

**ANALISIS TATANIAGA GARAM DI DESA LES, KECAMATAN TEJAKULA,
KABUPATEN BULELENG**

**SALT TRADING SYSTEM ANALYSIS IN LES VILLAGE, TEJAKULA DISTRICT,
BULELENG REGENCY**

Ida Ayu Maharani A.P.^{1*}, I Gusti Ayu Agung Lies Anggreni², Ida Ayu Listia Dewi³

¹*Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana
(Email: maharanaswin2@gmail.com)

² Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana
(Email: liesanggreni@gmail.com)

³ Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana
(Email: listiadewi60@unud.ac.id)

*Penulis korespondensi: maharanaswin2@gmail.com

ABSTRACT

Salt is one of the most potential and strategic commodities developed in Indonesia. Les Village is a traditional salt-producing village in Buleleng Regency. The geographical condition of Les Village, which is close to the beach, is one of the driving factors for the surrounding community to do salt production. The trade system aspect is important to increase salt farmer's income. The length and shortness of the trade system affects the number of trade institutions involved and the amount of expenses for trade system. This study aims to determine the channel of salt trade system, market structure, behavior of the salt market, and the efficiency of salt trade system. The data of this study were analyzed by qualitative and quantitative method. The research respondents was 20 people, consisting of 10 farmers and 10 trading institutions. Determination of farmer respondents was taken using Simple Random Sampling, while the number of respondents in the trade system was determined using Snowball Sampling technique. The result of this study is that there are four channels of trade system involved. Salt market structure refers to the oligopoly market structure. The level 0 trading channel is the shortest and most efficient channel with a trade system margin of Rp. 0/kg and farmer's share of 100%, this is due to the absence of trade institution involved. The biggest profit and cost ratio is on channel 2, which is 1.8.

Keywords: *Salt, Trade Channels, Market Structure, Market Behavior, Trade Efficiency*

ABSTRAK

Garam merupakan komoditi yang sangat potensial dan strategis untuk dikembangkan di Indonesia. Desa Les merupakan desa penghasil garam tradisional di Kabupaten Buleleng. Keadaan geografis Desa Les yang dekat dengan pantai menjadi salah satu faktor pendorong bagi masyarakat sekitar untuk melakukan usaha produksi garam. Aspek tataniaga merupakan hal penting dalam mendukung peningkatan pendapatan petani garam. Panjang pendeknya saluran tataniaga mempengaruhi banyaknya lembaga tataniaga yang terlibat dan besarnya biaya tataniaga yang dikeluarkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga garam,

struktur pasar, perilaku pasar garam, dan efisiensi tataniaga garam. Data penelitian ini dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Responden penelitian berjumlah 20 orang, terdiri dari 10 orang petani dan 10 orang lembaga tataniaga. Penentuan responden petani menggunakan metode Simple Random Sampling sedangkan penentuan jumlah responden lembaga tataniaga menggunakan teknik Snowball Sampling. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat empat saluran tataniaga yang terlibat. Struktur pasar garam mengacu pada struktur pasar oligopoli. Saluran tataniaga tingkat 0 merupakan saluran terpendek dan paling efisien dengan margin tataniaga sebesar Rp. 0/kg dan farmer's share sebesar 100% hal ini disebabkan karna tidak adanya lembaga tataniaga yang terlibat. Rasio keuntungan dan biaya terbesar ada pada saluran 2 yaitu sebesar 1,8.

Kata kunci: Garam, Saluran Tataniaga, Struktur Pasar, Perilaku Pasar, Efisiensi Tataniaga

PENDAHULUAN

Menurut Kementerian Kelautan dan Perikanan (2017), Indonesia sebagai Negara kepulauan terbesar di dunia. Indonesia memiliki 17.499 pulau dari Sabang hingga Merauke. Luas total wilayah Indonesia sebesar 7.810.000 km² yang terdiri dari 2.010.000 km² daratan, 3.250.000 juta km² lautan, dan 2.550.000 km² Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE). Keadaan perairan Indonesia memiliki sumber daya alam yang melimpah dan menyimpan banyak potensi yang diharapkan mampu menjadi salah satu sektor pembangunan nasional. Potensi perairan laut yang dapat dimanfaatkan masyarakat Indonesia salah satunya adalah garam.

Garam adalah komoditi yang sangat potensial dan strategis untuk dikembangkan di Indonesia karena dapat meningkatkan kesejahteraan petani dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Tubuh manusia membutuhkan asupan garam yang cukup dan keberadaanya tidak dapat disubsitusikan. Garam diperlukan oleh tubuh manusia sebagai mineral yang harus tercukupi dengan seimbang (Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan, 2016).

