



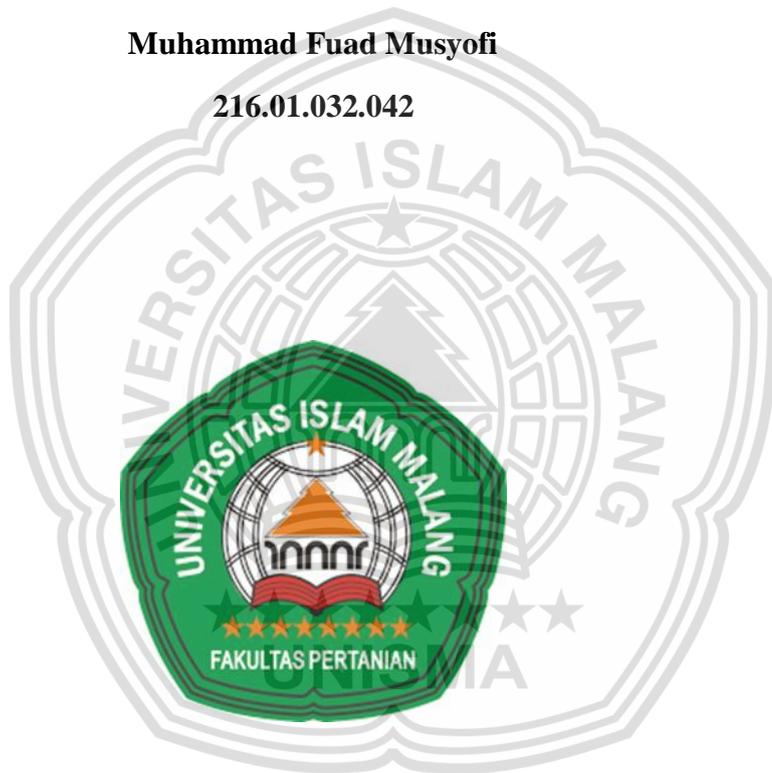
**ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN PETANI JAMBU KRISTAL DI DESA
KARANGDORO KECAMATAN TEGALSARI KABUPATEN BANYUWANGI**

SKRIPSI

Oleh :

Muhammad Fuad Musyofi

216.01.032.042



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM MALANG
MALANG**

2020

RINGKASAN

Muhammad Fuad Musyofi (216.01.03.2.042) Analisis Efisiensi Pemasaran Jambu Kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi.
Dosen Pembimbing : 1) Dr. Ir. H. Masyhuri Machfudz, MP. 2) Ir. Zainul Arifin, MP.

Indonesia merupakan Negara agraris dimana sebagai besar masyarakat Indonesia menekuni dibidang pertanian baik budidaya baik budidaya maupun agroindustri. Sektor pertanian adalah salah satu sektor sandaran hidup bagi sebagaian besar masyarakat Indonesia. Sehingga sektor pertanian diharapkan menjadi basis pertumbuhan ekonomi dimasa yang akan datang (Cristoporus dan Sulaeman, 2009).

Jawa Timur merupakan provinsi yang beraada di ujung pulau jawa, yang memiliki beranekaragam tanaman holtikultura seperti buah-buahan dan sayur-sayuran. Jawa Timur mulai tahun 2013 sampai 2017 mengalami kenaikan dalam jumlah produksi tanaman buah-buahan (Lampiran 1.Tabel 1). Selain jumlah produksi Jawa Timur juga mengalami kenaikan dalam jumlah tanaman buah-buahan (Lampiran 2. Tabel 2). Jawa Timur juga memiliki beberapa kabupaten yang sebagian besar wilayahnya di tanami oleh tanaman holtikultura salah satunya adalah Banyuwangi, Banyuwangi merupakan kabupaten yang berda di wilayah Provinsi Jawa Timur yang berada di ujung pulau Jawa Timur. Banyuwangi juga memiliki beberapa tanaman holtikultura salah satunya adalah jambu kristal, jambu kristal di Banyuwangi mengalami kenaikan dalam setiap tahunnya mulai dari luas panen, produktivitas dan produksi (Lampiran 3. Tabel 3).

Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui macam / jenis saluran pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten banyuwangi. 2) Untuk mengetahui efisiensi pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi.

Dalam penelitian ini pengambilan sampel adalah *non probability sampling* karena jumlah petani tidak diketahui jumlahnya yang berada di Desa Karangdoro. Metode yang digunakan yaitu sampel bola salju *snowball sampling*.

Snowball sampling adalah suatu metode untuk mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus. Dalam hal ini yang menjadi responden penelitian yaitu petani dan lembaga-lembaga pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro.

Bedasarkan penelitian ini peroleh kesimpulan yaitu 1) Saluran pemasaran jambu kristal, berdasarkan hasil analisis terdapat II saluran pemasaran jambu kristal sebagai berikut :

- Saluran I : Petani → Pengkulak → Pedagang Besar → Konsumen
- Saluran II : Petani → Pedagang Besar → Konsumen

2) Tingkat efisiensi pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro dapat dilihat pada panjang pendeknya saluran pemasaran yang dimana saluran kedua lebih pendek dari pada saluran pertama. Dilihat dari besaran margin, pemasaran yang efisien terdapat pada saluran II karena nilai margin pemasarannya lebih rendah dari pada margin pemasaran saluran I. Analisis transmisi harga didapatkan nilai E_t pada tiap-tiap saluran, saluran I $E_t = 0,93$, saluran II $E_t = 2,23$, artinya pada saluran pemasaran I dan II merupakan pasar persaingan sempurna, hal ini menunjukkan bahwa pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi tidak efisien dengan struktur pasar pada saluran I dan II persaingan sempurna.

Dalam penelitian ini saran yang sesuai yaitu 1) Perlunya informasi pasar yang lebih transparan baik harga, kualitas maupun kuantitas ditingkat konsumen. 2) Petani sebaiknya



membentuk gapoktan atau koperasi sehingga dalam masuk pasar dapat lebih efektif karena yang berperan antara lembaga. 3) Diperlukan adanya pelatihan kepada petani bagaimana cara memperpendek pemasaran yang menyebabkan keuntungan pada petani/produsen jambu kristal.



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara agraris dimana sebagian besar masyarakat Indonesia menekuni dibidang pertanian baik budidaya baik budidaya maupun agroindustri. Sektor pertanian adalah salah satu sektor sandaran hidup bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Sehingga sektor pertanian diharapkan menjadi basis pertumbuhan ekonomi dimasa yang akan datang (Cristoporus dan Sulaeman, 2009).

Di Indonesia memiliki beberapa jenis tanaman yang dapat dikonsumsi salah satunya adalah tanaman hortikultura (*horticulture*). Jenis tanaman ini merupakan tanaman yang dibudidayakan untuk dikonsumsi, tanaman yang masuk dalam golongan tanaman hortikultura antaralain : tanaman perkebunan, tanaman sayur, buah-buahan.

Salah satu buah yang mengandung banyak vitamin dan bermanfaat bagi kesehatan khususnya dalam pemenuhan gizi adalah jambu biji (Parimin 2007). Jambu biji (*Psidium guajava L*) merupakan buah yang berasal dari Meksiko dan Peru (Ashari dalam Saleh 2013). Tanaman ini dapat tumbuh di daerah tropis maupun sub tropis sehingga tanaman ini dibudidayakan dibanyak negara seperti Brazilia, Malaysia, Jepang, dan termasuk Indonesia. Jambu biji memiliki manfaat besar bagi kesehatan, setiap 100 gr jambu biji masak segar mengandung 87 mg vitamin C atau 2 kali lipat dari jeruk manis yang hanya 49 mg per 100 gr buah. Selain itu, jambu biji mengandung vitamin A, vitamin B, protein, kalsium, fosfor, karbohidrat, lemak serta zat besi yang diperlukan oleh tubuh manusia (Parimin 2007).

Jambu biji yang tumbuh di Indonesia memiliki beberapa varietas, salah satunya adalah jambu kristal. Jambu kristal merupakan varietas jambu biji baru yang baru-baru ini dibudidayakan di Indonesia, jambu kristal ini merupakan jambu yang memiliki daging buah yang cukup banyak daripada jambu biji lainnya dan memiliki biji yang sedikit daripada

jambu biji yang lainnya. Jambu kristal sangat bermanfaat bagi tubuh karena mengandung vitamin A dan vitamin C yang penting bagi kesehatan optimal tubuh (Saleh 2013). Jambu kristal adalah varian jambu baru di Indonesia dan dibawa oleh Misi Teknik Taiwan melalui transfer teknologi dalam bentuk kerjasama yang dilakukan oleh Institut Pertanian Bogor dengan *International Cooperation Development Fund* (ICDF) Taiwan.

Jawa Timur merupakan provinsi yang beraada di ujung pulau jawa, yang memiliki beranekaragam tanaman holtikultura seperti buah-buahan dan sayur-sayuran. Jawa Timur mulai tahun 2013 sampai 2017 mengalami kenaikan dalam jumlah produksi tanaman buah-buahan (Lampiran 1.Tabel 1). Selain jumlah produksi Jawa Timur juga mengalami kenaikan dalam jumlah tanaman buah-buahan (Lampiran 2. Tabel 2). Jawa Timur juga memiliki beberapa kabupaten yang sebagian besar wilayahnya di tanami oleh tanaman holtikultura salah satunya adalah Banyuwangi, Banyuwangi merupakan kabupaten yang berda di wilayah Provinsi Jawa Timur yang berada di ujung pulau Jawa Timur. Banyuwangi juga memiliki beberapa tanaman holtikultura salah satunya adalah jambu kristal, jambu kristal di Banyuwangi mengalami kenaikan dalam setiap tahunnya mulai dari luas panen, produktivitas dan produksi (Lampiran 3. Tabel 3).

Jambu kristal yang dihasilkan petani tidak dapat disimpan dalam waktu yang relatif lama. Hal ini dikarenakan jambu kristal bersifat mudah rusak, sehingga harus segera didistribusikan ke konsumen. Proses pendistribusian jambu kristal ke konsumen dilakukan melalui proses pemasaran. Pemasaran adalah aktivitas atau kegiatan dalam mengalirkan produk, mulai dari petani sampai ke konsumen akhir (Asmarantaka 2012). Dalam pendistribusian jambu kristal terdapat beberapa pihak selain produsen dan konsumen, yaitu lembaga-lembaga perantara yang menghubungkan produsen dengan konsumen dengan melakukan berbagai aktivitas yang memberikan nilai guna bagi produk yang dipasarkan. Konsep ini akan melibatkan produsen, pengolah, pabrikan,dan konsumen.

Petani perlu melibatkan beberapa lembaga pemasaran agar dapat menyalurkan produk dengan cepat dan tepat sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Sistem atau pola pemasaran yang terbentuk dapat mempengaruhi pendapatan dan kepuasan tiap lembaga yang terlibat. Salah satu indikator keberhasilan pemasaran adalah sistem pemasaran yang terjadi berlangsung secara efisien. Oleh karena itu sistem pemasaran yang terbentuk diharapkan efisien, sehingga memberikan kontribusi yang adil, mulai dari petani, perusahaan, lembaga-lembaga pemasaran, sesuai dengan korbanan masing-masing dan konsumen memperoleh kepuasan (Asmarantaka 2012).

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian diatas dirumuskan pertanyaan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana jenis saluran pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten banyuwangi?
2. Bagaimana efisiensi pemasaran dan saluran pemasaran petani jambu kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi?

1.3 Tujuan Penelitian

Bedasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui jenis saluran pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten banyuwangi.
2. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi.

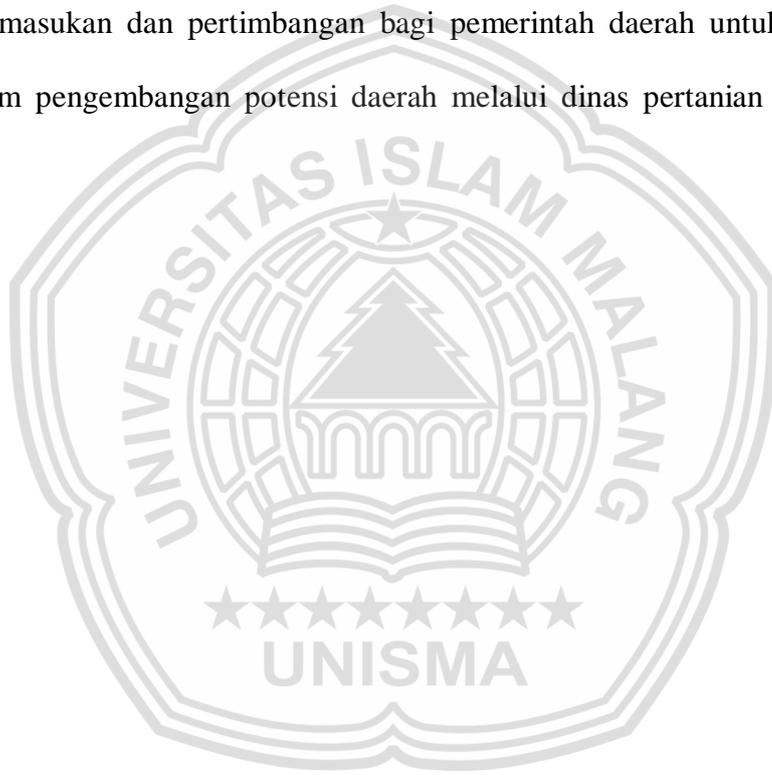
1.4 Batasan Penelitian

Agar penelitian yang dilakukan tidak terlalu luas dan lebih fokus maka batasan masalah yang digunakan adalah :

1. Penelitian didasari pada komoditi di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi.
2. Responden adalah petani dan lembaga pemasaran yang menanam dan memasarkan jambu kristal pada tahun 2019.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Sebagai informasi petani dalam menjual hasil panen jambu kristal.
2. Sebgai bahan masukan dan pertimbangan bagi pemerintah daerah untuk membuat kebijakan dalam pengembangan potensi daerah melalui dinas pertanian Kabupaten Banyuwangi.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Bedasarkan hasil penelitian yang berjudul “Analisis Efisiensi Pemasaran Jambu Kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi” dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pemasaran jambu kristal, Terdapat 2 saluran pemasaran jambu kristal sebagai berikut :

Saluran I : Petani →Tengkulak →Pedagang Besar →Konsumen

Saluran II : Petani →Pedagang Besar →Konsumen

2. Pemasaran jambu kristal di Desa Karangdoro efisien dilihat pada pendeknya saluran pemasaran yang dimana saluran kedua lebih pendek dari pada saluran pertama, kemudian dilihat dari rendahnya margin pemasaran yang mana efisiennya terdapat pada saluran kedua karena nilai margin pemasarannya lebih rendah dari pada margin pemasaran saluran pertama.

6.2 Saran

Bedasarkan hasil penelitian yang berjudul “Analisis Efisiensi Pemasaran Jambu Kristal di Desa Karangdoro Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi” saran yang diberikan sebagai berikut :

1. Perlunya informasi pasar yang lebih transparan baik harga, kualitas maupun kuantitas ditingkat konsumen.
2. Petani sebaiknya membentuk gapoktan atau koperasi sehingga dalam masuk pasar dapat lebih efektif karena yang berperan antara lembaga.



3. Diperlukan adanya pelatihan kepada petani bagaimana cara memperpendek pemasaran yang menyebabkan keuntungan pada petani/produsen jambu kristal.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sofanudin, Eko Wahyu Budiman. 2017. *Analisis Saluran Pemasaran Cabai Rawit (Capsicum Frutescens. L) (Studi kasus di Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar).*
- Badan Pusat Statistik Jawa Timur. Angka 2019.
- Badan Pusat Statistik Jawa Timur. Kabupaten Banyuwangi dalam Angka 2019.
- Damayanti, Nita Tri. 2016. *Potensi pengembangan tanaman jambu kristal (psidium guajava L) bedasarkan aspek agroklimat di jawa barat.*
- Ekawati Budi Utaminingsih, Watemin, dan Dumasari. 2016. *Analisis Pemasaran Cabai Merah (Capsicum Annum) di Desa Gombong Kecamatan Belik Kabupaten Pemalang.*
- Kampar Putra Mandala¹, Evy Maharani², Didi Muwardi². 2016. *Analisis Pemasaran Jeruk Siam Di Desa Limau Manis Kecamatan Kampar Kabupaten.*
- Kusuma, Hendra. 2017. *Analisis Pemasaran Jamur Merang Lembaga Mandiri Mengakar Masyarakat (LM3) Agrina Di Tanjong Paya Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen.*
- Lembaga, Saluran Dan Fungsi Pemasaran Dalam Tataniaga Agroproduk, Tatiek.Lecture.Ub.Co.Id, 2012.
- Triana Vicky Nainggolan, Adi Suyatno, Josua Parulian Hutajulu. 2019. *Analisis Pemasaran Dan Transmisi Harga Cabai Rawit Di Kabupaten Kubu Raya.*
- Winda Adelita Saragih. 2016. *Analisis Efisiensi Pemasaran Jambu Kristal Di Desa Cikarawang Kecamatan Dramaga, Bogor.*



Yanyan Hidayat, Yus Rusman, Zulfikar Noormansyah. 2017. *Saluran Pemasaran Cabai Merah (Capsicum Annum L.) (Suatu Kasus di Desa Sukamaju Kecamatan Cihaurbeuti Kabupaten Ciamis).*

