

**ANALISIS SCP (*STRUCTURE, CONDUCT, PERFORMANCE*) KOMODITI SAGU
DIKECAMATAN TEBING TINGGI TIMUR KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI
(STUDI KASUS DI DESA SUNGAI TOHOR)**

**THE ANALYSIS OF SCP (*STRUCTURE, CONDUCT, PERFORMANCE*) MARKETING
COMMODITY OF SAGO IN TEBING TINGGI TIMUR DISTRICT
KEPULAUAN MERANTI REGENCY
(CASE STUDY IN SUNGAI TOHOR VILLAGE)**

Elfis Merdani¹, Ermi Tety², Deby Kurnia²

¹)Mahasiswa Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Riau

²) Dosen Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Email korespondensi: elfis.tohor@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis struktur, perilaku dan penampilan komoditi sagu di Desa Sungai tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur. Penelitian yang dilakukan menggunakan metode *survei*. Responden terdiri dari petani dan seluruh lembaga pemasaran yang terlibat dalam tata niaga komoditi sagu. Penentuan sampel petani menggunakan metode *simple random sampling*, sedangkan untuk pedagang menggunakan metode sensus. Analisis data dilakukan secara deskriptif dan kuantitatif. Struktur pasar diidentifikasi melalui jumlah pelaku pasar, hambatan keluar masuk pasar, konsentrasi rasio, *market share* dan indeks herfindahl. Perilaku pasar dilihat melalui praktek pembentukan harga, korelasi harga dan transmisi harga. Penampilan pasar diamati dari margin pemasaran. Struktur pasar termasuk oligopsoni, yang dilihat dari jumlah penjual lebih banyak daripada pembeli, dan adanya hambatan keluar masuk pasar. Nilai *market share* ditingkat pedagang pengumpul berkisar antara 0,09-0,12, Sedangkan ditingkat pedagang besar sebesar 1. Nilai indeks herfindahl ditingkat pedagang pengumpul sebesar 0,01. Sedangkan di tingkat pedagang besar sebesar 1. Analisis Perilaku pasar menunjukkan bahwa konsumen akhir (pedagang besar) merupakan pihak yang dominan dalam penentuan harga. Harga komoditi sagu di tingkat petani berkorelasi kuat dengan harga di tingkat konsumen akhir. Nilai elastisitas transmisi harga adalah <1 . Rata-rata margin pemasaran komoditi sagu adalah sebesar Rp. 1.057,-/Kg. Jenis pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor adalah oligopsoni. Rata-rata biaya pemasaran pada tingkat pedagang pengumpul adalah Rp.647,-/Kg, Dengan tingkat keuntungan Rata-rata adalah Rp. 410,-/Kg.

Kata Kunci :Sagu, Struktur, Perilaku, Penampilan, Pasar

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

ABSTRACT

This research purpose to analyze the structure, behavior, and appearance of sago commodity in Sungai Tohor village, Tebing Tinggi Timur regency. Research conducted using the method of the survey. Respondents made up of farmers and the entire marketing agencies involved in commodity Commerce of Sago. Determination of the samples of farmers using simple random sampling method, while for merchants using the method of census. The data analysis done in a descriptive and quantitative. The structure of the market are identified through amount of market participants, the obstacles out of market entry, the concentration ratio, market share and the herfindahl index. The behavior of the market is seen through the practice of the establishment of price, correlation of price and price transmission. The appearance of the market observed from the margins of marketing. Market structure including the oligopsony, seen from the amount the seller more than a buyer, and the existence of barriers to market in or out. The value of the present market share traders gatherers ranged from 0.09-0.12, while the present major traders of 1. Herfindahl index value present merchant gatherers of 0.01. While in major merchant level of 1. Analysis of market behavior suggests that the end consumer (merchants) is the dominant part in the determination of price. The commodity price levels in sago farmers correlated strongly with the price at the level of the final consumer. Price transmission elasticity value is < 1 . Average marketing margin commodities sago is Rp 1,057,-/kg. Types of commodity markets sago in the village of Sungai Tohor is oligopsony. The average marketing costs at the level of traders collecting is Rp. 647,-/kg, with an average profit rate was Rp. 410,-/Kg.

Keywords : Sago, Structure, Behavior, Appearance, Market

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor penting dalam mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Indonesia melalui kontribusi dalam membuka lapangan kerja, penyediaan pangan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi penduduk Indonesia. Hal ini dapat dicapai dengan pengoptimalan potensi sumber daya manusia yang dimiliki oleh masyarakat Indonesia.

Provinsi Riau dikenal memiliki potensi sumber daya alam yang cukup besar dan beragam. Sumber daya lahan dan hutan dijadikan salah satu modal untuk

pembangunan yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan bagi penduduk di Provinsi Riau. Salah satu cadangan baru dari sumber daya alam pertanian yang perlu di optimalkan adalah komoditi sago.