Garam konsumsi nasional hanya dapat diserap sebagian sedangkan sebagian kebutuhannya masih dipenuhi garam impor. Kegiatan impor garam ini sangat memberatkan petani lokal karena mengakibatkan harga garam petani menjadi lebih murah. Berdasarkan pemetaan yang dilakukan oleh Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan (2016), daerah produsen garam di Indonesia diklasifikasikan menjadi daerah sentra dan daerah penyangga. Provinsi Bali merupakan daerah penyangga garam yang juga mempunyai kontribusi yang penting sebagai penyedia garam konsumsi.

Kabupaten Buleleng merupakan salah satu kabupaten yang memproduksi garam terbesar di Bali. Sebagian daerahnya berupa pesisir dengan panjang pantai mencapai 157,05 km dengan aneka ragam kekayaan lautnya (Badan Penelitian, Pengembangan, 2021). Sebagian penduduk di Kabupaten Buleleng yang tinggal di dekat daerah pesisir menjadikan usahatani garam sebagai salah satu mata pencaharian utama.

Desa Les merupakan salah satu desa penghasil garam tradisional di Kabupaten Buleleng. Produksi garam sudah dilakukan secara turun-temurun sehingga banyak masyarakatnya menggantungkan hidupnya menjadi petani garam. Keadaan geografis Desa Les yang berdekatan dengan pantai menjadi salah satu faktor pendorong bagi masyarakat Desa Les memanfaatkan air laut untuk diolah menjadi garam. Petani garam di Desa Les memiliki ciri khas tersendiri dalam memproduksi garam. Produksi garam di Desa Les mempergunakan unsur tanah. Garam yang dihasilkan petani di Desa Les putih, halus, dan bersih. Petani garam di Desa Les dalam

proses produksi garam sangat tergantung pada iklim dan cuaca karena pembuatan garam sangat bergantung pada sinar matahari dan angin.

Besarnya potensi produksi garam yang dimiliki Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng tidak langsung membuat petani sejahtera. Produksi garam yang tidak menentu yang dipengaruhi oleh cuaca dan harga garam yang berfluktuasi mengakibatkan petani kurang sejahtera. Menurut Nahraeni *et al* (2019), kurangnya informasi pasar juga membuat posisi tawar petani sangat rendah sehingga petani hanya berperan sebagai penerima harga (*price taker*).

Salah satu komponen pendapatan petani produsen garam sangat tergantung pada harga jual garam. Sering terjadi harga di tingkat petani produsen rendah, namun pada di tingkat konsumen melambung tinggi. Fenomena ini yang menyebabkan ketidakadilan harga di tingkat petani produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir. Penggunaan saluran tataniaga yang tidak efisien karena banyak biaya yang tercecer pada lembaga tataniaga yang terlibat akan berdampak merugikan petani produsen.

Panjang pendeknya sebuah rantai tataniaga akan mempengaruhi waktu dan besarnya biaya tataniaga. Besarnya biaya tataniaga mengakibatkan semakin besarnya perbedaan harga antara petani produsen dengan konsumen. Apabila margin tataniaga semakin besar maka akan menyebabkan harga yang diterima petani menjadi semakin kecil, hal ini menunjukkan bahwa sistem tataniaga tidak efisien.

Menganalisis sistem tataniaga menjadi sangat penting diteliti untuk memberikan gambaran mengenai tataniaga dalam sektor pergaraman. Penelitian ini akan memberikan rujukan pada petani agar dapat menyalurkan produknya dengan efisien dan dapat bersaing di pasaran dan sebagai masukan kepada pemerintah dalam pengambilan kebijakan terkait penggarapan sehingga dapat menyejahterakan petani garam.

METODE PENELITIAN

1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng dengan waktu penelitian selama tiga bulan dimulai dari bulan September 2020 sampai dengan November 2020. Pemilihan lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan: 1) Desa Les merupakan daerah penghasil garam yang sudah dilakukan secara turun-temurun dan masih tetap bertahan hingga sekarang. Garam yang dihasilkan berupa garam halus yang diperuntukan untuk konsumsi masyarakat, 2) Desa Les berada di wilayah timur Kabupaten Buleleng yang memiliki garis pantai sepanjang 27,23 km sehingga berpotensi menghasilkan garam, 3) Proses pembuatan garam di Desa Les unik dan sudah tersentuh modernisasi dengan penggunaan pompa dan penggunaan plastik geomembran pada meja penjemuran garam.

2. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam penelitian ini antara lain observasi, wawancara, dan studi pustaka. Teknik sampling yang digunakan untuk pengambilan sampel petani dalam penelitian ini menggunakan *simple random sampling* dengan jumlah 10 orang. Penentuan jumlah responden lembaga tataniaga diambil dengan teknik *snowball sampling* karena jumlah sampel tidak diketahui secara pasti..

