

ANALISIS TATANIAGA KOPRA PUTIH DI KABUPATEN INDRAGIRI HILIR

Rano¹, Djaimi Bakce², Fajar Restuhadi³

¹Mahasiswa Magister Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau

^{2,3}Dosen Fakultas Pertanian Universitas Riau

Email : Ranoalbasith50@yahoo.com

ABSTRAK

Kabupaten Indragiri Hilir merupakan salah satu wilayah yang memiliki hamparan kelapa terluas di Provinsi Riau, salah satu produk turunan kelapa yang dihasilkan adalah kopra putih. Efisiensi pemasaran kopra putih tergantung pada rantai lembaga tataniaganya serta jumlah pelaku yang terlibat dalam masing-masing rantai tataniaga. Penelitian ini bertujuan untuk 1) Mengetahui saluran pemasaran kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir 2) Mengetahui efisiensi pemasaran kopra putih. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *Accidental Sampling* dan untuk pedangang menggunakan metode sensus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Terdapat tiga saluran pemasaran kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir (2) Efisiensi pemasaran kopra putih pada saluran pertama untuk kopra putih *grade A* sebesar 18 persen, *grade B* sebesar 21 persen, tingkat efisiensi pada saluran ke dua untuk kopra putih *grade A* 19 persen, *grade B* sebesar 22 persen, sedangkan tingkat efisiensi pada saluran tiga untuk *grade C* sebesar 1 persen, sehingga saluran ketiga lebih efisien dibandingkan saluran pertama dan kedua.

Kata kunci : Kopra Putih, Tataniaga, Efisiensi

ABSTRACT

Indragiri Hilir Regency is one of the areas that has the widest expanse of coconut in Riau Province, one of the coconut derivative products produced is white copra. The marketing efficiency of white copra depends on the chain of trading institutions and the number of actors involved in the mass production in each tatania chain. This study aims to 1) Knowing the marketing channels of white copra in Indragiri Hilir 2) Knowing the marketing efficiency of white copra. The sampling method in this study used the Accidental Sampling method and for traders using the census method. The results showed that (1) there were three marketing channels for white copra in Indragiri Hilir (2) The marketing efficiency of white copra in the first channel for grade A white copra was 18 percent, grade B by 21 percent, efficiency level on the second line for grade A . white copra 19 percent, grade B by 22 percent, while the efficiency level on channel three for grade C is 1 percent, so the third channel is more efficient than the first and second channels.

Keywords : White Copra, Trading System, Efficiency

I. PENDAHULUAN

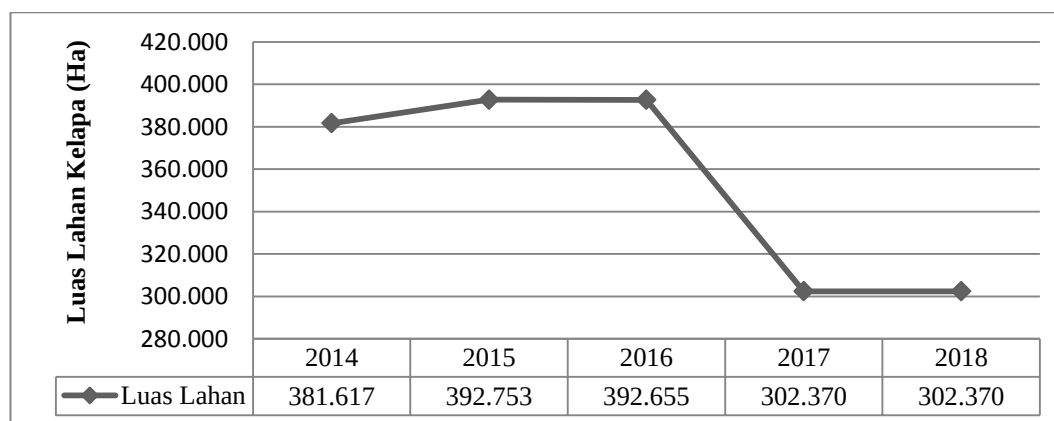
Kabupaten Indragiri Hilir adalah salah satu wilayah yang terdapat di Provinsi Riau. Berbagai komoditas tanaman perkebunan yang telah dikembangkan diantaranya adalah kelapa dalam, kelapa hibrida, kelapa sawit, karet, kopi, coklat dan pinang. Tanaman perkebunan yang paling banyak dikembangkan di Kabupaten Indragiri Hilir adalah tanaman kelapa dalam dengan luas areal tanam 302.370 hektar dan produksi kopra 265.875,73 ton per tahun (Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir, 2020). Luas lahan serta jumlah produksi kelapa dalam berdasarkan kecamatan di Kabupaten Indragiri Hilir dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas Lahan Kelapa dan Jumlah Produksi Kopra di Kabupaten Indragiri Hilir Tahun 2018.