Perkebunan sagu tersebut telah menjadi salah satu sumber penghasilan bagi masyarakat di Kabupaten Kepulauan Meranti. Luas area tanaman sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2016 mencapai 38.614 ha. (Dinas Perkebunan Kabupaten Kepulauan Meranti 2017)

-
1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau
 2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Produksi sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2016 mencapai 202.062 ton/tahun. Dari jumlah produksi tersebut diharapkan menjadi pendapatan utama masyarakat sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung yang akhirnya memperbaiki tingkat kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Kepulauan Meranti (Badan Pusat Statistik Kabupaten Kepulauan Meranti, 2017).

Kecamatan Tebing Tinggi Timur termasuk salah satu kecamatan dengan kebun sagu terluas luas di Kabupaten Kepulauan Meranti dengan luas 16.584 ha (Dinas kehutanan dan perkebunan Kabupaten Kepulauan Meranti, 2017). Sekaligus menjadi komoditas perkebunan dengan areal paling luas dibandingkan komoditas yang lain.

Sungai Tohor merupakan desa penghasil sagu terbesar di Kecamatan Tebing Tinggi Timur yang bersumber dari 2.650 ha lahan perkebunan sagu di desa tersebut. Pekerjaan masyarakat Sungai Tohor mayoritas sebagai petani dan buruh perkebunan sagu. Masyarakat mengolah tanaman sagu menjadi tepung sagu basah Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti ? (2). Bagaimana perilaku pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti ? (3). Bagaimana penampilan pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti ?

Sesuai dengan rumusan masalah, maka tujuan yang hendak dicapai dalam melakukan penelitian ini Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: (1). Menganalisis struktur pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti. (2).

pada 12 kilang yang tersedia. Tepung Sagu basah tersebut dijual ke pedagang besar untuk di ekspor keluar Negeri.

Petani sagu di Desa Sungai Tohor menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul dan pedagang besar. Pedagang pengumpul berasal dari Desa Sungai Tohor sedangkan pedagang besar berasal dari luar Desa Sungai Tohor (Selat Panjang) yang sudah berlangganan dengan para petani. Petani menjual tanaman sagu dalam bentuk tual sagu dan tepung sagu basah. petani menjual hasil tanaman sagu dalam bentuk tual sagu ke pedagang pengumpul dengan harga Rp 742,-/kg, namun petani dapat juga menjual dalam bentuk tepung sagu basah yang diolah dikilang dengan cara menyewa kilang sehingga petani dapat menjual dengan harga Rp 1800,-/kg ke pedagang besar. Perbedaan saluran menyebabkan adanya margin dan keuntungan yang berbeda yang didapatkan oleh petani jika menjual produksi tanaman sagu ke pedagang besar . Hal ini dikarenakan terdapat perbedaan disetiap struktur yang ada . Permasalahan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut : (1). Bagaimana struktur pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.(3). Menganalisis penampilan pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti Provinsi Riau. Penentuan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa daerah tersebut memproduksi tepung sagu basah

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

terbesar di Kecamatan Tebing Tinggi Timur bahkan terbesar di Kabupaten Kepulauan Meranti. Penelitian ini dilakukan dari Bulan Januari 2018 sampai dengan November 2018.

Metode Pengambilan Sampel dan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei yaitu suatu cara memperoleh data tentang sesuatu yang ingin diteliti melalui wawancara dengan sampel. Kriteria sampel yang diambil adalah berdasarkan luas lahan (minimal 1 hektar), umur tanaman sagu (minimal 10 tahun) dan frekuensi panen minimal 1 kali panen dalam 2 tahun.

Pengambilan sampel dilakukan secara *simple random* pada petani dan sensus pada pedagang pengumpul dan pedagang besar yang ada di Kecamatan Tebing Tinggi Timur. Sedangkan dalam penentuan jumlah sampel ditingkat petani metode yang digunakan adalah menggunakan rumus Slovin, sebagai berikut: (Siregar, 2013).

$$n = \frac{N}{1+N \cdot e^2}$$

dimana: n = Jumlah sampel (petani)

N = Jumlah populasi (petani)

e = Batas toleransi kesalahan 15%

Metode Analisis Data

Analisis Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran dianalisis secara deskriptif dengan cara menelusuri jalur pemasaran sagu mulai dari produsen (petani) sampai ke konsumen. Pada penelitian ini, saluran pemasaran yang diteliti dimulai dari petani sagu, pedagang pengumpul dan kemudian pedagang besar.

