

19245

by Yodi Pransiyus Ginting

Submission date: 22-Sep-2023 12:04AM (UTC-0700)

Submission ID: 2173437989

File name: jurnal_yodi_1.doc (165.5K)

Word count: 1499

Character count: 8740

Pemasaran Jeruk (*Citrus Nobilis*) di Desa Suka Mbayak Kecamatan Tigapanah Kabupaten Karo

Yodi Pransiyus Ginting^{*)}, Tri Ender Suswatiningsih, Amallia Ferhat

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian INSTIPER Yogyakarta

*Email Korespondensi: yodipransiyus1998@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran pemasaran jeruk dan juga efisiensi saluran pemasaran di Desa Suka Mbayak, Kecamatan Tigapanah, Kabupaten Karo yang dilaksanakan pada bulan Agustus – November 2020. snowball sampling merupakan Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini, adalah dengan cara menelusuri saluran pemasaran di Desa Suka Mbayak. Metode analisis data menggunakan rumus langsung dan menggunakan studi kasus. Hasil penelitian saluran pemasaran I adalah Petani – Pedagang Kecamatan – Konsumen dan untuk saluran II adalah Petani - Pedagang Kabupaten – Pedagang Jakarta – Konsumen. Margin untuk saluran pemasaran I memiliki rata-rata sebesar 2.666 Rp/kg dan untuk saluran pemasaran II sebesar 9.333 Rp/kg. Efisiensi pemasaran di Desa Suka Mbayak sudah efisien, saluran yang paling efisien adalah saluran pemasaran I dengan nilai efisiensi sebesar 9,09% sedangkan untuk saluran pemasaran II sebesar 13,91%. Kemudian untuk farmer's share di saluran I untuk grade buah A 109%, grade buah B 98% dan grade C 92%. Untuk saluran pemasaran II grade buah A 107%, grade buah B 100,7% dan grade C 91%.

Kata kunci: Saluran Pemasaran, Pemasaran Jeruk, Efisiensi Pemasaran

PENDAHULUAN

Jeruk adalah salah satu komoditas pertanian yang penting di Desa Suka Mbayak, Kecamatan Tigapanah, Kabupaten Karo. Jeruk merupakan tumbuhan berbentuk pohon, mempunyai rasa yang masam dan mempunyai banyak kandungan vitamin C. Jeruk juga mempunyai banyak varietas jeruk seperti jeruk manis, jeruk lemon, jeruk bali dan jeruk medan. Ada beberapa yang dijadikan juga untuk pengobatan seperti jeruk nipis dan jeruk purut. Terdapat tiga grade buah yang ada di Desa Suka Mbayak mulai dari Grade a, b dan c yang dibedakan sesuai dengan ukuran dan kualitas buah.

Pada saat musim panen jeruk di Desa Suka Mbayak para petani jeruk menjual jeruk mereka kepada pemborong atau ke pasar. Jika harga jeruk sedang memiliki harga yang tinggi maka para petani tidak perlu menjual hasil panen ke pasar namun akan langsung di borong pemborong atau para petani juga dapat menjual langsung ke konsumen tetap para petani akan dikenakan biaya angkut. Saluran pemasaran yang tepat mempengaruhi harga pada konsumen dan sistem pemasaran efisien mampu mengalirkan produk dengan biaya yang sedikit dengan hasil yang memuaskan.

Orang yang melakukan pembentukan produk dan memiliki tujuan untuk menghasilkan nilai jual, kegunaan dari suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan orang banyak adalah pengertian dari Produsen. Produsen mendapatkan value atau barang jika barang dapat didistribusikan dengan tepat, maka sangat penting untuk produk sampai ketangan konsumen untuk mendapatkan distribusi yang tepat.

Pengaruh suhu tanaman juga berpengaruh untuk pertumbuhan jeruk, suhu yang optimal untuk pertumbuhan jeruk yaitu 25°C - 30° C dengan Ph 4 – 7,8 dan memiliki kandungan tanah yang mengandung pasir dan air yang tidak dalam kemudian tumbuh di daerah yang memiliki iklim subtropis di daerah 20° – 40° LS (Joesoef,1993). Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui saluran pemasaran Jeruk yang terdapat di Desa Suka Mbayak, Kecamatan Tigapanah dan efisiensi dari saluran pemasaran tersebut.

METODE PENELITIAN

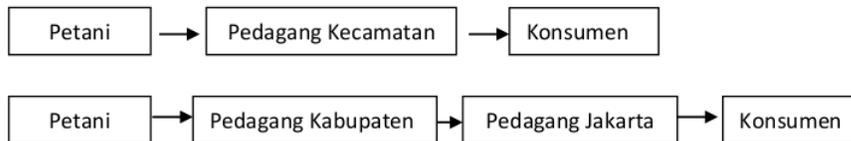
Deskriptif kualitatif adalah metode dasar untuk penelitian ini. Penentuan lokasi pada penelitian ini dibuat secara sengaja (*Purposive Sampling*) dan metode *snowball* sampling digunakan untuk pengambilan sample untuk penelitian ini. Pada penelitian ini menggunakan sampel 40 responden. Petani sebanyak 30 orang dan 10 pedagang yang ada didesa tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran Jeruk

Untuk saluran pemasaran di Desa Suka Mbayak berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan ada dua saluran yang berada di desa tersebut. Yang pertama yaitu dimulai dari Petani, Pedagang Kecamatan dan Konsumen. Untuk saluran pemasaran II dimulai dari petani, pedagang kabupaten, pedagang jakarta dan konsumen. Berikut saluran pemasaran yang terdapat di Desa Suka Mbayak, Kecamatan Tigapanah, Kabupaten Karo.

Saluran I



8
Gambar 1. Pola saluran Pemasaran Jeruk

Pada saluran pertama petani menjual hasil panen ke pedagang kecamatan lalu dijual ke konsumen, untuk saluran ini biasanya para petani memiliki hasil panen dalam skala kecil dan untuk saluran pemasaran kedua para petani menjual kepada pedagang kabupaten kemudian dikirim ke pedagang yang berada di jakarta dan dijual kepada konsumen, untuk saluran ini para petani memiliki hasil panen dalam skala yang besar.

1

Tabel 1. Biaya, keuntungan, dan margin Saluran I

Biaya	Nilai (Rp/kg)
Petani	
Harga Petani	12000
Pemetikan	0
Penyortiran	0
Pengemasan	0
Transportasi	0
Total	0
Tingkat Kecamatan	
Harga Beli	12000
Pemetikan	350
Penyortiran	350
Pengemasan	300
Transportasi	500
Total	1500
Keuntungan rata-rata	1166
Harga Jual Grade	
A	16000
B	14500
C	13500
i. Margin Pemasaran	
A	4000
B	2500
C	1500
Konsumen	
Harga Konsumen	
A	16000
B	14500
C	13500
a. Rata – rata Keuntungan	1166
b. Biaya Pemasaran	1500

Sumber: Data Primer

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat yaitu pola untuk saluran Pemasaran 1 yaitu petani menjual jeruk ke pedagang kecamatan kemudian dijual ke konsumen. Proses ini terjadi ketika petani menawarkan buah kepada pedagang kecamatan yang sudah siap untuk di panen tetapi untuk jumlah panen dalam skala kecil biasanya mulai dari 2 sampai dengan 5 ton . Untuk harga yang didapatkan oleh petani untuk saluran 1 ini yaitu Rp12.000/kg. Untuk proses dimulai dari proses sortir, packing, petik sampai pengangkutan dilakukan oleh pedagang kecamatan.

Tabel 2. Biaya, keuntungan, dan margin saluran II

Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Nilai
Petani		
a. Harga Petani		12000
b. Pemetikan	0	
c. Penyortiran	0	
d. Pengemasan	0	
e. Transportasi	0	
f. Total	0	
Tingkat Kabupaten		
a. Harga Beli		12000
b. Pemetikan	350	
c. Pengemasan	350	
e. Transportasi	1500	
d. Total Biaya	2200	
e. Harga Jual	17500	
f. Keuntungan		3300
g. Margin ¹	5500	
Pedagang Jakarta		
a. Harga Beli Jeruk		17500
b. Biaya Bongkar Muat	350	
c. Transportasi	350	
d. Sortir	300	
e. Total Biaya	1000	
f. Harga Jual Grade Jeruk		
A	23000	
B	21000	
C	19500	
g. Keuntungan		
A	4500	
B	3000	
C	1000	
h. Rata-rata Keuntungan	2833	
i. Margin Pemasaran Grade		
A	5500	
B	3500	
C	2000	
j. Rata-rata Margin	3666	
Konsumen Jakarta		
Harga Beli Konsumen		
A	23000	
B	21000	
C	19500	
Total biaya Pemasaran	3200	

Sumber: Data Primer

Berdasarkan tabel diatas lembaga pemasaran yang dilibatkan di saluran pemasaran II yaitu Petani, pedagang di tingkat Kabupaten, Pedagang di tingkat Jakarta, kemudian ke Konsumen. Di saluran ini para petani menjual barang ke Konsumen Jakarta dengan jumlah skala panen yang besar, biasanya dengan jumlah hasil panen diatas 5 ton.

Tabel 3. Harga buah jeruk saluran I dan Margin pemasaran

Saluran Pemasaran	Grade Buah	Harga Buah Jeruk (Rp/Kg)		Margin Pemasaran (Rp)
		Petani	Konsumen	
		I	A	12.000
	B	12.000	14.500	2.500
	C	12.000	13.500	1.500
Rata rata Margin pemasaran				2.666

Menurut tabel 3 harga untuk grade a,b dan c memiliki nilai sebesar 12.000 Rp/kg dengan margin pemasaran grade A 4000 Rp/kg , grade B 2500 Rp/kg dan grade C 1500 Rp/kg dengan rata - rata 2.666 Rp/kg.

Tabel 4. Harga buah jeruk saluran II dan Margin pemasaran

Saluran Pemasaran	Grade Buah	Harga Buah Jeruk (Rp/Kg)		Margin Pemasaran (Rp)
		Petani	Konsumen	
		II	A	12.000
	B	12.000	21.500	9.500
	C	12.000	19.500	7.500
Rata rata Margin pemasaran				9.333

Menurut tabel 4 harga untuk grade a,b dan c memiliki nilai sebesar 12.000 Rp/kg dengan margin pemasaran grade A 1100 Rp/kg , grade B 9500 Rp/kg dan untuk grade C 7500 Rp/kg dengan rata - rata 9.333 Rp/kg.

KESIMPULAN

Dari hasil yang diperoleh di penelitian ini saluran pemasaran di Desa Suka Mbayak, Kecamatan tigapanah ada dua saluran . Untuk saluran yang pertama yaitu petani, pedagang di tingkat kecamatan dan konsumen dan untuk yang kedua dimulai dari petani, pedagang ditingkat kabupaten, pedagang ditingkat Jakarta dan ke konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriyani, R. (2017). *Pemasaran Jeruk Kasturi (Citrus madurensis lour)* (Studi Kasus: Desa Sukaraya Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli serdang).
- Anindita,Ratya. 2004. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Papyrus. Surabaya
- Armand Sudiyono. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah, Malang.
- Arsyad, Soeratno. *Metodologi Penelitian*. Jogjakarta: UPP AMP YKPN, 1995.
- Ashari. S., 2004. *Biologi Reproduksi Tanaman Buah – Buah Komersial*. Bayumedia, Jakarta Timur.
- Ghani, 2003. *Perkebunan Sebagai Bagian Agribisnis*. Jakarta : A Dilham
- Gustia, Ranti 2018. *Analisis Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam Gunung Omeh di Nagari Koto* Kecamatan Gunung Omeh
- Heriansyah, M. (2018). *Analisis Pemasaran Jeruk Siam (Citrus nobilis)* (Studi Kasus Desa Sek-oci, Kecamatan Besitang, Kabupaten Langkat) (Doctoral dissertation).
- Husnarti, H., & Ranti, G. (2018). *Analisis Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam Gunung Omeh (JESIGO) Di Nagari Koto Tinggi Kecamatan Gunung Omeh Kabupaten Lima Puluh Kota*. Jurnal Pertanian UMSB: Penelitian dan Kajian Ilmiah Bidang Pertanian, 2(1).
- Intan, 2010. *Analisis Pemasaran Jeruk di Kabupaten Bangli*. Surakarta
- Istijanto. 2005. *Riset Sumberdaya Manusia: Cara Praktis Mendeteksi Dimensi – Dimensi Kerja Karyawan*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Joesoef. M., 1993. *Penuntun Berkebun Jeruk*. Bhratara, Jakarta.
- Khotler, 1996. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT Prenhallindo
- Koyyim, M. (2017). *Analisis Saluran Pemasaran Jeruk Keprok Di Desa Yosowilangun Kidul Kecamatan Yosowilangun Kabupaten Lumajang (Doctoral dissertation, University of Muhammadiyah Malang)*.
- Rahim. Abd. dan Hastuti. DRW. 2007. *Ekonomi Pertanian*. Penebar Swadaya.Jakarta .
- Soekartawi. 1994. *Ilmu Usaha Tani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. Universitas Indonesia, Jakarta
- Soelarso. B., 1996. *Budidaya Jeruk Bebas Penyakit*. Kanisius, Jakarta.
- Sudiyono. 2002. *Pemasaran Pertanian*. UMM Press. Malang.
- Sulfatriani, S. (2019). *Strategi Pemasaran Jeruk Pamelu (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Pangkep) (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Makassar)*.
- Sutawi. 2002. *Manajemen Agribisnis*. Bayu Media. Malang

19245

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

12%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	journal.instiperjogja.ac.id Internet Source	5%
2	core.ac.uk Internet Source	1%
3	jurnal.instiperjogja.ac.id Internet Source	1%
4	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	1%
5	id.123dok.com Internet Source	1%
6	repositori.unsil.ac.id Internet Source	1%
7	anyflip.com Internet Source	1%
8	Emirensiana Latuan. "ANALISIS MARGIN PEMASARAN KOPI DI DESA KOPIDIL KECAMATAN KABOLA KABUPATEN ALOR", JURNAL AGRIBISAINS, 2022 Publication	1%

9

jurnal.unigal.ac.id

Internet Source

1 %

10

Sintia Abbas, Asda Rauf, Ria Indriani.
"ANALISIS FARMER'S SHARE PETANI JAGUNG
DI DESA MONGGUPO KECAMATAN
ATINGGOLA KABUPATEN GORONTALO
UTARA", AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis,
2022

Publication

1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

19245

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

GENERAL COMMENTS

/0

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6
