

**Margin Pemasaran Produk Captikus
Di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran Kabupaten Minahasa Selatan**

***Marketing Margin Of Captikus Products
In Wuwuk Village Tareran District South Minahasa Regency***

Fritilya Syutrisje Lintong ^{(1)(*)}, Caroline Betsi Diana Pakasi ⁽²⁾, Jean Fanny Junita Timban ⁽²⁾

1) Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

2) Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

*Penulis untuk korespondensi: fritilya15012001@gmail.com

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah agrisocioekonomi@unsrat.ac.id : Senin, 27 Mei 2024
Disetujui diterbitkan : Jumat, 31 Mei 2024

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze and determine the amount of marketing margin for each marketing channel of captikus in Wuwuk Village, Tareran District. The research was conducted over three months from June to August 2023, in Wuwuk Village, Tareran District. The study used two types of data: primary data obtained through direct interviews with respondents using a structured questionnaire, and secondary data obtained from the internet, including journals, theses, and other relevant information related to the research. The sampling technique employed was purposive sampling, a method of selecting samples based on specific considerations. A total of 18 captikus farmers and 1 collector trader were sampled. The data analysis included marketing margin, marketing costs, marketing profit, and farmer share. The results show that in captikus marketing in Wuwuk Village, Tareran District, there are two types of marketing channels: Channel I, which involves sales from farmers to consumers with a marketing margin cost of Rp0, and Channel II, which involves sales from farmers to collectors and then to consumers, with a marketing margin cost of IDR3,549.

Keywords : marketing margin; farmers; intermediary traders; captikus

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis dan mengetahui banyaknya jumlah margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran captikus yang ada di Desa Wuwuk, Kecamatan Tareran. Penelitian berlangsung selama tiga bulan sejak bulan Juni sampai Agustus 2023, dilaksanakan di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran. Penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu data primer diperoleh melalui wawancara langsung kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) terstruktur, serta data sekunder diperoleh melalui internet berupa jurnal, skripsi, dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yakni teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 18 petani captikus dan 1 pedagang pengumpul. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah margin pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, dan *farmer share*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada pemasaran captikus di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran terdapat 2 bentuk saluran pemasaran, yaitu saluran pemasaran I dari petani kepada konsumen, dengan biaya margin pemasaran Rp0. Adapun saluran pemasaran II dari petani, kepada pedagang pengumpul, dan kepada konsumen, dengan biaya margin pemasaran sebesar Rp3.549.

Kata kunci : margin pemasaran; petani; pedagang pengumpul; captikus

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Potensi sumber daya alam yang dapat diolah untuk meningkatkan daya guna serta membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Sektor pertanian merupakan sektor strategis yang memiliki peran penting dalam pembangunan nasional yang mengacu pada perekonomian di Indonesia. Peranan sektor pertanian sangat penting bagi masyarakat karena sektor pertanian ini mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang ada didalamnya. Salah satu dari potensi pertanian yang dapat diolah adalah pohon Enau atau pohon Aren (*Arenga Pinata*) yang dikenal masyarakat dengan sebutan pohon seho serta dapat diolah menjadi nira atau “Saguer”. Tanaman aren adalah salah satu jenis tumbuhan palma yang memproduksi buah, nira dan pati atau tepung di dalam batang.

Tanaman aren yang tumbuh di daerah pegunungan telah lama dimanfaatkan oleh masyarakat Sulawesi Utara sebagai sumber mata pencarian melalui produksi usaha captikus. Pohon aren memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial. Buah dan air sadapan yang berupa nira merupakan bahan baku dalam pembuatan cuka, gula merah, dan minuman beralkohol. Daun pohon aren juga dapat digunakan sebagai bahan kerajinan tangan dan sebagai lidi dan atap, demikian dengan batangnya dapat menghasilkan ijuk dan sagu yang memiliki nilai ekonomis (Wua, 2024).

Pohon aren merupakan salah satu pohon yang dilindungi di Indonesia. Habitat asli pohon aren adalah lingkungan beriklim tropis, seperti kondisi iklim Asia pada umumnya. Tanaman ini mudah beradaptasi dan dapat tumbuh dimana saja, namun pertumbuhannya dapat optimal jika ditanam dikawasan perbukitan, lereng atau tebing sungai dengan tingkat kelembaban tinggi.

Pohon aren dapat tumbuh pada daratan yang sejajar dengan permukaan laut sampai pada ketinggian 1.400 meter diatas permukaan laut. Namun ketinggian yang paling ideal adalah antara 500 sampai dengan 1.200 mdpl. Sementara para pembudidaya umumnya menanam aren dilahan dengan ketinggian 500 sampai 700 mdpl (Nuh *et al.*, 2021).

Kondisi tanah yang baik untuk pertumbuhan aren adalah jenis tanah vulkanis yang berada disekitar lereng gunung, tanah gembur, ataupun tanah berpasir yang dapat dijumpai di dekat aliran sungai. Suhu yang baik untuk tanaman aren adalah sekitar 25 derajat celcius, beriklim sedang hingga basah dengan curah hujan rata-rata 1.200 mm per tahunnya (Halawa, 2020).

“Captikus” adalah nama lokal atau sebutan orang Minahasa untuk jenis cairan alkohol berkadar 30-60% yang diperoleh dari proses penyulingan nira aren. Tinggi rendahnya kadar alkohol tergantung pada cairan nira aren yang digunakan. Petani captikus sejauh ini masih menggunakan teknologi tradisonal, yakni saguer dimasak kemudian uapnya disalurkan dan dialirkan melalui bambu ke tempat penampungan. Minuman keras tradisonal Minahasa ini pada mulanya bernama “Sopi”, namun sebutan tersebut berubah menjadi “Captikus” ketika orang Minahasa yang mengikuti pendidikan militer untuk menghadapi Perang Jawa sebelum tahun 1829 menemukan sopi dalam botol-botol biru dengan gambar ekor tikus. Minuman captikus sejak dahulu sudah sangat akrab dan populer dikalangan petani Minahasa.

Tradisi mengkonsumsi captikus oleh masyarakat Wuwuk sudah dilakukan sejak dahulu, masyarakat biasanya mengkonsumsi “captikus” sebelum ataupun sesudah makan, “captikus” juga dikonsumsi untuk menghangatkan tubuh dikala cuaca sedang dingin, untuk menambah napsu makan, dan juga digunakan sebagai obat.

Usaha captikus membantu masyarakat yang dalam hal ini petani yang memproduksi atau mengolah captikus, karena hasil dari usaha captikus dapat membangun rumah, menyekolahkan anak-anak, dan kebutuhan sehari-hari terpenuhi, sehingga usaha captikus telah dijadikan mata pencarian pokok oleh petani. Meskipun pemasaran captikus mempunyai berbagai hambatan dalam pengembangan usaha, seperti kurangnya aren atau nira yang diperoleh dan juga adanya ketidakstabilan harga (naik turun), namun petani captikus di Desa Wuwuk tetap mempertahankan usaha captikus.

Saluran pemasaran dari produk captikus mulai dari petani captikus di Desa Wuwuk yang melakukan produksi captikus, kemudian dijual ke pengepul. Selanjutnya captikus dijual ke pedagang pengecer atau pedagang besar yang berdomisili di perkotaan, tetapi ada juga pedagang pengecer yang langsung membelinya dari petani captikus di desa.

Berdasar dari uraian yang telah disebutkan diatas, menarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai margin dan saluran pemasaran produk captikus di Desa Wuwuk, Kecamatan Tareran.

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis dan mengetahui banyaknya jumlah margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran captikus yang ada di Desa Wuwuk, Kecamatan Tareran.

Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan menjadi referensi wawasan dalam bidang ilmu pertanian terlebih dalam fokus topik margin dan saluran pemasaran captikus bagi para akademisi dan praktisi. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat bermanfaat bagi para petani captikus sebagai bahan atau sumber dalam pengolahan captikus, dan juga bermanfaat bagi pemerintah yang dapat menjadi referensi ataupun sumber data yang diperlukan bagi kebutuhan desa.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian berlangsung selama tiga bulan sejak bulan Juni sampai Agustus 2023. Penelitian dilaksanakan di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui kegiatan wawancara langsung kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) terstruktur. Data sekunder diperoleh melalui *internet* berupa jurnal, skripsi, dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yakni teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 18 petani captikus dan 1 pedagang pengumpul.

Konsep Pengukuran Variabel

Variabel-variabel yang diukur serta digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Karakteristik petani dan pedagang pengumpul meliputi:
 - a. Umur, dilihat dari umur petani captikus/pedagang pengumpul (tahun).
 - b. Tingkat pendidikan, dilihat dari tingkat pendidikan petani captikus/pedagang pengumpul dibagi atas tamat/tidak tamat SD dan SMP, tamat/tidak tamat SMA dan Perguruan Tinggi.
 - c. Jumlah anggota keluarga, yaitu jumlah tanggungan petani captikus/pedagang pengumpul (orang).
 - d. Lama usaha, yaitu lama perusahaan petani captikus/pedagang pengumpul (tahun).

- e. Kepemilikan lahan, yaitu milik sendiri atau sewa.
- 2. Karakteristik usaha captikus meliputi:
 - a. Ditingkat petani:
 - Harga jual.
 - Hasil produksi Captikus.
 - Biaya produksi Captikus.
 - b. Tingkat pedagang pengumpul:
 - Harga beli captikus (Rp).
 - Harga jual captikus (Rp).
 - Biaya pengangkutan (tenaga kerja dan transportasi) (Rp).
 - Biaya penyimpanan untuk gudang penampungan galon (Rp).

- Dimana:
- Kp : Keuntungan pemasaran (Rp)
 - Bp : Biaya pemasaran (Rp)
 - Mp : Margin pemasaran (Rp)
4. *Farmer share*, dihitung menggunakan rumus:

$$Fs = \frac{pf}{pr} \times 100\%$$

- Dimana: pfpr
- Fs : Bagian yang diterima petani
 - Pf : Harga ditingkat prtani (Rp)
 - Pr : Harga ditingkat konsumen (Rp)

Metode Analisa Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Margin pemasaran, untuk menghitung selisih harga antara petani captikus dengan konsumen akhir. Menurut (Anindita, 2017) secara sistematis margin pemasaran dapat dirumuskan:

$$Mp = Pr - Pf$$

Dimana:

- Mp : Margin Pemasaran
- Pr : Harga di tingkat pedagang pengumpul atau konsumen akhir
- Pf : Harga di tingkat petani/produsen

2. Biaya pemasaran, dihitung menggunakan rumus:

$$Bp = Mp - Kp$$

Dimana:

- Bp : Biaya pemasaran (Rp)
- Mp : Margin pemasaran (Rp)
- Kp : Keuntungan pemasaran (Rp)

3. Keuntungan pemasaran, dihitung menggunakan rumus:

$$Kp = Mp - Bp$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Umum Wilayah Penelitian

Desa Wuwuk berada di Kecamatan Tareran, Kabupaten Minahasa Selatan, Sulawesi Utara, Indonesia. Desa Wuwuk telah dimekarkan menjadi dua desa yaitu Wuwuk dan Wuwuk Barat. Batas administrasi Desa Wuwuk yaitu:

- Sebelah Utara yaitu Desa Talaitad,
- Sebelah Selatan yaitu Desa Koreng,
- Sebelah Barat yaitu Desa Pinamorongan,
- Sebelah Barat yaitu Desa Wuwuk Barat.

Perekonomian di Desa Wuwuk umumnya bergantung pada sektor pertanian, sehingga sebagian besar penduduknya memiliki mata pencaharian sebagai petani. Selain berprofesi sebagai petani sebagian penduduk juga berprofesi seperti pegawai negeri, buruh, polri, dan wiraswasta.

Penduduk di Desa Wuwuk mayoritas beragama Kristen Protestan. Tingkat Pendidikan penduduk di Desa Wuwuk berjenjang dari Sekolah Dasar sampai dengan Perguruan Tinggi. Sebagian besar penduduk telah mengecap jenjang Pendidikan Sekolah Menengah Atas.

Karakteristik Responden Petani dan Pedagang Pengepul Captikus

Umur

Seseorang yang bekerja pada sektor pertanian pasti mengandalkan kemampuan fisik, sehingga fisik yang sehat, kuat dan bugar amat diperlukan. Pada umumnya kondisi fisik seseorang yang masih muda dan sehat pasti berproduktivitas lebih besar dibandingkan dengan yang sudah tua. Hal ini disebabkan selain fisik yang lebih kuat, kemampuan mengadopsi pengetahuan dan teknologi pada umur muda lebih cepat tanggap dibandingkan dengan umur yang sudah lebih tua. Karakteristik petani dan pedang pengumpul captikus menurut umur di Desa Wuwuk ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Petani dan Pedagang Pengumpul Captikus Menurut Umur

Kelompok Umur (Tahun)	Petani		Pedagang Pengumpul	
	Responden (Orang)	Persentase (%)	Responden (Orang)	Persentase (%)
24-36	3	16.67	1	100
37-49	6	33.33	0	0
50-62	9	50.00	0	0
Jumlah	18	100	1	100

Sumber: Olahan Data Primer, 2023

Tabel 1 menunjukkan kelompok umur responden petani, pedagang pengepul captikus di Desa Wuwuk terdapat 3 leompok umur yaitu umur 24-36 sebanyak 3 responden sama dengan persentase 16.67%, umur 37-49 sebanyak 6 responden dengan persentase 33.33%, dan selanjutnya umur 50-62 sebanyak 9 responden dengan persentase 50%. Pedagang pengumpul hanya terdapat pada rentang umur 24-36 sebanyak 1 responden dengan persentase 100%.

Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor yang sangat penting untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Karakteristik petani dan pedang pengumpul di Desa Wuwuk menurut tingkat pendidikan ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Karakteristik Petani dan Pedagang Pengumpul Captikus Menurut Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Petani		Pedagang Pengumpul	
	Responden (Orang)	Persentase (%)	Responden (Orang)	Persentase (%)
SD	0	0	0	0
SMP	9	50.00	0	0
SMA	9	50.00	1	100
S1	0	0	0	0
Jumlah	18	100	1	100

Sumber: Olahan Data Primer, 2023

Tabel 2 menunjukkan tingkat pendidikan petani dan pedagang pengumpul captikus di Desa Wuwuk termasuk dalam kategori cukup tinggi, bahwa tingkat pendidikan responden petani yang memiliki nilai persentase terbesar yakni 50.00% berada pada tingkat pendidikan SMP dan SMA, dan responden pedagang pengumpul berada pada tingkat pendidikan SMA yaitu sebesar 100%

Jumlah Anggota Keluarga

Tingkat kesejahteraan keluarga dipengaruhi oleh berbagai faktor salah satunya yaitu jumlah anggota keluarga. Jumlah anggota keluarga berpengaruh pada pengeluaran keluarga, semakin banyak anggota keluarga semakin besar pengeluaran sehingga menyebabkan pendapatan petani lebih sedikit yang pada akhirnya menurunkan tingkat kesejahteraan keluarga petani, tetapi banyaknya jumlah keluarga juga membantu dalam hal penyediaan tenaga kerja, karena mengurangi permintaan tenaga kerja dari luar keluarga, dengan demikian dapat mengurangi biaya tenaga kerja. Karakteristik responden petani dan pedagang pengumpul di Desa Wuwuk menurut jumlah anggota keluarga ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Karakteristik Petani dan Pedagang Pengumpul Captikus Menurut Jumlah Anggota Keluarga

Anggota Keluarga	Petani		Pedagang Pengumpul	
	Responden (Orang)	Persentase (%)	Responden (Orang)	Persentase (%)
0-2	6	33.33	1	100
3-5	10	55.56	0	0
6-8	2	11.11	0	0
Jumlah	18	100	1	100

Sumber: Olahan Data Primer, 2023

Tabel 3 menunjukkan bahwa sebagian besar responden petani dan pedagang pengumpul di Desa Wuwuk mempunyai jumlah dibawah 8 anggota keluarga. Jumlah responden petani yang memiliki anggota keluarga 0-2 yaitu 6 responden atau 33.33%, anggota keluarga 3-5 yaitu 10 responden sama dengan 55.56%, anggota keluarga 6-8 ada 2 responden sama dengan 11.11%. Responden pedagang pengumpul memiliki anggota keluarga 0-2 yaitu 1 responden atau 100% total responden. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa kesadaran petani dan pedagang perantara terhadap keluarga berencana yang direncanakan pemerintah cukup tinggi.

Lama Pengusahaan

Lamanya seseorang menekuni pekerjaan dapat membentuk seseorang menjadi lebih berpengalaman dan ahli. Hasil penelitian mendapati bahwa rata-rata lama pengusahaan berusahatani dan berdagang yaitu 20 tahun dan 10 tahun. Karakteristik petani dan pedagang pengumpul di Desa Wuwuk menurut lama pengusahaan bertani ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Karakteristik Petani dan Pedagang Pengumpul Captikus Menurut Lama Pengusahaan

Lama Pengusahaan	Petani		Pedagang Pengumpul	
	Responden (Orang)	Persentase (%)	Responden (Orang)	Persentase (%)
1-13	4	22	0	0
14-26	4	22	0	0
27-40	10	56	1	100
Jumlah	18	100	1	100

Sumber: Olahan Data Primer, 2023

Tabel 4 menunjukkan lama usaha bagi petani dan pedagang pengumpul captikus di Desa Wuwuk termasuk dalam kategori sangat tinggi, responden petani lama penguasaan 1-13 tahun terdapat 4 orang dengan persentase 22%, lama penguasaan 14-26 terdapat 4 orang dengan persentase 22%, lama penguasaan 27-40 tahun terdapat 10 orang dengan persentase 56%, dan untuk pedagang pengumpul lama penguasaan 27-40 tahun terdapat 1 orang dengan persentase 100%.

Produksi

Tabel 5. Jumlah Produksi Captikus

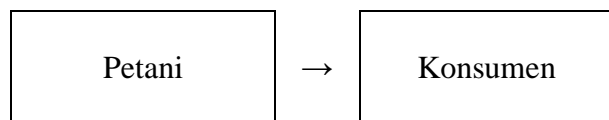
Jumlah Produksi (Liter/Minggu)	Jumlah Petani (Orang)	Persentase (%)
80	5	28
75	6	33
50	4	22
37/5	3	17
Jumlah	18	100

Sumber: Olahan Data Primer, 2023

Banyaknya produksi captikus yang dihasilkan setiap petani bervariasi. Rata-rata jumlah produksi captikus yang dihasilkan oleh petani di Desa Wuwuk adalah 75 liter per minggu dengan persentase 33.33 persen

Saluran Pemasaran Captikus Desa Wuwuk

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, terdapat saluran 2 saluran pemasaran yang ditemukan dalam proses pemasaran captikus di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran Kabupaten Minahasa Selatan.



Gambar 1. Saluran Pemasaran I Captikus di Desa Wuwuk

Pada saluran pemasaran I merupakan proses penjualan langsung dari petani captikus di Desa Wuwuk kepada konsumen yang berada di Desa Wuwuk.



Gambar 2. Saluran Pemasaran II Captikus di Desa Wuwuk

Pada saluran pemasaran II merupakan proses yang mana pedagang pengumpul berasal dari Desa Rumong membeli langsung captikus di Desa Wuwuk dengan menggunakan mobil kemudian pedagang pengumpul menjual kembali captikus kepada konsumen di Manado.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah perbedaan harga ditingkat petani atau produsen dengan harga ditingkat konsumen akhir. Margin pemasaran perbedaan harga tersebut karena adanya biaya pemasaran dan keuntungan masing-masing lembaga disetiap saluran pemasaran yang ada.

Margin Pemasaran Saluran 1

Tabel 6. Margin Pemasaran dan Biaya Saluran Pemasaran I

Uraian	Harga (Rp/Liter)	Margin Pemasaran	Share (%)
Petani			
Harga jual	25.600	2000	
Biaya kemasan	667		2.42
Profit margin	24.933		90.34
Konsumen			
Harga beli	25.600		
Biaya transportasi	2000		7.25
Total Biaya	27600	2000	100.00

Sumber: Olahan Data Primer, 2023

Tabel 6 menunjukkan bahwa saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran nol tingkat, yang dimaksud saluran pemasaran nol tingkat adalah saluran pemasaran yang tidak melibatkan lembaga pemasaran. Pada saluran pemasaran I, konsumen yang berada di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran membeli langsung captikus ke rumah petani yang berada di Desa Wuwuk dengan menggunakan kendaraan roda dua (motor). Harga jual petani ke konsumen sebesar Rp25.600/liter, dengan biaya transportasi Rp2000. Penjualan petani mengeluarkan biaya kemasan sebesar Rp667 dan *farmer share* sebesar 2.42% yang diperoleh dari biaya kemasan Rp667 dibagi total biaya dikali 100%. Biaya transportasi konsumen ke petani sebesar Rp2000 dengan *farmer share* sebesar 7.25% Biaya Rp.2000 diperoleh dari biaya transportasi tiap pembelian perliter.

Konsumen masih termasuk satu desa dengan petani captikus namun sebagian besar konsumen membeli dengan menggunakan kendaraan roda dua. Konsumen yang membeli merupakan tetangga dan juga masyarakat yang rumahnya jauh dari rumah

petani captikus, sehingga menggunakan kendaraan roda dua (motor). Data diatas menunjukkan bahwa saluran pemasaran I tidak mempunyai biaya margin.

Margin Pemasaran Saluran II

Tabel 7. Margin Pemasaran dan Biaya Saluran Pemasaran II

Uraian	Harga (Rp/Liter)	Margin Pemasaran	Share (%)
Petani			
Harga jual	22.803,9	3.549,0	86.53
Pedagang Pengumpul			
Harga beli	22.803,9		
Biaya pemasaran			
Biaya tenaga kerja di Wuwuk	329,1		1.25
Biaya tenaga kerja di Manado	120,2		0.46
Biaya penyusutan galon	27,3		0.10
Beli bensin	96,2		0.36
Total Biaya	572,7		
Margin	3549,0		
Profit Margin	2976,3		11.29
Konsumen			
Harga beli	26.352,9		100

Sumber: Olahan Data Primer, 2023

Tabel 7 menunjukkan bahwa saluran pemasaran II melibatkan dua lembaga pemasaran dan dapat dikatakan saluran satu tingkat. Pada saluran pemasaran II pedagang pengumpul yang berada di Desa Rumoong Kecamatan Tareran membeli langsung captikus ke petani yang berada di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran dengan menggunakan kendaraan roda empat (mobil). Petani menjual captikus kepada pedagang pengumpul sebesar Rp22.803,9, biaya pemasaran dari pedagang pengumpul seperti penyusutan galon Rp27,3 atau 0.10%, beli bensin Rp96,2 atau 0.36%, biaya tenaga kerja di Wuwuk Rp329,1 atau 1.25%, biaya tenaga kerja di Manado Rp120,2 atau 0.46%, margin Rp3549,0 dan profit margin Rp2976,3 atau 11.29%. Kemudian pedagang pengumpul menjual captikus ke konsumen akhir yaitu yang ada di Manado. Pedagang pengumpul menjual captikus ke konsumen akhir dengan menggunakan kendaraan beroda empat (mobil). Berdasarkan data diatas menunjukkan biaya margin saluran pemasaran II Rp3.549.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran, maka diperoleh Kesimpulan, bahwa pada pemasaran captikus di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran terdapat 2 bentuk saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran I dari petani kepada konsumen, sedangkan saluran pemasaran II dari petani, kepada pedagang pengumpul, dan kepada konsumen. Margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran ini yaitu saluran pemasaran I tidak mempunyai margin, sedangkan saluran pemasaran II dengan biaya margin sebesar Rp3.549.

Saran

Saran yang dapat disampaikan kepada petani yaitu, petani captikus harus lebih banyak mengetahui informasi harga captikus dan menaikkan harga jual captikus ditingkat pedagang atau konsumen agar petani mendapat untung dan tidak rugi. Bagi pedagang dapat lagi meningkatkan harga yang diberikan kepada petani captikus di Desa Wuwuk Kecamatan Tareran. Diharapkan agar petani dapat lebih memperhatikan pohon aren khususnya pohon aren yang masih dalam usia produktif yaitu dengan melakukan pemeliharaan secara intensif sehingga hasil nira aren dapat ditingkatkan. Dengan meningkatnya produksi nira aren maka kapasitas produksi “captikus” dapat ditingkatkan sehingga pendapatan petani juga meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita. R. 2012. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Papyrus. Surabaya.
- Halawa, Y. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Tani Aren (Arengga Pinnata) Di Desa Buluh Awar Kecamatan Sibolangit. *Doctoral Dissertation*. Universitas Quality.
- Nuh, M., Danil, M., Barus, W.B.J., Aprillawati, A., & Miranti, M. 2021. Potensi Ekonomis Tanaman Aren (Arengga pinnata) Petani Aren Di Desa Naga Rejo Kab. Deli Serdang Sumut. *Jurnal Pengabdian Mitra Masyarakat (JURPAMMAS)*, 1(1), 23-29.
- Wua, I.G., Rotinsulu, T.O., & Kawung, G.M. 2024. Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Industri Kecil Cap Tikus di Kecamatan Motoling Timur. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 24(2), 61-72.