No.	Kecamatan	Luas lahan (Ha)	Produksi Kopra (ton)	Petani (KK)
1.	Batang Tuaka	13.993	12.602,80	4.978
2.	Concong	9.710	11.800,01	3.403
3.	Enok	30.895	23.182,04	9.004
4.	GAS	17.178	7.715,22	3.139
5.	Gaung	27.285	19.863,88	5.909
6.	Kateman	31.621	11.855,23	7.692
7.	Kempas	2.273	2.068,65	1.245
8.	Keritang	23.004	21.315,08	5.503
9.	Pulau Burung	4.265	4.364,39	2.220
10.	Rete	33.928	29.797,49	5.101
11.	Teluk Belengkong	4.618	6.098,16	719
12.	Tempuling	10.491	10.376,78	2.073
13.	Kemuning	18	19,42	23
14.	Mandah	34.343	31.516,88	11.374
15.	Pelangiran	16.150	17.552,06	3.210
16.	Sei Batang	15.421	19.800,86	2.868
17.	Tanah Merah	11.422	16.206,18	2.204
18.	Tembilahan Hulu	5.036	5.018,60	744
19.	Tembilahan	7.580	9.058,00	1.853
20.	Kuindra	13.139	5.863,99	5.249
Kab. Indragiri Hilir		302.370	26.5875,73	78.512

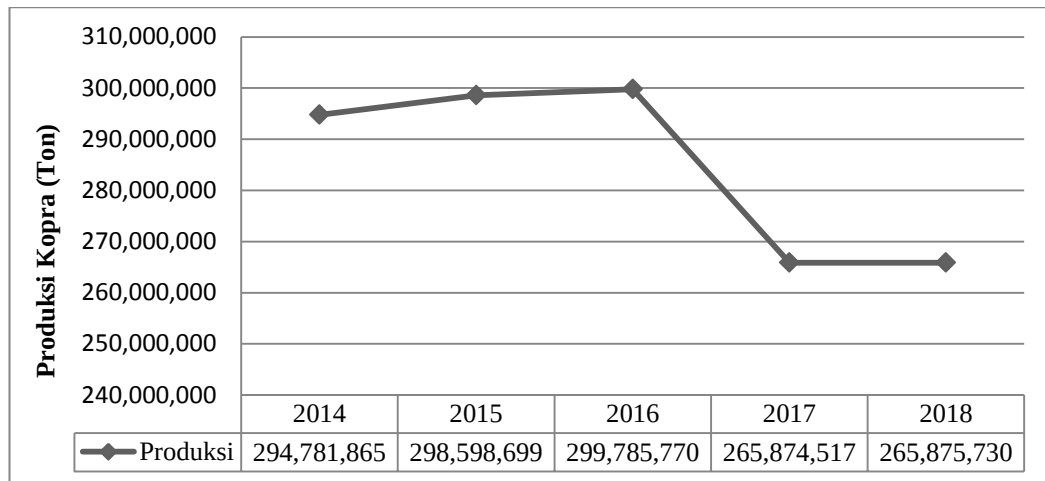
Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir (2020)

Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa Kabupaten Indragiri Hilir merupakan wilayah yang memiliki luas areal perkebunan kelapa seluas 302.370 hektar dengan jumlah produksi kelapa sebanyak 265.875,73 ton kopra/tahun, dan Jumlah petani terdata sebanyak 78.512 KK yang bekerja dibidang perkebunan kelapa. Perkembangan luas areal tanaman kelapa dan jumlah produksi kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir disajikan berturut-turut pada Gambar 1 dan 2.



Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir (2014, 2015, 2016, 2017, dan 2018)

Gambar 1. Trend Perubahan Luas Lahan Kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir Tahun 2014-2018



Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir (2014, 2015, 2016, 2017, dan 2018)

Gambar 2. Trend Perubahan Produksi Kopra di Kabupaten Indragiri Hilir Tahun 2014-2018

Pada Gambar 1 dan 2, dapat dilihat bahwa luas tanam kelapa, produksi kopra mengalami penurunan yang sangat besar pada tahun 2016 sampai 2018. Penurunan luas tanaman kelapa seluas 90.000 hektar sedangkan produksi kopra mengalami penurunan sebesar 33.910.040 ton, hal ini menunjukkan bahwa luas lahan sangat berpengaruh terhadap peningkatan produksi kelapa.

Kopra putih merupakan hasil produk turunan kelapa dengan bahan baku utama adalah kelapa bulat, proses pengolahan kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir dilakukan dengan cara membelah kelapa bulat kemudian menyusunnya dengan rapi ke tempat penjemuran, tempat penjemuran dirancang dengan membuat bangunan di atasnya berbentuk tenda agar ketika malam hari ataupun ketika hujan turun bisa dilakukan penutupan, kemudian pada malam harinya akan dilakukan proses pengasapan belerang dengan cara membakar belerang pada bejana tertentu di dalam tenda yang tertutup rapat, agar asap belerang tersebut tidak keluar dari ruang penjemuran. Pada siang harinya akan dilakukan penjemuran dibawah sinar matahari dengan cara membuka terpal penutup tersebut. Proses ini berlangsung kurang lebih selama tujuh hari, dan selanjutnya akan dilakukan tahap pencungkilan. Produk kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir saat ini telah di ekspor ke beberapa Negara, seperti Negara India, Negara Bangladesh, dan Negara Pakistan. Saat ini, terdapat beberapa jalur keluar pelabuhan ekspor, antara lain melalui Provinsi Jambi, Provinsi Sumatra Selatan, Provinsi Lampung, Provinsi DKI Jakarta, dan Provinsi Sumatra Utara. Permintaan kopra putih terus meningkat, baik dari kopra putih jenis edible (*grade A*) maupun kopra putih jenis reguler (*Grade B*). Kopra putih jenis edible (*grade A*) biasanya dikonsumsi langsung seperti untuk camilan, dan juga digunakan sebagai wadah makana, sedangkan kopra putih jenis reguler (*grade B*) umumnya akan diolah menjadi produk turunan, seperti *Virgin Coconut Oil* (VCO), minyak goreng berkualitas tinggi, margarin, parfum, sabun, coklat, aneka bahan kosmetik, roti, bahan farmasi dan kebutuhan industri lainnya.

Pengolahan kelapa menjadi kopra putih dianggap mampu untuk meningkatkan pendapatan petani dan pengolah kopra putih karena harganya yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga kopra asalan, harga kopra asalan berkisar antara Rp. 4000 - 7000/kg, sedangkan harga kopra putih yang dijual pengolah kepada pedagang pengumpul maupun kepada pedagang eksportir saat ini ditentukan berdasarkan jenis kopra putih, untuk jenis kopra putih Edible (*grade A*) berkisar antara harga Rp.13.000 –14.000/kg, untuk kopra putih jenis reguler (*grade B*) berkisar antara harga Rp. 12.000-12.500/kg, sedangkan jenis kopra putih rijk (*grade C*) Rp. 9.500-10.000/kg.

Agroindustri kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir telah mengundang perhatian di berbagai pihak pengusaha baik dari dalam daerah, luar daerah bahkan dari pihak luar Negeri untuk melakukan kegiatan tataniaga kopra putih. Dalam pemasaran kopra putih juga telah membentuk

suatu rantai tataniaga mulai dari tingkat pengolah hingga di tingkat konsumen akhir. Efisiensi dalam pemasaran kopra putih merupakan suatu hal yang penting dalam mengatasi permasalahan rendahnya harga di tingkat pengolah. Efisiensi pemasaran ini sangat tergantung pada rantai lembaga tataniaganya, serta jumlah pelaku tataniaga yang terlibat dalam masing-masing rantai tataniaga. Berdasarkan uraian di atas maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk 1) mengetahui saluran tataniaga Kopra Putih Kabupaten Indragiri Hilir dan 2) mengetahui margin dan Efisiensi tataniaga kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir.

II. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau dengan lokasi di 3 Kecamatan yaitu, Kecamatan Keritang, Kecamatan Tempuling, dan Kecamatan Kateman. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive*), dengan pertimbangan bahwa ke 3 Kecamatan tersebut merupakan sentra pengolahan kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir.

