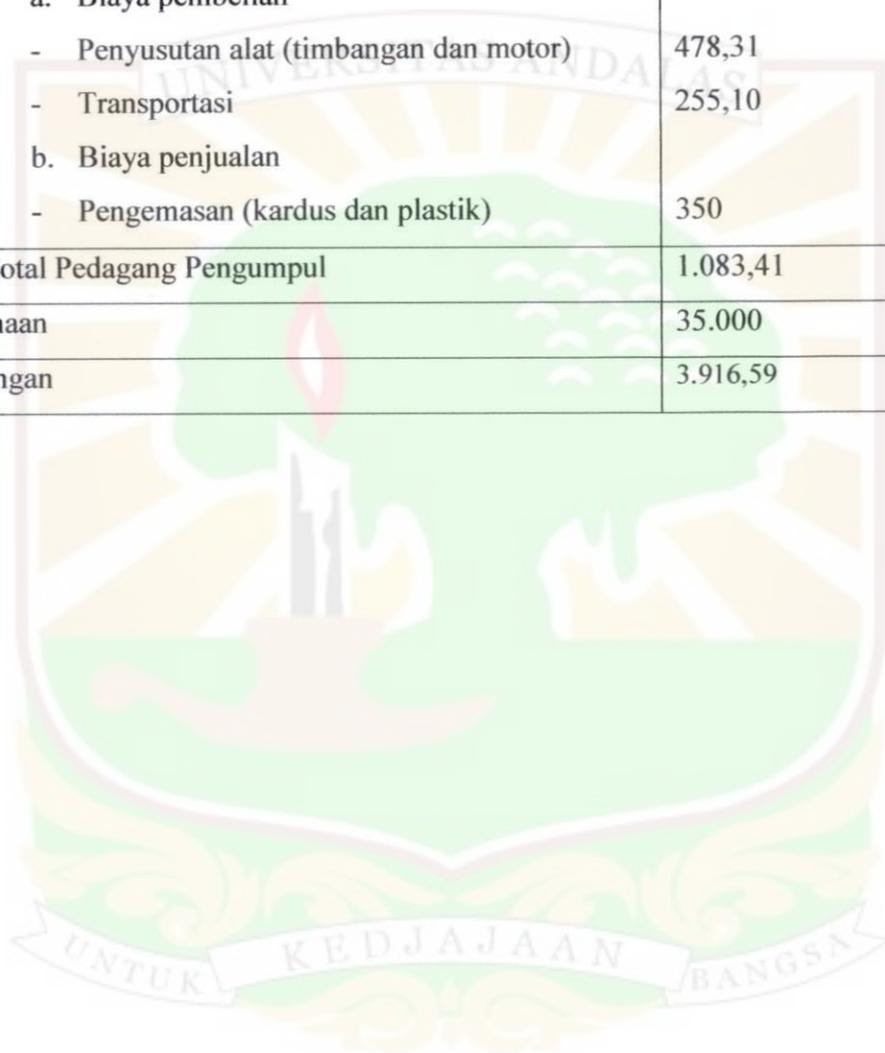
Lampiran 8. Biaya Produksi, Keuntungan, dan Penerimaan Produsen Emping Melinjo di Kota Pariaman 2011

No	Unsur	Saluran A (Rp/Kg)	Saluran B (Rp/Kg)
1	Biaya Produksi :		
	Biaya bahan baku	14.000	14.000
	Biaya Tenaga Kerja	10.000	10.000
	Biaya penyusutan alat	80,87	80,87
	Biaya bahan bakar	892,86	892,86
	Biaya Total Produsen	24.973,73	24.973,73
	Penerimaan	30.000	30.000
	Keuntungan	5.026,27	5.026,27



Lampiran 9. Biaya Tataniaga, Keuntungan, dan Penerimaan Pedagang Pengumpul Emping Melinjo di Kota Pariaman 2011

