

ANALISIS TATANIAGA KOPRA PUTIH DI KECAMATAN TEMPULING KABUPATEN INDRAGIRI HILIR

Ida Putri Yani¹, Djaimi Bakce², Syaiful Hadi²

¹ Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau

² Dosen Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau

e-mail : ida.putri1980@student.unri.ac.id

ABSTRAK

Tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling adalah pelaku usaha menjual kopra putih ke pedagang pengumpul karena pelaku usaha tidak memiliki kemampuan untuk memasarkan langsung ke eksportir. Harga kopra putih ditentukan oleh pedagang pengumpul sehingga pelaku usaha tidak mendapatkan harga penawaran yang lebih tinggi. Penelitian ini bertujuan untuk 1) memberikan gambaran mengenai saluran tataniaga, 2) menganalisis margin dan efisiensi tataniaga kopra putih. Pengambilan sampel pedagang pengumpul dan eksportir menggunakan metode sensus. Tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling memiliki 3 saluran tataniaga yaitu, saluran I: pelaku usaha – eksportir – Pakistan dan Bangladesh, saluran II: pelaku usaha – pedagang pengumpul – eksportir – Pakistan dan Bangladesh, dan saluran III: pelaku usaha – pedagang pengumpul – pedagang besar – industri hilir domestik kopra putih. Saluran III adalah saluran tataniaga hanya kopra putih jenis *riject*, karena kopra putih *riject* tidak di ekspor ke luar negeri. Saluran I lebih efisien dari pada saluran II yaitu *Grade A* sebesar 18% dan *Grade B* 21%. Sedangkan pada saluran II efisiensi *Grade A* sebesar 20% dan *Grade B* 23%. Jika ditinjau dari margin tataniaganya, saluran I memiliki margin tataniaga yang lebih besar karena pelaku usaha menjual kopra putih langsung ke eksportir tidak melalui pedagang pengumpul, sehingga harga lebih tinggi.

Kata kunci : tataniaga, saluran, margin, efisiensi.

ABSTRACT

White copra in Tempuling Subdistrict, business people sell white copra to collecting merchants. Businesses do not have the ability to market directly to exporters. The price of white copra is determined by the collecting merchant so that the businessman does not get a higher bid price. The study aims to 1) provide an overview of the governance channels, 2) analyze the margins and efficiency of white copra governance. Sampling of merchant collectors and exporters uses census methods. White copra administration in Tempuling Subdistrict has 3 commerce channels namely, channel I: business actors - exporters - Pakistan and Bangladesh, channel II: business actors - collecting traders - exporters - Pakistan and Bangladesh, and channel III: business people - collecting traders - wholesalers - domestic downstream industries white copra. Channel III is the only riject-type white copra channel, because white copra riject is not exported abroad. Channel I is more efficient than channel II, grade A at 18% and Grade B at 21%. While in channel II the efficiency of Grade A is 20% and Grade B is 23%. When viewed from the margin of the trade, channel I has a larger commerce margin because businesses sell white copra directly to exporters not through collecting traders, so prices are higher.

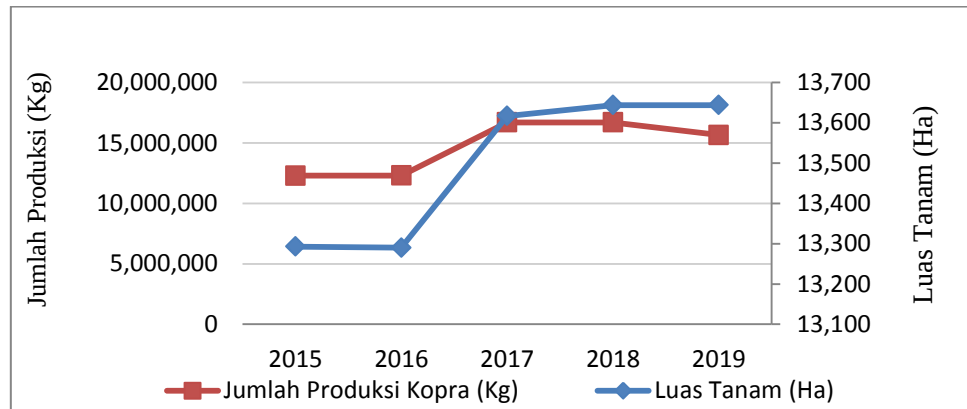
Keywords : Commerce, channels, margin, efficiency.