2.2. Metode Pengambilan Sampel

Metode Pengambilan sampel untuk pengolah kopra putih menggunakan metode *Accidental Sampling*, metode ini dipilih karena tidak adanya data yang mencatat secara statistik terkait dengan pelaku usaha kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir. Penentuan sampel untuk pengolah kopra putih berjumlah 45 orang, sedangkan metode pengambilan sampel pedagang pengumpul dan pelaku eksportir menggunakan metode sesus dengan jumlah sampel sebanyak 5 orang, satu diataranya adalah pedagang eksportir.

2.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari hasil wawancara dalam bentuk kuesioner dengan pengolah kopra putih dan lembaga pemasaran (pedagang pengumpul dan pedagang eksportir). Sedangkan data sekunder diperoleh dari data BPS, Dinas perdagangan dan Perindustrian dan Dinas Perkebunan Kabupaten Indragiri Hilir.

2.4. Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan secara deskriptif, kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan saluran tataniaga kopra putih dan analisis kuantitatif digunakan untuk melihat seberapa besarmargin dan efesiensi tataniaga kopra putih sistematis dirumuskan sebagai berikut:

1. Margin pemasaran

$$MP = Pr - Pf$$

$$MP = \sum B + \sum K$$

$$\sum K = MP - \sum B$$

dimana:

MP = Margin tataniaga Kopra putih (Rp/kg)

Pr = Harga jual kopra putih pada pedagang (Rp/kg)

Pf = Harga beli kopra putih pada petani (Rp/kg)

$\sum b$ = Jumlah biaya yang dikeluarkan lembaga-lembaga tataniaga

$\sum k$ = Jumlah keuntungan yang diperoleh lembaga-lembaga tataniaga.

Total margin tataniaga (MP) sebesar:

$$MP = \sum_{i=1}^n MP_i.$$

2. Keuntungan

$$\pi = M - B$$

dimana:

π = Keuntungan tataniaga kopra putih (Rp/kg)

M = Margin tataniaga kopra putih (Rp/kg)

B = Biaya tataniaga kopra putih
(Rp/kg)

3. Efisiensi pemasaran

$$E = \frac{TB}{TNP} \times 100$$

dimana:

E= Efisiensi Tataniaga (%)

TB= Total Biaya Tataniaga (Rp/Kg)

TNP= Total Nilai Produk (Rp/Kg)

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Identitas Responden

Identitas responden merupakan gambaran secara umum identitas pengolah kopra putih yang berada di Kabupaten Indraagiri Hilir. Identitas responden pengolah dan pedagang kopra putih meliputi berbagai karakteristik antara lain: jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan dan pengalaman. Secara spesifik identitas responden dapat dilihat pada tabel-tabel berikut:

Jenis Kelamin

Responden pengolah kopra putih terhadap jenis kelamin menunjukkan jumlah responden pengolah laki-laki lebih besar yaitu 43 orang dan untuk jenis kelamin wanita berjumlah 2 orang, sedangkan responden pedagang laki-laki berjumlah 4 orang dan jenis kelamin laki-laki berjumlah 1 orang, hal ini menunjukkan bahwa usaha pengolahan kopra putih membutuhkan banyak kekuatan fisik laki-laki di bandingkan kekuatan fisik pengolah yang berjenis kelamin perempuan.

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Pengolah			Pedagang		
	Jenis Kelamin	Orang	Persentase (%)	Umur	Orang	Persentase (%)
1.	Laki-laki	43	95,56	20-64	4	80
2.	Perempuan	2	4,44	> 64	1	20
	Jumlah	45	100		5	100

Sumber: Data Primer

Umur

Umur dapat mempengaruhi kemampuan seseorang untuk melakukan pekerjaan fisik juga dapat mempengaruhi produktifitas kerja. Berdasarkan kriteria yang dikeluarkan oleh BPS (2015) bahwa penduduk yang termasuk umur usia produktif yaitu penduduk yang berumur antara 15 dan 64 tahun.

