



## Analisis Produktivitas dan Pemasaran Komoditi Salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan

Deden Darmanto<sup>1\*</sup>, Lukman Yunus<sup>2</sup>, Munirwan Zani<sup>3</sup>

<sup>123</sup> Universitas Halu Oelo Kendari, Indonesia

[dedendarmanto150@gmail.com](mailto:dedendarmanto150@gmail.com)<sup>1\*</sup>, [lukyus@gmail.com](mailto:lukyus@gmail.com)<sup>2</sup>, [munirwanzani@yahoo.co.id](mailto:munirwanzani@yahoo.co.id)<sup>3</sup>

Alamat: Kampung Hijau Bumi Tridharma, Anduonohu, Kec. Kambu, Kota Kendari, Sulawesi Tenggara 93232

Korespondensi penulis: [dedendarmanto150@gmail.com](mailto:dedendarmanto150@gmail.com)

**Abstract:** *This research aims: (1). To determine the productivity of snake fruit farming in Sindang Kasih Village, (2). Knowing the margin, costs and marketing channels for snake fruit in Sindang Kasih Village, and (3). Knowing the marketing efficiency of snake fruit farming in Sindang Kasih Village. The analysis in this research is analysis and uses primary data and secondary data. Determining the population in this research uses the census sampling method, while in marketing institutions the Snowball Sampling method is used. The results of this research show (1). The total productivity of salak farmers is 5,533 Kg/Ha/Year with an average of 2,160 Kg/Ha/Year in one harvest season. (2). There are 3 salak marketing channels in Sindang Kasih Village, namely Channel I: (Farmers - Consumers) direct channel, Channel II: (Farmers - Collectors - Retailers - Consumers) indirect channel, and Channel III (Farmers - Retailers) - Consumer indirect channels. Successive marketing margin, namely channel I, is IDR. 12,500/Kg, Channel II at the collector level has a margin of Rp. 2,000/Kg and at the retailer level it has a margin of Rp. 5,000/Kg, and for channel III margin, at the retailer level the margin is IDR. 13,000/Kg. (3). The results of the analysis of (Farmer's Share) from the three channels, respectively Channel I is 100%, channel II is 41.67% and channel III is 64%*

**Keywords:** *Salak, Productivity, Marketing Channels, Margin, Marketing Efficiency*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan: (1). Untuk mengetahui produktivitas usaha tani salak di Desa Sindang Kasih, (2). Mengetahui margin, biaya dan saluran pemasaran salak di Desa Sindang Kasih, serta (3). Mengetahui efisiensi pemasaran usaha tani salak di Desa Sindang Kasih. Analisis dalam penelitian ini adalah analisis dan menggunakan data primer serta data sekunder. Penentuan populasi dalam penelitian ini menggunakan metode sensus sampling sedangkan dalam lembaga pemasaran menggunakan metode *Snowball Sampling*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan (1). Total produktivitas petani salak sebesar 5.533 Kg/Ha/Tahun dengan rata-rata 2.160 Kg/Ha/Tahun dalam satu kali musim panen. (2). Terdapat 3 saluran pemasaran salak yang terdapat di Desa Sindang Kasih, yaitu Saluran I: (Petani – Konsumen) saluran langsung, Saluran II: (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen) saluran tidak langsung, dan Saluran III (Petani – Pedagang Pengecer – Konsumen) saluran tidak langsung. Marjin pemasaran secara berturut-turut yaitu saluran I sebesar Rp. 12.500/Kg, Saluran II pada tingkat pedagang pengumpul memiliki marjin sebesar Rp. 2.000/Kg dan pada tingkat pedagang pengecer memiliki marjin sebesar Rp. 5.000/Kg, dan untuk marjin saluran III, pada tingkat pedagang pengecer memiliki marjin sebesar Rp. 13.000/Kg. (3). Hasil analisis dari (*Farmer's Share*) dari ketiga saluran masing-masing Saluran I sebesar 100%, saluran II sebesar 41,67% dan saluran III sebesar 64%

**Kata Kunci:** Salak, Produktivitas, Saluran Pemasaran, Marjin, Efisiensi Pemasaran

### 1. PENDAHULUAN

Negara Indonesia adalah negara dikawasan Asia Tenggara dengan kondisi geografis yang unik, yang menyebabkan dinegara Indonesia hanya terdapat dua musim saja yaitu musim kemarau dan musim hujan, sehingga hal ini menjadikan di negara Indonesia tanaman pertanian dapat diusahakan sepanjang tahun (Sukino, 2016). Sektor pertanian adalah salah satu sektor yang berperan penting dalam peningkatan devisa negara serta telah banyak membantu dalam upaya peningkatan kesejahteraan petani, upaya dalam pengembangan pada sektor pertanian

memiliki tujuan untuk meningkatkan hasil produksi komoditi pertanian yang tentunya akan berimbas pada meningkatnya kesejahteraan petani.

Upaya pembangunan pada sektor pertanian memiliki tujuan untuk meningkatkan hasil produksi komoditi yang akan meningkatkan kesejahteraan petani, dengan tingkat luas lahan tanam dan pemaksimalan sumber daya secara efektif dan efisien yang dimiliki petani, maka secara otomatis produksi akan meningkat. Dampak dengan adanya peningkatan produksi di Provinsi Sulawesi Tenggara adalah akan mampu meningkatkan peluang pasar dan juga meningkatkan daya saing, dengan demikian akan meningkatkan pendapatan para petani dan juga pendapatan daerah. Komoditi hortikultura merupakan salah satu komoditi pertanian yang mampu memberikan sumber devisa bagi negara untuk kemakmuran rakyat Indonesia. Hortikultura yang meliputi buah-buahan, sayuran, tanaman obat, dan tanaman hias dan juga merupakan salah satu subsektor pertanian yang mampu meningkatkan sumber pendapatan bagi petani dan penggerak perekonomian pertanian secara nasional.

Desa Sindang Kasih, merupakan salah satu daerah di Kecamatan Ranomeeto Barat, Kabupaten Konawe Selatan yang mengusahakan usaha tani salak, petani salak di Desa Sindang kasih telah menekuni usaha tani salak kurang lebih selama 40 tahun. Petani salak memasarkan hasil produksi dari usahatani salak pada pasar pasar terdekat, namun cukup tingginya biaya yang dikeluarkan ditambah lagi harga komoditi salak yang akan menurun ketika panen salak bersamaan dengan panen buah buahan lain menyebabkan harga buah salak menjadi turun sehingga petani salak memilih untuk bergantung kepada pedagang pengumpul yang cukup dekat untuk diakses. Pada mulanya di Desa Sindangkasih memiliki banyak petani yang menekuni usahatani salak, berdasarkan informasi yang diperoleh pada tahun 1978 jumlah petani salak di desa Sindangkasih berjumlah 39 petani, hingga saat ini jumlah petani yang masih konsisten menekuni usahatani salak hanya berjumlah 9 petani salak. Cukup banyaknya petani yang memutuskan memilih beralih bahkan berhenti berusahatani salak diduga hal ini disebabkan oleh permasalahan yang dihadapi oleh petani terkait dengan saluran pemasaran salak yang dapat memberikan tingkat harga, serta dalam mewujudkan saluran pemasaran yang efisien sehingga berpengaruh terhadap tinggi rendahnya bagian harga yang diterima petani, selain itu bagian harga yang diterima oleh petani akan menunjukkan apakah suatu pemasaran telah berjalan dengan efisien atau tidak.

Berdasarkan uraian diatas menjadi dasar pertimbangan penullis untuk melakukan penelitian sehingga mengangkat judul “Analisis Produktivitas dan Pemasaran Komoditi Salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan. Rumusan masalah dari penelitian ini yaitu: (1). Berapa produktivitas usaha tani salak di Desa Sindang

Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat, Kabupaten Konawe Selatan; (2). Bagaimana saluran pemasaran dan berapa besar biaya, margin serta keuntungan pemasaran buah salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat; (3). Bagaimana Efisiensi pemasaran buah salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat, Kabupaten Konawe Selatan.

## **2. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di Desa Sindang Kasih, Kecamatan Ranomeeto Barat, Kabupaten Konawe Selatan. Penentuan lokasi ini ditentukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Sindang Kasih adalah daerah yang memiliki cukup banyak petani yang melakukan usaha tani salak di Kecamatan Ranomeeto Barat, Kabupaten Konawe Selatan. Waktu dari penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus - Desember 2023.

Populasi menurut Rianse dan Abdi (2009) adalah seluruh objek yang akan diteliti. Populasi dari penelitian ini adalah petani salak, pedagang pengumpul desa, dan pedagang pengecer di Desa Sindang Kasih, sampel dari penelitian ini berjumlah 20 orang, yang terdiri dari 10 petani salak, 5 pedagang pengumpul dan 5 pedagang pengecer, karena populasi relatif kecil sehingga semua populasi dijadikan sampel, dengan demikian penentuan sampel untuk petani ditentukan menggunakan (*sensus sampling*). Sedangkan penentuan sampel untuk lembaga pemasaran menggunakan *Snowball Sampling*, guna mengetahui pola saluran pemasaran yang dimulai dari petani, kemudian mencari Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pendistribusian buah salak.

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Observasi, Wawancara dan Teknik pencatatan. Variabel penelitian dalam penelitian ini meliputi identitas responden yang terdiri dari umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman usaha. Produktivitas meliputi jumlah produksi dan luas lahan dan karakteristik pemasaran salak meliputi saluran pemasaran, biaya pemasaran margin pemasaran, keuntungan, dan efisiensi pemasaran.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Wilayah**

Desa Sindang Kasih merupakan desa yang berada di Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan. Desa Sindang Kasih berjarak  $\pm$  16 Km dari ibu kota provinsi dan berjarak  $\pm$  62 Km dari ibu kota Kabupaten Konawe Selatan. Desa Sindang Kasih memiliki luas wilayah yaitu 397 Ha, yang sebagian besar wilayahnya digunakan sebagai kawasan

pemukiman, perkebunan, dan pesawahan. Secara geografis kondisi wilayah Desa Sindang Kasih, dilihat dari beberapa aspek yaitu memiliki topografi datar dan cukup berbukit sehingga cocok dalam kegiatan pertanian serta perkebunan, memiliki iklim tropis dengan dua jenis musim yang terjadi dalam setahun, yaitu musim kemarau dan musim penghujan.

### **Sarana dan Prasarana**

Sarana dan prasarana yang terdapat pada suatu daerah merupakan acuan untuk melihat tingkat kemajuan dari suatu daerah, hal ini terkait akses transportasi dan informasi yang ada pada daerah tersebut, Masyarakat Desa Sindang Kasih memiliki sarana dan prasarana yang cukup mumpuni, lebih jelasnya mengenai keadaan sarana dan prasarana dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

**Tabel 1** Sarana dan Prasarana

No	Sarana dan Prasarana	Jumlah Unit
1	Gedung Balai Pertemuan Desa Sindang Kasih	1
2	Gedung Kantor Desa	1
3	Gedung Kantor LPM	1
4	Gedung Kantor BPD	1
5	Gedung Kantor KUA	1
6	Gedung Sekolah TK	1
7	Gedung Sekolah SD/ MI	2
8	Gedung Sekolah SMP	1
9	Posyandu	1
10	Mesjid	7
11	PDAM Desa	1
12	Gedung BUMDES	1
13	Lapangan Sepak Bola/ Voli	2

Tabel 1 menunjukkan bahwa sarana dan prasarana yang ada di Desa Sindang Kasih cukup tersedia, secara umum ketersediaan sarana yang cukup mumpuni adalah dari segi sarana pendidikan serta kantor-kantor yang terdapat di Desa Sindang Kasih, meskipun demikian kebutuhan akan sarana dan prasarana yang lebih lengkap lagi tetap dibutuhkan demi tercapainya kesejahteraan masyarakat, dalam hal ini khususnya masyarakat Desa Sindang Kasih.

### **Keadaan Penduduk**

Keadaan penduduk yang dimiliki oleh suatu daerah atau wilayah merupakan suatu faktor penunjang dalam pembangunan dari daerah tersebut apabila didukung oleh sumber daya dan kemampuan yang memadai. Menurut Undang-Undang Tenaga Kerja Nomor 13 Tahun 2003 yaitu “bukan tenaga kerja adalah mereka yang berusia dibawah 15 tahun dan berusia

diatas 64 tahun” Komposisi penduduk berdasarkan kelompok umur di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan dapat dilihat pada Tabel 2 berikut.

**Tabel 2.** Komposisi Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase (%)
1	<15	685	34,06
2	15-64	956	47,54
3	>64	370	18,40
	Jumlah	2011	100

Tabel 2 menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk di Desa Sindang Kasih berada pada kisaran umur 15-64 tahun sebanyak 956 jiwa atau sebesar 47,54% dari jumlah penduduk yang ada, angka ini menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk Desa Sindang Kasih berada pada usia produktif kerja.

Mata pencaharian merupakan suatu unsur penting dalam menunjang kehidupan manusia, sebab dari mata pencarian tersebut seseorang dapat mempertahankan hidupnya dalam memenuhi kebutuhan dirinya dan keluarganya dan juga dalam menunjang pendidikan, anak serta peningkatan keterampilan yang dimiliki oleh masyarakat tersebut, mata pencarian dari penduduk yang berada di Desa Sindang Kasih cukup bervariasi namun sebagian besar penduduk bergerak di sektor pertanian. Lebih jelas dari keadaan penduduk berdasarkan mata pencaharian nya dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3** Komposisi Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan

No	Jenis Mata Pencarian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Petani	320	59,26
2	Buruh Tani	36	6,67
3	TNI/ Polri	15	2,78
4	Perangkat Desa	19	3,52
5	Perawat/ Bidan	5	0,93
6	Karyawan Swasta	101	18,70
7	Wiraswasta	24	4,44
8	Pegawai Negeri Sipil	20	3,70
	Jumlah	521	100

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa jumlah pekerjaan terbanyak yang dimiliki penduduk yaitu sebagai petani dengan jumlah sebanyak 320 jiwa atau 59,26%, disusul jumlah pekerjaan terbanyak sebagai Karyawan Swasta dengan jumlah pekerja sebanyak 101 jiwa atau sebesar 18,70%, kemudian pekerjaan buruh tani sebanyak 36 jiwa atau sebesar 6,67%. Sedangkan jumlah penduduk dengan jumlah pekerjaan paling sedikit yaitu sebagai Perawat/

Bidan yaitu sebanyak 5 Jiwa, atau sebesar 0,93%. Masyarakat Desa Sindang Kasih Sebagian besar kategori remaja memilih untuk bekerja pada sektor pertambangan sehingga masuk kedalam kategori karyawan swasta.

Tingkat pendidikan merupakan tahapan pendidikan yang diterima masyarakat, secara umum tingkat pendidikan yang diterima oleh masyarakat akan berpengaruh pada tindakan yang dilakukan dalam kegiatan usahanya. Komposisi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4** Komposisi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Sindang Kasih  
Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan

No	Jenis Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	SD	210	45,85
2	SMP	105	22,93
3	SMA	127	27,73
4	S1	12	2,62
5	S2	4	0,87
Jumlah		458	100

Tabel 4 menunjukkan bahwa, sebagian besar penduduk memiliki pendidikan terakhir hanya pada tingkat Sekolah Dasar, yaitu sebanyak 210 jiwa, atau sebesar 45,85%, penduduk dengan tingkat pendidikan Sekolah Menengah Pertama sebanyak 105 jiwa, atau sebesar 22,93%, Tingkat pendidikan yang telah dilalui oleh seseorang akan berpengaruh terhadap respon dan tindakan seseorang, semakin tinggi pendidikan yang telah di lalui maka akan semakin baik pada respon balik dan tindakan yang akan diambil.

### **Produktivitas Salak**

Produktivitas merupakan suatu kemampuan yang dilakukan petani dalam proses produksi dengan menggunakan sejumlah luas lahan dengan memanfaatkan sumber daya secara efisien, dengan tujuan untuk mendapatkan hasil produksi yang optimal dan dapat digunakan sebagai indikator dalam mengukur keberhasilan dalam suatu kegiatan produksi. Produktivitas dari petani salak di Desa Sindang Kasih dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5** Produktivitas Salak di Desa Sindang Kasih, Kecamatan Ranomeeto Barat,  
Kabupaten Konawe Selatan.

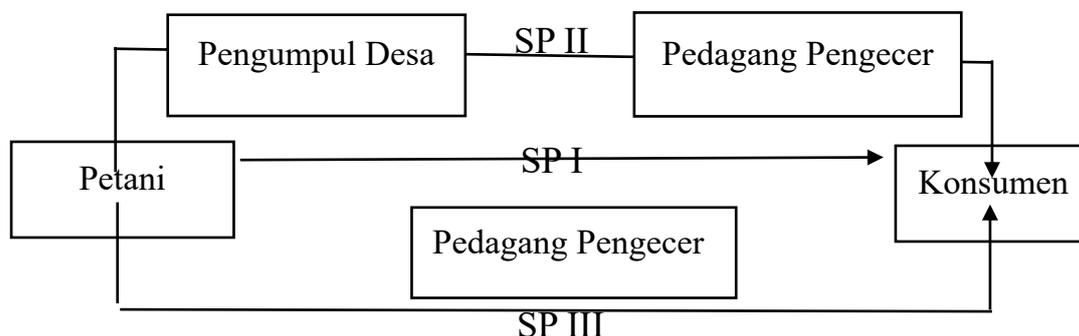
No	Kategori Lahan (Ha)	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Responden (Jiwa)	Produksi (Kg/Tahun)	Produktivitas (Kg/Ha/Tahun)
1	<0,10 (Sempit)	-	-	-	-
2	0,10 - 0,20 (Sedang)	0,51	4	1.880	3.686

3	>0,20 (Luas)	2,49	6	4.600	1.847
	Jumlah	3	10	6.480	5.533
	Rata-Rata	0,3		648	2.160

Tabel 5 menunjukkan bahwa responden petani salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan yang memiliki luas lahan 0,10 – 0,20 Ha sebanyak 4 orang dengan total produksi sebesar 1.880 Kg/Tahun dan produktivitasnya sebesar 3.686 Kg/ Ha /Tahun. Petani dengan luas lahan >0,20 sebanyak 6 orang dengan total produksi 4.600 Kg/ Tahun dan produktivitasnya sebesar 1.847 Kg/ Ha/ Tahun.

### Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah serangkaian alur yang dilalui dalam proses memasarkan produk yang dimulai dari petani atau produsen hingga sampai ketangan konsumen. Berdasarkan hasil penelitian di Desa Sindangkasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan didapati yaitu terdapat 3 jenis saluran pemasaran salak, terdiri dari saluran langsung dan saluran tidak langsung, lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut.



**Gambar 1** Pola Saluran Pemasaran Salak

Saluran pemasaran Salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan terdapat 3 saluran pemasaran, Saluran Pemasaran I (Petani – Konsumen) atau saluran langsung, Jumlah petani yang lebih memilih menjual hasil produksi secara langsung adalah 1 orang, proses dari pemasaran salak dengan saluran pemasaran langsung dimulai dari petani yang membawa langsung hasil produksi usahatani ke pasar, sedangkan penentuan harga ditentukan oleh petani yang juga berperan sebagai pedagang pengecer. Petani memilih menjual salaknya secara langsung karena merasa lebih mendapat keuntungan yang lebih tinggi.

Saluran Pemasaran II (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen) Saluran pemasaran ini adalah saluran pemasaran yang banyak dipilih oleh petani

dan menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul di Desa Sindang Kasih, proses pemasaran ini tetap dimulai dari petani yang membawa hasil panen kepada pedagang pengumpul, yang kemudian pedagang pengumpul membawa hasil panen ke pasar besar dan menjual kepada pedagang pengecer.

Saluran Pemasaran III (Petani – Pedagang Pengecer – Konsumen) pada saluran pemasaran III, proses pemasaran dimulai dari pedagang pengecer yang secara langsung datang kepada petani dan membeli hasil panen salak, jumlah petani yang memilih pemasaran dengan menggunakan saluran pemasaran III ini hanya terdapat 2 orang, hal ini dikarenakan jumlah yang diminta juga tidaklah banyak, berbeda dengan pedagang pengumpul yang membawa langsung ke pasar besar.

### **Margin Pemasaran, Biaya dan Keuntungan Pemasaran Salak**

Menurut Surni (2015) mengemukakan bahwa margin pemasaran adalah perbedaan harga suatu barang yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen, yang terdiri dari biaya untuk menyalurkan atau memasarkan atau keuntungan lembaga pemasaran. Menurut Mulyadi (2014) mengemukakan pengertian biaya pemasaran dalam arti luas adalah biaya-biaya meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai produk tersebut diubah kembali dalam bentuk tunai. Sedangkan dalam arti sempit biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar”. Sedangkan keuntungan menurut Pratiwi, *et al.* (2020) mengemukakan bahwa keuntungan merupakan perolehan bersih setelah dilakukannya pengurangan antara penerimaan total dan total biaya yang digunakan selama kegiatan produksi.

Margin pemasaran, biaya serta keuntungan pemasaran salak pada saluran pemasaran I, saluran pemasaran II, dan saluran pemasaran III lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6.** Margin Pemasaran, Biaya dan Keuntungan Pemasaran Salak Pada Saluran I, II, Dan III Di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan.

No	Uraian	Saluran I		Saluran II		Saluran III	
		Konsumen (Rp/Kg)	Pengumpul (Rp/Kg)	Pengecer (Rp/Kg)	Pengumpul (Rp/Kg)	Pengecer (Rp/Kg)	Pengecer (Rp/Kg)
1	Harga beli	-	5.000	7.000		7.000	
2	Harga jual	12.500	7.000	12.000		20.000	
3	Biaya pemasaran						
	a). Transportasi	163,0	19,0	-		132,35	
	b). Biaya Kemasan	43,5	-	21,32		102,94	

c). Biaya Sewa Tempat	114,1	-	1.108	
c). Biaya Karung	-	30,4	-	-
d). Biaya Angkut Argo	-	-	61,05	-
e). Biaya Tali Rafia	-	8,86	-	-
Jumlah biaya Pemasaran	320,7	58,2	1.190	235,29
5 Margin Pemasaran	12.500	2.000	5.000	13.000
6 Keuntungan	12.179,3	1.941,8	3.810	12.764,7

Tabel 6 menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran I yang merupakan saluran langsung hanya terdapat satu orang, dalam hal ini produsen/ petani memasarkan hasil produksi usahatani salak yang telah dibersihkan dari duri-duri kecil langsung kepada konsumen di pasar pasar dengan menggunakan kendaraan yang dimiliki produsen menjual dengan berpindah pindah pasar setiap kali memasarkan hasil produksi usaha taninya, dengan harga jual Rp. 12.500/Kg dan total biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp. 320,7/Kg yang terdiri dari biaya transportasi, kemasan atau plastik dan juga sewa tempat, dalam hal ini tempat yang digunakan oleh produsen adalah lahan parkir sehingga harus menyewa tempat parkir untuk berjualan. Margin pemasaran yang diterima oleh produsen sebesar Rp. 12.500/Kg dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 12.179,3/Kg.

Saluran pemasaran II terdapat dua jenis pedagang, yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, dalam saluran ini petani/ produsen menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul dengan harga Rp. 5000/Kg, yang kemudian pedagang pengumpul menjual kembali kepada pedagang pengecer dengan harga Rp. 7000/Kg dan total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 58,2/Kg. Margin pemasaran ditingkat pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 2000/Kg dan keuntungan yang diterima adalah Rp. 1.941,8/Kg. Sedangkan pada tingkat pedagang pengecer harga beli buah salak sebesar Rp. 7000/Kg dan harga jual buah salak sebesar Rp. 12.000/Kg, dengan total biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah Rp. 1.190/Kg. Margin pemasaran salak pada tingkat pedagang pengecer sebesar Rp. 5000/Kg sehingga dengan demikian keuntungan yang diperoleh perkilogramnya adalah sebesar Rp. 3.810/Kg.

Saluran pemasaran III hanya terdapat satu pedagang, yaitu pedagang pengecer, pedagang pengecer ini terdapat pada tempat penjualan buah di persimpangan bandar udara Halu Oleo, dalam saluran ini dimulai dari petani yang menjual hasil produksi usahatani salaknya langsung kepada pedagang pengecer dengan harga Rp. 7000/Kg, dan harga jual buah salak pada saluran pemasaran III sebesar Rp. 20.000/Kg, dengan total biaya pemasaran yang dikeluarkan pada tingkat ini adalah sebesar Rp. 235,29/Kg. Margin pemasaran salak yang diterima pada tingkat pedagang pengecer adalah sebesar Rp 13.000/Kg dengan keuntungan berjumlah Rp. 12.764,7/Kg.

### **Efisiensi Pemasaran (*Farmer's Share*)**

Efisiensi Pemasaran (*Farmer's Share*) merupakan indikator yang menjadi ukuran untuk melihat baiknya suatu kegiatan pemasaran, efisiensi akan tercapai ketika produsen, lembaga pemasaran serta konsumen memperoleh kepuasan dengan adanya aktivitas pemasaran yang tersedia. Sistem dari pemasaran yang tidak efisien akan menyebabkan kecilnya bagian yang akan diterima oleh produsen dan pada bagian konsumen membayar harga yang tinggi (Arbi *et al*, 2018). *Farmer's Share* atau bagian yang diterima petani adalah persentase berupa perbandingan antara harga ditingkat petani dengan harga ditingkat konsumen.

Tolak ukur untuk melihat pemasaran telah berjalan efisien adalah dengan melihat persentase yang dihasilkan, apabila bagian harga yang diterima petani  $< 50\%$ , maka dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran komoditi salak belum efisien, sebaliknya jika bagian harga yang diterima petani salak  $\geq 50\%$  maka saluran pemasaran salak dapat dikatakan telah efisien. Lebih jelas persentasi bagian harga yang diterima petani dapat dilihat pada Tabel 7.

**Tabel 7** Efisiensi Pemasaran Salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan.

No	Jenis Saluran	Efisiensi Pemasaran(%)	Keterangan
1	Saluran Pemasaran I	100	Efisien
2	Saluran Pemasaran II	41,67	Tidak Efisien
3	Saluran Pemasaran III	64	Efisien

