

PEMASARAN UBI ALABIO DI LAHAN LEBAK KALIMANTAN SELATAN

Rosita Galib

ABSTRACT

Marketing of ubi Alabio (*Discorea allata*) in South Kalimantan. A survey conducted to know the prospects of ubi Alabio farming in terms of marketing systems and margin of trade order. Data gathered by interviewing 45 ubi Alabio growers, 15 in village collector merchants, and 3 retailer from others village. Ubi Alabio largely planted at freshwater swamps, which contributed as 46,9% to farmers in come. Yield can be increased by improving cultural practices, market availability, and readiness of supporting institutions. Prospects of ubi Alabio farming found profitable showed by values of R/C ratio = 3,59 and trade margin as 25%, while marketing chains found moderately short.

PENDAHULUAN

Ubi Alabio adalah merupakan komoditi yang memberikan sumbangan terbesar bagi pendapatan petani koperator model 2 proyek Swamps II, yang terpilih sebagai model yang akan dikembangkan (46,9 %). Sampai saat ini komoditi tersebut masih memiliki harga yang baik, karena produsennya masih terbatas. Apabila model tersebut nanti berhasil dikembangkan, maka ada kemungkinan harga tersebut akan turun sampai tingkat yang merugikan petani, bila pasarannya tidak cukup kuat.

Salah satu faktor penunjang utama dalam rangka pengembangan pengusahaan ubi Alabio dalam jangka pendek adalah stabilitas harga yang berkaitan erat dengan kondisi sistem pemasaran. Sebagai langkah awal untuk melihat kondisi pemasaran suatu komoditi dapat dilihat dari potensi pasarnya. Di dalam mata rantai perekonomian, pemasarannya merupakan salah satu masalah penting dalam usaha pengembangan suatu komoditi pangan seperti ubi Alabio. Tidak tersedianya pabrik pengolah ubi Alabio menjadi berbagai bentuk olahan, mengakibatkan terbatasnya pola konsumsi ubi Alabio dalam bentuk segar saja.

Keadaan petani yang serba terbatas menyebabkan mereka tidak dapat langsung memasarkan komoditi pertaniannya kepada konsumen, sehingga pedagang perantara diperlukan kehadirannya. Sejauh mana pedagang perantara dalam melaksanakan fungsinya perlu dipelajari karena ada pendapat yang mengatakan bahwa pedagang perantara lebih banyak memperoleh bagian keuntungan dari pada petani produsen.

Rangkaian pedagang perantara yang semakin panjang umumnya mengakibatkan bagian yang diterima petani akan lebih sedikit.

Tujuan Penelitian

Melihat prospek pengusahaan ubi Alabio ditinjau dari :

1. Saluran pemasaran ubi Alabio
2. Margin tataniaga ubi Alabio.

METODOLOGI

Penelitian dilakukan dengan metode survei dengan mengambil kasus tiga (3) buah desa di Kabupaten Hulu Sugai Utara, yaitu Babirik, Alabio dan Amuntai. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja yaitu daerah-daerah yang dianggap mewakili daerah yang dekat dengan daerah sentra produksi ubi Alabio (Desa Babirik), agak jauh (Desa Alabio) dan jauh (Amuntai). Data mengenai usahatani ubi Alabio, saluran pemasaran dan margin tataniaga ubi Alabio dikumpulkan dari 45 orang petani produsen, 15 orang pedagang pengencer dan pengumpul desa serta 3 orang pedagang pengumpul luar desa sekaligus pengencer dengan proporsi hampir 50 %.

Data yang diamati secara terperinci meliputi : Identitas petani berupa a.l : umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, luas usahatani ubi Alabio, biaya dan penerimaan usahatani ubi Alabio. Saluran pemasaran, mulai dari petani produsen sampai konsumen akhir, panjang rantai pemasaran dan jarak yang ditempuh dari produsen sampai ke konsumen. Margin tataniaga meliputi; margin pemasaran total, margin masing-masing rantai (saluran) pemasaran; biaya pemasaran, biaya prosesing, biaya pengangkutan dan keuntungan. Margin pemasaran adalah merupakan penjumlahan biaya masing-masing saluran pemasaran dan dianalisa dengan formulasi sebagai berikut :

$$MT = m_1 + m_2 + m_3 + \dots + m_n.$$

dimana :

MT = margin pemasaran

m_1, m_2, m_3, m_n = margin masing-masing saluran pemasaran.

Biaya pemasaran dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$BP = B_{pn} + B_{pt} + K_p$$

dimana :

BP = biaya pemasaran

Bpn = biaya prosesing

Bpt = biaya pengangkutan

Kp = keuntungan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Wilayah Penelitian

Kabupaten Hulu Sungai Utara terdiri dari 12 kecamatan dan 402 desa dengan ibu kotanya Amuntai. Dua belas kecamatan tersebut adalah : 1) Kecamatan Danau Panggang, 2) Kecamatan Babirik, 3) Kecamatan Sungai Pandan, 4) Kecamatan Amuntai Selatan, 5) Kecamatan Amuntai Tengah, 6) Kecamatan Amuntai Utara, 7) Kecamatan Lampihong, 8) Kecamatan Batu Mandi, 9) Kecamatan Awayan, 10) Kecamatan Paringin, 11) Kecamatan Juai, 12) Kecamatan Halong. Luas Kabupaten Hulu Sungai Utara 2771 km² yang terdiri dari 55.954 RT dan penduduk berjumlah 247.095 jiwa terdiri dari 118.488 jiwa laki-laki dan perempuan 128.607 jiwa. Sex ratio 92,13, rata-rata penduduk per km² 89 jiwa dan 4 RT. Komposisi penduduk terdiri dari : penduduk dewasa terdiri dari 66.526 jiwa laki-laki dan perempuan 74.408 jiwa. Penduduk kelompok anak-anak terdiri dari 51.958 jiwa laki-laki dan perempuan 54.197 jiwa. Fasilitas pendidikan terdiri dari 368 SD, 24 SLTP dan 7SLTA dengan 2115 guru SD, 364 guru SLTP dan 179 guru SLTA.

Untuk melihat prospek pengembangan ubi Alabio di Kabupaten Hulu Sungai Utara yang merupakan daerah sentra produksi ditinjau dari potensi usahatannya dan pemasarannya, maka sengaja dipilih tiga buah desa yaitu Desa Babirik, Desa Alabio dan kota Amuntai.

Budidaya Ubi Alabio

Ubi Alabio ditanam di lahan lebak, umumnya di tembokan-tembokan atau pada saat lahan tidak tergenang air. Penanaman dilakukan pada bulan Mei dan Juni dan panen dimulai pada bulan Oktober setiap tahunnya (lebih dari 10 tahun). Petani rata-rata menanam ubi Alabio seluas 2 borongan (0,057 ha), dengan hasil sekitar 28 - 29 ton/ha. Cara bercocok tanam masih tradisional dan belum intensif. Umumnya usahatani ubi Alabio ini belum memakai pupuk buatan seperti urea TPS dan KCl. Perlakuan terhadap umbi yang akan dijadikan bibit yaitu untuk menghindari serangan hama, cukup dengan memeluri umbi tersebut dengan lumpur. Bibit diambil dari umbi yang dipotong-potong

sebesar korekapi (4 x 5 cm), didiamkan minimal 1 x 24 jam, kemudian disusun dipeti yang sudah diberi serbuk gergaji dicampur abu dapur. Tiga puluh hari kemudian akan timbul bintik-bintik putih, yang tidak lain adalah tunas-tunas yang akan tumbuh mejadi tanaman baru.

Persiapan lahan untuk tanam cukup dengan membersihkan lahan dari rerumputan saja, dan untuk tempat cabang ubi Alabio merambat, dipasang turus (tiang) seperti pada budidaya kacang panjang dengan tinggi turus 1,5 - 2 m, dengan jarak 0,8 - 1 m atau 1 x 1 m. Tanah disekitar turus digemburkan dengan kedalaman $\pm$ 20 cm dan disekeliling turus dibuat lubang sebanyak 3 buah sedalam 30 cm untuk tempat menanam bibit ubi Alabio. Pada setiap lubang ditanam 2 buah bibit dan tunas menghadap keatas, kemudian lubang ditimbun dengan tanah dan di atasnya ditutup dengan rumput kering. Umumnya ubi Alabio yang ditanam adalah ubi Alabio yang warna umbinya putih dan merah. Kedua jenis ubi Alabio ini, masing-masing mempunyai kelebihan dan kekurangan a.l : ubi Alabio yang warnanya putih harganya murah dan hasilnya lebih besar dari pada yang warna umbinya merah, sebaliknya ubi Alabio yang warna umbinya merah, hasilnya lebih sedikit tetapi harganya per kilogram lebih mahal dari pada yang putih.

Penyiangan dilakukan 2 kali, yaitu pada saat tanaman berumur 3 - 4 minggu ketika batang dan daun ubi Alabio mulai merambat di turus dan pada umur tanaman 4 - 5 bulan. Pemanenan dilakukan setelah tanaman berumur 6 bulan, yaitu ditandai oleh daun dan batangnya yang mulai menguning dan luruh. Untuk mengambil umbi daridalam tanah, setelah turus dicabut tanah disekitar turus tersebut dibongkar dengan hati-hati.

Biaya dan Pendapatan Usahatani Ubi Alabio

Biaya dan pendapatan dari usahatani ubi Alabio diperlukan untuk mengetahui berapa besar balas jasa yang diterima petani dalam melaksanakan usahatani ubi Alabio. Analisis dilakukan terhadap usahatani ubi Alabio pada musim tanam 1989, penelitian dilaksanakan pada bulan Nopember 1989 (saat panen) dan bulan April 1990 (menjelang tanam). Pada Tabel 1 di bawah ini, dapat dilihat analisis usahatani ubi Alabio di Desa Babirik, Kabupaten Hulu Sungai Utara musim tanam 1989.

Tabel 1. Analisis Usahatani ubi Alabio di Desa Babirik, Kabupaten Hulu Sungai Utara. MT 1989

No. Uraian	Jumlah fisik	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1. Produksi (kg)	28.000	300	8.400.000
2. Biaya Produksi			
a. bibit (kg)	2.170	500	1.085.000
b. turus (batang)	8.068	30	242.040
c. tenaga kerja (HOK)	265	2.500	662.500
d. sewa lahan (ha)	1	-	350.000
Jumlah			2.339.540
3. Pendapatan (1-2)			6.060.460
4. R/C ratio (1 : 2)			3,59

Sumber : Data primer, 1989.

Hasil analisa menunjukkan R/C ratio sebesar 3,59, artinya setiap penanaman modal Rp.1,- akan memperoleh Rp.3,59,- dalam usahatani ubi Alabio.

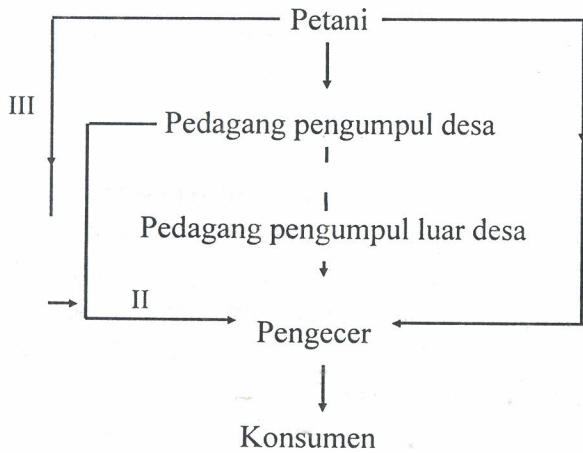
Saluran Pemasaran ubi Alabio

Stabilitas harga sangat penting pengaruhnya terhadap sikap petani dalam menunjang usaha pengembangan komoditi pangan. Saluran pemasaran dan margin tataniaga memegang peranan penting dalam menciptakan harga yang bakal dibayar oleh konsumen. Dalam pemasaran komoditi pangan pada umumnya terdapat beberapa saluran pemasaran. Panjang pendeknya saluran pemasaran mengakibatkan besar kecilnya margin tataniaga yang tercipta yang harus dibayar oleh lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dan akhirnya membebani konsumen akhir. Tetapi besarnya harga yang harus dibayar oleh konsumen akhir tidak seluruhnya diterima oleh petani produsen, melainkan sebagian diterima oleh lembaga-lembaga pemasaran sebagai balas jasa atas kegiatan yang diberikannya.

Pasar yang baik akan memberikan jasa-jasa pemasaran pada biaya yang terendah, sehingga perbedaan harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen menjadi sekecil mungkin. Margin pemasaran adalah perbedaan harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen, melalui beberapa tingkat saluran pemasaran.

Hasil usahatani ubi Alabio selain untuk konsumsi keluarga, juga dijual untuk memperoleh tambahan penghasilan. Desa-desa yang sering merupakan pasar penjualan ubi Alabio adalah a.l : pasar Babirik sendiri, pasar Alabio, pasar Danau Pangang, pasar Nagara, pasar Amuntai, pasar Pamangkih dan desa-desa sekitar Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU). Pasar di luar Kabupaten HSU adalah pasar Banjarmasin dan daerah-daerah Kabupaten Barito Kuala dan sekitarnya sampai ke Propinsi Kalimantan Tengah seperti Palingkau, Kapuas, Buntok, Palangkaraya dan Sampit. Pemasaran ubi Alabio ini terutama pada daerah-daerah sepanjang sungai-sungai yang dapat dilalui oleh kendaraan-kendaraan air. Pemasaran hasil produksi terbatas pada fungsi pertukaran saja, belum sampai pada fungsi perubahan bentuk. Kisaran jarak pemasaran adalah 0 km - 200 km lebih, semakin jauh jarak untuk memasarkan, biaya yang harus dikeluarkan semakin besar. Biaya dari Babirik ke daerah-daerah di Kabupaten HSU, berkisar antara Rp.200,- - Rp.500,- dan biaya dari Babirik di daerah-daerah di luar Kabupaten HSU sampai Propinsi Kalimantan Tengah berkisar antara Rp. 1000,- - Rp.2500,- dengan volume 500 kg - 2000 kg umbi ubi Alabio.

Saluran pemasaran yang umum berlaku dalam pemasaran ubi Alabio ini adalah sebagai berikut (bagan alir)



———— = hubungan langsung
 - - - - - = hubungan tidak langsung

Sistem pemasaran ubi Alabio yang banyak dilakukan di daerah rawa ini adalah sebagai berikut :

1. Petani - pengencer - konsumen
2. Petani - pengumpul desa - pengencer - konsumen
3. Petani - pengumpul luar desa - pengencer - konsumen

Untuk melihat sistem pemasaran mana yang terbaik berdasarkan perbandingan terkecil antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen, maka dilakukan analisis mergin pemasaran terhadap masing-masing saluran pemasaran.

Analisis Margin Pemasaran

Produk ubi Alabio yang dipasarkan terbatas pada bentuk segar dan dalam volume yang tidak begitu besar. Setiap pedagang, volume penjualan berkisar antara 1-2 ton setiap tiga hari pada musim panen, sedangkan petani yang langsung menjual secara eceran kepasar-pasar terdekat (2 - 10 km) dengan alat transportasi perahu, berkisar antara 150 - 250 kg/orang/hari. Pada Tabel 2, di bawah ini dapat dilihat margin pemasaran ubi Alabio di daerah rawa.

Tabel 2. Margin Pemasaran ubi Alabio di Daerah Rawa.

No.	Uraian	Rp/kg	%
I.	1. Harga di tingkat petani	300,0	75,00
II.	1. Biaya pemasaran PPD	4,0	1,00
	2. Keuntungan PPD	21,0	5,25
	3. Margin pemasaran (M1)	25,0	6,25
	4. Harga jual dari PPD	325,0	81,25
III.	1. Biaya pemasaran PPDL	33,4	8,35
	2. Keuntungan PPDL	16,6	4,15
	3. Margin pemasaran (M2)	50,0	12,50
	4. Harga jual dari PPDL	375,0	93,75
IV.	1. Biaya pemasaran P.Pe	7,5	1,87
	2. Keuntungan P.Pe	17,5	4,38
	3. Margin pemasaran (M3)	25,0	6,25
	4. Harga jual eceran	400,0	100,00

Sumber : Data primer, 1989

Keterangan :

PPD = Pedagang pengumpul desa

PPDL = Pedagang pengumpul luar desa

P.Pe = Pedagang pengencer.

Hasil analisa menunjukkan bahwa perbandingan harga yang diterima petani dengan yang dibayar konsumen adalah 25%, berarti harga yang diperoleh petani (farmer share) sebanyak 75%, sehingga petani akan menerima Rp.75,- setiap Rp.100,- yang dibelanjakan konsumen terhadap produk yang bersangkutan. Masing-masing pedagang perantara memperoleh keuntungan sebesar 4-5%, dan biaya terbesar dikeluarkan oleh pedagang pengumpul luar desa yaitu sebesar 8,35%, sehingga margin pemasaran terbesar adalah pada pedagang pengumpul luar desa. Tetapi secara keseluruhan, margin pemasaran harga 25%, ini menunjukkan bahwa pemasaran ubi Alabio dapat dilaksanakan dengan biaya relatif murah.

KESIMPULAN

Usahatani ubi Alabio prospeknya cukup baik, ini ditunjukkan oleh R/C ratio yang tinggi. Pemasaran ubi Alabio dapat memberikan harga yang cukup baik bagi petani produsen, karena 75% dari pada harga yang dibayarkan konsumen diterima oleh petani, sisanya yaitu 25% diterima oleh pedagang perantara dan biaya pemasaran yang harus dikeluarkannya.

Pedagang perantara luar desa harus mengeluarkan biaya pemasaran yang lebih besar, karena volume usaha yang kecil dan jauhnya jarak yang harus ditempuh.

DAFTAR PUSTAKA

- Balai Informasi Pertanian Banjarbaru, 1984. Bercocok tanam ubi alabio. LIPTAN BIP Banjarbaru.
- Heru Sutikno, Yanti Rina dan Rachmadi Ramli, 1990. Tataniaga labu merah di daerah rawa Kalimantan Selatan. Risalah Seminar Hasil Penelitian Proyek Swamps-II. Bogor
- Isdiyanto Ar-Riza dan Mansur Lande, 1990. Sistem usaha tani di lahan pasang surut dan rawa Kalimantan. Risalah Seminar Hasil Penelitian Proyek Swamps-II. Bogor.