I. PENDAHULUAN

Provinsi Riau memiliki areal perkebunan kelapa yang cukup luas dibandingkan Provinsi lain yang ada di Indonesia, dengan luas areal tanam 421.002 ha dengan produksi setara kopra sebesar 417.172 ton per tahun (Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, 2020). Luas perkebunan

kelapa dari kabupaten dan kota yang ada di Provinsi Riau sekitar 80% berada di Kabupaten Indragiri Hilir.

Kabupaten Indragiri Hilir menjadi sentra penghasil kelapa terbesar di Provinsi Riau dan terluas di Indonesia. Salah satu Kecamatan yang menjadi sentra pengolahan kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir adalah Kecamatan Tempuling dengan luas tanam kelapa sebesar 10.491 Ha setara dengan produksi kopra sebanyak 10.376 ton (Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir, 2020). Perkembangan luas panen, jumlah produksi kelapa dan produksi kopra putih di Kecamatan Tempuling dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Perkembangan Luas Lahan Kelapa dan Jumlah Produksi Kopra di Kecamatan Tempuling Tahun 2015-2019

Pada Gambar 1 dapat dilihat bahwa luas tanam kelapa dan produksi kopra di Kecamatan Tempuling mengalami peningkatan pada tahun 2017 sampai 2019. Peningkatan luas tanam kelapa diikuti oleh peningkatan jumlah produksi kopra putih sebesar 3.355.455 kg pada tahun 2017 sampai 2019. Hal ini menunjukkan bahwa luas lahan sangat berpengaruh terhadap peningkatan produksi kelapa.

Agroindustri kopra putih merupakan suatu inovasi dalam meningkatkan mutu hasil olahan kelapa serta meningkatkan harga jual dibandingkan dengan kopra hitam. Kecamatan Tempuling merupakan salah satu sentra pengolahan kopra putih. Agroindustri kopra putih saat ini menjadi usaha yang dianggap memberikan keuntungan yang lebih besar dan memberikan nilai tambah yang tinggi dalam pengolahan produk turunan kelapa. Harga kopra putih yang di jual pelaku usaha kepada pedagang pengumpul di Kecamatan Tempuling saat ini ditentukan berdasarkan jenisnya. Harga kopra putih jenis *edible* (Grade A) berkisar antara Rp.13.000 – 14.000 per kg, kopra putih jenis *regular* (Grade B) Rp.12.000 - 12.500 per kg, sedangkan kopra putih *reject* (Grade C) Rp. 9.500 - 10.000 per kg.

Aspek tataniaga disadari merupakan aspek yang penting. Bila mekanisme berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan sehingga, peranan lembaga yang biasanya terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, eksportir, importir atau yang lainnya menjadi amat penting. Lembaga tataniaga adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Tugas lembaga tataniaga adalah menjalankan fungsi serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga berupa margin (Sudiyono, 2004).

Kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir saat ini telah di ekspor ke beberapa negara, seperti: India, Bangladesh dan Pakistan. Saat ini terdapat beberapa jalur keluar pelabuhan ekspor, antara lain melalui: Provinsi Jambi, Sumatra Selatan, Lampung, DKI Jakarta dan Sumatra Utara. Permintaan kopra putih terus meningkat, baik dari kopra putih jenis *edible* (Grade A) maupun

kopra putih jenis *regular* (Grade B). Kopra putih jenis *edible* (Grade A) biasanya dikonsumsi langsung seperti untuk camilan dan juga digunakan sebagai wadah makanan, sedangkan kopra putih jenis *regular* (Grade B) umumnya akan diolah menjadi produk turunan, seperti *Virgin Coconut Oil* (VCO), minyak goreng berkualitas tinggi, margarin, parfum, sabun, coklat, aneka bahan kosmetik, bahan farmasi dan kebutuhan industri lainnya.

Produk kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir sebagian besar di ekspor ke salah satu perusahaan di Bangladesh, yaitu perusahaan PT. Marico Bangladesh Limited, yang merupakan salah satu perusahaan *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG) yang bergerak pada bidang kecantikan dan kesehatan. Perusahaan ini menawarkan produk di berbagai kategori, seperti minyak kelapa bermerek, minyak rambut yang bernilai tambah, serum rambut, minyak nabati, perawatan pria dan perawatan kulit. PT. Marico Bangladesh Limited merupakan anak perusahaan dari Marico Limited yang berpusat di India dan memperluas fasilitas manufaktur luar negeri pertamanya di Bangladesh pada tahun 1999 (Marpaung, 2020).

Sistem tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling, sebagian besar pelaku usaha menjual kopra putih kepada pedagang pengumpul. Hal ini dikarenakan pelaku usaha tidak memiliki kemampuan untuk memasarkan langsung ketingkat eksportir. Umumnya harga ditentukan oleh pedagang pengumpul yang membuat pelaku usaha tidak memiliki kemampuan untuk mendapatkan harga penawaran yang lebih tinggi. Hal ini tentu akan mempengaruhi pendapatan bagi pelaku usaha kopra putih. Tujuan penelitian ini adalah untuk: 1) mengetahui saluran tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling Kabupaten Indragiri Hilir dan 2) menganalisis margin dan efisiensi tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling Kabupaten Indragiri Hilir.

II. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Tempuling, Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau. Lokasi penelitian ditentukan dengan sengaja berdasarkan pertimbangan bahwa Kecamatan Tempuling merupakan salah satu sentra produksi kopra putih yang ada di Kabupaten Indragiri Hilir. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September 2021 sampai Februari 2022. Dimulai dengan proposal, wawancara hingga analisis data

2.2 Metode Analisis Data

Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga kopra putih yang ada di daerah penelitian mulai dari pelaku usaha kopra putih sampai eksportir dianalisis secara deskriptif. Data informasi yang dibutuhkan meliputi: jumlah pelaku usaha, jumlah pedagang dan bentuk kontrak antar lembaga.

Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah perbedaan antara harga diberbagai tingkat lembaga tataniaga dalam sistem tataniaga, pengertian margin tataniaga ini sering dipergunakan untuk menjelaskan fenomena yang menjembatani kesenjangan (*bridging the gap*) antara pasar ditingkat petani (*farmer*) dengan pasar ditingkat eceran (*retailer*). Secara matematis margin tataniaga dihitung dengan formulasi sebagai berikut: (Asmarantaka, 1999).

$$MPkp = Prkp - Pfkp$$

$$MPkp = \sum Bkp + \sum Kkp$$

$$\sum Kkp = MPkp - \sum Bkp$$

dimana:

MPkp = Margin Tataniaga Kopra Putih pada Pedagang (Rp/kg)

$\sum Bkp$ = Jumlah Biaya yang di Keluarkan Oleh Lembaga Tataniaga (Rp/kg)

Prkp = Harga Jual Kopra Putih pada Pedagang (Rp/kg)

$\sum K_{kp}$ = Jumlah Keuntungan yang di Terima Lembaga Tataniaga Kopra Putih (Rp/kg)

P_{fkp} = Harga Beli pada Pelaku Usaha Kopra Putih (Rp/kg)

Total margin tataniaga (MP)

$$MP_{kp} = \sum_{i=1}^n MP_i$$

Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga adalah analisis yang digunakan untuk melihat penampilan pasar, semakin efisien berarti semakin baik penampilan pasar tersebut. Analisis efisiensi tataniaga terbagi dua; Efisiensi operasional, yaitu dengan ukuran biaya tataniaga dan margin tataniaga, dan Efisiensi harga, yaitu dengan melihat korelasi harga yang terjadi pada berbagai tingkat pasar. Semakin rendah biaya atau margin tataniaga maka semakin efisiensi pasar tersebut. Rumus untuk menghitung efisiensi tataniaga sebagai berikut (Soekartawi, 2002):

$$E_{kp} = \frac{TB_{kp}}{TN_{kp}} \times 100$$

dimana:

E_{kp} = Efisiensi Tataniaga Kopra Putih (%)

TT_{kp} = Total Biaya Tataniaga Kopra Putih (Rp/kg)

TN_{kp} = Total Nilai Produk Kopra Putih (Rp/kg)