*Sumber: Data Primer Setelah Diolah*

Berdasarkan Tabel 7. menunjukkan bahwa pemasaran buah salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan, ketiga saluran pemasaran masuk kedalam kriteria efisien, dimana saluran pemasaran I memiliki persentase 100%, saluran pemasaran II sebesar 41,67%, dan saluran pemasaran III memiliki persentase sebesar 65%. Jika bagian harga yang diterima oleh produsen tersebut  $< 50\%$  maka ini menunjukkan bahwa saluran pemasaran salak belum efisien, sebaliknya jika bagian harga yang diterima produsen  $\geq 50\%$  maka saluran tersebut telah efisien karena bagian yang diterima produsen *relative* lebih besar (Surni, 2015). Berdasarkan persentase yang ditunjukkan pada tabel diatas dapat dilihat bahwa saluran pemasaran I dengan persentase 100% sudah efisien hal ini disebabkan pada saluran I tidak memiliki margin pemasaran sehingga petani menerima harga penuh.

Saluran pemasaran II dengan persentase sebesar 41,67%, hal ini menunjukan bahwa pada saluran pemasaran ini tidak efisien, dan pada saluran peemasaran III dengan persentase 65% mengartikan bahwa saluran distribusi atau saluran pemasaran salak ini telah efisien. Ketidak efisienan saluran pemasaran disebabkan oleh adanya biaya pemasaran yang semakin besar sedangkan harga dari produk komoditi semakin kecil.

#### 4. KESIMPULAN

- a. Total produktivitas buah salak di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan sebesar 5.533 Kg/ Ha/ Tahun.
- b. Terdapat tiga saluran pemasaran salak yang ada di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan yaitu, saluran pemasaran I (Petani – Konsumen), saluran pemasaran II (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen), sedangkan saluran pemasaran III (Petani – Pedagang Pengecer – Konsumen). Dari tiga saluran pemasaran yang paling banyak digunakan oleh petani adalah saluran pemasaran II dengan jumlah 7 petani dengan persentase sebesar 57%, dengan margin pemasaran pada tingkat pedagang pengumpul sebesar Rp. 2000/Kg dan pada tingkat pedagang pengecer sebesar Rp. 5.000/Kg dan keuntungan secara berurutan adalah sebesar Rp. 1.941,8/Kg dan Rp. 3.810/Kg, sedangkan saluran pemasaran dengan persentase efisiensi paling tinggi yaitu saluran pemasaran I dengan nilai persentase sebesar 100% dengan jumlah petani 1 orang petani, dan margin pemasaran pada saluran ini sebesar Rp. 12.500/Kg. dengan keuntungan Rp. 12.764,7/Kg
3. Tingkat efisiensi pemasaran salak yaitu: pada saluran pemasaran I persentase efisiensi pemasaran adalah 100%, saluran pemasaran II sebesar 41,67%, dan pada saluran pemasaran III berada pada angka 64%. Saluran pemasaran I lebih efisien karena bagian harga yang diterima petani lebih besar dibandingkan saluran pemasaran III, kedua saluran tersebut telah efisien karena berada pada persentase di atas 50%, sedangkan pada saluran pemasaran II tidak efisien karena berada pada persentase dibawah 50%.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Herlina, N., & Prasetyo, rini, A. 2020. Pengaruh perubahan iklim pada musim tanam dan produktivitas jagung (*Zea mays L.*) di Kabupaten Malang. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 25(1), 118-128.
- Mulyadi. 2014. Akuntansi Biaya. Edisi Ke-5. Cetakan Keduabelas. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN
- Pratiwi, N. P. A., Abdullah, B., & Dirgantoro, M. A. 2020. Analisis Produktivitas, Keuntungan, Dan Efisiensi Biaya Usaha Budidayalebah Madu Trigona Sp. Di Kecamatan Landono Kabupaten Konawes Selatan. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa dan Pertanian (JIMDP)*, 5(3), 111-116
- Rianse U, Abdi. 2009. *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi Bandung*: CV. Alfabeta.
- Sukino. 2016. *Membangun Pertanian Dengan Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta. Pustaka Baru Press.
- Surni. 2015. Pemasaran Hasil Pertanian Edisi IV. Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo.