

**ANALISIS TATANIAGA DAN EFISIENSI TATANIAGA KUBIS DI  
DESA KUTA RAYAT KECAMATAN NAMAN TERAN KABUPATEN  
KARO**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**JULIA HASANAH LUBIS**

**158220040**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2019**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

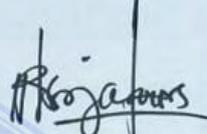
Document Accepted 11/21/19

Access From (repository.uma.ac.id)

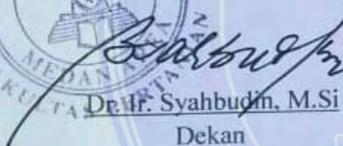
Judul Skripsi : Analisis Tataniaga Dan Efisiensi Tataniaga Kubis di Desa  
Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo  
Nama : Julia Hasanah Lubis  
NPM : 158220040  
Prodi/Fakultas : Agribisnis / Pertanian

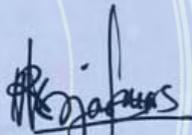
Disetujui oleh :  
Komisi Pembimbing

  
Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, MS, Ph.D  
Pembimbing I

  
Rahma Sari Siregar, SP, M.Si  
Pembimbing II

Diketahui oleh

  
Dr. Ir. Syahbudin, M.Si  
Dekan

  
Rahma Sari Siregar, SP, M.Si  
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus : 23 September 2019

### HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, Oktober 2019



Julia Hasanah Lubis  
158220040

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAAN PUBLIKASI SKRIPSI  
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertana tangan di bawah ini:

Nama : Julia Hasanah Lubis  
NPM : 158220040  
Program Studi : Agribisnis  
Fakultas : Pertanian  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif ( Non-Exclusive Royalti-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : “Analisis Tataniaga dan Efisiensi Tataniaga Kubis di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo”.

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pengkalan data (database), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

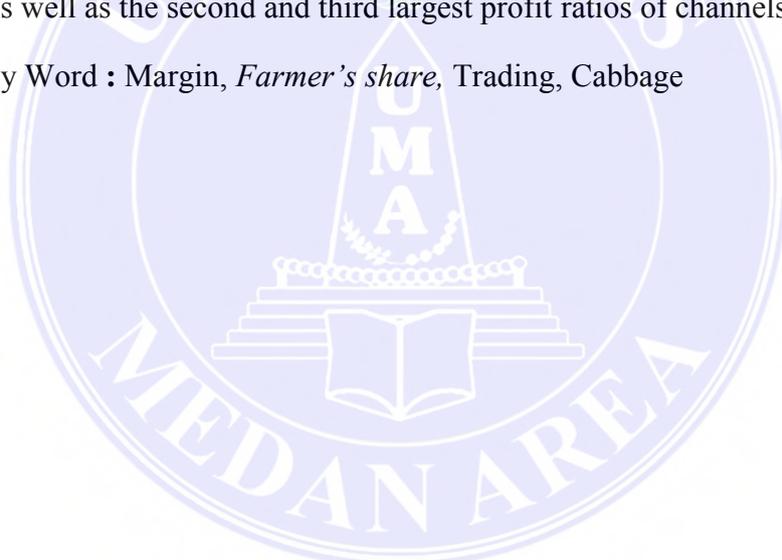
Dibuat di : Medan  
Pada tanggal : Oktober 2019  
Yang menyatakan

  
Julia Hasanah Lubis

## ABSTRACT

This research aims to know the channel of Tataniaga, margin Tataniaga, farmer's share profit against the cost of efficient channel to be applied by the cabbage farmers in the Kuta Rayat village of Naman Teran sub district Karo regency. Sample determination of farmer cabbage using the purposive sampling method. Sample determination of traders using snow ball sampling method. There are three channels formed in the Tataniaga commercial cabbage in Kuta Rayat village Naman Teran sub district Karo regency namely (1) Farmers→ collectors trader→retailers→consumer(2)Farmers→collectors trader→great trader→retailers →consumer(3)Farmers→great trader→retailers →consumer .The highest Margin consumers are on channels I and II with a value of 68 percent. Farmer's highest share is on channel III with a value of 36 percent. The highest profit ratio to the cost is on channel II with a value of 11,781 rupiah. In this research the efficient channels of cabbage Tataniaga to apply the farmer is channel III because of the Channel III cabbage Tataniaga is a channel that has a small tataniaga margin and third of the channel of Tataniaga and Farmer's share the highest of the three As well as the second and third largest profit ratios of channels.

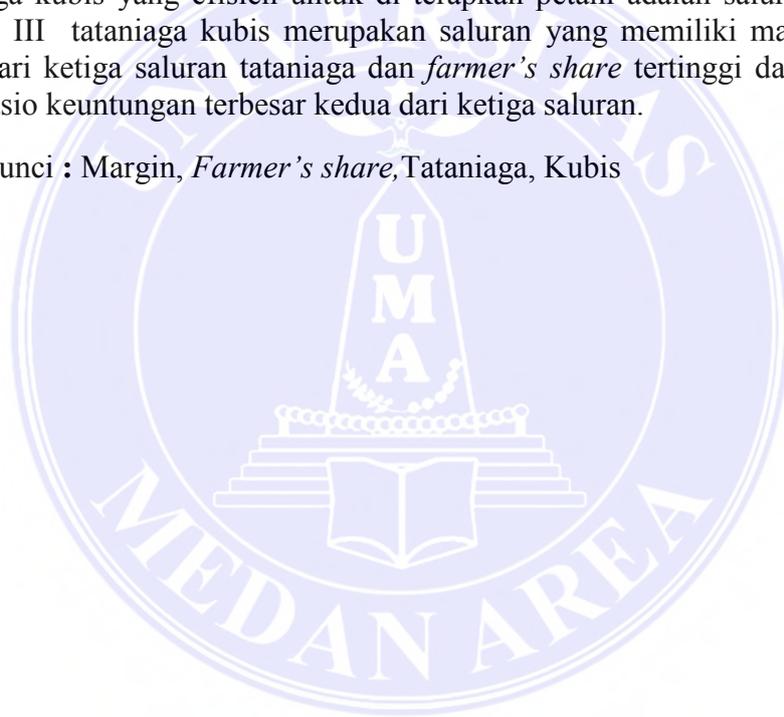
The Key Word : Margin, *Farmer's share*, Trading, Cabbage



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga, margin tataniaga, *farmer's share*, rasio keuntungan terhadap biaya dan saluran yang efisien untuk di terapkan oleh petani kubis di desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo. Penentuan sampel petani kubis menggunakan metode *purposive sampling*. Penentuan sampel pedagang menggunakan metode *snow ball sampling*. Terdapat tiga saluran yang terbentuk dalam tataniaga kubis di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo yaitu (1) Petani → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen (2) Petani → pedagang pengumpul → pedagang besar → pedagang pengecer → konsumen (3) Petani → pedagang besar → pedagang pengecer → konsumen. Margin tertinggi terdapat pada saluran I dan II dengan nilai 68 persen. *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran III dengan nilai 36 persen. Rasio keuntungan tertinggi terhadap biaya adalah pada saluran II dengan nilai 11,781 rupiah. Pada penelitian ini saluran tataniaga kubis yang efisien untuk di terapkan petani adalah saluran III karena saluran III tataniaga kubis merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga kecil dari ketiga saluran tataniaga dan *farmer's share* tertinggi dari tiga saluran serta rasio keuntungan terbesar kedua dari ketiga saluran.

Kata Kunci : Margin, *Farmer's share*, Tataniaga, Kubis



## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul Analisis Tataniaga dan Efisiensi Tataniaga Kubis di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan srata satu pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, MS, Ph.D selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
2. Rahma Sari Siregar, SP, M.si selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
3. Dr. Ir. Syahbudin, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
5. Alm.Samsuddin Lubis dan Tujuita Sitorus. S,pd selaku Orang Tua yang memberi moril dan materi serta motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
6. Ratna Juwita Ginting yang telah membantu dan motivasi selama pengambilan data skripsi ini.
7. Satar Ginting yang telah membantu selama pengambilan data skripsi ini.

8. Seluruh Masyarakat di Desa Kuta Rayat yang telah yang telah membantu selama pengambilan data skripsi ini
9. Keluarga Lubis (Siti Aisyah Lubis, S.Pd, Siti Mada Yurdina Lubis, S.Pd, Siti Samsidar Lubis, Suwaibah Aslamiah Lubis) yang memberi moril dan materi serta motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
- 10.Seluruh Baperan dan Jelita yang telah memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
- 11.Muhammad Idrus Nasution yang telah memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
- 13.Seluruh teman-teman stambuk 2015 prodi Agribisnis fakultas Pertanian Universitas Medan Area

Semua pihak yang telah membantu selama penelitian dan penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Penulis

(Julia Hasanah Lubis)

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1.Latar Belakang .....	1
1.2.Rumusan Masalah .....	9
1.3.Tujuan Penelitian .....	9
1.4.Manfaat penelitian .....	10
1.5.Kerangka Pemikiran .....	10
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>12</b>
2.1. Komoditas Kubis .....	12
2.2. Tataniaga.....	13
2.2.1. Pengertian Tataniaga .....	13
2.2.2. Lembaga Tataniaga.....	14
2.2.3. Saluran Tataniaga .....	15
2.2.4. Efisiensi Tataniaga.....	16
2.2.5. Margin Tataniaga.....	20
2.2.6. <i>Farmer Share</i> .....	21
2.2.7. Rasio Keuntungan Dan Biaya.....	22
2.3. Penelitian Terdahulu .....	24
<b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian .....	29
3.2. Metode Pengambilan Sampel .....	29
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	30
3.4. Metode Analisis Data.....	31
3.5. Defenisi Operasional.....	34
<b>BAB IV.GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
4.1. Kondisi dan Letak Geografi.....	36
4.2.Jumlah Penduduk, Kepadatan Penduduk Per Km Di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo Tahun 2018 .....	37
4.3.Karakteristik Sampel Penelitian.....	37
4.3.1. Petani Kubis.....	38
4.3.2.Pedagang Pengumpul.....	39
4.3.3.Pedagang Besar.....	40
4.3.4.Pedagang Pengecer .....	41
4.3.5.Konsumen.....	43

<b>BAB V.HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>45</b>
5.1.Saluran Tataniaga Kubis di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten karo .....	45
5.2.Biaya Produksi dan Tataniaga Kubis.....	49
5.3.Margin Tataniaga.....	57
5.4. <i>Farmer's share</i> .....	60
5.5.Rasio Keuntungan Terhadap Biaya .....	61
5.6.Efisiensi Tataniaga .....	63
 <b>BAB VI .KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>65</b>
6.1.Kesimpulan .....	65
6.2.Saran .....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Halaman
1.	Perkembangan Produksi Tanaman Hortikultura di Indonesia .....	2
2.	Presentasi Produksi Provinsi Sentra Kubis .....	2
3.	Luas Panen Tanaman Kubis di Sumatera Utara.....	3
4.	Produksi Kubis di Kabupaten Karo.....	3
5.	Kontribusi Produksi Kubis di Kecamatan Kabupaten Karo .....	4
6.	Kontribusi Produksi Kubis di Kecamatan Kabupaten Karo .....	6
7.	Produksi kubis di kecamatan Naman Teran.....	7
8.	Karakteristik Umur Petani Kubis .....	38
9.	Karakteristik Tingkat Pendidikan Petani Kubis.....	38
10.	Karakteristik Pendapatan Petani Kubis.....	39
11.	Karakteristik Umur Pedagang Pengumpul.....	39
12.	Karakteristik Tingkat Pendidikan Pedagang Pengumpul.....	40
13.	Karakteristik Tingkat Pendapatan Pedagang Pengumpul .....	40
14.	Karakteristik Umur Pedagang Besar .....	40
15.	Karakteristik Pendidikan Pedagang Besar .....	41
16.	Karakteristik Pendapatan Pedagang Besar.....	41
17.	Karakteristik Umur Pedagang Pengecer .....	42
18.	Karakteristik Tingkat Pendidikan Pedagang Pengecer .....	42
19.	Karakteristik Pendapatan Pedagang Pengecer .....	43
20.	Karakteristik Umur Konsumen .....	43
21.	Karakteristik Tingkat Pendidikan Konsumen .....	43
22.	Karakteristik Pendapatan Konsumen .....	44
23.	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur, Pendidikan dan Pendapatan .....	44
24.	Kebutuhan Bibit .....	50
25.	Harga Jual dan Biaya Produksi Kubis.....	52
26.	Biaya Tataniaga Pedagang Pengumpul.....	54
27.	Biaya Tataniaga Pedagang Besar .....	56
28.	Biaya Tataniaga Pedagang Pengecer .....	57
29.	Margin Tataniaga Kubis.....	59
30.	<i>Farmer's Share</i> Tataniaga Kubis .....	60
31.	Rasio Keuntungan Terhadap Biaya.....	62
32.	Efisiensi Tataniaga Kubis .....	63

## DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Halaman
1.	Kerangka Pemikiran.....	11
2.	Saluran I.....	46
3.	Saluran II.....	47
4.	Saluran III.....	48
5.	Keseluruhan Saluran Tataniaga Kubis.....	48



## DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	Halaman
1.	Daftar Kuisisioner.....	68
2.	Karakteristik Petani Kubis .....	77
3.	Karakteristik Pedagang Pengumpul .....	79
4.	Karakteristik Pedagang Besar .....	80
5.	Karakteristik Pedagang Pengecer.....	81
6.	Karakteristik Konsumen.....	82
7.	Luas Lahan, Harga Jual,Jumlah Produksi,Penerimaan,Harga Jual Jumlah Produksi,Penerimaan Dan Total Penerimaan Satu Periode Tanam Kubis .....	83
8.	Jumlah Produksi,Total Produksi,Total Biaya Produksi,Total Penerimaan dan Keuntungan Kubis Satu Periode Tanam dalam Per Satu Periode .....	84
9.	Jumlah Produksi,Total Produksi,Total Biaya Produksi,Total Penerimaan dan Keuntungan Kubis Satu Periode Tanam dalam Per Kilogram .....	85
10.	Harga Beli ,Pembelian,Total Pembelian,Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Pengumpul.....	86
11.	Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran dan Keuntungan Per Kilogram Pedagang Pengumpul .	86
12.	Harga Beli,Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Besar .....	87
13.	Harga Beli, Pembelian,T otal Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran dan Keuntungan Per Kilogram .....	87
14.	Harga Beli,Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Pengecer .....	88
15.	Harga Beli,Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Tataniaga, Total Biaya Tataniaga, Total Pengeluaran dan Keuntungan Per Kilogram Pedagang Pengecer .....	88
16.	Dokumentasi Penelitian .....	89
17.	Peta Lokasi Penelitian .....	92
18.	Surat Riset Fakultas .....	93
19.	Surat Selesai Riset.....	94

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Indonesia adalah negara agraris yang mengandalkan sektor pertanian sebagai sumber mata pencaharian bagi sebagian besar penduduk Indonesia. Pertanian merupakan sektor yang sangat dominan dalam pendapatan masyarakat di Indonesia karena mayoritas penduduk Indonesia bekerja sebagai petani. Sektor pertanian meliputi subsektor bahan pangan, subsektor perikanan, subsektor peternakan, subsektor kehutanan dan subsektor hortikultura (Cahyono, 2005).

Sektor pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan penting bagi perekonomian nasional. Sektor pertanian juga mampu memperoleh keuntungan yang menghasilkan devisa negara. Salah satu subsektor pertanian adalah hortikultura karena menempati posisi yang penting sebagai produk pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan (Tarigan, 2009).

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki potensi untuk mengembangkan beragam produk dari tanaman hortikultura. Kondisi agroklimat yang baik serta ketersediaan sumberdaya sangat mendukung tumbuh kembangnya tanaman hortikultura. Dari berbagai jenis tanaman hortikultura, terdapat beberapa jenis sayuran yang banyak dikembangkan di Indonesia seperti tanaman bawang merah, kentang, terung, tomat dan kubis (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2015). Perkembangan produksi tanaman hortikultura di Indonesia dari tahun 2013-2017 dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Perkembangan Produksi Tanaman Hortikultura di Indonesia

No	Komoditas	Tahun (ton)				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Bawang Daun	579 973	584 631	512 497	537 931	510 483
2	Bawang Merah	1 010 773	1 233 989	1 229 189	1 446 869	1 479 154
3	Cabai Besar	1 012 879	1 074 611	1 045 200	1 045 601	1 206 275
4	Cabai Rawit	713 502	800 484	869 954	915 997	1 153 165
5	Kentang	1 124 282	1 347 818	1 219 277	1 213 041	1 164 743
6	Kubis	<b>1 480 625</b>	<b>1 435 840</b>	<b>1 443 227</b>	<b>1 513 326</b>	<b>1 442 631</b>
7	Terung	545 646	537 053	514 332	509 749	535 436
8	Tomat	992 780	916 001	877 801	883 242	962 856
9	Petsai	635 728	602 478	600 200	601 204	627 611
10	Wortel	512 112	495 800	522 529	537 526	537 345

Sumber: Badan Pusat Statistik Indonesia 2013-2018

Berdasarkan tabel 1 perkembangan produksi tanaman hortikultura di Indonesia kubis adalah komoditas unggulan yang memiliki produksi terbesar selama tahun 2013 sampai tahun 2016. Di Indonesia terdapat beberapa provinsi penyumbang produksi kubis yang dapat dilihat dari presentasi produksi kubis berdasarkan sentra produksi provinsi pada tabel 2.

Tabel 2. Presentasi Produksi Provinsi Sentra Kubis

No	Provinsi	Presentasi Produksi Kubis/ tahun(%)				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Jawa Tengah	29,90	24,96	27,08	24,49	21,09
2	Jawa Barat	21,58	20,28	18,76	20,54	20,21
3	Jawa Timur	13,34	14,02	13,81	15,64	17,8
4	Sumatera Utara	11,18	12,08	11,83	11,62	12,5
5	Sumatera Barat	6,74	6,18	5,93	5,77	6,18
6	Bengkulu	6,89	6,83	6,38	5,48	5,38
7	Lainnya	13,37	15,25	16,21	16,46	16,84

Sumber: Statistik Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan 2013-2017

Berdasarkan tabel 2 provinsi Sumatera Utara adalah provinsi sentra produksi kubis terbesar ke Empat. Hal ini dapat dilihat dari luas panen sayuran kubis yang setiap tahunnya meningkat di Sumatera Utara yang dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Luas Panen Tanaman Kubis di Sumatera Utara

No	Tahun	Luas Panen(ha)
1	2013	6 958
2	2014	7 163
3	2015	7 579
4	2016	7 431
5	2017	7 872

*Sumber: BPS Sumatera utara dalam angka 2018*

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat bahwa pada tahun 2013 merupakan luas areal panen kubis terkecil di Sumatera Utara dengan luas 6.958 hektar. Pada tahun 2017 merupakan luas panen kubis terbesar di Sumatera Utara dengan luas 7.872 hektar.