3. Teknik Analisis

A. Analisis saluran tataniaga

Rumusan masalah satu yaitu menganalisis saluran tataniaga. Saluran tataniaga merupakan

alur atau pola yang memuat petani dan lembaga tataniaga yang terlibat serta konsumen akhir. Analisis saluran tataniaga dilakukan dengan cara mengamati dan mengikuti alur saluran tataniaga garam mulai dari petani produsen hingga ke konsumen akhir, mengidentifikasi lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat beserta fungsi-fungsinya dalam tataniaga garam.

B. Analisis struktur pasar dan perilaku pasar

1. Analisis struktur pasar dilakukan untuk mengidentifikasi bentuk struktur pasar yang terdapat dari kondisi tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng. Struktur pasar dapat diketahui melalui rumus *market share* dan CR4.

a. Pangsa pasar (*market share*)

Menurut Anindita and Baladina (2017), secara matematik pangsa pasar (*market share*) dapat dirumuskan dengan persamaan sebagai berikut:

$$Market\ share = CR \times 100\% \dots\dots\dots(1)$$

$$Market\ share = \frac{VP}{TP} \times 100\% \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan :

- Market share* = Pangsa pasar
- CR = *Concentration Ratio*
- VP = Volume penjualan (Kg)
- TP = Total penjualan (Kg)

b. CR4 (*Concentration Ratio for The Biggest Four*) adalah penjumlahan pangsa pasar empat perusahaan terbesar dari suatu wilayah pasar. Perhitungan nilai CR4 digunakan formula sebagai berikut (Anindita and Baladina, 2017).

$$CR4 = S_1 + S_2 + S_3 + S_4 \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :

- CR4 = *Concentration Ratio for The Biggest Four* (%)
- S = *Market Share* (%)

Adapun kriteria untuk menentukan struktur pasar yaitu (Anindita dan Baladina, 2017):

- a. CR4 < 40% : struktur pasar yang sangat bersaing dan mendekati model persaingan sempurna atau persaingan monopolistik.
- b. 40% < CR4 < 80% : struktur pasar bersifat oligopoli.
- c. CR4 > 80% : struktur pasar sangat terkonsentrasi dan cenderung ke arah monopoli.

2. Perilaku pasar (*market conduct*) merupakan pola tingkah laku atau cara perusahaan atau lembaga tataniaga menyesuaikan terhadap situasi di pasar. Perusahaan tersebut aktif terlibat menjadi pembeli atau penjual di dalam pasar. Perilaku pasar digunakan sebuah perusahaan untuk mengambil keputusan (Anindita dan Baladina, 2017).

Analisis perilaku pasar dianalisis dengan pendekatan kualitatif secara deskriptif. Analisis perilaku pasar dilakukan dengan mengamati sistem penentuan, pembayaran harga serta kerjasama di antara lembaga tataniaga yang terlibat dalam sistem tataniaga garam (Jamil dan Netti, 2015).

C. Analisis efisiensi tataniaga

Analisis efisiensi tataniaga secara operasional dapat ditentukan dengan menghitung margin tataniaga, *farmer's share*, dan rasio keuntungan dan biaya.

1. Analisis margin tataniaga

Analisis margin tataniaga dihitung dengan melakukan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap lembaga tataniaga sehingga diketahui besar biaya tataniaga dan keuntungan tataniaga tiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam sistem tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng. Margin tataniaga secara matematik dapat

dirumuskan sebagai berikut (Asmarantaka, 2014)

$$MT = Pr - Pf$$

Keterangan:

MT = Margin Total

Pr = Harga di tingkat retail (tingkat konsumen akhir)

Pf = Harga di tingkat petani produsen

2. Analisis *farmer's share*

Farmer's share dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, ukuran produk, ketahanan produk, kuantitas produk, dan biaya transportasi. Nilai *farmer's share* ditentukan oleh besarnya rasio harga yang diterima produsen (Pf) dan harga yang dibayarkan oleh konsumen (Pr). Secara matematik dapat dirumuskan sebagai berikut (Asmarantaka, 2014)

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

Fs : *Farmer's share* (%)

Pf : Harga di tingkat petani (Rp/kg)

Pr : Harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

Semakin rendah persentase margin tataniaga maka nilai *farmer's share* menjadi semakin tinggi. Apabila *farmer's share* (Fs) < 50% maka tataniaga dikatakan belum efisien dan jika *farmer's share* (Fs) > 50% maka tataniaga dikatakan efisien (Asmarantaka 2014).

3. Analisis rasio keuntungan dan biaya

Rasio keuntungan dan biaya tataniaga merupakan besarnya imbalan yang diterima lembaga pemasaran atas biaya pemasaran yang dikeluarkan. Rasio keuntungan dan biaya pemasaran setiap lembaga tataniaga dirumuskan sebagai berikut (Nasruddin, 2015)

$$\text{Rasio Keuntungan dan Biaya} = \frac{\pi}{c}$$

Keterangan:

π : keuntungan lembaga tataniaga

c : biaya tataniaga

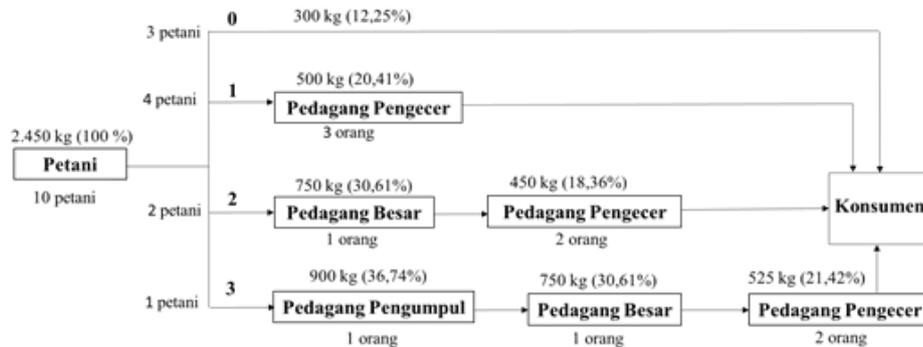
Besarnya biaya tataniaga pada salah satu lembaga tataniaga akan menyebabkan melebarnya perbedaan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Saluran tataniaga yang efisien secara umum memiliki margin dan juga biaya tataniaga yang rendah, sebaliknya juga akan meningkatkan nilai-nilai yang akan diperoleh petani.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Saluran Tataniaga Garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng

A. Saluran tataniaga

Saluran tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng menggambarkan pola atau alur dari tataniaga garam untuk melihat lembaga tataniaga yang terlibat, persentase dan rata-rata hasil garam yang terserap, dan jumlah saluran yang terdapat pada tataniaga garam. Skema saluran tataniaga garam dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 1 Saluran Tataniaga Garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng

Berdasarkan Gambar 1., petani sebagai titik awal dalam saluran tataniaga merupakan sistem tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng yang dilakukan oleh petani produsen dan lembaga tataniaga pada setiap musim produksi (September–November 2020). Total rata-rata volume penjualan petani adalah sebanyak 2.450 kg dari 10 petani responden. Sebanyak 300 kg (12,25%) hasil garam dari petani dijual langsung kepada konsumen. Pada saluran tataniaga tingkat 1, pedagang pengecer menyerap sebanyak 500 kg (20,41%). Pada saluran tataniaga tingkat 2, pedagang besar menyerap 750 kg (30,61%), kemudian pedagang pengecer membeli garam di pedagang besar sebanyak 450 kg (18,36%). Pada saluran tingkat 3, pedagang pengumpul menyerap garam sebanyak 900 kg (36,74%), kemudian pedagang besar membeli garam dari pedagang pengumpul sebanyak 750 kg (30,61%), dan pedagang pengecer membeli garam sebanyak 525 kg (21,42%) dari pedagang besar.

Saluran tataniaga 3 merupakan saluran yang paling banyak menyerap garam pada satu musim produksi. Petani dan pedagang pengumpul pada saluran 3 memiliki keterikatan atau komitmen berdasarkan kepercayaan dan atas dasar kerjasama finansial. Pedagang pengumpul meminjamkan modal untuk petani dalam menjalankan usahataniannya. Petani kemudian menjual garamnya dengan harga yang lebih murah. Petani yang menjual garamnya secara langsung kepada pedagang pengumpul memiliki keuntungan lain selain ketersediaan modal yaitu petani tidak perlu mencari pembeli, sedangkan saluran tataniaga 0 merupakan saluran yang paling sedikit menyerap garam karena produktivitasnya lebih rendah dan petani memiliki peran ganda, yaitu petani produsen sekaligus pedagang. Saluran ini menyalurkan produk garam dari petani langsung ke konsumen akhir dengan cara menjualnya langsung secara eceran di lapak-lapak kecil di pinggir jalan atau langsung ke lahan penggarapan.

B. Lembaga dan fungsi – fungsi tataniaga garam

Tabel 1 Fungsi – fungsi Saluran Tataniaga Garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng Tahun 2020

Elemen tataniaga	Fungsi – fungsi Tataniaga							
	Pertukaran		Fisik			Fasilitas		
	Beli	Jual	Kemas an	Penyimpan an	Transporta si	Sorta si	Penanggung an Resiko	Inform asi Pasar
Petani	-	√	√	√	√	√	√	-
Pedagang Pengumpul	√	√	√	√	√	√	√	√
Pedagang Besar	√	√	√	√	√	√	√	√
Pedagang Pengecer	√	√	√	√	√	√	√	√

Sumber : diolah dari data primer (2021)

Berdasarkan Tabel 1. Adapun fungsi-fungsi dari setiap elemen tataniaga garam. Terdapat tiga fungsi dalam tataniaga yang dilakukan petani yaitu: 1) fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani yaitu penjualan. Petani biasa menjual garamnya kepada pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, maupun langsung kepada konsumen. 2) Fungsi fisik pada petani dalam analisis tataniaga garam yaitu transportasi, pengemasan, dan penyimpanan. Transportasi yang dilakukan petani yaitu membawa hasil garam untuk dijual kepasar dengan ojek. Petani biasa menyimpan garamnya dalam gudang yang dibangun di sekitar areal lahan penggarapan. Pengemasan yang dilakukan petani hanya menggunakan karung untuk dibawa ke pasar lalu dibungkus dengan kresek saat dijual kepada konsumen. 3) Fungsi penunjang atau fasilitas yang dilakukan oleh petani yaitu sortasi. Biasanya petani memilah dan membersihkan garam dari kerikil atau kotoran-kotoran lain yang menempel pada garam untuk tetap menjaga kualitas garam.

Ada tiga fungsi dalam tataniaga yang dilakukan pedagang pengumpul yaitu: 1) Fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang pengumpul yaitu penjualan dan pembelian. Pedagang pengumpul membeli garam langsung kepada petani lalu menjualnya kepada pedagang besar dan pedagang pengecer. 2) Fungsi fisik dalam tataniaga sudah dilakukan oleh pedagang pengumpul. Aktivitas fungsi fisik yang sudah dilakukan yaitu pengemasan, penyimpanan, dan pengangkutan. Pedagang pengumpul melakukan pengemasan kembali sehingga kualitas garam terjaga dengan baik. Penyimpanan dilakukan oleh pedagang pengumpul dalam gudang agar kondisi garam tetap terjaga. Pengangkutan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu mengangkut langsung garam yang dibeli oleh petani menggunakan mobil pick up. 3) Fungsi penunjang atau fasilitas yang dilakukan pedagang pengumpul yaitu sortasi, penanggungn risiko, dan informasi pasar. Sortasi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu memilah garam yang masih dalam kondisi baik. Penanggungn risiko yaitu penyusutan garam, penyusutan tersebut disebabkan oleh sifat garam yang higroskopis sehingga besar kemungkinan berkurangnya volume garam yang dapat dijual kembali. Informasi pasar juga didapatkan dari sesama lembaga tataniaga.

Ada tiga fungsi dalam tataniaga yang dilakukan pedagang besar yaitu: 1) fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang besar yaitu penjualan dan pembelian. Pedagang besar biasa membeli garam pada petani maupun pedagang pengumpul lalu menjualnya kepada pedagang pengecer. 2) fungsi fisik dalam tataniaga sudah dilakukan oleh pedagang besar. Aktivitas fungsi fisik yang sudah dilakukan yaitu pengemasan, penyimpanan, dan pengangkutan. Pedagang besar melakukan pengemasan kembali sehingga kualitas garam terjaga dengan baik. Penyimpanan

dilakukan oleh pedagang besar dalam gudang agar kondisi garam tetap terjaga. Pengangkutan yang dilakukan oleh pedagang besar yaitu mengangkut langsung garam yang dibeli dari petani maupun pedagang besar menggunakan motor. 3) Fungsi penunjang atau fasilitas yang dilakukan pedagang besar yaitu sortasi, penanggungan risiko, dan informasi pasar. Pedagang besar melakukan sortasi dengan cara memilah garam yang masih dalam kondisi baik, penanggungan risiko yaitu penyusutan garam, dan informasi pasar juga didapat dari sesama lembaga tataniaga.

Terdapat tiga fungsi dalam tataniaga yang dilakukan pedagang pengecer yaitu: 1) fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang pengecer yaitu penjualan dan pembelian. Pedagang pengecer biasa membeli garam pada petani maupun pedagang besar lalu menjualnya kepada konsumen akhir. 2) Fungsi fisik yang dilakukan pedagang pengecer yaitu pengemasan, pengangkutan, dan penyimpanan. Pedagang pengecer ada yang datang langsung ke lahan untuk membeli garam pada petani, adapula petani yang langsung membawa garam ke pasar lewat ojek. 3) Fungsi penunjang yang dilakukan pedagang pengecer yaitu sortasi pada garam jika ada kotoran yang masih menempel dalam garam yang dibeli dari petani dan pedagang besar. Garam bersifat higroskopis, dapat mencair jika terpapar air maupun udara sehingga pedagang pengecer harus menanggung resikonya.

