

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

Yodi Pransiyus Ginting\*), Tri Endar Suswatiningsih, Amallia Ferhat

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian INSTIPER Yogyakarta

\*Email Korespondensi: [yodipransiyus1998@gmail.com](mailto: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. Teknik pengambilan sampel menggunakan snowball sampling, yaitu 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 merupakan 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 langsung jeruk mereka kepada pihak pemborong atau langsung ke pasar. Jika harga jeruk sedang memiliki harga yang tinggi maka para petani tidak perlu membawa hasil panen mereka 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 akan mempengaruhi harga di tingkat konsumen dan sistem pemasaran yang efisien mampu mengalirkan produk dengan biaya yang sedikit dengan hasil yang memuaskan untuk dan dilakukan dengan tepat.

Pihak yang melakukan pembuatan produk yang memiliki tujuan untuk menghasilkan nilai jual, fungsi dari suatu barang dan jasa dalam memenuhi kebutuhan masyarakat adalah pengertian dari Produsen. Produsen akan mendapatkan barang atau value 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

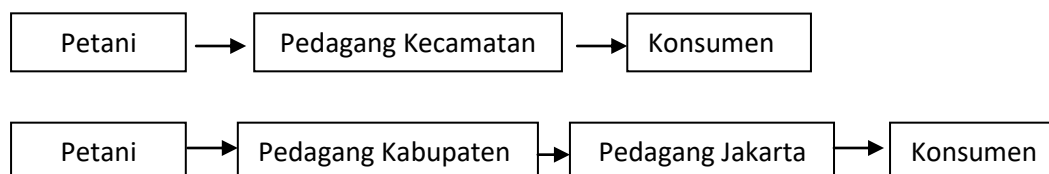
Penelitian ini menggunakan metode dasar penelitian deskriptif kualitatif. Untuk menentukan lokasi pada penelitian ini dilakukan secara sengaja (*Purposive Sampling*) dan untuk pengambilan sample menggunakan metode *snowball sampling*. Jumlah sampel sebanyak 40 responden dengan 30 orang petani dan 10 pedagang yang ada didesa tersebut.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Saluran Pemasaran Jeruk

Untuk saluran pemasaran di Desa Suka Mbayak berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan terdapat dua saluran pemasaran yang berada di desa tersebut. Saluran pertama mulai 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



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.

Tabel 1. Biaya,Keuntungan,dan Margin Pemasaran Saluran I

Uraian	Nilai Rp/kg)
<b>Petani</b>	
	Biaya
Harga Tingkat Petani	12000
Biaya Petik	0
Biaya Sortir	0
Biaya Packing	0
Biaya Pengangkutan	0
Total Biaya	0
<b>Pedagang Kecamatan</b>	
Harga Beli Jeruk	12000
Biaya Petik	350
Biaya Sortir	350
Biaya Packing	300
Biaya Pengangkutan	500
Total Biaya	1500
Rata-Rata Keuntungan	1166
Harga Jual Jeruk	
Grade A	16000
Grade B	14500
Grade C	13500
i. Margin Pemasaran	
Grade A	4000
Grade B	2500
Grade C	1500
<b>Konsumen</b>	
Harga Beli Konsumen	
Grade A	16000
Grade B	14500
Grade C	13500
a. Rata – rata Keuntungan	1166
b. Biaya Pemasaran	1500

Sumber: Data Primer

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pola pada saluran Pemasaran 1 yaitu petani menjual buah jeruk kepada 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 diterima oleh petani pada saluran 1 ini adalah Rp12.000/kg. Dalam proses ini mulai dari proses pemetikan, sortir, packing sampai pengangkutan dilakukan oleh pedagang kecamatan.

Tabel 2. Biaya,Keuntungan,dan Margin Pemasaran Saluran II

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

Sumber: Data Primer

Berdasarkan tabel diatas lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran II adalah Petani, pedagang Kabupaten, Pedagang Jakarta, kemudian Konsumen. Pada saluran ini petani menjual jeruknya 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 4000 Rp/kg untuk grade A , 2500 Rp/kg untuk grade B dan 1500 Rp/kg untuk grade C dengan rata - rata margin pemasaran sebesar 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 11000 Rp/kg untuk grade A , 9500 Rp/kg untuk grade B dan 7500 Rp/kg untuk grade C dengan rata - rata margin pemasaran sebesar 9.333 Rp/kg.

## KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang diperoleh saluran pemasaran di Desa Suka Mbayak, Kecamatan Tigapanah ada dua saluran pemasaran. Untuk saluran pemasaran I yaitu petani, pedagang kecamatan dan konsumen dan untuk saluran pemasaran II yaitu petani, pedagang kabupaten, pedagang Jakarta dan 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 Muhammadiyah, 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 Pamelon (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Pangkep)* (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Makassar).
- Sutawi. 2002. *Manajemen Agribisnis*. Bayu Media. Malang