KERAGAAN PEMASARAN BUAH APEL DI KEC. BUMAJI, KAB. BATU MALANG

(Studi Kasus di Kecamatan Bumiaji Kabupaten Batu, Malang)

Tambora Alan Simbolon[1], Istiti Purwandari[2], Danik Nurjanah[3]

[1]Jurusan Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Instiper Yogyakarta, Jl. Nangka II, Maguwoharjo (Ringroad Utara), Yogyakarta 55282, Indonesia
[2]Pusat Studi Pria, Instiper Yogyakarta, Jl. Nangka II, Maguwoharjo (Ringroad Utara), Yogyakarta 55282, Indonesia
*) Penulis Korespondensi.
E-mail: tamboraalan@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian dengan judul keragaan pemasaran buah apel di Kecamatan Bumiaji Kabupaten Batu Malang yang bertujuan untuk mengidentifikasi keragaan pemasaran apel di Kecamatan Bumiaji.

Penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode *snowball sampling* adalah suatu metode untuk mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus.untuk keperluan penelitian, Penentuan jumlah Sampel yaitu sebanyak 10 orang responden patani, 2 orang responden pedagang pengumpul, 10 orang responden pedagang pengecer dan 8 orang responden dengan jumlah keseluruhan 30 responden

Setiap usaha pemasaran memiliki keragaan pelaku yang berbeda-beda seperti. Petani didominasi oleh laki-laki sedangkan di pedagang pengumpul dan pedagang pengecer di dominasi perempuan, ditinggakat pendidikan petani kebanyakan hanya tamatan SMP, pedagang pengumpul tamatan Perguruan tinggi dan pedagang pengecer tamatan SD.

Petani mempunyai pengalaman usaha yang jauh lebih lama dibandingkan dengan pedagang pengupul maupun pedagang pengecer. Setiap keragaan pelaku usaha pemasaran yang dilakukan pasti memiliki perbedaan seperti. Luas lahan petani 0,5-1 (Ha), jumlah pohon 555-1.111(pohon) Dengan minimal produksi 20-40 ton/tahun dan maksimal di 30-60 ton/tahun Untuk pedagang pengumpul omeset yang dihasilkan sebesar Rp. 72.000.000 pedistribusian didalam kota. Dan pedagang pengecer untuk di omeset penjualan ramai dihasilkan Rp 7.000.000.

Kata kunci : keragaan, pemasaran, buah apel.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Buah apel adalah salah satu jenis buah yang saat ini masyarakat semakin sadar akan kebutuhan buah yang bermanfaat akan meningkatkan gizi dan kesehatan tubuh. Buah apel merupakan salah satu jenis hortikultura yang lebih dikenal sebagai sumber vitamin,mineral dan, buah apel merupakan salah satu jenis buah-buahan yang paling banyak disukai oleh masyarakat di Indonesia, hal ini disebabkan buah apel banyak mengadung A dan vitamin C. Selain itu buah apel tidak mengenal musim berbunga yang khusus. Di samping itu tanaman apel hanya dapat ditanam di dataran tinggi yang bersuhu dingin.

METODE PENELITIAN

A. Metode Dasar Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (Purposive), yaitu penentuan daerah sampel yang diambil secara sengaja berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Bumiaji, Kabupaten Batu Malang.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *snowball sampling*. metode *snowball sampling* adalah suatu metode untuk mengidentifikasi, memilih dan untuk mengambil suatu sampel dalam beberapa jaringan atau rantai hubungan yang terus-menerus guna keperluan penelitian. Identifikasi awal dimulai dari seseorang atau kasus yang masuk dalam kriteria penelitian. Dengan berdasarkan hubungan yang berterkaitan langsung ataupun secara tidak langsung dalam suatu jaringan, dapat ditemukan responden berikutnya atau unit sampel berikutnya. Penentuan jumlah Sampel yaitu sebanyak 10 orang responden petani, 2 orang responden pedagang pengumpul, 10 orang responden pedagang pengecer dan 8 orang responden dengan jumlah keseluruhan 30 responden keragaan pemasaran buah apel kec, Bumiaji,Kab, Batu, Malang.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Keragaan Pelaku Pemasaran Buah Apel

1. Keragaan umur pelaku Pemasaran Buah Apel

Tabel 5.1. Keragaan Pemasaran Buah Apel Di Kec. Bumiaji Kab. Batu Malang.