Analisis Struktur Pasar

Struktur pasar dianalisis secara deskriptif analisis struktur pasar berdasarkan jumlah pelaku pasar dan hambatan keluar masuk pasar. Selain itu struktur pasar juga dianalisis secara kuantitatif, yaitu dengan

Penelitian ini menggunakan batas toleransi kesalahan sebesar 15%, dengan jumlah petani sagu di Desa Sungai Tohor sebaran 101 petani. Berdasarkan keterangan tersebut sehingga sampel petani sagu adalah sebagai berikut:

1. Jumlah sampel petani sagu di Desa Sungai Tohor.

$$n = \frac{101}{1+101(0,15)^2}$$

$$n = \frac{101}{1+2,2725}$$

$$n = \frac{101}{3,2725} = 31$$

2. Jumlah pedagang pengumpul dan pedagang besar di Desa Sungai Tohor.

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara secara langsung dengan responden berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen atau laporan-laporan tertulis yang menyangkut dengan tujuan penelitian.

menganalisis jumlah dan ukuran lembaga pemasaran dengan menghitung pangsa pasar (*market share*), konsentrasi rasio dan Indeks Herfindahl (HI).

Struktur pasar dihitung dengan menggunakan perhitungan pangsa pasar (*Market Share*). Pangsa pasar untuk setiap lembaga pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$MS_i = \frac{S_i}{S_{tot}} \times 100$$

Keterangan:

MS_i = Pangsa pasar pedagang i (%)

S_i = Penjualan pedagang i (Kg)

S_{tot} = Penjualan total seluruh pedagang (Kg)

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Menurut Martin 1989 dalam anindita dan baldina 2016, konsentrasi rasio adalah perbandingan antara jumlah barang yang dijual oleh pedagang tertentu dengan jumlah barang yang dijual oleh semua pedagang, kemudian dikalikan dengan 100%. Rumus konsentrasi rasio adalah:

$$K_r = \frac{J_n \text{ h y a u h p t e}}{J_n \text{ h y a u h s e p}} \times 100\%$$

1. Apabila ada satu pedagang yang memiliki nilai Kr 95% maka pasar tersebut dikatakan sebagai pasar monopsoni,
2. Apabila ada empat pedagang memiliki nilai Kr minimal 80% maka pasar tersebut dikatakan sebagai pasar oligopsoni konsentrasi tinggi,
3. Apabila ada delapan pedagang memiliki nilai Kr minimal 80% maka pasar tersebut dikatakan sebagai pasar oligopsoni konsentrasi sedang (Hay dan Morris dalam Yuprin, 2009).

Adapun rumus perhitungan indeks herfindahl adalah sebagai berikut:

$$IH = (S1)^2 + (S2)^2 + \dots + (Sn)^2$$

Keterangan:

Sudiyono (2001), menyatakan bahwa untuk menentukan tingkat keeratan hubungan dalam analisis korelasi harga

Nilai r	Kriteria Hubungan	Integrasi Pasar
0	Tidak Ada Korelasi	Tidak Sempurna
0 – 0,5	Korelasi Lemah	Tidak Sempurna
>0,5 – 0,8	Korelasi Sedang	Tidak Sempurna
>0,8 – 1	Korelasi Kuat	Tidak Sempurna
1	Sempurna	Sempurna

Tahapan analisis transmisi harga sebagai berikut:

1. Mengestimasi persamaan regresi yang menunjukkan bentuk hubungan antara harga komoditi sagu ditingkat

S1, S2, ...Sn = Pangsa pembelian komoditi sagu dari pedagang ke 1, 2, ..., n

Dengan kriteria:

Jika IH = 1 maka pasar komoditi sagu mengarah pada pasar monopsoni

Jika IH = 0 maka pasar komoditi sagu mengarah pada pasar persaingan sempurna

Jika 0<IH<1 maka pasar komoditi sagu mengarah pada pasar oligopsoni

Analisis Perilaku Pasar

Perilaku pasar dianalisis secara deskriptif, yaitu dengan menjelaskan praktik penentuan harga yang dilakukan oleh pedagang. Di samping itu perilaku pasar juga dianalisis secara kuantitatif, yaitu (1) analisis korelasi untuk melihat keterpaduan pasar secara horizontal, (2) analisis elastisitas transmisi harga untuk melihat keterpaduan pasar secara vertikal.

$$r = \frac{\{ n \sum X_i Y_i - (\sum X_i) (\sum Y_i) \}}{\sqrt{\{ n \sum X_i^2 - (\sum X_i)^2 \} \{ n \sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2 \}}}$$

Keterangan:

r = korelasi harga komoditi sagu pada pasar X dan pasar Y

n = jumlah sampel (31 petani)

Xi = harga pada pasar X (Rp/kg)

Yi = harga pada pasar Y (Rp/kg)

dapat diketahui dengan pedoman seperti pada tabel 1 dibawah ini.

petani dengan harga komoditi sagu ditingkat konsumen akhir.

