

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Keadaan Umum Wilayah

4.1.1. Keadaan geografis

Kecamatan Sumowono terletak di Kabupaten Semarang. Luas wilayah administratif Kecamatan Sumowono adalah 55,63 Km², dimana Kecamatan Sumowono menempati urutan ke 6 berdasarkan luas wilayah di Kabupaten Semarang. Kecamatan Sumowono terdiri dari 16 desa, yaitu Desa Kebonagung, Desa Ngadikerso, Desa Lanjan, Desa Candigaron, Desa Kemitir, Desa Trayu, Desa Sumowono, Desa Jubelan, Desa Bumen, Desa Mendongan, Desa Losari, Desa Kemawi, Desa Piyanggang, Desa Pledokan, Desa Duren, dan Desa Keseneng. Penelitian dilaksanakan di Desa Kebonagung, karena desa tersebut merupakan sentra penghasil labu siam di Kecamatan Sumowono.

Desa Kebonagung terletak ketinggian 950 mdpl dan berada di Kecamatan Sumowono, Kabupaten Semarang. Luas wilayah desa tersebut adalah 500 ha atau 9% dari luas wilayah Kecamatan Sumowono. Wilayah Desa Kebonagung terdiri dari 28,92 ha lahan sawah, 416,87 ha lahan bukan sawah, dan 54,18 ha lahan non-pertanian. Desa Kebonagung terletak di bagian paling selatan Kecamatan Sumowono, batas wilayah desa tersebut adalah sebagai berikut :

- Sebelah utara : Desa Candigaron dan Desa Ngadikerso
- Sebelah timur : Kecamatan Jambu

- Sebelah selatan : Kabupaten Temanggung
- sebelah barat : Kabupaten Temanggung

Desa Kebonagung dibagi menjadi 5 dusun yaitu Kebonagung, Catak, Ngasinan, Jagoan, dan Gambang Waluh.

4.1.2. Jumlah penduduk

Jumlah penduduk di Desa Kebonagung berdasarkan umur dapat dilihat pada

Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Penduduk Desa Kebonagung Berdasarkan Kelompok Umur Tahun 2017. (Sumber : Badan Pusat Statistik Jawa Tengah, 2018.)

Kelompok Umur	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-laki	Perempuan	
-----tahun-----	-----jiwa-----		
0 – 4	85	72	157
5 – 9	113	106	219
10 – 14	102	86	188
15 – 19	102	132	234
20 – 24	98	111	209
25 – 29	123	120	243
30 – 34	109	103	212
35 – 39	134	120	254
40 – 44	114	119	233
45 – 49	130	132	262
50 – 54	110	126	236
55 – 59	88	75	163
60 – 64	62	69	131
65 – 69	43	34	77
70 – 74	26	23	49
75+	35	37	72
Jumlah	1.474	1.456	2.939

Berdasarkan Tabel 1. yang bersumber dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Semarang (2018) jumlah penduduk di Desa Kebonagung pada Tahun 2017

sebanyak 2.939 jiwa yang terdiri dari 1.474 laki – laki (50,2 persen) dan 1.465 perempuan (49,8 persen). Pada Tahun 2017 penduduk baru desa tersebut bertambah sejumlah 37 orang, dan penduduk yang pindah sejumlah 31 orang. Jumlah kelahiran pada Tahun 2017 adalah 31 anak, sedangkan jumlah penduduk yang meninggal dunia adalah 23 orang. Jumlah kepala keluarga pada Tahun 2017 adalah 942 KK dengan rata – rata anggota rumah tangga per keluarga 3 orang. Komoditas unggulan Desa Kebonagung antara lain salak dan labu siam.

4.1.3. Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan petani sebagai narasumber atau responden. Sampel diambil berdasarkan teknik *non-probability sampling* dimana kriterianya adalah petani labu siam yang sedang melakukan transaksi ketika penelitian dilaksanakan. Petani yang terlibat sebanyak 9 orang yang dikategorikan berdasarkan usia dan tingkat pendidikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Karakteristik Responden Petani.

Karakteristik	Jumlah Responden	
	--org--	--%--
Rentang Usia		
a. 35 – 39	2	22
b. 40 – 44	1	11
c. 45 – 49	1	11
d. 50 – 54	2	22
e. 55 – 59	1	11
f. 60 - 64	1	11
g. 65 +	1	11
Jumlah	9	100
Pendidikan		
a. SD	6	66,7
b. SMP	3	33,3
Jumlah	9	100

Berdasarkan Tabel 2. diketahui bahwa 8 dari 9 responden petani berada dalam usia produktif, yaitu 30 – 64 tahun. Menurut Mantra (2004), usia produktif manusia adalah 15 – 64 tahun. Kategori responden petani berdasarkan tingkat pendidikan adalah 6 orang lulus SD dan 3 orang lulus SMP. Kategori responden petani berdasarkan tingkat pendidikan responden dalam persentase adalah 66,7% lulus SD dan 33,3% lulus SMP. Berdasarkan hasil tersebut diketahui masih terdapat petani dengan tingkat pendidikan yang rendah. Soekartawi (2002) berpendapat bahwa tingkat pendidikan petani akan berpengaruh pada tingkat adopsi inovasi, dimana petani dengan pendidikan yang tinggi akan lebih cepat mengadopsi inovasi dan petani dengan tingkat pendidikan rendah akan membutuhkan waktu yang lebih lama dalam adopsi hal baru. Identitas petani secara lengkap dapat dilihat pada Lampiran 1. Berdasarkan Lampiran 1. jumlah pohon labu siam yang dibudidayakan tidak sebanding dengan volume panen, hal tersebut disebabkan adanya perbedaan usia produktif tanaman, sesuai dengan pendapat Ulfah *et al.* (2015) produksi sebuah tanaman akan meningkat seiring bertambahnya umur tanaman tersebut ketika melewati masa stabil kemudian terjadi penurunan produksi.

Responden pedagang dalam penelitian ini adalah tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Kategori responden pedagang berdasarkan usia dan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 3. Berdasarkan Tabel 3. diketahui sebanyak 37 dari 38 responden pedagang dalam penelitian ini masih dalam usia produktif. Rentang usia produktif menurut Mantra (2004) adalah 15 – 64 tahun. Kategori responden berdasarkan tingkat pendidikan adalah 21 orang lulus SD, 12 orang lulus SMP, dan 5 orang lulus SMA atau sederajat. Persentase

kategori responden berdasarkan tingkat pendidikan adalah 55% responden lulus SD, 31,5% responden lulus SMP, dan 13% responden lulus SMA atau sederajat. Hastian (2010) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan pedagang, maka pola pemikirannya akan semakin rasional dalam mengelola usaha.

Tabel 3. Karakteristik Responden Pedagang.

Karakteristik	Jumlah Responden
Rentang Usia	----- org-----
a. 25 – 29	3
b. 30 – 34	5
c. 35 – 39	4
d. 40 – 44	8
e. 45 – 49	10
f. 50 – 54	4
g. 55 – 59	1
h. 60 - 64	2
i. 65 +	1
Jumlah	38
Pendidikan	
a. SD	21
b. SMP	12
c. SMA/Sederajat	5
Jumlah	38

4.2. Tata Laksana Budidaya Labu Siam

Labu siam (*Sechium edule* (Jacq.) Sw) termasuk dalam famili *Curcubitaceae*. Labu siam adalah tanaman yang berumur panjang, tumbuh dengan merambat pada benda di sekitarnya dengan memilin (Saade, 1996). Labu siam memiliki beberapa nama di berbagai daerah, contohnya gambas di Jawa Barat dan

waluh jipang di Jawa Tengah. Labu siam memiliki batang menjalar yang mengandung air dan lunak. Buah yang dihasilkan oleh tanaman ini dapat berwarna kuning, hijau muda, hijau tua. Permukaan buahnya ditumbuhi bulu tajam layaknya duri, buahnya bersifat lunak dan mengandung air. Buah labu siam mengandung vitamin A, vitamin B, dan vitamin C serta bersifat dingin (Sunarjono, 2013). Tanaman labu siam relatif mudah dibudidayakan dan tidak membutuhkan perawatan berlebihan. Wilayah dengan ketinggian 200 – 1.000 mdpl cocok sebagai tempat budidaya labu siam.

4.2.1. Persiapan bibit

Labu siam dapat dibudidayakan menggunakan buah yang sudah tua, yang sebelumnya telah disimpan di tempat lembab untuk menunggu tumbuhnya tunas sampai kurang lebih 10-20 cm panjangnya (Sunarjono, 2013). Tunas labu siam yang sudah cukup panjang dapat dipindah ke lahan.

4.2.2. Persiapan lahan

Budidaya labu siam diawali dengan persiapan lahan. Budidaya dengan dapat dilakukan menggunakan para-para. Petani labu siam membuat para-para dari tiang kayu dengan tinggi sekitar 200 cm dengan tiang penyangga setiap 3 m x 5 m dan disambungkan dengan kabel telepon sebagai media merambatnya tanaman labu siam, sesuai dengan pendapat Saade (1996) bahwa budidaya labu siam dengan tujuan komersil dilakukan dengan memanfaatkan tiang kayu dan kabel sebagai

media merambatnya tanaman. Penanaman bibit dilakukan dengan menyiapkan lubang tanam dengan ukuran 40 cm x 40 cm dengan kedalaman 20 cm.

4.2.3. Pemupukan

Pupuk yang diperlukan dalam budidaya labu siam tidak jauh berbeda dengan budidaya tanaman lain. Petani menggunakan pupuk kandang sebagai pupuk dasar, pupuk kandang berupa kotoran ayam atau kotoran sapi disesuaikan dengan ketersediaan pupuk dan ketersediaan dana yang dimiliki. Aplikasi pupuk dasar ± 5 kg setiap lubang tanam (Sunarjono, 2013). Pupuk susulan menggunakan pupuk buatan yang mengandung NPK sebanyak ± 50 gram setiap lubang tanam.

4.2.4 Pemeliharaan tanaman

Labu siam memerlukan pemangkasan daun yang dapat dilakukan pada daun yang tua atau dalam keadaan daun sudah terlalu lebat sehingga menghambat sinar matahari untuk masuk, sesuai pendapat Sunarjono (2013) bahwa perawatan labu siam cukup mengatur agar tanaman merambat ke para-para dan memangkas daun yang terlalu lebat. Pemangkasan batang dan cabang yang tidak produktif turut dilakukan untuk mengoptimalkan pembuahan tanaman. Pemangkasan gulma turut dilakukan untuk mengantisipasi pertumbuhan tanaman labu siam terhambat.

4.2.5. Pengendalian hama dan penyakit

Petani labu siam melakukan pengendalian hama dan penyakit hanya bila diperlukan. Lalat buah dan ulat merupakan hama umum yang mengganggu tanaman

labu siam. Sunarjono (2013) berpendapat bahwa penanganan hama labu siam dapat dilakukan dengan penggunaan insektisida. Dosis penggunaan insektisida menyesuaikan aturan pada label produk, karena insektisida yang digunakan berbeda setiap petani. Penyakit layu oleh cendawan (*Fusarium sp.*) dapat dikendalikan dengan menyemprotkan Benlate dengan dosis 2 gram/liter air. Tanaman labu siam yang terlanjur terkena penyakit akan dipangkas kemudian digantikan dengan tanaman baru agar tidak menular ke tanaman lainnya.

4.2.6. Penyiraman

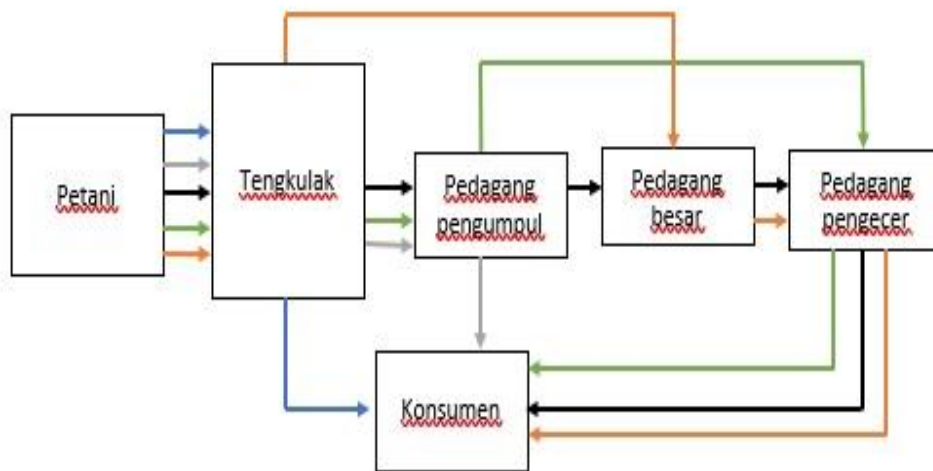
Pengairan tanaman labu siam digunakan dengan membuat parit sederhana disekitar lahan dan pada sekat antar tanaman. Hal tersebut dilakukan untuk menghemat tenaga dalam pengairan tanaman.

4.2.7. Pemanenan

Sunarjono (2013) berpendapat bahwa pemanenan pertama labu siam dapat dilakukan setelah tanaman berumur 3 bulan. Pemanenan selanjutnya dapat dilakukan dalam jangka waktu 7– 10 hari sekali dengan cara dipetik manual. Labu siam yang telah jatuh ke tanah kualitasnya tidak sebaik yang dipetik dari tangkai. Hasil produksi satu batang tanaman labu siam adalah sekitar 500 buah selama jangka hidupnya tergantung dengan perawatan. Berdasarkan hasil wawancara dengan petani, diketahui bahwa tanaman labu siam dapat bertahan selama kurang lebih 1 - 1,5 tahun.

4.3. Saluran Distribusi

Hasil penelitian menunjukkan terdapat 5 pola distribusi labu siam di Kabupaten Semarang. Pola distribusi labu siam di Kabupaten Semarang dapat dilihat pada Ilustrasi 2.



Ilustrasi 2. Saluran Distribusi Labu Siam di Kabupaten Semarang.

Keterangan :

- ▶ : Pola I (1,3%)
- ▶ : Pola II (8,9%)
- ▶ : Pola III (40,2%)
- ▶ : Pola IV (3,6%)
- ▶ : Pola V (46,2%)

Gitosudarmo (1994) menyatakan terdapat 4 saluran distribusi yaitu saluran tingkat nol, saluran tingkat satu, saluran tingkat dua, saluran tingkat banyak. Berdasarkan hasil penelitian diketahui volume transaksi labu siam dari petani ke tengkulak sebesar 4.150 kg yang kemudian disalurkan kepada konsumen melalui beberapa pola distribusi. Pola I adalah pola penyaluran dimana produk dari petani disalurkan kepada tengkulak kemudian dijual langsung ke konsumen. Volume

transaksi rata-rata pada pola distribusi I adalah 54 kg per hari dengan harga jual akhir Rp2.375,0/kg. Pola II adalah pola penyaluran dimana hasil produksi petani di jual ke tengkulak, kemudian dijual kembali kepada pedagang pengumpul di STA Jetis untuk dijual secara eceran. Rata-rata volume transaksi pada pola II sebesar 361 kg dengan harga jual akhir rata-rata Rp 2.875,0/kg. Pola III adalah pola dimana produk dari petani dijual kepada tengkulak, disalurkan kepada pedagang pengumpul, kemudian dijual kepada pedagang besar dengan rata-rata transaksi pedagang besar. Produk dari pedagang besar disalurkan keluar wilayah STA Jetis dengan target penjualan pada pedagang pengecer di wilayah tertentu agar konsumen di wilayah tersebut dapat memperoleh produk labu siam. Transaksi rata-rata volume transaksi pada pola III adalah sebesar 1.670 kg dengan rata-rata harga jual akhir sebesar Rp 4.971,4/kg. Pola IV adalah pola dimana hasil produksi petani dijual kepada tengkulak, disalurkan kepada pedagang pengumpul, kemudian dijual ke pedagang pengecer dari luar STA Jetis yang berperan untuk menyalurkan produk ke konsumen akhir. Rata-rata volume transaksi pada pola IV sebesar 149 kg dengan rata-rata harga jual akhir sebesar Rp 4.775/kg. Pola V adalah pola dimana produk dari petani dijual kepada tengkulak, kemudian pedagang besar membeli langsung dari tengkulak, kemudian dijual keluar wilayah STA Jetis dengan target pedagang pengecer untuk disalurkan pada konsumen akhir. Rata-rata volume transaksi pada pola V adalah 1.916 kg dengan rata-rata harga jual akhir sebesar Rp 4.971,4/kg.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani sebagai produsen labu siam secara keseluruhan menjual produknya kepada tengkulak, tidak ke lembaga distribusi lain. Perilaku petani tersebut dilakukan untuk mempermudah penyaluran

produk ke mata rantai distribusi selanjutnya. Petani di wilayah penelitian, mayoritas tidak memiliki fasilitas untuk menyalurkan produk langsung ke pasar maupun langsung ke konsumen. Keadaan petani tersebut sesuai dengan pendapat Kheirandish dan Gowda (2012) bahwa mayoritas petani tidak memiliki fasilitas distribusi sehingga mereka lebih memilih untuk menjual produk mereka ke tengkulak atau pedagang lokal di daerah mereka karena ketidak-mungkinan petani kecil untuk masuk ke pasar secara individu. Hasil panen produsen pada umumnya hanya satu jenis, dengan mempertimbangkan biaya distribusi yang tidak sedikit bagi petani, maka keterlibatan tengkulak dan lembaga distribusi lain sangat diperlukan untuk penyaluran produk dengan wilayah yang lebih luas dan waktu yang relatif cepat. Pentingnya peran lembaga distribusi sesuai dengan pendapat Johanson (2016) bahwa alasan penggunaan saluran distribusi oleh produsen adalah pasar yang tersebar luas, produsen tidak mampu menjangkau konsumen secara tepat dan cepat, dan tidak adanya akses komunikasi langsung antara produsen dan konsumen.

Tengkulak mengumpulkan produk dari beberapa produsen kemudian menyalurkannya ke pasar. Pasar yang umumnya menjadi tujuan tengkulak dari Desa Kebonagung adalah STA Jetis, sebagai pasar induk di Kabupaten Semarang dan sekitarnya. Rata – rata tengkulak akan membawa kendaraan bak terbuka ke pasar kemudian menimbang berat produk yang dibawa. Calon pembeli yang sudah menunggu di pasar juga terdiri dari beberapa golongan, diantaranya terdapat pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen akhir. Tengkulak akan memprioritaskan menjual ke pedagang pengumpul dan pedagang

besar, karena kedua golongan tersebut akan membeli dalam jumlah yang relatif besar sehingga produk lebih cepat laku terjual. Tengkulak juga menjual produk secara eceran atau kuantitas kecil, harga jual kuantitas kecil akan berbeda dari harga grosir.

Pedagang pengumpul yang membeli produk dari tengkulak akan langsung menjual produknya di lokasi yang sama, target pembeli pada umumnya adalah pedagang besar yang telah dikenal, pedagang eceran dan konsumen akhir. Pedagang pengumpul berlaku selayaknya tengkulak dalam model penjualan produk, penetapan harga jual tergantung kuantitas transaksi, kuantitas besar akan memperoleh harga grosir dan kuantitas kecil dengan harga eceran.

Pedagang besar adalah pedagang yang membeli produk dalam jumlah tertentu dan menyalurkan produknya keluar dari STA Jetis. Pedagang besar umumnya sudah mengetahui beberapa orang baik dari kelompok tengkulak maupun pedagang pengumpul, sehingga akan lebih mudah dan cepat untuk memperoleh produk yang diinginkan. Pedagang besar tidak hanya berasal dari wilayah Kabupaten Semarang, pedagang dari wilayah Pati, Rembang, Boyolali pun dapat dijumpai di STA Jetis. Peran pedagang besar ini sangat besar dalam menyalurkan produk ke wilayah yang lebih luas untuk menjangkau konsumen. Pedagang besar yang telah memperoleh produk yang dicarinya, kemudian akan menjual produk itu kepada pedagang pengecer yang tentunya dengan harga yang berbeda. Beberapa pedagang besar ada yang memfasilitasi untuk mengantar produknya sampai ke tempat pedagang pengecer, namun beberapa pedagang menjual produk di wilayah

tertentu. Masjid Agung Jawa Tengah adalah salah satu wilayah pedagang besar untuk menjual produk kepada pedagang pengecer dari berbagai pasar tradisional

Produk yang telah dibeli dari pedagang besar kemudian dijual kembali oleh pedagang pengecer. Pedagang pengecer memiliki beberapa cara dalam menjual produknya, seperti berjualan keliling atau berjualan di pasar tradisional. Pedagang pengecer memiliki tujuan yang sama yaitu menyalurkan produk ke konsumen meskipun dalam penyampaiannya menggunakan metode yang berbeda. Sari (2014) menyatakan bahwa inti dari saluran distribusi adalah penyampaian hasil produksi dari produsen ke konsumen guna memenuhi kebutuhan. Konsumen akhir yang membeli produk di pedagang pengecer ini tentunya memperoleh harga beli yang berbeda dengan harga beli di tingkat lembaga distribusi lain, karena rantai distribusinya lebih panjang.

Produk labu siam secara keseluruhan melibatkan lembaga distribusi dalam penyalurannya, hal tersebut berarti labu siam menggunakan saluran tidak langsung dalam penyaluran produknya ke konsumen. Saluran tidak langsung yang ditempuh labu siam sesuai dengan teori Kotler dan Amstrong (2004) bahwa saluran distribusi dibagi menjadi 2 yaitu saluran langsung dan tidak langsung. Saluran langsung hanya melibatkan produsen dan konsumen akhir, saluran tidak langsung melibatkan peran lembaga distribusi dalam rantainya. Keterlibatan lembaga dalam proses distribusi produk dapat digambarkan sebagai sebuah usaha untuk membangun sistem agribisnis yang berdaya saing tinggi. Irawan (2007) mengemukakan bahwa sistem agribisnis yang berdaya saing tinggi adalah sistem yang dapat merespon perubahan pasar dengan tepat waktu, tepat jumlah, tepat tempat, serta dapat

memproduksi barang berkualitas baik dengan harga relatif murah ketika sampai ke konsumen.

4.4. Marjin Distribusi

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat 5 pola saluran distribusi labu siam di Kabupaten Semarang. Marjin distribusi serta nilai *farmer's share* pada masing-masing pola distribusi dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Marjin Distribusi dan *Farmer's Share* Labu Siam di Kabupaten Semarang Periode Februari – Maret 2019.

No.	Pola distribusi	Harga konsumen	Harga produsen	Marjin	<i>Farmer's share</i>
		-----Rp/kg-----			--%--
1.	I	2.375,0	1.525	850,0	64
2.	II	2.875,0	1.525	1.350,0	53
3.	III	4.971,4	1.525	3.446,4	30
4.	IV	4.775,0	1.525	3.250,0	32
5.	V	4.971,4	1.525	3.446,4	30

Berdasarkan Tabel 4. diketahui bahwa marjin distribusi pada pola I, II, III, IV, dan V masing – masing adalah Rp 850,0/kg; Rp 1.350,0/kg; Rp 3.446,4/kg; Rp 3.250,0/kg; dan Rp 3.446,4/kg. Marjin distribusi dipengaruhi oleh biaya distribusi yang dikeluarkan dan laba yang diinginkan oleh setiap lembaga distribusi yang terlibat. Definisi marjin distribusi tersebut sesuai dengan pendapat Irawan (2007) bahwa marjin distribusi sejatinya adalah total biaya distribusi yang disebabkan oleh perlakuan terhadap produk dengan keuntungan yang diambil pihak pedagang. Pola I melibatkan peran tengkulak dalam distribusinya, lalu produk akan dijual secara eceran oleh tengkulak ke konsumen akhir dengan marjin distribusi total Rp 850/kg.