No	Pemasaran	Umur (Tahun)	Jumlah Orang	Presentase(%)
1	Petani	45-49	3	30,00
		50-54	4	40,00
		>54	3	30,00
		Jumlah	10	100,00
2	P. Pengumpul	Perempuan	2	100,00
3	P. Pengecer	26-33	3	30,00
		34-41	2	20,00
		>42	5	50,00
		Jumlah	10	100,00
4	Konsumen	22-36	6	75,00
		37-51	1	12,50
		>51	1	12,50
		Jumlah	8	100,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Keragaan Pemasaran Buah apel diatas dapat disimpilkan bahwa presentase umur pada petani didominasi umur 50-54 tahun dengan jumlah 4 orang, Pedagang Pengumpul berada pada umur 43-51 tahun yang berjumlah 2 orang, Pedagang

pengecer berada pada umur >42 tahun yang berjumlah 4 orang dan Konsumen berda pada umur 22-36 tahun yang berjumlah 6 orang.

2. Jumlah Anggota Keluarga.

Tabel 5.2. Jumlah Anggota Keluarga

No	Pemasaran	Jumlah Anggota	Jumlah Orang	Presentase(%)
1	Petani	3-4	7	70,00
		5-6	3	30,00
		Jumlah	10	100,00
2	P. Pengumpul	3-5	2	100,00
3	P. Pengecer	1-2	2	20,00
		3-4	6	60,00
		>5	2	20,00
		Jumlah	10	100,00
4	Konsumen	1-2	1	12,50
		3-4	5	62,50
		>5	2	25,00
		Jumlah	8	100,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Keragaan Pemasaran Buah Apel memiliki Persentase jumlah anggota keluarga tertinggi pada pedagang pengumpul sebesar 100%, antara 3-5 orang, Persentase jumlah anggota keluarga pedagang pengecer sebesar 60%, antara 3-4 orang dan Persentase jumlah anggota keluarga pedagang pengumpul sebesar 62,50%, antara 3-4 orang.

3. Tingkat Pendidikan responden Pemasaran Buah Apel

Tabel 5.3. Tingkat Pendidikan Anggota Keragaan Pemasaran Buah Apel Di Kec. Bumiaji Kab. Batu Malang.

No	Pemasaran	Tingkat Pendidikan	Jumlah Orang	Presentase(%)
1	Petani	Tamat SD	2	20,00
		Tamat SMP	5	50,00
		Tamat SMA	3	30,00
		Jumlah	10	100,00
2	P. Pengumpul	Perguruan Tinggi	2	100,00
3	P. Pengecer	Tamat SD	5	50,00
		Tamat SMP	2	20,00
		Tamat SMA	2	20,00
		Tamat Perguruan Tinggi	1	10,00
		Jumlah	10	100,00
4	Konsumen	Tamat SMA	3	37,50
		Tamat Perguruan Tinggi	5	62,50
		Jumlah	8	100,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Keragaan Pemasaran Buah Apel memiliki Persentase tingkat pendidikan tertinggi pada responden petani 50% yaitu lulusan SMP, persentase tingkat pendidikan tertinggi pada responden pedagang pengupul 100% yaitu lulusan Perguruan Tinggi, persentase tingkat pendidikan tertinggi pada responden petani 50% yaitu lulusan SD, dan persentase tingkat pendidikan tertinggi pada responden petani 50% yaitu lulusan Perguruan Tinggi.

Tingkat pendidikan akan mempengaruhi daya penyerapan informasi.

4. lamanya responden terlibat dalam kegiatan usahanya.

Tabel 5.5. Pengalaman Responden

No	Pemasaran	Pengalaman (Tahun)	Jumlah Orang	Presentase(%)
1	Petani	21-25	1	10,00
		26-36	9	90,00
		Jumlah	10	100,00
2	P. Pengumpul	5-10	2	100,00
3	P. Pengecer	1-5	4	40,00
		6-10	3	30,00
		11-15	2	20,00
		>16	1	10,00
		Jumlah	100	100,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Keragaan Pengalaman Responden Persentase tertinggi untuk pengalaman petani sebesar 90% antara 26-36 tahun, sedangkan pada pedagang pengumpul 5-10 tahun yang bejumlah 2 orang dan persentase tertinggi pada pedagang pengecer 1-5 tahun sebesar 40% antara 1-5 tahun.

Lamanya menjadi petani atau pedagang akan berpengaruh karena semakin banyak pengalaman yang dimiliki akan meminimalisir kesalahan-kesalahan.

A. Responden Petani

1. Tabel 5.6. Luas Lahan Responden Petani Apel Tahun

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Orang	Presentase (%)
1	0,5-1	6	60,00
2	1,5-2	4	40,00
	Jumlah	**10**	**100,00**

Keragaan Pemasaran Buah Apel memiliki Persentase luas lahan tertinggi sebesar 60,00 % yang berjumlah 6 orang, sedangkan persentase terkecil sebesar 40,00 % berjumlah 4 orang.

2. Jumlah Pohon Responden Petani Apel

Tabel 5.7. Jumlah Pohon Responden Petani Apel.

No	Jumlah Pohon	Jumlah orang	Presentse (%)
1	555-1.111	6	60,00
2	1.666-2.222	4	40,00
	Jumlah	10	100,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Jumlah pohon yang dimiliki oleh petani terbanyak antara 555 – 1.111 pohon berjumlah 6 orang petani dengan persentase 60 % dan jumlah pohon apel yang dimiliki petani terendah antara 1.666 -2.222 pohon berjumlah 4 orang petani dengan persentase 40 % dan rata-rata jumlah pohon yaitu 2,66 Ha.

3. Umur Tanaman Apel

Tabel 5.8. Umur Tanaman Responden PetaniApel

No	Umur Tanaman	Jumlah orang	Presentase (%)
1	20-24	0	0,00
2	25-29	2	20,00
3	30-34	4	40,00
4	35-40	4	40,00
	Jumlah	10	100,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Keragaan Pengalaman Responden Persentase tertinggi pada umur tanaman apel berada pada angka 50,00 % yang berjumlah 5 orang dengan umur tanaman antara 31-36 tahun dan persentase terendah yaitu 20,00 % yang berjumlah 2 orang dengan umur tanaman 25-30 tahun.

4. Minimal dan Maksimal Produsksi Apel.

Tabel 5.9. Minimal dan Maksimal Produksi

No	Minimal Produksi (ton/1 Tahun)	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	20-40	6	60,00
	41-60	2	20,00
	61-80	1	10,00
	81-100	1	10,00
	Jumlah	10	100,00
	Maksimal produksi (ton/1 Tahun)	**Jumlah Orang**	**Persentase (%)**
2	30-60	7	70,00
	61-90	1	10,00
	91-120	0	0,00
	121-160	2	20,00
	Jumlah	10	100,00

Sumber : Analisis Data Sekunder2020.

B. Keragaan Pelaku Usaha Pemasaran Apel

Tabel 5.10. data pedagang pengumpul

Pedagang Pengumpul			
No	Kategori	Pengumpul 1	Pengumpul 2
1	Umur (Tahun)	42	50
2	Jenis Kelamin	Wanita	Wanita
3	Tingkat Pendidikan	Perguruan Tinggi	Perguruan Tinggi
4	Status	Menikah	Menikah
5	Anggota Keluarga	3	5
6	Pengalaman	5	10
7	Volume Penjualan Ramai Jenis Anna (Ton)	50	80
8	Volume Penjualan Sepi Jenis Anna (Ton)	20	30
9	Omeset Yang Diterima Ramai Jenis Anna (Rp)	45.000.000	72.000.000
10	Omeset Yang Diterima Sepi Jenis Anna Jenis Anna (Rp)	18.000.000	27.000.000
11	Volume Penjualan Ramai Jenis Manalagi (Ton)	40	50
12	Volume Penjualan Sepi Jenis Manalagi (Ton)	15	25
13	Omeset Yang Diterima Ramai Jenis Manalagi (Rp)	28.000.000	35.000.000
14	Omeset Yang Diterima Sepi Jenis Manalagi (Rp)	10.500.000	17.500.000
15	Penjualan Apel	Kontinyu	Kontinyu
16	Pendistribusian Apel	Dalam Kota	Dalam Kota

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Data Pedagang Pengumpul pada penjualan jenis apel Anna per sekali penjualan yang diterima pada saat musim ramai yaitu 50-80 ton berjumlah 2 orang dengan presentase 100%. Volume yang diterima pada saat musim sepi yaitu 20-30 ton berjumlah 2 orang dengan persentase 100%. Omset yang diterima pedagang pengumpul pada saat ramai yaitu Rp450.000.000-Rp720.000.000 berjumlah 2 orang dengan presentase 100%. Omset yang diterima pedagang pengumpul pada saat sepi yaitu Rp180.000.000-Rp270.000.000 berjumlah 2 orang dengan presentase 100%. Musim ramai terjadi pada hari Sabtu dan Minggu, musim sepi terjadi pada hari senin sampai jum'at.

Omset yang diterima pedagang pengumpul pada saat ramai yaitu Rp28.000.000-Rp35.000.000 berjumlah 2 orang dengan presentase 100%. Omset yang diterima pedagang pengumpul pada saat sepi yaitu Rp150.00.000-Rp175.00.000 berjumlah 2 orang dengan presentase 100%.

C. Responden Pedagang Pengecer

1. Penjualan Sepi dan Ramai (Kg/Bulan)

Tebel 5.12. Penjualan Buah Sepi (Kg/Bulan)

No	Penjualan Sepi (Kg/Bulan)	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	79-81	3	30,00
	265-270	4	40,00
	230-324	1	10,00
	Jumlah	80	800,00
2	**Penjualan Ramai (Kg/Bulan)**	**Jumlah Orang**	**Persentase (%)**
	240-440	3	30,00
	560-768	4	40,00
	880-1.120	1	10,00
	Jumlah	80	800,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020.

Persentase tertinggi untuk penjualan sepi yaitu 50% berada dikisaran 265 Kg/Bulan yang berjumlah 5 orang. Perentase tertinggi Penjualan apel pada musim ramai yaitu 50% berada dikisaran 900 Kg/Bulan berjumlah 5 orang.

2. Omeset Penjualan Sepi dan Ramai (Juta)

Tabel 5.13. Omeset Penjualan Sepi (Juta).

No	Omeset Penjualan Sepi (juta)	Jumlah Orang	Presentase (%)
1	500.000-1000.000	3	30,00
	1.500.000-2.000.000	4	40,00
	2.500.000-3.000.000	1	10,00
	Jumlah	8	80,00
2	**Omeset Penjualan Ramai (Juta)**	**Jumlah Orang**	**Persentase (%)**
	2.000.000-4.000.000	3	30,00
	5.000.000-7.000.000	4	40,00
	8.000.000-10.000.000	1	10,00
	Jumlah	8	80,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Pada omeset penjualan sepi terbanyak pada angka Rp500.000-1.000.000 dengan jumlah 5 orang dan presentasenya 50% sedangkan yang teredah pada omeset penjualan sepi 1orang Rp2.500.000-3.000.000 dan presentasenya 10%.

omeset penjualan ramai terbanyak pada angka Rp2.000.000-4.000.000 dengan jumlah 5 orang presentasenya 50%. Sedangkan pada penjualan ramai terendah di angka Rp8.000.000-10.000.000 dengan jumlah 1 orang presentase 10%.

D. Responden Data Konsumen

Harga beli apel

Tebel 5.14. Harga beli apel

No	Harga beli apel /KG	jumlah Orang	Persentase (%)
1	20,000	5	62,50
2	22,000	3	37,50
	Jumlah	8	100,00

Sumber : Analisis Data Primer 2020.

Pada persentase tertinggi yaitu 62,50% yang berjumlah 5 orang dengan harga Rp20.000,00 sedangkan persentase terendah yaitu 37,70% yang berjumlah 3 orang dengan harga Rp22.000,00.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat diambil kesimpulan untuk menjawab tujuan dari hasil penelitian yaitu sebagai berikut :

1. Setiap usaha pemasaran memiliki keragaan pelaku yang berbeda-beda seperti :

a. Pelaku pemasaran apel ditingkat petani didominasi oleh laki-laki sedangkan di pedagang pengumpul dan pedagang pengecer di dominasi perempuan.
b. Dari segi pendidikan juga memiliki perbedaan yaitu petani kebanyakan hanya tamatan SMP, pedagang pengumpul tamatan Perguruan tinggi dan pedagang pengecer tamatan SD
c. Dari segi Pengalaman tidak bisa disamakan karena petani mempunyai pengalaman yang jauh lebih lama dibandingkan dengan

Pedagang pengupul maupun pedagang pengecer.

2. Setiap keragaan usaha pemasaran yang dilakukan pasti memiliki kendala yang berbeda-beda seperti :

a. Kendala yang harus dihadapi petani yaitu cuaca, hama dan jamur. Harga jual petani ke pedagang pengupul dengan harga manalagi Rp 7.000/Kg dan ana 8.000/Kg.
b. Kendala yang harus dihadapi pedagang pengumpul yaitu persaingan harga antar sesama pedagang, harga jual pedagang pengumpul ke pedagang pengecer yaitu manalagi Rp 8.000/Kg dan anna Rp 9.000/Kg.
c. Kendala yang harus dihadapi oleh pedagang pengecer yaitu ketika membeli buah kepada pedagang pengumpul tidak dapat memilih yang akan dibeli, dan lebih banyak pada penjual sepi (senin-jumat) sedangkan penjualan ramai di hari (sabtu-minggu).

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan dari hasil peneltian ini adalah sebagai berikut.

1. Agroindustri sangat berguna dalam membantu petani untuk mengumpulkan hasil produksi yang adadan juga berguna dalam menetukan harga jual dari pruduksi tersebut, disatu sisi selaku pedagang pengumpu yang menjual apel ke Agroindustri (Perumda) Perusahaan Umum Daerah diharapkan untuk proses pembelian yang dilakukan untuk saling memberikan,sepakatan dalam hal secara terlambat, pengumpul bisa melakukan pembelian dan apel karena kekurangan untuk biaya pembelian.
2. Dalam hal ini pemerintah daerah seharusnya dapat memberikan izin kepada investor untuk berinvestasi di desa bumiaji dengan tujuan agar apel tidak di jual keeksportir keluar melainkan mengolahnya menjadi produk (nilai tambah).

DAFTAR PUSTAKA

Dinas Pertanian Kota Batu. 2015. Luas Lahan Usahatani Apel, Produksi Apel, dan Harga Buah Apel di Tingkat Petani.

Kotler, Philip, 1993. *Manajemen pemasaran* (*Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*) *Volume satu*, Edisi kerujuh, Terj. Adi Zakaria Afiff, FE UI, Jakarta.

Winarno, Surakhmad, 1994,“Pengantar Penelitian Ilmiah dasar Metode Teknik”, Tarsito, Bandung.

Singarimbun dan Effendi. 1995. Metode Penelitian Survei. LP3ES. Jakarta.