No	Unsur	Saluran A
1	Biaya Harga Beli	30.000
2	Biaya Tataniaga : a. Biaya pembelian - Penyusutan alat (timbangan dan motor) - Transportasi b. Biaya penjualan - Pengemasan (kardus dan plastik)	 478,31 255,10 350
	Biaya Total Pedagang Pengumpul	1.083,41
	Penerimaan	35.000
	Keuntungan	3.916,59



Lampiran 10. Biaya Tataniaga, Keuntungan, dan Penerimaan Pedagang Pengecer Emping Melinjo di Kota Pariaman 2011

No	Unsur	Saluran A	Saluran B
1	Biaya harga beli	35.000	30.000
2	Biaya Tataniaga :		
	a. Biaya pembelian		
	- Transportasi	2000	
	b. Biaya penjualan		
	- Penyusutan alat (timbangan dan keranjang)	15,48	104,35
	- Pengemasan	100	100
	- Penyusutan 5%		1.500
	Biaya Total Pedagang Pengecer	2.115,48	1.704,35
	Penerimaan	40.000	33.000
	Keuntungan	2.884,52	1.295,65

Lampiran 11. Perhitungan Biaya Tataniaga Pedagang Pengumpul Pada Pola Saluran A

1. Penyusutan Alat

a. Timbangan (besar) :

$$= \frac{(1 \times \text{Rp.}400.000) - (10\% \times \text{Rp.}400.000)}{7 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}360.000}{7 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}51.428,57}{12 \text{ bulan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.}4.285,71}{4 \text{ minggu}} = \frac{\text{Rp.}1.071,43}{56 \text{ kg}} = \text{Rp. } 19,13/\text{kg}$$

b. Motor :

$$= \frac{(1 \times \text{Rp.}12.000.000) - (10\% \times \text{Rp.}12.000.000)}{10 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}10.800.000}{10 \text{ tahun}}$$

$$= \frac{\text{Rp.}1.080.000}{12 \text{ bulan}} = \frac{\text{Rp.}90.000}{4 \text{ minggu}} = \frac{\text{Rp.}22.500}{49 \text{ kg}} = \text{Rp.}459,18/\text{kg}$$

2. Transportasi

a. Biaya bahan bakar motor :

$$= \frac{\text{harga BBM}}{\text{kapasitas emping melinjo}} = \frac{\text{Rp.}12.500 (2,5 \text{ liter/minggu})}{49 \text{ kg/minggu}} = \text{Rp. } 255,10/\text{kg}$$

3. Pengemasan

a. Kardus = $\frac{\text{Rp.}5.000}{20 \text{ kg}} = \text{Rp. } 250/\text{kg}$

b. Kantong plastik besar = $\frac{\text{Rp.}700}{7 \text{ kg}} = \text{Rp. } 100$

Lampiran 12. Perhitungan Biaya Tataniaga Pedagang Pengecer Pada Pola Saluran A

1. Penyusutan Alat

a. Timbangan (kecil) :

$$= \frac{(1 \times \text{Rp.}185.000) - (10\% \times \text{Rp.}185.000)}{4 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}166.500}{4 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}41.625}{12 \text{ bulan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.}3.468,75}{4 \text{ minggu}} = \frac{\text{Rp.}867,19}{56 \text{ kg}} = \text{Rp.}15,48/\text{kg}$$

2. Transportasi

a. Ongkos pengiriman emping melinjo ke Pekanbaru :

Ongkos satu kardus = Rp.40.000, yang memuat 20 kg emping melinjo

$$\text{Jadi, } \frac{\text{Rp.}40.000}{20 \text{ kg}} = \text{Rp.}2.000/\text{kg}$$