Persamaan regresi liniernya sebagai berikut :

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

$$P_f = b_0 + b_1 P_r + e_1$$

Keterangan :

- P_f = harga di tingkat petani (Rp/kg)
- P_r = harga di tingkat pedagang besar atau konsumen akhir (Rp/kg)
- b₀ = konstanta
- b₁ = koefisien regresi
- e₁ = galat

2. Menghitung elastisitas transmisi harga

Rumus elastisitas transmisi harga sebagai berikut:

1. Jika $E_t = 1$, berarti laju perubahan harga di tingkat petani sama dengan laju perubahan harga di tingkat pedagang besar,

2. Jika $E_t > 1$ maka laju perubahan harga di tingkat petani lebih besar dari pada laju perubahan harga di tingkat pedagang besar, dan

oligopsoni pada lembaga pemasaran sehingga kenaikan harga hanya

Penampilan Pasar

Margin Pemasaran

Sudiyono (2001), menyatakan komponen margin pemasaran terdiri dari (1) biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut dengan biaya pemasaran atau biaya fungsional, dan (2) keuntungan lembaga pemasaran. Dalam pemasaran produk pertanian, terdapat lembaga pemasaran yang melakukan fungsi-fungsi pemasaran, maka margin pemasaran secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$M = \sum_{j=1}^m M_j = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n C_{ij} + \sum_{j=1}^m P_j$$

$$E_t = \frac{d P_r}{d P_f} \times \frac{P_f}{P_r} \quad (\text{Azzaino dalam}$$

setiawan 2015)

Keterangan :

- E_t = elastisitas transmisi harga
- P_f = harga di tingkat petani (Rp/kg)
- P_r = harga di tingkat pedagang besar atau konsumen akhir (Rp/kg)
- b₁ = koefisien regresi

Elastisitas transmisi harga dapat ditentukan dengan tiga kriteria, yaitu

3. Jika $E_t < 1$ berarti laju perubahan harga di tingkat petani lebih kecil dari laju perubahan harga di tingkat pedagang besar. Hal ini menunjukkan adanya kekuatan monopsoni atau

dinikmati oleh pedagang besar.

Keterangan:

- M = Marjin pemasaran (Rp/Kg)
- M_j = Marjin pemasaran (Rp/kg) lembaga pemasaran ke j (j = 1,2, ...,m); m: jumlah pemasaran yang terlibat.
- C_{ij} = Biaya pemasaran ke i (Rp/kg) pada lembaga pemasaran ke j; (i=1,2,...n) dan n jumlah jenis pembiayaan.
- P_j = Marjin keuntungan lembaga pemasaran ke j (Rp/kg)

Farmer's Share

Farmer's share merupakan perbedaan antara harga komoditi sagu di tingkat petani dan pedagang besar (konsumen akhir). Ini merupakan porsi dari nilai yang dibayar konsumen akhir yang diterima oleh petani,

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

dalam bentuk persentase (%). Rumus untuk mencari *farmer share* harga ditingkat petani adalah sebagai berikut:

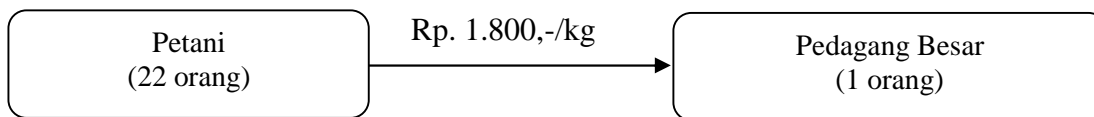
$$FS = \frac{P}{P} \times 100\%$$

Keterangan:

FS = Bagian harga yang diterima petani/ harga beli pedagang pengumpul (%)

Pf = Harga komoditi sagu di tingkat petani (Rp/kg)

Saluran 1



Gambar 1. Skema saluran 1 pemasaran komoditi sagu di Desa Sungai Tohor.

Gambar hasil olahan tanaman sagu ke pedagang besar dalam bentuk tepung sagu basah dengan harga 1 menjelaskan saluran

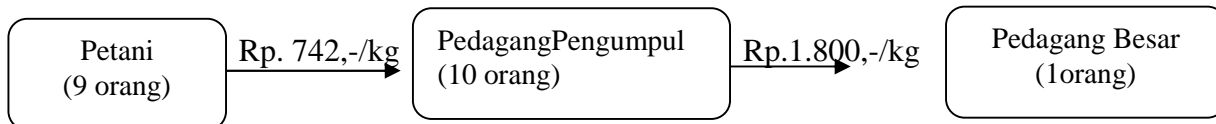
Pr = Harga komoditi sagu di tingkat konsumen akhir (Rp/kg).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Saluran Pemasaran Komoditi Sagu

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran, yaitu:

Saluran 2



Gambar 2 menjelaskan saluran II komoditi sagu yang terdapat di Desa Sungai Tohor dimana petani yang menjual tual sagu ke pedagang pengumpul dengan harga Rp. 742,-/kg, pedagang pengumpul mengolah tual sagu dikilang hingga menjadi sagu basah dan dijual ke pedagang besar dengan harga Rp 1.800,-/kg

Analisis struktur pasar

Jumlah pelaku pasar

Pelaku pasar komoditi sagu terdiri dari petani sagu sebagai produsen, pedagang pengumpul dan pedagang besar sebagai lembaga pemasaran, dan konsumen akhir

pemasaran komoditi sagu yang terdapat di Desa Sungai Tohor dimana petani menjual Rp 1.800/kg.

dalam penelitian komoditi sagu di Desa Sungai Tohor adalah pedagang besar.

Pelaku pasar di Desa Sungai Tohor terdapat sebanyak 11 orang. Jumlah pedagang pengumpul sebanyak 10 orang dan jumlah pedagang besar sebanyak 1 orang. Dominasi pelaku pasar di Desa Sungai Tohor adalah pedagang pengumpul. Dominasi pedagang pengumpul sebagai pelaku pasar di Desa Sungai Tohor disebabkan karena banyak produksi tual sagu yang akan diolah dikilang milik pedagang pengumpul untuk di jadikan sagu basah

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Hambatan keluar masuk pasar

Tidak terdapat hambatan keluar masuk pasar untuk komoditi sagu di Desa Sungai Tohor, lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran di Desa tersebut bebas masuk ataupun keluar. Dari hasil penelitian lembaga pemasaran untuk pedagang pengumpul berasal dari dalam Desa Sungai Tohor itu sendiri, sedangkan untuk pedagang besar berasal dari Kota Selat Panjang. Pedagang besar hanya ada satu orang, bukan berarti pedagang lain tidak

bisa masuk akan tetapi untuk menjadi pedagang besar di Desa Sungai Tohor tersebut membutuhkan modal yang cukup tinggi, sampai saat ini hanya satu pedagang itu saja yang sanggup dan memiliki modal yang cukup tinggi, dan pedagang besar tersebut sudah lebih dari dua puluh tahun mengambil hasil produksi tepung sagu basah di Desa Sungai Tohor, Konsentrasi rasio dan *market share* pedagang pengumpul di Desa Sungai Tohor dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2. Konsentrasi rasio dan *market share* pedagang pengumpul di Desa Sungai Tohor.

No	Pedagang pengumpul/kilang	Jumlah pembelian/bulan (kg)	market share	konsentrasi rasio
1	Saripudin	42000	0,12	11,54
2	Dedi	42000	0,12	11,54
3	abdul manan	38500	0,11	10,58
4	nong mel	38500	0,11	10,58
5	Amri	35000	0,10	9,62
6	Suhendi	35000	0,10	9,62
7	Moher	35000	0,10	9,62
8	Heri	35000	0,10	9,62
9	Zamhur	31500	0,09	8,65
10	Andi	31500	0,09	8,65
	Jumlah	364000	1	100%
	Rata-rata	36400	0,10	10,00

Jumlah pembelian pedagang pengumpul di Desa Sungai Tohor relatif seragam. Volume pembelian ditingkat pedagang pengumpul berkisar antara 31.500 hingga 42.000 kg/bulan. Nilai *market share* antar pedagang pengumpul di Desa Sungai Tohor juga tidak jauh berbeda. *Market share* pedagang pengumpul berkisar antara 0,09 hingga 0,12. Dimana nilai terkecil adalah 0,09 dengan volume pembelian sebesar 31.500 kg/bulan dan nilai terbesar sebesar 0,12 dengan volume pembelian sebesar 42.000 kg/bulan.

Rata-rata volume jual beli pedagang pengumpul di Desa Sungai Tohor adalah 36.400 kg/bulan. *Market share* pedagang pengumpul di Desa Sungai Tohor berkisar antara 0,09 dan 0,12. Tidak ada satu orang pedagang pengumpul yang memiliki *market share* yang terlalu berbeda jauh dengan pedagang pengumpul lainnya. Berarti struktur pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor ditingkat petani adalah pasar oligopsoni.

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau
2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Konsentrasi rasio dan *market share* pedagang besar di Sungai Tohor dapat

dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Konsentrasi rasio dan *market share* pedagang besar di Desa Sungai Tohor.