2 Struktur Pasar dan Perilaku Pasar di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng

A. Struktur Pasar

1) *Market share*

Perhitungan *market share* dihitung dengan menghitung pembagian volume penjualan masing-masing pedagang pengecer garam dengan volume total seluruh pedagang pengecer garam yang ada di Kecamatan Tejakula. Pedagang pengecer merupakan lembaga tataniaga yang Semakin tinggi nilai pangsa pasar pedagang pengecer maka kekuatan pasarnya akan semakin besar.

Tabel 2 *Market Share* dan CR (*concentration ratio*) Garam di Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng Tahun 2020

Pedagang Pengecer	Volume Penjualan (kg)	Tingkat Kecamatan	
		CR (<i>concentration ratio</i>)	<i>Market Share</i> (%)
1	150	0,06	6
2	150	0,06	6
3	300	0,12	12
4	450	0,18	18
5	450	0,18	18
6	600	0,22	22
7	450	0,18	18
Total	2.550	1	100
Rata-rata	364	0,14	14,3

Sumber : diolah dengan data primer, 2021

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan data volume penjualan, CR dan market share tingkat kecamatan memiliki rata-rata volume penjualan adalah 364 kg, dengan rata-rata CR (*concentration ratio*) sebesar 0,14 dan rata-rata *market share* sebesar 14,3 %. Nilai *market share* dan CR antar pedagang pengecer cenderung hampir sama. Hal ini menunjukkan bahwa kapasitas

atau kemampuan dalam menyerap dan menjual garam tidak jauh berbeda antar pedagang pengecer.

2) CR4 (*Concentration Ratio for The Biggest Four*)

CR4 (*Concentration Ratio for The Biggest Four*) merupakan proporsi pangsa pasar empat terbesar untuk mencari seberapa kekuatan perusahaan dalam pasar. CR4 (*Concentration Ratio for The Biggest Four*) pedagang pengecer garam tingkat Kecamatan Tejakula

$$CR4 = S1 + S2 + S3 + S4$$

$$CR4 = 18 \% + 18 \% + 18 \% + 22 \%$$

$$CR4 = 76 \%$$

Nilai CR4 petani pada tingkat kecamatan sebesar 76 %. Jika $40\% < CR4 > 80\%$ ini mengindikasikan bahwa struktur pasar pedagang pengecer pada tingkat Kecamatan Tejakula mendekati model persaingan Oligopoli. Ciri-ciri persaingan Oligopoli yang terjadi pada struktur pasar di Kecamatan Tejakula adalah 1) produk garam bersifat homogen, tidak ada keunikan atau perbedaan mutu yang terlalu jauh, 2) jumlah produsen lebih dari satu, dan 3) harga barang di pasar relatif sama.

B. Perilaku Pasar

1) Sistem Penentuan Harga

Sistem penentuan harga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng dilakukan dengan proses tawar menawar. Penentuan harga tersebut dipengaruhi oleh musim. Pada usahatani garam, musim dapat mempengaruhi produk garam yang dapat diproduksi oleh petani. Jika musim hujan tiba, produksi garam dihentikan karena garam tidak dapat dijemur, pada musim ini ketersediaan garam akan terbatas sehingga harga garam menjadi lebih mahal. Sebaliknya, harga garam akan menjadi lebih murah saat musim kemarau dimana ketersediaan garam melimpah. Keputusan akhir dalam penentuan harga dilakukan oleh lembaga tataniaga yang memiliki posisi tawar lebih tinggi. Harga garam di tingkat petani umumnya ditawarkan oleh lembaga tataniaga yang terlibat, oleh karena itu posisi tawar petani menjadi rendah.

2) Sistem pembayaran

Sistem pembayaran yang terjadi dalam tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng adalah dengan sistem tunai. Pembayaran sistem tunai dilakukan di setiap lembaga tataniaga yang terlibat karena secara umum pembelian garam dilakukan dalam kuantitas yang kecil sehingga tidak membutuhkan biaya yang terlalu besar.

3) Kerjasama lembaga-lembaga tataniaga

Kerjasama dilakukan dengan maksud dan tujuan yang diharapkan akan mendatangkan keuntungan bagi masing – masing lembaga tataniaga yang melakukannya. Kerjasama yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga sebagian besar didasarkan pada hubungan kerja yang telah lama terjalin dengan unsur kepercayaan tanpa adanya keterikatan kontrak. Kerjasama lembaga-lembaga tataniaga sudah lama terjalin hubungan bisnis antar lembaga tataniaga, sehingga akses dalam masuk pasar sangat mudah.

3. Efisiensi Tataniaga Garam di Desa Les Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng

A. Margin tataniaga

Margin tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng merupakan selisih harga jual yang diterima petani dengan harga jual yang dibayarkan konsumen akhir. Semakin panjang tataniaga menyebabkan semakin banyak lembaga yang terlibat sehingga margin tataniaga semakin besar. Nilai margin tataniaga pada masing-masing saluran tataniaga dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3 Margin Tataniaga Garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng Tahun 2020

Saluran Tataniaga	Harga di Tingkat Petani (Rp/kg)	Harga di Tingkat Konsumen (Rp/kg)	Margin Tataniaga (Rp/kg)
0	10.000	10.000	0
1	5.000	8.000	3.000
2	5.000	12.000	7.000
3	4.000	14.000	10.000

Sumber: Diolah dari data primer (2021)

Berdasarkan Tabel 3, margin tataniaga yang paling besar terdapat pada saluran tataniaga 3 dengan margin sebesar Rp. 10.000/kg. Kemudian margin tataniaga terkecil terdapat pada saluran 0. Saluran tataniaga 0 merupakan saluran yang efisien karena tidak adanya keterlibatan lembaga tataniaga di dalamnya. Petani menjual garam hasil produksinya langsung kepada konsumen sehingga tidak ada biaya yang tercecer pada saluran tataniaga. Saluran tataniaga dari petani langsung ke konsumen merupakan saluran terpendek sehingga menjadi saluran tataniaga yang paling efisien, hal ini sejalan dengan penelitian oleh Riyanti *et al* (2019).

B. *Farmer's share*

Farmer's share dihitung untuk melihat bagaimana persentase harga jual di tingkat petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. *Farmer's share* dihitung dengan cara membagi harga di tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen akhir kemudian dikali dengan 100%. Indikator efisiensi tataniaga garam dapat diukur dari nilai *farmer's share*. Apabila *farmer's share* (Fs) < 50% maka tataniaga tidak efisien dan apabila *farmer's share* (Fs) > 50% maka tataniaga dapat dikatakan efisien. Nilai *farmer's share* pada masing-masing saluran tataniaga dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4 *Farmer's Share* Tataniaga Garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng Tahun 2020

Saluran Tataniaga	Harga di Tingkat Petani (Rp/kg)	Harga di Tingkat Konsumen (Rp/kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
0	10.000	10.000	100,00
1	5.000	8.000	62,50
2	5.000	12.000	41,67
3	4.000	14.000	28,57

Sumber: Diolah dari data primer (2021)

Berdasarkan Tabel 4 menjelaskan masing-masing *farmer's share* tataniaga pada setiap saluran tataniaga yang berbeda-beda. Perbedaan *farmer's share* pada setiap saluran dikarenakan adanya perbedaan jumlah lembaga tataniaga dan biaya yang dikeluarkan dalam menyalurkan garam. Saluran tataniaga dapat dikatakan efisien apabila nilai *farmer's share* adalah >50%. Saluran tataniaga yang efisien terdapat pada saluran tataniaga tingkat 0 dan 1 dengan nilai *farmer's share* sebesar 100% dan 62,50%. Nilai *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran 0 dengan *farmer's share* yaitu sebesar 100%. *Farmer's share* terendah terdapat pada saluran 3 yaitu 28,57%. Semakin besar *farmer's share*, maka saluran tataniaga semakin pendek dan harga yang diterima petani besar. Saluran tataniaga garam yang paling efisien terdapat pada saluran 0

dikarenakan tidak ada lembaga tataniaga yang terlibat. Petani langsung menjual garamnya kepada konsumen akhir.

C. Rasio keuntungan dan biaya

Rasio keuntungan dan biaya mengindikasikan besar biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang di dapatkan, jika keuntungan yang didapat lebih besar dari biaya yang dikeluarkan kecil maka R/C rasio akan bernilai besar. Data Distribusi nilai R/C rasio lembaga tataniaga pada masing – masing saluran tataniaga garam dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5 Distribusi Nilai R/C Rasio Saluran Tataniaga Garam Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng Tahun 2020

Lembaga Tataniaga Garam	Saluran Tataniaga			
	0	1	2	3
Total Keuntungan (Rp/kg)	4.759	2.270	2.550	2.133
Total Biaya (Rp/kg)	5.241	1.730	1.450	1.367
R/C rasio	0,9	1,3	1,8	1,6

Sumber: Diolah dari data primer (2021)

Berdasarkan Tabel 5 menunjukkan bahwa distribusi nilai R/C rasio saluran tataniaga garam terbesar terdapat pada saluran 2 sebesar 1,8. Total keuntungan rata-rata saluran tataniaga 2 adalah Rp. 2.550/kg, dengan rata-rata total biaya Rp. 1.450/kg. Setiap Rp. 1.000 yang dikeluarkan akan mendatangkan keuntungan sebesar Rp. 1.800. Besarnya keuntungan yang di dapat pada saluran tataniaga tingkat 2 dikarenakan oleh rendahnya biaya yang dikeluarkan pada petani dan lembaga tataniaga. Nilai R/C rasio terkecil terdapat pada saluran tataniaga 0 yaitu sebesar 0,9. Nilai R/C rasio tersebut menunjukkan bahwa setiap biaya yang dikeluarkan oleh petani atau lembaga tataniaga tidak menghasilkan penerimaan yang lebih besar. Petani pada saluran 0 memiliki peran ganda sebagai produsen dan pedagang sehingga waktu, biaya pemasaran, dan tenaga menjadi semakin besar namun tidak menghasilkan penerimaan lebih meskipun harga yang didapatkan lebih tinggi daripada saluran yang lain.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Terdapat empat saluran tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng.
2. Struktur pasar dalam tataniaga garam di Desa Les, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng pada pedagang pengecer di tingkat kecamatan mengarah pada struktur pasar oligopoli. Perilaku pasar dilihat dari tiga aspek yaitu 1) penentuan harga dilakukan oleh pembeli, 2) sistem pembayaran dilakukan secara tunai, dan 3) kerjasama antar lembaga pada setiap lembaga terlaksana tidak secara kontrak tapi berdasarkan kepercayaan.
3. Efisiensi tataniaga bila ditinjau dari margin masing-masing saluran tataniaga menghasilkan saluran yang paling efisien adalah saluran 0 dengan *farmer's share* sebesar 100% dengan margin sebesar Rp. 0/kg. Distribusi nilai R/C rasio saluran tataniaga garam terbesar terdapat pada saluran 2 sebesar 1,8.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan pada tataniaga garam, maka diberikan saran sebagai berikut.

1. Pemerintah diharapkan dapat membuat koperasi garam yang mampu menyerap garam petani dan menghasilkan produk turunan yang bernilai lebih tinggi. Koperasi juga diharapkan menjadi sebuah learning center yang berbasis sains dan wirausaha bagi petani untuk mengembangkan keterampilan tentang garam. Pemerintah diharapkan untuk membangun sistem informasi yang memuat profil usahatani garam, pemetaan lahan, rekam data produksi, rekam data iklim dan meteorologi, serta informasi harga yang realtime untuk arsip dan informasi bagi petani.
2. Petani diharapkan dapat meningkatkan daya serap produksinya dengan cara membuat produk garam artisan dengan kemasan yang lebih menarik, lebih tahan paparan, dan lebih praktis. Petani juga diharapkan meningkatkan teknik penyimpanan garam dengan membuat gudang penyimpanan yang lebih kedap udara dan air. Penjualan garam juga dapat dilakukan melalui marketplace online untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.
3. Peneliti diharapkan dapat melakukan penelitian lanjut untuk mengetahui kandungan nutrisi pada garam Les. Kandungan nutrisi garam Les dapat dijadikan data acuan untuk mengembangkan produk turunan yang memiliki nilai tambah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, R. and Baladina, N. (2017) *Pemasaran Produk Pertanian*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Asmarantaka, R. W. (2014) *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor: PT Penerbit IPB Press.
- Badan Penelitian, Pengembangan, dan I. D. K. B. (2021) *Hasil Potensi Kawasan Pesisir dan Laut di Buleleng*. Available at: https://balitbang.bulelengkab.go.id/informasi/detail/berita_instansi/89-hasil-potensi-kawasan-pesisir-dan-laut-di-buleleng.
- Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan (2016) *Info Komoditi Garam*. Edited by Z. dan E. M. Salim. Jakarta: Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan. Available at: http://bppp.kemendag.go.id/media_content/2017/08/Isi_BRIK_Garam.pdf.
- Jamil, A. S. and Netti, T. (2015) ‘Pemasaran Garam Rakyat (Studi Kasus Desa Lembung, Kecamatan Galis, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur) (Marketing of Local Salt (a Case Study in Lembung Village, Galis Sub District, Pamekasan District, East Java))’, *Forum Agribisnis*, 5(2), pp. 121–138. doi: 10.29244/fagb.5.2.121-138.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan (2017) *Maritim Indonesia Kemewahan yang Luar Biasa*. Available at: <http://www2.kkp.go.id/artikel/2233-maritim-indonesia-kemewahan-yang-luar-biasa> (Accessed: 3 February 2019).
- Nahraeni, W. et al. (2019) ‘Struktur Pasar Sayuran Kemangi Di Pasar Tradisional’, *Jurnal Agribisains*, 4(2), pp. 21–29. doi: 10.30997/jagi.v4i2.1564.
- Nasruddin, W. dan M. A. (2015) *Tataniaga Pertanian*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.
- Riyanti, Dewa Ayu Segi Neli; Satriawan, I Ketut; Sadyasmara, C. A. B. (2019) ‘Analisis

Pemasaran Garam Kusamba di Kecamatan Dawan, Kabupaten Klungkung', 7(2), pp. 169–180.