3. Pengemasan

a. Kantong plastik = $\frac{\text{Rp.}4.000}{40} = \text{Rp.} 100$

Lampiran 13. Perhitungan Biaya Tataniaga Pedagang Pengecer Pada Pola Saluran B

1. Penyusutan Alat

a. Timbangan (kecil) :

$$= \frac{(1 \times \text{Rp.}185.000) - (10\% \times \text{Rp.}185.000)}{4 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}166.500}{4 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}41.625}{12 \text{ bulan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.}3.468,75}{4 \text{ minggu}} = \frac{\text{Rp.}867,19}{14 \text{ kg}} = \text{Rp.}61,94/\text{kg}$$

b. Keranjang (tempat emping melinjo)

$$= \frac{(2 \times \text{Rp.}15.000) - (10\% \times \text{Rp.}15.000)}{1 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}28.500}{1 \text{ tahun}} = \frac{\text{Rp.}28.500}{12 \text{ bulan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.}2.375}{4 \text{ minggu}} = \frac{\text{Rp.}593,75}{14 \text{ kg}} = \text{Rp.}42,41/\text{kg}$$

2. Pengemasan

a. Kantong plastik = $\frac{\text{Rp.}4.000}{40} = \text{Rp.} 100$

Lampiran 14. Perhitungan Keuntungan yang Seimbang Bagi Masing-Masing Lembaga Tataniaga

Pola saluran A

1. Produsen

$$= \text{Persentase biaya} \times \text{Keuntungan Total}$$

$$= 88,645\% \times 11.827,38$$

$$= 10.484,38$$

2. Pedagang Pengumpul

$$= 3,845\% \times 11.827,38$$

$$= 454,76$$

3. Pedagang Pengecer

$$= 7,51\% \times 11.827,38$$

$$= 888,24$$

Pola saluran B

1. Produsen

$$= 93,61\% \times 6.321,92$$

$$= 5.917,95$$

2. Pedagang Pengecer

$$= 6,39\% \times 6.321,92$$

$$= 403,97$$

Lampiran 15. Perhitungan Untuk Mencapai Efisiensi Tataniaga Emping Melinjo pada Pola Saluran A

Cara perhitungan :

Produsen = (Biaya produksi + Keuntungan yang seimbang)

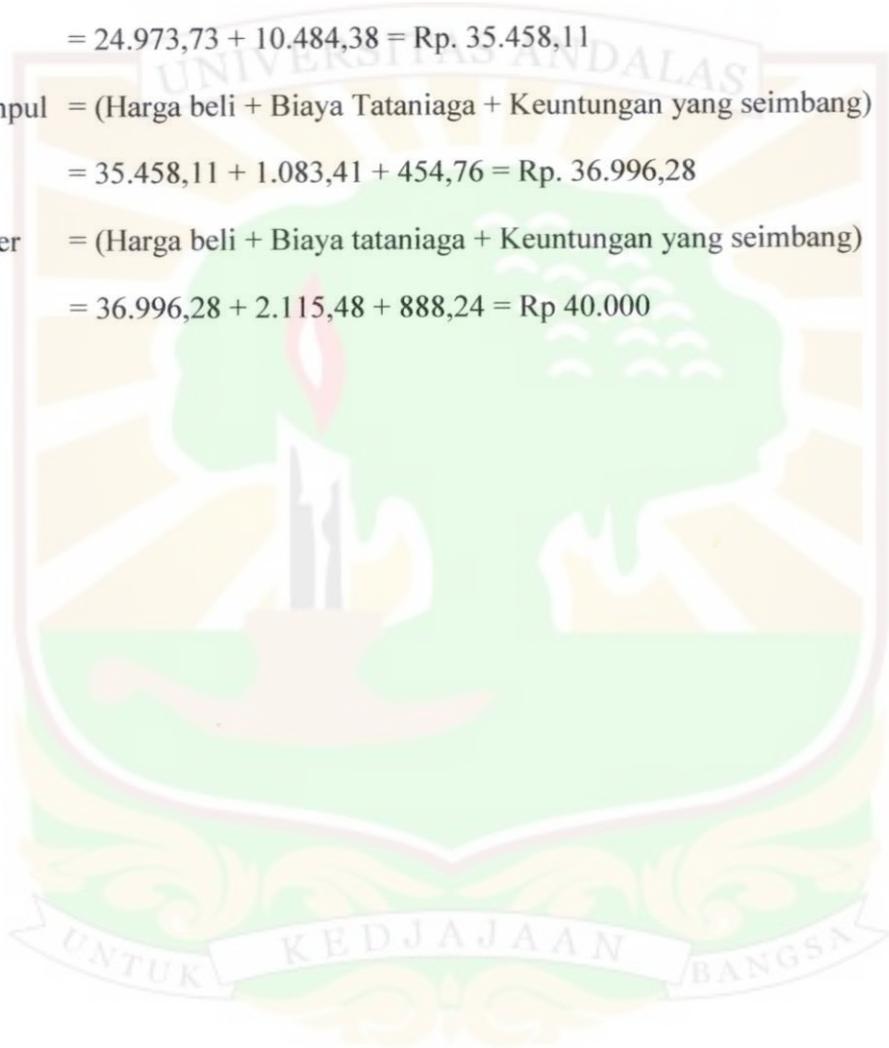
$$= 24.973,73 + 10.484,38 = \text{Rp. } 35.458,11$$

