

SKRIPSI

**ANALISIS TATANIAGA KOPRA DI DESA TUTUYAN
KECAMATAN TUTUYAN KABUPATEN BOLAANG
MONGONDOW TIMUR**

OLEH
YELANDARI PAPUTUNGAN
P22 15 020



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS IHSAN GORONTALO
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS TATANIAGA KOPRA DI DESA TUTUYAN
KECAMATAN TUTUYAN KABUPATEN BOLAANG
MONGONDOW TIMUR**

Oleh:
Yelandari Paputungan
P22150 20

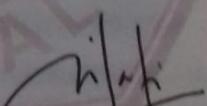
Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk memperoleh Gelar Sarjana
Pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Ichsan Gorontalo
30 November 2020

Disahkan Oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Zainal Abidin, SP., M.Si
NIDN. 0919116403


Milawati Lala, SP,MP
NIDN.0914117701

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS TATANIAGA KOPRA DI DESA TUTUYAN
KECAMATAN TUTUYAN KABUPATEN BOLAANG
MONGONDOW TIMUR**

Oleh:
Yelandari Paputungan
P22150 20

Telah Memenuhi Syarat Untuk Dipertahankan Pada Komisi Ujian Skripsi.

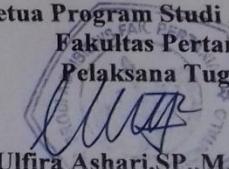
Tim Pengaji:

1. Dr. Zainal Abidin, SP., M.Si
2. Milawati Lalla, SP., M.P
3. Darmiati Dahar, SP., M.Si
4. Syamsir, SP., M.Si
5. Deyvie Xyzquolina, STP, M.Sc

Mengetahui:

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Ihsan Gorontalo

Dr. Zainal Abidin, SP., M.Si
NIDN. 0919116403

Ketua Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Pelaksana Tugas

Ulfira Ashari, SP., M.Si
NIDN.0906088901

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini penulis menyatakan bahwa isi Skripsi yang penulis buat dengan judul **“Analisis Tataniaga Kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur”** merupakan hasil kerja atau karya penulis sendiri dan bukan merupakan plagiat dari hasil kerja atau karya orang lain, kecuali yang bukan merupakan plagiat dari hasil kerja atau karya orang lain, kecuali yang sumbernya yang dicantumkan. Jika kemudian pernyataan ini tidak benar, maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik serta lainnya sesuai dengan aturan yang berlaku diperguruan tinggi.

Gorontalo, 13 Desember 2020



Yeldari Paputungan
Nim : P22 15 020

MOTTO DAN PERSEMPAHAN

“Hay Orang-Orang Yang beriman jadikanlah Sabar Dan Sholatmu Sebagai Penolongmu Sesungunya Allah Berserta Orang-Orang Yang Sabar”

(Al-Baqarah : 153)

“Jangan pernah menyerah jika kamu masih ingin mencoba, jangan biarkan penyesalan datang karena kamu selangkah lagi akan menang”

(Yelandari Paputungan)

Dengan Penuh Rasa Syukur Kupersembahkan Skripsi ini Sebagai

Wujud Dharma Baktiku Kepada :

**Kedua orang tuaku tercinta dan terimakasi ayahanda Hidin Paputungan
dan Ibunda Hikma Bahansubu atas segalah keringat, desah nafas,
untayan doa, serta jutaan pengorbanann tak ternilai tuk mengais
rejeki demi kesuksesan pendidikanku**

Kaka-kakaku “Rianingsi Paputungan S.Pd., Hendra Mokoagow
AMd,Kep. dan kepada Adikku Denaoktari Paputungan” yang selalu
mendoakan serta memberikan motifasi dan dukungan guna studiku.

**ALMAMATERKU TERCINTA
TEMPAT AKU MENIMBA ILMU
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO**

2020

ABSTRAK

YELANDARI PAPUTUNGAN (P22 15 020) “ANALISIS TATANIAGA KOPRA di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur”. Dibawa bimbingan Zainal Abidin dan Milawati Lalla.

Penelitian ini untuk menganalisis sistem tataniaga yang terdapat di Desa Tutuyan kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Penelitian ini dilakukan pada bulan November 2019 - Januari 2020 di Desa Tutuyan kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode sensus. Sehingga sempel penelitian diambil dari seluruh populasi yang berjumlah 30 responden 24 petani kelap 3 pedagan kecil dan 3 pedangan besar. Metode analisis yang dipakai pada penelitian ini yaitu margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan biaya. dari penelitian ini adalah (1) Menganalisis Saluran tataniaga dan fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga yaitu pada komoditas kopra (2) yaitu menganalisis efisiensi saluran tataniaga kopra berdasarkan margin tataniaga, *farmer's share*, rasio keuntungan dan biaya yaitu di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow.

Terdapat dua Saluran tataniaga di Desa Tutuyan Yaitu saluran 1 (petani – pedagang kecil – pedagang besar – pabrik) ; dan saluran tataniaga 2 yaitu (petani – pedagang besar – pabrik);

Kata Kunci : Analisis Tataniaga Kopra

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmattullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbilamin, segala puji hanya milik Allah, karena atas kuasa dan rahmat-Nya sehingga penelitian ini dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini sebagai salah satu syarat melaksanakanujian akhir.

Tak lupa pula penulis mengirimkan shalawat dan salam kepada Nabi besar Muhammad SAW berserta para sahabat-Nya yang telah memberikan petunjuk dan tuntunan ke jalan yang benar sehingga sampai saat ini, kita masih mengikuti sunah beliau. Dalam penulisan Skripsi ini penulis penulis mengangkat yaitu judul tentang **“Analisis Tataniaga Kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur”**.

Dalam menyelesaikan Skripsi ini, tidak sedikit masalah yang penulis alami, namun dengan kesabaran dan adanya bimbingan dari pembimbing serta petunjuk dari berbagai pihak, sehingga penulis akhirnya dapat menyelesaikan Skripsi ini meskipun masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Muhamad Ichsan Gafar S,E M,Ak selaku ketua Yayasan Pengembangan dan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo
2. Dr. Abd. Gafar La Tjikke, M.Si selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo.

3. Dr. Zainal Abidin, SP.,MSi selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Ichsan Gorontalo. Sekaligus pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan juga arahan dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Darmiati Dahir, SP, M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Ichsan Gorontalo.
5. Milawati Lalla, SP,MP selaku pembimbing II yang telah memberikan bibingan dan arahan dalam penyusunan Skripsi ini.
6. Bapa dan Ibu Dosen Fakulatas Pertanian yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama menuntut ilmu di Universitas Ichsan Gorontalo.
7. Seluruh Petani, Pedagang Pengumpul Besara, dan Pedagang Pengumpul Kecil Responden dan Pemerinta Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur yang telah memberikan bantuan dan informasi kepada penulis dalam melakukan penelitian.
8. Kedua Orang Tua penulis Bapak Hidin Paputungan dan Ibu Hikma Bahansubu yang tak henti-hentinya mendoakanku, memberikan dorongan, nasehat dan membesarkanku dengan penuh kasih sayang yang begitu tulus serta menyekolahkanku sampai saat ini tanpa mengeluh dan meminta imbalan sepeserpun.
9. Saudara-saudara, serta keluarga besar atas dukungan dan motivasi yang diberikan kepada penulis.
10. Teman-teman angkatan 2015 yang turut mendukung dan membantu dalam proses perkuliahan

11. Seluruh teman-teman KKLP Technopreneur Angkatan XXII Desa Polohungo Kecamatan Tolangohula Kabupaten Gorontalo.
12. Teman-teman Kos Amanah Mandiri (Femi, Anty, Inka, Iis, dan Sulis) yang selalu memotivasiiku dalam menyelesaikan Skripsiku.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan studiku

Gorontalo, 13 Desember 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
RIWAYAT HIDUP.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTERAK.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumus Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Ruang Lingkup.....	6
BAB II TINJAUAN PENELITIAN	
2.1. Konsep Tataniaga.....	7
2.2. Konsep Lembaga Tataniaga.....	8
2.3. Saluran Tataniaga.....	10
2.4. Fungsi Tataniaga	11
2.4.1. Fungsi Pertukaran.....	11
2.4.2. Fungsi Fisik	11

2.4.3. Fungsi Faselitas	12
2.5. Prilaku Pasar	13
2.6. Efisiensi Tataniaga	14
2.7. Margin Tataniaga	16
2.7.1. Farmer's Share	18
2.7.2. Rasio Keuntungan dan Biaya (R/C)	18
2.8. Kelapa (<i>Coco nucifera L</i>)	19
2.9. Kopra.....	20
2.10. Penelitian Terdahulu	22
2.11.Kerangka Pikir	23
2.12. Hipotesis.....	25
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Waktu dan Tanggal Penelitian	26
3.2. Jenis Data dan Sumber Data	26
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.4. Populasi dan Sempel	27
3.5. Analisis Data	27
3.5.1. Analisis Margin Tataniaga	27
3.5.2. Analisis <i>Farmer's Share</i>	28
3.5.3. Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya	29
3.6. Konsep Operasional	30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Keadaan Umum Lokasi Penelitian.....	32
4.1.1. Letak Geografis Batas dan Luas Wilayah	32
4.1.2. Kondisi Iklim.....	32
4.1.3. Keadaan Penduduk	33
4.1.4. Keadaan Penggunaan Lahan	38
4.2. Karakteristik Petani Responden	39

4.2.1. Umur Petani Responden	40
4.2.2. Pendidikan Petani Responden	41
4.2.3. Status Kepemilikan Lahan dan Luas Lahan	43
4.2.4. Lama Berusahatani	44
4.2.5. Jumlah Tangungan Keluarga Petani Responden	45
4.3. Karakter Pedagang Pengumpul	47
4.3.1. Usia Pedagang Pengumpul	47
4.3.2. Pendidikan Pedagang Pengumpul	48
4.4. Jenis Kelapa dan Proses Produksi Kopra	48
4.5. Analisis Efisiensi Saluran Tataniaga Kopra Berdasarkan Margin Tataniaga, <i>Farmer's Share</i> , Rasio Keuntungan dan Biaya	50
4.5.1. Analisis Margin Tataniaga	50
4.5.2. Analisis Margin Tataniaga Saluran 1	52
4.5.3. Analisis Margin Tataniaga Saluran 2	53
4.5.4. Analisis Farmer's Share	54
4.5.5. Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya	55
4.5.6. Efisiensi Tataniaga	57
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	58
5.2. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN	62
DOKUMENTASI	74

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Data Produksi Kelapa Di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.....	3
2.	Data Produksi Kelapa Di Kecamatan Tutuyan.....	3
3.	Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	33
4.	Penduduk Berdasarkan Tingkat Umur	35
5.	Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	36
6.	Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian	38
7.	Data Pengunaan Lahan	39
8.	Data Umur Petani Responden	40
9.	Data Pendidikan Petani Responden.....	42
10.	Data Luas Lahan Petani Responden.....	43
11.	Data Lama Berusahatani Petani Responden	45
12.	Data Jumlah Tanggungan Keluarga Petani Responden	46
13.	Data Umur Pedagang Pengumpul	47
14.	Data Tingkat Pendidikan Pedagang Pengumpul	48
15.	Data Analisis Margin Pemasaran Kopra Pada Dua Saluran	51
16.	Data Rekapitulasi Harga Di Tingkat Petani	54
17.	Data Rasio Keuntungan Dan Biaya	56

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Margin Tataniaga Dan Nilai Margi Tataniag	16
2.	Kerangka Pikir Penelitian.....	25
3.	Perkebunan Kelapa.....	74
4.	Buah Kelapa	74
5.	Proses Pengupasan Kelapa	74
6.	Proses Pengasapan.....	74
7.	Proses Pencungkilan dan Pembelahan	75
8.	Kopra	75
9.	Proses Pengemasan.....	75
10.	Proses Pengangkutan	75
11.	Proses Penimbangan	74
12.	Wawancara Dengan Petani Responden.....	76
13.	Wawancara Dengan Pedagang Kecil	76
14.	Wawancara Dengan Pedagang Besar.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kuisisioner	62
2.	Identitas Petani Responden	69
3.	Identitas Pedagang Kecil	70
4.	Identitas Pedagang Besar.....	70
5.	Pemasaran Kopra Tingkat Petani Ke Pedagang Pengumpul Kecil	72
6.	Pemasaran Kopra Tingkat Petani Ke Pedagang Pengumpul Besar.....	73

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tanaman kelapa atau (*Coco nucifera L.*) berperan strategis bagi masyarakat Indonesia, bahkan termasuk komoditi sosial. yaitu terlihat dari total luas lahan atau perkebunan yang ada di Indonesia yang mencapai 3,712 juta hektar (31,4%) yang merupakan luas area perkebunan kelapa terbesar yang ada di dunia. Produk kelapa di Indonesia menempati urutan kedua dunia yakni sebesar 12,915 miliar butir (24,4% produk dunia) (Neeke, 2015).

Tanaman kelapa ini merupakan tanaman yang sangat berguna untuk kehidupan ekonomis masyarakat di Indonesia. Karena semua bagian dari tanaman ini dapat digunakan atau dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Salah satu bagian yang dimanfaatkan yaitu bagian dari dagiang buahnya (Soeka dkk, 2008)

Kelapa pada tingkat petani dapat dimanfaatkan dalam bentuk produk primer yaitu berupa kelapa butiran, kopra dan minyak goreng yang telah diolah dengan alat tradisional. Potensi kelapa banyak yang belum dimanfaatkan yaitu karena mempunyai beberapa kendala yaitu kendala dari segi teknologi, permodalan dan daya serap pasar belum merata. Selain sebagai sumber minyak nabati, tanaman kelapa yaitu sebagai tanaman yang dapat memberikan pendapatan bagi keluarga petani, penyediaan lapangan kerja, sebagai pemacu pertumbuhan sentra-sentra ekonomi baru, dan sumber devisa negara, serta sebagai pendorong tumbuh berkembangnya industri hilir

yaitu berbasis minyak kelapa dan produk lain-lain yang ada di Indonesia (Neeke 2015).

Kopra merupakan bahan baku utama yaitu untuk pembuatan minyak kopra, baik kopra ataupun minyak kopra selama ini telah menjadi komoditas dagang yang banyak dicari oleh para importir karena merupakan produk ekspor. Kopra pada umumnya digunakan sebagai bahan dasar minyak kopra atau minyak kelapa, kualitas minyak kopra atau minyak kelapa (*Coconut Oil*) yaitu lemak kopra, industri minyak kelapa yaitu kualitas kopra sangatlah menentukan kualitas produk akhir dan dari minyak kelapa atau lemak yang telah dihasilkan. Sementara kualitas kopra sangatlah ditentukan oleh proses pengeringan yang sesuaian agar dapat mencapai tingkat kadar air yang diinginkan, oleh karena itu proses dapat merupakan tahapan yang sangat penting yaitu untuk memperoleh kopra yang berkualitas tinggi (Alamsyah, 2005).

Kopra yang dihasilkan dari daging buah kelapa yang telah dikeringkan. Daging buah yang segar mempunyai kandungan air sekitar 50% dan lemak sekitar 30%. Dan setelah menjadi kopra maka kandungan lemaknya sekitar 60-65%, air 5-7%, zat organik (karbohidrat, selulosa, dan protein) 20-30%, dan mineral 2-3% (Puspa, 2011).