Di Sumatera Utara yang menjadi sentral produksi kubis adalah kabupaten Karo karena iklim di kabupaten Karo sesuai dengan syarat tumbuh tanaman kubis. Hal ini dapat dilihat dengan besarnya produksi kubis di Kabupaten Karo yang dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Produksi Kubis di Kabupaten Karo

No	Tahun	Produksi (ton/tahun)
1	2013	75 712
2	2014	64 305
3	2015	70 730
4	2016	92 551
5	2017	98 325

*Sumber: BPS Kabupaten Karo Dalam Angka 2018*

Dari tabel 4 dapat dilihat produksi kubis pada tahun 2014 merupakan produksi terkecil kubis di kabupaten Karo dengan produksi sebesar 64.305 ton. Pada tahun 2017 merupakan produksi terbesar kubis di kabupaten Karo dengan produksi sebesar 98.325 ton.

Berdasarkan tabel 4 terlihat bahwa produksi kubis di kabupaten Karo tinggi. Di kabupaten Karo terdapat 12 kecamatan sebagai setra produksi kubis

yang berkontribusi dalam produksi kubis dari 17 kecamatan di Kabupaten Karo. Produksi kubis dari 12 kecamatan yang berkontribusi dalam produksi kubis di kabupaten Karo dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Kontribusi Produksi Kubis di Kecamatan Kabupaten Karo

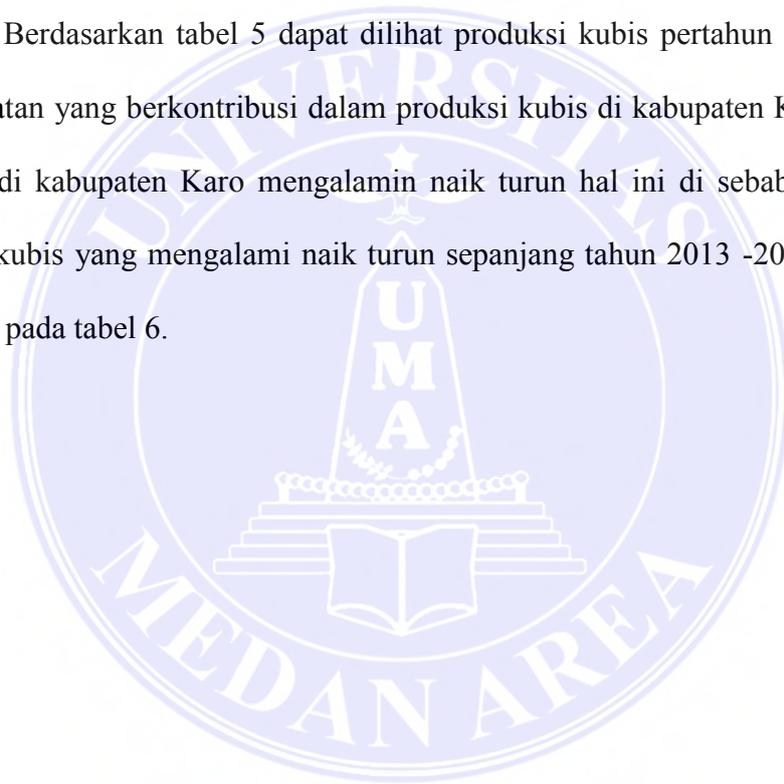
No	Kecamatan	Tahun(ton)				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Munte	433	857	202	0	1429
2	Payung	0	90	400	817	5313
3	Tiganderket	0	150	753	1504	7730
4	Simpang Empat	8 128	13 300	19 062	21 661	19 690
5	Naman Teran	13 225	3 210	9 804	8 000	130 780
6	Merdeka	5 124	6 940	7 120	9 357	75 484
7	Kaban Jahe	17 240	12 970	9 979	9 209	107 200
8	Berastagi	7 920	8 529	6 054	7 118	88 860
9	Tiga Panah	10 976	3 883	4 355	9 555	149 765
10	Dolat Rakyat	2 434	1 959	1 367	5 100	38 750
11	Merek	5 688	8 841	8 773	15 182	140 791
12	Barus Jahe	4 534	3 558	2 862	5 048	45 460

Sumber: BPS Kabupaten Karo Dalam Angka 2018

Berdasarkan tabel 5 dapat dilihat kontribusi produksi kubis di kecamatan-kecamatan kabupaten Karo. Pada tahun 2013 produksi tertinggi kubis terdapat di kecamatan Kaban Jahe dengan produksi sebesar 17.240 ton dan produksi terendah di kecamatan Munte sebesar 433ton. Pada tahun 2014 produksi tertinggi kubis terdapat di kecamatan Simpang Empat dengan produksi sebesar 13.300 ton dan produksi terendah di kecamatan Payung sebesar 90. Pada tahun 2015 produksi

tertinggi kubis terdapat di kecamatan Simpang Empat dengan produksi sebesar 19.062 ton dan produksi terendah di kecamatan Munte sebesar 90 ton . Pada tahun 2016 produksi tertinggi kubis terdapat di kecamatan Simpang Empat dengan produksi sebesar 21.661 ton dan produksi terendah sebesar 817 ton . Pada tahun 2017 produksi tertinggi kubis terdapat di kecamatan Tigah Panah dengan produksi sebesar 149 765 ton dan produksi terendah di kecamatan Munte sebesar 1429 ton .

Berdasarkan tabel 5 dapat dilihat produksi kubis pertahun di kecamatan-kecamatan yang berkontribusi dalam produksi kubis di kabupaten Karo. Produksi Kubis di kabupaten Karo mengalami naik turun hal ini di sebabkan oleh luas panen kubis yang mengalami naik turun sepanjang tahun 2013 -2017 yang dapat di lihat pada tabel 6.



Tabel 6. Luas Panen Kubis di Kecamatan Kabupaten Karo

No	Kecamatan	Tahun (ha)				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Munte	23	37	17	0	9
2	Payung	0	3	14	31	40
3	Tiganderket	0	7	64	90	56
4	Simpang Empat	269	433	756	719	609
5	Naman Teran	640	167	454	405	524
6	Merdeka	238	254	236	327	274
7	Kaban Jahe	480	347	281	257	268
8	Berastagi	226	243	199	230	261
9	Tiga Panah	691	349	365	381	870
10	Dolat Rakyat	108	138	76	204	155
11	Merek	168	257	377	518	493
12	Barus Jahe	221	174	91	151	172

Berdasarkan data di tabel 6 pada tahun 2013 kecamatan yang memiliki luas panen kubis terluas adalah kecamatan tiga panah yaitu 691 ha yang terkecil adalah kecamatan munte dengan angka 23 ha. Pada tahun 2014 kecamatan dengan luas panen kubis terluas adalah Simpang Empat dengan angka 433 ha dan terkecil adalah kecamatan Payung dengan angka 3 ha. Pada tahun 2015 kecamatan dengan luas panen kubis terluas adalah Simpang Empat dengan angka 756 ha dan luas terkecil adalah kecamatan Payung dengan angka 14 ha. Pada tahun 2016 kecamatan dengan luas panen kubis terluas adalah Simpang Empat dengan angka 719 ha dan luas terkecil adalah kecamatan Payung dengan angka 31 ha. Pada

tahun 2017 kecamatan dengan luas panen kubis terluas adalah Tiga Panah dengan angka 870 ha dan luas terkecil adalah kecamatan Munte dengan angka 9 ha

Berdasarkan tabel 5 dan 6 kecamatan Naman Teran adalah kecamatan yang berkontribusi dalam produksi kubis di kabupaten Karo. Produksi kubis di Kecamatan Naman Teran sangat berfluktuasi namun kecamatan Naman Teran juga selalu berkontribusi dalam produksi kubis di kabupaten karena produksi kubis selalu masuk dalam urutan satu sampai tiga terbesar dalam produksi maupun luas panen kubis di kabupaten Karo. Pada tahun 2017 produksi kubis di kecamatan Naman teran mengalami peningkatan yang sangat pesat yang dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Produksi kubis di kecamatan Naman Teran

No	Tahun	Luas panen (ha)	Produksi (ton)
1	2013	274	13 225
2	2014	167	3 210
3	2015	454	9 804
4	2016	405	8 000
5	2017	524	130 780

Sumber: BPS Kecamatan Naman Teran Dalam Angka 2018

Berdasarkan tabel 7 dapat dilihat bahwa luas panen per hektar dan produksi per ton terendah terjadi pada tahun 2014 dengan luas panen 167 hektar dan produksi sebesar 3.210 ton dan luas panen per hektar dan produksi per ton tertinggi terjadi pada tahun 2017 sebesar 130.780 ton. Produksi kubis yang berfluktuasi di kecamatan Naman Teran di akibatkan oleh erupsi gunung sinabung yang terjadi pada tahun 2014 namun pada tahun 2017 adalah tahun produksi kubis terbesar di kecamatan Naman Teran.

Kecamatan Naman teran terdiri dari 14 desa dimana 8 desa berkontribusi dalam produksi kubis dan 6 desa tidak berkontribusi dalam produksi kubis di

kecamatan Naman Teran karena 6 desa tersebut merupakan zona relokasi dan zona merah akibat erupsi gunung Sinabung. Dari 8 desa tersebut ada desa yang memiliki jumlah petani kubis tertinggi yaitu desa Kuta Rakat dengan jumlah petani kubis sebanyak 240 orang. Kubis yang diusahakan oleh petani di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran adalah jenis kol

Kecamatan Naman Teran merupakan kecamatan yang memiliki kontribusi dalam produksi kubis tertinggi ke tiga di Kabupaten Karo yang terdiri dari 14 desa dimana 8 desa berkontribusi dalam produksi kubis dan 6 desa tidak berkontribusi dalam produksi kubis di kecamatan Naman Teran karena 6 desa tersebut merupakan zona relokasi dan zona merah akibat erupsi gunung Sinabung. Dari 8 desa tersebut ada desa yang memiliki jumlah petani kubis terbesar yaitu desa Kuta Rayat dengan jumlah petani kubis sebanyak 240 orang sehingga desa ini dijadikan sebagai lokasi penelitian. Di desa Kuta Rayat petani menjual hasil panen kubis kepada pedagang pengumpul dengan harga yang sangat rendah yaitu dengan harga 500- 1500 rupiah namun harga kubis di tingkat pengecer sangat tinggi yaitu dengan harga 4000 – 4111 rupiah sehingga terjadi selisih harga antara petani dengan pengecer. Dengan harga kubis yang rendah petani kubis di desa Kuta Rayat sering kali tidak balik modal dari budidaya kubis ataupun mendapatkan sedikit keuntungan dari penjualan kubis dikarenakan harga kubis yang berfluktuasi dan sangat rendah maka perlu diteliti margin tataniaga kubis, farmer's share, rasio keuntungan dan biaya tataniaga kubis di desa Kuta Rayat agar dapat mengetahui hal apa yang menyebabkan harga kubis berfluktuasi dan sangat rendah di desa Kuta Rayat. Dari hal itu maka peneliti dapat mengetahui

saluran tataniaga kubis yang dapat di terapkan oleh petani di desa Kuta Rayat sehingga petani mendapatkan keuntungan dari hasil budidaya tanaman kubis.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik ingin melakukan penelitian di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran yang berjudul “ Analisis Tataniaga Dan Efisiensi Tataniaga Kubis Di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana saluran tataniaga kubis di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran?
2. Berapa margin tataniaga, *farmer's share*, rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga kubis di Desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran?
3. Bagaimana tataniaga kubis yang efisien untuk di terapkan oleh petani di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui saluran tataniaga kubis di Desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran.
2. Untuk mengetahui margin tataniaga, *farmer's share*, rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga kubis di Desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran.
3. Untuk mengetahui tataniaga kubis yang efisien untuk di terapkan oleh petani di Desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

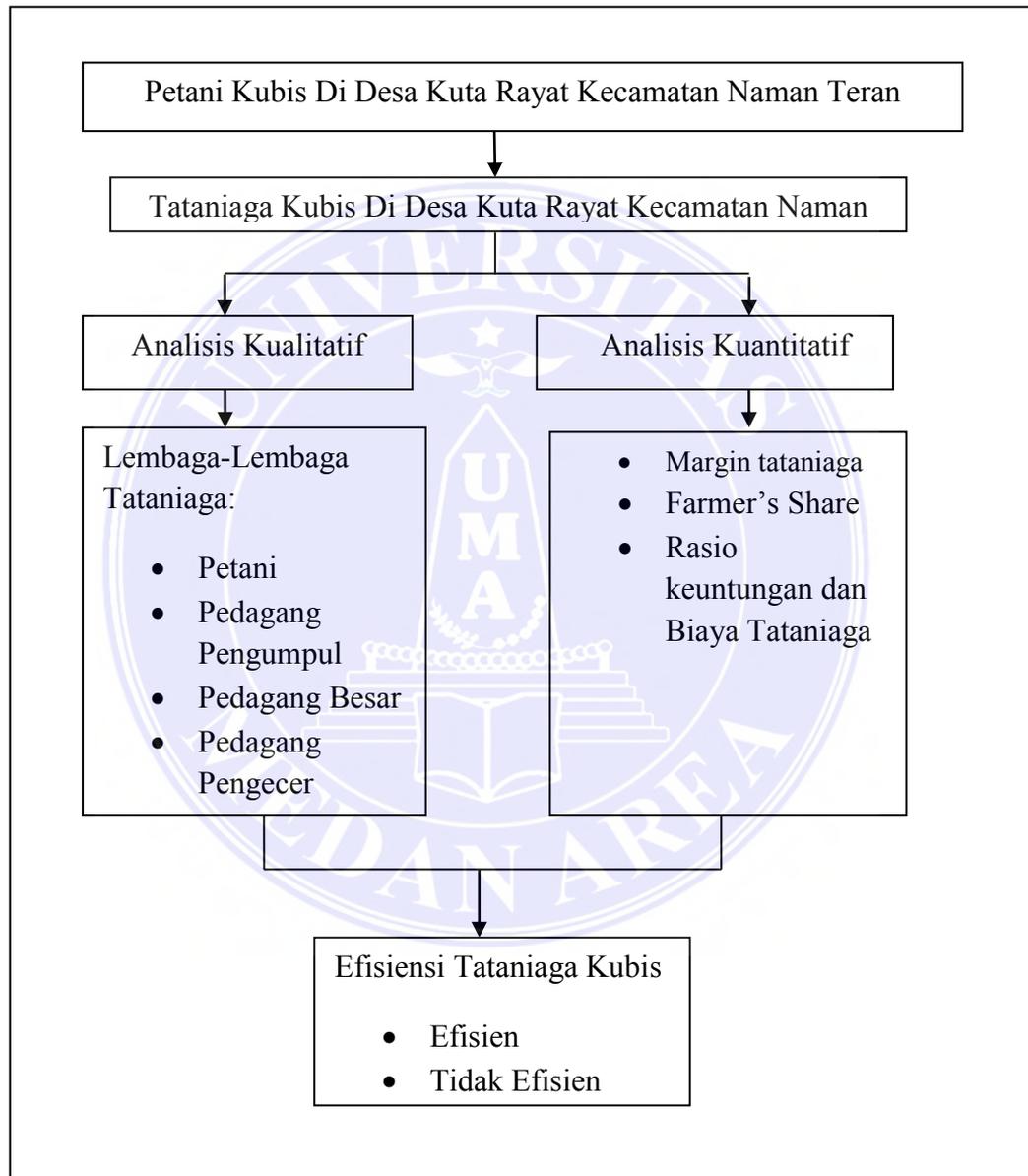
Manfaat dari Penelitian ini adalah

1. Bagi petani kubis, diharapkan dapat memberi informasi agar dapat memasarkan hasil produksi kubis secara efisien.
2. Bagi pemerintah daerah, diharapkan dapat menentukan tataniaga dan efisiensi pemasaran kubis yang efisien.
3. Bagi akademisi, hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan informasi dan referensi bagi para peneliti lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

#### 1.5. Kerangka Pemikiran

Petani kubis adalah orang yang membudidayakan komoditi kubis di lahan baik sebagai pemilik ataupun penyewa. Hasil budidaya yang berupa kubis di jual oleh petani kubis ke konsumen akhir yang mengakibatkan terjadinya proses tataniaga kubis. Dalam proses tataniaga kubis ada beberapa lembaga tataniaga yang terlibat yaitu petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang peceren dan konsumen. Dari setiap lembaga memiliki harga jual kubis yang berbeda-beda tergantung dari biaya yang dikeluarkan dan sejumlah keuntungan yang di ingin oleh setiap lembaga. Perbedaan harga kubis di setiap lembaga mengakibatkan selisih harga dari setiap lembaga tataniaga yang biasa di sebut margin tataniaga kubis. Untuk mengetahui besar margin tataniaga kubis maka dapat dilihat dari selisih harga yang diterima oleh petani dengan selisih harga yang di terima konsumen akhir. Margin tataniaga kubis menentukan efisiensi dari tataniaga kubis tersebut selain margin tataniaga, efisiensi tataniaga juga dapat dilihat dari *farmer's share* atau harga yang di terima petani

dibandingkan dengan harga jual pada pedagang pengecer kubis serta keuntungan dan biaya tataniaga di setiap lembaga tataniaga dan rantai tataniaga yang terlibat dalam proses tataniaga. Secara lengkap dapat di lihat di skema kerangka pemikiran pada gambar 1.



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Komoditas Kubis

Kubis biasa disebut juga dengan kol (Dalimartha, 2000). Nama kubis berasal dari bahasa Inggris yaitu cabbage. Sedangkan di beberapa daerah, disebut dengan kol. Kata kol ini berasal dari bahasa Belanda yaitu kool (Pracaya, 2001).

Kubis merupakan tanaman sayuran yang berasal dari daerah subtropis yang biasa disebut sebagai tanaman sayur kol. Temperatur untuk pertumbuhan kubis atau kol adalah minimum 15.5-18 °C dan maksimum 24°C. Kelembaban optimum bagi tanaman kubis adalah antara 80-90%. Tanah lempung berpasir lebih baik untuk budidaya kubis dari pada tanah berliat, tetapi tanaman kubis toleran pada tanah berpasir atau liat berpasir. Kemasaman tanah yang baik adalah antara 5,5-6,5 dengan pengairan dan drainase yang memadai. Tanah harus subur, gembur dan mengandung banyak bahan organik. Di Indonesia, sebenarnya kubis hanya cocok dibudidayakan di daerah pegunungan berudara sejuk sampai dingin pada ketinggian 1.000-2.000 m dpl (Balai Besar Pelatihan Pertanian Lembang, 2012).

Waktu pembibitan memerlukan intensitas cahaya lemah, sedangkan pada stadia pertumbuhan diperlukan intensitas cahaya yang kuat. Tanaman kubis dapat hidup pada suhu udara 10-24°C dengan suhu optimum 17°C. Kelembaban udara yang baik adalah pada kisaran 60-90%. Kelembaban di atas 90% akan mengakibatkan munculnya penyakit busuk lunak berair, penyakit semai rebah, dan penyakit lain yang disebabkan oleh cendawan. Jumlah curah hujan 80% dari

jumlah normal (30 cm) memberikan hasil rata-rata 12% dibawah rata-rata normal. Kondisi fisik tanah yang sesuai adalah bertekstur sedang yaitu liat berpasir, berstruktur remah (gembur) ,subur, banyak mengandung bahan organik, tetapi masih toleran terhadap tanah yang agak berat. Jenis tanah yang sesuai untuk tanaman kubis adalah latosol, regosoldanandosol, namun kubis masih dapat hidup pada jenis tanah lain, tetapi hasilnya kurang baik. Tanaman kubis dapat tumbuh optimal pada ketinggian 200-2000 m dpl, dan untuk varietas kubis dataran tinggi, tumbuh baik pada ketinggian 1000-2000 m dpl. Laju angin yang tinggi dalam waktu lama (kontinyu), dapat mengakibatkan keseimbangan kandungan air dan udara dalam tanah terganggu, tanahmenjadikering dan keras, penguraian bahan-bahan organik terhambat, unsur hara berkurang dan menimbulkan racun akibat tidak ada oksidasi gas-gas (Fanis, 2013).

## **2.2 Tataniaga**

### **2.2.1 Pengertian Tataniaga**

Istilah tataniaga di Indonesia sama dengan pemasaran atau distribusi, yaitu semacam kegiatan ekonomi yang bersifat membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen, maka tataniaga disebut juga pemasaran (Mubyarto,1989). Dalam rantai pemasaran sekurang-kurangnya terdapat tiga lembaga, yaitu petani (produsen), pedagang perantara dan konsumen (Hanafiah dan Saefuddin, 1993)

Menurut Soekartawi (1993),dalam sistem pemasaran ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, yaitu fungsi-fungsi lembaga, saluran, biaya, margin, dan efisiensi pemasaran. Suatu sistem pemasaran akan berhasil apabila didukung oleh

faktor pendukungnya seperti transportasi, perbankan, asuransi, peraturan pemerintah dan kelembagaan petani (petani, pedagang, tengkulak maupun pedagang pengecer).

### **2.2.2 Lembaga Tataniaga**

Proses tataniaga terdapat berbagai pelaku ekonomi yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung, keterlibatan ini dilakukan dengan melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga. Menurut Hanafiah dan Saefudin (2006), lembaga tataniaga adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi tataniaga dengan mana barang-barang bergerak dari pihak produsen sampai pihak konsumen. Sehingga dapat dikatakan bahwa semua pihak yang terlibat dalam pelaksanaan fungsi tataniaga adalah termasuk dalam bagian lembaga tataniaga, baik itu bentuknya kelompok ataupun perorangan.

Menurut Sudiyono (2001), lembaga tataniaga adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga tataniaga ini adalah lembaga yang akan menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Aliran produk pertanian dari produsen ke konsumen akhir disertai peningkatan nilai guna komoditi-komoditi pertanian akan ada apabila lembaga tataniaga ini menjalankan fungsi-fungsi tataniaganya.

Menurut Sudiyono (2002) lembaga pemasaran adalah orang atau badan usaha atau lembaga yang secara langsung terlibat didalam mengalirkan barang dari produsen ke konsumen. Lembaga-lembaga pemasaran ini dapat berupa

tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.

Lembaga-lembaga dapat didefinisikan sebagai berikut :

- a. Tengkulak, yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai, ijon maupun dengan kontrak pembelian.
- b. Pedagang pengumpul, yaitu membeli komoditi pertanian dari tengkulak biasanya relatif kecil.
- c. Pedagang besar, yaitu melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang pengumpul, juga melakukan proses distribusi ke agen penjualan ataupun pengecer.
- d. Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen. (Sudiyono, 2002).

### **2.2.3 Saluran Tataniaga**

Saluran tataniaga adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Adanya jarak antara produsen dengan konsumen maka proses penyaluran produk dari produsen ke konsumen melibatkan beberapa perantara (Kotler & Keller 2008).

Hanafiah dan Saefuddin (2006) memberikan gambaran bahwa panjang pendeknya saluran tataniaga yang dilalui suatu komoditi tergantung pada beberapa faktor, antara lain:

1. Jarak antara produsen dan konsumen. Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya semakin panjang saluran yang ditempuh oleh produk.

2. Cepat tidaknya produk rusak. Sifat produk yang cepat rusak menuntut penerimaan yang cepat pula ditangan konsumen, sehingga menghendaki saluran yang pendek dan cepat.
3. Skala produksi. Bila produksi berlangsung dalam ukuran-ukuran kecil maka jumlah produk yang dihasilkan berukuran kecil pula. Hal ini tidak menguntungkan bila produsen langsung menjualnya ke pasar. Dengan demikian dibutuhkan pedagang perantara dan saluran yang akan dilalui produk cenderung panjang.
4. Posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung memperpendek saluran tataniaga.

#### **2.2.4 Efisiensi Tataniaga**

Salah satu tujuan dari melakukan analisis tataniaga dari suatu komoditas adalah untuk menilai efisiensi dari sistem tataniaga yang terjadi dalam mengalirkan suatu produk dari produsen kepada konsumen. melalui analisis tataniaga juga dapat dihasilkan solusi untuk meningkatkan efisiensi dari sistem tataniaga yang telah terbentuk sebelumnya. Mubyarto (1994) menyatakan bahwa sistem tataniaga yang efisien akan tercapai jika :

1. Mampu menyampaikan barang dari produsen ke konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang itu.

Asmarantaka (2009) mengungkapkan bahwa efisiensi dari sebuah sistem tataniaga bisa didapatkan dari struktur pasar persaingan sempurna (perfect competition market) akan tetapi, struktur pasar ini tidak dapat ditemukan dalam keadaan nyata ataupun sangat susah untuk ditemukan. Limbong dan Sitorus (1985) mengungkapkan bahwa ukuran efisiensi suatu sistem tataniaga dapat dilihat melalui kepuasan konsumen, produsen, maupun lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat dalam aliran barang maupun jasa. Kohl dan Uhl (2002) mengungkapkan bahwa efisiensi tataniaga dapat ditingkatkan melalui dua cara yaitu; pengurangan biaya tanpa mengurangi manfaat tataniaga dan peningkatan manfaat produk tanpa meningkatkan biaya tataniaga. Dari pengertian yang diungkapkan oleh para ahli mengenai efisiensi tataniaga, dapat disintesa bahwa efisiensi tataniaga merupakan suatu kondisi yang dapat dicapai apabila suatu sistem tataniaga dapat menyampaikan komoditas dari konsumen ke produsen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga suatu komoditas, dimana hal ini dapat dicapai apabila sebuah sistem tataniaga semakin mendekati sistem pasar persaingan sempurna dan mampu memberikan kepuasan bagi semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga suatu komoditas yang terwujud melalui pengurangan biaya tanpa mengurangi manfaat tataniaga dan peningkatan manfaat tataniaga tanpa peningkatan biaya.

Efisiensi tataniaga sendiri dapat dibedakan menjadi efisiensi operasional (teknik) dan efisiensi harga. Efisiensi operasional (teknik) menurut Kohl dan Uhl 2002 diukur sebagai rasio *output* terhadap *input*. Peningkatan efisiensi operasional

ditunjukkan pada situasi dimana biaya tataniaga dikurangi tanpa mempengaruhi sisi *output* dari rasio efisiensi. Efisiensi harga merupakan bentuk kedua dari efisiensi tataniaga. Efisiensi harga berkaitan dengan kemampuan sistem pasar mengalokasikan sumberdaya secara efisien dan mengkoordinasikan produksi dan seluruh proses tataniaga menurut arahan konsumen. efisiensi harga mengukur seberapa kuat harga pasar menggambarkan sistem produksi dan biaya pemasaran.

Menurut Dahl dan Hammond (1997), efisiensi operasional menunjukkan keadaan dimana biaya *input* pemasaran dapat diturunkan tanpa mempengaruhi jumlah *output* barang dan jasa. Analisis yang digunakan untuk menentukan efisiensi operasional pada proses pemasaran suatu produk yaitu analisis margin pemasaran, *farmer's share* serta rasio keuntungan biaya. Efisiensi harga terdapat dalam kegiatan pembelian, penjualan dan aspek harga dari proses pemasaran. Terdapat tiga kondisi untuk menentukan adanya efisiensi harga, yaitu tersedianya alternatif pilihan bagi konsumen, perbedaan harga pada beberapa alternatif pilihan dapat mencerminkan perbedaan biaya yang dikeluarkan dalam menyediakan pilihan- pilihan tersebut, produsen memiliki kebebasan untuk masuk dan keluar pasar yang dilakukan sebagai jawaban atas keuntungan maupun kerugian dari perbedaan harga tersebut.

Asmarantaka (2009) menyatakan bahwa Ukuran untuk menentukan tingkat kepuasan terhadap sistem tataniaga sulit dan sangat relatif. Oleh sebab itu, efisiensi tataniaga pada umumnya diukur dengan mempergunakan indikator efisiensi operasional (teknik) dan efisiensi harga. Efisiensi operasional terkait dengan penanganan aktivitas-aktivitas yang dapat meningkatkan rasio dari *output-input* tataniaga. Rasio efisiensi tataniaga (operasional) dapat dilihat dari

peningkatan dalam dua cara yaitu: (1) pada perubahan sistem tataniaga dengan mengurangi biaya perlakuan pada fungsi-fungsi tataniaga tanpa mengubah manfaat/kepuasan konsumen dan (2) meningkatkan kegunaan output dari proses tataniaga tanpa meningkatkan biaya tataniaga. Efisiensi harga adalah ukuran kedua dari efisiensi tataniaga. Efisiensi ini menekankan kepada kemampuan dari sistem tataniaga yang sesuai dengan keinginan konsumen. Sasaran dari efisiensi harga adalah efisiensi alokasi sumberdaya dan maksimum output (ekonomi). Efisiensi harga dapat tercapai apabila masing-masing pihak yang terlibat dengan kegiatan tataniaga memperoleh kepuasan atau memiliki sikap yang responsif terhadap harga yang berlaku. Efisiensi harga dapat dianalisis melalui ada tidaknya keterpaduan pasar (integrasi) antara pasar acuan dengan pasar pengikutnya.

Dari pendapat yang dikemukakan oleh para ahli tersebut dapat disintesa bahwa efisiensi tataniaga dapat dibagi menjadi dua yaitu efisiensi operasional (teknis) dan efisiensi harga. Efisiensi operasional menunjukkan keadaan dimana biaya input pemasaran dapat diturunkan tanpa mempengaruhi jumlah output barang dan jasa. Efisiensi operasional diukur sebagai rasio output terhadap input. Peningkatan efisiensi operasional ditunjukkan pada situasi dimana biaya tataniaga dikurangi tanpa mempengaruhi sisi output dari rasio efisiensi. Rasio efisiensi tataniaga (operasional) dapat dilihat dari peningkatan dalam dua cara yaitu: (1) pada perubahan sistem tataniaga dengan mengurangi biaya perlakuan pada fungsi fungsi tataniaga tanpa mengubah manfaat/kepuasan konsumen dan (2) meningkatkan kegunaan output dari proses tataniaga tanpa meningkatkan biaya tataniaga. Indikator yang digunakan untuk mengukur efisiensi operasional yaitu

margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya (Krisman, 2013).

Efisiensi tataniaga kedua yaitu efisiensi harga. Efisiensi harga berkaitan dengan kemampuan sistem pasar mengalokasikan sumberdaya secara efisien dan mengkoordinasikan produksi dan seluruh proses tataniaga menurut arahan konsumen. Efisiensi harga mengukur seberapa kuat harga pasar menggambarkan sistem produksi dan biaya pemasaran, Efisiensi harga terdapat dalam kegiatan pembelian, penjualan dan aspek harga dari proses pemasaran dimana terdapat tiga kondisi untuk menentukan adanya efisiensi harga, yaitu tersedianya alternatif pilihan bagi konsumen, perbedaan harga pada beberapa alternatif pilihan dapat mencerminkan perbedaan biaya yang dikeluarkan dalam menyediakan pilihan pilihan tersebut, produsen memiliki kebebasan untuk masuk dan keluar pasar yang dilakukan sebagai jawaban atas keuntungan maupun kerugian dari perbedaan harga tersebut. Efisiensi harga dapat tercapai apabila masing-masing pihak yang terlibat dengan kegiatan tataniaga memperoleh kepuasan atau memiliki sikap yang responsif terhadap harga yang berlaku (Krisman, 2013)

### **2.2.5 Margin Tataniaga**

Untuk mengukur efisiensi tataniaga secara kuantitatif, salah satu indikator yang dapat digunakan adalah margin tataniaga. Melalui margin tataniaga dapat dilihat bagaimana perbedaan harga yang terjadi antara petani dengan petani dengan konsumen. Kohls dan Uhls (2002) mendefinisikan margin tataniaga sebagai perbedaan harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh petani. Margin tataniaga ini terdiri dari dua komponen yaitu besarnya biaya tataniaga (*marketing cost*) dan keuntungan tataniaga (*marketing profit*). Dahl dan

Hammond (1977) mengemukakan bahwa margin tataniaga merupakan perbedaan antara harga pada level yang berbeda dalam sistem tataniaga. Menurut Limbong dan Sitorus (1987) menambahkan definisi marjin tataniaga sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga mulai dari tingkat produsen hingga tingkat konsumen akhir.

Tomex dan Robinson (1990) memberikan dua alternatif definisi dari margin tataniaga yaitu:

1. Perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen (petani);
2. Harga dari kumpulan jasa-jasa tataniaga sebagai hasil dari permintaan dan penyediaan jasa tersebut.

Definisi yang pertama menjelaskan bahwa margin tataniaga secara sederhana adalah suatu perbedaan harga di tingkat konsumen ( $P_r$ ) dengan harga yang diterima petani ( $P_f$ ). Definisi kedua lebih bersifat ekonomi dan lebih tepat karena memberikan pengertian adanya nilai tambah dari kegiatan tataniaga. Dari pengertian-pengertian yang telah disebutkan sebelumnya, dapat diketahui bahwa margin tataniaga merupakan  $M = P_r - P_f$  atau margin tataniaga terdiri dari biaya-biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh (Tomex dan Robinson, 1990)

### 2.2.6 Farmer Share

Untuk menilai efisiensi tataniaga tidak cukup hanya dengan menggunakan indikator margin tataniaga. Untuk menilai efisiensi tataniaga dapat juga dianalisis melalui indikator *Farmer's share*. *Farmer's share* merupakan alat analisis yang dapat digunakan untuk dapat menentukan efisiensi tataniaga yang dilihat dari sisi

pendapatan petani. Kohls dan Uhls (2002) mendefinisikan *farmer's share* sebagai persentase harga yang diterima oleh petani sebagai imbalan dari kegiatan usahatani yang dilakukannya dalam menghasilkan suatu komoditas.

Menurut Kohls dan Uhls (2002), *farmer's share* dapat dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, keawetan produk, ukuran produk, jumlah 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 dengan persamaan sebagai berikut:

$$Fs = Pf/Pr \times 100\%$$

Keterangan:

Fs = Farmer's share

Pf = harga di tingkat petani

Pr = harga di tingkat konsumen

*Farmer's share* yang rendah memperlihatkan harga yang rendah diterima oleh petani sedangkan konsumen akhir membayar dengan harga yang tinggi. Nilai *farmer's share* berbanding terbalik dengan margin tataniaga yaitu jika *farmer's share* tinggi maka margin tataniaga rendah dan sebaliknya jika *farmer's share* rendah maka margin tataniaga tinggi (Kohls dan Uhls ,2002),.

### **2.2.7 Rasio Keuntungan terhadap Biaya**

Selisih harga yang dipasarkan ke produsen dan harga yang diberikan oleh konsumen dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran. Masing-masing lembaga ingin mendapatkan keuntungan, maka harga yang dibayarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran juga berbeda. Semakin maju tingkat pengetahuan produsen, lembaga pemasaran dan konsumen terhadap

penguasaan informasi pasar, maka semakin merata distribusi marjin pemasaran yang diterima. Jarak yang mengantarkan produksi pertanian dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan. Perbedaan harga di masing-masing lembaga pemasaran sangat bervariasi tergantung besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran (Soekartawi, 1993).

Menurut Soekartawi (1993) biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi biaya angkut, biaya pengeringan, penyusutan, retribusi dan lainnya. Besarnya biaya ini berbeda satu sama lain disebabkan karena macam komoditi, lokasi pemasaran dan macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Seringkali komoditi pertanian yang nilainya tinggi diikuti dengan biaya pemasaran yang tinggi pula. Peraturan pemasaran di suatu daerah juga kadang-kadang berbeda satu sama lain. Begitu pula macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Semakin efektif pemasaran yang dilakukan, maka akan semakin kecil biaya pemasaran yang dikeluarkan.

Untuk menilai efisiensi tataniaga suatu komoditas dapat juga dilakukan dengan menggunakan indikator rasio keuntungan terhadap biaya. indikator ini digunakan untuk melihat bagaimana keuntungan yang diperoleh oleh tiap lembaga tataniaga yang terkait dalam upaya tataniaga suatu komoditas. Limbong dan Sitorus (1987) mengemukakan, tingkat efisiensi suatu sistem tataniaga dapat dilihat dari penyebaran rasio keuntungan dan biaya. Dengan demikian, meratanya penyebaran rasio keuntungan dan biaya dan marjin tataniaga terhadap biaya tataniaga, maka secara teknis sistem tataniaga tersebut semakin efisien. Untuk

mengetahui penyebaran rasio keuntungan dan biaya pada masing-masing lembaga tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut

### **Rasio keuntungan biaya = Li/ Ci**

Di mana:

Li = Keuntungan lembaga tataniaga ke- i

Ci = Biaya tataniaga

Margin tataniaga, *farmer's share*, dan rasio keuntungan terhadap biaya merupakan indikator-indikator yang dapat digunakan untuk menilai efisiensi tataniaga yang terjadi pada suatu komoditas. Dari penjelasan mengenai indikator - indikator yang dapat digunakan untuk menilai efisiensi tataniaga didapat sintesa bahwa sistem tataniaga yang efisien merupakan sistem tataniaga yang memiliki margin tataniaga yang rendah, *farmer's share* yang memiliki nilai tinggi, dan rasio keuntungan terhadap biaya yang tinggi pula ( Limbong dan Sitorus ,1987).

### **2.3.Penelitian Terdahulu**

Menurut hasil penelitian Krisman Perdamen Sembiring (2013) berjudul Analisis Tataniaga Kubis Di Desa Ciherang, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur, Provinsi Jawa Barat. Observasi dan wawancara dilakukan pada petani melalui *random sampling* sedangkan *snowball sampling* digunakan untuk menentukan lembaga tataniaga apa saja yang terlibat dalam proses tataniaga kubis. Ada 3 saluran yang terbentuk dalam menyampaikan kubis kepada konsumen dengan fungsi tataniaga, lembaga tataniaga dan struktur pasar yang berbeda. Didapatkan bahwa saluran III lebih efisien dibandingkan saluran yang lain dimana saluran III terdiri dari petani dan pengecer dengan tingkat harga jual Rp 3.500,-per kilogram dan *farmer's share* tertinggi sebesar 58,34%.

Penelitian yang dilakukan oleh Lia Indriyani, Endang, Siti Rahayu dan Suprpto (2015) yang berjudul Analisis Efisiensi Pemasaran Kubis Di Kabupaten Magetan (Studi Kasus Di Kecamatan Plaosan). Metode dasar penelitian ini adalah metode deskriptif analitis dengan teknik survei. Lokasi penelitian di Kecamatan Plaosan karena merupakan daerah penghasil kubis terbesar di Kabupaten Magetan. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Analisis data meliputi analisis deskriptif saluran pemasaran, biaya dan margin pemasaran serta keterpaduan pasar. Hasil penelitian menunjukkan terdapat tiga saluran pemasaran kubis di Kabupaten Magetan yaitu saluran I : petani kubis - pedagang pengumpul - pedagang besar - pedagang pengecer - konsumen, saluran II : petani kubis - pedagang besar - pedagang pengecer - konsumen, dan saluran III : petani kubis - pedagang pengecer - konsumen. Persentase margin pemasaran pada saluran pemasaran I 51,43%, saluran II 42,86% dan saluran III 28,57%. Nilai farmer's share pada saluran pemasaran I 48,57%, saluran II 55,71%, dan saluran III 69,95%. Saluran pemasaran kubis yang paling efisien secara ekonomis adalah saluran pemasaran III dengan persentase margin pemasaran terendah dan nilai farmer's share tertinggi. Keterpaduan pasar kubis antara Pasar Sayur Kabupaten Magetan dan Pasar Besar Kabupaten Ngawi adalah rendah dengan nilai IMC sebesar  $3,4 > 1$

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Arini Prihatin (2012) yang berjudul Analisis Tataniaga Kubis (Studi Kasus: Kelurahan Agung Lawangan, Kecamatan Dempo Utara, Kota Pagar Alam, Provinsi Sumatera. Penarikan responden dilakukan secara sengaja (purposive sampling), sedangkan penarikan responden untuk lembaga-lembaga tataniaga selanjutnya dilakukan dengan

menggunakan metode *snowball sampling* yaitu dengan menelusuri saluran tataniaga kubis yang dominan di daerah penelitian. Lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat yaitu petani, pedagang pengumpul tingkat desa, pedagang pengumpul pasar lokal, pedagang pengumpul pasar luar kota (non-lokal), pedagang pengecer (lokal), dan pedagang pengecer luar kota (non-lokal). Terdapat lima saluran yang terbentuk dalam tataniaga kubis yaitu (1) petani- pedagang pengumpul tingkat desa- pedagang pengumpul pasar lokal- pedagang pengecer (lokal)- konsumen akhir (lokal), (2) petani- pedagang pengumpul tingkat desa - pedagang pengumpul pasar luar kota (non-lokal) - pedagang pengecer luar kota (non-lokal)- konsumen akhir (non-lokal), (3) petani- pedagang pengumpul pasar luar kota (non-lokal) - pedagang pengecer luar kota (non-lokal)- konsumen akhir (non-lokal), (4) petani- pedagang pengecer (lokal)- konsumen akhir (lokal), (5) petani- konsumen akhir (lokal). Saluran tataniaga I dan III merupakan saluran yang banyak digunakan petani. Volume penjualan pada saluran I yaitu 117,4 ton dan pada saluran III yaitu 131,4 ton. Hasil analisis tataniaga menunjukkan bahwa masing- masing lembaga memiliki sebaran margin dan keuntungan yang berbeda-beda sesuai fungsi tataniaga yang dilakukan. Nilai margin tataniaga terbesar terbentuk pada saluran II dan saluran III yaitu 66,67 persen. Pada saluran I dan IV nilai margin tataniaga yaitu 50,00 persen 45,00 persen. Pada saluran V tidak terbentuk margin tataniaga karena petani menjual kubis langsung ke konsumen akhir (lokal). Farmer's share terbesar diperoleh pada saluran V yaitu 100,00 persen. Saluran II dan saluran III merupakan saluran tataniaga dengan nilai farmer's share terendah yaitu 33,33 persen. Pada saluran I dan saluran IV nilai farmer's sharenya masing-masing yaitu 50,00 persen dan 55,00 persen. Nilai rasio

keuntungan terhadap biaya yang terbesar terdapat pada saluran I yaitu 3,44 dan yang terendah terdapat pada saluran IV yaitu 2,63. Pada saluran II dan saluran III nilai rasio keuntungan terhadap biaya yaitu 2,68 dan 2,74. Volume penjualan terbesar terdapat pada saluran III yaitu 134,4 ton, sedangkan volume penjualan terkecil terdapat pada saluran II yaitu 4,00 ton. Pada saluran I volume penjualan menempati urutan terbesar kedua yaitu 117,4 ton. Volume penjualan pada saluran IV dan saluran V yaitu 16,15 ton dan 40,45 ton. Berdasarkan uraian tersebut maka saluran yang relatif lebih efisien yaitu saluran I dan Saluran III.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Sinaga (2013) dengan judul skripsi “ Analisis Tataniaga Sayuran Kubis Ekspor di Desa Saribudolok Kecamatan Silimakuta Kabupaten Simalungun” menyimpulkan bahwa Saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian hanya terdapat satu saluran, yaitu Petani – Gapoktan – Eksportir. Lembaga tataniaga yang paling banyak mengeluarkan Biaya tataniaga eksportir, yaitu sebesar Rp 442.00/kg. Margin keuntungan yang paling besar ada pada eksportir, yaitu sebesar 758.00/kg dengan nisbah margin keuntungan sebesar 1.71. Pada saluran tataniaga kubis ekspor di daerah penelitian efisien karena biaya tataniaga yang dikeluarkan lebih kecil dari nilai produk yang dipasarkan.

Hutabarat (2012) melakukan penelitian mengenai sistem tataniaga komoditas brokoli di Desa Tugu, kecamatan Cisarua, kabupaten Bogor. Tujuan Penelitian menganalisis sistem tataniaga brokoli yang dilakukan pada kelompok tani Suka Tani di Desa Tugu Utara. Alat analisis yang digunakan adalah lembaga dan saluran tataniaga, fungsi-fungsi tataniaga, struktur pasar dan perilaku pasar margin tataniaga *farmer's share* rasio keuntungan terhadap biaya.

Prihatin (2012) Analisis Tataniaga Kubis di Kelurahan Agung Lawangan, Kecamatan Dempo Utara, Kota Pagar Alam, Provinsi Sumatera Selatan. Tujuan penelitian menganalisis saluran tataniaga dan fungsi-fungsi yang dijalankan oleh lembaga-lembaga tataniaga, serta struktur pasar dan perilaku pasar yang terjadi serta efisiensi tataniaga yang terjadi. Analisis yang digunakan lembaga dan saluran tataniaga fungsi-fungsi tataniaga, struktur pasar dan perilaku pasar, margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya.



## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*), yaitu penentuan daerah penelitian yang dilakukan secara sengaja berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian. Penelitian ini secara sengaja dilaksanakan di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran kabupaten Karo dengan pertimbangan bahwa di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran merupakan salah satu daerah sentra produksi kubis terbesar di kabupaten Karo. Waktu penelitian dilaksanakan mulai bulan April – Mei 2019.

#### 3.2. Metode Pengambilan Sampel

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berasal dari sumber yang bervariasi sesuai dengan permasalahan yang diteliti dan tujuan penelitian. Keseluruhan individu – individu yang merupakan objek pengambilan data ini disebut dengan populasi dan individu – individu yang menjadi anggota dari populasi dikatakan sebagai anggota populasi, sedangkan banyaknya anggota populasi ini disebut dengan ukuran populasi (Lubis Zulkarnain, 2010).

Pada penelitian ini penentuan sampel petani dengan menggunakan metode *purposive sampling* yaitu memilih responden petani secara sengaja dari seluruh jumlah petani. Berdasarkan survey yang dilakukan di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran jumlah populasi petani kubis adalah 240 orang. Menurut Lubis Zulkarnain (2009:115) Sebagian peneliti mengatakan bahwa ukuran sampel tidak boleh kurang dari 10% dari ukuran populasi tetapi sebagian lagi mengatakan tidak

boleh kurang dari 5% akan tetapi patokan ini juga tidak kaku, karena besarnya ukuran contoh yang diambil banyak ditentukan oleh faktor-faktor lain. Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 10% dari jumlah populasi petani kubis yang berjumlah 240 petani, maka jumlah sampel yaitu 24 orang petani.

Penentuan responden untuk pedagang pengumpul dan pedagang pengecer menggunakan metode *Snow Ball Sampling* yaitu dengan cara mengikuti alur tataniaga hingga produk sampai ke konsumen dengan menelusuri saluran tataniaga kubis di daerah penelitian. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pelaku pasar yaitu mulai dari tingkat petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer. Dalam menentukan sampel pedagang kubis peneliti menggunakan metode *purposive* berdasarkan pedagang yang membeli kubis dari petani kubis di desa Kuta Rayat. Jumlah sampel pedagang pengumpul adalah 6 orang. Jumlah sampel pedagang besar adalah 3 orang. Jumlah sampel pedagang pengecer adalah 9 orang dan jumlah konsumen 10 orang konsumen kubis.

### **3.3. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data dilakukan dengan metode survey dan wawancara. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan metode wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) kepada petani kubis, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer di lokasi penelitian. Data sekunder adalah data yang di peroleh dari hasil publikasi resmi dari berbagai instansi. Data tersebut bersumber dari jurnal-jurnal penelitian, literatur, dan buku-buku kepustakaan yang berhubungan dengan penelitian ini serta publikasi Badan Pusat Statistik (BPS).

### 3.4. Metode Analisis Data

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Seluruh data diperoleh melalui pengumpulan data di lapangan yang dilakukan dengan menggunakan metode wawancara dan metode dokumentasi. Dalam penelitian ini, data dianalisis secara deskriptif dan kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan pola saluran tataniaga kubis, sedangkan analisis kuantitatif ununtuk mengetahui efisiensi tataniaga dengan margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga kubis di Kuta Rayat kecamatan Naman Teran, data dianalisis berdasarkan rumus berikut.

#### 1. Analisis Margin Tataniaga

Untuk menghitung jumlah margin tataniaga yang diperoleh pada masing-masing pola saluran tataniaga kubis digunakan rumus dari Tomex dan Robinson (1990) sebagai berikut.

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

M = Margin Tataniaga (Rp/Kg)

Pr = Harga Konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga Produsen (Rp/Kg)

$$\% M = M / Pr \times 100\%$$

Keterangan:

% M = Persentase Margin Tataniaga

M = Margin (Rp/Kg)

Pr = Harga Konsumen Akhir (Rp/Kg)

## 2. Analisis farmer's Share

Farmer's Share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani. Besarnya nilai bagian petani dapat dihitung berdasarkan rumus dari Kohl dan Uhl (2002) sebagai berikut:

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

Keterangan:

Fs = Persentase harga yang diterima petani

Pf = Harga ditingkat petani (Rp/Kg)

Pr = Harga ditingkat pengecer (Rp/Kg)

## 3. Rasio Keuntungan dan Biaya Tataniaga

Untuk menilai efisiensi tataniaga suatu komoditas dapat juga dilakukan dengan menggunakan indikator rasio keuntungan terhadap biaya. Dapat dihitung dengan menggunakan rumus dari Limbong dan Sitorus (1987) sebagai berikut

$$\text{Rasio Keuntungan Biaya} = Li / Ci \text{ atau } \pi_i / ci$$

Di mana:

Li = Keuntungan lembaga tataniaga ke- i

$\pi_i$  = Keuntungan lembaga tataniaga ke- i

Ci = Biaya tataniaga

Apabila  $\pi/c$  lebih dari nol ( $\pi/c > 0$ ), maka usaha tersebut efisien, dan apabila  $\pi/c$  kurang dari nol ( $\pi/c < 0$ ), maka usaha tersebut tidak efisien. Tataniaga yang efisien dapat juga dilihat melalui sebaran nilai rasio terhadap biaya yang merata pada setiap lembaga tataniaga dalam saluran tataniaga.

Sistem tataniaga yang efisien merupakan sistem tataniaga yang memiliki margin tataniaga yang rendah, *farmer's share* yang memiliki nilai tinggi, dan rasio keuntungan terhadap biaya yang tinggi pula ( Limbong dan Sitorus ,1987).

#### 4. Efisiensi Tataniaga

Sistem tataniaga yang efisien merupakan sistem tataniaga yang memiliki margin tataniaga yang rendah, *farmer's share* yang memiliki nilai tinggi, dan rasio keuntungan terhadap biaya yang tinggi pula ( Limbong dan Sitorus ,1987).

### 3.5. Defenisi Operasional

Berdasarkan kerangka pemikiran dari oenelitian ini maka defenisi operasional penelitian ini adalah

1. Petani kubis adalah orang yang mengusahakan lahan dengan komoditi kubis di daerah penelitian baik sebagai pemilik ataupun penyewa.
2. Tataniaga kubis adalah kegiatan ekonomi yang bersifat membawa atau menyampaikan kubis dari petani ke konsumen akhir.
3. Lembaga tataniaga adalah orang-orang yang terlibat dalam menyampaikan kubis dari petani hingga konsumen akhir.
4. Pedagang pengumpul adalah orang yang membeli komoditi kubis dari tengkulak biasanya relatif harganya kecil.

5. Pedagang besar adalah orang yang melakukan proses pengumpulan komoditi kubis dari pedagang pengumpul, juga melakukan proses distribusi ke agen penjualan ataupun pengecer.
6. Pedagang pengecer adalah lembaga tataniaga yang berhadapan langsung dengan konsumen.
7. Margin tataniaga adalah selisih antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima petani.
8. Farmer's share adalah bagian yang diterima petani dari suatu kegiatan tataniaga dengan membandingkan harga yang diterima petani terhadap harga yang dibayarkan konsumen akhir.
9. Rasio Keuntungan dan biaya tataniaga adalah perbandingan antara pengeluaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga dengan keuntungan yang ingin di peroleh setiap lembaga dalam proses tataniaga kubis.
10. Efisiensi tataniaga adalah ketika tataniaga memiliki margin tataniaga yang rendah, *farmer's share* yang memiliki nilai tinggi, dan rasio keuntungan terhadap biaya yang tinggi pula.

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Saluran Tataniaga Kubis di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo

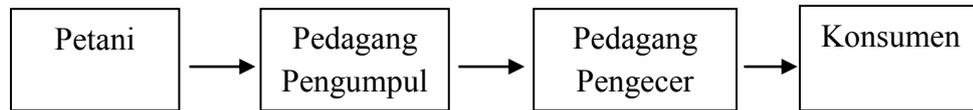
Istilah tataniaga di Indonesia sama dengan pemasaran atau distribusi, yaitu semacam kegiatan ekonomi yang bersifat membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen, maka tataniaga disebut juga pemasaran (Mubyarto, 1989).

Saluran tataniaga adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Adanya jarak antara produsen dengan konsumen maka proses penyaluran produk dari produsen ke konsumen melibatkan beberapa perantara (Kotler & Keller 2008). Berdasarkan hasil penelitian pada lokasi penelitian ada beberapa lembaga yang terlibat dalam tataniaga kubis yaitu petani → pedagang pengumpul → pedagang besar → pedagang pengecer dan konsumen sehingga terbentuk tiga saluran pemasaran yaitu

##### a. Saluran I

Pada saluran I petani menjual hasil produksi kubis kepada pedagang pengumpul dengan harga Rp 1.300/Kg. Pada penelitian ini petani menjual kubis kepada pedagang pengumpul dengan berat kubis di atas 2 kilogram dimana biaya pemanenan, pembungkusan, sortasi kubis dan transportasi kubis ditanggung oleh pedagang pengumpul. Setelah kubis selesai dipanen lalu pedagang pengumpul menjual kubis kepada pedagang pengecer yang berada di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran dengan

harga jual Rp 2.000/Kg. Dari proses tataniaga ini maka terbentuk saluran I yang dapat di lihat pada gambar 2.



Gambar 2. Saluran I

b. Saluran II

Pada saluran II petani menjual produksi kubis kepada pedang pengumpul dengan harga Rp 1.300/Kg. Pada penelitian ini petani menjual kubis yang memiliki berat diatas 2 Kilogram kepada pedang dimana biaya pemanenan, sortasi kubis, dan pembungkusan di tanggung oleh pedang pengumpul. Setelah pedang pengumpul selesai dalam memanen kubis lalu pedang pengumpul menjual kubis langsung kepada pedang besar yang berada di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran dimana dari 6 orang pedang pengumpul ada 1 orang pedang pengumpul menanggung biaya transportasi dan 5 orang pedang pengumpul tidak menanggung biaya transportasi karena 5 orang pedang pengumpul tersebut menjual langsung hasil panen kubis kepada pedang besar yang berada di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran. Ada perbedaan harga diantara pedang pengumpul yang menanggung biaya transportasi dan pedang pengumpul yang tidak menanggung biaya transportasi. Pedang pengumpul yang menanggung biaya transportasi memperoleh harga jual Rp 1.700/Kg dan pedang pengumpul yang tidak menanggung biaya transportasi memperoleh harga jual Rp 1.500/Kg. Setelah pedang pengumpul menjual

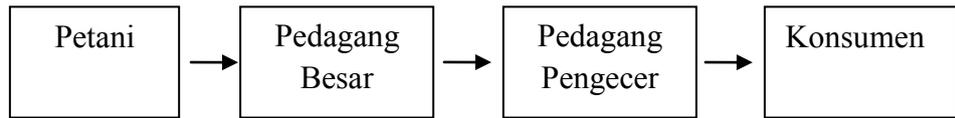
kubis kepada pedang besar lalu pedagang besar menjual kubis kepada pedagang pengecer dengan harga jual Rp 2.500/Kg jika pedagang pengecer membeli kubis dalam rajutan atau karung plastik dan jika pedagang pengecer membeli kubis tidak dalam rajutan atau karung plastik maka harga jual dari pedagang besar adalah Rp 3000/Kg. Kemudian konsumen menjual kubis dengan harga Rp3.500-6.000/kg. Dari proses tataniaga ini maka terbentuklah saluran II yang dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Saluran II

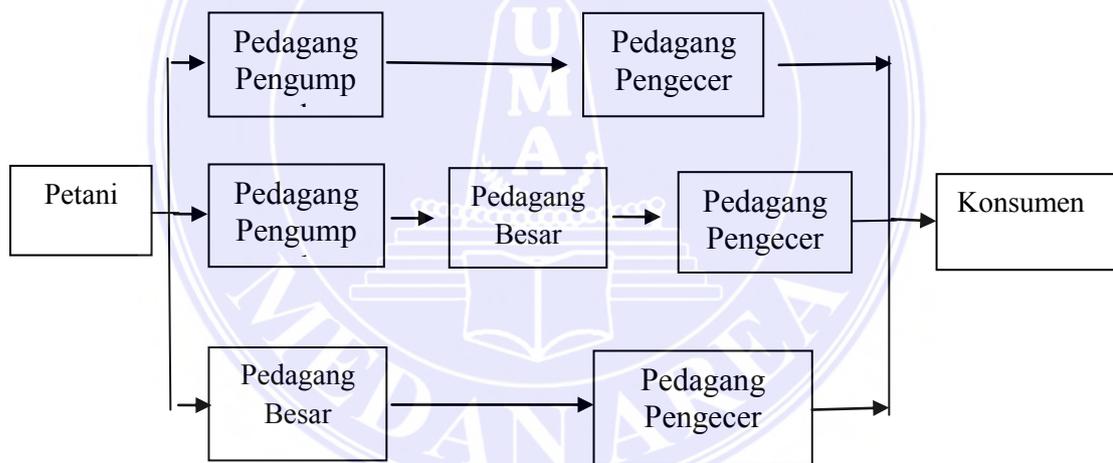
c. Saluran III

Pada saluran III petani menjual kubis kepada pedagang besar dengan harga jual Rp1.500/Kg. Pada penelitian ini petani menjual kubis kepada pedagang besar dengan berat kubis di atas 2 kilogram dimana biaya pemanenan, pembungkusan, sortasi kubis dan transportasi kubis ditanggung oleh pedagang besar. Setelah petani menjual kubis kepada pedagang besar lalu pedagang besar menjual kubis kepada pedagang pengecer dengan harga jual Rp 2.500/Kg jika pedagang pengecer membeli kubis dalam rajutan atau karung plastik dan jika pedagang pengecer membeli kubis tidak dalam rajutan atau karung plastik maka harga jual dari pedagang besar adalah Rp 3000/Kg. Kemudian pedagang pengecer menjual kubis dengan harga Rp3.500-6.000/kg. Dari proses tataniaga ini maka terbentuklah saluran III yang dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4.Saluran III

Berdasarkan hasil penelitian mengenai saluran tataniaga kubis di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran kabupaten Karo terdapat tiga saluran tataniaga.Saluran I adalah saluran tataniaga kubis yang pedagang pengecernya dan konsumennya berada di desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran. Saluran II dan saluran III adalah saluran tataniaga kubis yang pedagang pengecer dan konsumennya berada di pasar Raya MMTC.Secara lengkap skema ketiga saluran tataniaga kubis dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5.Saluran Tataniaga Kubis di desa Kuta Rayat

## 5.2.Biaya Produksi dan Tataniaga Kubis

### a.Biaya Produksi dan Tataniaga Kubis

Proses budidaya tanaman kubis yang dilakukan oleh petani pada umumnya petani menanam kubis 2-3 kali dalam satu tahun.Panen dilakukan setelah 90 hari

atau 3 bulan setelah kubis ditanam dan pada saat kubis sudah memiliki berat rata-rata 2 kilogram.

Pada proses pembudidayaan kubis di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran petani kubis menggunakan tenaga kerja dengan jumlah 10-80 orang selama satu periode tanam. Pada proses budidaya kubis ada beberapa kegiatan yang dilakukan mulai dari persiapan lahan yang terdiri dari pembersihan lahan, pengemburan tanah dengan menggunakan cangkul ataupun traktor dan membuat lubang tanam untuk media tanam kubis. Kegiatan pemupukan yang dilakukan pada saat kubis sebelum di tanam dimana pupuk dimasukkan kedalam lubang tanam yang telah di siapkan sebagai pupuk dasar. Setelah pupuk dasar sudah di masukkan pada lubang tanam kemudian bibit kubis di tanam pada setiap lubang tanam. Setelah dua minggu tanam kemudian dilakukan penyiangan dengan membersihkan gulma-gulma di sekitar tanaman kubis setelah penyiangan sudah selesai kemudian dilakukan pemupukan kembali pada tanaman kubis yang di sebut masyarakat di desa Kuta Rayat kegiatan menambus. Kegiatan penyemprotan yang di lakukan 3-4 hari sekali dalam seminggu setelah kubis di tanam hingga kubis di panen yang berfungsi untuk menjaga kubis dari serangan hama sehingga kualitas kubis terjaga pada saat kubis di panen. Dalam setiap kegiatan tenaga kerja di beri upah Rp 70.000/hari dengan jam kerja yang dimulai dari jam 09.00-16.00 WIB /hari atau 7 jam kerja kecuali tenaga kerja traktor yang digunakan dalam pembersihan lahan yang diberi upah Rp 150.000-250.000.

Luas lahan petani kubis di tanah karo berkisar dari 3.000-9.000 m<sup>2</sup> dengan luas rata-rata 4916,67 m<sup>2</sup>. Jumlah bibit yang di beli oleh petani berkisar 4.500-15.500/tanaman dengan jumlah total bibit yang hidup yaitu 190000 tanaman dan

jumlah rata-rata bibit yang hidup sebanyak 7916, 67 tanaman. Jumlah total bibit yang mati yaitu 12.000 tanaman dengan total 500 tanaman. Secara lengkap dapat di lihat pada tabel 21

Tabel 21. Kebutuhan Bibit

No sampel	Luas Lahan(m <sup>2</sup> )	Jumlah Bibit (Tanaman)	Harga(Rp)	Jumlah Bibit Mati (Tanaman)	Harga (Rp)
1	6000	9000	1.260.000	500	70.000
2	6000	9000	1.260.000	500	70.000
3	3000	4500	630.000	500	70.000
4	8000	13000	1.820.000	500	70.000
5	7000	8500	1.190.000	500	70.000
6	3000	4500	630.000	500	70.000
7	4000	6000	840.000	500	70.000
8	5000	6500	910.000	500	70.000
9	4000	7000	980.000	500	70.000
10	8000	15000	2.100.000	500	70.000
11	5000	8000	1.120.000	500	70.000
12	3000	5000	700.000	500	70.000
13	6000	9000	1.260.000	500	70.000
14	4000	5500	770.000	500	70.000
15	8000	14000	1.960.000	500	70.000
16	3000	6000	840.000	500	70.000
17	4000	5000	700.000	500	70.000
18	5000	10000	1.400.000	500	70.000
19	3000	6000	840.000	500	70.000
20	4000	8000	1.120.000	500	70.000
21	3000	4000	560.000	500	70.000
22	3000	5000	700.000	500	70.000
23	9000	15000	2.100.000	500	70.000
24	4000	6500	910.000	500	70.000
Total	118000	190000	26.600.000	12.000	1.680.000
Rata-rata	4916,666667	7916,666667	1.108.333	500	70.000

Petani kubis di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran menggunakan pupuk ikan busuk, poska, RI, cantik, KCl, Za dan basf. Pestisida yang digunakan oleh petani kubis di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran adalah green pantas, enduro, Antra Kol, Lanen dan prepaton. Petani kubis di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran menggunakan tenaga kerja untuk kegiatan persiapan

lahan, pemupukan, penyiangan dan penyemprotan kubis. Rincian biaya yang digunakan dapat dilihat pada tabel 22.

Tabel 22. Harga Jual dan Biaya Produksi Kubis

No	Harga jual (Rp)*	Harga jual (Rp)**	Luas Lahan	Biaya Produksi			
				Bibit	Pupuk	Pestisida	Tenaga Kerja
1	1.300	1.500	6000	1.330.500	3.320.000	585.000	2.910.000
2	1.300	1.500	6000	1.330.500	3.320.000	585.000	2.910.000
3	1.300	1.500	3000	700.500	1.660.000	295.000	2.220.000
4	1.300	1.500	8000	1.890.500	2.720.000	1.870.000	5.700.000
5	1.300	1.500	7000	1.260.500	2.220.000	1.400.000	2.720.000
6	1.300	1.500	3000	700.500	1.660.000	295.000	2.220.000
7	1.300	1.500	4000	910.500	1.500.000	880.000	2.580.000
8	1.300	1.500	5000	980.500	1.500.000	880.000	2.650.000
9	1.300	1.500	4000	1.050.500	1.500.000	880.000	2.940.000
10	1.300	1.500	8000	2.170.500	3.000.000	1.935.000	6.260.000
11	1.300	1.500	5000	1.190.500	2.220.000	1.400.000	2.720.000
12	1.300	1.500	3000	770.500	660.000	480.000	2.930.000
13	1.300	1.500	6000	1.330.500	2.220.000	1.400.000	2.930.000
14	1.300	1.500	4000	840.500	660.000	480.000	2.930.000
15	1.300	1.500	8000	2.030.500	2.720.000	1.935.000	6.190.000
16	1.300	1.500	3000	910.500	1.500.000	880.000	2.580.000
17	1.300	1.500	4000	770.500	1.500.000	880.000	2.580.000
18	1.300	1.500	5000	1.470.500	3.320.000	585.000	1.810.000
19	1.300	1.500	3000	910.500	1.500.000	880.000	2.580.000
20	1.300	1.500	4000	1.190.500	2.220.000	1.400.000	2.720.000
21	1.300	1.500	3000	630.500	660.000	480.000	700.000
22	1.300	1.500	3000	770.500	660.000	480.000	2.930.000
23	1.300	1.500	9000	2.170.500	3.000.000	1.935.000	6.260.000
24	1.300	1.500	4000	980.500	2.220.000	1.400.000	2.720.000
Total	31.200	36.000	118000	28.292.000	47.460.000	24.220.000	75.690.000
Rata-rata	1.300	1.500	4916,66667	1.178.833	1.977.500	1.009.167	3.153.750

Pada tabel 22 dapat dilihat jumlah biaya total untuk membeli bibit dengan jumlah harga Rp 28.000.000 dari 24 orang petani maka biaya rata-rata untuk membeli bibit kubis adalah dengan jumlah harga Rp 1.178.833. Jumlah biaya total yang dikeluarkan petani untuk membeli pupuk yaitu dengan jumlah harga

Rp 47.460.000 dari 24 orang petani maka biaya rata-rata untuk membeli pupuk kubis adalah Rp 1.977.500. Jumlah biaya total untuk membeli pestisida dengan jumlah Rp 24.220.000 dari 24 orang petani maka biaya rata-rata untuk membeli pestisida kubis adalah dengan jumlah Rp 1.009.167. Jumlah biaya total untuk membayar upah tenaga kerja yang di keluarkan oleh petani kubis adalah Rp 75.690.000 dari 24 orang petani maka biaya rata-rata untuk membayar tenaga kerja kubis adalah Rp 3.153.750. Biaya yang paling besar yang di keluarkan oleh petani kubis adalah biaya untuk membayar tenaga kerja dengan jumlah total Rp 75.690.000.

Pada proses tataniaga kubis di desa Kuta Rayat petani tidak menanggung biaya tataniaga karena biaya tataniaga sudah di tanggung oleh pedagang yang ingin membeli kubis. Jika kubis sudah dapat di panen dan kubis yang akan di panen memiliki mutu baik yang biasanya dapat dilihat dari kubis yang memiliki bobot diatas 2 kilo dan daun kubis tidak diserang oleh hama maka petani menjual kubis kepada pedagang besar dengan biaya tenaga kerja panen, pembungkusan, penyortiran dan biaya transportasi yang di tanggung oleh pedagang besar tersebut. Setelah pedagang besar selesai memanen kubis maka petani akan melihat lahan kubisnya untuk memastikan apakah ada kubis yang masih bersisa karena pedagang besar tidak akan memanen kubis yang berbobot di bawah 2 kilogram. Jika masih ada kubis yang tidak di panen oleh pedagang besar maka petani akan menjualnya kembali kepada pedagang pengumpul setelah dua minggu panen karena setelah dua minggu kubis tersebut sudah memiliki bobot di atas 2 kilogram. Pada saat petani kubis menjual kubisnya ke pedagang pengumpul maka biaya tenaga kerja panen dan pembungkusan ditanggung oleh pedagang

pengumpul. Harga jual kubis yang di bayar oleh pedagang besar kepada petani adalah 1.500/Kg dan harga jual kubis yang di bayar oleh pedagang pengumpul kepada petani adalah 1.300/Kg. Adapun jumlah produksi kubis petani kubis di desa Kuta Rayat kecamatan Naman Teran yang di dapat dilihat pada tabel 23.

Tabel 23. Produksi Kubis Selama Satu Periode

No	Jumlah Produksi (Kg)**	Jumlah Produksi (Kg)*	Total Produksi (Kg)
1	18.000	300	18.300
2	14.000	200	14.200
3	9.000	150	9.150
4	26.000	40	26.040
5	17.000	500	17.500
6	9.000	0	9.000
7	12.000	300	12.300
8	13.000	400	13.400
9	14.000	250	14.250
10	30.000	0	30.000
11	16.000	200	16.200
12	9.000	500	9.500
13	18.000	20	18.020
14	11.000	170	11.170
15	28.000	300	28.300
16	13.000	0	13.000
17	8.000	0	8.000
18	20.000	0	20.000
19	18.000	0	18.000
20	10.000	750	10.750
21	8.000	60	8.060
22	10.000	150	10.150
23	14.500	100	14.600
24	12.000	0	12.000
Total	357.500	4.390	361.890
Rata-Rata	14.896	183	15.079

Keterangan = (\*\*\*) pedagang besar

(\*) pedagang pengumpul

Berdasarkan tabel 23 dapat di lihat jumlah produksi kubis yang di jual petani kubis kepada pedagang besar dan kepada pedagang pengumpul dalam satu periode. Total produksi kubis dari 24 petani kubis yang dijual kepada pedagang besar adalah 357.000 kilogram dengan rata-rata 14.896 kilogram. Total produksi

kubis dari 24 petani kubis yang dijual kepada pedagang pengumpul adalah 4.390 kilogram dengan rata-rata 183 kilogram. Jadi total produksi kubis dari 24 orang petani kubis di desa Kuta Rayat adalah 361.890 kilogram dan rata-rata 15.079 kilogram dari rata-rata dapat dilihat bahwa produksi kubis di desa Kuta Rayat cukup besar, produksi akan lebih meningkat jika pemerintah daerah dapat membentuk kelompok tani kubis dimana petani kubis mendapat penyuluhan-penyuluhan mengenai kubis sehingga petani kubis dapat meningkatkan produksi kubis lagi karena adanya kelompok tani kubis tersebut.

#### a. Biaya Tataniaga Pedagang Pengumpul

Sasaran pedagang pengumpul untuk menyalurkan kubis yang di beli oleh petani adalah pedagang besar. Dalam hal ini pedagang pengumpul akan menanggung biaya tataniaga yaitu biaya tenaga kerja panen, pembungkusan dengan karung plastik, timbangan dan transportasi. Rincian biaya yang dapat di lihat pada tabel 24.

Tabel 24. Biaya Tataniaga Pedagang Pengumpul

No Sampel	Biaya Tataniaga (Rp)				Total Biaya Tataniaga (Rp)
	Karung Plastik	Timbangan	Tenaga Kerja	Transportasi	
1	110.000	15000	350.000	0	460.500
2	71.500	15000	350.000	0	422.000
3	110.000	15000	420.000	250.000	780.000
4	55.000	15000	280.000	0	335.500
5	78.000	15000	420.000	0	498.500
6	77.000	15000	420.000	0	497.500
Total	501.500	90.000	2.240.000	250.000	2.994.000

Pada tabel 24 dapat dilihat biaya tataniaga kubis yang di keluar oleh pedang pengumpul adalah biaya karung plastik 50 Kg dengan jumlah total dari 6 pedagang pengumpul yang dijadikan sampel adalah Rp 501.500 dengan biaya rata-rata berjumlah Rp 83.583. Biaya timbangan dengan jumlah total dari 6

pedagang pengumpul yang dijadikan sampel adalah Rp 90.000 dengan biaya rata-rata berjumlah Rp 15.000. Biaya tenaga kerja dengan jumlah total dari 6 pedagang pengumpul yang dijadikan sampel adalah Rp 2.240.000 dengan biaya rata-rata berjumlah Rp 373.333. Biaya transportasi dari 6 pedagang pengumpul yang menjadi sampel hanya satu orang yang membayar biaya transportasi sebesar Rp 250.000. Ada perbedaan harga jual antara pedagang pengumpul yang mengeluarkan biaya transportasi dengan pedagang pengumpul yang tidak mengeluarkan biaya transportasi. Pedagang pengumpul yang tidak mengeluarkan biaya transportasi memperoleh harga jual kubis Rp 1.500/Kg dan pedagang pengumpul yang mengeluarkan biaya transportasi memperoleh harga jual Rp1.700/Kg. Biaya total tataniaga kubis yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul untuk karung plastik, timbangan, tenaga kerja dan transportasi adalah Rp 2.994.000 dengan biaya rata-rata berjumlah Rp 499.000.

### **b. Pedagang Besar**

Sasaran pedagang besar untuk menyalurkan kubis yang di beli oleh petani dan pedagang pengumpul adalah pedagang pengecer. Dalam hal ini pedagang besar akan menanggung biaya tataniaga yaitu biaya tenaga kerja panen, sortasi, pembungkusan dengan karung plastik, timbangan dan transportasi. Rincian biaya yang dapat di lihat pada tabel 25.

Tabel 25. Biaya Tataniaga Pedagang Besar

No Sampel	Biaya Tataniaga (Rp)					Total Biaya
	Timbangan	Karung Plastik	Transportasi	Tenaga Kerja	Penyusutan	
1	15000	100.000	500.000	200.000	405.000	1.220.000
2	15000	70.000	450.000	375.000	300.000	1.210.000
3	15000	50.000	550.000	400.000	550.000	1.565.000
Total	45000	220.000	1.500.000	975.000	1255000	3995000
Rata-rata	15000	73.333	500.000	325.000	418333	1331667

Pada tabel 25 dapat dilihat biaya tataniaga yang di keluarkan oleh pedagang besar kubis yaitu biaya timbangan, karung plastik, transportasi dan tenaga kerja. Biaya timbangan adalah Rp 15000 setiap pedagang besar menggunakan timbangan untuk menimbang kubis yang dibeli dari petani dan pedagang besar. Biaya untuk membeli karung plastik yang berukuran 50 Kg dengan total harga dari pembelian tiga orang pedagang besar kubis yaitu Rp 220.000 dan rata-ratanya adalah Rp 73.333. Biaya yang di keluarkan oleh pedagang besar untuk transportasi dari tiga pedagang besar dengan biaya total yaitu Rp 1.500.000 dan biaya rata-ratanya adalah Rp.500.000. Biaya tataniaga yang di keluarkan pedagang besar untuk membayar upah tenaga kerja dari tiga orang pedagang besar kubis adalah Rp 975.000 dengan rata-rata Rp 325.00. Biaya total yang di keluarkan pedagang besar untuk tataniaga kubis adalah Rp 3.995.000 dengan rata-rata biaya Rp 1.331.667

### c. Pedagang Pengecer

Sasaran pedagang pengecer untuk menyalurkan kubis yang di beli oleh pedagang besar adalah konsumen. Dalam hal ini pedagang pengecer akan menanggung biaya tataniaga yaitu biaya pembungkusan dengan kantong plastik

dengan ukuran 1 Kg dan timbangan. Rincian biaya yang dapat di lihat pada tabel 26.

Tabel 26. Biaya Tataniaga Pedagang Pengecer

No Sampel	Biaya Tataniaga (Rp)		Total Biaya Tataniaga (Rp)
	Kantong Plastik	Timbangan	
1	10.000	500	10.500
2	10.000	500	10.500
3	10.000	500	10.500
4	10.000	500	10.500
5	10.000	500	10.500
6	10.000	500	10.500
7	10.000	500	10.500
8	10.000	500	10.500
9	10.000	500	10.500
Total	90.000	4.500	94.500
Rata-rata	10.000	500	10.500

Dari tabel 26 dapat dilihat biaya tataniaga kubis yang dikeluarkan oleh 9 pedagang pengecer kubis adalah biaya kantong plastik dan timbangan. Biaya total yang dikeluarkan 9 pedagang pengecer untuk kantong plastik adalah Rp90.000 dengan rata-rata biaya Rp 10.000. Biaya total yang di keluarkan 9 pedang pengecer untuk timbangan adalah Rp 4.500 dengan rata-rata Rp 500. Biaya tataniaga total yang dikeluarkan 9 pedagang pengecer untuk tataniaga kubis adalah 94.500 dengan biaya rata-rata Rp 10.500.

### 5.3. Margin Tataniaga

Margin tataniaga kubis merupakan pertambahan nilai atau harga jual sayuran kubis dari petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer sampai dengan konsumen akhir. Menurut Tomex dan Robinson (1990) Margin tataniaga yang sistematis dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$M = Pr - Pf$$

Dimana:

M = Margin Tataniaga (Rp/Kg)

Pr = Harga Konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga Produsen (Rp/Kg)

Pada saluran I petani menjual kubis ke pedagang pengumpul dengan harga Rp 1.300 per kilogram yang kemudian pedagang pengumpul menjual kepada pedagang pengecer dengan harga Rp 2.000 per kilogram. Lalu pedagang pengecer menjual kubis kepada konsumen dengan harga Rp 4.000 per kilogram. Margin yang di peroleh oleh pedagang pengumpul adalah Rp 7.00 per kilogram dengan persentasi 18 persen dan margin yang di peroleh oleh pedagang pengecer adalah Rp 2.000 per kilogram dengan persentasi 50 persen.

Pada saluran II petani menjual harga kubis ke pedagang pengumpul dengan harga Rp1.300 per kilogram kemudian pedagang pengumpul menjual kubis ke pedagang besar dengan harga Rp 1.500 per kilogram lalu pedagang besar menjual kubis ke pedagang pengecer dengan harga Rp 2.733 per kilogram pedagang pengecer menjual kubis kepada konsumen dengan harga Rp 4111 per kilogram. Margin yang diperoleh pedagang pengumpul adalah Rp 200 per kilogram dengan persentasi 5 persen. Margin yang di peroleh pedagang besar adalah Rp 1233 per kilogram dengan persentasi 30 persen dan magrin yang di peroleh pedagang pengecer adalah Rp 1378 per kilogram dengan persentasi 33 persen.

Pada saluran III petani kubis menjual kubis kepada pedagang besar dengan harga Rp 1.500 rupiah kemudian pedagang besar menjual kubis ke pedagang pengecer dengan harga Rp 2.733 per kilogram pedagang pengecer menjual kubis kepada konsumen dengan harga Rp 4111 per kilogram. Margin yang di peroleh pedagang besar adalah Rp 1233 per kilogram dengan persentasi 30 persen dan magrin yang di peroleh pedagang pengecer adalah Rp 1378 per kilogram dengan persentasi 33 persen.

Berdasarkan uraian saluran I, saluran II dan saluran III maka di dapat margin tataniaga kubis. Secara lengkap dapat dilihat pada tabel 27.

Tabel 27. Margin Tataniaga Kubis

No	Lembaga Tataniaga	Saluran I	(%)	Saluran II	(%)	Saluran III	(%)
1	Petani						
2	Pedagang Pengumpul	700	18	200	5	-	
3	Pedagang Besar	-		1233	30	1233	30
4	Pedagang Pengecer	2000	50	1378	33	1378	33
	Total	2700	68	2811	68	2611	63

#### 5.4. Farmer's share

*Farmer's share* adalah salah satu indikator dalam menentukan efisiensi tataniaga. *Farmer's share* adalah perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga yang di terima konsumen akhir yang dinyatakan dalam persen. *Farmer's share* memiliki hubungan yang negatif dengan margin tataniaga. Semakin tinggi *farmer's share* maka semakin rendah margin tataniaga dan sebaliknya semakin rendah *farmer's share* maka margin tataniaga akan semakin tinggi. *Farmer's share* yang di terima petani pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 28.

Tabel 28. *Farmer's Share* Tataniaga Kubis

Saluran Tataniaga	Harga di tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga di Tingkat Konsumen (Rp/Kg)	<i>Farmer's share</i> (%)
Saluran I	1.300	4000	33
Saluran II	1.300	4111	32
Saluran III	1.500	4111	36

Pada tabel 28 dapat dilihat bagian terbesar yang di terima oleh petani adalah pada saluran III sebesar 36 persen. Artinya bagian yang diterima oleh petani sebesar 36 persen dari harga kubis yang dibayarkan konsumen. Kondisi ini terjadi karena petani menjual langsung kubisnya kepada pedagang besar sehingga margin tataniaganya lebih kecil.

Bagian yang di terima petani pada saluran I sebesar 33 persen. Petani menerima bagian 33 persen dari harga kubis yang dibayarkan konsumen. Pada saluran II bagian yang di terima oleh petani sebesar 32 persen. Petani menerima bagian 32 persen dari harga kubis yang dibayarkan konsumen. Saluran II ini merupakan saluran paling panjang dari ketiga saluran tataniaga kubis dengan margin tertinggi dan farmer's share terendah.

### 5.5. Rasio Keuntungan Terhadap Biaya

Rasio keuntungan terhadap biaya juga menjadi indikator dalam menentukan efisiensi tataniaga. Rasio keuntungan terhadap biaya dihitung dengan menjumlah keuntungan yang di terima masing-masing lembaga tataniaga dari saluran tataniaga dan dibagi dengan penjumlahan biaya dari biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga dalam menyalurkan kubis hingga ke konsumen akhir. Rasio keuntungan terhadap biaya pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 29.

Tabel 29. Rasio Keuntungan Terhadap Biaya

Lembaga Tataniaga	Saluran tataniaga		
	Saluran I	Saluran II	Saluran III
<b>Pedagang Pengumpul</b>			
Ci	148	148	
Πi	104	104	
$\pi_i/C_i$	0,70	0,70	
<b>Pedagang Besar</b>			
Ci		298.5	298.5
Πi		906	906
$\pi_i/C_i$		3,035	3,035
<b>Pedagang Pengecer</b>			
Ci	194	194	194
Πi	1.561	1.561	1.561
$\pi_i/C_i$	8,046	8,046	8,046
<b>Total <math>\pi_i/C_i</math></b>	<b>8,746</b>	<b>11.781</b>	<b>11.081</b>

Pada tabel 29 di dapat dilihat bahwa saluran yang memberi keuntungan terbesar adalah saluran II dimana besar keuntungan yang di peroleh adalah 11.781 rupiah..Keuntungan terkecil diperoleh pada saluran I dengan keuntungan 8,746 rupiah.

### 5.6. Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniga dapat diukur dengan melihat margin tataniaga, *farmer's share* dan nilai keuntungan terhadap biaya yang di peroleh oleh setiap lembaga tataniaga kubis yang dapat dilihat pada tabel 30.

Tabel 30. Efisiensi Tataniaga Kubis

Saluran Tataniaga	Margin Tataniaga (%)	Farmer's share (%)	Rasio Keuntungan Terhadap Biaya ( $\pi/c_i$ )
Saluran I	68	33	8,746
Saluran II	68	32	11,781
Saluran III	63	36	11,081

Pada tabel 30 dapat dilihat bahwa margin tertinggi terdapat pada saluran I dan II dengan nilai 68 persen dan margin terendah terdapat pada saluran III dengan nilai 63 persen. *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran III dengan nilai 36 persen dan *farmer's share* terendah terdapat pada saluran II dengan nilai 32 persen. Rasio keuntungan terhadap biaya tertinggi adalah pada saluran II dengan nilai 11,781 rupiah dan rasio keuntungan terendah terhadap biaya terdapat pada saluran I dengan nilai 8,746 rupiah.

Pada penelitian ini saluran tataniaga kubis yang efisien adalah saluran III karena saluran III merupakan saluran yang memiliki margin tataniaga kecil dari ketiga saluran tataniaga dan *farmer's share* tertinggi dari tiga saluran tataniaga.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asmarantaka RW. 2012. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Balai Besar Pelatihan Pertanian Lembang.2012
- Badan Pusat Statistik Indonesia .2018.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Karo.2018
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Naman Teran.2018
- Badan Pusat Statistik SumateraUtara.2018
- Cahyono, Bambang.2005. *Budidaya Jeruk Mandarin*. Jakarta:Yayasan Pustaka Nusatama.Direktorat Jendral Hortikultura.2015.
- Dahl DC, JW Hammond. 1977. *Market and Price Analysis The Agricultural Industries*. New York (US): Mc Graw-Hill Book Company.
- Dalimartha Setiawan. 2000.*Atlas Tumbuhan Obat Indonesia*. Bogor : TrobusAgriwidya
- Hanafiah, A. M. dan A. M.Saefuddin A. M..1993.*TataniagaHasil Pertanian*. UniversitasIndonesia Press.Jakarta.
- Hanafiah, A. M. dan A. M.Saefuddin A. M..1993.*TataniagaHasil Pertanian*. UniversitasIndonesia Press.Jakarta.
- Hanafiah AM dan Saefuddin. 2006. *Tataniaga Hasil Pertanian*. Universitas Indonesia (UI) Press. Jakarta.
- Hutabarat, Batahi Wastin. 2012. *Analisis Sistem Tataniaga Komoditas Brokoli Di Desa Tugu Utara, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor [Skripsi]*. Bogor (ID):Institut Pertanian Bogor.
- Khol and Uhl. (2002), *Marketing of Agricultural Product*, Purdue University. Macmilan Publishing Company. New York.
- Limbong W.H, Sitorus.1987.*Pengantar Tataniaga Pertanian*.Fakultas Pertanian IPB.Bogor
- Lubis Zulkarnain.2009.*Statistika Terapan Untuk Ilmu-Ilmu Sosial dan Ekonomi*. Citapustaka Media Peritis. Bandung
- Lubis, Zulkarnain. 2010 . *Penggunaan Statistika Dalam Penelitian Sosial*. Medan. Perdana Publisshin

- Mubyarto, 1994. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta
- Perdamen, Krisman sembiring.2013.Analisis Tataniaga Kubis (Brassica Oleracea L) Di Desa Ciherang,Kecamatan Pacet,Kabupaten Cianjur,Provinsi Jawa Barat[Skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Pracaya. 2001. Kol alias Kubis. Penebar Swadaya. Jakarta
- Prihatin, Arini. 2012. Analisis Tataniaga Kubis (Studi Kasus: Kelurahan Agung Lawangan, Kecamatan Dempo Utara, Kota Pagar Alam, Provinsi Sumatera Selatan) [Skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Sudiyono A. 2001. Pemasaran Pertanian. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang Press.
- Soekartawi. 1993. Prinsip Dasar Manajemen Tataniaga Hasil-hasil Pertanian. Rajawali Press.Jakarta.
- Statistik Tanaman Sayuran dan Buah- Buahhan .2017.
- Tarigan, E. 2009. Analisis Perbandingan Pemasaran Bawang Daun/ Prei dan Kol/ Kubis. Skripsi Sarjana. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Tomek,W.G.and Robinson,K.L. 1990. *Agricultural Product Prices*. Cornell University Press. Ithaca and London.

Lampiran 1. Daftar Kuisisioner Penelitian

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, Saya mahasiswa Universitas Medan Area melaksanakan penelitian mengenai Analisis Tataniaga dan Efisiensi Tataniaga Kubis di Desa Kuta Rayat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo. Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i, untuk mengisih kuisisioner penelitian ini. Partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudara/i sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini. Saya ucapkan terimakasih atas bantuan dan perhatiannya.

Kuta Rayat

No. Kuisisioner :

Penulis

Petunjuk pengisian: isi dan berilah tanda silang (x) pada pilihan saudara.

**A. Identitas Responden**

1. Nama Responden : .....
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki/Perempuan
3. Status : a) Menikah b) Belum Menikah
4. Jumlah Anggota Keluarga : .....orang
5. Umur (tahun) : .....
6. Alamat : .....
  
7. Pendidikan : a) SD Sederajat d) D-3  
b) SMP Sederajat e) S-1  
c) SMA Sederajat f) Tidak Sekolah
8. Jumlah Pendapatan Saudara : ...../Bulan

**B. Pembudidaya**

1. Sudah berapa lama saudara bekerja sebagai petani kubis : .....(tahun)
2. Apakah saudara memiliki jenis usaha lain : a) Ya b) Tidak  
Jika ya, sebutkan : .....
3. Berapa jumlah luas lahan kubis yang saudara miliki : .....
4. Berapa jumlah produksi kubis yang dihasilkan dalam sekali panen : /Kg
5. Berapa jumlah pendapatan saudara dalam sekali panen : Rp .....
6. Apakah kubis yang sudah di panen selalu habis terjual : a) Ya b) Tidak  
Jika tidak, bagaimana cara penanganannya : .....
7. Berapa jumlah penjualan /hari/minggu/bulan untuk komoditi kubis : .....
8. Bagaimana saudara menentukan harga jual kubis : .....
9. Bagaimana sistem upah/bayaran dalam menjual kubis kepada pedagang pengumpul/konsumen kubis: a) Harian b) Mingguan c) Bulanan

10. manakah modal usaha yang anda miliki : .....
- Modal Sendiri
  - Pinjaman Bank
  - Dll, sebutkan : .....
11. Dari mana saudara memperoleh benih/bibit : .....
12. Berapa harga benih/bibit tersebut : Rp.....
13. Bagaimana saudara mendapatkan informasi mengenai harga jual kubis:.....
14. Ada tenaga kerja yang anda gunakan : a) Ya b) Tidak
15. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda gunakan : .....orang
16. Berapa upah tenaga kerja/orang :Rp .....
17. Apa alasan saudara melakukan usaha budidaya kubis ?
- Keuntungan yang baik
  - Tataniags yang sudah terjamin
  - Keturunan/ tradisi
  - Lainnya : .....
18. Apakah usaha kubis ini masih memiliki prospek ?
- Ya, mengapa : .....
  - Tidak, mengapa .....
19. Sebelum melakukan penjualan, apakah saudara melakukan penyortiran terlebih dahulu : a) Ya b) Tidak  
Jika ya,berdasarkan apa : .....
20. Menurut saudara kubis ini dijual kemanakah yang lebih menguntungkan dari pelaku tataniaga dibawah ini , berikan alasannya ?
- Pedagang Pengumpul
  - Pedagang Besar
  - Pedagang Pengecer
  - Pasar
- Alasan : .....

21. Biaya Produksi kubis :

No	Jenis Biaya	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Sarana Produksi	Bibit	
		Pupuk	
		Pestisida	
2	Tenaga Kerja	Persiapan Lahan	
		Penanaman	
		Pemeliharaan	
		Panen	

22. Dengan siapa saudara melakukan penjualan kubis :

Lembaga Tataniaga	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp/Kg)	Jumlah penjualan (Rp)

**C. Lembaga Tataniaga**

• **Pedagang Pengumpul**

1. Sudah berapa lama saudara bekerja sebagai pedagang pengumpul kubis.....(tahun)
2. Apakah saudara memiliki jenis usaha lain : a) Ya      b) Tidak  
Jika ya, sebutkan .....
3. Selain kubis, apa lagi yang di kumpulkan : .....
4. Diperoleh dari manakah kubis tersebut : .....
5. Berapa harga beli kubis dari pembudidaya : Rp .....
6. Dengan siapa saudara melakukan penjualan kubis :

Lembaga Tataniaga	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp/Kg)	Jumlah penjualan (Rp)

7. Berapa banyak kubis yang saudara beli dari petani :.....(Kg/Sekali panen)
8. Apa sajakah kendala yang dihadapi dilapangan saat transaksi kubis  
.....
9. Adakah tenaga kerja yang anda gunakan : a) Ya      b) Tidak
10. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda gunakan : .....orang
11. Berapa upah tenaga kerja/orang : Rp.....
12. Biaya lainnya

No	Kegiatan	Jumlah (Rp)
1	Pemanenan Kubis	
2	Sortasi Kubis	
3	Pembungkusan kubis	
4	Transportasi	
5	Bongkar muat	
6	Penyusutan	

• **Pedagang Besar**

1. Sudah berapa lama saudara bekerja sebagai pedagang pengumpul kubis.....(tahun)
2. Apakah saudara memiliki jenis usaha lain : a) Ya      b) Tidak  
Jika ya, sebutkan .....
3. Selain kubis, apa lagi yang di kumpulkan : .....
4. Diperoleh dari manakah kubis tersebut : .....
5. Berapa harga beli kubis dari pembudidaya : Rp .....

6. Dengan siapa saudara melakukan penjualan kubis :

Lembaga Tataniaga	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp/Kg)	Jumlah penjualan (Rp)

7. Berapa banyak kubis yang saudara beli dari petani :.....(Kg/Sekali panen)

8. Apa sajakah kendala yang dihadapi dilapangan saat transaksi kubis

.....

9. Adakah tenaga kerja yang anda gunakan : a) Ya b) Tidak

10. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda gunakan :.....orang

11. Berapa upah tenaga kerja/orang : Rp.....

12. Biaya lainnya

No	Kegiatan	Jumlah (Rp)
1	Pemanenan Kubis	
2	Sortasi Kubis	
3	Pembungkusan kubis	
4	Transportasi	
5	Bongkar muat	
6	Penyusutan	

• **Pedagang Pengecer**

1. Sudah berapa lama saudar bekerja sebagai pedagang pengecer kubis  
.....(tahun)

2. Apakah saudara memiliki jenis usaha lain : a) Ya b) Tidak  
Jika ya, sebutkan .....

3. Diperoleh dari manakah kubis tersebut :.....

4. Berapa harga beli kubis : Rp...../Kg

5. Berapa pendapatan saudara/i satu kali pemasaran : Rp.....

6. Apa sajakah kendala yang di hadapin dilapangan saat transaksi  
kubis.....

7. Adakah tenaga kerja yang anda gunakan : a) Ada b) Tidak

8. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda gunakan :.....orang

9. Berapa upah tenaga kerja/orang :Rp.....

10. Dengan siapa saudara melakukan penjualan kubis :

Lembaga Tataniaga	Alamat/Lokasi	Harga Jual (Rp/Kg)	Jumlah penjualan (Rp)

### 11. Biaya lainnya

No	Kegiatan	Jumlah (Rp)
1	Pembungkusan kubis	
2	Penyusutan	
3	Penyimpanan	

- **Konsumen**

1. Apakah pekerjaan saudara saat ini : .....
2. Berapakah jumlah pembelian kubis.....Kg/Ons
3. Dari mana anda memperoleh kubis :
  - a. Pedagang pengecer
  - b. Pedagang besar
  - c. Teman
  - d. Lainnya
4. Dibandingkan harga sayur lain, apakah menurut saudara sayuran kubis ini cukup mahal:
  - a. Ya
  - b. TidakJika tidak, berikan alasan anda.....
5. Sayuran apa yang di bandingkan itu .....
6. Apakah ada sayur pengganti dari sayur kubis.....
7. Apakah kubis yang dijual terlalu mahal.....
8. Bagaimana dengan kualitas kubis yang di jual .....
9. Apakah sesuai dengan selera/keinginan anda .....
10. Apa manfaat kubis yang anda beli selain untuk di jadikan sayur .....

Lampiran 2. Karakteristik Petani Kubis

No sampel	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Luas Lahan	Pendapatan
1	46	SD	15	6000	19.315.000
2	48	SMA	12	6000	13.185.000
3	55	SD	20	3000	5.890.000
4	48	S1	10	8000	26.942.000
5	26	SMA	3	7000	18.620.000
6	38	SMP	12	3000	8.890.000
7	55	SD	25	4000	12.590.000
8	30	SMP	5	5000	14.680.000
9	38	SMA	10	4000	15.385.000
10	55	SMP	20	8000	31.705.000
11	52	SMA	15	5000	16.800.000
12	44	SMA	10	3000	9.380.000
13	50	SMP	20	6000	19.216.000
14	44	SMP	6	4000	11.881.000
15	38	SMA	15	8000	26.585.000
16	50	SMA	15	3000	13.700.000
17	43	SMP	10	4000	3.340.000
18	27	S1	7	5000	22.885.000
19	42	SMA	20	3000	16.200.000
20	51	SD	2	4000	15.975.000
21	44	SMA	5	3000	4.600.000
22	50	SMP	20	3000	9.635.000
23	53	SMA	21	9000	8.585.000
24	48	SMP	18	4000	10.750.000

**a. Umur**

No	Tingkat Umur (Tahun)	Jumlah	Persentasi (%)
1	<30	2	8
2	30-50	16	67
3	>50	6	25
Total		24	100

**a. Pendidikan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentasi (%)
1	SD	4	17
2	SMP	8	37
	SMA	10	38
3	S1	2	8
Total		24	100

**b. Luas Lahan**

No	Luas Lahan (m <sup>2</sup> )	Jumlah	Persentasi (%)
1	< 5000	13	54
2	5000 – 8000	10	42
3	> 8000	1	4
Total		24	100

**c. Pengalaman**

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah	Persentasi (%)
1	< 10	6	25
2	10 -20	16	67
3	>20	2	8
Total		24	100

**d. Pendapatan**

No	Pendapatan Petani (Rp/Panen)	Jumlah	Persentasi (%)
1	< 10.000.000	7	29
2	10.000.000 – 20.000.000	13	54
3	> 20.000.000	4	17
Total		24	100

### Lampiran 3. Karakteristik Pedagang Pengumpul

No sampel	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Pendapatan	Status	Jenis Kelamin	Jumlah Anggota Keluarga
1	28	SMP	3	339.500	Belum Menikah	Laki-laki	5
2	38	SMA	4	178.000	Menikah	Laki-laki	6
3	50	SMA	5	1.780.000	Menikah	Laki-laki	7
4	38	SMP	6	64.500	Menikah	Laki-laki	4
5	44	SMP	4	101.500	Belum Menikah	Perempuan	0
6	53	SMP	10	202.500	Menikah	Laki-laki	5

#### a. Umur

Umur	Jumlah	Persentase (%)
<30	1	16
30-50	4	67
>50	1	17
Total	6	100

#### b. Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentase(%)
SMP	4	67
SMA	2	33
Total	6	100

#### c. Pengalaman

Tahun	Jumlah	Persentase(%)
<4	1	17
4-8	4	67
>8	1	16
Total	6	100

#### d. Pendapatan

Pendapatan	Jumlah	Persentase (%)
< 250.000	4	67
250.000 – 500.000	1	16
>500.000	1	17
Total	6	100

#### Lampiran 4. Karakteristik Pedagang Besar

No	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Pendapatan	Jenis Kelamin	Status
1	38	SMP	2	4.794.500	Laki Laki	Menikah
2	45	SMA	15	4.804.500	Laki Laki	Menikah
3	47	SMP	10	2.449.500	Laki Laki	Menikah

##### a. Umur

Tahun	Jumlah	Persentasi (%)
<40	2	67
40 – 45	1	33
>45	0	0
Total	3	100

##### b. Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentasi (%)
SMP	2	67
SMA	1	33
Total	3	100

##### c. Pengalaman

Tahun	Jumlah	Persentasi (%)
<5	1	34
5-10	1	33
>10	1	33
Total	3	100

##### d. Pendapatan

Tahun	Jumlah	Persentasi (%)
<1.500.000	0	0
1.500.000-4.500.000	1	33
>4.500.000	2	67
Total	3	100

## Lampiran 5.Karakteristik Pedagang Pengecer

No sampel	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Pendapatan	Status	Jenis Kelamin
1	28	SMP	3	5.260.000	Belum Menikah	Laki-laki
2	38	SMA	4	4.078.500	Menikah	Laki-laki
3	50	SMA	5	7.730.000	Menikah	Laki-laki
4	38	SMP	6	4.002.000	Menikah	Laki-laki
5	44	SMP	4	2.572.000	Belum Menikah	Perempuan
6	53	SMP	10	4.753.000	Menikah	Laki-laki

### a. Umur

Umur	Jumlah	Persentasi (%)
<30	2	22
30 – 50	6	67
>50	1	11
Total	9	100

### b. Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentasi (%)
SD	4	45
SMP	2	22
SMA	3	33
Total	9	100

### c. Pengalaman

Tahun	Jumlah	Persentasi (%)
<2	1	11
2-4	7	78
>4	1	11
Total	9	100

### d. Pendapatan

Tahun	Jumlah	Persentasi (%)
<50.000	3	33
50.000-100.000	2	22
>100.000	4	45
Total	9	100

## Lampiran 6.Karakteristik Konsumen

No Sampel	Umur	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Pendidikan	Pendapatan Perbulan (Rp)
1	29	Perempuan	Wiraswasta	D3	5.000.000
2	45	Perempuan	Ibu Rumah Tangga	SMA	3.000.000
3	36	Laki-Laki	Wiraswasta	SMA	6.000.000
4	43	Perempuan	Pegawai Negeri	S1	4.500.000
5	60	Laki-Laki	Wiraswasta	SMP	3.000.000
6	51	Laki-Laki	Wiraswasta	SD	3.500.000
7	38	Perempuan	Wiraswasta	SMA	7.000.000
8	39	Laki-Laki	Wiraswasta	SMA	5.500.000
9	48	Perempuan	Ibu Rumah Tangga	SMP	3.500.000
10	37	Perempuan	Wiraswasta	SMA	4.000.000

### a. Umur

Umur	Jumlah	Persentasi (%)
<30	2	22
30 – 50	6	67
>50	1	11
Total	9	100

### b. Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentasi (%)
SD	4	45
SMP	2	22
SMA	3	33
Total	9	100

### c. Pendapatan

Tahun	Jumlah	Persentasi (%)
<50.000	3	33
50.000-100.000	2	22
>100.000	4	45
Total	9	100

Lampiran7.Luas Lahan, Harga Jual Jumlah Produksi,Penerimaan,Harga  
Jual,Jumlah Produksi,Penerimaan Dan Total Penerimaan Satu  
Periode Tanam Kubis

No Sampel	Luas Lahan	Harga Jual (Rp)*	Jumlah Produksi (Kg)*	Penerimaan	Harga Jual (Rp)**	Jumlah Produksi (Kg)**	Penerimaan	Total Penerimaan
1	6000	1.300	300	13.000	1.500	18.000	27.000.000	27.013.000
2	6000	1.300	200	260000	1.500	14.000	21.000.000	21.260.000
3	3000	1.300	150	195000	1.500	9.000	13.500.000	13.695.000
4	8000	1.300	40	52000	1.500	26.000	39.000.000	39.052.000
5	7000	1.300	500	650000	1.500	17.000	25.500.000	26.150.000
6	3000	1.300	0	0	1.500	9.000	13.500.000	13.500.000
7	4000	1.300	300	390000	1.500	12.000	18.000.000	18.390.000
8	5000	1.300	400	520000	1.500	13.000	19.500.000	20.020.000
9	4000	1.300	250	325000	1.500	14.000	21.000.000	21.325.000
10	8000	1.300	0	0	1.500	30.000	45.000.000	45.000.000
11	5000	1.300	200	260000	1.500	16.000	24.000.000	24.260.000
12	3000	1.300	500	650000	1.500	9.000	13.500.000	14.150.000
13	6000	1.300	20	26.000	1.500	18.000	27.000.000	27.026.000
14	4000	1.300	170	221000	1.500	11.000	16.500.000	16.721.000
15	8000	1.300	300	390000	1.500	28.000	42.000.000	42.390.000
16	3000	1.300	0	0	1.500	13.000	19.500.000	19.500.000
17	4000	1.300	0	0	1.500	8.000	12.000.000	12.000.000
18	5000	1.300	0	0	1.500	20.000	30.000.000	30.000.000
19	3000	1.300	0	0	1.500	18.000	27.000.000	27.000.000
20	4000	1.300	750	975000	1.500	10.000	15.000.000	15.975.000
21	3000	1.300	60	78000	1.500	8.000	12.000.000	12.078.000
22	3000	1.300	150	195000	1.500	10.000	15.000.000	15.195.000
23	9000	1.300	100	130000	1.500	14.500	21.750.000	21.880.000
24	4000	1.300	0	0	1.500	12.000	18.000.000	18.000.000
Total	118.000	31.200	4.390	5.330.000	36.000	357.500	536.250.000	541.580.000
Rata-rata	4.917	1.300	183	222.083	1.500	14.896	22.343.750	22.565.833

## Lampiran 8. Jumlah Produksi, Total Produksi, Total Biaya Produksi, Total Penerimaan dan Keuntungan Kubis Satu Periode Tanam

No sampel	Harga jual (Rp)*	Jumlah Produksi (Kg)*	Penerimaan	Harga jual (Rp)**	Jumlah Produksi (Kg)**	Penerimaan	Luas lahan	Bibit	Pupuk	Pestisida	Tenaga Kerja	Cangkul	Parang	Ember	Bibit Mati	Total Biaya	Total Penerimaan	Keuntungan
1	1.300	300	13.000	1.500	18.000	27.000.000	6000	1.260.000	3.320.000	585.000	2.910.000	150.000	160.000	50.000	70.000	8.505.000	27.013.000	18.885.000
2	1.300	200	260000	1.500	14.000	21.000.000	6000	1.260.000	3.320.000	585.000	2.910.000	150.000	160.000	50.000	70.000	8.505.000	21.260.000	12.755.000
3	1.300	150	195000	1.500	9.000	13.500.000	3000	630.000	1.660.000	295.000	2.220.000	150.000	160.000	50.000	70.000	5.235.000	13.695.000	5.460.000
4	1.300	40	52000	1.500	26.000	39.000.000	8000	1.820.000	2.720.000	1.870.000	5.700.000	150.000	160.000	50.000	70.000	12.540.000	39.052.000	26.512.000
5	1.300	500	650000	1.500	17.000	25.500.000	7000	1.190.000	2.220.000	1.400.000	2.720.000	150.000	160.000	50.000	70.000	7.960.000	26.150.000	18.190.000
6	1.300	0	0	1.500	9.000	13.500.000	3000	630.000	1.660.000	295.000	2.220.000	150.000	160.000	50.000	70.000	5.235.000	13.500.000	8.460.000
7	1.300	300	390000	1.500	12.000	18.000.000	4000	840.000	1.500.000	880.000	2.580.000	150.000	160.000	50.000	70.000	6.230.000	18.390.000	12.160.000
8	1.300	400	520000	1.500	13.000	19.500.000	5000	910.000	1.500.000	880.000	2.650.000	150.000	160.000	50.000	70.000	6.370.000	19.501.500	14.250.000
9	1.300	250	325000	1.500	14.000	21.000.000	4000	980.000	1.500.000	880.000	2.940.000	150.000	160.000	50.000	70.000	6.730.000	21.325.000	14.955.000
10	1.300	0	0	1.500	30.000	45.000.000	8000	2.100.000	3.000.000	1.935.000	6.260.000	150.000	160.000	50.000	70.000	13.725.000	45.000.000	31.275.000
11	1.300	200	260000	1.500	16.000	24.000.000	5000	1.120.000	2.220.000	1.400.000	2.720.000	150.000	160.000	50.000	70.000	7.890.000	24.260.000	16.370.000
12	1.300	500	650000	1.500	9.000	13.500.000	3000	700.000	660.000	480.000	2.930.000	150.000	160.000	50.000	70.000	5.200.000	14.150.000	8.950.000
13	1.300	20	26.000	1.500	18.000	27.000.000	6000	1.260.000	2.220.000	1.400.000	2.930.000	150.000	160.000	50.000	70.000	8.240.000	27.026.000	18.786.000
14	1.300	170	221000	1.500	11.000	16.500.000	4000	770.000	660.000	480.000	2.930.000	150.000	160.000	50.000	70.000	5.270.000	16.721.000	11.451.000
15	1.300	300	390000	1.500	28.000	42.000.000	8000	1.960.000	2.720.000	1.935.000	6.190.000	150.000	160.000	50.000	70.000	13.235.000	42.390.000	26.155.000
16	1.300	0	0	1.500	13.000	19.500.000	3000	840.000	1.500.000	880.000	2.580.000	150.000	160.000	50.000	70.000	6.230.000	19.500.000	13.270.000
17	1.300	0	0	1.500	4.000	6.000.000	4000	700.000	1.500.000	880.000	2.580.000	150.000	160.000	50.000	70.000	6.090.000	6.000.000	2.910.000
18	1.300	0	0	1.500	20.000	30.000.000	5000	1.400.000	3.320.000	585.000	1.810.000	150.000	160.000	50.000	70.000	7.545.000	30.000.000	22.455.000
19	1.300	0	0	1.500	18.000	27.000.000	3000	840.000	1.500.000	880.000	2.580.000	150.000	160.000	50.000	70.000	6.230.000	27.000.000	15.770.000
20	1.300	750	975000	1.500	10.000	15.000.000	4000	1.120.000	2.220.000	1.400.000	2.720.000	150.000	160.000	50.000	70.000	7.890.000	12.975.000	15.545.000
21	1.300	60	78000	1.500	8.000	12.000.000	3000	560.000	660.000	480.000	700.000	150.000	160.000	50.000	70.000	2.830.000	12.078.000	4.170.000
22	1.300	150	195000	1.500	10.000	15.000.000	3000	700.000	660.000	480.000	2.930.000	150.000	160.000	50.000	70.000	5.200.000	15.195.000	9.205.000
23	1.300	100	130000	1.500	14.500	21.750.000	9000	2.100.000	3.000.000	1.935.000	6.260.000	150.000	160.000	50.000	70.000	13.725.000	21.880.000	8.155.000
24	1.300	0	0	1.500	12.000	18.000.000	4000	910.000	2.220.000	1.400.000	2.720.000	150.000	160.000	50.000	70.000	7.680.000	18.000.000	10.320.000

## Lampiran 9. Jumlah Produksi, Total Produksi, Total Biaya Produksi, Total Penerimaan dan Keuntungan Kubis Satu Periode Tanam Per Kilogram

Jumlah Produksi (Kg)**	Jumlah Produksi (Kg)*	Total Produksi(Kg)	Bibit	Pupuk	Pestisida	Tenaga Kerja	Cangkul	Parang	Ember	Bibit Mati	Total Biaya Produksi	Total Penerimaan	Keuntungan
18.000	300	1	68,85246	181,4208	31,96721	159,0164	8,196721	8,743169	2,73224	3,825137	464,7541	1476,12	1011,366
14.000	200	1	88,73239	233,8028	41,19718	204,9296	10,56338	11,26761	3,521127	4,929577	598,9437	1497,183	898,2394
9.000	150	1	68,85246	181,4208	32,24044	242,623	16,39344	17,48634	5,464481	7,650273	572,1311	1496,721	924,5902
26.000	40	1	69,89247	104,4547	71,8126	218,894	5,760369	6,144393	1,920123	2,688172	481,5668	1499,693	1018,126
17.000	500	1	68	126,8571	80	155,4286	8,571429	9,142857	2,857143	4	454,8571	1494,286	1039,429
9.000	0	1	70	184,4444	32,77778	246,6667	16,66667	17,77778	5,555556	7,777778	581,6667	1500	918,3333
12.000	300	1	68,29268	121,9512	71,54472	209,7561	12,19512	13,00813	4,065041	5,691057	506,5041	1495,122	988,6179
13.000	400	1	67,91045	111,9403	65,67164	197,7612	11,19403	11,9403	3,731343	5,223881	475,3731	1455,336	979,9627
14.000	250	1	68,77193	105,2632	61,75439	206,3158	10,52632	11,22807	3,508772	4,912281	472,2807	1496,491	1024,211
30.000	0	1	70	100	64,5	208,6667	5	5,333333	1,666667	2,333333	457,5	1500	1042,5
16.000	200	1	69,1358	137,037	86,41975	167,9012	9,259259	9,876543	3,08642	4,320988	487,037	1497,531	1010,494
9.000	500	1	73,68421	69,47368	50,52632	308,4211	15,78947	16,84211	5,263158	7,368421	547,3684	1489,474	942,1053
18.000	20	1	69,92231	123,1964	77,69145	162,5971	8,324084	8,879023	2,774695	3,884573	457,2697	1499,778	1042,508
11.000	170	1	68,93465	59,08684	42,97225	262,3098	13,42883	14,32408	4,476276	6,266786	471,7995	1496,956	1025,157
28.000	300	1	69,25795	96,11307	68,37456	218,7279	5,300353	5,65371	1,766784	2,473498	467,6678	1497,88	1030,212
13.000	0	1	64,61538	115,3846	67,69231	198,4615	11,53846	12,30769	3,846154	5,384615	479,2308	1500	1020,769
8.000	0	1	87,5	187,5	110	322,5	18,75	20	6,25	8,75	761,25	1500	738,75
20.000	0	1	70	166	29,25	90,5	7,5	8	2,5	3,5	377,25	1500	1122,75
18.000	0	1	46,66667	83,33333	48,88889	143,3333	8,333333	8,888889	2,777778	3,888889	346,1111	1500	1153,889
10.000	750	1	104,186	206,5116	130,2326	253,0233	13,95349	14,88372	4,651163	6,511628	733,9535	1206,977	473,0233
8.000	60	1	69,47891	81,88586	59,55335	86,84864	18,61042	19,85112	6,203474	8,684864	351,1166	1498,511	1147,395
10.000	150	1	68,96552	65,02463	47,29064	288,67	14,77833	15,76355	4,926108	6,896552	512,3153	1497,044	984,7291
14.500	100	1	143,8356	205,4795	132,5342	428,7671	10,27397	10,9589	3,424658	4,794521	940,0685	1498,63	558,5616
12.000	0	1	75,83333	185	116,6667	226,6667	12,5	13,33333	4,166667	5,833333	640	1500	860
357.500	4.390	24	1791,321	3232,582	1621,559	5208,785	273,4075	291,6346	91,13583	127,5902	12638,02	35593,73	22955,72
14.896	183	1	74,63838	134,6909	67,56496	217,0327	11,39198	12,15144	3,797326	5,316256	526,584	1483,072	956,4882

Lampiran 10. Harga Beli,Pembelian,Total Pembelian,Harga Jual,Penjualan,Total Penjualan,Biaya Tataniaga,Total Biaya Tataniaga,Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Pengumpul

No Sampel	Harga Beli(Rp)	Pembelian (Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Total Penjualan	Biaya Tataniaga (Rp)				Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Pengeluaran (Rp)	Keuntungan (Rp)
							Karung Plastik	Timbangan	Tenaga Kerja	Transportasi			
1	1.300	4.000	5200000	1500	4000	6000000	110.000	500	350.000	0	460.500	5.660.500	339.500
2	1.300	3.000	3900000	1500	3.000	4500000	71.500	500	350.000	0	422.000	4.322.000	178.000
3	1.300	5.000	6500000	1500	5.000	7500000	110.000	500	420.000	250.000	780.000	5.720.000	1.780.000
4	1.300	2.000	2600000	1500	2000	3000000	55.000	500	280.000	0	335.500	2.935.500	64.500
5	1.300	3.000	3900000	1500	3000	4500000	78.000	500	420.000	0	498.500	4.398.500	101.500
6	1.300	3.500	4550000	1500	3.500	5250000	77.000	500	420.000	0	497.500	5.047.500	202.500
Total	7.800	20.500	26.650.000	9.000	20.500	30.750.000	501.500	3.000	2.240.000	250.000	2.994.000	28.084.000	2.666.000
Rata-rata	1.300	3.417	4.441.667	1.500	3.417	5.125.000	83.583	500	373.333	41.667	499.000	4.680.667	444.333

Lampiran 11. Harga Beli,Pembelian,Total Pembelian,Harga Jual,Penjualan,Total Penjualan,Biaya Tataniaga,Total Biaya Tataniaga,Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Pengumpul Per Kilogram

No Sampel	Harga Beli(Rp)	Pembelian (Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Total Penjualan	Biaya Tataniaga (Rp)				Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Pengeluaran (Rp)	Keuntungan (Rp)
							Karung Plastik	Timbangan	Tenaga Kerja	Transportasi			
1	1.300	4.000	5200000	1500	1	1500	27,5	0,125	88	0	115,13	1.415	85
2	1.300	3.000	3900000	1500	1	1500	23,833	0,1667	117	0	140,67	1.441	59
3	1.300	5.000	6500000	1500	1	1500	22	0,1	84	50	156	1.144	356
4	1.300	2.000	2600000	1500	1	1500	27,5	0,25	140	0	167,67	1.468	32
5	1.300	3.000	3900000	1500	1	1500	26	0,1667	140	0	166,17	1.466	34
6	1.300	3.500	4550000	1500	1	1500	22	0,1429	120	0	142,14	1.442	58
Total	7.800	20.500	26.650.000	9.000	6	9.000	149	1	688	50	888	8.376	624
Rata-rata	1.300	3.417	4.441.667	1.500	1	1.500	25	0	115	8	148	1.396	104

Lampiran 12 . Harga Beli,Pembelian,Total Pembelian,Harga Jual,Penjualan,Total Penjualan,Biaya Tataniaga,Total Biaya Tataniaga,Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Besar

No Sampel	Harga Beli (Rp)	Pembelian (Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga Jual (Rp)	Penjualan	Total Penjualan	Karung Plastik	Timbangan	Tenaga Kerja	Transportasi	Penyusutan	Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan
1	1500	5000	7500000	2.700	5.000	13.500.000	100.000	1.500	200.000	500.000	405.000	1.220.000	8.720.000	4.780.000
2	1500	3000	4500000	3.000	3.500	10500000	70.000	1.500	375.000	450.000	300.000	1.210.000	5.710.000	4.790.000
3	1500	6000	9000000	2.500	5.000	12500000	50.000	1.500	400.000	550.000	550.000	1.565.000	10.565.000	1.935.000
Total	4500	14000	21000000	8200	13500	36500000	220000	4500	975000	1500000	1255000	3995000	24995000	11505000
Rata-rata	1500	4667	7000000	2733	4500	12166667	73333	1500	325000	500.000	418.333	1.331.667	8.331.667	3.835.000

Lampiran 13 . Harga Beli,Pembelian,Total Pembelian,Harga Jual,Penjualan,Total Penjualan,Biaya Tataniaga,Total Biaya Tataniaga,Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Besar Per Kilogram

No Sampel	Harga Beli (Rp)	Pembelian (Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga Jual (Rp)	Penjualan	Total Penjualan	Karung Plastik	Timbangan	Tenaga Kerja	Transportasi	Penyusutan	Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan
1	1500	5000	7500000	2.700	1	2.700	20	3	40	100	81	241,1	1741,1	959
2	1500	3000	4500000	3.000	1	3000	20	4,2	107,1429	128,5714	85,71429	341,5714	1627,286	1.373
3	1500	6000	9000000	2.500	1	2500	10	3	80	110	220	313	2113	387
Total	4500	14000	21000000	8200	3	8200	50	10,2	227,1429	448,5714	386,7143	895,6714	5481,386	2718,614
Rata-rata	1500	4666,666667	7000000	2733	1	2733	16,66666667	3,4	75,7143	112,8571333	128,904763	298,5571333	1827,128667	906

Lampiran 14 . Harga Beli,Pembelian,Total Pembelian,Harga Jual,Penjualan,Total Penjualan,Biaya Tataniaga,Total Biaya Tataniaga,Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Pengecer

No sampel	Harga Beli(Rp)	Pembelian (Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga Penjualan (Rp)	Penjualan (Kg)	Total Penjualan	Biaya Tataniaga (Rp)		Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)
							Karung Plastik	Timbangan			
1	2.000	60	120000	4.000	60	240000	10.000	500	10.500	130.500	109.500
2	3.000	50	150000	6.000	50	300000	10.000	500	10.500	160.500	139.500
3	2.000	50	100000	4.000	50	200000	10.000	500	10.500	110.500	89.500
4	2.000	60	120000	4.000	60	240000	10.000	500	10.500	130.500	109.500
5	1.500	50	75000	4.000	50	200000	10.000	500	10.500	85.500	114.500
6	2.200	60	132000	3.500	60	210000	10.000	500	10.500	142.500	67.500
7	2.500	60	150000	3.500	60	210000	10.000	500	10.500	160.500	49.500
8	3.000	50	150000	4.000	50	200000	10.000	500	10.500	160.500	39.500
9	3.000	50	150000	4.000	50	200000	10.000	500	10.500	160.500	39.500
Total	21.200	490	1.147.000	37.000	490	2.000.000	90.000	4.500	94.500	1.241.500	758.500
Rata-rata	2.356	54	127.444	4.111	54	222.222	10.000	500	10.500	137.944	84.278

Lampiran 15 . Harga Beli,Pembelian,Total Pembelian,Harga Jual,Penjualan,Total Penjualan,Biaya Tataniaga,Total Biaya Tataniaga,Total Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Pengecer Per Kilogram

No sampel	Harga Beli(Rp)	Pembelian (Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga Penjualan (Rp)	Penjualan (Kg)	Total Penjualan	Biaya Tataniaga (Rp)		Total Biaya Tataniaga (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)
							Karung Plastik	Timbangan			
1	2.000	60	120000	4.000	1	4000	166,6667	8,333333	175	2175	1825
2	3.000	50	150000	6.000	1	6000	200	10	210	3210	2790
3	2.000	50	100000	4.000	1	4000	200	10	210	2210	1790
4	2.000	60	120000	4.000	1	4000	166,6667	8,333333	175	2175	1825
5	1.500	50	75000	4.000	1	4000	200	10	210	1710	2290
6	2.200	60	132000	3.500	1	3500	166,6667	8,333333	175	2375	1125
7	2.500	60	150000	3.500	1	3500	166,6667	8,333333	175	2675	825
8	3.000	50	150000	4.000	1	4000	200	10	210	3210	790
9	3.000	50	150000	4.000	1	4000	200	10	210	3210	790
Total	21.200	490	1.147.000	37.000	9	37.000	1.667	83	1.750	22.950	14.050
Rata-rata	2.356	54	127.444	4.111	1	4.111	185	9	194	2.550	1.561

Dokumentasi Penelitian



1. Bibit Kubis



2. Bibit Kubis Yang Baru Di Tanam



3. Penyiangan Tanaman Kubis



4. Penyisipan Tanaman Kubis



5. Pesticida Tanaman Kubis



6. Penyemprotan Tanaman Kubis



7. Kubis Terserang Hama



8. Hasil Panen Kubis



9. Wawancara Dengan Petani Kubis



10. Kubis Dijual Ke Pasar MMTc



11. Wawancara Dengan Pedagang Pengumpul



12. Wawancara Dengan Pedagang Besar



13. Wawancara Pedagang Pengecer Di Kuta Raya



14. Wawancara Pedagang Pengecer Di MMTC

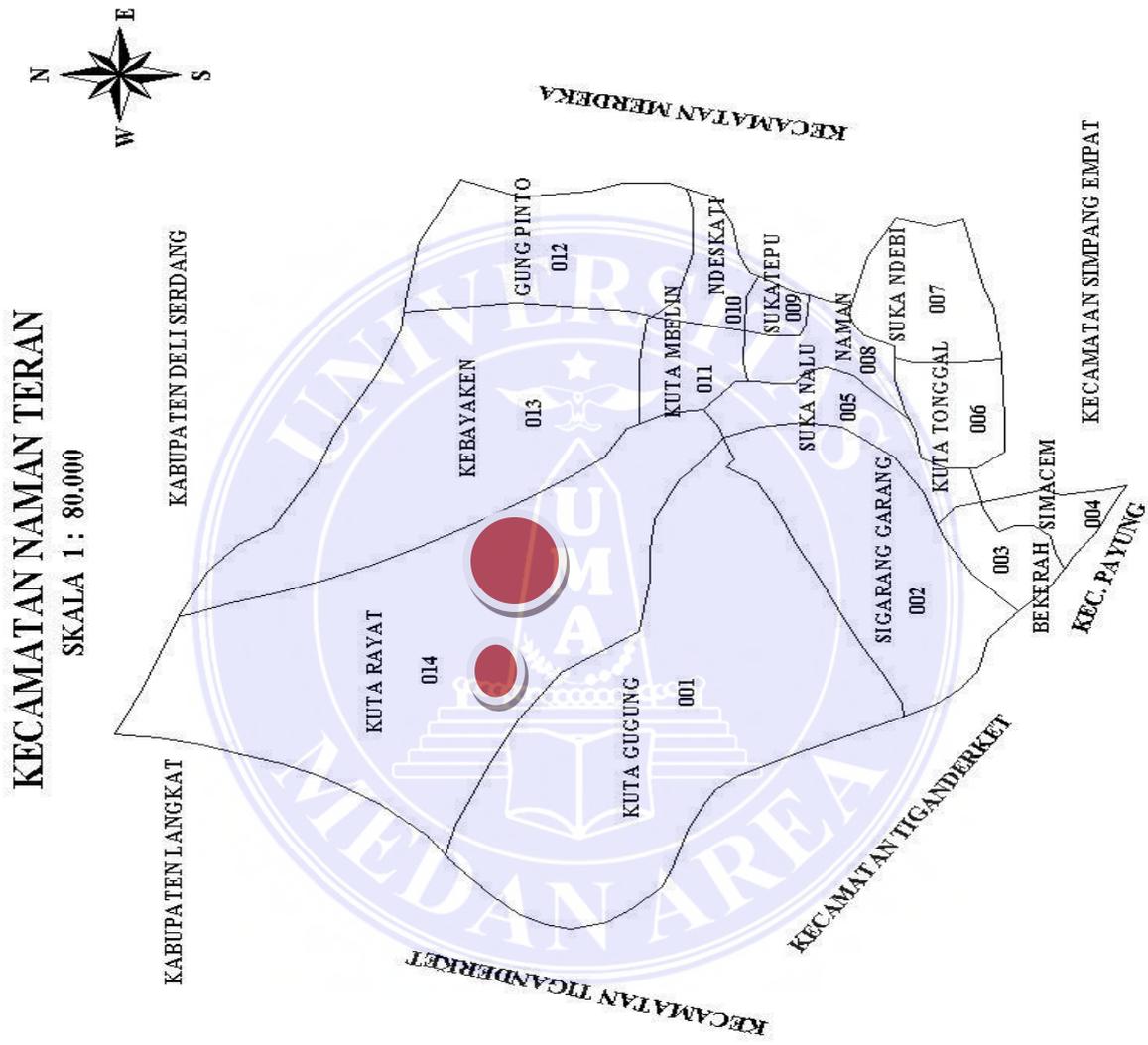


15. Wawancara Konsumen



16. Kubis Yang di Jual Pasar MMTC

Lampiran 17. Lokasi Penelitian



Keterangan :  Lokasi Penelitian



## UNIVERSITAS MEDAN AREA FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan estate, Medan 20371 Telp. 061-7366878, Fax. 061-7368012  
Kampus II : Jl. Setia Budi No. 79 B / Jl. Sei Serayu No. 70 A Medan 20132 Telp. 061-8225602  
Email : univ\_medanarea@uma.ac.id Website : www.uma.ac.id

Nomor : 035 /FP.0/01.10/V/2019

16 Mei 2019

Lamp. :

Hal : Pengambilan Data/Riset

Yth. Ka. Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik  
Kabupaten Karo

Dengan hormat,

Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama :

Nama : Julia Hasanah Lubis  
NPM : 158220040  
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di Dinas Pertanian dan Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo untuk kepentingan skripsi berjudul "**Analisis Tata Niaga Dan Efisiensi Tata Niaga Kubis Di Desa Kuta Rakyat Kecamatan Naman Teran Kabupaten Karo**"

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/ibu diucapkan terima kasih.

Dekan,



Dr. H. Syahbudin, M.Si

Tembusan:

1. Ka.Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip

Lampiran 19. Surat Selesai Riset