Marjin distribusi pada setiap pola begitu beragam, hal tersebut disebabkan oleh panjang pendeknya rantai distribusi atau banyak – sedikitnya lembaga distribusi yang terlibat, sesuai dengan pendapat Isyanti (2010) bahwa marjin distribusi akan semakin besar apabila lembaga yang terlibat semakin banyak. Gitosudarmo (1994) menyatakan membesarnya marjin distribusi berbanding lurus dengan jumlah lembaga yang terlibat, karena setiap lembaga distribusi melakukan fungsi – fungsinya seperti fungsi pertukaran, fungsi penyediaan fasilitas, dan fungsi penyediaan fisik dan logistik dimana setiap fungsi tersebut akan menimbulkan biaya yang diperhitungkan dalam harga jual kembali oleh setiap lembaga distribusi. Keterlibatan lembaga distribusi pada setiap pola dapat dilihat pada Ilustrasi 2.

Pola III dan pola V menunjukkan kesamaan nilai harga jual dan nilai marjin distribusi, namun terdapat perbedaan pada pelaku distribusi dalam rantai tersebut. Perbedaan keterlibatan lembaga distribusi pada pola III dan pola V adalah pedagang besar pada pola III mengambil produknya dari pedagang pengumpul dengan harga beli rata – rata Rp 2.363,5/kg dan dijual kembali dengan rata – rata harga Rp 3.583,34/kg. sedangkan pedagang besar pada pola V mengambil produknya dari tengkulak desa dengan rata – rata harga beli sebesar Rp 1.962,3/kg dan dijual kembali kepada pengecer dengan harga rata – rata Rp 3.583,3/kg.

Pada pola III pedagang besar diuntungkan 400 rupiah lebih banyak ketika menjual produknya ke pedagang pengecer. Keidentikan marjin distribusi dikarenakan pedagang pengecer yang menyalurkan produk ke konsumen sama – sama membeli produk dari pedagang besar, dimana harga jual rata – rata di tingkat pedagang besar sama – sama Rp 3.583,3/kg dan dijual kembali oleh pedagang

pengecer dengan harga rata – rata Rp 4.971,4/kg. Marjin distribusi total diperoleh dari selisih harga jual di tingkat petani dan harga beli di tingkat konsumen, dengan harga jual petani yang sama pata pola III dan pola V sebesar Rp 1.525/kg dan harga jual rata – rata pedagang pengecer sebesar Rp 4.971,4/kg; maka marjin total pada pola III dan pola V adalah Rp 3.446,4/kg.

4.5. Biaya Distribusi

Rincian biaya distribusi yang dikeluarkan oleh setiap lembaga distribusi komoditas labu siam di Kabupaten Semarang dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 5. Biaya Distribusi per Hari Komoditas Labu Siam pada Setiap Lembaga Distribusi Periode Februari – Maret 2019.

No.	Nama lembaga	Biaya	Nilai biaya distribusi -----Rp-----	Rata-rata transaksi --kg--
1.	Petani	Biaya distribusi	0	709,38
2.	Tengkulak	Biaya distribusi	35.382,0	518,8
		- Transportasi	14.380,0	
		- Tenaga kerja	15.568,0	
		- Timbangan	1.859,0	
		- Tiket	3.575,0	
3.	Pedagang pengumpul	Biaya distribusi	17.837,5	272,5
		- Transportasi	7.600,0	
		- Tenaga kerja	7.500,0	
		- Tiket	2.737,5	
4.	Pedagang Besar	Biaya distribusi	29.435,5	398,4
		- Transportasi	14.042,2	
		- Tenaga kerja	13.793,2	
		- Tiket	1.600,1	
5.	Pedagang pengecer	Biaya distribusi	1.650,0	17,0
		- Transportasi	918,0	
		- Tenaga kerja	505,0	
		- Tiket	227,0	

Berdasarkan Tabel 5. diketahui bahwa setiap lembaga membutuhkan biaya distribusi dalam melakukan proses distribusi labu siam di Kabupaten Semarang. Komponen biaya distribusi terdiri dari biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya timbangan, dan biaya tiket. Biaya transportasi adalah besaran yang dikeluarkan untuk membeli bahan bakar maupun membayar jasa transportasi yang berkaitan dengan proses distribusi, biaya tenaga kerja adalah nilai uang yang dikeluarkan untuk membalas jasa tenaga kerja dalam membongkar muatan maupun memuat produk kedalam kendaraan yang dibawa pedagang, biaya tiket di dalamnya diperhitungkan biaya parkir kendaraan, biaya sewa tempat, tiket berdagang, biaya listrik, biaya keamanan, dan biaya kebersihan.

Petani dalam menyalurkan produknya tidak mengeluarkan biaya, karena dalam prosesnya hasil panen diambil oleh pihak tengkulak. Pengambilan dilakukan di lahan setelah panen maupun diambil di rumah petani apabila hasil panen telah dibawa pulang oleh petani. Tengkulak yang mengumpulkan produk langsung dari produsen membutuhkan biaya distribusi per hari dengan rata – rata Rp 35.382 untuk transaksi rata – rata sebanyak 518,8 kg labu siam. Pedagang pengumpul dalam proses distribusi baik kegiatan pembelian dan penjualan produk akan tetap berada di wilayah STA Jetis, biaya distribusi rata – rata yang dikeluarkan sebesar Rp 17.837,5 untuk melakukan transaksi labu siam rata – rata sebesar 272,50 kg. Pedagang pengumpul dapat menekan biaya transportasi, karena tidak membutuhkan biaya bensin untuk kendaraan pribadi dalam pengangkutan produk, biaya yang dikeluarkan dalam komponen transportasi berupa transportasi individu dalam proses distribusi.

Pedagang besar memiliki fasilitas kendaraan dalam pengangkutan produk dari STA Jetis menuju wilayah lain untuk menyalurkan produk ke pedagang pengecer. Fasilitas tersebut memungkinkan adanya penyebaran produk yang lebih luas untuk menjangkau konsumen yang jauh jaraknya dari STA Jetis. Biaya distribusi rata – rata yang dikeluarkan oleh pedagang besar adalah Rp 29.435,5 untuk transaksi labu siam rata – rata sebanyak 398,44 kg. Pedagang pengecer membutuhkan biaya distribusi rata – rata sebesar Rp 1.650,00 untuk transaksi labu siam rata – rata 17 kg. Transaksi rata – rata pedagang pengecer untuk produk labu siam relatif kecil, karena produk yang diperdagangkan tidak hanya satu jenis saja, sehingga biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut relatif lebih kecil dari lembaga distribusi lain. Pembelian labu siam oleh pedagang pengecer dilakukan dengan 2 cara yaitu, membeli langsung dari pedagang pengumpul di STA Jetis, selain itu pedagang pengecer dapat membeli produk dari pedagang besar yang telah berada di luar wilayah STA Jetis. Pengambilan produk dari pedagang besar tentunya akan menghemat biaya distribusi, karena jarak yang ditempuh akan lebih pendek daripada pengambilan di STA Jetis.

4.6. Efisiensi Distribusi

Efisiensi distribusi diukur dengan didasarkan pada presentase *farmer's share*. Hal tersebut didukung oleh pendapat Ruauw (2015) yang menyatakan bahwa indikator efisiensi distribusi selain marjin distribusi adalah *farmer's share*, dimana *farmer's share* memiliki hubungan negatif dengan marjin distribusi. Semakin tinggi marjin distribusi maka semakin rendah *farmer's share*, begitupun sebaliknya.

Marjin distribusi serta nilai *farmer's share* pada masing-masing pola distribusi dapat dilihat pada Tabel 6. Berdasarkan Tabel 6. diketahui bahwa terdapat perbedaan tingkat efisiensi distribusi yang didasarkan pada nilai *farmer's share* pada setiap pola distribusi. Nilai *farmer's share* pada pola distribusi I, II, III, IV, dan V masing – masing adalah 64%, 53%, 30%, 32%, dan 30%. Abadi (2007) menyatakan bahwa sebuah rantai distribusi dinyatakan efisien apabila presentase *farmer's share*nya lebih dari 50%. Sudiyono (2002) memiliki pendapat yang sama, dimana sebuah pola distribusi dapat dianggap efisien jika nilai *farmer's share*nya lebih dari 50%. Berdasarkan pendapat tersebut, maka pola distribusi yang telah efisien adalah pola distribusi I dan II.

Tabel 6. Nilai *Farmer's Share* Labu Siam di Kabupaten Semarang Periode Februari – Maret 2019 pada Setiap Pola Distribusi.

Pola Saluran	Deskripsi	Harga Jual di Tingkat Petani	Harga Beli di Tingkat Konsumen	<i>Farmer's Share</i>
		-----Rp/kg-----		----%----
I	P – T – K	1.525	2.375,0	64
II	P – T – PP – K	1.525	2.875,0	53
III	P – T – PP – PB- PE – K	1.525	4.971,4	30
IV	P – T – PP – PE – K	1.525	4.775,0	32
V	P – T – PB – PE – K	1.525	4.971,4	30

Keterangan :

P : Petani

PB : Pedagang besar

T : Tengkulak

PE : Pedagang pengecer

PP : Pedagang pengumpul

K : Konsumen

Jumlah lembaga distribusi yang terlibat dalam rantai distribusi akan mempengaruhi marjin distribusi, sesuai dengan pendapat Fuad *et al.* (2000) yang

menyatakan bahwa apabila semakin banyak lembaga distribusi yang terlibat maka biaya distribusi akan semakin besar. Isyanti (2010) menyatakan bahwa semakin panjang saluran distribusi maka semakin besar lembaga distribusi karena keterlibatan semakin besar. Selisih yang timbul pada setiap tingkat lembaga distribusi disebabkan adanya fungsi yang dilaksanakan oleh masing – masing lembaga distribusi khususnya fungsi pertukaran yang terjadi dalam rantai distribusi labu siam di Kabupaten Semarang. Anindita (2004) berpendapat bahwa fungsi distribusi berdasarkan pendekatan fungsional dapat dikelompokkan menjadi fungsi pertukaran, fungsi pengadaan secara fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran mencakup fungsi penjualan dan pembelian, sama seperti yang terjadi dalam transaksi labu siam.

Tabel 7. Efisiensi Distribusi Setiap Pola Distribusi Labu Siam di Kabupaten Semarang Periode Februari – Maret 2019.

Pola	Transportasi	Tenaga Kerja	Tiket	Tim-bangan	Total biaya	Nilai akhir produk	Efisiensi distribusi	<i>MME</i>
	----- Rp/kg -----						-----%-----	
I	27,7	28,9	8,5	4,70	69,8	2.375	2,9%	1,657
II	55,6	55,9	21,1	4,70	137,4	2.875	4,8%	1,025
III	119,1	90,9	61,0	4,70	275,6	4.972	5,5%	0,409
IV	121,7	96,5	26,4	4,70	249,2	4.775	5,2%	0,435
V	92,7	71,4	47,7	4,70	216,6	4.971	4,4%	0,416

Berdasarkan Tabel 7. diketahui bahwa berdasarkan perhitungan efisiensi distribusi, keseluruhan pola distribusi yang diperoleh berdasarkan penelitian sudah efisien karena nilai efisiensinya kurang dari 33%. Soekartawi (2002) menyatakan bahwa efisiensi distribusi didasarkan pada kaidah keputusan apabila nilai efisiensi

distribusi 0 – 33% maka saluran distribusi efisien, 34% – 67% maka saluran distribusi kurang efisien, 68% – 100% maka saluran distribusi tidak efisien. Semakin panjang rantai distribusi maka semakin tinggi total biaya distribusi yang dibutuhkan, pada penelitian ini yang dimaksudkan adalah mulai dari biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya karcis, biaya timbangan produk. Nilai (*Modified Marketing Efficiency*) berdasarkan rumus Acharya (2001) pada pola I, II, III, IV, dan V masing – masing adalah 1,657; 1,025; 0,409; 0,435; 0,416. Nilai MME yang semakin tinggi mencerminkan semakin efisien pola distribusi tersebut. Pola I memiliki nilai efisiensi paling baik yaitu 2,9% dan nilai MME 1,657 karena produk disalurkan dari petani – tengkulak – konsumen akhir, sedangkan pola III merupakan pola yang paling tidak efisien bila dibandingkan dengan pola lainnya yaitu dengan nilai efisiensi 5,5% dan nilai MME 0,409; pada pola ini jumlah lembaga yang terlibat lebih banyak dari pola lainnya yaitu petani–tengkulak–pedagang pengumpul–pedagang besar–pedagang pengecer–konsumen.

4.7. Uji Beda ANOVA

Uji ANOVA dilakukan untuk menguji perbedaan margin distribusi pada setiap pola secara statistik. Tahapan uji beda harus melalui uji normalitas data untuk menentukan langkah – langkah selanjutnya. Data primer yang diperoleh telah diuji normalitasnya pada setiap kategori variabel margin pada setiap pola distribusi diketahui nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* pada pola I, II, III, IV, dan V masing – masing adalah 0,200^{c.d}; 0,200^{c.d}; 0,086^c; 0,200^{c.d}; dan 0,086^c, karena nilai signifikansi margin distribusi pada setiap pola lebih dari 0,05 maka data yang dianalisis

berdistribusi normal. Tahap setelah uji normalitas data adalah menguji homogenitas data untuk mengetahui apakah data yang dianalisis memiliki varian yang homogen atau tidak. Hasil uji ANOVA dan *post-hoc test* (uji Bonferroni) dapat dilihat pada Lampiran 9.

Berdasarkan hasil uji homogenitas data diperoleh nilai *Levene Statistic* sebesar 2,187 dan nilai signifikansi sebesar 0,094. Nilai signifikansi 0,074 lebih dari 0,05 maka disimpulkan varian data yang dianalisis telah homogen, sehingga untuk melakukan *post-hoc test* terhadap perbedaan margin distribusi pada setiap pola dapat dilakukan dengan uji Bonferroni untuk data dengan varian yang homogen. Uji beda ANOVA menunjukkan nilai signifikansi 0,000 diartikan bahwa terdapat perbedaan margin distribusi yang signifikan pada minimal 2 pola distribusi.

Hasil dari uji ANOVA tidak menunjukkan secara rinci dimana letak pola saluran distribusi yang saling memiliki perbedaan, oleh karena itu dilakukan *post-hoc test*. *Post-hoc test* dapat dilakukan dengan uji Bonferroni, yaitu salah satu uji untuk mengetahui letak perbedaan rata-rata antar kelompok data dengan varian yang homogen. Hasil *post hoc test* uji Bonferroni diketahui bahwa terdapat perbedaan margin distribusi rata – rata yang signifikan pada pola I – II, I – III, I – IV, I – V, II – III, II – IV, dan II – V. Perbedaan margin distribusi rata – rata dapat dilihat berdasarkan simbol (*) pada kolom *Mean Difference (I-J)* pada Lampiran 9.