Kabupaten Bolaang Mongondow Timur merupakan salah satu kabupaten yang ada di propinsi Sulawesi Utara yang telah menghasilkan tanaman perkebunan dan sebagian besar masyarakatnya telah berusahatani seperti komoditi kelapa, kakao, cengke, dan pala.

Berikut ini luas tanaman, dan produktivitas tanaman kelapa yang ada di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur dapat dilihat yaitu pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas panen, dan produktivitas tanaman kelapa di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur Tahun 2015 – 2019

Tahun	Luas panen	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
2015	21.088	21.311	1,014
2016	21.348	21.532	1,008
2017	21.735	22.400	1,030
2018	21.745	22.630	1,040
2019	21.776	22.702	1,402

Sumber : Badan Pusat Statistik Kotamobagu, 2019

Tabel 1 menunjukan yaitu luas panen komoditi kelapa di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur setiap tahunnya mengalami perubahan dan diikuti oleh peningkatan produktivitas dari 1,014 ton/ha pada tahun 2015 meningkat menjadi 1,402 yaitu pada tahun 2019. Hal ini menunjukan kemampuan petani dalam mengelolah usahatani kelapa yang semakin baik.

Kecamatan Tutuyan merupakan salah satu dari 7 Kecamatan yang ada di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Kecamatan ini terdiri dari 10 Desa, luas wilayah Kecamatan Tutuyan yaitu sebesar 227,2 km². Salah satu desa yang ada di Kecamatan Tutuyan yaitu Desa Tutuyan, berikut luas lahan, panen, produksi, dan produktivitas tanaman kelapa yang ada di Kecamatan Tutuyan.

Tabel 2. Luas penen, produksi, dan produktivitas tanaman kelapa yang ada di Kecamatan Tutuyan Tahun 2015 – 2019

Tahun	Luas panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
2015	2429	3451	1,42
2016	2654	3676	1,38
2017	2782	3804	1,36
2018	3111	4133	1,32
2019	3323	4345	1,30

Sumber : Badan Pusat Statistik Kotamobagu 2019.

Pada Tabel 2 menunjukan bahwa luas panen tanaman kelapa di kecamatan Tutuyan setiap tahunnya mengalami peningkatan, yang dapat diikuti pula dengan produksi, dan produktivitas. Pada Tahun 2015 produktivitas tanaman kelapa mencapai 1,42 ton/ha kemudian meningkat yaitu menjadi 1,30 ton/ha pada Tahun 2019.

Pembuatan kopra dilakukan dengan menggunakan bahan baku seperti daging kelapa yang dari buah kelapa yang dibudidayakan oleh petani tersebut, dalam pembuatan kopra diharapkan mampu memberikan kontribusi ekonomis yang tinggi dan mampu meningkatkan pendapatan petani. Sedangkan peningkatan yang cukup besar dapat memberikan dampak yang berarti bagi kesejateraan masyarakat dan kebutuhan masyarakat perlahan dapat terpenuhi.

Sistem tataniaga kopra di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur pada umumnya, petani sebagian besar memasarkan kopra melalui pedagang pengumpul, sedangkan yang langsung kepedagang besar sangat kecil. Demikian halnya yang Dengan peningkatan produksi kopra dapat dilihat dari tahun ketahun melalui aspek pemasaran kopra yang dapat memberikan potensi yang cukup singnifikan dalam

peningkatan produksi patani kelapa. Untuk memenuhi laju pertumbuhan tersebut perlu upaya peningkatan produksi kelapa.

1.2. Rumus Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran pemasaran kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur ?
2. Bagaimana saluran pemasaran kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, sudah efisien dilihat dari margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Menganalisis sistem dan pola saluran pemasarn kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.
2. Menganalisis efisiensi saluran pemasaran kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur dilihat dari margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan terhadap biaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dapat diharapkan bermanfaat bagi berbagai pihak terutama petani dan lembaga pemasaran yang terlibat didalam kegiatan pemasaran kopra, terutama di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, penelitian ini agar dapat dimanfaatkan sebagai masukan dan pembelajaran bagi perkembangan kelembagaan pemasaran kopra Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, penelitian ini juga dapat dimanfaatkan sebagai bahan penelitian selanjutnya terutama yang terkait dengan analisis tataniaga kopra.

1.5. Ruang Lingkup

Penelitian ini merupakan analisis tataniaga kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Haraga yang dijadikan acuan merupakan yaitu harga yang berlaku pada saat penelitian. Analisis saluran tataniaga menggunakan indikator ukuran efisiensi oprasional (teknik) yang berarti analisis marjin tataniaga, analisis *farmer's share*, serta analisis rasio keuntungan dan biaya. yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah pemasaran kopra.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Konsep Tataniaga

Kata pemasaran atau Tataniaga sering digunakan secara bergantian yang pada dasarnya yaitu memiliki makna kata yang sama. Dalam bahasa inggris kedua kata tersebut yaitu berasal dari kata marketing (Asmarantaka, 2009). Sehingga pemasaran ataupun tataniaga yaitu memiliki makna yang sama dan dapat menyalurkan barang atau jasa hasil produksi yaitu dari produsen sampai ke konsumen akhir yang terdiri dari beberapa kegiatan bisnis. (Kotler, Philip 2002), pemasaran atau tataniaga adalah proses sosial dengan individu atau kelompok, dengan kebutuhan dan jasa secara bebas.

Menurut (Asmarantaka, 2012) pemasaran yaitu menganalisis produk mulai dari petani produksi sampai ketangan konsumen akhir. Dari beberapa pendapat para ahli tentang tataniaga dapat diambil kesimpulan bahwa tataniaga atau pemasaran adalah suatu kegiatan yang menghubungkan mulai dari titik produsen primer sampai ke konsumen termasuk kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh para lembaga-lembaga tataniaga.

Hasil produksi dari petani dijual untuk dapat memperoleh pendapatan. Yaitu dalam bentuk praktik tataniaga yaitu terdapat beberapa lembaga yang terlibat dalam proses pembelian, yang dapat memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan. Sedangkan pihak yang akan terlibat dalam tataniaga (agribisnis) yaitu disebut dengan lembaga tataniaga.

2.2. Konsep Lembaga Tataniaga

Proses tataniaga yang terlibat diberbagai pelaku ekonomi, yaitu dapat melaksanakan fungsi pemasaran dan kegiatan yang produktif dan dapat meningkatkan nilai guna betuk, waktu, tempat, dan kepemilikan. Sedangkan fungsi pelaksanaan yaitu dilakukan oleh skala perusahaan. Atau individu lain. Sedangkan tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi pemasaran ini serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Munurut (Sudiyono 2004), yaitu lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran ini lebih lanjut dapat di identifikasi sebagai berikut yaitu:

1. Tengkulak adalah lembaga pemasaran yang dapat secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak ini melakukan tranksaksi dengan petani baik secara tunai, ijon maupun secara kontrak pembelian.
2. Pedagang besar adalah pedagang yang dapat melakukan proses kosentrasi (pengumpulan) komoditi dari pedagang-pedagang pengumpul, juga melakukan proses distribusi (penyebaran) keagen penjualan ataupun pengencer.
3. Agen penjualan, produk pertanian yang belum ataupun sudah mengalami proses pengolahan ditingkat pedagang besar harus didistribusikan kepada agen penjualan maupun pengencer.
4. Pengencer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen. Pengencer ini sebenarnya merupakan ujung tombak dari suatu proses produksi yang bersifat komersil, artinya kelanjutan proses produksi yang

dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran tergantung dari aktivitas pengencer dalam menjual produknya kepada konsumen.

5. Konsumen (pabrik) adalah suatu bangunan industry besar dimana ada orang-orang yang mengawasi atau mengelolah suatu produk menjadi produk yang dapat mempunyai nilai tambah. Pabrik mengumpulkan tenaga kerja, sumber daya alam, modal, dan mesin industri.

Struktur pasar adalah sifat-sifat atau karakteristik pasar, yang ditentukan oleh empat faktor penentu, yaitu: jumlah atau ukuran pasar, kondisi atau keadaan produk, kondisi keluar atau masuk pasar, tingkat pengetahuan informasi pasar yang dimiliki oleh partisipan dalam pemasaran, misalnya biaya, harga dan kondisi pasar antara partisipan (Sinaga, maria 2010). Yang termasuk di dalam pemasaran seperti pedagang pengencer, pedagang pengumpul dan pedagang besar. Menurut (Hastina 2013 : 22) pedagang perantara yaitu yang mengumpulkan barang yang berasal dari para produsen dan menyalurkan kepada konsumen.

Struktur pemasaran pada komoditas perkebunan rakyat, termasuk kopra. yang dimana dapat menggunakan peraturan pasar oligopsoni, yaitu pasar yang terdapat banyak penjual daripada pembeli. Pembeli mempunyai posisi yang lebih kuat untuk menentukan harga sedangkan penjual hanya menerima tingkat harga yang ditentukan oleh para pembeli. Hal ini dipengaruhi oleh pembeli yang lebih menguasai informasi pasar sedangkan mengenai harga kopra dan jumlah kopra yang dijual relativ sedikit dengan sarana trasportasi yang kurang memadai.

2.3. Saluran Tataniaga

Tataniaga yaitu usaha yang dilakukan agar dapat menyampaikan barang dan jasa yaitu dari produsen hingga ke konsumen yang telah terlibat di beberapa lembaga tataniaga yang telah menjalankan fungsi-fungsi tataniaga (Limbong dan Anwar, 2015).

Beberapa pendapat yang dipertimbangkan yaitu dalam menggunakan saluran tataniaga (Limbong dan Anwar, 2015). Yaitu :

1. Pemilihan barang : yaitu berapa banyak nilai per unit barang tersebut (berapa banyak barang yang mudah rusak atau tidak). Sifat teknik pesanan berupa barang yang standar dan luas produksi perusahaan yang berkaitan.
2. Pemilihan pasar : yaitu pemakai barang atau konsumen, industri besar dan rumah tangga, potensi penelitian yaitu bagaimana konsentrasi pasar yang secara geografis, jumlah pesanana dan perilaku konsumen yang telah membeli.
3. Yaitu pemilihan terhadap lembaga perantara yang meliputi pelayanan yang telah diberikan oleh lembaga perantara, dan sikap perantara terhadap kebijakan produsen , yaitu volume penjualan dan pertimbangan biaya.
4. Yaitu pemilihan dari segi perusahaan : sumbar modal, kemanpuan dan pengawasan penyaluran, pengalaman manjerial, dan pelayanan yang telah diberikan oleh penjual.

Secara langsung saluran tataniaga dapat dikatakan yaitu sebagai serangkaian lembaga yang bisa dibilang saling tergantung dan terlibat dalam proses yang dijadikan produk barang dan jasa yang siap untuk dikonsumsi. Saluran tataniaga

dapat melakukan tugas yaitu memindahkan barang dari produsen hingga sampai ke konsumen akhir.

2.4. Fungsi Tataniaga

Dalam tataniaga ini produk pertanian yang menyangkut dan meliputi kegiatan pemindahan kepemilikan didalam sistem pemasaran. Fungsi pemindahan ini terdiri dari pembelian dan penjualan

2.4.1.Fungsi Pertukaran

Pertukaran yaitu kegiatan yang mempercepat perpindahan hak milik barang dan jasa yang akan dipasarkan. Sedangkan fungsi pembelian merupakan kegiatan yang melakukan penetapan jumlah dan kualitas barang tersebut, mencari sumber barang, menetapkan harga barang, dan syarat-syarat pembelian. Sedangkan kegiatan penjualan diikuti yaitu dengan mencari pasar, menetapkan jumlah kualitas agar dapat menentukan saluran tataniaga yang sesuai.

2.4.2.Fungsi Fisik

Meliputi kegiatan-kegiatan yang secara langsung diberikan terhadap komoditi pertanian, sehingga komoditi-komoditi pertanian tersebut mengalami tambahan guna tempat dan guna waktu. Berdasarkan definisi fungsi fisik di atas, maka fungsi ini dapat meliputi pengangkutan dan penyimpanan. Fungsi pengangkutan dalam pemasaran produk-produk pertanian.

- a) Pengangkutan fungsi pengangkutan Pada prinsipnya yaitu memindahkan produk pertanian dari daerah yang kelebihan, dimana kegunaan produk pertanian rendah, ke daerah minus atau daerah produsen ke daerah konsumen.

Untuk meningkatkan efisiensi transportasi, maka harus diperhatikan aspek-aspek sebagai berikut yaitu: macam alat angkut, resiko kerusakan selama pengangkutan, kapasitas muatan dan kedaan daerah antar produsen dan konsumen.

- b) Penyimpanan. fungsi penyimpanan ini diperlukan karena produksi komoditi pertanian bersifat musiman, sedangkan pola konsumsi bersifat relatif tepat dari waktu ke waktu. Penyimpanan ini bertujuan untuk mengurangi fluktuasi harga yang berlebihan dan menghindari serangan hama dan penyakit selama proses pemasaran berlangsung.

2.4.3.Fungsi Faselitas

Fungsi faselitas ini yaitu tindakan yang bertujuan agar dapat mempermudah kegiatan pertukaran yang akan terjadi antara konsumen dan produsen. Fungsi faselitas tebagi menjadi empat fungsi yaitu :

- 1) Yaitu fungsi standarisasi dan grading yang dapat memperlancar barang, dan memperlancar kegiatan jual beli barang, mengurangi biaya tataniaga dan dapat memperbesar pasar.
- 2) fungsi penanggungan resiko yaitu dapat menerima kemungkinan kehilangan barang dalam kegiatan pemasaran yang terjadi akibat, resiko pasar dan resiko fisik
- 3) Fungsi pembayaran ini adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk uang agar dapat memperbesar proses tataniaga.

4) Fungsi informasi pasar yaitu dapat mengumpulkan interpretasi dari sejumlah data, sehingga proses pemasaran dapat menjadi baik atau sempurna.

Menurut (asmarantaka 2009), yang menyatakan bahwa fungsi pemasaran yaitu merupakan aktivitas bisnis atau perlakuan oleh lembaga-lembaga pemasaran dalam proses pemasaran.

Ketiga definisi para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa fungsi-fungsi tataniaga sebagai aktivitas dalam proses yang melibatkan lembaga tataniaga untuk menyampaikan komoditi dari produsen hingga ke konsumen akhir.

2.5. Prilaku Pasar

Prilaku pasar adalah semacam strategi yang ditempuh baik penjual maupun pembeli untuk mencapai tujuannya. Sedangkan prilaku pasar yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu berupa pembelian dan menjual kepada pedagang pengencer. Secara umum sistem pembayaran antara produsen dan petani dilakukan secara tuani yaitu dengan harga yang berdasarkan mekanisme pasar. Kerjasama antara petani dan pedagang pengumpul terjalin dengan baik melalui jual-beli produk hal ini juga terjadi antara pedagang pengumpul dan pedangan besar.

Sedangkan menurut (Agustina 2008), struktur pasar yang dihadapi petani kopra yaitu oligopsoni. Hal ini dikarenakan jumlah lembaga tataniaga kopra tidak sebanding dengan jumlah petani. Yaitu jumlah petani lebih banyak dari pada pedagan pengumpul, yang menjebabkan harga lebih banyak ditentukan oleh pedagang pengumpul.