P.Pengumpul = (Harga beli + Biaya Tataniaga + Keuntungan yang seimbang)

$$= 35.458,11 + 1.083,41 + 454,76 = \text{Rp. } 36.996,28$$

P.Pengecer = (Harga beli + Biaya tataniaga + Keuntungan yang seimbang)

$$= 36.996,28 + 2.115,48 + 888,24 = \text{Rp } 40.000$$



Lampiran 16. Perhitungan Untuk Mencapai Efisiensi Tataniaga Emping Melinjo pada Pola Saluran B

Cara perhitungan :

Produsen = (Biaya produksi + Keuntungan yang seimbang)

$$= 24.973,73 + 5.917,95 = \text{Rp. } 30.891,68$$

P.Pengecer = (Harga beli + Biaya tataniaga + Keuntungan yang seimbang)

$$= 30.891,68 + 1.704,35 + 403,97 = \text{Rp. } 33.000$$



**Lampiran 17. Kelompok Masyarakat Binaan BPMD Yang Terdapat Di Kota
Pariaman**

No	Keterangan	Lokasi
1	Bidang sablon	Pariaman Tengah
2	Emping melinjo	Pariaman Tengah
3	Briket (arang)	Pariaman Selatan
4	Kue arai pinang	Pariaman Utara



Lampiran 18. Pengesahan Pembentukan Pokmas

LAMPIRAN III
 NOMOR
 TANGGAL
 TENTANG

: KEPUTUSAN WALIKOTA PARIAMAN
 : 276 / 412 / 2010
 : 20 Agustus 2010
 : PEMBENTUKAN PENGURUS KELOMPOK MASYARAKAT
 (POKMAS) BANTUAN LANGSUNG MASYARAKAT (BLM)
 TEKNOLOGI TEPAT GUNA (TTG) KELURAHAN LOHONG
 KECAMATAN PARIAMAN TENGAH

No	NAMA	JABATAN DALAM TIM
1.	MURSYIDA LAYNA	KETUA
2.	MIRA ASTUTI	SEKRETARIS
3.	GUSFITRA YENI	BENDAHARA
4.	NOVI NURSANTI	ANGGOTA
5.	SAMRINA	ANGGOTA
6.	YULI CHANDRA	ANGGOTA
7.	HAYATI	ANGGOTA
8.	HENGKI	ANGGOTA
9.	AZMA	ANGGOTA
10.	EVITA NURSANTI	ANGGOTA

Ditetapkan di Pariaman
 pada tanggal 20 Agust 2010

WALIKOTA PARIAMAN

MUKHLIS, R