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Responden

Profil responden merupakan gambaran secara umum identitas pelaku usaha, pedagang pengumpul dan eksportir kopra putih di Kecamatan Tempuling Kabupaten Indragiri Hilir. Profil responden pelaku usaha kopra putih meliputi berbagai karakteristik yaitu: nama, jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan, lama pengalaman usaha pengolahan kopra putih, dan jumlah anggota keluarga. Responden terdiri dari 32 orang pelaku usaha kopra putih di Kecamatan Tempuling. Deskripsi responden pelaku usaha kopra putih dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Profil Responden Pelaku Usaha Kopra Putih di Kecamatan Tempuling

No	Uraian	Jumlah	Persentase (%)
1	Jenis Kelamin		
a.	Laki-Laki	32	100
b.	Perempuan	0	0
	Jumlah	32	100
2	Umur		
a.	15-55 tahun	29	91
b.	> 56 tahun	3	9
	Jumlah	32	100
3	Tingkat Pendidikan		
a.	SD/MI	5	16
b.	SMP/MTS	9	28
c.	SMA/SMK/MA	13	40
d.	Diploma	0	0
e.	Perguruan Tinggi	5	16
	Jumlah	32	100

Tabel 1. Lanjutan

4	Pengalaman Mengolah Kopra Putih (Tahun)		
a.	1 – 4	30	94
b.	5 – 10	2	6
	Jumlah	32	100
5	Jumlah Anggota Keluarga (Orang)		
a.	1 – 2	9	28
b.	3 – 4	19	59
c.	5 – 7	4	13
	Jumlah	32	100

Sumber: Data Primer

Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa 91% pelaku usaha berada pada usia produktif. Besarnya jumlah pelaku usaha kopra putih yang berusia produktif menunjukkan bahwa pelaku usaha kopra putih di Kecamatan Tempuling masih berpeluang untuk mengusahakan usaha pengolahan kopra putih dengan baik sehingga memperoleh pendapatan yang tinggi, karena usia produktif memiliki tingkat produktivitas yang lebih tinggi dibanding dengan pelaku usaha yang lanjut usia atau produktivitas yang rendah.

Identitas responden pedagang dan eksportir kopra putih meliputi berbagai karakteristik antara lain: jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan, lama pengalaman dan jumlah anggota keluarga. Responden pedagang dan eskportir kopra putih di Kecamatan Tempuling berjumlah 3 orang, yaitu 2 pedagang pengumpul kopra putih dan 1 orang pedagang eksportir kopra putih. Karakteristik responden pedagang dan eksportir kopra putih dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Profil Responden Pedagang Pengumpul dan Eksportir

No	Uraian	Jumlah	Persentase (%)
1	Jenis Kelamin		
a.	Laki-Laki	3	100
b.	Perempuan	0	0
	Jumlah	3	100
2	Umur		
a.	15-55 Tahun	3	100
b.	> 56 Tahun	0	0
	Jumlah	3	100
3	Tingkat Pendidikan		
a.	SD/MI	0	0
b.	SMP/MTS	0	0
c.	SMA/SMK/MA	3	100
d.	Diploma	0	0
e.	Perguruan Tinggi	0	0
	Jumlah	3	100
4	Pengalaman Berdagang Kopra Putih (Tahun)		
a.	1-4	2	67
b.	5-10	1	33
	Jumlah	3	100
5	Jumlah Anggota Keluarga (Orang)		
a.	1-2	0	0
b.	3-4	2	67
c.	5-7	1	33
	Jumlah	3	100

Sumber: Data Primer

Pada Tabel 2 dapat dilihat beberapa karakteristik pedagang pengumpul dan eksportir kopra putih terhadap jenis kelamin dengan persentase terbesar yaitu 100% laki-laki dengan jumlah responden 3 orang, dan persentase umur sebesar 100% pada usia produktif 15-55 tahun sebanyak 3 orang. Selanjutnya tingkat pendidikan responden memiliki persentase terbesar yaitu 100% untuk tamatan SMA/SMK. Hal ini meunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden pedagang tergolong cukup tinggi karena memenuhi wajib belajar 9 tahun.

