

DOI: 10.32663/ja.v%vi%i.2647

**ANALISIS SALURAN PEMASARAN
USAHATANI KUBIS DI DESA AIR DUKU KECAMATAN SELUPU
REJANG KABUPATEN REJANG LEBONG**
*(Analysis Of Marketing Channels For Cabbage Farming In Air Duku Village,
Selupu Rejang District, Rejang Lebong Regency)*

Indah Fitria*

Program Study Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Prof. Dr. Hazairin, SH
Jl. Jenderal Sudirman No. 185 Bengkulu 38117, Indonesia. Telp. (0736) 344918

*Corresponding author, Email: indahfitri812@yahoo.co.id

ABSTRACT

Water village duku is one of the villages whose residents have the main livelihood, namely cabbage farmers. In increasing production, it is necessary to pay attention to the existence of competitiveness which is a problem. This problem is also related to the development of marketing assisted by the existence of a marketing agency with efforts to increase revenue and reduce margins marketing. This study aims to analyze the acceptance of cabbage farming and its marketing channels in Air Duku village, Selupu Rejang district, Rejang Lebong Regency. This study concludes that the average income from cabbage farming in Sumber Air Duku village, Selupu Rejang district, Rejang Lebong district is Rp. 13,945,238 /Mt. Farmers sell their cabbage crops to village collectors for an average of Rp. 1.731 /kg. There are 2 (two) marketing channels for cabbage in Air Duku village, namely: (1) From cabbage farmers to village collector traders (PPD) to wholesalers (PB) to retailers (PP) and consumer sellers in the market. (2) From cabbage farmers to Village Collector Traders (PPD) to wholesalers (PB) and to traders outside the region (not researched). The marketing margin of cabbage in Air Duku Village is different in each marketing institution, for village collectors (PPD) the average marketing margin is IDR 560/kg, the marketing margin at the wholesaler level (PB) is Rp. 733.33/kg, and at the wholesaler level. retailers (PP) the average marketing margin is Rp. 866.67/kg.

Keywords: cabbage, farmer, marketing

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara pertanian, artinya pertanian memegang peranan penting dari keseluruhan nasional. Hal ini dapat ditunjukkan dari banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang hidup atau bekerja pada sektor pertanian atau produk pertanian yang berasal dari pertanian. Sebagian besar masyarakat di Indonesia menggantungkan hidupnya pada sektor pertanian. Masyarakat petani yang bekerja di sektor pertanian, sebagian besar tinggal di wilayah pedesaan. Peningkatan

penerimaan petani didukung dengan usaha petani dalam bercocok tanam sayur-sayuran, dengan pengembangan sayur – sayuran, mengangkat produk/ komoditas sayur-sayuran sebagai salah satu produk unggulan. Desa Air Duku merupakan salah satu Desa yang penduduknya mempunyai mata pencarian utama adalah petani kubis. Tinggi rendahnya harga kubis yang dialami oleh petani membuat perlunya kita mengetahui berapa keuntungan yang diperoleh oleh pedagang, ini dikarenakan adanya perbedaan harga antara lain petani produsen dengan pedagang sehingga

DOI: 10.32663/ja.v%vi%i.2647

dapat menghasilkan keuntungan atau kerugian yang dialami oleh pedagang akibat tinggi rendahnya harga kubis yang ada. Tingkat harga di lembaga pemasaran akan mempengaruhi tingkat harga di petani produsen, sehingga dengan mengetahui margin pemasaran maka akan diketahui berapa keuntungan yang diperoleh oleh pedagang.

BAHAN DAN METODE

Dalam penelitian ini yang menjadi responden adalah petani yang melakukan usahatani kubis di Desa Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Kabupaten Rejang Lebong. Penentuan sampel dihitung dengan menggunakan metode “Simpel Random Sampling” yaitu sampel yang diambil sedemikian rupa sehingga setiap unit populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel (Nazir, 2003) dengan menggunakan rumus :

$$n = \frac{N \sigma^2}{(N-1) D + \sigma^2}$$

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung dari responden dengan menggunakan kuesioner dan diperoleh dengan cara wawancara dan observasi. Data primer meliputi karakteristik petani kubis, Penelitian ini juga menggunakan data sekunder, data tersebut diperoleh dari berbagai sumber yang berhubungan dengan penelitian, misalnya, jurnal, artikel, buku-buku dan intansi yang menyediakan data terkait dan dibutuhkan dalam penelitian.

Penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan metode kepustakaan. Observasi merupakan pengamatan langsung yang dilakukan di

wilayah penelitian. Wawancara ini akan dilakukan antara peneliti dengan seluruh responden yang terpilih dan dianggap penting.

Metode Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Desa Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Kabupaten Rejang Lebong, penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (purposive), dengan pertimbangan karena di Desa Air Duku merupakan daerah yang banyak mengusahakan tanaman sayur-sayuran terutama kubis. Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan Januari-Februari 2022.

Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dimana hasil yang diperoleh dijelaskan secara deskriptif. Menurut Alfrida dan Trisna (2017) tujuan analisis deskriptif yaitu untuk memberikan gambaran umum tentang data yang diperoleh atau hasil pengamata yang telah dilakukan. Metode analisis data yang digunakan yaitu menggunakan formulasi menurut Manalu *et.al*, (2018), Saragih dan Khairul (2016).

Analisis Penerimaan Usahatani Kubis

Untuk menghitung besarnya penerimaan yang diperoleh oleh kubis digunakan rumus (Soekartiwi, 1995) :

$$TR = Y.Py$$

Untuk mengetahui bagaimana bentuk saluran pemasaran yaitu gambaran pemasaran kubis di daerah penelitian berdasarkan alur pemasaran dari produsen sampai konsumen akhir.

Analisis Margin Pemasaran

Untuk menganalisis margin pemasaran kubis pada masing-masing lembaga pemasaran dilakukan secara

DOI: 10.32663/ja.v%vi%i.2647

sistematis perhitungan margin pemasaran (Azzaino, 1983), yaitu :

$$M_{ji} = P_{si} - P_{bi}$$

$$M_{ji} = P_{bi} + \pi_i$$

$$\pi_i = M_{ji} - B_{ti}$$

Total Margin Pemasarannya adalah :

$$M_j = \sum_{i=1}^n M_{ji}$$

Keterangan :

M_{ji} = Margin pemasaran pada lembaga pemasaran tingkat ke-i

P_{si} = Harga jual lembaga pemasaran tingkat ke-i

P_{bi} = Harga beli lembaga pemasaran tingkat ke-i

B_{ti} = Biaya pemasaran tingkat ke-i

π_i = Keuntungan pemasaran tingkat ke-i

M_j = Total margin pemasaran

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi disini adalah produksi yang dijual oleh petani yang dihasilkan pada satu kali musim tanam. Pendapatan kotor diperoleh dari hasil kali antara jumlah yang dihasilkan dengan harga jual produk. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel dibawah ini.

Tabel 1. Penerimaan dan produksi usahatani kubis di desa air duku

Produksi (Kg/Mt)	Harga (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp/Mt)
8.048	1.731	13.945.238

Sumber: Data diolah, 2022

Produksi adalah suatu hasil yang diperoleh dari lahan pertanian dalam waktu tertentu biasanya diukur dengan satuan berat ton atau kg yang menandakan besar potensi komoditas pertanian. Total rata-rata produksi yang dihasilkan petani kubis di Desa Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Kabupaten Rejang Lebong sebanyak 8.048 kg/mt dengan harga jual rata-rata Rp 1.731/kg. Sedangkan rata-rata penerimaan kubis adalah sebesar Rp 13.945.238 /Mt. Besar kecilnya penerimaan disebabkan pengaruh produksi kubis, selain produksi penerimaan juga dipengaruhi oleh harga.

Saluran Pemasaran Usahatani kubis

Saluran Pemasaran adalah saluran yang digunakan produsen atau pelaku ekonomi yang menghasilkan suatu produk untuk menyalurkan produknya kepada konsumen. Pemasaran kubis dilakukan oleh berbagai lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul desa, pedagang besar dan pedagang pengecer.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dapat diuraikan mengenai saluran pemasaran kubis di Desa Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Kabupaten Rejang Lebong seperti yang terlihat pada gambar dibawah ini:

Jalur atau rantai pemasaran yaitu :

1. Petani \longrightarrow PPD \longrightarrow PB \longrightarrow PP \longrightarrow Konsumen
2. Petani \longrightarrow PPD \longrightarrow PB \longrightarrow PLD (tidak diteliti)

Keterangan :

PPD = Pedagang Pengumpul Desa

PB = Pedagang Besar

PP = Pedagang Pengecer

Keterangan : \longrightarrow Menjual ke (saluran diteliti)

Dari gambar saluran pemasaran diketahui bahwa saluran pemasaran kubis yang dihasilkan petani langsung dijual kepada pedagang pengumpul desa (PPD). PPD menjual sayuran tersebut ke pedagang besar (PB) selanjutnya ke pedagang pengecer (PP) dan PP menjualnya ke konsumen. Dari saluran pemasaran tersebut kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh petani dan lembaga pemasaran yang terlibat dalam penyaluran kubis antara lain :

Petani

Petani sebagai produsen di daerah penelitian menjual kubis langsung kepada pedagang pengumpul desa (PPD). Adapun alasan petani menjual kubis tersebut kepada PPD karena petani tidak perlu repot lagi untuk memasarkan kubis yang dihasilkan kepada pedagang lain. Harga

jual petani kubis ke PPD rata-rata sebesar Rp. 1.731/Kg.

Pedagang Pengumpul Desa (PPD)

Pedagang pengumpul desa adalah pedagang yang membeli langsung kubis dari petani yang ada di desa. Dimana PPD tidak jauh tinggal dari daerah penelitian. Jumlah PPD di daerah penelitian ada 5 orang, dan sumber modal yang dimiliki berasal dari modal sendiri. PPD biasanya membeli kubis apabila ada pesanan dari PB, sehingga kubis yang telah dibeli oleh PPD tersebut langsung dapat didistribusikan 100% kepada PB. Adapun perbedaan harga jual ditingkat PPD dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Table 2 dapat diketahui tingkat harga kubis di masing-masing pedagang pengumpul desa (PPD). Adapun harga pada PPD1, PPD3, dan PPD4 memiliki harga jual sebesar Rp 2.500/Kg sedangkan PPD2 dan PPD5 memiliki harga jual sebesar Rp 2.000/Kg.

Tabel 2. Tingkat harga kubis di pedagang pengumpul desa

No.	Nama	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)
1	PPD1	2,000	2,500
2	PPD2	1,500	2,000
3	PPD3	2,000	2,500
4	PPD4	1,700	2,500
5	PPD5	1,500	2,000

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pedagang Besar

Pedagang besar adalah pedagang yang membeli sayuran yaitu kubis dalam jumlah yang besar dari PPD. Sasaran utamanya adalah pedagang-pedagang dari luar daerah yang melakukan pembelian sayuran dalam jumlah yang cukup besar. Pedagang daerah ini antara lain pedagang Palembang, Linggau, Jambi dan Bengkulu. Disamping itu PB juga melayani pembelian oleh PP daerah

Rejang Lebong. PB yang dijumpai di daerah penelitian berjumlah 3 orang. Dimana pedagang besar ini adalah pedagang yang datang langsung ke pedagang pengumpul desa dan pedagang besar ini membeli dalam jumlah yang besar. Adapun tingkat harga jual di pedagang besar dapat dilihat pada tabel berikut.

DOI: 10.32663/ja.v%vi%i.2647

Tabel 3. Harga kubis di tingkat pedagang besar

No	Nama	Harga Beli (Rp)	Harga Jual(Rp)
1	PB 1 (beli ke PPD 1 dan PPD 3)	2,500	3,200
2	PB 2 (beli ke PPD 2 dan PPD 5)	2,000	3,000
3	PB 3 (beli ke PPD 4)	2,500	3,000

Sumber: Data primer diolah, 2022

Dari tabel 3 diatas terlihat bahwa pedagang besar pertama membeli kubis ke pedagang pengumpul desa pertama dan ketiga dengan harga Rp 2.500/Kg. Sedangkan Pedagang besar kedua membeli kubis ke pedagang pengumpul desa kedua dan kelima dengan harga Rp 2.000/Kg dan untuk pedagang besar ketiga membeli kubis ke pedagang pengumpul desa keempat dengan harga Rp 2.500/Kg. Perbedaan harga beli akan mempengaruhi margin pemasaran disetiap lembaga pemasaran. Adanya ikatan

kekerabatan dapat menjadi salah satu alasan adanya interaksi jual beli diantara pedagang kubis.

Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli kubis dalam jumlah yang relatif kecil, kemudian produk tersebut dijual kembali kepada konsumen. Jumlah pedagang pengecer yang dijadikan sampel yakni 3 orang. Tingkat harga kubis di pedagang pengecer dapat dilihat pada table dibawah ini.

Tabel 4. Tingkat harga kubis di pedagang pengecer

No	Nama	Harga Beli (Rp)	Harga Jual(Rp)
1	Tanti (Pasar Atas)	3,000	4000
2	Mari (Pasar kaget)	3,200	4000
3	Eli (Pasar D)	3,000	3800

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pada tabel diatas yang menjadi sampel untuk pedagang pengecer adalah pedagang kubis di Pasar Atas, Pasar Kaget dan Pasar D yang berada di Kabupaten Rejang Lebong. Pedagang pengecer ini mendapatkan kubis dengan cara membeli dari pedagang besar (PB) yang berada di Kabupaten Rejang Lebong. Pedagang besar menjual kubis tidak menetap disuatu tempat saja, mereka menjual dengan menggunakan transportasi secara langsung dalam jumlah besar. Transportasi yang digunakan oleh pedagang besar (PB) yaitu kendaraan roda empat seperti truk, diesel, pick up dan kendaraan roda empat lainnya sesuai dengan kapasitas volume pembelian kubis

oleh pedagang besar (PB). Pedagang besar yang melewati pasar maka akan didatangi oleh pedagang pengecer yang akan berjualan dipasar tersebut. Biasanya antara pedagang besar dan pedagang pengecer sudah saling kenal atau sudah langganan sebelumnya, sehingga dalam aktivitas jual beli antara kedua pedagang dapat berjalan dengan baik dan lancar.

Pedagang Luar Daerah

Pedagang luar daerah dalam penelitian ini adalah pedagang yang menghubungkan antara produsen sampai ke konsumen diluar daerah. Umumnya pemasaran yang dituju adalah pedagang Palembang, Linggau, Jambi dan

DOI: 10.32663/ja.v%vi%i.2647

Bengkulu, tetapi khusus PLD disini tidak diteliti.

Marjin Pemasaran

Margin Pemasaran ditingkat Pedagang Pengumpul Desa (PPD), Pedagang Besar(PB) dan Pedagang Pengecer(PP)

Marjin pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen atau perbedaan harga jual dengan harga

beli pada tingkat mata rantai pemasaran tertentu. Untuk mengetahui rata-rata marjin pemasaran di tingkat lembaga pemasaran usahatani kubis dari petani ke pedagang pengumpul desa (PPD) ke pedagang besar (PB) ke pedagang pengecer (PP) di Desa Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Kabupaten Rejang Lebong dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Marjin pemasaran kubis di tingkat pedagang

No	Keterangan	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin Pemasaran
1	PPD	1,731	2,300	560
2	PB	2,333	3,067	733,33
3	PP	3,067	3,933	866,67

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa marjin pemasaran kubis di Desa Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Kabupaten Rejang Lebong rata-rata sebesar Rp 560 per Kg. Rata-rata harga beli kubis adalah Rp 1.731 per Kg dan rata-rata harga jual kubis adalah Rp 2.300 per Kg. Besarnya marjin pemasaran bukan hanya disebabkan biaya pemasaran, tetapi disebabkan pula oleh keuntungan yang diambil oleh pedagang. Pedagang menetapkan harga penjualan yang dapat memberikan sejumlah keuntungan tertentu atau harga penjualan. Jumlah pengeluaran pedagang dalam arti biaya pemasaran merupakan komponen yang menentukan besar kecilnya marjin pemasaran.

Adanya perbedaan kegiatan pada setiap lembaga pemasaran akan menyebabkan perbedaan harga jual antara lembaga yang satu dengan yang lainnya. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam penyaluran suatu komoditas akan mengakibatkan biaya pemasaran yang semakin tinggi, perbedaan harga di

tingkat konsumen dengan harga di tingkat produsen semakin besar (Frandi, 2018).

Berdasarkan wawancara dengan petani mereka menjual kubis sesuai dengan harga yang ditawarkan pedagang, petani tidak memiliki kemampuan untuk menaikkan harga, apabila tidak dijual, petani membutuhkan biaya untuk kebutuhan sehari-hari.

Selisih harga juga terdapat pada pedagang pengumpul desa (PPD) dengan pedagang besar (PB). Selisih harga tersebut menimbulkan marjin pemasaran dengan rata-rata sebesar Rp 733,33/Kg. Sedangkan pada pedagang pengecer marjin pemasaran rata-rata sebesar Rp 866,67/Kg.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa rata-rata penerimaan usahatani kubis di desa Sumber Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Kabupaten Rejang Lebong adalah sebesar Rp. 13.945.238 /Mt. Petani menjual hasil panen kubis ke pedagang pengumpul desa rata-rata sebesar Rp. 1.731 /Kg. Saluran

DOI: 10.32663/ja.v%vi%i.2647

pemasaran kubis di desa Air Duku ada 2 (dua) yaitu: (1) Dari petani kubis ke Pedagang Pengumpul Desa (PPD) ke Pedagang Besar (PB) ke Pedagang Pengecer (PP) dan Konsumen penjual di Pasar. (2) Dari petani kubis ke Pedagang Pengumpul Desa (PPD) ke Pedagang Besar (PB) dan ke Pedagang Luar Daerah (tidak diteliti). Marjin pemasaran kubis di Desa Air Duku berbeda disetiap lembaga pemasaran, pada pedagang pengumpul desa (PPD) margin pemasaran rata-rata sebesar Rp 560/kg, margin pemasaran ditingkat pedagang besar (PB) rata-rata sebesar Rp 733,33/kg dan ditingkat pedagang pengecer (PP) margin pemasaran rata-rata sebesar Rp 866,67/kg.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Indonesia. (2019). *Indonesia Dalam Angka 2019*. BPS. Bengkulu

Badan Pusat Statistik Kabupaten Rejang Lebong. (2019). *Kabupaten Rejang Lebong Dalam Angka 2019*. BPS. Rejang Lebong.

Cahyono, (2002). *Cara Meningkatkan Budidaya Kubis*. Yayasan Pustaka Nusantara. Yogyakarta.

Darwis. (2007). *Keragaan Pemanfaatan dan Sumber Pinjaman Usaha Tani Padi Sawah*. Pusat Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian. Bogor.

Daniel, Mc. (2007). *Pengantar Pemasaran Pertanian Bogor*. Departemen Ilmu Sosial Ekonomi IPB Bogor.

Istanto, (2016). *Analisis Pemasaran Kubis di Sub Terminal Agribisnis (STA) Jetis Kabupaten Semarang*. Skripsi. Semarang.

Kotler, Philip. (2008). *Manajemen Pemasaran*. PT. Indeks. Jakarta

Laras, (2015). *Analisis Pendapatan Usahatani Kubis Bunga di Desa Gandasari Kecamatan Cikaum, Kabupaten Subang*. Skripsi. Subang.

Limbong, dkk. (2010). *Analisis Integritas Pasar dan Elastisitas Transmisi Harga Komoditi Kubis di Kabupaten Manggarai Provinsi Nusa Tenggara Timur*. Skripsi Fakultas Pertanian.

Mandak, (2017). *Manajemen Pemasaran*. PT. Ghalia Indonesia Bogor.

Nelawati, (2006). *Permintaan Sayuran Segar Pada Hotel-hotel Berbintang di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. Buletin Ilmiah Instiper Yogyakarta 4 (1): 52-60

Nurmanaf. (2007). *Lembaga Informal Pembiayaan Mikro Lebih Dekat Dengan Petani*. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Vol.5. Juni (2007). Hal 99-109. Bogor.