

**TATANIAGA KACANG TANAH VARIETAS LURIK (*ARACHIS HIPOGAEAE L.*)
DI DESA PARANG KECAMATAN BANYAKAN KABUPATEN KEDIRI**

Marketing System of Lurik Peanut (*Arachis hypogaea L.*) in Parang Village, Banyakan District, Kediri Regency

AHMAD DENI SETIAWAN, HERU SETIYADI, ENDRO PUJI ASTOKO

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Kediri Kediri,
Jl. Jl. Sersan Suharmaji No.38, Manisrenggo, Kec. Kota, Kota Kediri, Jawa Timur 64128.
Email: setiawanadeni0215@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi saluran pemasaran dan menilai efisiensi sistem tataniaga komoditas kacang tanah varietas lurik di Desa Parang, Kecamatan Banyakan, Kabupaten Kediri. Penelitian dilaksanakan pada Desember 2024 hingga April 2025 dengan menggunakan metode *Stratified Random Sampling*. Hasil penelitian menunjukkan adanya tiga saluran pemasaran di wilayah tersebut. Analisis dilakukan menggunakan indikator biaya tataniaga, margin tataniaga, *farmer's share*, dan rasio keuntungan. Saluran III memiliki total biaya tataniaga tertinggi sebesar Rp2.833, yang terdiri dari biaya produksi petani Rp1.500, biaya pengemasan tengkulak Rp440, dan biaya pengemasan pengepul Rp893. Biaya ini lebih tinggi dibandingkan saluran I dan II karena adanya dua perantara, yaitu tengkulak dan pengepul. Saluran I mencatat margin tataniaga tertinggi sebesar Rp8.000 karena petani menjual langsung ke pasar dan konsumen. Biaya terendah sebesar Rp1.500 juga terdapat pada saluran ini karena tidak ada tambahan biaya dari perantara. *Farmer's share* tertinggi (100%) juga terdapat pada saluran I, sedangkan terendah (72%) terjadi pada saluran II karena melibatkan lebih dari satu lembaga tataniaga. Dari segi rasio keuntungan, saluran I mencapai nilai tertinggi sebesar 4,3 karena petani tidak menanggung biaya pengemasan dan transportasi, sedangkan saluran III memiliki rasio terendah sebesar 2,9 akibat tingginya biaya yang dikeluarkan.

Kata kunci: Kacang Tanah Varietas Lurik, Saluran Pemasaran, Efisiensi Tataniaga, *Farmer's Share*, Rasio Keuntungan.

ABSTRACT

This study aimed to identify the marketing channels and assess the efficiency of the trading system for lurik peanut commodities in Parang Village, Banyakan District, Kediri Regency. The research was carried out from December 2024 to April 2025, employing the Stratified Random Sampling method. The findings revealed the presence of three distinct marketing channels in the study area. The analysis was conducted using trading costs, trading margins, farmer's share, and profit ratio as evaluation indicators. Channel III incurred the highest total trading cost of Rp2,833, which comprised farmer production costs of Rp1,500, middleman packaging costs of Rp440, and collector packaging costs of Rp893. This amount exceeded the costs of channels I and II due to the involvement of two intermediaries—middlemen and collectors. Channel I recorded the highest trading margin of Rp8,000 because farmers sold directly to markets and consumers, while the lowest trading cost of Rp1,500 was also found in this channel, as no additional expenses were charged by intermediaries. The highest farmer's share, at 100%, was also in channel I, while the lowest, 72%, occurred in channel II due to the participation of more than one trading institution. In terms of profit ratio, channel I achieved the highest value of 4.3 because farmers did not bear packing or transportation expenses, whereas channel III recorded the lowest ratio of 2.9 due to high incurred costs.

Keywords: Lurik Peanut, Marketing Channel, Marketing Efficiency, Farmer's Share, Profit Ratio

PENDAHULUAN

Kacang tanah (*Arachis hypogaea* L.) merupakan salah satu komoditas tanaman pangan yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan berperan penting sebagai sumber protein nabati, minyak nabati, serta bahan baku industri pangan. Kacang tanah merupakan tanaman kacang-kacangan terpenting kedua setelah tanaman kedelai sehingga memiliki prospek pasar dalam negeri yang cukup besar serta memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi (Mujtahidah & Bahri, 2023). Kebutuhan kacang tanah dari tahun ke tahun terus meningkat sejalan dengan bertambahnya jumlah penduduk, kebutuhan gizi masyarakat, diversifikasi pangan, serta meningkatnya kapasitas industri pakan dan makanan di Indonesia (Collins et al., 2021). Biji kacang tanah dapat dikonsumsi dalam berbagai cara, seperti dimakan mentah, direbus bersama polongnya, digoreng, atau disangrai (Karolus, R., & Sri, 2012). Pengembangan beragam produk olahan kacang tanah, baik pada skala industri besar maupun usaha rumah tangga, mampu meningkatkan nilai tambah serta membuka peluang usaha yang diminati masyarakat (Leonita et al., 2020). Salah satu varietas yang memiliki potensi pasar adalah kacang tanah varietas lurik, yang memiliki ciri khas pada warna kulit bijinya dan sering digunakan sebagai bahan baku produk olahan tradisional maupun modern. Selain itu, kacang ini memiliki ciri khas yang membedakannya dari varietas kacang tanah lainnya, yakni corak lurik atau bercak garis berwarna ungu kecokelatan pada kulit biji, ukuran polong yang lebih besar, serta jumlah biji antara tiga hingga lima butir per polong (Leonita et al., 2020).

Desa Parang, Kecamatan Banyakan, Kabupaten Kediri merupakan salah satu sentra produksi kacang tanah varietas lurik di Jawa Timur. Meskipun produksi kacang tanah di daerah ini cukup melimpah, permasalahan utama yang dihadapi petani adalah rendahnya bagian harga yang diterima dibandingkan harga yang dibayar konsumen (*farmer share*), tingginya biaya tataniaga, serta margin keuntungan yang lebih banyak dinikmati oleh perantara. Kondisi ini menunjukkan adanya tantangan dalam efisiensi sistem tataniaga yang dapat memengaruhi kesejahteraan petani.

Tataniaga merupakan suatu rangkaian lengkap dari aktivitas perdagangan yang dibuat untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan layanan bagi para pelanggan saat ini serta calon pelanggan (Justiceawan et al., 2020). Menurut Rachmawati dalam () tataniaga adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial. Efisiensi tataniaga dapat diukur melalui analisis margin pemasaran, *farmer share*, rasio keuntungan, dan biaya tataniaga. Menurut Asmarantaka et al. (2017), semakin pendek rantai pemasaran, maka semakin besar bagian harga yang diterima petani, sehingga sistem tataniaga menjadi lebih efisien. Oleh karena itu, pemahaman terhadap struktur saluran pemasaran dan efisiensinya menjadi penting sebagai dasar perumusan strategi perbaikan sistem distribusi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi saluran pemasaran kacang tanah varietas lurik di Desa Parang, Kecamatan Banyakan, Kabupaten Kediri, serta menganalisis efisiensi tataniaganya berdasarkan margin pemasaran, *farmer share*, rasio keuntungan, dan biaya tataniaga. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi petani dan pemangku kepentingan untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing komoditas ini di pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada bulan Desember 2024 sampai April 2025 di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri. Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah metode Stratified Random Sampling. Jumlah petani kacang tanah di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri yaitu 570 petani. Pada penelitian ini dikelompokkan berdasarkan strata luas lahan yang dibagi menjadi 3 strata pembagian strata luas lahan, yaitu: lahan sempit (< 0,5 ha), lahan sedang (0,5-1,0 ha), dan lahan luas (> 1,0 ha). Jumlah sampel

keseluruhan pada penelitian ini sebanyak 60 responden dengan jumlah sampel pada masing-masing strata pada tabel 1.

Tabel 1. Sebaran Populasi dan Sampel Strata Luas

Strata (ha)	Populasi	Sampel
I (< 0,5)	336	35
II (0,5 – 1,0)	181	19
III (> 1,0)	53	6
Jumlah	570	60

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi data primer, dan data sekunder. Data primer diperoleh dari petani kacang tanah dengan cara melakukan wawancara langsung kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disiapkan sebelumnya. Data sekunder diperoleh dari literatur-literatur dan studi pustaka melalui buku, jurnal, Badan Pusat Statistik, penelitian terdahulu ataupun publikasi dari instansi terkait yang berhubungan dengan penelitian ini.

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu melalui perhitungan biaya tataniaga, margin tataniaga, *farmer's share*, dan keuntungan. Dalam mengolah data, peneliti menggunakan media Microsoft Excel Office 16. Biaya tataniaga dihitung sebagai total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pada masing-masing saluran. Margin tataniaga diperoleh dari selisih harga di tingkat konsumen dengan harga di tingkat petani. *Famer's share* dihitung sebagai presentase harga yang diterima petani terhadap harga di tingkat konsumen. Rasio keuntungan dihitung dengan membandingkan keuntungan yang diperoleh terhadap total biaya tataniaga, dimana nilai rasio keuntungan lebih dari satu menunjukkan saluran tataniaga yang menguntungkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga saluran tataniaga kacang tanah varietas lurik di Desa Parang, Kecamatan Banyakan, Kabupaten Kediri. Perbedaan struktur saluran ini memengaruhi besarnya biaya tataniaga, margin tataniaga, *farmer's share*, dan rasio keuntungan yang diterima oleh setiap pelaku. Margin tataniaga merupakan harga jual suatu produk dipasar dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproduksi produk tersebut. Margin mencerminkan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang, distributor atau produsen dalam rantai posok suatu barang. Berikut tabel margin tataniaga yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri pada tabel 2.

Tabel 2. Margin tataniaga kacang tanah varietas lurik yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri.

Uraian	Margin Tataniaga		
	Saluran		
	I	II	III
Petani Kacang Tanah Lurik	8.000,0	8.000,0	8.000,0
Tengkulak		1.000,0	1.000,0
Pengepul			2.000,0
Total Margin	8.000,0	7.000,0	5.000,0

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Data pada tabel 2 menunjukkan bahwa margin tataniaga pada saluran I sebesar Rp 8.000 karena petani menjual langsung ke pasar dan konsumen. Saluran II memiliki margin Rp 7.000 saat tengkulak menjual ke pengepul, sedangkan saluran III Rp 5.000 keyika pengepul menjual ke

pedagang besar tanpa perantara. Menurut Silalahi (2018), margin tataniaga merupakan selisih harga di tingkat konsumen dan produsen, dimana semakin banyak lembaga yang terlibat, semakin besar perbedaan harga tersebut.

Rasio keuntungan adalah ukuran yang menunjukkan seberapa besar laba yang diperoleh suatu bisnis dibandingkan dengan pendapatan, asset, atau modal yang digunakan. Berikut tabel keuntungan tataniaga kacang tanah lurik yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri pada tabel 3.

Tabel 3. Keuntungan tataniaga kacang tanah lurik yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri

Uraian Keuntungan Tataniaga Saluran			
Petani Kacang Tanah Lurik	I	II	III
Biaya	1.500,0	1.500,0	1.500,0
Keuntungan	6.500,0	6.500,0	6.500,0
Rasio Keuntungan	4,3	4,3	4,3
Tengkulak			
Biaya		440,0	440,0
Keuntungan		560,0	560,0
Rasio Keuntungan		1,3	1,3
Pengepul			
Biaya			893,0
Keuntungan			1.107,0
Rasio Keuntungan			1,2
Total			
Biaya	1.500,0	1.940,0	2.833,0
Keuntungan	6.500,0	7.060,0	8.167,0
Rasio Keuntungan	4,3	3,6	2,9

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan tabel 3, rasio keuntungan tertinggi terdapat pada saluran I sebesar 4,3 karena tanpa biaya tambahan, sehingga paling efisien bagi petani. Saluran II memiliki rasio 3,6 akibat biaya dari tengkulak, sedangkan saluran III 2,9 karena tingginya biaya operasional pengepul. Saluran dengan rasio lebih dari 1 dinyatakan layak dijalankan. Menurut Bete et al. (2021), nilai R/C ratio > 1 menunjukkan usaha menguntungkan dan layak secara operasional.

Framer share merupakan presentase harga yang diterima petani dibandingkan harga akhir yang dibayar konsumen. Semakin tinggi nilainya, semakin besar keuntungan petani, sedangkan nilai rendah menunjukkan sebagian besar harga diambil pihak lain dalam rantai distribusi. Berikut farmer share kacang tanah lurik yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri pada tabel 4.

Tabel 4. farmer share kacang tanah lurik yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri.

Farmer share

Saluran <i>Farmer share</i>	Harga tingkat petani	Harga tingkat Konsumen	(%)
I	11.000	11.000	100
II	8.000	11.000	72
III	9.000	11.000	81

Sumber : Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan data pada tabel 4, farmer share pada saluran I mencapai 80%, menunjukkan pemasaran langsung tanpa perantara sehingga seluruh harga diterima petani. Saluran II sebesar 72% dengan 28% menjadi margin perantara, menandakan pendapatan petani lebih rendah. Saluran III sebesar 81%, lebih tinggi dari saluran II namun masih di bawah saluran I, menunjukkan efisiensi lebih baik karena perantara lebih sedikit atau biaya lebih rendah. Sesuai Galih (2007), farmer share di atas 40% menunjukkan tataniaga efisien.

Biaya tataniaga adalah total pengeluaran pelaku distribusi untuk memindahkan produk dari petani ke konsumen akhir. Penelitian ini menganalisis tiga saluran tataniaga kacang tanah lurik dengan struktur pelaku dan besaran biaya yang berbeda. Berikut biaya tataniaga kacang tanah lurik yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri pada tabel 5.

Tabel 5. Biaya tataniaga kacang tanah lurik yang ada di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri.

Uraian	Keuntungan Tataniaga Saluran		
Petani			
Biaya Produksi	1.500,0	1.500,0	1.500,0
Sub Total Biaya	1.500,0	1.500,0	1.500,0
Tengkulak			
Pengemasan		440,0	440,0
Sub Total Biaya		440,0	440,0
Pengepul			
Pengemasan			893,0
Sub Total Biaya			893,0
Total Biaya	1.500,0	1.940,0	2.833,0

Sumber : Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 5 diatas menunjukkan bahwa saluran I hanya memiliki biaya produksi petani Rp1.500 tanpa biaya perantara, menunjukkan pemasaran langsung. Saluran II mencatat biaya total Rp1.940 terdiri dari produksi petani Rp1.500 dan pengemasan tengkulak Rp440. Saluran III memiliki biaya tertinggi Rp2.833, mencakup produksi petani Rp1.500, pengemasan tengkulak Rp440, dan pengepul Rp893, karena melibatkan dua perantara.

.KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan:

Berdasarkan hasil penelitian tentang tataniaga di Desa Parang Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri, dapat disimpulkan bahwa di Desa Parang, Kecamatan Banyakan, Kabupaten

Kediri, terdapat tiga saluran tataniaga kacang tanah varietas lurik, yaitu Saluran I (petani–pasar–konsumen), Saluran II (petani–tengkulak–pengepul–pedagang besar–pasar–konsumen), dan Saluran III (petani–pengepul–pedagang besar–pasar–konsumen). Fungsi tataniaga yang dijalankan meliputi fungsi pertukaran (penjualan dan pembelian), fungsi fisik (pengemasan dan penyimpanan), serta fungsi fasilitas (sortasi). Analisis efisiensi menunjukkan bahwa margin tertinggi sebesar Rp2.000 terdapat pada saluran I dan III di tingkat pengepul, rasio keuntungan tertinggi sebesar 4,3 dimiliki petani karena tidak menanggung biaya transportasi dan pengemasan, *farmer share* tertinggi sebesar 100% terdapat pada saluran I, sedangkan biaya tataniaga tertinggi sebesar Rp2.833,0 terjadi pada saluran III.

Saran:

Berdasarkan kesimpulan tersebut, disarankan agar petani kacang tanah lurik memperkuat saluran pemasaran langsung melalui pasar tani, koperasi, atau platform daring seperti media sosial guna meningkatkan *farmer share* dan mengurangi keuntungan perantara. Untuk meningkatkan efisiensi tataniaga, petani juga perlu mendapatkan pendampingan teknis dari penyuluh pertanian guna memperbaiki kualitas hasil panen, terutama terkait kendala cuaca dan jadwal pemupukan. Selain itu, penelitian selanjutnya diharapkan mengkaji topik berbeda, seperti strategi pemasaran atau pengembangan produk, agar bibit yang dihasilkan dapat berkembang dengan strategi yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal (Journal)

- Asmarantaka, R. W., Atmakusuma, J., Muflikh, Y. N., & Rosiana, N. (2017). 22140-Article Text-67856-1-10-20180717. 5(2), 151–172.
- Bete, Y., Joka, U., & Nubatonis, A. (2021). Income Analysis of Tomato Farming in Paddy Fields in Leuntolu Village Raimanuk District Belu Regency. *Agribusiness Journal*, 4(1), 1-5.
- Collins, S. P., Storrow, A., Liu, D., Jenkins, C. A., Miller, K. F., Kampe, C., & Butler, J. (2021). No Title 濟無No Title No Title No Title. 5(1), 167–186.
- Galih N, S, Yus D, Mochamad R. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Padi Sawah. Universitas Galuh. Fakultas Pertanian. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh* 4(1)
- Justiceawan, M. W., Apriyani, M., & Saty, F. M. (2020). Analisis Efisiensi Tataniaga Kopi di Desa Ngari Kecamatan Ulubelu Kabupaten Tanggamus. *Journal of Food System and Agribusiness*, 4(1), 17–24. <https://doi.org/10.25181/jofsa.v4i1.1518>
- Karolus, R., & Sri, 2012. Revitalisasi Pertanian : Sebuah Konsekuensi Sejarah dan Tuntutan Masa Depan. Revitalisasi Pertanian dan Dialog Peradaban. Penerbit Buku Kompas. Jakarta
- Leonita, S., Harta, G. D. M., Octasyilva, A. R. P., & Irianto, H. (2020). Analisis Kelayakan Tekno-Ekonomi Produk Agroindustri Kacang Lurik Sangrai di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal IPTEK*, 4(1), 33–39. <https://doi.org/10.31543/jii.v4i1.156>
- Mujtahidah, H., & Bahri, S. (2023). Pengaruh perbedaan jenis pupuk terhadap pertumbuhan kacang tanah (*Arachis hypogaea* L.) varietas lokal Tuban. *Filogeni: Jurnal Mahasiswa Biologi*, 3(3), 160–164. <https://doi.org/10.24252/filogeni.v3i3.39263>
- Rachmawati, R. (2011) ‘Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran)’, *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2), pp. 143–150.
- Silalahi, R. D. (2018). Analisis Pemasaran Ikan Koi (*Cyprinus Carpio*) Di Pasar Ikan Hias Jalan Sumenep, Jakarta Pusat. *Jurnal Satya Minabahari*, Volume 04 Nomor (01), 65-73.