

Analisis Jalur Distribusi Pemasaran dan Margin Pemasaran Buah Stroberi (*Fragaria x ananassa*) di Kecamatan Baturiti hingga ke Konsumen***Analysis of Marketing Distribution Channels and Marketing Margins of Strawberries (*Fragaria x ananassa*) in Baturiti District to Consumers*****Stefani Novita Mayos, I Gusti Ngurah Apriadi Aviantara*, I Nyoman Sucipta***Program Studi Teknik Pertanian dan Biosistem, Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Udayana, Badung, Bali, Indonesia**email: apriadiaviantara@unud.ac.id**Abstrak**

Salah satu tanaman buah yang mempunyai nilai ekonomi tinggi adalah produksi stroberi. Penelitian ini bertujuan meneliti saluran distribusi pemasaran stroberi dari petani di Kecamatan Baturiti sampai ke konsumen akhir serta meneliti margin penjualan yang didapatkan pada setiap distribusi. Penelitian ini dilaksanakan antara bulan September dan Oktober 2022. Metode analisa data penelitian ini ialah kuantitatif dan kualitatif, khususnya deskriptif dan matematis. Sementara analisis matematis memberikan perhitungan kuantitatif margin pemasaran, margin keuntungan, dan efektivitas pemasaran, analisis deskriptif memberikan gambaran kualitatif tentang format distribusi pemasaran stroberi. Populasi yang diteliti yakni petani, pengepul, pedagang pasar dan konsumen yang totalnya 40 responden. Terdapat 3 jalur distribusi buah stroberi di Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan dari petani di Kecamatan Baturiti hingga ke konsumen akhir yaitu Jalur I (Petani – Pengepul – Pedagang Pasar Tradisional/Modern – Konsumen), Jalur II (Petani – Pengepul – Hotel/Restoran), Jalur III (Petani – Pengepul – Pabrik Pengolahan Stroberi). Margin pemasaran dan margin keuntungan disetiap jalur distribusi buah stroberi di Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan dari petani di Baturiti hingga ke konsumen akhir yaitu pada jalur I margin pemasaran Rp 10.000,00/kg dan margin keuntungan senilai Rp 5.875,00/kg, Jalur II margin pemasaran senilai Rp 13.000,00/kg dan margin keuntungan senilai Rp 8.875,00/kg, Jalur III margin pemasaran senilai Rp 13.000,00/kg dan margin keuntungan senilai Rp 9.250,00/kg.

Kata kunci: *buah stroberi, jalur distribusi, margin keuntungan, margin pemasaran***Abstract**

One of the fruit crops with a high economic value is strawberry production. The purpose of this study is to identify the strawberry marketing distribution channels from Baturiti District farmers to final consumers and to compute the marketing margin attained in each distribution channel. This research was carried out in September-October 2022. This research used a qualitative and quantitative data analysis research method, namely using descriptive and mathematical analysis. Descriptive analysis is used to describe qualitatively the form of marketing distribution of strawberries while mathematical analysis is used to calculate marketing margins, profit margins and marketing efficiency quantitatively. The populations observed were farmers, collectors, market traders and consumers totaling 40 respondents. There are 3 distribution channels for strawberries in Baturiti District, Tabanan Regency, from farmers in Baturiti District to final consumers namely Line I (Farmers – Traders – Traditional/Modern Markets Traders – Consumers), Line II (Farmers – Collectors – Hotels/Restaurants), Line III (Farmers – Collectors – Strawberry Processing Factory) Marketing margins and profit margins on each strawberry distribution channels in Baturiti District, Tabanan Regency from farmers in Baturiti to the final consumers, namely in Line I the marketing margin is IDR 10,000.00/kg and the profit margins is IDR 5,875.00/kg, Line II marketing margin of IDR 13,000.000/kg and profit margin of IDR 8,875.00/kg, Line III marketing margins of IDR 13,000.00/kg and profit margin of IDR 9,250.00/kg

Keywords: *strawberries, distribution channels, profit margin, marketing margins*

PENDAHULUAN

Sebagai tanaman buah yang asalnya dari daerah subtropis, stroberi membutuhkan suhu untuk tumbuh minimal 15°C hingga 18°C serta suhu pertumbuhan maksimal 24°C. Kisaran suhu lembab yang ideal untuk menanam stroberi adalah antara 80 hingga 90% (Nugraha et al., 2015). Stroberi saat ini mulai mendapat perhatian untuk dikembangkan di daerah beriklim tropis seiring dengan kemajuan IPTEK pertanian yang pesat, salah satunya di Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan. Stroberi bisa bertumbuh dengan baik di Kecamatan Baturiti dirawat dan dipelihara dengan tepat, serta mudahnya untuk mendapatkannya di pasar konvensional ataupun pasar modern. Menurut temuan studi pendahuluan, stroberi diperjualbelikan dengan tarif Rp 30.000 dan Rp 40.000 per kg di pasar lokal di sekitar Kecamatan Baturiti, tetapi tarifnya bisa melampaui Rp 50.000 atau Rp 60.000 per kg ketika dikirim ke hotel atau restoran. Karena adanya peningkatan perawatan pasca panen yang dilakukan sebelum stroberi dipasarkan, harga yang diberikan kepada pelanggan hotel/restoran lebih besar daripada harga di pasar tradisional.

Peningkatan penanganan pascapanen tersebut seperti adanya proses sortasi dan pengemasan stroberi dengan menggunakan plastik *wrapping*, selain itu juga adanya proses pembersihan pada buah stroberi tersebut. Berbeda halnya dengan di pasar tradisional tidak ditangani secara khusus ketika stroberi diserahkan, para penjual menaruhkan buah stroberi didalam mika plastik tanpa melakukan proses sortasi maupun pengemasan dengan plastik *wrapping*. Hal tersebut dikarenakan para pedagang tidak ingin mengeluarkan biaya tambahan. Petani mengalami kondisi yang dikenal dengan pola distribusi yang kompleks, yang mengakibatkan berbagai akibat bagi mereka, antara lain penekanan nilai jual dari pedagang pengumpul, lambannya proses pengantaran produk ke konsumen dengan risiko kebusukan dan rusaknya buah, serta menurunnya minat beli pelanggan akibat berubahnya kualitas produk dan naiknya harga sehingga konsumen cenderung membeli lebih sedikit (Syamsul et al., 2020). Menurut (Cahyani et al., 2021). Petani, pengepul, pemasok, pedagang kecil, penjual eceran, dan pelanggan sering kali membentuk tingkat distribusi. Menurut (Susanti et al., 2017) margin pemasaran ialah perbandingan tarif yang dibayarkan pembeli untuk produk akhir dan tarif yang diperoleh penjual. Perbedaan antara persentase margin pemasaran dan persentase biaya pemasaran dikenal sebagai margin keuntungan. (Paririe et al., 2019).

Beberapa jalur distribusi digunakan untuk memasarkan stroberi dari Kecamatan Baturiti. Petani, pengepul, pedagang pengumpul, pedagang besar/eceran, dan pelanggan termasuk dalam tingkatan distribusi (Arifin et al., 2016). Secara umum, saluran pendistribusian yang menjadi jalur stroberi dari petani sebagai produsen ke pembeli menentukan harga, tingkat distribusi, margin penjualan, dan laba stroberi di pasar (Ayu, 2019). Penelitian ini bertujuan untuk mengestimasi saluran distribusi pemasaran stroberi dari Kecamatan Baturiti ke konsumen dan memperhitungkan margin pemasaran dan margin keuntungan di tiap saluran distribusi stroberi dari petani ke konsumen.

METODE

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di bulan September 2022 – Oktober 2022 berlokasi di pasar tradisional Bedugul, agrowisata Leons Strawberry, Wiwanda Agrow dan Ichigo Garden di Desa Baturiti Kabupaten Tabanan

Populasi dan Sampel

Petani, pengepul pedagang pasar tradisional, dan konsumen dari Kecamatan Candikuning Baturiti di Kabupaten Tabanan menjadi populasi penelitian ini, yang berjumlah 40 orang. Petani terdiri dari 22 orang, pengepul tiga orang, pedagang pasar sepuluh orang, dan konsumen lima orang. Dengan memilih seluruh sample dari keseluruhan population dengan total 40 orang, proses pengambilan sampel dilakukan secara sengaja.

Pengumpulan Data

Metode survei berbasis kuesioner digunakan untuk memperoleh data. Survei diisi oleh petani, pengepul, pedagang pasar, dan konsumen, yang berjumlah 40 responden-50% dari seluruh petani stroberi-melalui wawancara dan observasi langsung. Saat mengumpulkan data, kuesioner digunakan untuk meminta tanggapan tertulis secara langsung dari responden atas pertanyaan atau komentar (Evi Wahyuni, 2015). Berikut pertanyaan pada kuesioner :

1. Jalur distribusi pemasaran buah stroberi
2. Jumlah penjualan buah stroberi sekali panen (kg).
3. Volume penjualan stroberi panen (Rp/kg)
4. Biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/Ha) (bibit, pupuk, tenaga kerja, penyusutan alat dan lainnya)
5. Harga jual produsen (Rp/kg)
6. Harga beli konsumen
7. Tarif pemasaran untuk masing-masing jalur (transportasi, penyimpanan, pungutan, biaya lainnya).

Metode Analisis Data

. Metode analisa data menggunakan persamaan sebagai berikut:

1. Margin Pemasaran dihitung dengan menggunakan rumus :

$$a. MP = \frac{HJK}{HJP} - \times 100\%$$

$$MK = MP - BP$$

Keterangan :

MP = Margin Pemasaran

HJK = Harga Jual Konsumen

HJP = Harga Jual Produsen

2. Margin keuntungan dihitung dengan menggunakan rumus :

$$b. MK = MP - BP$$

Keterangan :

MK = Margin Keuntungan

MP = Margin Pemasaran

BP = Biaya Pemasaran

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Wilayah Penelitian

Salah satu kecamatan di Kabupaten Tabanan adalah Kecamatan Baturiti. Kecamatan ini memiliki luas wilayah 99,17 km², dengan tinggi 500-1000meter diatas permukaan laut, serta terletak sekitar 40 km di sebelah utara Kota Tabanan (Pudja et al., 2017). Karena merupakan kecamatan di Kabupaten Tabanan yang penduduknya bekerja di bidang pertanian, maka lokasinya sangat menguntungkan. Beras, buah, serta sayuran seperti kembang kol, kubis, kentang, bawang, wortel, lobak, cabai besar, cabai rawit, paprika, tomat, buncis, bayam, stroberi, serta selada adalah beberapa dari banyak produk pertanian yang ditanam di Kecamatan Baturiti.

Buah dengan minat terbanyak salah satunya stroberi (Sari et al., 2020). Danau Beratan, salah satu dari empat danau di Provinsi Bali, terletak di wilayah Bedugul, Kabupaten Tabanan. Karena memiliki tempat wisata yang sangat baik, termasuk Kebun Raya Eka Karya Bali serta Danau Beratan, daerah Bedugul terkenal di Kabupaten Tabanan. Stroberi dapat dipetik di daerah Bedugul Bali, salah satu dari banyak tempat wisata yang ditawarkan pulau ini. (Hariyadi et al., 2019). Seiring dengan meningkatnya biaya alat produksi seperti pupuk, benih, pestisida, dan lainnya, sumber daya manusia petani masih kurang, terutama di Bali, sehingga ukuran perusahaan masih kecil (Agasi, 2022). Karena berbagai hambatan ini, stroberi yang diproduksi di Baturiti, Bedugul, dan Pancasari, Buleleng masih belum dapat memenuhi permintaan pasar yang cukup

besar untuk hotel, supermarket, restoran, dan bisnis lain di daerah Bali (Ayu Satya Saraswati et al., 2017). Meskipun permintaan pasar untuk stroberi diproyeksikan akan meningkat di tahun-tahun mendatang, lokasi penanaman di Baturiti dan Pancasari Buleleng masih dapat diperluas dan dikembangkan. (Dwijaksana et al., 2021).

Karakteristik Responden

Karakteristik Petani

Sebanyak 35 petani yang menanam dan menjual stroberi setidaknya tiga kali dalam satu musim atau periode panen di Desa Baturiti, Kabupaten Tabanan menjadi responden dalam penelitian ini. Usia penduduk dibagi menjadi tiga kategori: usia paruh baya (antara 30 dan 40 tahun), usia pra-pensiun (antara 40 dan 60 tahun), dan usia lanjut (lebih dari 60 tahun). Berdasarkan hal tersebut maka sebagian besar petani di Desa Baturiti yang menjadi responden dapat digolongkan kedalam usia paruh baya sebanyak 15 orang (40%), usia pra pensiun sebanyak 17 orang (51%) dan sisanya termasuk kedalam usia tua sebanyak 3 orang (9%). Tingkat pendidikan petani responden beragam yang terdiri SD, SMP serta SMA. Petani yang menempuh Pendidikan hingga jenjang SD sebanyak 8 orang (23%), SMP sebanyak 7 orang (20%), dan SMA sebanyak 19 orang (54%).

Karakteristik Pengepul

Pengepul sebagai responden penelitian berjumlah 3 orang. Usia pengepul responden tergolong ke dalam usia produktif (15-64 tahun). Pendidikan sebelumnya dari pengepul yaitu 1 orang tamatan SD dan 2 orang tamatan SMP. Berdasarkan jumlah panen yang diterima oleh petani, pengepul membeli 100 kg hingga 200 kg stroberi dari petani secara langsung. Para petani ini telah terbiasa berurusan dengan pengepul. Setidaknya 15 kali setiap bulan, pengepul membeli stroberi, dengan jenis buah yang dibeli berfluktuasi berdasarkan varietas stroberi yang dikumpulkan oleh petani. Pengepul membeli stroberi langsung dari petani, membayar kuli angkut sebesar Rp 20.000 per keranjang yang berisi sekitar 1 kuintal stroberi. Stroberi dapat dibeli dari petani dengan tarif dari Rp 40.000 sampai Rp 50.000/kg, dan kemudian pengepul menjualnya ke pedagang pasar dan konsumen dengan harga 10% hingga 30% lebih tinggi per kg dari harga yang mereka bayar. Kondisi harga saat ini di pasar digunakan untuk menentukan harga jual.

Karakteristik Pedagang

Pedagang sebagai responden penelitian berjumlah 10 orang. Semua responden tergolong dalam usia produktif (15-64 tahun), Pendidikan sebelumnya yakni SD terdiri 3 orang (30%), SMP terdiri 5 orang (50%) dan SMA terdiri 2 orang (20%). Setiap pedagang yang menjadi responden adalah peserta

yang konsisten di pasar stroberi di Baturiti. Buah segar yang dipanen oleh petani dan pengepul yang merupakan langganan tetap menyediakan stroberi yang dijual oleh para pedagang. Stroberi dijual oleh pedagang di pinggir jalan dekat Desa Baturiti dengan biaya sewa bulanan sebesar Rp 200.000, yang juga mencakup biaya listrik dan air. Para pedagang membeli antara 20 kg hingga 50 kg stroberi setiap harinya. Harga stroberi berkisar antara Rp 20.000 hingga Rp 30.000 per kilogram ketika dibeli dari petani dan pengepul. Pedagang kemudian menawarkan stroberi kepada konsumen dengan

keuntungan 10% hingga 30% per kilogram. Kondisi harga saat ini di pasar digunakan untuk menentukan harga jual.

Jalur Distribusi

Berdasarkan temuan survei, ada tiga jalur distribusi yang digunakan untuk mendistribusikan stroberi di Kecamatan Baturiti. Gambar 1, 2, dan 3 menunjukkan tiga jalur distribusi dari petani ke konsumen.



Gambar 1. Jalur Distribusi 1

Pada jalur ini petani melakukan pemetikan terlebih dahulu kemudian buah stroberi dimasukan kedalam keranjang buah kemudian petani memindahkan stroberi yang sudah panen akan dipindahkan untuk ditimbang sebelum pengepul mengambilnya, kemudian pengepul langsung mendatangi petani untuk membeli stroberi yang dipanen petani lalu akan dilakukan penimbangan serta akan dikirim kerumah pengepul dengan mobil pick up, biasanya dalam sekali pengangkutan yang bisa sebanyak 30-40 keranjang. Setelah tibanya dirumah pengepul buah stroberi di sortir. Pelaku penanganan sortasi dan grading adalah pengepul dan 2 pekerja .Sortasi ada jalur ini dilakukan dengan proses pemilihan stroberi yang dilakukan sebagaimana hasil panen yang tepat dan yang cacat dan grading dilakukan dengan pengelompokan stroberi berdasarkan bentuknya. Setelah melakukan sortasi dan grading buah stroberi dikemas menggunakan plastik mika lalu ditimbang dan di masukan ke lemari pendingin dengan waktu 1-2 jam lalu akan di kirim dengan mobil pickup ke rumah penjual yang bekerja di

pasar sayur Baturiti, pasar Merta Sari Baturiti, dan pasar Senganan. Setelah tiba di rumah pengecer pasar, pengecer pasar melakukan penimbangan terlebih dahulu kemudian di simpan di lemari pendingin. Pengepul, petani, dan pengecer pasar tradisional dan modern di jalur ini dilakukan perawatan.

Jalur ini memperlihatkan pengepul sebagai pemegang peranan penting untuk memastikan para pengecer pasar tradisional dan modern mendapatkan pasokan stroberi karena pengecer pasar tradisional yang berjualan dipasar tradisional Kota Denpasar pulang pada sore hari. Sedangkan untuk pasar modern, buka setiap hari dari jam 7 pagi. Sesuai dengan pendapat (Widiastuti & Harisudin, 2013) setiap lembaga pemasaran mempunyai peranan penting dalam kegiatan pemasaran. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari petani di Kecamatan Baturiti sampai ke konsumen di Kota Denpasar jalur I disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Margin Pemasaran dan Keuntungan Stroberi Pada jalur 1

	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
1	Tingkat Petani			
	Harga Jual		Rp 12.000,00	
2	Tingkat pengepul			
	Harga beli	Rp 12.000,00		
	Biaya Transportasi	Rp 3.750,00		
	Biaya pengemasan	Rp 375,00		
	Total Biaya	Rp 4.125,00		
	Harga Jual		Rp 22.000,00	
	Margin Pemasaran			Rp 10.000,00
	Margin Keuntungan			Rp 5.875,00
3	Tingkat Pengecer Pasar Tradisional			
	Harga Beli	Rp 22.000,00		
	Biaya Transportasi	Rp 8.000,00		
	Biaya Pungutan Pasar	Rp 800,00		
	Total Biayaa	Rp 8.800,00		
	Harga Jual		Rp 32.000,00	
	Margin Pemasaran			Rp 10.000,00
	Margin Keuntungan			Rp 1.200,00
4	Tingkat Pasar Modern			
	Harga Beli	Rp 22.000,00		
	Biaya Penyimpanan	Rp 850,00		
	Biaya Karyawan	Rp 4.500,00		
	Biaya Sewa Tempat	Rp 2.500,00		
	Biaya Operasional	Rp 1.500,00		
	Total Biaya	Rp 9.350,00		
	Harga Jual		Rp 35.000,00	
	Margin Pemasaran			Rp 13.000,00
	Margin Keuntungan			Rp 3.650,00
	Margin Keuntungan			Rp 3.650,00

Berdasarkan hasil perhitungan margin pemasaran dan laba dari petani ke pembeli di jalur I (petani - pengepul - pengecer pasar tradisional dan modern - konsumen) ialah (tingkat pengepul) Rp 10.000,00/kg dan Rp 5.875,00/kg, (tingkat pengecer pasar tradisional) Rp 10.000,00/kg dan Rp 1.200,00/kg, (tingkat pengecer pasar Modern) Rp 13.000,00/kg dan Rp 3.650,00/kg. Di jalur ini, ketika masa panen petani akan memetik terlebih dahulu dengan menggunakan keranjang buah, kemudian petani memindahkan stroberi yang telah dipanen tersebut ke tempat transit untuk ditimbang sebelum dijual ke pengepul, kemudian pengepul langsung mendatangi petani untuk membeli stroberi yang dipanen petani lalu ditimbang dan diangkut dengan keranjang buah

lalu dikirim kerumah pengepul dengan menggunakan mobil pick up, umumnya dalam sekali mengantar berisi 5-10 keranjang buah stroberi dalam sekali angkut. Setelah tiba di rumah pengepul buah stroberi disortir. Pelaku penanganan sortasi dan grading adalah pengepul dan 2 pekerja. Sortasi pada jalur ini dilakukan dengan proses pemilihan stroberi yang dilakukan sebagaimana hasil panen yang tepat dan yang cacat dan grading dilakukan dengan pengelompokan stroberi berdasarkan bentuknya. Setelah melakukan sortasi dan grading buah stroberi dikemas ke container box kemudian ditimbang. Pengepul langsung mengirim pasokan stroberinya ke hotel dan restoran di kota Denpasar dan Kabupaten Badung dengan mobil pick up.



Gambar 2. Jalur Distribusi 2

Penjual pada jalur ini yang memasarkan langsung ke konsumen juga melakukan sortasi, grading, pengemasan, penimbangan dan penyimpanan buah stroberi, walaupun sortasi sudah dilakukan oleh pengepul yang langsung memperoleh pasokan stroberi dari petani. Pengecer pada jalur ini sesuai dengan pendapat (Eliyatiningsih & Mayasari, 2017)

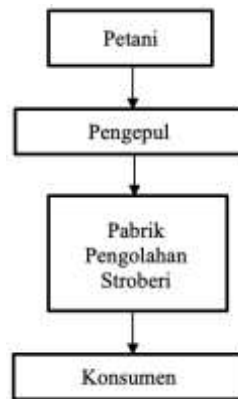
yang menyatakan pengecer merupakan rantai pemasaran terakhir yang berhadapan langsung dengan konsumen.. Berikut disajikan perhitungan margin pemasaran dan margin keuntungan dari petani di Kecamatan Baturiti sampai ke hotel dan restoran di Kota Denpasar dan Kabupaten Badung. Berikut disajikan pada tabel 2.

Tabel 2. Margin Pemasaran dan Keuntungan Strawberry Pada jalur 2.

Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
Tingkat Petani			
Harga Jual		Rp 12.000,00	
Tingkat pengepul			
Harga beli	Rp 12.000,00		
Biaya Transportasi	Rp 3.750,00		
Biaya pengemasan	Rp 375,00		
Total Biaya	Rp 4.125,00		
Harga Jual		Rp 25.000,00	
Margin Pemasaran			Rp 13.000,00
Margin Keuntungan			Rp 8.875,00
Tingkat Hotel & Restoran			
Harga Beli	Rp 25.000,00		
Biaya Penyimpanan	Rp 5.000,00		
Biaya Pengiriman ke Outlet	Rp 1.500,00		
Biaya Karyawan	Rp 3.500,00		
Total Biaya	Rp 10.000,00		
Harga Jual		Rp 40.000,00	
Margin Pemasaran			Rp 15.000,00
Margin Keuntungan			Rp 5.000,00

Margin pemasaran dan laba dari petani di Kecamatan Baturiti sampai ke pihak hotel dan restaurant di Kota Denpasar dan Kabupaten Badung jalur II ada pada Tabel 2. Pada Tabel 2 jalur distribusi Jalur 2 (petani–

pengepul–hotel atau restoran) ialah (tingkat pengepul) Rp 13.000,00/kg dan Rp 8.875,00/kg dan (tingkat hotel dan restoran) sebesar Rp 15.000,00/kg dan Rp 5.000,00/kg.



Gambar 3. Jalur Distribusi 3

Ketika panen terjadi di sepanjang jalur ini, petani menggunakan keranjang buah untuk memilih stroberi terlebih dahulu. Setelah panen, petani mengangkut stroberi ke lokasi transit di mana stroberi akan ditimbang sebelum dijual ke pengepul. Kemudian pengepul mengunjungi petani secara langsung untuk membeli stroberi yang telah dipanen, ditimbang, serta dibawa ke rumah pengepul dengan menggunakan keranjang buah. Biasanya, pengepul di sepanjang rute ini dapat membawa 5-10 keranjang stroberi dalam satu kali perjalanan. Stroberi disortir setelah sampai di rumah pengepul. Pengepul dan dua orang karyawan adalah pemain kunci yang mengelola penyortiran dan penilaian. Stroberi disortir dengan memilih antara hasil panen yang baik dan yang buruk, dan dinilai dengan dikelompokkan

berdasarkan bentuknya. Setelah disortir dan dinilai, stroberi ditempatkan dalam keranjang plastik, ditimbang, dan kemudian pengepul menggunakan truk pengangkut untuk mengantarkan pasokan stroberi langsung ke pabrik pengolahan stroberi di Kota Denpasar. Pabrik pengolahan stroberi di sepanjang rute ini menimbang stroberi sebelum memindahkannya dari keranjang buah dari pengepul ke wadah penjualan. Beberapa stroberi juga dibungkus dalam wadah plastik sebelum dijual ke konsumen umum. Karena fasilitas pengolahan stroberi, yang membeli langsung dari pengepul, melakukan pemilahan dan penilaian, pelanggan umum yang memasarkan langsung tidak lagi melakukannya (Tabel 3).

Tabel 3. Margin Pemasaran dan Keuntungan Stroberi Pada jalur 3.

Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
Tingkat Petani			
Harga Jual		Rp 12.000,00	
Tingkat pengepul			
Harga beli	Rp 12.000,00		
Biaya Transportasi	Rp 3.750,00		
Total Biaya	Rp 3.750,00		
Harga Jual		Rp 25.000,00	
Margin Pemasaran			Rp 13.000,00
Margin Keuntungan			Rp 9.250,00
Tingkat Pabrik			
Harga Beli	Rp 25.000,00		
Biaya Penyimpanan	Rp 5.000,00		
Biaya Sortir	Rp 1.000,00		
Biaya Karyawan	Rp 2.500,00		
Total Biaya	Rp 8.500,00		
Harga Jual		Rp 40.000,00	
Margin Pemasaran			Rp 15.000,00
Margin Keuntungan			Rp 6.500,00

Tabel 3 menunjukkan margin pemasaran dan laba dari produsen stroberi di Kecamatan Baturiti ke pabrik yang mengolah stroberi. Tabel 5 menunjukkan distribusi harga untuk jalur 3 (petani-pengepul-pabrik), yaitu Rp 13.000,00/kg, Rp 9.250,00/kg untuk pengepul, serta Rp 15.000,00/kg sampai Rp 6.500,00/kg untuk pabrik pengolah.

Margin Pemasaran dan Margin Keuntungan Disetiap Jalur Distribusi Buah Stroberi

Setelah dilakukan analisis margin keuntungan dan pemasaran, berikut disajikan perbandingan antara dari petani-pengepul-konsumen dan pedagang pasar tradisional atau modern, hotel ataupun restoran dan pabrik pengolahan stroberi. Lihat pada tabel 4.

Tabel 4. Perbandingan antara margin keuntungan dan pemasaran, berikut disajikan perbandingan antara dari petani-pegepul-konsumen dari pedagang pasar tradisional atau modern, hotel ataupun restaurant dan pabrik pengolahan stroberi

Jalur	Jalur I	Jalur II	Jalur III
Harga Beli	Rp 12.000,00	Rp 12.000,00	Rp 12.000,00
Harga Jual	Rp 22.000,00	Rp 25.000,00	Rp 25.000,00
Margin Pemasaran	Rp 10.000,00	Rp 13.000,00	Rp 13.000,00
Biaya Pemasaran	Rp 4.125,00	Rp 4.125,00	Rp 3.750,00
Margin keuntungan	Rp 5.875,00	Rp 8.875,00	Rp 9.250,00

Berdasarkan Tabel 4, Jalur III (Petani - Pengepul - Pabrik Pengolahan Stroberi) memiliki marjin pemasaran dan marjin keuntungan stroberi terbesar, yaitu Rp 13.000,00/kg dan Rp 9.250,00/kg. Sedangkan margin pemasaran dan laba terendah yaitu Rp 10.000,00/kg dan Rp 5.875,00/kg terdapat pada saluran I (Petani - Pengepul - Pedagang Pengecer Pasar Tradisional dan Pasar Modern - Konsumen). Hal ini menunjukkan bahwa panjangnya rantai distribusi berdampak pada efektivitas usaha distribusi produk pertanian. Bagian keuntungan masing-masing pelaku ditentukan oleh kekuatan negosiasi, efisiensi perusahaan, dan struktur pasar di masing-masing tingkatan.

KESIMPULAN

Sebagaimana temuan penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa jalur distribusi stroberi yang diperoleh dari Kecamatan Baturiti sampai ke Kota Denpasar ada tiga jalur yakni: (1) Petani – Pengepul - Pengecer pasar Tradisional/Modern - Konsumen, (2) Petani - Pengepul – Pihak Hotel dan Restoran dan (3) Petani - Pengepul – Pabrik Pengolahan Stroberi-Konsumen. Berdasarkan ketiga jalur tersebut, jalur III memiliki jalur distribusi tersingkat dengan margin keuntungan lebih tinggi. Hal ini dikarenakan pada jalur III pemasaran lebih singkat yaitu ke pabrik pengolahan jadi tidak ada biaya packaging dan pabrik pengolahan dekat dengan Kecamatan Baturiti sehingga biaya transportasi tidak besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Agasi, A. (2022). *Kajian Sistem Agribisnis Ubi Kayu Di Desa Gantiwarno Kecamatan Pekalongan Kabupaten*.
- Arifin, N., W, A. A. P. A. S., & Mulyani, S. (2016). Analisis Jalur Distribusi Sayuran Bunga Kol (Brassica Oleraceae) Dari Petani Di Kecamatan Baturiti Hingga Konsumen Di Kota Denpasar. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri*, 4(2), 53–62. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/jtip/article/view/19594/13668>
- Ayu, B. T. (2019). Analisis Pemasaran Usaha Tani Tomat (*Lycopersicum esculentum mill*). *Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, 1–68.
- Ayu Satya Saraswati, I., Utari Vipriyanti, N., & Kardi, C. (2017). Strategi Pengembangan Agrowisata Strawberry Stop Berbasis Kepuasan Pengunjung. *Agrimeta*, 7(13), 2088–2521.
- Cahyani, A., Aviantara, I. G. N. A., & Utama, I. M. S. (2021). Nilai Tambah Pada Rantai Pasok Paprika (*Capsicum annum L*) di Desa Candikuning, Tabanan, Bali. *Jurnal BETA (Biosistem Dan Teknik Pertanian)*, 10(2), 235. <https://doi.org/10.24843/jbeta.2022.v10.i02.p04>
- Dwijaksana, I. G. B. A., Asmiwyati, I. G. A. A. R., & Sukewijaya, I. M. (2021). Pemetaan Kualitas Visual Lanskap Pada Daya Tarik Wisata Di Kebun Raya Eka Karya Bedugul. *Jurnal*

Arsitektur Lansekap, 7(2), 163.
<https://doi.org/10.24843/jal.2021.v07.i02.p02>

- Eliyatiningsih, & Mayasari, F. (2017). Struktur, Perilaku dan Kinerja Pasar Cabai Merah di Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. *Seminar Nasional Hasil Penelitian*, 70–74. <https://publikasi.polije.ac.id/index.php/prosidin/article/view/759>
- Evi Wahyuni. (2015). Pengaruh Budaya Organisasi dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Pegawai Bagian Keuangan Organisasi Sektor Publik Dengan Motivasi Kerja Sebagai Variabel Intervening. *Nominal*, IV(1), 1–17.
- Hariyadi, B. W., Purwanti, S., Pratiwi, Y. I., Ali, M., & Suryanto, A. (2019). *Dasar-Dasar Agronomi Uwais Inspirasi Indonesia*. 146.
- Nugraha, A.A.P Agung Suryawan Wiranatha, & L.P. Wrasiasi. (2015). Mempelajari jalur distribusi dan penanganan pascapanen strawberry dari kecamatan baturiti ke kota denpasar. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri*, 3, 119–129.
- Paririe, F. D., Marwa, J., & Panambe, N. (2019). Tingkat Pendapatan Pengusaha Kayu Fergajian Berdasarkan Margin Keuntungan Dan Alur Pemasaran Kayu Lokal Di Distrik Manokwari Utara. *Jurnal Kehutanan Papuasiasia*, 5, 196–206.
- Pudja, P.K.D.Kencana, & I.M.Nada. (2017). *Usaha Jajanan Bali Kering Dengan Penerapan Alat Spinner Dan Sealer Di Desa Candi Kuning*. 16(1), 99–103.
- Sari, R. P., Chaniago, I., & & Syarif, Z. (2020). Pupuk Organik Cair Kulit Pisang untuk Meningkatkan Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Stroberi (*Fragaria vesca* L .). *Gema Argo*, 25(4), 38–43. <http://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/ge-ma-agro>
- Susanti, N.Ali, & St.Rohani. (2017). Marjin Pemasaran Peternakan Ayam Ras Petelur yang Menggunakan Pakan Produksi Pabrik Skala Kecil di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Ilmu Peternakan*, 2(2), 79–86.
- Syamsul, H., Prayuginingsih, H., & Aulia, A. N. (2020). *Buku Ajar Manajemen Agribisnis i*.
- Widiastuti, N., & Harisudin, M. (2013). Saluran dan marjin pemasaran jagung di Kabupaten Grobogan. *Jurnal SEPA*, 9(2), 231–240.