



ANALISIS PEMASARAN BAWANG MERAH (*Allium cepa* L.) (Studi kasus

: Desa Sumberanyar, kecamatan Paiton, Kabupaten probolinggo)

SKRIPSI

Oleh :

AHMAD TIJANI

21601032046



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ISLAM MALANG

2023

RINGKASAN

AHMAD TIJANI (21601032046) “Analisis Efisiensi Pemasaran Bawang merah (*Allium cepa* L.) (Studi Kasus: Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo)”

Dosen Pembimbing : 1. Ir. Noerhadi Sudjoni, MBA, M.P.

2. Dr. Dwi Susilowati, SP., MP.

Petani menanam bawang merah tidak hanya untuk memenuhi pasokan bawang merah nasional, disilain untuk mendapatkan keuntungan dari komoditas tersebut. Keuntungan petani didapatkan ketika terdapat transaksi antara petani dan saluran pemasaran. Petani sebagai produsen bawang merah menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul kecil dan pedagang pengumpul besar. Petani memiliki peran dalam mengambil keputusan untuk menjual hasil panen. Pertimbangan yang perlu dipikirkan bawang merah bisa dijual langsung kepada pedagang besar atau melalui pengepul kecil yang nantinya akan dijual kepada pedagang besar. Kecenderungan perbedaan harga dipihak konsumen jauh apabila dibandingkan dengan harga dipihak produsen. Karenanya, meski dari hasil panen bawang merah bisa mengembalikan modal usaha petani. Akan tetapi, petani masih mengeluh hanya menjadi penerima harga didalam saluran pemasaran. Berdasarkan problematika tersebut maka dilakukan penelitian mengenai analisis pemasaran bawang merah di Desa Sumberanyar Kecamatan Sumberanyar Kabupaten Probolinggo.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mengetahui saluran pemasaran bawang merah 2) Mengetahui fungsi-fungsi pemasaran 3) Mengetahui biaya, keuntungan, margin, bagian hasil petani, dan efisiensi pemasaran bawang merah di Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo.

Penentuan lokasi penelitian di lakukan secara sengaja (*Purposive*) yaitu di Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo dan pengambilan sampel menggunakan metode *simple random sampling* (acak sederhana) sebanyak 16 Petani yang merupakan seluruh populasi pada petani bawang merah di Desa Sumberanyar. Sedangkan dalam menentukan responden lembaga pemasaran dilakukan dengan metode *snow ball* sampling yaitu suatu metode yang dikumpulkan dari suatu kelompok yang anggotanya sukar diakses, tanpa menetapkan kerangka sampel terlebih dahulu. Didapatkan 12 tengkulak, 3 pedagang besar. waktu penelitian dilakukan pada bulan 3 Februari 2023 – 30 Maret 2023 dan selama waktu tersebut digunakan mencari dan memperoleh informasi data dari para responden.

Hasil penelitian yang dilakukan di Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo terdapat 2 saluran pemasaran, diperoleh sebagai berikut

(Petani – Tengkulak – Pedagang Luar kota), saluran II (Petani – Pedagang Besar – Pedagang Luar kota),

Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani. Berikut beberapa lembaga pemasaran bawang merah : Petani hanya melakukan penjualan. oleh tengkulak terdapat perlakuan Pembelian, tenaga, transportasi, dan penjualan. Untuk pedagang besar dimulai dari pembelian, tenaga kerja, transportasi, penimbangan, bongkar muat, dan penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian margin pemasaran saluran I sebesar Rp.2280 / kg sedangkan saluran pemasaran II sebesar Rp.2075 / kg. Share pada saluran I sebesar 88%, saluran II sebesar 90%. Selain itu ditunjukkan oleh share harga jual petani saluran I sebesar 88,23 % dengan margin pemasaran Rp. 2280. Pada saluran II share harga jual petani sebesar 89,51% dengan margin pemasaran Rp.2075. Nilai integrasi struktur pasar bawang merah menunjukkan bahwa pasar Monopoli yang dimana nilai koefisien regresi <1 . Hal ini berarti bahwa pasar yang dihadapi oleh seluruh pelaku pasar adalah pasar tidak bersaing sempurna, yaitu terdapat kekuatan monopoli dimana pasar dipegang oleh satu penjual tunggal. Dan berdasarkan analisis elastisitas transmisi harga $\eta < 1$ menunjukkan bahwa keadaan pasar tidak berjalan dengan efisien.

Dari penelitian tersebut saran yang bisa diberikan adalah (1) Membentuk koperasi pertanian bawang merah yang dapat menampung hasil bawang merah yang ada di desa Sumberanyar. Manfaat koperasi pertanian adalah : (a) Dapat meningkatkan posisi tawar petani dalam transaksi bawang merah. Dengan konsep jual bersama juga mampu membuat efisiensi distribusi yang sebelumnya membutuhkan beberapa kali biaya distribusi bisa hanya dengan satu kali biaya saja. (b) Menggunakan konsep beli bersama. Pembelian bersama dalam hal penyediaan kebutuhan pertanian seperti pestisida, pengadaan pupuk, dan pengadaan alat dan mesin pertanian. Tentu itu bisa memberikan nilai efisien terhadap pelaksanaan budidaya bawang merah di Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo. (2) Perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk nilai tambah bawang merah di Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo.

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Indonesia sebagai negara agraris yang beriklim tropis. Memiliki komoditi sayuran unggulan yang berfungsi sebagai rempah pokok ibu rumah tangga yaitu bawang merah. Bawang merah sudah diproduksi oleh petani Indonesia selain untuk mencukupi kebutuhan bawang merah juga untuk meningkatkan perekonomian para petani. Membaiknya produksi dan harga bawang merah berdampak positif terhadap perekonomian nasional. Karena bawang merah turut menjadi satu faktor deflasi pada agustus 2017. (Kementrian Pertanian Republik Indonesia, 2017). Produksi bawang merah di Indonesia sudah sanggup untuk melakukan ekspor ke negara tetangga seperti Thailand, Filipina, Vietnam, dan Malaysia. Angka ekspor bawang nasional pada 2016 mencapai 7.750 ton. Angka ini naik dibandingkan pada 2015, yang ada diangka 736 ton. (outlook bawang merah, pusat dan informasi pertanian BPS 2016)

Karakter bawang merah yang cocok dengan iklim di Indonesia membuat petani Indonesia mampu mengembangkan produksi bawang merah di daerahnya. Bahkan, daerah luar pulau jawa sudah mencoba untuk tidak bergantung terhadap produksi bawang merah di Jawa. Kabupaten Probolinggo sebagai penghasil bawang merah. Kabupaten Probolinggo mencapai angka produksi 560.596 ton ditahun 2018.

Kabupaten probolinggo memiliki varietas bawang merah yang diminati oleh pasar ekspor yaitu varietas bawang merah biru lantjor. Beberapa tahun terakhir kabupaten probolinggo sudah melakukan ekspor ke Thailand dan singapura. Catatan dinas pertanian kabupaten probolinggo LTT bawang merah November mencapai 462 hektare tersebar di kecamatan tegalsiwalan, gending, dringu.

Budidaya bawang merah di kabupaten Probolinggo masih dilakukan secara musiman hal ini mengakibatkan terjadinya fluktuasi produksi dan harga yang cenderung merugikan petani.

Hasil produksi bawang merah dijual ke lembaga – lembaga pemasaran yang ada di desa barulah petani mendapat penghasilan. Hal ini sesuai dengan penelitian Maulana Surya (2017) bahwa petani sebagai produsen bawang merah menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul kecil dan pedagang pengumpul besar. Petani memiliki peran dalam mengambil keputusan untuk menjual hasil panen. Pertimbangan yang perlu dipikirkan bawang merah bisa dijual langsung kepada pedagang besar atau melalui pengepul kecil yang nantinya akan dijual kepada pedagang besar.

Berdasarkan hasil *survey* yang dilakukan oleh BPS 2019 didapatkan informasi bahwa margin perdagangan dan pengangkutan (MPP) bawang merah di Jawa Timur adalah sebesar 39,76 persen. Hal ini mengindikasikan bahwa kenaikan harga bawang merah dari petani sampai konsumen akhir di provinsi Jawa Timur adalah 39,76 persen. Meskipun di kabupaten Probolinggo hanya ada 3 rantai distribusi, Akan tetapi itu berpotensi menjadi tujuh rantai, jika melalui petani/luar provinsi – pedagang grosir – pedagang pengepul – distributor – sub distributor – agen – pedagang eceran – konsumen akhir. Terdapat kecenderungan perbedaan harga yang cukup jauh yang diterima oleh petani. Perilaku petani dalam menjual produknya juga berpengaruh terhadap harga yang akan diterima oleh petani. Saluran pemasaran bawang merah di kecamatan Paiton masih berhenti di pasar induk yang ada di kecamatan Dringu kabupaten Probolinggo. Lembaga pemasaran yang berperan seperti tengkulak masih mendominasi proses negosiasi harga penjualan.

Peran lembaga pemasaran tersebut dan adanya biaya pemasaran yang dikeluarkan petani menyebabkan margin pemasaran yang menimbulkan perbedaan harga samapai pada konsumen. Kecenderungan perbedaan harga dipihak konsumen jauh apabila dibandingkan dengan harga dipihak produsen. Karenanya, meski dari hasil panen bawang merah bisa mengembalikan modal usaha petani. Akan tetapi, petani masih mengeluh hanya menjadi penerima harga didalam saluran pemasaran.

Hasil penelitian analisis pemasaran ini penting digunakan untuk mencari saluran pemasaran bawang merah di kabupaten probolinggo yang efisien. Dari proses pemasaran yang efisien bagaimana kesejahteraan petani terjadi dengan harga panen yang tigggi dan kepuasan konsumen akan meningkat karena harga bawang merah yang tidak terlalu tinggi ?.

1.2 Rumusan Masalah

1. Berapa banyak saluran pemasaran bawang merah di desa Sumberanyar Kecamatan Paiton kabupaten Probolinggo ?
2. Bagaimana fungsi-fungsi pemasaran bawang merah di desa Sumberanyar Kabupaten Probolinggo oleh lembaga pemasaran ?
3. Berapakah biaya, keuntungan, margin, bagian hasil petani, dan efisiensi pemasaran bawang merah.?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui saluran pemasaran bawang merah di desa Sumberanyar kecamatan Paiton kabupaten Probolinggo.
2. Untuk mengatahui fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh masing masing pemasaran.

3. Mengetahui biaya, keuntungan, margin, bagian hasil petani, dan efisiensi pemasaran bawang merah.

1.4 Batasan Penelitian

Penelitian ini memiliki cakupan lembaga pemasaran pemasaran bawang merah yang berada di desa Sumberanyar kecamatan Paiton kabupaten Probolinggo dilihat dari struktur pasar dan saluran. Hasil yang diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai alur pemasaran bawang merah. Objek penelitian adalah lembaga pemasaran yang memiliki peran pemasaran bawang merah di kecamatan Paiton kabupaten Probolinggo baik lembaga didalam maupun lembaga yang berada diluar kecamatan Paiton kabupaten Probolinggo.

1.5 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian penulis diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi lembaga pemasaran, bisa diterapkan pada proses pemasaran sehingga lebih efisien.
2. Bagi pemerintah maupun instansi terkait, bisa dijadikan pertimbangan dalam mengesahkan kebijakan pemasaran bawang merah.
3. Bagi petani, agar bisa mendapatkan harga jual bawang merah lebih menguntungkan.
4. Bagi penulis, sebagai penambah pengalaman dan ilmu penegetahuan serta sebagai penerapan atas ilmu yang didapat.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian Analisis pemasaran bawang merah yang dilakukan di Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran Pemasaran bawang merah di Desa Sumberanyar Kecamatan Sumberanyar Kabupaten Probolinggo ada 2 yaitu sebagai berikut:
 - a. Saluran Pemasaran I: Petani – tengkulak – Pedagang luar kota
 - b. Saluran Pemasaran II: Petani – tengkulak – pedagang luar kota
2. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani ada beberapa lembaga pemasaran bawang merah meliputi: penjualan yang dilakukan petani. Pembelian, tenaga, transportasi, dan penjualan oleh tengkulak. Sedangkan aktivitas pedagang besar adalah pembelian, tenaga kerja, transportasi, penimbangan, bongkar muat, dan penjualan.
3. Berdasarkan hasil penelitian margin pemasaran saluran I sebesar Rp.2280 / kg sedangkan saluran pemasaran II sebesar Rp.2075 / kg. Share pada saluran I sebesar 88%, saluran II sebesar 90%. Selain itu ditunjukkan oleh share harga jual petani saluran I sebesar 88,23 % dengan margin pemasaran Rp. 2280. Pada saluran II share harga jual petani sebesar 89,51% dengan margin pemasaran Rp.2075. Nilai integrasi struktur pasar bawang merah menunjukkan bahwa pasar Monopoli yang dimana nilai koefisien regresi <1 . Hal ini berarti bahwa pasar yang dihadapi oleh seluruh pelaku pasar adalah pasar tidak bersaing sempurna, yaitu terdapat kekuatan monopoli dimana pasar dipegang oleh satu

penjual tunggal. Dan berdasarkan analisis elastisitas transmisi harga $\eta < 1$ menunjukkan bahwa keadaan pasar tidak berjalan dengan efisien.

6.2. Saran

1. Membentuk koperasi pertanian bawang merah yang dapat menampung hasil bawang merah yang ada di desa Sumberanyar. Manfaat koperasi pertanian adalah :
 - a. Dapat meningkatkan posisi tawar petani dalam transaksi bawang merah. Dengan konsep jual bersama juga mampu membuat efisiensi distribusi yang sebelumnya membutuhkan beberapa kali biaya distribusi bisa hanya dengan satu kali biaya saja.
 - b. Menggunakan konsep beli bersama. Pembelian bersama dalam hal penyediaan kebutuhan pertanian seperti pestisida, pengadaan pupuk, dan pengadaan alat dan mesin pertanian. Tentu itu bisa memberikan nilai efisien terhadap pelaksanaan budidaya bawang merah di Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo.
2. Perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk nilai tambah bawang merah.
3. Pemerintah sebaiknya memberikan informasi kepada petani mengenai usahatani yang efisien dan mengenai pasar dan harga bawang merah yang siap di pasarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd. Rahim dan Riah Retno Dwi Hastuti. 2007. *Ekonomika Pertanian, Pengantar Teori dan kasus: Penebar Swadaya.*
- Anindita, R. 2004. *Pemasaran Hasil Pertanian.* Papyrus, Surabaya
- Arman Hakim Nasution, 2008. “ *Perencanaan dan Pengendalian Produksi*” Yogyakarta : Graha Ilmu
- Azzaino Z, 1982, *Pengantar Tata Niaga Pertanian.* Departemen Ilmu Ilmu Sosial
Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian Bogor, Bogor
- Badan Litbang Pertanian. 2006. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Unggas.* Badan Litbang Pertanian. Jakarta: Departemen Pertanian
- Badan Pusat Statistik, 2017. *Jawa Timur Dalam Angka 2017.* Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur. Surabaya.
- Badan Pusat Statistik, 2013-2017. *Kabupaten Probolinggo Dalam Angka 2014-2018.* Badan Pusat Statistik Kabupaten Probolinggo
- Dinas Pertanian, Perkebunan dan Kehutanan. (2015). *Persebaran Tanaman Bunga Potong di Kabupaten Bandung.*
- Hasyim, Ali. I. 1994, *Tataniaga Pertanian, Buku Ajar, Fakultas Pertanian Universitas Lampung.* Bandar Lampung
- Herry Nur Faisal, (2015)” *Analisis Pendapatan Usahatani Dan Saluran Pemasaran Pepaya (Carica Papaya L) Di Kabupaten Tulungagung (Studi kasus di Desa Bangoan, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung). Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian Unita Vol. 11 (13)*
- Hidayat, dkk.(2006). *Mikrobiologi Industri, Yogyakarta: C.V Andi Offset.*
- I Kadek Januwiata, I Ketut Dunia 1, Luh Indrayani 2 (2013)” *Analisis Saluran Pemasaran Usahatani Jeruk Di Desa Kerta Kecamatan Payangan Kabupaten Gianyar. Skripsi . Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja*
- Kotler, Amstrong, 2001, *Prinsip – Prinsip Pemasaran, Edisi keduabelas, Jilid 1.* Jakarta : Erlangga
- Maimuddin Noor, Thomson Sebayang, Rulianda Purnomo Wibowo (2018)” *Analisis Usahatani dan Pemasaran Bawang Merah (Allium ascalonicum, L) (Studi Kasus: Desa Tongging, Kecamatan Merek, Kabupaten Karo, Provinsi Sumatera Utara). Skripsi. Alumni Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara*

- Mubyarto, 1991. Hutan, Perladangan dan Pertanian Masa Depan. PT. Aditya Media. Yogyakarta
- Nazaruddin, 2003. Budidaya dan Pengantar Panen Sayuran Dataran Rendah. Penebar Swadaya. Jakarta. 142 hal.
- Nita Anggita, Thomson Sebayang, Siti Khadijah, H.Nasution (2017) “ Analisis Usaha tani dan Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) Di Kota Tebing Tinggi. Skripsi. Alumni Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara
- Pitojo, S. 2005. Benih Tomat. Kanisius. Yogyakarta. 98 p.
- Pitojo, S. 2003. Benih Bawang Merah. Kanisius, Yogyakarta, 82 hal.
- Philip Kotler. 1997, Manajemen Pemasaran. Edisi Bahasa Indonesia jilid satu. Jakarta : Prentice Hall.
- Rukmana, 2002. Bertanam Petsai dan Sawi. Kanisius, Yogyakarta
- Rahayu, Estu & Berlian, Nur. 2006. Bawang Merah, Penebar Swadaya. Jakarta
- Saefudin, A.M. 1982. Pemasaran Produk Pertanian. Diklat Kuliah. Institut Pertanian Bogor.
- Sugiyono, 2010, Statistika untuk Penelitian, Alfabeta, Bandung
- Suriani, N. 2011. Bawang Bawa Untung. Budidaya Bawang Merah dan Bawang Merah. Cahaya Atma Pustaka, Yogyakarta
- Shinta, Agustina. 2011. Ilmu Usahatani. Universitas Brawijaya Press, Malang.
- Soekartawi , 1991, Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta
- Soekartawi, 2006. Agribisnis Teori dan Aplikasi, Rajawali Press. Jakarta
- Swastha, Basu dan Irawan, 1997. Manajemen Pemasaran Modern, Cetakan Kelima , Yogyakarta: Liberty.
- Tim Bina Karya Tani. 2008. Pedoman Bertanam Bawang Merah. Yuna Wdya, Bandung, hal. 120
- Wibowo, S. 2005. Budi Daya Bawang Putih, Merah dan Bombay. Jakarta : Penebar Swadaya hal: 17-23.