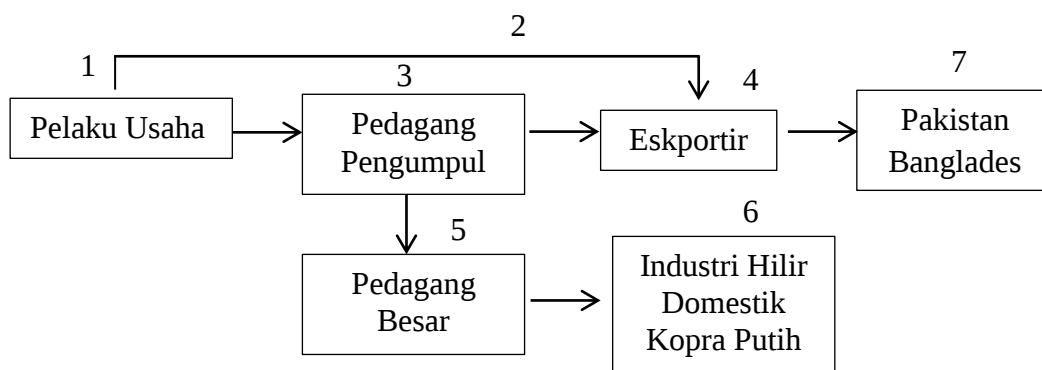
Saluran Tataniaga

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 pelaku usaha hingga ke konsumen akhir. Pendistribusian kopra putih di Kecamatan Tempuling dimulai dari pengolah. Pelaku usaha tidak berhubungan langsung dengan konsumen akhir.

Hasil penelitian menunjukkan saluran tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling terbentuk karena lokasi produksi kopra putih terdapat di pedesaan, karena lokasi di pedesaan lebih dekat dengan sumber bahan baku (kelapa bulat). Dalam kegiatan usaha pengolahan kopra putih hampir seluruh pelaku usaha memperoleh bahan baku dengan cara membeli pada petani kelapa, hal itu disebabkan cepatnya rotasi proses produksi kopra putih yang berkisar antara 7-10 hari.

Hasil produksi kopra putih akan di beli oleh pedagang pengumpul. Hal tersebut dikarenakan sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki kendaraan angkutan untuk menjual hasil produksi mereka kepada eksportir. Selanjutnya pedagang pengumpul akan menjual ke eksportir dari luar daerah Kabupaten Indragiri Hilir, seperti: eksportir di Provinsi Lampung, Jambi, dan DKI Jakarta. Selain pelaku usaha menjual kepada pedagang pengumpul pelaku usaha juga menjual hasil produksinya langsung ke eksportir di Kabupaten Indragiri Hilir yaitu perusahaan CV. Amarta. CV. Amarta akan mengekspor langsung ke Pakistan dan Bangladesh melalui pelabuhan di Provinsi DKI Jakarta, Indonesia.

Tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling memiliki 3 saluran tataniaga. Semakin panjang saluran tataniaga suatu barang/jasa maka akan meningkatkan biaya-biaya tataniaga sehingga akan memperkecil keuntungan. Saluran tataniaga kopra putih yang ada di Kecamatan Tempuling dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Saluran Tataniaga Kopra Putih di Kecamatan Tempuling

Pada Gambar 2 dapat dilihat saluran I tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling yaitu pelaku usaha menjual langsung kopra putih kepada eksportir dengan harga kopra putih jenis edible (*Grade A*) Rp.13.000 per kg, reguler (*Grade B*) Rp.12.000 per kg. Selanjutnya pedagang eskportir mengekspor kopra putih tersebut ke negara tujuan yaitu Bangladesh, Pakistan

dan India dengan harga, untuk kopra putih jenis edible (*Grade A*) Rp.23.000 per kg dan kopra putih jenis reguler (*Grade B*) Rp.20.000 per kg.

Saluran II yaitu pelaku usaha menjual kopra putih kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul menjual kopra putih *Grade A* dan *Grade B* ke eksportir, selanjutnya eksportir mengeksport kopra putih tersebut ke Bangladesh, Pakistan dan India. Saluran II adalah saluran yang paling banyak dilakukan dalam tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling, karena keterbatasan pelaku usaha untuk langsung menjual kopra putih ke eksportir. Sedangkan saluran III adalah saluran tataniaga untuk kopra putih *riject (Grade C)* karena kopra jenis ini tidak diekspor ke luar negeri. Saluran tataniaganya pelaku usaha menjual produk kopra putih jenis *riject (Grade C)* kepada pedagang pengumpul dengan harga Rp.9.000 per kg, Kemudian pedagang pengumpul akan menjual kopra putih tersebut kepada pedagang besar dengan harga Rp.9.850 per kg dan selanjutnya pedagang besar akan menjual ke industri hilir domestik kopra putih yang ada di Provinsi Sumatera Utara dan Jawa Tengah dengan harga Rp.11.800 per kg.

Margin dan Efisiensi Tataniaga

Margin tataniaga adalah perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen (petani). Semakin rendah margin tataniaga, maka semakin tinggi harga yang diterima pelaku usaha kopra putih dan begitu juga sebaliknya. Besaran margin tataniaga 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 tataniaga maka semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat sehingga akan semakin kecil efisiensi tataniaga. Analisis margin dan efisiensi tataniaga kopra putih saluran I dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga Kopra Putih Saluran I

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)		Biaya (Rp/Kg)	Persentase (%)
		Jual/Beli <i>Grade A</i>	<i>Grade B</i>		
1	Pelaku Usaha Kopra Putih				
	1. Harga Jual	13.300	12.000		
	2. Biaya Muat dan Transportasi			7,83	100
	Profit	13.292	11.992		
3	Eksportir				
	1. Harga Jual	23.000	20.000		
	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
4	Margin Tataniaga	9.700	8.000		
5	Total Biaya Tataniaga			4.223	
6	Efisiensi Tataniaga				
	(a) <i>Grade A</i>				18
	(b) <i>Grade B</i>				21

Pada Tabel 3 dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi saluran tataniaga I adalah sebesar 18% untuk kopra putih jenis *edible* dan 21% untuk kopra putih jenis *regular*. Ini menunjukkan bahwa

saluran I tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling bersifat efisien karena kurang dari 50%. Total margin tataniaga kopra putih jenis *edible* (Grade A) Rp.9.700 per kg dan kopra putih jenis *regular* (Grade B) Rp.8.000 per kg. Margin tataniaga adalah selisih dari 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 ditingkat konsumen Bangladesh dan Pakistan. Pelaku usaha kopra putih mengeluarkan biaya muat dan transportasi sebesar Rp.7,83 per kg. Selanjutnya Analisis margin dan efisensi tataniaga kopra pada saluran II dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga Kopra Putih Saluran II

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)		Biaya (Rp/Kg)	Persentase (%)
		Jual/Beli			
		Grade A	Grade B		
1	Pelaku Usaha Kopra Putih				
	1. Harga Jual	13.300	12.000		
	2. Biaya Muat dan Transportasi			7,83	100
	Profit	13.292	11.992		
2	Pedagang Pengumpul				
	1. Harga Jual	15.000	13.200		
	2. Biaya Tataniaga				
	a. Biaya Bongkar Muat			255	77
	b. Biaya Sortasi dan Pengemasan			76	23
	Total Biaya Tataniaga			331	100
	Margin Tataniaga	1.700	1.200		
	Profit Margin	1.369	869		
3	Eksportir				
	1. Harga Jual	23.000	20.000		
	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
4	Margin Tataniaga	8.000	6.800		
5	Total Biaya Tataniaga			4.554	
6	Efisiensi Tataniaga				
	(a) <i>Grade A</i>				20
	(b) <i>Grade B</i>				23

Pada Tabel 4 dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi saluran tataniaga II adalah sebesar 20% untuk kopra putih jenis *edible* dan 23% untuk kopra putih jenis *regular*. Margin tataniaga antara pedagang dengan pelaku usaha kopra putih *edible* sebesar Rp.1.369 per kg dan *regular* sebesar Rp.869 per kg. Sedangkan margin antara pedagang pengumpul dengan eksportir untuk kopra putih *edible* sebesar Rp.8.000 per kg dan *regular* Rp.6.800 per kg. Margin tataniaga didapat dari selisih harga jual di tingkat pedagang pengumpul dengan harga beli ditingkat petani dan selisih harga beli ditingkat pedagang pengumpul dengan harga beli ditingkat konsumen Bangladesh. Efisiensi dan margin tataniaga saluran III dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga Kopra Putih Saluran III

No	Keterangan	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)	Persentase (%)
		Jual/Beli Grade C		
1	Pelaku Usaha Kopra Putih			
	1. Harga Jual	9.000		
	2. Biaya Muat dan Transportasi		7,83	100
	Profit	8.992		
2	Pedagang Pengumpul			
	1. Harga Jual	9.850		
	2. Biaya Tataniaga			
	a. Biaya Bongkar Muat		50	77
	b. Biaya Sortasi dan Pengemasan		15	23
	Total Biaya Tataniaga		65	100
	Margin Tataniaga	850		
	Profit Margin	785		
3	Pedagang Besar			
	1. Harga Jual	11.800		
4	Margin Tataniaga	1.950		
5	Total Biaya Tataniaga		72,83	
6	Efisiensi Tataniaga			
	(a) Grade C			1

Berdasarkan pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi Saluran III yaitu, untuk tataniaga kopra putih *riject* (Grade C) sebesar 1% dengan margin tataniaga antara pelaku usaha dan pedagang pengumpul Rp.850 per 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 hilir domestik kopra putih yang ada di Provinsi Sumatera Utara dan Jawa Tengah sebesar Rp.1.950 per kg.

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 3 saluran tataniaga kopra putih tersebut maka dapat disimpulkan bahwa tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling tergolong efisien.

IV. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

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

1. Saluran tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling terdiri dari 3 saluran yaitu, saluran I: Pelaku usaha kopra putih – ekportir – konsumen Bangladesh dan Pakistan. Saluran II: Pelaku usaha kopra putih - pedagang pengumpul - eksportir - konsumen Bangladesh. Saluran III: Pelaku usaha kopra putih – pedagang pengumpul – pedagang besar – industri hilir domestik kopra putih. Kopra putih *Grade A* dan *Grade B* dipasarkan melalui saluran I dan II.

Sedangkan *Grade C* di pasarkan melalui saluran III karena kopra *riject* ini tidak diekspor ke luar negeri.

2. Margin dan efisiensi pada 3 saluran tataniaga kopra putih di Kecamatan Tempuling tergolong efisien karena tingkat efisiensinya kurang dari 50%. Total margin tataniaga pada saluran I untuk kopra putih *Grade A* sebesar Rp.9.700 per kg dan *Grade B* sebesar Rp.8.000 per kg. Pada saluran II margin tataniaga antara pelaku usaha dan pedagang pengumpul untuk kopra putih *Grade A* sebesar Rp.1.700 per kg dan *Grade B* sebesar Rp.1.200 per kg. Sedangkan antara pedagang pengumpul dengan eksportir margin tataniaga *Grade A* sebesar Rp.8000 per kg dan *Grade B* sebesar Rp.6.800 per kg Sedangkan *Grade C* pada saluran III sebesar Rp.1.950 per kg.

4.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disarankan hal-hal penting yang dapat diterapkan guna untuk perbaikan di masa yang akan datang baik untuk pelaku usaha kopra putih dan Pemerintah Daerah Kabupaten Indragiri Hilir khususnya Kecamatan Tempuling maupun bagi penelitian selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pengolah Kopra putih di Kabupaten Indragiri Hilir untuk memasarkan hasil produksinya pada saluran I, karena pada saluran I pemasaran Kopra putih lebih efisien dibandingkan pada saluran II.
2. Kepada pemerintah, diharapkan untuk memperhatikan potensi yang berhubungan dengan usahatani kelapa, pengolahan kelapa, serta pemasaran kelapa dan produk turunannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmarantaka, Ratna W. 1999. Pemasaran pertanian. Jurnal Agribisnis Indonesia. 5(12). Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir. 2020. Kecamatan Tempuling Dalam Angka 2020. Badan Pusat Statistik Kabupaten Indragiri Hilir. Tembilahan.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. 2020. Riau Dalam Angka 2020, Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, Pekanbaru.
- Br. Marpaung, Kristina. 2020. Motivasi Indonesia ekspor kopra putih ke Bangladesh (studi kasus: komoditi kopra putih dari CV.Amarta Indragiri Hilir). JOM FISIP. 7(1): 2-3
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2010. Arah Kebijakan Pembangunan Perkebunan. Diakses Melalui: www.ditjenbun.pertanian.go.id. Juni 2021.
- Kotler, P. 2002. Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Soekartawi. 2002. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. Rajawali Press. Jakarta.
- Sudiyono A. 2001. Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang.