

Analisis Disparitas Harga Gula Merah Kelapa di Kecamatan Matakali, Polewali Mandar

Analysis of Price Disparities in Coconut Brown Sugar in Matakali District, Polewali Mandar

Syarif*, Nurhapsa, Andi Sitti Halimah, Andi Nuddin, Sahabuddin Toaha

Prodi Magister Agribisnis, Universitas Muhammadiyah Parepare, Sulawesi Selatan

*Email: andhisyarif2807@gmail.com

(Diterima 12-05-2026; Disetujui 30-07-2026)

ABSTRAK

Disparitas harga pada pemasaran gula merah kelapa merupakan permasalahan utama yang memengaruhi pendapatan produsen dan kesejahteraan petani. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis disparitas harga, margin pemasaran, dan *farmer's share* gula merah kelapa di Kecamatan Matakali, Kabupaten Polewali Mandar. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan teknik *purposive sampling*. Data primer dan sekunder dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan penyebaran kuesioner kepada responden yang terlibat dalam rantai pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga di tingkat produsen adalah Rp14.000/kg, sedangkan harga di tingkat konsumen akhir mencapai Rp25.000/kg, sehingga terjadi disparitas harga sebesar Rp11.000/kg. Margin pemasaran terbesar ditemukan pada tingkat pedagang pengecer, yakni sebesar Rp7.000/kg. Nilai *farmer's share* sebesar 56% menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima produsen masih relatif rendah dibandingkan harga konsumen akhir. Tingginya disparitas ini dipengaruhi oleh panjangnya saluran distribusi dan dominasi pedagang perantara, yang mengindikasikan bahwa sistem pemasaran belum efisien dan distribusi keuntungan belum merata. Diperlukan upaya penguatan kelembagaan produsen untuk memperpendek saluran pemasaran dan meningkatkan posisi tawar petani.

Kata kunci: disparitas harga, gula merah kelapa, margin pemasaran, *farmer's share*

ABSTRACT

Price disparity in the marketing of coconut brown sugar is a key issue affecting producer income and farmer welfare. This study aims to analyze the price disparity, marketing margin, and farmer's share of coconut brown sugar in Matakali District, Polewali Mandar Regency. The research employs a descriptive quantitative method with purposive sampling techniques. Primary and secondary data were collected through observation, interviews, and questionnaires administered to respondents within the marketing chain. The results indicate that the producer price is IDR 14,000/kg, while the final consumer price reaches IDR 25,000/kg, resulting in a price disparity of IDR 11,000/kg. The largest marketing margin was held by retailers at IDR 7,000/kg. A farmer's share value of 56% shows that the portion received by producers remains relatively low compared to the final consumer price. This high disparity is influenced by lengthy distribution channels and the dominance of intermediary traders, indicating that the marketing system is not yet efficient and the distribution of profits is uneven. Strengthening producer institutions is necessary to shorten marketing channels and enhance farmers' bargaining power.

Keywords: price disparity, coconut brown sugar, marketing margin, farmer's share

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian masyarakat pedesaan, khususnya pada subsektor agroindustri rumah tangga seperti usaha gula merah kelapa. Gula merah kelapa merupakan produk olahan nira kelapa yang dihasilkan melalui proses pemanasan hingga membentuk gula dengan cita rasa khas (Wibowo et al., 2020; Widi et al., 2022; Nugroho & Madjid, 2025). Selain memberikan nilai tambah terhadap komoditas kelapa, usaha ini juga menjadi sumber pendapatan masyarakat pedesaan (Setyawan et al., 2019; Sawitri et al., 2022).

Di Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar, gula merah kelapa menjadi salah satu produk agroindustri yang banyak diusahakan masyarakat. Produk ini memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi karena digunakan sebagai kebutuhan rumah tangga maupun bahan baku industri makanan tradisional. Namun, sistem pemasaran gula merah kelapa masih didominasi saluran pemasaran tradisional yang melibatkan beberapa lembaga pemasaran seperti pedagang pengepul, pedagang pemasok, dan pedagang pengecer (Asih, 2021; Indrawan, 2022). Kondisi tersebut menyebabkan

harga di tingkat produsen sangat dipengaruhi oleh struktur pasar dan mekanisme distribusi yang berlaku (Pudyastuti et al., 2019).

Permasalahan utama yang dihadapi produsen gula merah kelapa di Kecamatan Matakali adalah tingginya disparitas harga antara tingkat produsen dan konsumen. Berdasarkan observasi awal, harga gula merah kelapa di tingkat produsen hanya sekitar Rp14.000/kg, sedangkan harga di tingkat konsumen akhir mencapai Rp20.000–Rp25.000/kg. Perbedaan harga tersebut menunjukkan adanya disparitas harga yang cukup besar dalam sistem pemasaran gula merah kelapa.

Disparitas harga atau *price spread* merupakan perbedaan harga suatu produk antara tingkat produsen dan konsumen akhir (Prasetyo et al., 2023; Pandjaitan et al., 2019). Disparitas harga mencerminkan perubahan harga yang terjadi sepanjang saluran pemasaran akibat biaya pemasaran dan margin yang dibentuk oleh lembaga pemasaran yang terlibat (Firdaus, 2021). Semakin panjang saluran pemasaran, maka semakin besar biaya distribusi dan margin pemasaran yang terbentuk sehingga disparitas harga menjadi lebih tinggi (Khaswarina et al., 2019).

Besarnya disparitas harga dapat dilihat melalui margin pemasaran dan *farmer's share*. Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen, yang mencerminkan biaya dan keuntungan lembaga pemasaran (Mubarokah & Dewi, 2023; Lathifah et al., 2021). Sementara itu, *farmer's share* menunjukkan persentase bagian harga yang diterima produsen dibandingkan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Semakin besar nilai *farmer's share*, semakin baik posisi produsen dalam sistem pemasaran (Asih, 2021; Khoiriyah et al., 2025).

Hingga saat ini, penelitian mengenai disparitas harga gula merah kelapa di Kecamatan Matakali masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis disparitas harga, margin pemasaran, dan *farmer's share* pada pemasaran gula merah kelapa. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi mengenai tingkat efisiensi pemasaran serta menjadi bahan pertimbangan dalam upaya memperpendek saluran pemasaran, meningkatkan akses pasar, dan memperkuat posisi tawar produsen.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan dilaksanakan di Desa Pasiang, Kecamatan Matakali, Kabupaten Polewali Mandar. Lokasi dipilih secara purposive karena merupakan sentra produksi utama gula merah kelapa di wilayah tersebut. Data primer dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan kuesioner kepada responden (produsen, pedagang pengepul, pemasok, dan pengecer) yang ditentukan dengan teknik purposive sampling, sementara data sekunder diperoleh dari studi literatur dan instansi terkait.

Berdasarkan Purba et al. (2022), analisis data dilakukan untuk mengukur efisiensi pemasaran melalui tiga indikator utama:

1. Disparitas Harga (D): Diukur dari selisih harga konsumen (Pr) dan harga produsen (Pf) dengan rumus $D=Pr-Pf$.
2. Farmer's Share (FS): Persentase harga yang diterima produsen dihitung dengan rumus $FS=(Pf/Pr)\times 100\%$.
3. Margin Pemasaran: Dihitung berdasarkan selisih harga jual dan harga beli pada setiap tingkat lembaga pemasaran yang terlibat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Saluran dan Margin Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian, pemasaran gula merah kelapa di Desa Pasiang melibatkan empat level pelaku utama: produsen, pedagang pengepul, pedagang pemasok, dan pedagang pengecer. Distribusi harga dan margin pada setiap lembaga pemasaran disajikan dalam tabel 1.

Tabel 1. Saluran Pemasaran Gula Merah Kelapa di Desa Pasiang

Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)	Keuntungan (Rp/Kg)
Produsen	4.671	14.000	-	-	9.729
Pedagang Pengepul	14.000	15.000	1.000	95	905
Pedagang Pemasok	15.000	18.000	3.000	150	2.850
Pedagang Pengecer	18.000	25.000	7.000	200	6.800
Konsumen	25.000	-	-	-	-

Sumber: Data Primer Diolah (2026)

Tabel 1 menggambarkan distribusi gula merah kelapa melibatkan rantai pemasaran tradisional yang cukup panjang. Terdapat empat tingkatan lembaga yang berperan aktif, mulai dari produsen hingga konsumen akhir. Pola ini dimulai dari produsen yang menjual produknya kepada pedagang pengepul di tingkat desa, kemudian diteruskan ke pedagang pemasok untuk didistribusikan ke pedagang pengecer di pasar-pasar lokal sebelum akhirnya sampai ke tangan konsumen. Struktur pasar yang demikian menyebabkan pembentukan harga sangat dipengaruhi oleh setiap lembaga perantara yang terlibat.

Margin pemasaran terbesar yang ditunjukkan Tabel 1 berada pada tingkat pedagang pengecer, yakni mencapai Rp7.000/kg. Jika dikurangi biaya operasional sebesar Rp200/kg, maka keuntungan bersih yang diperoleh pengecer adalah Rp6.800/kg. Hal ini sangat kontras jika dibandingkan dengan keuntungan pedagang pengepul yang hanya sebesar Rp905/kg dan pedagang pemasok sebesar Rp2.850/kg. Temuan ini mengindikasikan bahwa keuntungan pemasaran lebih banyak dinikmati oleh lembaga di tingkat hilir (pengecer), yang secara langsung berhubungan dengan konsumen akhir, sementara produsen menanggung risiko produksi yang paling besar.

Analisis Farmer's Share

Farmer's share digunakan untuk mengukur bagian harga yang diterima produsen dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Berdasarkan perhitungan:

$$FS = \frac{Rp14.000}{Rp25.000} \times 100\% = 56\%$$

Nilai farmer's share gula merah kelapa di Desa Pasiang sebesar 56%. Artinya, produsen hanya menerima 56% dari total nilai yang dibayarkan konsumen, sedangkan 44% sisanya merupakan porsi margin yang terdistribusi ke lembaga pemasaran lainnya dalam bentuk biaya dan keuntungan. Nilai tersebut menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima produsen masih relatif rendah dibandingkan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Rendahnya farmer's share mengindikasikan bahwa posisi tawar produsen dalam sistem pemasaran masih lemah (Fitri et al., 2024). Selain itu, tingginya margin pemasaran pada setiap lembaga perantara turut memengaruhi kecilnya proporsi harga yang diterima produsen. Semakin besar margin pemasaran yang terbentuk, maka semakin kecil bagian harga yang diterima produsen. Oleh karena itu, efisiensi pemasaran sangat diperlukan agar distribusi keuntungan pemasaran menjadi lebih merata dan pendapatan produsen dapat meningkat.

Analisis Disparitas Harga

Disparitas harga merupakan selisih harga antara tingkat produsen dan tingkat konsumen akhir.

$$D = Rp25.000 - Rp14.000 = Rp11.000/Kg$$

Hasil penelitian menunjukkan bahwa disparitas harga gula merah kelapa di Desa Pasiang mencapai Rp11.000/kg. Tingginya angka disparitas ini merupakan indikator kuat bahwa sistem pemasaran belum berjalan efisien. Hal tersebut dipengaruhi oleh panjangnya saluran pemasaran yang melibatkan beberapa lembaga perantara, yaitu pedagang pengepul, pedagang pemasok, dan pedagang pengecer. Setiap lembaga pemasaran menambahkan biaya distribusi dan keuntungan sehingga harga produk terus meningkat pada setiap tingkat pemasaran.

Disparitas harga yang tinggi mengindikasikan bahwa sistem pemasaran gula merah kelapa di Desa Pasiang belum berjalan secara efisien. Semakin panjang saluran pemasaran, maka semakin besar biaya dan margin pemasaran yang terbentuk. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk memperpendek saluran pemasaran, memperkuat kelembagaan produsen, serta meningkatkan akses

pasar dan informasi harga agar posisi tawar produsen menjadi lebih kuat dan disparitas harga dapat ditekan.

Kondisi inefisiensi yang tercermin dari tingginya disparitas harga ini menuntut adanya langkah strategis untuk meningkatkan kesejahteraan produsen. Merujuk pada pendapat Firdaus (2021), disparitas yang lebar mencerminkan ketidaksempurnaan pasar. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk memperpendek saluran pemasaran agar produsen dapat menjangkau pasar secara lebih langsung. Penguatan kelembagaan petani atau koperasi sangat disarankan guna meningkatkan posisi tawar produsen, memberikan transparansi informasi harga, serta menekan dominasi pedagang perantara yang terlalu kuat.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa disparitas harga gula merah kelapa di Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar tergolong tinggi, yaitu sebesar Rp11.000/kg, dengan harga di tingkat produsen sebesar Rp14.000/kg dan harga di tingkat konsumen akhir mencapai Rp25.000/kg. Tingginya disparitas harga dipengaruhi oleh panjangnya saluran pemasaran yang melibatkan pedagang pengepul, pedagang pemasok, dan pedagang pengecer sehingga menyebabkan peningkatan biaya distribusi dan margin pemasaran pada setiap tingkat pemasaran. Margin pemasaran terbesar diperoleh pedagang pengecer sebesar Rp7.000/kg, yang menunjukkan bahwa keuntungan pemasaran lebih banyak dinikmati oleh lembaga pemasaran di tingkat hilir dibandingkan produsen.

Nilai *farmer's share* sebesar 56% menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima produsen masih relatif rendah dibandingkan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa sistem pemasaran gula merah kelapa belum berjalan secara efisien dan posisi tawar produsen masih lemah. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk memperpendek saluran pemasaran, memperkuat kelembagaan produsen, serta meningkatkan akses pasar dan informasi harga agar disparitas harga dapat ditekan dan pendapatan produsen meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Asih, Endah Wahyuning. (2021). Saluran dan Margin Pemasaran Gula Kelapa di Desa Nambaru Kecamatan Parigi Selatan Kabupaten Parigi Moutong. *Jurnal Kolaboratif Sains* 4(12): 670-675 <https://doi.org/10.56338/jks.v4i12.2069>
- Firdaus, M. (2021). Disparitas Harga Pangan Strategis Sebelum dan Saat Pandemi COVID-19. *Jurnal Ekonomi Indonesia*, 10, 107–120 <https://doi.org/10.52813/jei.v10i2.104>
- Fitri, E. R., Erlinda, R., & Sorel, D. (2024). Analisis Farmer's Share dan efisiensi Pemasaran Komoditas Kopi Di Kecamatan Pantai Cermin kabupaten Solok. *Jurnal Imiah Management Agribisnis (Jimanggis)*, 5(2), 97–102 Retrieved from <https://ejournal.pps-unisti.ac.id/index.php/jimanggis/article/view/266>
- Indrawan, A. (2022). Analisis Pemasaran Gula Kelapa: (Studi Kasus di Desa Karangduren Kecamatan Tengaran Kabupaten Semarang). *Jurnal Pertanian Agros* Vol. 24 No.2, Juli 2022: 730-749 Retrieved from <https://e-journal.janabadra.ac.id/index.php/JA/article/view/1972>
- Khaswarina, S., Kusumawaty, Y. and Eliza, E. (2019). Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Bahan Olahan Karet Rakyat (Bokar) di Kabupaten Kampar. *Unri Conference Series: Agriculture and Food Security*, 1, pp. 88-97 <https://doi.org/10.31258/unricsagr.1a12>
- Khoiriyyah, I., Santoso, SI., Mukson. (2025). Analisis Efisiensi Pemasaran Buah Semangka Di Desa Bango, kecamatan Demak, Kabupaten Demak. *Agricore* 10(1): 194-209 <https://doi.org/10.24198/agricore.v10i1.61263>
- Lathifah, Radiansah, D., Indarastuti, E. (2021). Analisis Saluran Tataniaga dan Margin Tataniaga Kelapa di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Agribisnis* 23(1): 30-42 Retrieved from <https://journal.unilak.ac.id/index.php/agr/article/view/5281/3158>
- Mubarokah, & Dewi, E. T. (2023). Analisis Saluran dan Margin Pemasaran Komoditas Beras Ketan di Kota Surabaya: Analysis of Marketing Channels and Margins for Glutinous Rice Commodities in the city of Surabaya. *Jurnal Ilmiah Manajemen Agribisnis*, 11(2), 57–62. <https://doi.org/10.33005/jimaemagri.v11i2.12>.

- Nugroho, R.C., Madjid, A. (2025). Kajian Proses Pembuatan Gula Merah dari Macam Bahan Baku yang Berbeda. *Jagad Tani* 2(2): 287-299 Retrieved from <https://journal.aksarakita.id/index.php/jt/article/view/151>
- Panjaitan, DV., Novianti, T., Fazri, M., Nugraheni, SRW. (2019). Analisis Disparitas Harga dan Korelasi terhadap Dana Desa: Studi Kasus Bawang Merah dan Cabai Merah. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Pembangunan*, 8(1): 1-19 <https://doi.org/10.29244/jekp.8.1.2019.1-19>
- Prasetyo, L.B., Armijaya, H., Purwanti, O., Firman, A. (2023). Fluktuasi dan Disparitas Harga Bahan Pangan Pokok Di Wilayah Tertinggal, Terpencil, Terluar, dan Perbatasan Di Maluku Utara dan Papua Barat Yang Dilalui Program Tol Laut. *Mimbar Agribisnis* 9(2): 1484-1490 <http://dx.doi.org/10.25157/ma.v9i2.9651>
- Pudyastuti, N. N., Masyhuri, M., & Suryantini, A. (2019). Pengembangan Agroindustri Gula Kelapa Di Kabupaten Cilacap: Kajian Strategi Marketing Hasil Pertanian. *Jurnal Kawistara*, 9(2), 139. <https://doi.org/10.22146/kawistara.39539>
- Purba, RNP., Kurniati, D., Suharyani, A. (2022). Efisiensi Saluran Pemasaran Komoditas Bayam Di Kelurahan Siantan Hilir Kecamatan Pontianak Utara Kota Pontianak. *SEPA* Vol. 19 No.1 : 21 – 30 <https://doi.org/10.20961/sepa.v19i1.51260>
- Sawitri, N., Kusuma, H.P., Afiza, Y. (2022). Analisis Usaha dan Nilai Tambah Gula Kelapa Di Kecamatan Tempuling Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Agribisnis* 11(2): 72-80 <https://doi.org/10.32520/agribisnis.v11i2.2272>
- Setyawan, D., Agustono, Sundari, MT. (2019). Analisis Usaha Dan Nilai Tambah Nira Kelapa menjadi Gula Kelapa Di Kecamatan Grabag Kabupaten Purworejo. *AGRISTA* Vol. 7 No. 1: 1-12 Retrieved from <https://jurnal.uns.ac.id/agrista/article/view/43334/0>
- Wibowo, D., Maharani, E., & Eliza, E. (2020). Analisis Pendapatan Agroindustri Gula Kelapa Di Kecamatan Tempuling Kabupaten Indragiri Hilir. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 16(2), 172-176 <https://doi.org/10.20961/sepa.v16i2.35336>
- Widi, W., Tri Susilowati, T. S., Nurlela, & Solihin, A. . (2022). Pembuatan Gula Merah dari air Nira Dan Pemasaran Produk Gula Merah Dengan Pemanfaatan Media Sosial. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 1(1), 23–29. <https://doi.org/10.36448/jpmtb.v1i1.12>