No	Pedagang besar	Jumlah pembelian/bulan (kg)	market share	konsentrasi rasio
1	Asiong	450.000	1,00	100,00
	Rata-rata	450.000	1,00	100,00
	Jumlah	450.000	1	100%

Tabel 3 menjelaskan bahwa hanya terdapat satu pedagang besar di Desa Sungai Tohor. Pedagang besar membeli sagu basah yang diolah pedagang pengumpul dan petani sebesar 450.000 Kg/bulan dengan *market share* sebesar 1,00. Perhitungan konsentrasi rasio dan *market share* menunjukkan bahwa hanya satu pedagang besar yang membeli sagu basah dari petani dan pedagang Tabel 4. Nilai indeks herfindahl 10 pedagang pengumpul dan 1

pengumpul. Hal ini menandakan bahwa struktur pasar ditingkat pedagang besar adalah struktur pasar monopsoni.

Analisis indeks herfindahl

Nilai Indeks Herfindahl 10 pedagang pengumpul dan 1 pedagang besar di Desa Sungai Tohor dapat dilihat pada Tabel 4 sebagai berikut.

No	Tingkat pedagang	Indeks Herfindahl	Struktur Pasar
1	Pedagang Pengumpul	0,01	Oligopsoni
2	Pedagang Besar	1	Monopsoni

Tabel 4 menjelaskan bahwa nilai indeks herfindahl ditingkat pedagang pengumpul sebesar 0,01 dan nilai indeks herfindahl ditingkat kilang sebesar 1, yang berarti struktur pasar pada tingkat

Analisis Perilaku Pasar

Penentuan harga

Praktik penentuan harga komoditi sagu

Penentuan harga komoditi sagu di Desa Sungai Tohor ditentukan oleh pedagang besar, lalu di ikuti oleh pedagang pengumpul. Penentuan harga komoditi sagu di Desa Sungai Tohor dimulai dari pedagang besar selaku konsumen akhir

pedagang besar di Desa Sungai Tohor

pemasaran tersebut adalah pasar monopsoni. Nilai indeks herfindahl pada tingkat pedagang pengumpul menunjukkan bahwa struktur pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor tergolong struktur pasar oligopsoni.

menginformasikan harga sagu basah ke setiap pedagang pengumpul, harga didapatkan setelah pedagang besar menjual hasil pembelian sagu basah dari setiap pedagang pengumpul dan petani dengan mengeksport ke luar negeri menggunakan kapal milik pedagang besar tersebut.

Analisis korelasi.

Analisis korelasi harga bertujuan untuk mengetahui keeratan hubungan harga

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

ditingkat petani dan harga ditingkat konsumen akhir yaitu pedagang besar. Besaran nilai koefisien korelasi akan memberikan informasi keeratan hubungan

antara perubahan harga yang terjadi ditingkat petani dengan perubahan harga ditingkat konsumen akhir.

Tabel 5. Hasil analisis korelasi antara harga sagu ditingkat petani dan harga sagu ditingkat pedagang besar di Desa Sungai Tohor

No	Desa	Koefisien korelasi	Kriteria hubungan
1	Sungai Tohor	0,998	Korelasi Kuat

Nilai koefisien korelasi antara harga jual yang terjadi di tingkat petani dengan harga di tingkat pedagang besar (konsumen akhir) berada di rentang 0,8 - 1, yaitu 0,998. Mengacu kepada kriteria hubungan dua variabel berdasarkan nilai koefisien korelasi menurut Sugiarto dalam Setiawan (2011) bahwa jika nilai koefisien korelasi antara dua variabel lebih besar dari 0,8 dan lebih kecil dari 1 dikatakan terdapat korelasi yang kuat antara kedua variabel tersebut. Nilai koefisien korelasi menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara harga komoditi sagu yang terjadi di tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen akhir.

Elastisitas transmisi harga

Harga ditingkat petani adalah harga jual petani ke pedagang pengumpul dan harga ditingkat konsumen didekati dari harga beli konsumen akhir (pedagang besar). Nilai elastisitas transmisi harga dihitung dengan persamaan :

$$Pf = 79,21 + 0,785 Pr$$

$$Et = \frac{1}{b_1} \cdot \frac{Pr}{Pf}$$

$$Et = \frac{1}{0,7} \cdot \frac{1,2}{1,5}$$

$$Et = \frac{1,2}{1,2}$$

$$Et = 1,065$$

Et = elastisitas transmisi harga

Pf = harga di tingkat petani

Pr = harga di tingkat pedagang besar

b₁ = koefisien regresi

Koefisien regresi (b₁) pada tingkat pedagang besar adalah 0,785, harga di tingkat petani sebesar Rp. 1,279,2 dan harga di tingkat pedagang besar 1.530 sehingga hasil perhitungan nilai elastisitas transmisi harga pedagang besar kepada petani adalah 1,065. Hasil perhitungan nilai elastisitas transmisi harga di Desa Sungai Tohor adalah 1,065. Dapat di artikan dari nilai koefisien elastisitas transmisi harga tersebut adalah jika terjadi perubahan harga sebesar 1% ditingkat konsumen, maka akan mengakibatkan perubahan harga sebesar 1,065% ditingkat petani. Berarti laju perubahan harga ditingkat petani lebih besar dari laju perubahan harga ditingkat konsumen.

Analisis Penampilan Pasar

Analisis margin pemasaran

Analisis margin pemasaran ini bertujuan untuk melihat efisiensi pemasaran yang diindikasikan oleh besarnya keuntungan yang diterima oleh masing-masing pelaku pemasaran. Semakin tinggi porsi yang diterima petani berarti semakin efisien sistem pemasaran tersebut. Adapun perhitungan margin pemasaran pada saluran pemasaran I dapat dilihat pada Tabel 6.

Keterangan :

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau
2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Tabel 6. Analisis saluran I pemasaran Tual Sagu di Desa Sungai Tohor

No	Uraian	Saluran Pemasaran I	
		Jumlah (Rp/Kg)	Persentase (%)
1	Petani		
A	Harga Jual ke Pedagang Besar	1800	
B	Biaya Pemasaran		
-	biaya panen	342	44,882
-	Sewa Kilang	220	28,87
-	tenaga kerja	150	19,69
-	Transportasi	50	6,56
	Total Biaya	762	100,00
2	Farmer's Share		100

Saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran dimana petani langsung menjual hasil produksi kepada pedagang besar dalam bentuk tepung sagu basah dengan menyewa kilang, namun dalam kegiatan pemasarannya terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan. Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pemasaran komoditi sagu di saluran I meliputi biaya panen, sewa kilang, tenaga kerja dan transportasi. Total biaya pemasaran saluran I sebesar Rp.762,-

/Kg, dimana biaya panen sebesar Rp.340,-/Kg atau sebesar 44,88% dari total biaya. Biaya sewa kilang adalah sebesar Rp.220,-/Kg atau sebesar 28,87% dari total biaya. upah tenaga kerja sebesar Rp.150,-/Kg atau sebesar 19.69% dari total biaya dan biaya transportasi sebesar Rp.50,-/kg atau sebesar 6,56% dari total biaya.

Adapun perhitungan margin pemasaran pada saluran pemasaran II dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Analisis saluran II pemasaran komoditi Sagu di Desa Sungai Tohor

No	Uraian	Saluran Pemasaran II	
		Jumlah (Rp/Kg)	Persentase (%)
1	Petani		
A	Harga Jual	742,86	
2	Pedagang Pengumpul		
A	Harga Beli	742,86	
B	Harga Jual ke Pedagang Besar	1800	
C	Biaya Pemasaran		
-	Biaya panen	342	52,86
-	Tenaga Kerja	150	23,18
-	Transportasi	50	7,73
-	Biaya Operasional	105	16,23
	Total Biaya	647,00	100,00
D	Margin Pemasaran	1057,14	
E	Keuntungan	410,14	

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

3	Pedagang Besar		
A	Harga Beli	1800	
4	Farmer's Share		41,27

Total biaya pemasaran saluran II sebesar Rp.647,00,-/Kg, dimana biaya panen sebesar Rp. 340,-/Kg atau sebesar 52,86% dari total biaya. Biaya tenaga kerja sebesar Rp. 150,-/Kg atau sebesar 23,18% dari total biaya. Biaya transportasi sebesar Rp.50,-/Kg atau sebesar 7,73% dari total biaya dan Biaya operasional sebesar Rp.105,-/kg atau sebesar 16,23% dari total biaya.

Margin pemasaran yang terjadi ditingkat petani dan pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 1057,14,-/Kg. Semakin pendek saluran pemasaran, maka akan semakin besar margin yang diterima dan semakin efisien pula biaya pemasaran yang dikeluarkan. Hal ini sejalan dengan penelitian Wati (2015) yang menyatakan semakin pendek saluran pemasaran, maka semakin efisien pemasaran yang dilakukan.

Keuntungan pemasaran komoditi sagu pada tingkat pedagang pengumpul sebesar Rp. 410,14,-/Kg. keuntungan tersebut didapatkan dari perhitungan harga jual pedagang pengumpul dikurangi harga beli dan total biaya pemasaran pedagang pengumpul.

Biaya Pemasaran

Total biaya saluran pemasaran I sebesar Rp. 762,-/kg. dan total biaya saluran pemasaran II sebesar Rp. 647,00,-/kg. Adapun biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran pada saluran pemasaran I meliputi biaya panen sebesar Rp.

342,-/kg, biaya sewa kilang sebesar Rp.220,-/kg, biaya tenaga kerja sebesar Rp.150,-/kg dan biaya transportasi sebesar Rp. 50,-/kg. Pada saluran pemasaran II biaya yang dikeluarkan meliputi biaya panen sebesar Rp. 340,-/Kg, Biaya tenaga kerja sebesar Rp. 150,-/Kg, Biaya transportasi sebesar Rp.50,-/Kg, Biaya operasional sebesar Rp.105,-/kg.

Keuntungan Lembaga Pemasaran

Dilihat dari saluran pemasaran yang digunakan pada saluran pemasaran II pedagang pengumpul memperoleh keuntungan sebesar Rp. 410,14,-/kg, sedangkan disaluran pemasaran I tidak terdapat keuntungan pemasaran hal ini disebabkan dipetani tidak terdapat harga beli yang ada hanya harga jual.

Farmer's share

Farmer's share dapat dihitung dengan perbandingan harga antara harga pada petani dengan harga pada konsumen akhir. Penelitian ini menunjukkan besarnya farmer's share pada saluran I sebesar 100%. Hal ini disebabkan karena petani sagu langsung menjual hasil produksinya ke pedagang besar. Saluran pemasaran II melihatkan farmer's share petani sebesar 41,27%. Pada saluran II terdapat lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul.

KESIMPULAN DAN SARAN

-
1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau
 2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dapat diambil kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Struktur pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor adalah oligopsoni, hal ini dilihat dari jumlah pembeli yang jauh lebih sedikit dari jumlah produsen, tidak ada satu pedagang pengumpul yang memiliki nilai konsentrasi rasio mencapai 95%, nilai indeks herfindahl ditingkat pedagang pengumpul sebesar 0,010, pedagang besar sebesar 1, yang berarti bentuk pasar pedagang pengumpul oligopsoni sedangkan pedagang besar monopsoni.
2. Perilaku pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor adalah : (1) Harga komoditi sagu ditingkat petani dengan harga komoditi sagu ditingkat konsumen akhir (pedagang besar), memiliki korelasi yang kuat, (2) Transmisi harga antara pasar ditingkat produsen dengan pasar ditingkat konsumen adalah >1 yang berarti laju perubahan harga di tingkat petani lebih besar dari laju perubahan harga di tingkat pedagang besar.
3. Penampilan pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor dilihat dari margin pemasaran. Untuk saluran I tidak terdapat margin pemasaran, dikarenakan petani langsung menjual hasil produksi tepung sagu basah ke konsumen akhir. Untuk saluran II Rata-rata margin kotor pemasaran adalah Rp. 1057,14,-/Kg. Total biaya yang dikeluarkan oleh pelaku pasar Desa sungai Tohor sebesar Rp. 647,-/Kg. Total keuntungan yang diterima sebesar Rp. 410,14,-/Kg.

5.2 Saran

1. Perlu adanya suatu lembaga yang menaungi petani yang membuat posisi tawar petani lebih meningkat

mengingat struktur pasar komoditi sagu di Desa Sungai Tohor adalah pasar persaingan tidak sempurna disebabkan karena jumlah lembaga pemasaran yang membeli hasil produksi petani relatif sangat sedikit, sehingga daya tawar petani sangat rendah,

2. Perlu adanya dorongan dari pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti dalam mengatasi permasalahan pemasaran komoditi sagu dari tepung sagu basah menjadi hasil olahan bahan jadi yang memiliki nilai tambah dan dipasarkan dalam daerah maupun luar daerah sehingga tidak lagi di ekspor ke luar Negei

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, R. dan N. Baladina. 2016. Pemasaran Produk Pertanian. Penerbit Andi. Malang.
- BPS Kabupaten Kepulauan Meranti. 2017. Meranti Dalam Angka 2017. Badan Pusat Statisti. Kabupaten Kepulauan Meranti .
- tandan buah segar (TBS) kelapa sawit pada petani swadaya di Kelurahan Sorek Satu Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau. Pekanbaru.
- Siregar, S. 2013. Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif. Bumi Aksara. Jakarta.
- Nazir, M., 1988. Metode penelitian. Ghalia Indonesia, Jakarta. Persada. Jakarta.
- Sudiyono, A. 2001. Pemasaran Pertanian. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang (UMM Perss).
- Dinas Perkebunan Dan Kehutanan Kabupaten Kepulauan Meranti. 2017. *Perkebunan Kepulauan Meranti 2017*. Kepulauan Meranti. Riau.
- Setiawan. M. 2011. Analisis saluran pemasaran dan transmisi harga

-
1. Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Riau
 2. Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Riau