2.6. Efisiensi Tataniaga

Hal yang perlu diperhatikan dalam kegiatan tataniaga yaitu tingkat efisiensi dari tataniaga tersebut, karena tataniaga yang efisien dapat memberikan kepuasan kepada semua pihak yang terlibat didalam tataniaga. Yaitu untuk meningkatkan efesiensi sistem tataniaga, unsur-unsur produsen, lembaga tataniaga, dan konsumen (Limbong dan Sitorus, 1987). Muyarto (1994) menambahkan efisiensi tataniaga dapat terjadi jika :

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
2. Yaitu mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terahir kepada semua pihak yang terlibat di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang itu.

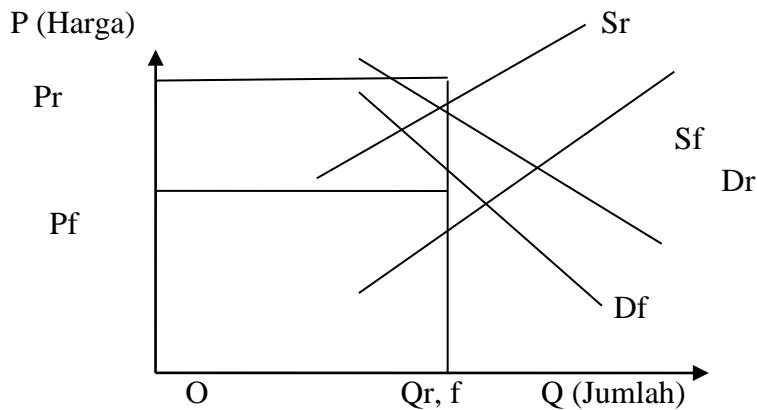
Berdasarkan uraian sebelumnya dapat dikatakan bahwa efisiensi tataniaga merupakan suatu kondisi dimana tercipta kepuasan dan kesejateraan pada setiap lembaga yang telah terlibat dalam kegiatan tataniaga. Pendekatan efisiensi tataniaga dapat dibedakan menjadi dua, yaitu efisiensi harga dan efisiensi oprasional (Hammond dan Dahl, 1987). Efisiensi harga menekankan keterkaitan harga dalam mengalokasikan komoditas dari produsen ke konsumen sebagai akibat perubahan tempat, bentuk, dan waktu termasuk pengolahan, penyimpanan, pengangkutan. Efisiensi oprasional/teknis menunjukkan hubungan antara input-output, dimana biaya input pemasaran dapat diturunkan tanpa mempengaruhi jumlah output barang dan jasa.

Efisiensi operasional dalam rantai tata niaga pertanian menekankan bahwa kemampuan meminimumkan biaya yang digunakan menyelenggarakan fungsi-fungsi tata niaga, maupun untuk mengerakkan komoditas dari produsen ke konsumen. Efisiensi operasional diukur dari margin tata niaga, *farmer's share* serta rasio keuntungan dan biaya.

2.7.Margin Tata Niaga

Asmarantaka (1999), mengatakan margin tata niaga yaitu perbedaan harga antara ditingkat lembaga didalam sistem pemasaran; pengertian margin tata niaga yang digunakan untuk menjelaskan antara pasar di tingkat petani (*farmer*) dengan pasar ditingkat eceran (*retailer*).

Margin tata niaga yaitu sebagai perbedaan harga antara petani (P_f) dengan harga yaitu ditingkat pedagang pengumpul (P_r). Margin tata niaga yang akan dipasarkan tidak memuat peryataan harga mengenai berapa jumlah produk yang akan dipasarkan. Sedangkan nilai margin tata niaga (*value of marketing margin*), bisa dibilang perkalian antara margin tata niaga dengan volume produk yaitu jumlah besar barang yang terjual (P_r-P_f × Q_{rf}), yaitu marketing cost atau marketing charge. (Dahl dan Hammond, 1987).



Gambar 1. Menghubungkan fungsi pertama dengan fungsi Turunan terhadap margin tataniaga dan nilai margin tataniaga.
(Limbong dan Sitorus, 1987)

Penjelasan :

Pr = Harga di tingkat pedagan pengumpul

Pf = Harga di tingkat petani

S_r = Supply di tingkat pengumpul (derived supply)

S_f = Supply di tingkat petani

D_r = Demand di Tingkat pengumpul (derived demand)

D_r = Demand di tingkat petani (primary demand)

Q_{r,f} = Jumlah produk di tingkat petani dan pengumpul

Pengertian dari gambar 1 yaitu dapat dikatakan besar atau nilai margin tataniaga yaitu merupakan hasil dari perkalian dan perbedaan harga dari dua lembaga tataniaga, (selisih harga antara pedagang pengumpul dan petani dengan jumlah produk yang telah dipasarkan. Terutama harga ditingkat pedagang pengumpul dan petani). Dengan jumlah produk yang telah terjual. Semakin besar perbedaan harga antara lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat, terutama yaitu harga antara ditingkat pedagang pengumpul atau harga yang diterima oleh petani maka semakin besar pulah margin tataniaga dari komoditi yang terlibat.

Adanya perbedaan dari lembaga tataniaga yang telah terlibat dapat mengakibatkan biaya tataniaga meningkta dan akan diikuti oleh peningkatan pengambilan keuntungan dari setiap lembaga yang telah terlibat. Dan pada dasarnya besar atau kecilnya margin tataniaga sering digunakan untuk penilaiyan apakah pasar tersebut sudah efisiensi atau belum. Namun tinggi atau rendahnya margin tataniaga tidak dapat selamanya digunakan yaitu sebagai tingkat efisiensi kegiatan tataniaga. Secara umum sistem tataniga dikatakan efisiensi, yaitu apabilah memasarkan suatu komoditi atau barang yang sama, sedangkan penyebaran margin yang baik maka akan memiliki keuntungan (kesejateraan) yaitu disemua pelaku pemasaran.

Margin tataniaga yang telah dijelaskan dapat dikatakan bahwa margin tataniaga yaitu perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang telah diterima oleh petani produsen, bisa juga dikatakan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksana kegiatan tataniaga yaitu dari pihak produsen hingga sampai ke konsumen akhir.

Tinggi margin tataniaga belum mengambarkan efisiensi jasa yang dapat diberikan oleh sistem tataniaga. Sedangkan salah satu indikator yang berguna yaitu membandingkan bagian yang diterima (*farmer's share*) yaitu petani (Limbong dan Sitorus 1987).

2.7.1.Farmer's Share

Farmer's Share faktor yang dapat menentukan efisiensi tataniaga yaitu (selama tidak berubah bentuk hingga ke konsumen akhir). Dengan bagian yang akan diterima petani *Farmer's Share* yaitu merupakan perbandingan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen. Dan bagian yang diterima lembaga pemasaran diyatakan didalam persentase (Limbong dan Sitorus, 1987).

Farmer's Share yaitu dapat mempunyai hubungan negatif dengan margin tataniaga, yaitu apabila margin tataniaga semakin tinggi dapat mengakibatkan *farmer's share* akan semakin kecil, begitu juga dengan sebaliknya. Sehingga *farmer's share* dapat mempunyai nilai yang relatif rendah apa bila harga ditingkat konsumen akhir relatif tinggi jika dibandingkan dengan harga yang telah diterima patani. Sebaliknya jika *farmer's share* dapat mempunyai nilai yang relatif tinggi maka konsumen akhir tidak akan terpaut jauh dengan harga yang diterima oleh petani.

2.7.1.Rasio Keuntungan dan Biaya (R/C)

Kriteria yang digunakan dalam menentukan efisiensi tataniaga yaitu dari suatu komoditi ialah rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran. Hal ini dikarenakan perbandingan antar (*opportunity cost*) dari biaya keuntungan. Sistem tataniaga secara baik dikatakan efisien yaitu apabila rasio terhadap biaya semakin besar dan nilainya dapat bernilai positif atau lebih besar, dari nol (> 0).

Limbong dan Sitorus (1987), tingkata efisien atau suatu sistem tataniaga yaitu dilihat dari penyebaran rasio keuntungan dan biaya maka dengan demikian, sama atau

meratanya penyebaran rasio keuntungan dan biaya dengan margin tataniaga terhadap biaya tataniaga, maka secara teknik sistem tataniaga tersebut dapat dikatakan efisien.

2.8.Kelapa (*Coco nucifera L*)

Kelapa merupakan komoditas startegis yang memiliki peran sosial, budaya, dan ekonimi dalam kehidupan masyarakat, manfaat tanaman kelapa tidak saja terletak pada dagiang buahnya yang dapat diolah menjadi santan, kopra dan minyak kelapa, tetapi seluruh bagian tanaman kelapa mempunyai manfaat yang besar, demikian besar manfaat tanaman kelapa sehingga ada yang menamakannya sebagai "pohon kehidupan" (*the tree of life*) atau "pohon yang amat menyenangkan" (*a heaven tree*) (Asnawir dan Darwis 2001)

berikut adalah bagian-bagian dari pohon kelapa yang bisa dimanfaatkan oleh manusia :

1. Daging buah kelapa bisa diolah menjadi produk kebutuhan rumah tangga seperti kopra dan bumbu-bumbu dapur yaitu santan, minyak kelapa, dan kelapa parut kering.
2. Ari kelapa dapat digunakan untuk berbagai keperluan, selain sebagai penyegar menjadi siru, nata de coco, dan lain-lain.
3. Batang tanaman kelapa yang sudah tua dapat digunakan untuk jembatan, kerangka papan perahu, atau kayu bakar. Agar dapat digunakan sebagai bangunan batang kelapa dibelah dahulu menjadi beberapa bagian, kemudian di haluskan menyerupai balok-balok atau silinder.

4. Temputung kelapa dimanfaatkan untuk berbagai industri, seperti arang tempurung dan karbon aktif yang berfungsi untuk mengabsorbsi gas dan uap.
5. Daun kelapa muda bisa digunakan menjadi hiasan janur ataubungkus ketupat, sedangkan yang tua dijadikan atap, lidinya untuk saku dan tusuk sate.
6. Bungga kelapa yang belum mekar biasanya dapat digunakan untuk menghasilkan nira kelap. Nira ini bermanfaat untuk berbagai produk, antara lain gula kelpa, asam cuka dan nata de coco.

2.9.Kopra

Kopra Kopra merupakan salah satu hasil olahan daging buah kelapa yang banyak diusahakan oleh masyarakat karena prosesnya yang sederhana. Biaya produksinya juga relatif rendah jika dibandingkan dengan pengolahan daging kelapa menjadi produk olahan lain seperti santan kering atau minyak goreng (Amin, 2009).

Kopra adalah buah kelapa yang sudah dikeringkan dengan pengasapan atau dengan sinar matahari. Kelapa yang masih basah diperkirakan memiliki kadar air sekitar 52% dan diturunkan menjadi 7-5% (Warisno 2007).

Kopra yang kualitasnya baik, berasal dari buah kelapa yang telah masak, umur buah kelapa 11-12 bulan, kualitas kopra dapat ditingkatkan dengan perlakuan menyimpan buah yang masih utuh selama waktu tertentu sebelum buah diolah menjadi kopra (Setyamidjaja 2008).

Proses pengolahan buah kelapa menjadi kopra dapat dilakukan dengan cara antara lain sebagai berikut:

Kopra Rakyat, walaupun mutu kopra rakyat dianggap rendah, tetapi telah menyumbang kepada orang banyak dalam rangka memenuhi kebutuhan minyak kelapa. Banyak orang berpendapat bahwa rendahnya mutu tersebut disebabkan oleh pengolahan yang sangat tradisional. Beberapa tahapan yang harus dilakukan dalam pengolahan kopra yaitu adalah :

1. Pemetikan, pengangkutan dan pembelahan buah;

- a) Pemetikan

Pemetikan kelapa adalah upaya untuk menurunkan buah kelapa dari pohon ke permukaan tanah. Ada dua cara pemetikan yaitu secara alami dimana buah kelapa yang sudah masak jatuh sendiri dari pohon dan buah masak diambil dengan memanjat pohon, menggunakan galah, tangga pemanjat atau dengan kera panjatan. Tanda buah yang layak dipetik adalah sabu menjadi kering dan warnanya cokelat.

- b) Pengangkutan

Pengangkutan buah kelapa yaitu usaha membawa buah kelapa dari kebun/lokasi pohon kelapa sampai ke tempat pengolahan. Pengangkutan yang cepat mempu menghindarkan kerusakan-kerusakan yang mungkin terjadi terhadap daging buah kelapa.

- c) Pembelahan

Pembelahan buah kelapa merupakan kegiatan yang memisakan sabut dengan tempurung dan biasanya kegiatan ini dilaksanakan secara manual.

Untuk mendapatkan kopra, maka tempurung kelapa harus dipisahkan dari daging buah kelapa melalui pencungkilan maupun pengeringan.

2. Pengeringan buah kelapa

- a) Buah kelapa yang sudah dibelah bersama dengan tempurung kelapa dihamparkan diatas ruma asap atau lantai jemur dengan bagian daging buah menghadap ke bara api (*smoke kiln*) atau ke atas (sinar matahari).
- b) Dengan cara pengasapan maka daging buah kelapa membutuhkan waktu sekitar 5-7 jam untuk pegasapan agar kadar airnya turun hingga 5%, sedangkan cara penjemuran yaitu tergantung cuaca jika cuaca baik maka setelah 2-3 hari penjemuran daging buah kelapa dapat dipisahkan dari tempurung kelapa. Setelah itu daging buah dapat dikeringkan lagi yaitu selama 4-7 hari (Awang, 1991)

2.10. Penelitian Terdahulu

Tito (2010) dengan judul “Analisis Saluran Pemasaran Kopra Studi Kasus di Desa Sinagasari Kecamatan Cimarak Kabupaten Pangandaran” penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dua saluran pemasaran kopra dari Desa Sinagasari sampai ke konsumen akhir.

Indri (2001) dengan judul “Analisis Nilai Tambah Dan Pemasaran Kopra (Kasus : Desa Silo Baru, Kecamatan Silau Laut, Kabupaten Asahan”. Neeke (2015) yaitu dengan judul penelitian “ Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Kelapa Menjadi Kopra di Desa Bolubung Kecamatan Bulagi Utara Kabupaten Banggai Kepulawan” penelitian ini untuk bertujuan mengetahui pendapatan petani dalam

mengelolah kelapa menjadi kopra dan menganalisis nilai tambah yang dapat diciptakan dengan mengelolah kelapa menjadi kopra. penelitian ini telah dilaksanakan di Desa Bolubung Kecamatan Bulagi Utara Kabupaten Banggai Kepuawan. Hasil penelitian menyatakan bahwa pendapatan rata-rata yang diperoleh petani kelapa dari hasil penjualan kopra sebesar Rp 4.535.757 dan nilai tambah yang diperoleh usahatani kelapa di Desa Bolubung adalah sebesar Rp 955 per kilogram dengan ini menyatakan bahwa nilai output yaitu sebesar Rp 1.260 dan nilai input yaitu Rp 305.

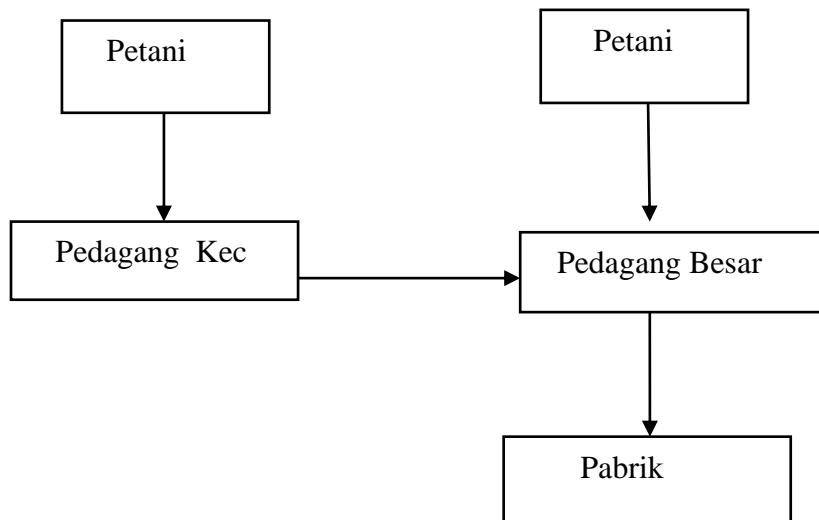
2.11. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan proses yang harus dilakukan dengan mengikuti susunan yang berkaitan dengan proses kegiatan pemasaran kopra serta menggunakan analisis data yang sesuai dengan keadaan yang ada. Pendapatan dapat dilihat atau diartikan sebagai hasil kerja atau usaha yang dilakukan oleh seseorang.

Biaya dapat dikelompokan yaitu menjadi dua biaya tetap dan biaya variabel, biaya tetap yaitu biaya yang dikeluarkan oleh petani yang tidak mempengaruhi hasil output/produksi, sedangkan biaya variabel yaitu biaya yang besarnya berubah searah dengan berubahnya jumlah output yang dihasilkan.

Saluran pemasaran kopra yang ada di daerah penelitian yaitu terdapat 2 saluran tata niaga yang ada, mulai dari produsen sampai ke pedagang pengumpul hingga kepada konsumen dan mulai dari produsen langsung ke konsumen. Kedua saluran ini yaitu memiliki tujuan yang sama yaitu dapat mendistribusikan kopra sampai ke konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian maka skema saluran tata niaga kopra yang ada di Desa Tutuyan dapat dilihat sebagai berikut :



Gambar 2. Skema Saluran Tata Niaga Kopra di Desa Tutuyan

Dari skema di atas maka dapat diketahui bahwa Terdapat

2 skema pemasaran kopra yang ada di Desa Tutuyan.

Saluran 1 → Petani – Pedagang Kecil – pedagang Besar – Pabrik.

Saluran 2 → Petani – Pedagang Besar – Pabrik.

2.12. Hipotesis

1. Proses tataniaga atau pemasaran kopra berdasarkan petani kelapa hingga ke pedagang pengumpul kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.
2. Menganalisis proses efisiensi saluran pemasaran kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November 2019 sampai dengan bulan Januari 2020 di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Sulawesi Utara

3.2. Jenis Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer wawancara langsung dengan responden menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disusun sesuai dengan masalah yang diteliti di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

Sedangkan data sekunder adalah data yang memperoleh dalam bentuk sudah jadi, yang sudah dikumpulkan atau diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data sekunder diperoleh melalui Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Kotamobagu, dan Kantor Desa Tutuyan yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi yaitu cara mengumpulkan data dengan melakukan pengamatan langsung di tempat penelitian.

2. Interview yaitu melakukan tanya jawab dengan responden agar dapat memperoleh informasi yang berkaitan langsung dengan penelitian.
3. Dokumentasi yaitu salah satu teknik untuk melihat dokumen-dokumen yang mempunyai hubungan dengan penelitian.

3.4. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Populasi adalah seluruh petani kelapa yang ada di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Dengan jumlah 24 petani, 3 pedagang kecil 3, pedagang besar. Sempel adalah sebagian dari populasi. Teknik pengambilan sempel ini menggunakan metode sensus. Metode sensus adalah cara pengumpulan data apabila seluruh elemen populasi yaitu diselidiki satu per satu. Data yang diperoleh tersebut merupakan hasil pengolahan sensus disebut sebagai data sebenarnya (*true value*), atau sering disebut dengan parameter. Jadi total sempel yang akan saya teliti adalah 30 petani atau responden.

3.5. Analisis Data

Data yang digunakan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan margin tataniaga, *farmer's share* dan rasio keuntungan biaya.

3.5.1. Analisis Margin Tataniaga

Analisis ini yaitu digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran dari petani sampai konsumen akhir. Margin tataniaga yaitu merupakan perbedaan harga di tingkat petani dengan harga yaitu di tingkat konsumen akhir. Rumus matematika yang menunjukan nilai margin tataniaga total yaitu meliputi fungsi, biaya-biaya,

kelembagaan yang telah terlibat, dan keseluruhan sistem yaitu mulai dari petani (*Primary Supply*) dan sampai ke konsumen akhir (*primary demand*) yaitu sebagai berikut :

$$MT = Pr - Pf = C + \Sigma Mi$$

$$\text{Dimana : } Mi = Pji - Pbi$$

Keterangan :

MT = Margin Pemasaran

Pr = Harga di tingkat retail (tingkat konsumen akhir)

Pf = Harga di tingkat petani

C = Biaya-biaya dari pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran

π = Keuntungan lembaga pemasaran

Mi = Margin di tingkat pemasaran ke-i, dimana i=1,2,...n

Pj = Harga penjualan untuk lembaga pemasaran ke-i

Pb = Harga pembelian untuk lembaga pemasaran ke-i

3.5.2. Analisis *Farmer'Share*

Farmer'Share yaitu digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani (Limbong dan Sitorus, 1987).

Farmer'Share dapat juga dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, jumlah produk dan biaya transportasi. Nilai *Farmer'Share* dapat ditentukan berdasarkan rasio harga yang telah diterima petani (Pf) yaitu dengan harga yang telah diterima konsumen akhir (Pr) dan telah diyatakan dalam bentuk persentase. *Farmer'Share* (Fs) didapatkan dari hasil bagi antar Pf dan Pr, dimana Pf adalah harga ditingkat petani, sedangkan Pk adalah harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Dan berikut merupakan rumus untuk menghitung *Farmer'Share* :

$$\frac{FS}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

Fs = Farmer's share

Pf = Harga ditingkat Petani

Pr = Harga ditingkat retail (konsumen akhir)

3.5.3. Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Berdasarkan margin yang telah diperoleh maka dapat diketahui tingkat rasio keuntungan terhadap biaya yang telah dikeluarkan oleh lembaga pemasaran, yaitu Rasio keuntungan dan biaya yang telah dikelurkan. Dengan demikian maka semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan dan biaya, maka dari segi oprasional system pemasaran akan efiseinsi (Limbong dan Sitorus, 1987). Berikut ini adalah rumus

Rasio Keuntungan dan Biaya (R/C) :

$$\text{Rasio Keuntungan (\%)} = \frac{\text{keuntungan } (\pi_i)}{\text{Biaya Pemasarn } (Ci)} \times 100\%$$

Keterangan :

π_i = Keuntungan pemasaran pada tingkat lembaga ke-i

Ci = Biaya pemasaran pada tingkat lembaga ke-i

3.6. Konsep Oprasional

Konsep oprasional adalah pengertian, atau istilah dari ruang lingkup penelitian yang digunakan dalam menganalisis data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian. Konsep oprasional adalah sebagai berikut :

1. Kopra adalah hasil olahan dari kelapa yang dikeringkan (kg/produksi).
2. Produksi adalah jumlah dari hasil olahan kelapa menjadi kopra yang diperoleh pengusaha kopra (kg).
3. Umur responden adalah usia yang dihitung sejak pengusaha lahir sampai pada penelitian dilakukan (tahun).
4. Tenaga kerja adalah jumlah dari semua tenaga kerja yang dicurahkan pada pengolahan kopra (jiwa).
5. Tenaga kerja keluarga adalah tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga petani.
6. Tingkat pendidikan responden adalah jenjang pendidikan formal yang pernah diikuti oleh responden (tahun).
7. Tanggungan keluarga adalah semua orang yang berada dalam rumah atau di luar rumah, tetapi kehidupanya dibiayai atau ditanggung oleh responden (jiwa).
8. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang melakukan pembelian dari petani dan menyalurkan kepada pedagang pengencer.
9. Pedagang pengencer adalah pedagang yang menerima produk dari pedagang pengumpul kemudian dijual kepada konsumen akhir.

10. Biaya produksi adalah keseluruhan nilai yang dikeluarkan oleh pengusaha selama selama melakukan kegiatan usaha kopra (Rp).
11. Biaya bahan baku adalah nilai dari seluruh input usaha pengelolaan kopra yang ditukar dengan rupiah (Rp).
12. Penerimaan total adalah jumlah produksi dikali dengan harga produksi kopra yang berlaku di daerah penelitian (Rp).
13. Biaya variabel adalah biaya yang mengalami peningkatan sebanding dengan peningkatan jumlah produksi (Rp).
14. Biaya tetap adalah biaya-biaya yang sifatnya tetap jumlahnya pada periode tertentu dan tidak berpengaruh langsung terhadap jumlah produk yang dihasilkan (Rp).
15. Harga kopra adalah nilai/harga jual dari produk kopra tersebut (Rp/kg).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Keadaan Umum Lokasi Penelitian

4.1.1. Letak Geografis Batas dan Luas Wilayah

Desa Tutuyan adalah Ibukota dari Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Luas wilayah administrasi Desa Tutuyan adalah 13,44 Ha. Desa Tutuyan terbagi menjadi 5 Dusun. Desa Tutuyan terletak membujur dari arah Selatan ke Utara dengan batas-batas sebagai berikut :

- 1) Sebelah Utara : Desa Tombolikat
- 2) Sebelah Selatan : Desa Togit
- 3) Sebelah Timur : Pantai Tutuyan
- 4) Sebelah Barat : Perkebunan Tutuyan

4.1.2. Kondisi Iklim

Iklim sangat menentukan kondisi yang cocok untuk dapat diusahakan, baik tanaman maupun ternak, tanaman harus cocok dengan iklim setempat agar produksi tinggi dan dapat memberikan manfaat yang lebih baik bagi kehidupan manusia. Iklim juga mempengaruhi dalam penentuan teknologi mana yang cocok digunakan pada saat usahatani tersebut berlangsung, kenyataan menunjukkan yaitu iklim di Indonesia khususnya keadaan hujan (air dan pengairan) mempunyai pengaruh pada jenis tanaman, teknik bercocok tanam, kuantitas dan kualitas tanaman produk, pola pergiliran tanaman, hama, penyakit, dan sebagainya.

Kondisi iklim yang ada di Desa Tutuyan dipengaruhi oleh dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau dimana musim hujan terjadi pada bulan Oktober sampai dengan bulan Desember, sedangkan musim kemarau terjadi mulai dari bulan Maret sampai dengan bulan April. Rata-rata curah hujan di Desa Tutuyan yaitu 33 mm dan suhu mencapai 23°C.

4.1.3. Keadaan Penduduk

Penduduk merupakan salah satu indikator penting dalam perkembangan dan pembangunan suatu wilayah, sehingga laju pertumbuhan penduduk perlu diperhatikan dengan baik. Laju pertumbuhan penduduk yang tinggi akan mencerminkan laju pertumbuhan angkatan kerja yang tinggi, salah satu indikator keberhasilan pembangunan suatu wilayah yaitu dengan melihat pertumbuhan ekonomi dan sumber daya manusia yang baik. jumlah penduduk di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur pada tahun 2019 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Jumlah penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2019

Jenis Kelamin	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Percentase%
Laki-Laki	1.191	51,14
Perempuan	1.138	48,86
Total	2.329	100

Sumber : Kantor Desa Tutuyan, 2020.

Berdasarkan Tabel 3 jumlah penduduk di Desa Tutuyan pada tahun 2019 tercatat sebanyak 704 KK dengan keseluruhan anggota keluarga sebanyak 2.329 jiwa yang

terdiri dari laki-laki yaitu sebanyak 1.191 jiwa dengan persentase sebesar 51,14% dan perempuan yaitu sebanyak 1.138 jiwa dengan persentase 48,86%.

1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Umur

Umur sangat mempengaruhi fisik seseorang dalam menjalankan akatifitas kerja. Ditinjau dari segi fisik, semakin tua seseorang maka makin berkurang kemampuannya berkerja karena tenaga yang dimilikinya semakin berkurang.

Umur produktif sangat penting untuk membantu dalam melakukan kegiatan usahatani sementara umur non produktif merupakan penduduk yang belum bisa dapat berkerja dan menghasilkan barang maupun jasa karena kondisi usia yang berada pada umur < 14 tahun dengan usia yang masih cukup mudah dan > 60 tahun yang sudah mencapai usia lanjut sehingga tidak memiliki banyak tenaga untuk melakukan kegiatan usaha. Adapun jumlah penduduk berdasarkan umur yang ada di Desa Tutuyan dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Umur di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur 2019.

No	Kelompok Umur	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-6	198	8,52
2	7-12	187	8,02
3	13-18	267	11,46
4	19-20	84	3,60
5	21-59	1.410	60,54
6	>60	183	7,86
Total		2.329	100

Sumber : Kantor Desa Tutuyan 2020.

Tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah penduduk berdasarkan tingkat umur di Desa Tutuyan di dominasi oleh tingkat umur 21 – 59 tahun berjumlah 1.410 jiwa dengan persentase sebesar 60,54 yang ada di Desa Tutuyan.

2. Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Penduduk merupakan indikasi kemajuan suatu daerah, karena tingginya tingkat pendidikan maka perkembangan dari masyarakat akan semakin meningkat, dengan tingkat pendidikan yang tinggi juga dapat berpengaruh terhadap polah sikap, pengetahuaan dan keterampilan yang dimiliki sehingga dapat mandiri dan juga dewasa dalam menyelesaikan berbagai masalah yang terjadi dilingkungan masyarakat. Maka dari itu pendidikan sangatlah penting, karena hal ini sangat berperan penting dalam pengembangan sumber daya manusia hal ini dapat dilihat dari cara seorang individu menerima segala informasi dan inofasi terutama yang berkaitan dengan pengembangan usaha ataupun perekonomian.

Tingkat pendidikan penduduk yang dicapai oleh suatu wilayah dapat memberikan gambaran tentang kualitas sumberdaya manusia yang tinggal di wilayah tersebut. Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 5 berikut ini.

Tabel 5. Jumlah penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyaan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2019.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Belum Sekolah	220	9,44
2	Tidak Tamat	265	11,38
3	PAUD/TK	93	4
4	SD	665	28,56
5	SMP	621	26,66
6	SMA	395	16,96
7	Diploma	30	1,28
8	SI/S2	40	1,72
Total		2.329	100

Sumber : Kantor Desa Tutuyan, 2020.

Tabel 5 menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk di Desa Tutuyan menempuh pendidikan formal, yaitu dimana pendidikan formal setara Sekolah Dasar nemempati posisi pertama sebanyak 665 jiwa dengan persentase sebesar 28,56%; dan disusul dengan penduduk yang memiliki tingkat pendidikan setara Sekolah Menengah Pertama sebanyak 621 jiwa dengan persentase sebanyak 26,66%; dan yang terendah adalah penduduk yang memiliki tingkat pendidikan yang setara Diploma yaitu sebesar 30 jiwa dengan persentase sebanyak 1,28%.

3. Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian

Mata pencarian merupakan sumber pendapatan bagi seseorang yang memenuhi segala kebutuhan hidupnya, jenis mata pencarian masyarakat yaitu sangat beragam

hal ini bertujuan untuk memenuhi segalah kebutuhan hidup sekaligus dapat berkontribusi untuk kesejateraan, karena dengan sumber pendapatan yang besar sehingga dapat memperkuat gaya hidup seseorang, semakin besar pendapatan yang diterima dari sumber mata pencarian maka hidupnya juga semakin mewah, dan berkecukupan.

Pada umumnya sumber mata pencarian penduduk di Desa Tutuyan didominasi dari sektor pertanian dan perkebunan, maka keadaan penduduk berdasarkan mata pencarian di Desa Tutuyan dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyaan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2019.

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Percentase (%)
1	Petani	297	63,74
2	Buruh	65	13,94
3	Pedagang	32	6,86
4	Nelayan	5	1,08
5	PNS	35	7,52
6	Wiraswasta	29	6,22
7	POLRI	3	0,64
Total		466	100

Sumber : Kantor Desa Tutuyan, 2020.

Berdasarkan Tabel 6 mayoritas penduduk di Desa Tutuyan bermata pencarian sebagai petani yaitu sebanyak 297 jiwa dengan persentase sebanyak 63,74%; sedangkan yang lainnya bermata pencarian sebagai Buruh, Nelayan, Pedagang, Wiraswasta, Pegawai Negeri Sipil, dan POLRI, mata pencaharian terendah di Desa Tutuyan yaitu POLRI sebesar 3 orang dengan presentase sebanyak 0,63%.

4.1.4. Keadaan Penggunaan Lahan

Sebagian lahan yang ada di Desa Tutuyan digunakan untuk usahatani ladang dan perkebunan, tanaman yang banyak di budidayakan adalah perkebunan cengkeh dan perkebunan kelapa. Penggunaan lahan di Desa Tutuyan dapat di lihat pada Tabel

Tabel 7. Penggunaan Lahan di Desa Tutuyan, Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur Tahun 2019

No	Penggunaan Lahan	Luas Lahan (Ha)	Percentase (%)
1	Pemukiman	140,87	38,92
2	Jagung	21	5,8
3	Kelapa	103	28,46
4	Cengkeh	95	26,26
5	Cabe	2	0,56
Total		361,87	100

Sumber : Kantor Desa Tutuyan 2020.

Berdasarkan Tabel 7 maka dapat diketahui bahwa pengguna lahan terluas di Desa Tutuyan adalah Pemukiman yaitu seluas 140,87 Ha dengan persentase sebanyak 38,92%; disusul dengan penggunaan lahan yaitu untuk usahatani kelapa seluas 103 Ha dengan persentase 28,46%; lahan usahatani cengkeh seluas 95 Ha dengan persentase 26,26%; lahan jagung seluas 21 Ha dengan persentase 5,8%; dan yang terkecil yaitu penggunaan lahan usahatani untuk cabe seluas 2 Ha dengan persentase 0,5%.

4.2. Karakteristik Petani Responden

Karakteristik responden merupakan ciri atau spesifikasi yang dimiliki oleh responden dalam hubungannya dengan usahatani yang diusahakan baik dengan menyangkut umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga maupun pengalaman berusahatani (Neeke, 2015).

4.2.1.Umur Petani Responden

Tingkat umur dalam usahatani merupakan salah satu hal yang mempengaruhi kinerja dari kegiatan usaha yang dilakukan, umur responden akan mempengaruhi kemampuan kerja fisik dalam mengelolah suatu usaha hal ini karena tenaga yang dimiliki seseorang sangatlah berbeda satu dengan yang lain. Petani pada umumnya yang berusia muda mempunyai kemampuan fisik yang cukup kuat serta semangat yang lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang berusia tua. Menurut Soeharjo dan Patong (1984) bahwa katagori umur produktif adalah mulai dari usia 15-54 tahun dan selebihnya masuk usia non produktif, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Umur Petani Responden di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyaan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2020.

No	Kelompok Umur	Jumlah (Petani)	Persentase (%)
1	29-33	4	16,67
2	34-38	2	8,33
3	39-43	8	33,33
4	44-48	4	16,67
5	49-53	5	20,83
6	54-58	1	4,17
Total		24	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2020.

Tabel 8 menunjukan bahwa kelompok umur petani responden terbanyak yaitu pada kelompok umur petani responden yang terbanyak pada kelompok umur 39-43 tahun berjumlah 8 responden dengan persentase sebesar 33,33%; pada kelompok umur 49-53 tahun petani responden berjumlah 5 responden dengan persentase sebesar 20,83%; lalu pada kelompok umur 29-33 tahun petani responden berjumlah 4 responden dengan persentase sebesar 16,67%; pada kelompok umur 44-48 tahun petani responden berjumlah 4 respon dengan persentase sebesar 16,67%; dan pada kelompok umur 34-38 tahun petani responden berjumlah 2 responden dengan persentase sebesar 8,33%; sedangkan pada kelompok umur 54-58 tahun petani responden berjumlah 1 responden dengan persentase sebesar 4,17%. Kondisi ini menunjukan bahwa rata-rata petani responden memiliki umur yang masih produktif yakni 29-49 tahun sedangkan umur yang tidak produktif yaitu 53-58 tahun, artinya petani responden di Desa Tutuyan masih mempunyai kemampuan fisik yang kuat dalam menjalankan usahatani, dan data pada Tabel 9 dapat dilihat pada lampiran 2.

4.2.2.Pendidikan Petani Responden

Kemampuan seseorang sebagian besar ditentukan oleh tingkat pendidikan yang telah dicapai, baik pendidikan formal ataupun pendidikan non formal. Pendidikan mempengaruhi petani dalam mengelola usaha pembuatan kopra, hal ini karna tingkat pendidikan dan pengetahuan seseorang akan membantu untuk berfikir global dan bisa dibilang penuh pertimbangan. Soeharjo dan Patong (1984), yang menyatakan dengan tingkat pendidikan yang relatif tinggi dan umur yang masih muda menyebabkan seseorang cenderung dinamis yang tercermin dari cara berkerjanya dan

mudah tidaknya menerima inovasi dan informasi yang baru hingga akhirnaya akan meningkatkan nilai tambah pada usahatani tersebut. Adapun tingkat pendidikan formal petani responden dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Pendidikan Petani Responden di Desa Tutuyan, Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2020.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Petani	Percentase%
1	SD	14	58,33
2	SMP	6	25.00
3	SMA	3	12.5
4	S1	1	4.17
Total		24	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2020.

Tabel 9 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan petani responden didominasi oleh petani reponden yang memiliki tingkat pendidikan yang setingkat Sekolah Dasar sebanyak 14 responden dengan persentadse 58,33%; dan tingkat pendidikan petani responde yang terendah yaitu setingkat Srata 1 yaitu sebanyak 1 responden saja dengan persentase 4.17%. Hal ini menunjukan bahwa tingkat pendidikan petani responden di Desa Tutuyan masih tergolong rendah karena sebagian besar petani hanya menamatkan pendidikan formal saja yaitu sampai tingkat SD, ini akan berpengaruh pada pola pemikiran petani yang hanya berfokus pada pengolahan usahatani koprase secara tradisional, dan tidak dapat mengatisipasi serta mencari solusi dari masalah yaitu didalam usahatani yang dilakukan, data tingkat pendidikan petani dapat dilihat pada lampiran 2.

4.2.3.Status Kepemilikan Lahan dan Luas Lahan

Status lahan yang dimiliki oleh petani responden sangat menentukan volume dan besarnya pendapatan yang akan diterima oleh petani. Dari hasil penelitian di Desa Tutuyan menujukan yaitu lahan yang diusahatanikan oleh petani yaitu seluruhnya milik sendiri. Luas lahan yang dimiliki dan yang diusahatanikan untuk kelapa dapat berpengaruh terhadap populasi tanaman kelapa dan produksi kelapa yang akan mempengaruhi pendapatan yang diterima oleh petani (Setiawan dkk 2014).

Lahan merupakan faktor produksi yang sangat penting yaitu dalam proses produksi ataupun kegiatan usahatani. secara umum dapat dikatakan yaitu semakin luas lahan yang digarap maka semakin besar juga jumlah produksi yang akan dihasilkan. Luas lahan yang digarap oleh petani responden yaitu bervariasi antara dengan yang lainnya, unuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel 10.

Tabel 10. Luas Lahan Petani Responden di Desa Tutuyan, Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2020.

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Petani	Percentase%
1	1	5	20,83
2	2	10	41,67
3	3	6	25,00
4	4	2	8,33
5	5	1	4,17
Total		24	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2020.

Pada tabel 10 terlihat yaitu jumlah petani responden yang memiliki luas lahan 1 Ha sebanyak 5 orang responden dengan presentase 20,83%; dan petani responden yang memiliki luas lahan 2 Ha sebanyak 10 orang responden dengan presentase 41,67%; dan yang memiliki luas lahan 3 Ha sebanyak 6 orang responden dengan

presentase 25.00%; petani yang memiliki luas lahan 4 Ha sebanyak 2 orang responden dengan presentase 8.33%; dan petani responden yang memiliki luas lahan 5 Ha sebanyak 1 orang responden dengan presentase 4.17%.

Keadaan lahan dan luas lahan mempengaruhi besarnya jumlah produksi dan penggunaan tenaga kerja, dan disamping itu bervariasinya luas lahan yang dimiliki petani responden maka tentunya akan berdampak yaitu pada jumlah pohon kelap yang bisa ditanam. Data luas lahan petani responden dapat dilihat pada lampiran 2.

4.2.4.Lama Berusahatani

Lama berusahatani dapat memberikan pengaruh terhadap kegiatan usahatani yang dilakukan, pengetahuan dan keterampilan petani akan didapat dari pengalaman masa lalunya. Petani yang berpengalaman umumnya akan lebih trampil dalam melakukan aktivitas usahatannya. Menurut Soeharjo dan Patong (1984), yaitu pengalaman berusahatani akan dikatakan berpengalaman jika suda menggeluti usahanya selam 5-10 tahun, sedangkan 10 tahun ke atas dapat dikategorikan berpengalaman dalam usahatannya dan jika kurang dari 5 tahun akan dapat dikatakan katagori kurang berpengalaman. Lamanya petani responden dalam berusahatani dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Lama Berusahatani Petani Responden di Desa Tutuyan, Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2020.

No	Lama Berusahatani (Tahun)	Jumlah (Petani)	Presentase (%)
1	6 - 9	5	20,38
2	10 – 13	9	37,50
3	14 – 17	3	12,50
4	18 – 21	6	25,00
5	22 – 25	0	0
6	26 – 29	1	4,17
Total		24	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2020.

Tabel 11 menunjukan bahwa pengalaman yaitu berusahatani petani responden yaitu didominasi oleh lama berusahatani antara 10–13 tahun sebanyak 9 orang responden dengan presentase sebesar 37,50%; dan data yang terendah yaitu responden yang memiliki lama berusahatani antara 26-29 tahun sebanyak 1 orang responden dengan presentase sebesar 4,17%.

Dan hal inisejalan dengan pendapatan yang dikatakan (Soeharjo dan Ptong 1984) yang menyatahan bahwa petani responden di Desa Tutuyan dapat dikatagorikan sebagai petani yang bisa dibilang cukup berpengalaman berusahatani yang sudah mencapai 10-13 tahun, data pengalaman berusahatani bisa dilihat pada lampiran 2.

4.2.5.Jumlah Tangungan Keluarga Petani Responden

Jumlah tangungan keluarga yang dimaksud yaitu semua orang yang tinggal didalam satu ruma dan menjadi tangungan kepala keluarga, yaitu yang meliputi istri, anak, dan angota keluarga lainnya. Jumlah tangungan keluarga petani responden dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Jumlah Tanggungan Keluarag Petani Responden di Desa Tutuyan, Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2020.

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah	Persentase (%)
1	1	3	12,50
2	2	8	33,38
3	3	11	45,83
4	4	1	4,17
5	5	1	4,17
6	6	0	0
Total		24	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2020.

Tabel 12 menunjukan bahwa jumlah keluarga petani responden yaitu terbanyak yaitu yang memiliki tanggungan keluarga yaitu 3 jiwa sebanyak 11 responden dengan persentase 45,83%; sedangkan jumlah tanggungan keluarga petani yang terenda adalah 4 dan 5 yaitu sebanyak 1 jiwa dengan jumlah persentase yang sama yaitu sebesar 4,17%

Tanggungan keluarga keluarga mempunyai peran yang bisa dibilang peting dalam kegiatan usahatani pengolahan kopra hal ini karena tanggungan keluarga yang banyak dan suda memasuki usia produktif dapat membantu melakukan kegiatan yang berhubungan dengan pengolahan kopra sehingga dapat menguranggi biaya atau pengeluaran upah tenaga kerja tanggungan keluarga responden dapat dilihat pada lampiran 5

4.3. Karakteristik Pedagang Pengumpul

Karakter responden pedagang pengumpul yang dipilih pada penelitian ini sebanyak 6 orang responen pedagan pengumpul, untuk pengumpul kecil yaitu 3 orang responden, dan unuk pedagang pengumpul besar 3 orang responden juga.

4.3.1.Usia Pedangan Pengumpul

Tabel 13. Umur Pedagang Pengumpul Responden di Desa Desa Tutuyan, Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2020.

No	Umur (tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	41	2	33,33
2	50 -54	3	50,00
3	60	1	16,67
Total		6	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2020.

Tabel 13 menunjukan bahwa kelompok umur pedagang pengumpul terbanyak yaitu pada umur 50-54 tahun dengan jumlah 3 orang responden dan persetase sebesar 50,00%; dan pada umur 60 tahun dengan jumlah 1 orang responden pedagang pengumpul dengan jumlah persentasenya sebesar 16,67%. Data mengenai umur responden pedagang pengumpul dapat dilihat pada lampiran 3.

4.3.2.Pendidikan Pedangan Pengumpul

Tabel 14. Tingkta Pendidikan Pedagang Pengumpul Responden di Desa Desa Tutuyan, Kecamatan Tutuyan, Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, Tahun 2020.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	SMP	1	16,67
2	SMA	5	83,33
Total		6	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2020.

Tabel 14 menunjukan bahwa Tingkat pendidikan responden pedagan pengumpul masih tergolong rendah karena ada juga yang hanya sampai tingkat SMP yaitu 1 orang responden dengan jumlah persentase sebesar 16,67%; Dan di tingkat SMA ada 5 orang responden dengan jumlah persentase sebesar 83,33%.data mengenai tingkat pendidikan responden pedagan pengumpul kecil dapat dilihat pada lampiran 3.

4.4. Jenis Kelapa dan Proses Produksi Kopra

Jenis kelapa yang diusahatanikan oleh petani responden di Desa Tutuyan yaitu jenis kelapa dalam yang memiliki umur bisa sampai > 50 tahun, populasi tanaman kelapa yang dimiliki oleh petani bisa dibilang bervariasi tergantung dari luas lahan yang dimiliki oleh petani responden, rata-rata luas lahan yang dimiliki oleh petani responden adalah sebanyak 2 Ha, rata-rata jumlah pohon kelapa sebanyak 263,2 pohon

Produksi merupakan hasil yang diperoleh petani pada saat panen dengan proses produksi yang dapat menggunakan sumber daya sehingga dapat menghasilkan sesuatu berupa, jasa ataupun keduanya (Ruauw, dkk. 2010).

