

# **ANALISIS TATANIAGA JERUK SIAM DI NAGARI ALAM PAUH DUO KECAMATAN PAUH DUO KABUPATEN SOLOK SELATAN**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sistem tataniaga jeruk siam di Nagari Alam Pauh Duo yang meliputi saluran tataniaga, dan fungsi – fungsi tataniaga yang dilakukan oleh masing – masing lembaga serta menganalisis margin tataniaga, bagian yang diterima oleh petani dan efisiensi saluran tataniaga jeruk siam. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dengan analisis data deskriptif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 3 saluran tataniaga jeruk siam di Nagari Alam Pauh Duo. Lembaga tataniaga yang terlibat pada tataniaga jeruk siam meliputi petani, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer. Masing – masing lembaga tataniaga melaksanakan fungsi – fungsi tataniaga yaitu fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan, dan penyimpanan) dan fungsi fasilitas (sortasi/*grading*, penanggungungan risiko, informasi pasar, dan modal). Margin terbesar pada tataniaga jeruk siam terdapat pada pola saluran III yaitu sebesar Rp5.584,53/kg sedangkan pada pola saluran I tidak terdapatnya margin tataniaga karena tidak adanya perbedaan harga di tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen akhir. Bagian yang diterima petani pada pola saluran I sebesar 100% dari harga yang dibayarkan konsumen akhir karena petani menjual langsung jeruk siam ke konsumen akhir tanpa adanya pedagang perantara, bagian petani pada pola saluran II sebesar 65,40% dan bagian petani pada saluran III sebesar 51,79%. Nilai Efisiensi Pemasaran (EP) yang paling kecil adalah pada pola saluran I sebesar 4,08% karena pada pola saluran I ini petani menjual jeruk siam langsung ke konsumen akhir yang ada di sekitar Nagari Alam Pauh Duo. Berdasarkan hasil penelitian, adapun saran yang dapat diberikan yaitu: diperlukan upaya untuk memfasilitasi petani dengan cara membentuk lembaga penampung hasil produksi jeruk siam sebelum disalurkan ke lokasi pemasaran agar dapat mempermudah petani untuk menyalurkan jeruk siam dan dapat pula memperluas pasar jeruk siam. Dengan adanya lembaga tersebut diharapkan dapat merangsang petani untuk lebih meningkatkan produktifitas jeruk siam.

Kata kunci: *tataniaga, jeruk siam, margin, efisiensi*

# **THE MARKETING ANALYSIS OF ORANGE SIAM IN NAGARI ALAM PAUH DUO, SUB DISTRICT OF PAUH DUO, SOUTH SOLOK**

## **ABSTRACT**

The aim of this research was to describe the marketing system of orange siam in Nagari Alam Pauh Duo including the marketing channels and the marketing functions of each channel, and to analyze the marketing margin, the share obtained by the farmers, and to analyze the efficiency of the marketing channel. This research was conducted from September to October 2013. The method used in this research was survey method with descriptive and quantitative analysis. The result of this research showed that there are 3 marketing channel of orange siam in the research site. The involved marketing institutions in this research site are farmers, local assembler, and retailer. Each marketing institution undergo the marketing functions namely exchange function (purchasing and selling), physical function (carriage and storage), and facility function (grading, risk responsibility, market information and asset). The largest margin at marketing of orange siam are in the third channel, wich was Rp. 5.584,53/kg. While in the first channel, there was no marketing margin because there was no price difference between farmers and final consumers. The price share obtained by the farmer in the first channel was 100% of the price paid by the final consumers because the farmers sell directly orange siam to final consumers without agent. The farmers in the second channel obtained 65,40% of share and in the third channel obtained 51,79% of share. Based on marketing efficiency analysis, the first channel is the most efficiency channel with the EP value of 4,08% because the farmers sell orange siam directly to final consumers within the village. Based on the findings, it is suggested to government to provide the marketing facilitation such as STA (Sub Terminal Agribisnis) for farmers in order to they can easily distribute their product.

Keyword : *marketing, orange siam, margin, efficiency*