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Pengolah			Pedagang		
	Umur	Orang	Persentase(%)	Umur	Orang	Persentase(%)
1.	20-64	44	97,78	20-64	5	100
2.	> 64	1	2,22	> 64	0	0
	Jumlah	45	100		5	100

Sumber: Data Primer

Berdasarkan Tabel 3. di atas dapat dilihat bahwa mayoritas pengolah kopra berada pada umur atau usia produktif. Sebanyak 44 pengolah berada pada umur produktif yaitu berumur antara 20 dan 64 tahun dan umur tidak produktif berada pada umur > 64 tahun dengan jumlah 1 orang. Sedangkan pedagang yang berada di usia tidak produktif sebanyak 5 orang atau sebesar 100 persen.

Tingkat Pendidikan

Pendidikan pada umumnya mempengaruhi cara dan pola pikir pengolah dalam mengelola usaha (Damihartini dan Amri, 2005) Pendidikan dijadikan sebagai salah satu faktor yang menentukan produktifitas kerja, sikap serta kemampuan seseorang dalam berfikir dan bertindak (Basrowi dan Siti, 2010).

Tabel 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Pengolah		Pedagang	
		Orang	Persentase (%)	Orang	Persentase (%)
1.	SD/MI	10	22,22	0	0
2.	SMP/MTS	10	22,22	0	0
3.	SMA/SMK	19	42,22	4	80
4.	Diploma	1	2,22	1	20
5.	Perguruan Tinggi	5	11,11	0	
Jumlah		45	100	5	100

Sumber: Data Primer

Pada Tabel 4. di atas dapat dilihat pengolah kopra putih tertinggi berada pada tingkat pendidikan setara SLTA yaitu sebanyak 19 orang dari total keseluruhan sampel. Tingkat pendidikan pengolah yang paling sedikit yaitu pada tingkat pendidikan setara diploma yaitu sebanyak 1 orang, di ikuti oleh tingkat pendidikan setara SD dan SMP masing-masing sebanyak 10 orang dan tingkat pendidikan setrta satu (S1) berjumlah 5 orang. Sedangkan tingkat pendidikan pada pedagang kopra putih yaitu, SLTA berjumlah 5 orang dan tingkat pendidikan Diploma berjumlah 1 orang. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pengolah dan pedagang kopra putih tergolong tinggi sehinga mampu menyerap inovasi dan teknologi dalam bidang penolahan kopra putih.

Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha mengolah hasil pertanian juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Pengalaman usaha secara tidak langsung dapat mempengaruhi bagaimana pelaku usaha tersebut menyikapi masalah-masalah didalam usahanya.

Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha

NO	Pengolah			Pedagang		
	Tahun	Orang	Persentase (%)	Tahun	Orang	Persentase (%)
1.	1-2	43	95,56	1-2	4	80
2.	5-10	2	4,44	5-10	1	20
Jumlah		45	100		5	100

Sumber: Data Primer

Pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa sebanyak 43 orang pengolah kopra putih memiliki pengalaman usaha selama 1–4 tahun dan 2 orang memiliki pengalaman usaha diatas 5 tahun. Selanjutnya untuk pedagang kopra putih sebanyak 4 orang respoden memiliki pengalaman usaha berdagang selama 1-4 tahun sedangkan pengalaman diatas 5 tahun berjumlah 1 orang. Berdasarkan informasi tersebut menunjukkan bahwa mayoritas pengolah dan pedagang kopra putih belum berpengalaman dalam mengolah kelapa menjadi kopra putih. Hal ini disebabkan usaha pengolahan kopra putih merupakan usaha yang baru berkembang di Kabupaten Indragiri Hilir.

3.2. Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses yang menjadikan suatu produk barang atau jasa yang siap untuk dikonsumsi oleh konsumennya (Kotler, 2002). Saluran tataniaga menggambarkan proses pendistribusian kopra putih dari tangan pengolah hingga ke konsumen akhir. Pendistribusian kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir dimulai dari Pengolah hingga konsumen akhir. Hasil penelitian menunjukkan terdapat 3 saluran pemasaran kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir yaitu:

1. Saluran I

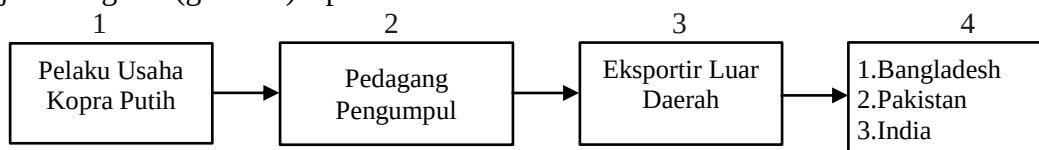
Pada saluran I, pelaku usaha menjual kopra putih kepada pedagang eksportir dalam daerah yaitu kepada CV. Amarta dengan harga Kopra putih jenis edible (grade A) Rp.13.000/Kg, kopra putih jenis reguler (grade B) Rp.12.000/Kg. Selanjutnya pedagang eksportir mengekspor kopra putih ke Negara Bangladesh, Negara Pakistan dan Negara India dengan harga kopra putih jenis edible (grade A) Rp 23.000.00/Kg, kopra putih jenis reguler (grade B) Rp.20.000.00. untuk kopra putih rijek atau (grade C) tidak di ekspor ke Negara Bangladesh, Negara pakistan maupun Negara India melainkan di jual ke perusahaan dalam Negri seperti perusahaan yang ada di Provinsi Sumatra Utara dengan harga Rp.11,800.00.



Gambar 3. Saluran Tataniaga Kopra Putih di Kabupaten Indragiri Hilir

2. Saluran II

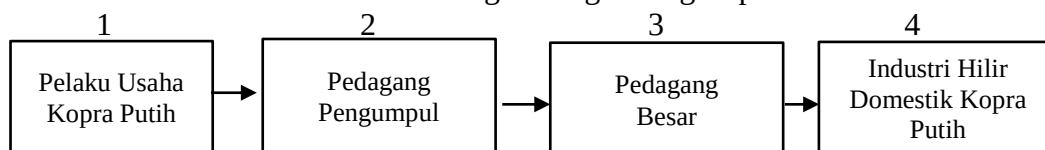
Pada saluran II pelaku usaha menjual kopra putih kepada pedagang pengumpul dengan harga kopra putih jenis edible (grade A) Rp.13.000/Kg, kopra putih jenis reguler (grade B) Rp.12.000/Kg, selanjutnya pedagang pengumpul menjual kepada pedagang eksportir luar daerah dengan harga kopra putih edible (grade A) Rp.15,000.00/Kg, kopra putih jenis reguler (grade B) Rp.13,175.00/Kg selanjutnya pedagang eksportir akan mengekspor ke Negara Bangladesh, Pakistan dan India dengan harga kopra putih jenis edible (grade A) Rp 23.000.00/Kg, kopra putih jenis reguler (grade B) Rp.20.000.00.



Gambar 4. Saluran Tataniaga Kopra Putih di Kabupaten Indragiri Hilir

3. Saluran III

Pada saluran III, pelaku usaha menjual produk kopra putih jenis rijek atau kopra putih grade C kepada pedagang pengumpul dengan harga Rp.8.900/kg, kemudian pedagang pengumpul akan menjual kopra putih tersebut kepada pedagang besar dengan harga Rp. 9.825/Kg dan selanjutnya pedagang besar akan menjual ke perusahaan industri pengolahan yang ada di Provinsi Sumatra Utara dan Provinsi Jawa Tengah dengan harga Rp 11.800.



Gambar 5. Saluran Tataniaga Kopra Putih di Kabupaten Indragiri Hilir

3.3. Analisis Marjin dan Efisiensi Tataniaga

Salah satu indikator yang digunakan untuk menentukan efisiensi sistem tataniaga adalah margin tataniaga. Margin tataniaga adalah perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen (petani). Semakin rendah margin tataniaga, maka semakin tinggi bagian harga yang diterima petani dan begitu juga sebaliknya. Besaran margin tataniaga akan berbeda pada setiap saluran tataniaga karena masing-masing pelaku tataniaga memiliki harga yang berbeda-beda (Hasyim,1994).

Efisiensi tataniaga dapat dilihat dari panjangnya saluran tataniaga dalam memasarkan suatu produk, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat sehingga akan semakin kecil efisiensi pemasaran. Selain itu efisiensi dapat juga terlihat dari marjin, biaya tataniaga dan keuntungan yang diperoleh dari tiap-tiap lembaga pemasaran. Efisiensi tataniaga kopra putih merupakan perbandingan total biaya yang dikeluarkan tiap lembaga tataniaga kopra putih dengan total nilai produk kopra putih. Analisis margin dan efisiensi tataniaga kopra putih saluran I dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga Kopra Putih pada Saluran I

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)		Biaya	Persentase (%)
		Jual/ GradeA	Beli Garde B		
1.	Pengolah Kopra				
	1. Harga Jual	13.000,00	12.000,00		
	2. Biaya Muat dan Transportasi			7,62	100
	Profit	12.992	11.992		
2.	Eksportir				
	1. Harga Jual	23.000,00	20.000,00		
	2. Biaya Tataniaga				
	a. Biaya Bongkar Muat			210	5
	b. Biaya Sortasi dan Pengemasan			105	2
	c. Biaya Sewa Kapal			3.900	93
	Total Biaya Tataniaga			4.215	100
3.	Marjin Tataniaga	10.000	8.000		
4.	Total Biaya Tataniaga			4.223	
5.	Efisiensi Tataniaga				
	a. GradeA				18
	b. GradeB				21

Pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi saluran I berdasarkan gradenya adalah, untuk kopra putih *grade A* sebesar 18% dengan total margin tataniaga Rp.10.000,00/kg, Kopra putih *grade B* sebesar 21% dengan margin tataniagakopra putih *grade A* Rp. 10.000,00/kg, dan kopra putih *grade B* Rp. 8.000,00. Marjin tataniaga didapat dari selisih harga jual di tingkat pedagang eksportir dengan harga yang diterima oleh produsen (Pelaku usaha kopra putih) dan selisih harga beli ditingkat pedagang eskportir dengan harga beli di tingkat konsumen Bangladesh, Pakistan dan India.

Selanjutnya Analisis margin dan efisensi tataniaga kopra putih pada saluran 2 dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga Kopra Putih pada Saluran II

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)		Biaya	Persentase (%)
		Jual/ Beli			
		grade A	garde B		
1.	Pengolah Kopra				
	1. Harga Jual	13.000,00	12.000,00		
	2. Biaya Muat Dan Transportasi			7,62	100
	Profit	12.992	11,922		
2.	Pedagang Pengumpul				
	1. Harga Jual	15.000,00	13.175		
	2. Biaya Tataniaga				
	a. Biaya Bongkar Muat			176	77
	b. Biaya Sortasi dan Pengemasan			53	23
	Total Biaya Tataniaga			229	100
	Margin Tataniaga	2.000	1.175		
	Profit Margin	1.771	946		
3.	Pabrik/ Eksportir				
	1. Harga Jual	23.000,00	20.000,00		
	2. Biaya Tataniaga				
	a. Biaya Bongkar Muat			210	5
	c. Biaya Sortasi dan Pengemasan			105	2
	d. Biaya Sewa Kapal			3.900	93
	Total Biaya Tataniaga			4.215	100
4.	Total Margin	8.000	6.825		
5.	Total Biaya Tataniaga			4.452	
6.	Efisiensi Tataniaga				
	a. <i>GradeA</i>				19
	b. <i>GradeB</i>				22

Tabel 7 dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi saluran II berdasarkan *grade* adalah, untuk kopra putih *grade A* sebesar 19% dengan total margin tataniaga Rp.2.000/kg, kopra putih *grade B* sebesar 22% dengan margin tataniaga *grade A* sebesar 8.000/kg dan *grade B* sebesar Rp. 6.825. Margin tataniaga didapat dari selisih harga jual di tingkat pedagang eksportir dengan harga yang diterima oleh produsen (Pelaku usaha kopra putih) dan selisih harga beli ditingkat pedagang eskportir dengan harga beli di tingkat konsumen Bangladesh, Pakistan dan India. Selanjutnya Analisis margin dan efisensi tataniaga kopra putih pada Saluran 3 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga Kopra Putih Pada Saluran III

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)	Biaya	Persentase (%)
		Jual/ Beli Grade C		
1	Pengolah Kopra			
	1. Harga Jual	8.900		
	2. Biaya Muat Dan Transportasi		7,62	100
	Profit	8.850		
2	Pedagang Pengumpul			
	1. Harga Jual	9.850		
	2. Biaya Tataniaga			
	a. Biaya Bongkar Muat		50	77
	b. Biaya Sortasi dan Pengemasan		15	23
	Biaya Tataniaga		65	100
	Margin Tataniaga	950		
	Profit Margin	885		
3	Pedagang Besar			
	Harga Jual	11.800		
4	Total Margin	1.950		
5	Total Biaya Tataniaga		72,62	
6	Efisiensi Tataniaga Grade C			1

Tabel 8 dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi Saluran III yaitu, untuk pemasaran kopra putih *grade C* sebesar 1% dengan total margin tataniaga Rp.1.950/kg. Margin tataniaga didapat dari selisih harga jual di tingkat pedagang pengumpul dengan harga yang diterima oleh produsen (Pelaku usaha kopra putih) dan selisih harga beli ditingkat pedagang besar dengan harga beli di tingkat industri yang ada di Provinsi Sumatra Utara dan Provinsi Jawa Tengah.

Efisiensi tataniaga dapat dilihat dari panjangnya saluran tataniaga. Adapun kriteria efisiensi menurut Soekartawi (2002), yaitu apabila efisiensi sebesar nol sampai 50 % maka saluran tersebut bersifat efisien, dan apabila efisiensi lebih besar dari 50 % maka saluran tersebut bersifat tidak efisien. Berdasarkan pada tiga saluran pemasaran kopra putih tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pemasaran kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir tergolong efisien.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang sudah dipaparkan pada analisis tataniaga kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat tiga saluran pemasaran kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir yang terdiri dari saluran I, saluran II dan Saluran III yaitu, **Saluran I:** Pelaku usaha kopra putih => Eksportir dalam daerah => Konsumen Negara Bangladesh, Negara Pakistan dan Negara India. **Saluran II:** Pelaku usaha kopra putih => Pedagang Pengumpul => Eksportir luar daerah => Konsumen Negara Bangladesh Negara Pakistan dan Negara India. **Saluran III:** Pelaku usaha kopra putih => Pedagang pengumpul => Pedagang besar.
2. Saluran I: Total margin tataniaga Kopra putih untuk kopra putih *grade A* sebesar Rp. 10.000/kg dengan tingkat efisiensi 18 persen, *grade B* sebesar Rp.8.000/kg dengan tingkat efisiensi 21 persen. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran kopra putih *grade A* dan *grade B* tergolong efisien.

3. Saluran II: Total margin tataniaga kopra putih *grade* A sebesar Rp.10.000/kg dengan tingkat efisiensi tataniaga sebesar 19 persen, *grade* B sebesar Rp.8.000/kg dengan tingkat efisiensi 22 persen. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran kopra putih *grade* A dan *grade* B tergolong efisien.
4. Saluran II: Total margin tataniaga kopra putih *grade* C sebesar Rp.1.950/kg dengan tingkat efisiensi tataniaga sebesar 1 perse. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran kopra putih *grade* A dan *grade* B tergolong efisien. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dari ke tiga saluran pemasaran kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir yang paling efisien terdapat pada saluran pemasaran III.

V. SARAN

Diharapkan kepada pelaku usaha kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir untuk memasarkan hasil produksinya pada saluran III, karena pada saluran III pemasaran kopra putih lebih efisien dibandingkan pada saluran I dan saluran II.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. (2020). Riau Dalam Angka 2020. Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir. (2020). Indragiri Hilir Dalam Angka 2020, Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir. Tembilahan.
- Elly Jumiati E. (2013). Analisis Saluran Pemasaran Dan Margin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. Jurnal Ilmu Pertanian dan Kehutanan Vol 12 No 1, Maret 2013. Fakultas Pertanian Universitas Borneo.
- Hamburg. (2013). Market Brief: Kopra Dan Olahannya. Indonesian Trade Promotion Center Hamberg. Kementrian Perdagangan. Indonesia.
- Indri Pratiwi Pohan, L.T. (2013). Analisis Nilai Tambah dan Pemasaran Kopra Kasus: Desa Silo Baru, Kecamatan Silau Laut, Kabupaten Asahan, dalam Jurnal Agribisnis, Universitas Sumatra Utara, Medan.
- Jumiati, Eliy, Dwidjono Hadi Darwanto, Selamat Hartono dan Mashuriy. (2013). Analisis Saluran Pemasaran dan Margin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. Jurnal AGRIFOR. Vol. 12 No. 1.
- Munawir Muhammad. (2019). Analisis Nilai Tambah dan Pemasaran Kelapa. Jurnal Biosains, Vol 1 No 1, Juni 2019. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Maluku Utara, Ternate.
- Wulandari, Siti Abir. (2015). Analisis Saluran Tataniaga dan Margin Tataniaga Kelapa Dalam (*Cocos nucifera*) di Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Jurnal Ilmiah Vol 15 No 3 Tahun 2015. Universitas Batanghari. Jambi.