Berikut ini adalah proses pengolahan kelapa menjadi kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur :

1. Penyediaan Bahan Baku (Kelapa)

Menyediakan bahan baku merupakan hal yang pertama, hal ini karna sangat penting buah kelapa sebagai bahan baku utama yaitu dalam proses pengolahan kopra. Bahan baku berasal dari kelapa yang sudah dipanjang kemudian dikumpulkan disatu

tempat, rata-rata bahan baku yang akan digunakan untuk proses produksi sebanyak 9.911 butir kelapa.

2. Pengupasan

Pengupasan dilakukan untuk memisakan kulit buah kelapa dengan batok kelapa agar dapat memudahkan dalam proses pembelahan kelapa.

3. Pembelahan

Yaitu untuk memisahkan daging buah kelapa agar menjadi dua atau dibelah menjadi dua bagian.

4. Pengasapan

Yaitu kelapa di asapi dirak atau tempat pengasapan, kelapa ditaruh dengan posisi daging buah menghadap ke bawah, proses pengasapan kelapa dilakukan selama 6-7 jam, hasil dari pengasapan kelapa menghasilkan kopra.

5. Pencungkilan

Yaitu proses terakhir, dimana kopra dipisahkan dari tempurungnya dan dibelah menjadi beberapa bagian lalu kopra tersebut dikemas di dalam karung yang telah disediakan oleh petani, kemudian dipasarkan ke pedagang pengumpul yang ada di Desa Tutuyan.

4.5. Analisis Efisiensi Saluran Tataniaga Kopra Berdasarkan Margin Tataniaga, Farmer's Share, Rasio Keuntungan dan Biaya

4.5.1. Analisis Margin Tataniaga

Analisis margin tataniaga yaitu merupakan salah satu indikator untuk menentukan efisiensi pemasaran suatu komoditas. Margin tataniaga merupakan

perbedaan yaitu antara harga yang diterima petani dengan harga yang akan dibayarkan oleh konsumen. Margin tataniaga yaitu meliputi seluru biaya tataniaga yang dikeluarkan dan keuntungan yang telah diambil oleh lembaga tataniaga selama proses penyaluran komoditi dari satu lembaga ke lembaga tataniaga lainnya. Dalam penelitian ini, perhitungan margin yaitu meliputi biaya tataniaga dan keuntungan lembaga yang telah terlibat. Besarnya margin tataniaga pada saluaran tataniaga kopra di Desa Tutuyan dapat dilihat pada tabel 15.

Pada tabel 15 dapat dilihat bahwa harga jual kopra di tingkat petani untuk setiap saluran tataniaga berbeda yaitu dari petani ke pedagang kecil dengan harga 4,500 Rp/Kg sedangkan petani dan pedagang kecil menjual kopra ke pedagang besar dengan harga 4,700 Rp/Kg. Petani di Desa Tutuyan lebih banyak menjual kopra ke pedagang kecil dikarenakan jarak yang berdekatan dengan lokasi pengolahan kopra. selain itu sistem pembayaran sebagaimana/panjar dilakukan oleh pedagang pengumpul kecil terhadap petani.

Tabel 15. Analisis Margin Tataniaga Kopra pada dua saluran pemasaran di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur

No	Uraian (Rp/Kg)	Saluran Pemasaran			
		1	Share (%)	2	Share (%)
1	Petani				
	Biaya Pemasaran	1033	14.15	975	13.36
	Pengupasan	300	4.11	300	4.11
	Pengasapan	525	7.19	525	7.19
	Pengemasan	150.00	2.05	150	2.05
	Pengangkutan	58.00	0.79		0.00
	Keuntungan	3,467	47.49	3,625	49.66
	Harga Jual	4,500	61.64	4,600	63.01
2	Pedagang Kecil				
	Harga Beli	4,500	61.64		
	Biaya Pemasaran	134.42	1.84		
	Penjemuran	57.00	0.78		
	Pengemasan	64.00	0.88		
	Pengangkutan	13.42	0.18		
	Harga Jual	4,700	64.38		
	Keuntungan	66	0.90		
	Margin Pedagang Kecil	200	2.74		
3	Pedagang Besar				
	Harga Beli	4,700	64.38	4,600	63.01
	Biaya Pemasaran	2.01	0.03	116.01	1.59
	Penjemuran			57.00	0.78
	Pengemasan			57.00	0.78
	Pengangkutan	2.01	0.03	2.01	0.03
	Harga Jual	7,300	100.00	7300	100.00
	Keuntungan	2,598	35.59	2583.99	35.40
	Margin Pedagang Besar	2,600	35.62	2700	36.99
4	Pabrik				
	Harga Beli	7,300	100.00	7,300	100.00
	Total Biaya Pemasaran	1169		1,091	
	Total Keuntungan	6,131		6,209	
	Total Margin	2,800		2700	
	Farmer's Share	61.64		63.01	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2020

Tabel 15 menunjukkan bahwa besaran biaya tataniaga kopra dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga yaitu berbeda. Petani mengeluarkan biaya tataniaga pada saat proses pengolahan kelapa menjadi kopra, dan adakalanya petani juga yang melakukan proses pengangkutan kopra hingga sampai ke pedagang pengumpul kecil. Biaya

tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul kecil yaitu penjemuran, pengemasan, dan pengangkutan. Sedangkan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul besar yaitu meliputi biaya pengangkutan, adakalanya jika petani menjual langsung kopra ke pedagang pengumpul besar maka biaya tataniaga yang dikeluarkan sama dengan biaya tataniaga pengumpul kecil yaitu mulai dari proses penjemuran, pengemasan, dan pengangkutan.

4.5.2. Analisis Margin Tataniaga Saluran 1

Pada saluran 1 yaitu, petani menjual kopra ke pedagang kecil dengan harga Rp.4,500/Kg dan keuntungan yang diperoleh petani sebesar Rp.3,467/kg. Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh petani yaitu sebesar Rp.1033/Kg. Selanjutnya pedagang kecil menjual kopra ke pedagang besar dengan harga Rp.4,700/Kg sehingga keuntungan yang di peroleh pedagang kecil yaitu sebesar Rp.66/Kg, dan margin tataniaga sebesar Rp.200/Kg Biaya tataniaga yang dikeluarkan pedagang kecil yaitu sebesar Rp.134,42/Kg.

Pedagang besar menjual kopra ke pabrik dengan harga Rp.7,300/Kg. Biaya tataniaga yang di keluarkan oleh pedagang besar yaitu sebesar Rp.2,01/Kg. Dan keuntungan yang di peroleh pedagang besar yaitu sebesar Rp.2,598/Kg margin tataniaga pedagang besar yaitu Rp.2,600/Kg.

Saluran tataniaga 1 adalah saluran terpanjang yang ada di Desa Tutuyan. Panjangnya saluran tataniaga ini yaitu menyebabkan total margin sebesar Rp.2,800/Kg. Hal ini terjadi karena semakin banyak lembaga tataniaga yang telah terlibat dalam upaya menyalurkan kopra ke konsumen. Sehingga semakin banyak

pulah biaya yang harus dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat dan margin tataniaga terbesar pada saluran ini yaitu terdapat pada lembaga tataniaga pedagang besar, yaitu sebesar Rp.2,600/Kg. Biaya yang telah dikeluarkan dan resiko oleh pedagang besar relatif tinggi dan keuntungan yang diterima oleh lembaga ini pun relatif besar. Margin tataniaga yang terjadi pada saluran ini yaitu sebesar Rp.2,800/Kg

4.5.3.Analisis Margin Tataniaga Saluran 2

Margin tataniaga yaitu pada saluran 2 merupakan margin tataniaga terkecil dari saluran tataniaga yang ada di Desa Tutuyan yaitu, sebesar Rp.2700/kg. Hal ini dikarenakan saluran 2 merupakan rantai saluran tataniaga terpendek dari saluran yang ada.

Petani menjual kopra ke pedagang besar dengan harga Rp.4,600/Kg petani tidak mengeluarkan biaya pengangkutan dikarenakan kopra yang sudah jadi langsung diambil oleh pedagang besar di tempat petani, sehingga biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh petani yaitu sebesar Rp.975/Kg. dan keuntungan yang diperoleh petani sebesar yaitu Rp.3,625/Kg.

Pedagang besar menjual kopra ke pabrik dengan harga Rp.7,300/Kg, biaya pemasaran yang diperoleh pedagang besar yaitu Rp.116.01/Kg dan keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp.2583.99/Kg sehingga margin tataniaga yang terjadi yaitu sebesar Rp.2700/Kg dan keuntungan yang diperoleh yaitu sebesar Rp.6,209/Kg.

4.5.4. Analisis *Farmer's Share*

Farmer's Share yaitu merupakan salah satu indikator agar dapat menentukan efisiensi operasional tataniaga yaitu suatu komoditas. *farmer's share* juga merupakan bagian harga yang diterima oleh petani terhadap harga yang dibayarkan konsumen.

Hasil analisis dari *farmer's share* yaitu menunjukkan bahwa bagian terbesar yang diterima petani terdapat pada saluran 2 yaitu sebesar 63,01%, sedangkan bagian terkecil yang diterima petani yaitu terdapat pada saluran 1 sebesar 61,64%. Pada analisis *farmer's share* saluran tataniaga yang menguntungkan petani yaitu terdapat pada saluran tataniaga 2 dengan harga jual Rp.4,600/Kg.

Rekapitulasi hasil analisis margin tataniaga dan *farmer's share* di setiap saluran tataniaga kopra yang ada di Desa Tutuyan berdasarkan harga yang terjadi yaitu di tingkat petani dan harga yang berlaku yaitu di tingkat konsumen dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Rekapitulasi Harga di Tingkat Petani, Harga di Tingkat Konsumen, Margin Tataniaga, dan *Farmer's Share* Saluran Tataniaga Kopra di Desa Tutuyan.

Saluran Pemasaran	Harga di tingkat petani (Rp/Kg)	Harga di tingkat pedagang kecil (Rp/Kg)	Harga di tingkat pedagang besar (Rp/Kg)	Margin Tataniaga	Farmer's Share (%)
Saluran Pemasaran 1	4,500	4,700	7,300	2,800	61.64
Saluran Pemasaran 2	4,600	-	7,300	2700	63.01

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2020

Berdasarkan tabel 16, maka dapat ketahui bahwa margin tataniaga terkecil yaitu terdapat pada saluran tataniaga 2, yaitu sebesar Rp.2700/Kg, kemudian pada saluran tataniaga 1 yaitu sebesar Rp.2,800/Kg. perbedaan margin tataniaga pada kedua

saluran tataniaga yaitu panjang rantai maka margin tataniaganya akan semakin besar pula. Hal ini terjadi karena semakin panjang rantai pemasaran maka akan semakin banyak pula lembaga tataniaga yang akan terlibat.

Lembaga tataniaga yang telah terlibat melakukan fungsi-fungsi tataniaga yaitu dalam proses penyaluran kopra sampai ke konsumen, sehingga ada biaya yang harus dikeluarkan yaitu untuk melakukan fungsi-fungsi tataniaga tersebut. Dan lembaga tataniaga akan mengambil sejumlah keuntungan sebagai balsa jasa atas fungsi tataniaga yang telah dilakukannya dan untuk mengimbangi biaya yang telah dikeluarkan.

Berdasarkan hasil analisis margin tataniaga dan *farmer's Share* di atas, maka dapat dikatakan bahwa saluran tataniaga yang relative efisien adalah saluran tataniaga 2 karena memiliki margin tataniaga terkecil yaitu sebesar Rp.2700/Kg dengan *farmer's Share* terbesar yaitu sebesar 63,01%. Sementara saluran tataniaga 1 relative kurang efisien karena memiliki margin tataniaga terbesar dan *farmer's Share* terbesar yaitu masing-masing sebesar Rp.2,800/Kg dan 61,64%.

4.5.5. Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Indikator lain untuk efisiensi tataniaga yaitu suatu komoditas adalah dengan menghitung rasio keuntungan dan biaya. Rasio keuntungan dan biaya tataniaga menunjukan nilai dari keuntungan oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat. Rasio keuntungan dan biaya dapat digunakan untuk mengetahui penyebaran rasio keuntungan dan biaya yang telah diperoleh. Semakin menyebarluas rasio keunagan dan biaya, maka dari segi sytem tataniaga akan semakin efisiensi. Rasio keuntungan

dan biaya yaitu pada masing-masing lembaga tataniaga kopra di Desa Tutuyan dapat dilihat pada tabel 17.

Tabel 17. Rasio Keuntungan dan Biaya pada Lembaga tataniaga kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

Saluran Pemasaran	Keuntungan Tataniaga (Rp/Kg)	Biaya Tataniaga (Rp/Kg)	Rasio Keuntungan dan Biaya
Saluran Pemasaran 1	6,131	1,169	5,24
Saluran Pemasaran 2	6,209	1,091	5,69

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 17, rasio keuntungan dan biaya pada saluran tataniaga tataniaga 1 yaitu sebesar 5,24 artinya setiap satu rupiah biaya tataniaga yang akan dikeluarkan akan memberikan keuntungan yaitu sebesar 5,24 rupiah. Sedangkan Rasio keuntungan dan biaya pada saluran tataniaga 2 yaitu sebesar 5,69 yang artinya setiap satu rupiah biaya tataniaga yang akan dikeluarkan yaitu memberikan keuntungan sebesar 5,69 rupiah.

Berdasarkan hasil analisis rasio keuntungan dan biaya, maka saluran tataniaga 2 lebih efisien karna hanya memiliki rasio keuntungan dan biaya yang terbesar (5,69). Sementara saluran tataniaga 1 yaitu merupakan saluran tataniaga yang relative tidak efisien karena hanya memiliki rasio keuntungan dan biaya yang terkecil yaitu (5,24).

4.5.6. Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga didefinisikan yaitu sebagai suatu kegiatan perubahan yang dapat meminimalkan biaya input tanpa harus mengurangi yaitu kepuasan konsumen dengan output barang dan jasa. Biaya tataniaga yaitu merupakan tingkat efisiensi tataniaga yang terjadi. Analisis efisiensi tataniaga yaitu mencakup analisis margin tataniaga, *Farmer's share* serta analisis rasio keuntungan dan biaya.

Efisiensi tataniaga dapat juga diketahui yaitu melalui penyebaran margin pada tiap saluran tataniaga. Berdasarkan identifikasi saluran tataniaga maka yang terdapat di Desa Tutuyan, bahwa saluran yang memiliki nilai margin terkecil yaitu adalah saluran tataniaga 2 yaitu sebesar 2700/Kg dan dianggap saluran tataniaga yaitu yang paling efisien.

Farmer's Share dan rasio keuntungan dan baiya dapat dijadikan indikator efisiensi tataniaga. Berdasarkan *Farmer's Share* yang diterima petani yaitu berkisar 47,49–49,66%. *Farmer's Share* yang tertinggi yang diperoleh petani yaitu terdapat pada saluran 2 yaitu sebesar 49,66%. dan rasio keuntungan dan biaya tertinggi terdapat pada tingkat petani yaitu terdapat pada saluran tataniaga 2 yaitu sebesar 5,69. Berdasarkan perhitungan efisiensi tataniaga untuk komoditas kopra, maka saluran tataniaga kopra yang efisiensi adalah saluran tataniaga dua karna memiliki margin tataniaga yang tertinggi dibandingkan dengan tataniaga pada saluran lain.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Analisis Tataniaga Kopra di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, dapat disimpulkan bahwa :

1. Sistem tataniaga kopra di Desa Tutuayan terdiri dari dua saluran tataniaga yaitu : saluran 1 petani – pedagang kecil – pedagang besar – pabrik. Dan pada saluran 2 yaitu petani – pedagang besar pabrik. Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh petani, pedagang pengmpul kecil, dan pedagang pengumpul besar yaitu berupa fungsi pertukaran berupa penjualan dan pembelian, fungsi fisik yaitu berupa kegiatan pengemasan, pengangkutan.
2. Bardasarkan perhitungan efisiensi tataniaga untuk komoditi kopra, yaitu saluran tataniaga kopra yang efisiensi adalah saluran tataniaga dua karena memiliki margin tataniaga terkecil yaitu sebesar 2700/Kg, rasio keuangan dan biaya tertinggi sebesar 5,69, dan *farmer's share* yang tertinggi dibandingkan pada saluran tataniaga lain yaitu sebesar 63,01%.

5.2. Saran

1. Kepada petani agar dapat meningkatkan produktifitas tanaman kelapa sehingga produksi kopra yang akan dioleh dapat meningkat.
2. Kepada pemerintahan diharapkan yaitu dapat memfasilitasi masyarakat petani kelapa dalam meningkatkan pengetahuan dan wawasan yaitu dalam teknik pengolahan produk turunan kelapa, sehingga produk-produk komoditas kelapa tidak hanya berfokus pada buah kopra saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, 2004. Lembaga Pemasaran <http://sriwijayati.wordpress.com> Diakses pada Tanggal 23 Desember 2019.
- Asmarantaka, Ratna W. 1999. Pemasaran Produk-Produk Pertanian dalam Bunga Rampai Agribisnis Seri Pemasaran. Edisi Nunung Kusnadi, dkk IPB Press. Bogor.
- Badan Pusat Statistik [BPS]. 2019. Kabupaten Bolaang Mongondow Timur Dalam Angka 2019 Badan Pusat Statistik. Kota KotaMobagu.
- Dahl, D.C and Hmmond, J.W. 1987. Market and Price Analysis. The Agriculture Industries. Mc Graw – Hill Inc. New York.
- Elly Jumiati dkk, 2013. *Analisis Saluran Pemasaran Dan Margin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur*. Jurnal. AGRIFOR Volume XII Nomor 1, Maret 2013. ISSN : 1412- 6885. Diakses 23 Desember 2019.
- Firdaus, Muhammad. 2008. Manajemen Agribisnis. Jakarta : Bumi Aksara.
- Hastina, 2010. Analisis Efesiensi Pengolahan Dan Pemasaran Hasil Usahatani Kelapa di Kabupaten Bomban. Jurnal. AGRIPUS, Volume 20 Nomor: 01 Januari 2010, ISSN 0854-0128. Diakses Sabtu 03 Februari 2019.
- Korler, Philip, 2002, Manajemen Pemasaran, Jilid 1, Edisi Melenium Jakarta Prehallindo.
- Kotler.P. 2002. Manajemen Pemasaran, Analisis Pemasaran Kontrol. Jilid 1 Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta. 330 hal.
- Limbong, W.M dan P. Sitorus. 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian. Bahan Kuliah. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian Bogor. Bogor.
- Limbong dan Sitorus. 1997. Pengantar Tataniaga Pertanian. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institusi Pertanian Bogor.
- Maryani, N. 2008. *Analisis Usahatani dan Tataniaga Kedelai di Kecamatan Cianjang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat [skripsi]*. Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institusi Pertanian Bogor.

- Neeke, Hasanun. 2015. Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Kelapa Menjadi Kopra. *Jurnal Agrotekbis* Vol.3 No.4 : 532 – 542.
- Palungkun. 1999. *Aneka Produk Olahan Kelapa*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Puspa. 2011. *Prospek Ekonomi Tanaman Kelapa di Indonesia*. Balai Penelitian Kelapa. Bandung.
- Peranginangin, B. 2011. *Analisis Tataniaga Markisa Ungu di Kabupaten Karo Desa Serbaya, Kecamatan Tigapanah, Kabupaten Karo, Provinsi Sumatera Utara [skripsi]*. Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institusi Pertanian Bogor.
- Pohan, P. I. 2013. *Analisis Nilai Tambah Dan Pemasaran Kopra di Desa Silo Baru Kecamatan Silau Laut Kabupaten Asahan. Skripsi. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian*. USU. Mendaran.
- Rahman, N.F. 2011. *Dampak Program Pengembangan dan Pengolahan Kelapa Terpadu Terhadap Produktivitas dan Efisiensi Penggunaan Faktor – faktor Produksi di Kecamatan Jati Negara Kabupaten Telaga*. Skripsi. Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang. Semarang.
- Setyamidjaja, Djoehana. 2008. *Teknik Budidaya dan Pengolahan Pascapanen. Kanisius*. Yogyakarta.
- Sudiyono, A. 2004. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhamadyah Malang. Malang.
- Sugiyono, 2008. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung Alfabata.
- Soekartawi, 2006. *Analisis Usahatani*. Univessitas Indonesia Press. Jakarta.
- Suratiyah, Ken. 2006. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Tarigans.2005.*Deversifikasi Usahatani Kelapa Sebagai Upayah Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani*. *Jurnal Perpektif* Vol. 4 No. 2 : 71 – 78.

Lampiran 1.

Kuisisioner

**ANALISIS TATANIAGA KOPRA DI DESA TUTUYAN
KECAMATAN TUTUYAN KABUPATEN BOLAANG
MONGONDOW TIMUR**

Identitas Responden

1. Nama :.....
2. Umur :..... tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan
4. Status : Menikah / Belum Menikah
5. Pendidikan Terahir :(SD, SMP, SMA, Sarjana)
6. Status Dalam Keluarga :.....
7. a. Status Pekerjaan :.....
b. Pekerjaan sampingan :.....
8. Penghasilan Per Tahun :Rp.....
9. Jumlah Tanggungan :.....Orang
10. Luas Lahan Yang Dimiliki :.....Ha
11. Status Kepemilikan Lahan :Milik Sendiri / Sewa
12. Lama Bertani :.....Tahun

I. Tata Niaga Kopra

1. Ada berapa jumlah pohon kelapa yang bapak miliki saat ini?

Jawab :

2. Berapa harga jual kelapa perbiji saat ini yang bapa tau?

Jawab :

3. Barapa harga /Kg kopra saat ini yang bapa tau

Jawab :

4. Dalam sekali panen berapa banyak kelapa yang dapat menghasilkan kopra?

Jawab :

5. Dalam pembuatan kopra dibutuhkan berapa biji/butir kelapa?

Jawab :

.....

6. Biaya apa saja yang dikeluarkan untuk menghasilkan kopra?

Jawab :

.....

7. Berapa banyak tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses pengolahan kelapa menjadi kopra

Jawab :

.....

8. Berapa hari proses pengolahan kelapa menjadi kopra?

Jawab :

9. Berapa banyak biaya yang dikelurkan untuk membayar upah tenaga kerja?

Jawab :

II. Biaya Usahatani

- a. Biaya Tetap

No	Uraian	Biaya Satuan (Rp)	Total Biaya
1.	Pajak Lahan		
2.	Penyusutan Alat		

- b. Biaya Variabel

No	Uraian	Jumlah	Biaya Satuan (Rp)	Total Biaya
1.	Karung			
2.	Biaya Angkut			

- c. Upah Tenaga Kerja

No	Jenis Kegiatan	Jumlah Orang	Jumlah Jam	Biaya Satuan (Rp)	Total Biaya
1.	Pemetik Kelapa				
2.	Pengumpulan				
3.	Pengupasan				
4.	Pengasapan				

d. Penyusutan Alat

No	Jenis Alat	Jumlah Alat	Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan (Rp)
1.	Alat pengupas kelapa				
2.	Parang				
3.	Pencungkil				
4.					

III. Pendapatan

No	Produksi (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Tenaga Kerja	Upah Tenaga Kerja (Rp)	Upah Rata-Rata (Rp)
1.					
2.					

Identitas Responden Pedagang Pengumpul

Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis kelamin : Laki-laki / Perempuan
3. Status : Menikah / Belum Menikah
4. Usia : Tahun
5. Pendidikan Terahir : (SD, SMP, SMA, Sarjana)
6. Status Pekerjaan :
7. Pengaaman Berdagang :
8. Jumlah Tangungan :

A. Cara Pembelian

No	Lembaga Pemasaran	Kualitas	Harga Pembelian (Rp/Kg)	Harga Pembelian Kg/Ton
1	Pedagang Kecil			
2	Pedagang Besar			
Total				

1. Dari mana anda memperoleh informasi harga?

Jawab :

2. Apakah ada sistem kontrak tertentu dalam proses pembelian kopra?

- a. Ya
- b. Tidak

3. Apakah anda menerapkan standar mutu dalam proses pembelian kopra?

Jawab :

4. Tata cara pembelian kopra
- a. Kebun b. Ruma

5. Biaya yang dikeluarkan:

6.

No	Jenis Kegiatan	Jumlah orang	Biaya (Rp)
1	Pengangkutan		
2			
3			

7. Apakah anda melakukan pengemasan ?

Jawab :

8. Apakah anda melakukan standarisasi/sortir?

Jawab :

9. Kesulitan apa yang ada alami dalam proses pembelian kopra saat ini?

Jawab :

B. CARA PENJUALAN

1. Kemana biasanya anda menjual kopra ini?

Jawab :

2. Apakah anda selalu menjual kopra ke orang yang sama

a. Ya b. Tidak

3. Bagaimana cara penjualannya?

a. Kontrak b. Langganan c. Langsung

4. Berapa harga Jual kopra saat ini yang anda tau

Jawab :

5. Berapa banyak kopra yang anda jual?

Jawab :

6. Biaya yang dikeluarkan dalam proses penjualan kopra?

7.

No	Jenis Kegiatan	Biaya (Rp)
1	Penjemuran	
2	Pengemasan	
3	Pengangkutan	
4	Retribusi	
5	Penyusutan	
6	Lainnya	

8. Kesulitan apa yang anda alami dalam proses pemasaran kopra sampai saat ini?

Jawab :

9. Harapan anda mengenai pemasaran kopra?

Jawab :

Lampiran 2. Identitas Responden Petani Di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur

NO	Nama Petani	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Luas Lahan (Ha)	Lama Berusaha tani (Tahun)	Jumlah Tanggungan Keluarga	Pekerjaan Utama	Pekerjaan Sampingan	Status Kepemilikan Lahan
1	Yadin Bahansubu	Laki-laki	33	SMP	3	9	5	Petani	Pedagang	Milik Sendiri
2	Zapar Mananu	Laki-laki	41	SD	2	15	2	Petani	Pedagang	Milik Sendiri
3	Manunang Bahansubu	Laki-laki	40	SMA	1,5	13	3	Petani	Petani	Milik Sendiri
4	Indu Paputungan	Laki-laki	48	SD	1,5	20	3	Petani	Petani	Milik Sendiri
5	Nonong Modeong	Laki-laki	50	SMP	2	19	3	Petani	Petani	Milik Sendiri
6	Anto Linggama	Laki-laki	51	SD	5	26	2	Pedagang	Petani	Milik Sendiri
7	Udung Bahansubu	Laki-laki	35	SD	2	11	4	Petani	Wirasuasta	Milik Sendiri
8	Aripin Modeong	Laki-laki	42	SD	4	9	2	Petani	Petani	Milik Sendiri
9	Bena Sikopong	Laki-laki	52	SMP	3	10	1	Wirasuasta	Petani	Milik Sendiri
10	Hidin Paputungan	Laki-laki	51	SD	3	19	3	Petani	Petani	Milik Sendiri
11	Hendra Mokoagow	Laki-laki	33	S1	3	6	1	PNS	Petani	Milik Sendiri
12	Ambing Paputungan	Laki-laki	44	SD	2	21	1	petani	Petani	Milik Sendiri
13	Misba Linggama	Laki-laki	44	SD	1	20	2	petani	Wirasuasta	Milik Sendiri
14	Uyo Lakoro	Laki-laki	38	SD	2	12	3	petani	Petani	Milik Sendiri
15	Buntuan Paputungan	Laki-laki	56	SD	2	16	2	petani	Petani	Milik Sendiri
16	Lombu Bahansubu	Laki-laki	43	SMP	2	10	3	Pedagang	Petani	Milik Sendiri
17	Agong Paputungan	Laki-laki	43	SMA	2	11	3	Wirasuasta	Petani	Milik Sendiri
18	Sulain Modeong	Laki-laki	41	SD	2	14	3	Petani	Petani	Milik Sendiri
19	Yanto Pakaya	Laki-laki	50	SD	3	19	2	Petani	Petani	Milik Sendiri
20	Parman Buton	Laki-laki	33	SD	3	10	3	Petani	Wirasuasta	Milik Sendiri
21	Zon Mokoagow	Laki-laki	46	SMP	4	13	2	Petani	Petani	Milik Sendiri
22	Hen Budiman	Laki-laki	39	SMP	2	8	3	Wirasuasta	Petani	Milik Sendiri
23	Adi Sugianto	Laki-laki	29	SMA	1,5	6	2	Petani	Pedagang	Milik Sendiri
24	Piyan Lasabuda	Laki-laki	41	SD	1,5	13	3	Petani	Petani	Milik Sendiri
Total			1023		52	330	61			
Rata-rata			42.6		2.6	13.75	2.54			

Lampiran 3. Identitas Responden Pedagang Kecil Di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur

No	Nama	Umur (tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Jumlah Tanggungan (orang)	Pengalaman (Tahun)
1	Ibrahim Mangan Paus	54	Laki-laki	SMA	3	17
2	AS Mokoagow	50	Laki-laki	SMA	4	21
3	Jonli Sarungdayang	41	Laki-laki	SMP	2	19
		145			9	57
		48.3			3.0	19.0

Lampiran 4. Identitas Responden Pedagang Besar Di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur

No	Nama	Umur (tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Jumlah Tanggungan (orang)	Pengalaman (Tahun)
1	Arif Lalujan	54	Laki-laki	SMA	4	22
2	Berna Sikopong	61	Laki-laki	SMA	3	31
3	Frangki Latojo	1	Laki-laki	SMA	5	35
	Total	116			12	88
		38.7			4.00	29.3

Lampiran 5. Pemasaran Kopra Tingkat Petani Ke Pedagang Pengumpul Kecil

No	Nama Responden	Produksi (kg/bulan)	Kopra terjual (kg/bulan) ke Pedagang Kecil	Harga Jual (Rp/kg)	Jenis Saluran	Biaya Pemasaran (Rp/bulan)			
						Pengupasan	Pengasapan	Pengemasan	Pengangkutan
1	Zapar Mananu	3730	3,730	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
2	Manunang Bahansubu	1885	1,885	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
3	Nonong Modeong	2520	2,520	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
4	Anto Linggama	1311	1,311	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
5	Aripin Modeong	5040	5,040	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
6	Bena Sikopong	3780	3,780	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
7	Hidin Paputungan	1815	1,815	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
8	Hendra Mokoagow	3811	3,811	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
9	Misba Linggama	1260	1260	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
10	Uyo Lakoro	2521	2521	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
11	Buntuan Paputungan	2490	2490	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
12	Lombu Bahansubu	2450	2450	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
13	Agong Paputungan	2531	2531	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
14	Yanto Pakaya	3800	3800	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
15	Parman Buton	3729	3729	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
16	Jon Mokoagow	5009	5009	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
17	Adi Sugianto	1916	1916	4,500	1	300	525.00	150.00	58.00
	Total		49,598	76,500		5100	8925.00	2550.00	986.00
	Rata-rata/Responden		2,918	4,500		300	525.00	150.00	58.00

Lampiran 6. Pemasaran Kopra Tingkat Pedagang Pengumpul Kecil Ke Pedagang Pengumpul Besar

No	Nama Responden	Kopra yang terjual (kg/bulan)	Harga Jual (Rp/Kg)	Biaya Pemasaran (Rp/bulan)			Rata-Rata Biaya Pemasaran Saluran I (Rp/kg)		
				Penjemuran	Pengemasan	Pengangkutan	Penjemuran	Pengemasan	Pengangkutan
1	Ibrahim Mangunpaus	19,507	4,700	1,111,899	1,248,448	250,000	57.00	64.00	12.82
2	AS Mokoagow	17,609	4,700	1,003,713	1,126,976	250,000	57.00	64.00	14.20
3	Jonli Sarungdayang	18,881	4,700	1,076,217	1,208,384	250,000	57.00	64.00	13.24
Total		55997	14,100				171.00	192.00	40.25
Rata-rata		18665.67	4700				57.00	64.00	13.42

Lampiran 7. Pemasaran Kopra Tingkat Pedagang Besar Ke Pabrik

NO	Nama Responden	Kopra yang terjual (kg/bulan)	Harga Jual (Rp/Kg)	Biaya Pemasaran dari Petani (Rp/bulan)			Biaya Pemasaran dari Pedagang Kecil (Rp/kg)	Rata-Rata Biaya Pemasaran Saluran I (Rp/kg)	Rata-Rata Biaya Pemasaran Saluran II(Rp/kg)		
				Penjemuran	Pengemasan	Pengangkutan			Penjemuran	Pengemasan	Pengangkutan
1	Arif Laluan	85,874	7,300	4,894,818	4894818	150,000	150,000	1.75	57.00	57.00	1.75
2	Berna Sikopong	76,642	7,300	4,368,594	4368594	150,000	150,000	1.95	57.00	57.00	1.96
3	Frangki Latojo	64,653	7,300	3,685,221	3685221	150,000	150,000	2.32	57.00	57.00	2.32
Total		227169	21900					6.02	171.00	171.00	6.02
Rata-rata		75723	7300					2.01	57.00	57.00	2.01

Lampiran 8. Pemasaran Kopra Tingkat Petani Ke Pedagang Pengumpul Besar

No	Nama Responden	Produksi (kg/bulan)	Kopra terjual (kg/bulan) ke Pedagang Besar	Harga Jual (Rp/kg)	Jenis Saluran	Biaya Pemasaran (Rp/bulan)			
						Pengupasan	Pengasapan	Pengemasan	Pengangkutan
1	Yadin Bahansubu	2470	2470	4,600	2	300	525.00	150.00	58.00
2	Indu Paputungan	1865	1865	4,600	2	300	525.00	150.00	58.00
3	Udung Bahansubu	2541	2541	4,600	2	300	525.00	150.00	58.00
4	Ambing Paputungan	2469	2469	4,600	2	300	525.00	150.00	58.00
5	Sulain Modeong	2522	2522	4,600	2	300	525.00	150.00	58.00
6	Hen Budiman	2525	2525	4,600	2	300	525.00	150.00	58.00
7	Piyan Lasabuda	1844	1844	4,600	2	300	525.00	150.00	58.00
Total			16236	32,200		2100	3675.00	1050.00	406.00
Rata-rata/Responden			2319.42857	4,600		300	525.00	150.00	58.00

DOKUMENTASI



Gambar 2. Lahan Perkebunan Kelapa



Gambar 3. Buah Kelapa



Gambar 4. Proses Pengupasan



Gambar 5. Proses Pengasapan



Gambar 6. Proses Pencungkilan dan Pembelahan



Gambar 7. Kopra



Gambar 8. Proses Pengemasan

Gambar 9. Proses Pengangkutan



Gambar 10. Proses Penimbangan



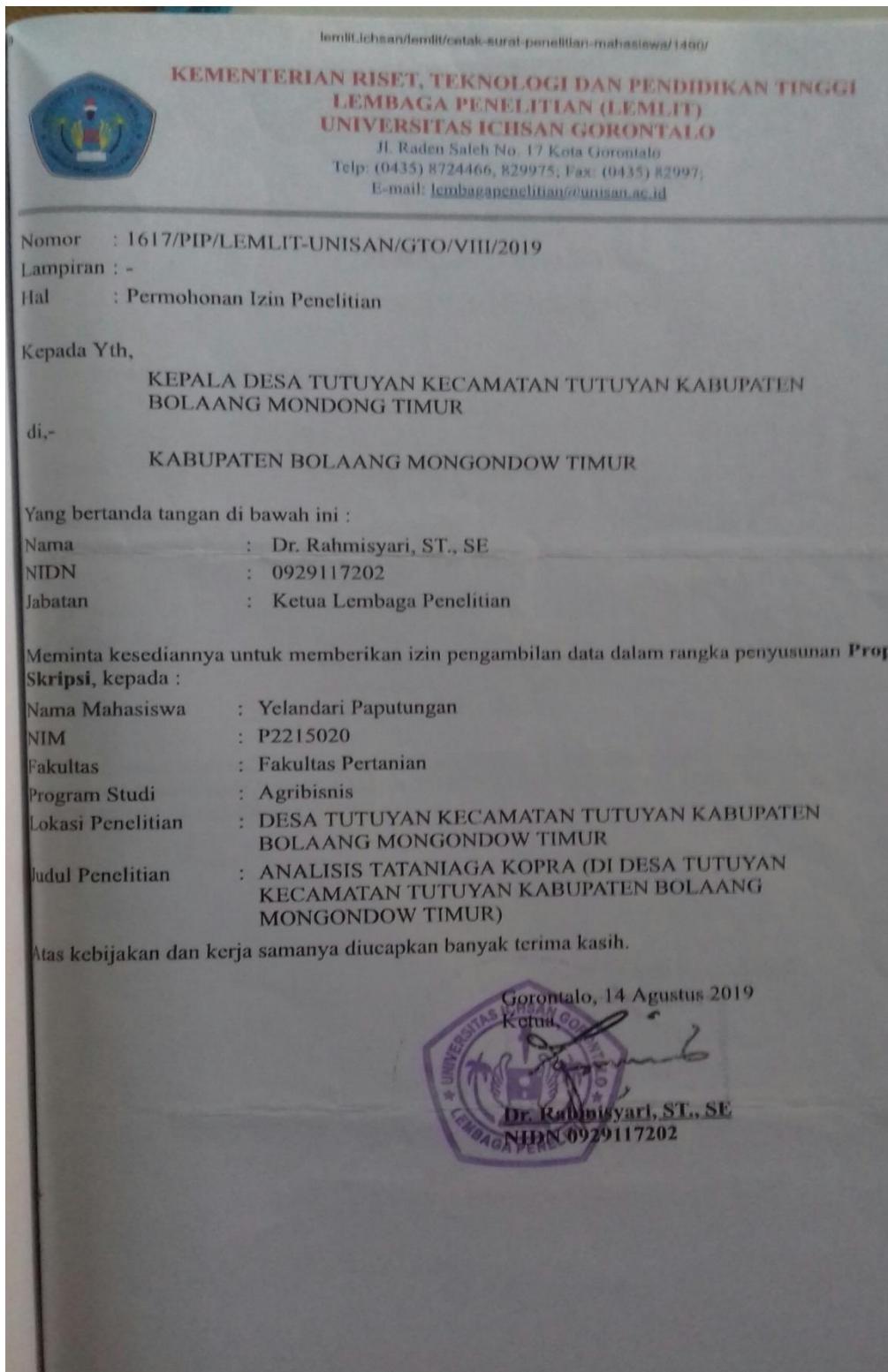
Gambar 11. Wawancara Dengan Petani Responden



Gambar 12. Wawancara Dengan Pedagang Kecil



Gambar 13. Wawancara Dengan Pedagang Besar



PEMERINTAH KABUPATEN BOLAANG MONGONDOW TIMUR
KECAMATAN: TUTUYAN
DESA : TUTUYAN
Jln Dua Jalur Desa Tutuyan

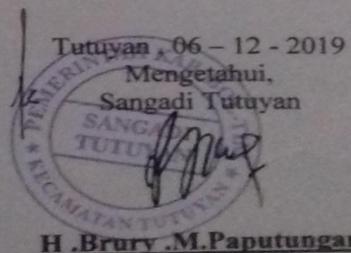
SURAT KETERANGAN
NO: 813 /Sket/DT-KT/XII/2019

Sangadi Desa Tutuyan,Kecamatan Tutuyan menerangkan dengan benar kepada :

Nama : YELANDARI PAPUTUNGAN.
Tempat/ Tgl Lahir : Tutuyan, 18 – 07 - 1995
NIK : 7110015807950002.
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Pekerjaan : MAHASISWI UNIVERSITAS GORONTALO
Jurusan : AGROBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
Alamat : Desa Tutuyan Dusun III,Kecamatan : Tutuyan Kabupaten
Bolaang Mongondow Timur

- Bahwa benar Mahasiswi yang tersebut diatas sudah selesai Melaksanakan Penelitian di Desa Tutuyan ,Kecamatan .Tutuyan.Kabupaten.Bolaang Mongondow Timur.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS IHSAN
(UNISAN) GORONTALO

SURAT KEPUTUSAN MENDIKNAS RI NOMOR 84/D/O/2001

Jl. Achmad Nadjamuddin No. 17 Telp (0435) 829975 Fax (0435) 829976 Gorontalo

SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI

No. 0610/UNISAN-G/S-BP/IV/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sunarto Taliki, M.Kom
NIDN : 0906058301
Unit Kerja : Pustikom, Universitas Ichsan Gorontalo

Dengan ini Menyatakan bahwa :

Nama Mahasiswa : YELANDARI PAPUTUNGAN
NIM : P2215020
Program Studi : Agribisnis (S1)
Fakultas : Fakultas Pertanian
Judul Skripsi : Analisis Tataniaga Kopra Di Desa Tutuyan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur

Sesuai dengan hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi Turnitin untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil Similarity sebesar 34%, berdasarkan SK Rektor No. 237/UNISAN-G/SK/IX/2019 tentang Panduan Pencegahan dan Penanggulangan Plagiarisme, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 35% dan sesuai dengan Surat Pernyataan dari kedua Pembimbing yang bersangkutan menyatakan bahwa isi softcopy skripsi yang diolah di Turnitin SAMA ISINYA dengan Skripsi Aslinya serta format penulisannya sudah sesuai dengan Buku Panduan Penulisan Skripsi, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan BEBAS PLAGIASI dan layak untuk diujiankan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gorontalo, 02 November 2020

Tim Verifikasi,



Sunarto Taliki, M.Kom

NIDN. 0906058301

Tembusan :

1. Dekan
2. Ketua Program Studi
3. Pembimbing I dan Pembimbing II
4. Yang bersangkutan
5. Arsip



19	repository.radenintan.ac.id INTERNET	<1%
20	paperity.org INTERNET	<1%
21	hilmanhilmawan3.blogspot.com INTERNET	<1%
22	taufikhdayat.blogspot.com INTERNET	<1%
23	Gogen Klif N. Kumaat, Theodora M. Katiandagho, Mex L. Sondakh. "KONTRIBUSI USAHATANI CENGKEH TERHADAP PENDAPATAN R... CROSSREF	<1%
24	pengetahuanumum789.blogspot.com INTERNET	<1%
25	M. Radi Yusmel, Evo Afrianto, Fikriman Fikriman. "FAKTOR-FAKTOR SOSIAL EKONOMI YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN PROD... CROSSREF	<1%
26	www.jurnal.unsyiah.ac.id INTERNET	<1%
27	repository.unhas.ac.id INTERNET	<1%
28	docobook.com INTERNET	<1%
29	Pedro R. P. Hutahaean, Mex L. Sondakh, Theodora M. Katiandagho. "ANALISIS USAHATANI KANGKUNG (Ipomoea aquatica Forsk) DI ... CROSSREF	<1%
30	www.pekerjadata.com INTERNET	<1%
31	eprints.unm.ac.id INTERNET	<1%
32	ejurnal.undana.ac.id INTERNET	<1%
33	repository.ipb.ac.id:8080 INTERNET	<1%
34	zombiedoc.com INTERNET	<1%
35	Fatmawati Fatmawati, Yulan Ismail, Pitri Rasid. "Analisis Komparatif Pendapatan Petani Kakao Yang Menjual Biji Kering Dengan Biji B... CROSSREF	<1%
36	simdos.unud.ac.id INTERNET	<1%
37	repository.utu.ac.id INTERNET	<1%
38	Glandie ., Runturambi, Eisje Pauline Manginsela, Olly Esry Harryani Laoh. "STRATEGI HIDUP PETANI PADI SAWAH DI DESA TUMANI S... CROSSREF	<1%
39	plus.google.com INTERNET	<1%
40	Pebriani Soulun Salu, Charles R. Ngangi, Mex Frans Lodwyk Sondakh. "PERSEPSI MASYARAKAT PETANI TERHADAP TRADISI RAMBU ... CROSSREF	<1%
41	habitat.ub.ac.id INTERNET	<1%
42	lib.unnes.ac.id INTERNET	<1%

9/21/2020

Yelandari Paputungan Skripsi.pdf - Yelandari Paputungan

43	mafadioc.com INTERNET	<1%
44	morojaya.blogspot.com INTERNET	<1%
45	www.ejournal.an.fisip-unmul.ac.id INTERNET	<1%
46	Lina Tini Pendong, Oktavianus ., Porajouw, Lyndon R. J. Pangemanan. "ANALISIS USAHATANI LABU KUNING DI DESA SINGSINGON R... CROSSREF	<1%
47	digilib.iainlangsa.ac.id INTERNET	<1%
48	eprints.ung.ac.id INTERNET	<1%
49	jurnal.untad.ac.id INTERNET	<1%

Excluded search repositories:

- None

Excluded from Similarity Report:

- Bibliography
- Quotes
- Small Matches (less than 10 words).

Excluded sources:

- None

RIWAYAT HIDUP



Yelandari Paputungan, lahir di Desa Tutuyan 3 Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, pada tanggal 18 Juli 1995, merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara putri kandung dari pasangan Hidin Paputungan dan Ibu Hikma Bahansubu.

Menyelesaikan pendidikan formal di TK Fatmawati pada Tahun 2000-2001, Kemudian Melanjutkan SDN 3 Tutuyan pada tahun 2003-2008, kemudian melanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama di SMP Negri 2 Tutuyan selama 3 tahun hingga lulus pada tahun 2011. Setalah lulus kemudian saya melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menegah Atas di SMA Negri 1 Tutuyan dan lulus pada tahun 2014. Pada tahun 2015 saya melanjutkan pendidikan formal ke Universitas Ichsan Gorontalo, sebagai Mahasiswa Program studi S1 Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian.