

## MEMPELAJARI JALUR DISTRIBUSI PAPRIKA (*Capsicum annuum* Var. *Grossum*) SERTA MARGIN PEMASARAN DAN KEUNTUNGANNYA DARI KECAMATAN BATURITI KE KOTA DENPASAR

Muhammad Ansori<sup>1</sup>, Sri Mulyani<sup>2</sup>, Bambang Admadi. H<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Unud

<sup>2</sup>Dosen Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Unud

Email: assadah\_yakusa@yahoo.com<sup>1</sup>

Email koresponden: srimulyani@unud.ac.id<sup>2</sup>

### ABSTRACT

Consumer interest to plant peppers this time began to increase, in line with the need for a clear marketing pattern of distribution is a very useful plant. In Bali, the demand for this crop has increased from year to year. The issue of marketing margin distribution channels and gain peppers from Denpasar to Baturiti unknown.

Therefore, this study aimed to determine: (1) the number and types of distribution channels Kecamatan Baturiti peppers from Tabanan regency to the consumers in Denpasar City, (2) the differences between marketing and profit margins on every distribution channel Baturiti peppers from Tabanan to Denpasar City, (3) the differences marketing margins and profits are the highest and lowest of distribution channels peppers.

The research method used is qualitative research and the type is survey research with a research instrument is direct interviews. The sampling technique used in this study is purposive sampling, in order to obtain samples as follows: 30% of the sample farmers (14 people), 8 collectors, 4 wholesalers, and retailers 7.

There are two results of this study, namely: (1) there are 5 peppers marketing distribution channels through the district of Tabanan Baturiti to Denpasar consumer, (2) the greatest marketing margin distribution channels contained in line-5 that was Rp 22.000,00 (220%) and the smallest marketing margin contained in the distribution line-1 was Rp 6.667,00 (62.50%), the largest profit margins was in line-5 with the amount Rp 20.000,00 (203.24%), the smallest profit margin was on distribution line-1 with the amount Rp 5.856,00 (54.90%). Thus, it can be concluded that the size of the marketing margin in line with the size of the profit margin.

**Keywords:** *Marketing margins, profit margins, and distribution channels*

### PENDAHULUAN

Tanaman paprika berasal dari Amerika Selatan banyak dikembangkan di Hungaria, saat ini populer di Indonesia. Buahnya berwarna hijau, kuning, merah, atau ungu sering digunakan sebagai campuran salad. Paprika mempunyai rasa tidak pedas karena tidak ada kandungan *Capsicin* yaitu zat yang menimbulkan rasa pedas cabe (Bambang. 2007). Paprika (*Capsicum annuum* Var. *Grossum*) adalah sejenis cabai yang belum lama dikenal dan dibudidayakan di Indonesia. Buahnya besar dan gendut, rasanya tidak pedas tetapi sedikit manis. Benihnya banyak didatangkan dari luar negeri, antara lain Jepang dan Taiwan. Komoditas ini ternyata sangat cocok dibudidayakan di beberapa daerah di Indonesia. Paprika adalah tanaman subtropis sehingga akan lebih cocok ditanam pada daerah dengan ketinggian di atas 750 m dpl (di atas permukaan laut). Di Indonesia, tanaman ini banyak diusahakan di

daerah seperti Brastagi, Lembang, Cipanas, Bandung, Dieng, dan Purwokerto. Jika dibandingkan dengan permintaan jenis cabai yang lain, permintaan paprika lebih kecil, luas penanaman paprika terus berkembang seiring dengan permintaan pasar yang terus meningkat. Kelebihan dari budidaya paprika dapat memberi keuntungan yang lebih besar daripada budidaya sayuran lain dengan lahan sempit. (Bambang. 2007).

Desa Bangli dan Candi Kuning Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan merupakan desa yang memproduksi komoditas paprika. Paprika dari desa tersebut dalam pemasarannya mengalami beberapa jalur distribusi, beberapa tingkatan distribusi paprika mulai dari petani sampai ke konsumen. Secara umum tingkatan distribusi yang dilalui meliputi petani, pengepul, pedagang besar, pengecer, pasar tradisional, dan pasar swalayan. Pada umumnya harga, tingkatan distribusi, margin pemasaran dan keuntungan paprika dipasaran tergantung pada jalur distribusi yang dilalui dari petani sebagai produsen sampai konsumen. Permasalahannya jalur distribusi margin pemasaran dan keuntungan paprika dari Kecamatan Baturiti ke kota Denpasar belum diketahui. Berdasarkan hal tersebut perlu dilakukan penelitian tentang jalur distribusi paprika dari petani di Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke konsumen Kota Denpasar. Disamping itu perlu pula diteliti tentang margin pemasaran dan keuntungan pada setiap jalur distribusi paprika tersebut. Kecamatan Baturiti dipilih sebagai sampel karena Kecamatan Baturiti adalah sentral produksi paprika di daerah Bali, Kota Denpasar dipilih dengan alasan kepadatan penduduk serta tinggi jika dibandingkan dengan kota-kota lain di Bali. Kota Denpasar merupakan konsumen yang cukup potensial bagi produk paprika.

### **TUJUAN PENELITIAN**

1. Mengetahui jumlah dan jenis jalur distribusi paprika dari Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke Kota Denpasar.
2. Mengetahui margin pemasaran dan keuntungan dari masing-masing jalur distribusi paprika dari Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke Kota Denpasar.
3. Mengetahui margin pemasaran dan keuntungan yang terendah dan tertinggi dari jalur distribusi paprika

### **MANFAAT PENELITIAN**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada pelaku usaha mengenai jumlah dan jenis jalur distribusi paprika dari produsen Kecamatan Baturiti sampai ke Kota Denpasar serta margin pemasaran dan keuntungan yang didapat pada masing-masing jalur pemasaran paprika Kecamatan Baturiti sampai ke Kota Denpasar.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di Desa Bangli dan Desa Candikuning, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei sampai bulan Juni 2011. Penentuan lokasi ini atas dasar pertimbangan sebagai berikut : (1) Desa Bangli dan Desa Candikuning merupakan salah satu daerah yang penduduknya berusaha tani komoditas paprika serta merupakan sentral

produksi paprika di Kecamatan Baturiti. (2) Petani di Desa Bangli dan Desa Candikuning melakukan usaha tani paprika secara kontinyu. (3) Belum pernah dilakukan penelitian serupa di desa tersebut.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode observasi, wawancara langsung dengan responden dengan menggunakan kuisioner, dan dengan dokumentasi. Menurut Soepeno (1997), populasi adalah keseluruhan subjek atau objek yang menjadi sasaran penelitian. Sedangkan bagian dari populasi yang masih terwarnai sifat dan karakteristik populasinya untuk dikenai penelitian ini disebut sampel penelitian. Populasi dari penelitian ini adalah petani yang mengusahakan usaha tani komoditas paprika di Desa Bangli dan Desa Candikuning, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan yaitu sebanyak 46 petani paprika. Responden dalam penelitian ini sebesar 30% dari keseluruhan populasi, sehingga jumlah responden yang diambil sebanyak 14 petani paprika berdasarkan metode *purposive sampling* yaitu berdasarkan pertimbangan produktivitas paprika, kontinuitas, dan luas lahan yang dimiliki petani paprika. Untuk mengetahui lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat, digunakan metode *snowballing* yaitu dengan mengikuti jalur distribusi paprika yang dihasilkan oleh produsen (petani) berdasarkan informasi yang diperoleh dari sampel tersebut, peneliti menelusuri jalur pemasaran paprika dari Kecamatan Baturiti hingga Kota Denpasar.

Analisis data bertujuan untuk menyederhanakan data dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan (Rangkuti, 2001). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode kuantitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung keuntungan yang diperoleh masing-masing jalur distribusi dan untuk mengetahui jalur yang paling efisien dari masing-masing jalur distribusi yang ada. Adapun langkah-langkah yang dilakukan adalah :

**a) Menghitung margin pemasaran menggunakan rumus (Ibrahim, 1998)**

Keterangan :

$$\% MP = \left( \frac{HJK}{HJP} - 1 \right) 100\% \quad \boxed{MP = MK + BP}$$

- MP = Margin Pemasaran (%)
- HJK = Harga Jual Pengecer
- HJP = Harga jual Produsen
- MK = Margin Keuntungan (%)
- BP = Biaya Pemasaran

**b) Menghitung margin keuntungan menggunakan rumus (Ibrahim, 1998)**

$$\boxed{MK = MP - BP}$$

- Keterangan
- MK = Margin Keuntungan (%)
  - MP = Margin Pemasaran (%)
  - BP = Biaya Pemasaran

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Karakteristik Petani dan Pertanian Paprika di Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan**

Karakteristik petani responden yang dibahas dalam penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, dan luas lahan. Secara terperinci data mengenai karakteristik responden petani dapat dilihat pada Tabel 1, 2, dan 3.

Tabel.1. Karakteristik petani/responden berdasarkan tingkat pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
SD/ Tidak Sekolah	2	14.29
SMP	6	42.86
SMA	4	28.57
S1	2	14.29
Jumlah	14	

Tabel.2. Karakteristik petani/responden berdasarkan usia di Desa Bangli dan Desa Candi Kuning

Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
20 - 25	1	7.14
26 - 30	3	21.43
31 - 35	4	28.57
36 - 40	4	28.57
≥ 41	2	14.29

Tabel.3. Karakteristik petani/responden berdasarkan luas lahan di Desa Bangli dan Desa Candi Kuning

Luas Lahan (M2)	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
≤ 250 -300	6	42.86
400 - 500	5	35.71
700	1	7.14
1000	1	7.14
≥ 1500	1	7.14

Petani responden sebanyak 14 orang yang diwawancarai diperoleh hasil bahwa rata-rata umur responden berkisar 27 tahun sampai 41 tahun. Ini menunjukkan bahwa secara umum responden petani paprika di Desa Bangli dan Desa Candikuning berada dalam golongan usia produktif. Secara rinci, data mengenai penggolongan umur petani di Desa Bangli dan Desa Candikuning dapat dilihat pada Tabel 2.

Pendidikan formal petani responden bervariasi, mulai dari sekolah tingkat dasar, menengah, sampai tamat perguruan tinggi. Berdasarkan Tabel 3 dapat diketahui bahwa sebagian besar petani responden hanya mengenyam pendidikan sampai tamat SMP (42,86), dan hanya dua orang petani yang tamat perguruan tinggi. Sedangkan berdasarkan Tabel 3 di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 14 orang atau 100,00 % petani berstatus sebagai petani pemilik lahan. Luas lahan rata-rata yang diolah oleh petani paprika adalah 585,7 m<sup>2</sup> dan total lahan yang diolah oleh 14 petani sampel adalah 8200 m<sup>2</sup> atau 82 are. Lahan tersebut merupakan lahan milik petani sendiri dan bukan lahan sewa. Sementara itu pengerjaannya dibantu oleh tenaga kerja dan keluarga. Masa tanam paprika di wilayah Baturiti ini berkisar antara 8 sampai 12 bulan dengan model *greenhouse*. Dari 46 petani yang menjadi populasi

dalam penelitian ini terdapat sekitar 90% yang menggunakan *greenhouse* sisanya menggunakan lahan biasa. Selain kelebihan tersebut kelebihan lainnya adalah ketergantungan tanaman pada kondisi alam kecil, penyiramannya dapat dilakukan secara otomatis, kontinuitas produksi sepanjang tahun dan mutu paprika lebih mudah dikontrol.

Hasil produksi petani paprika dalam satu masa panen dari data dari tahun 2010-2011 yaitu Rp 93.850 kilogram, terdiri dari Rp 82.000 kg paprika hijau, Rp 5.700 kg paprika merah, dan Rp 6.150 kg paprika kuning. Paprika tersebut tidak hanya dijual di wilayah Bali saja tetapi juga diekspor. Dalam penelitian ini akan dibahas paprika khusus untuk konsumen di Denpasar. Proses pemetikan buah biasanya dilakukan dalam kurun waktu 2 sampai 3 hari, selanjutnya dikumpulkan dalam suatu tempat dan dikemas dalam wadah plastik besar. Dengan rata-rata memuat 10 kg buah paprika

Tabel.4. Keuntungan Pertanian Paprika di Desa Bangli dan Desa Candi Kuning Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan pada Tahun 2011

Jenis Produk	Produksi (Kg)/Tahun	Harga Beli (Rp) Rata-rata	Harga Jual (Rp) Rata-rata	Keuntungan	Persentase (%)
Hijau	82.000	11.000	24.500	13.500	39.09
Merah	5.700	19.000	25.000	10.500	40.49
Kuning	6.150	21.500	33.000	11.500	55.91

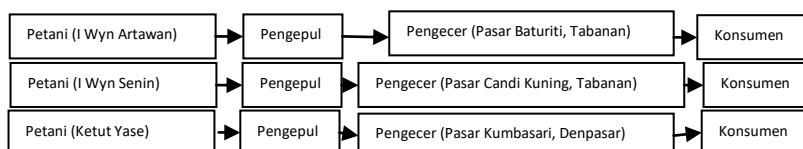
Hasil observasi menunjukkan bahwa terdapat 14 responden yang menjual hasil panennya langsung setelah dipetik dan dikemas dengan pembayaran secara tunai. Harga yang diterima petanipun bervariasi untuk setiap jenisnya. Paprika hijau dibeli dengan harga antara Rp 10.000 - Rp 12.000/kg, paprika merah dibeli dengan harga antara Rp 15.000 - Rp 20.000,-/kg, sedangkan untuk paprika kuning yaitu berkisar antara Rp 18.000/kg - Rp 25.000,-/kg. Pendapatan dari 14 responden petani adalah Rp 1.064,600,000 dari modal awal Rp 277,795,000, dengan demikian keuntungan yang diperoleh oleh 14 responden petani adalah Rp 9.250,647/are/Thn.

**Jalur Distribusi Paprika dari Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke Kota Denpasar**

Berdasarkan hasil survey jalur distribusi paprika dari desa Bangli dan desa Candi Kuning kecamatan Baturiti tersebar melalui 5 jalur distribusi sebagai berikut:

**1) Jalur 1 : Produsen – Pengepul – Pengecer Pasar Tradisional – Konsumen.**

Pada jalur distribusi yang ke pasar Baturiti, Candi Kuning dan Kumbasari, dengan kondisi siap dipetik. Setelah pemanenan paprika dibawa ke rumah petani untuk disortir dan dikemas dalam plastik dengan kapasitas antara 10 kg – 12 kg. dalam jalur ini paprika ditransportasikan menggunakan motor karena jumlahnya sedikit menuju pengepul, dari pengepul paprika akan dipasarkan ke pasar Baturiti, Candi Kuning dan untuk pasar Kumbasari ditransportasikan menggunakan mobil, satu mobil *pick up* umumnya mengangkut paprika saja tidak dengan sayuran lain. Ketiga pasar tersebut adalah tujuan akhir dari pengecer dan langsung ke konsumen. Jalur distribusi 1 dapat dilihat pada Gambar 1.

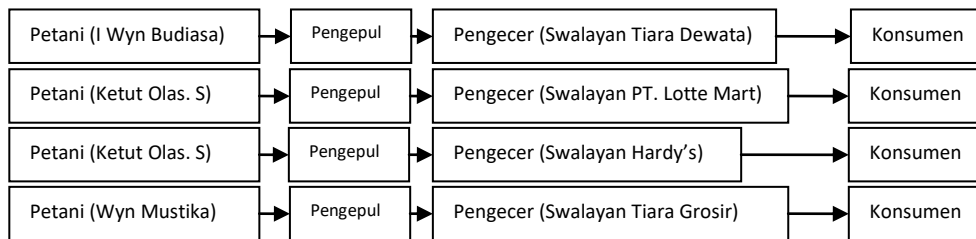


Gambar 1. Jalur 1 distribusi paprika dari petani sampai konsumen

**2) Jalur 2 : Produsen – Pengepul – Pengecer Swalayan – Konsumen.**

Jalur distribusi yang melalui swalayan ini ada 4 yaitu: Swalayan PT. Lotte Mart, Swalayan Tiara Grosir, Swalayan Tiara Dewata dan Swalayan Hardy’s. Proses distribusi ke swalayan ini cukup singkat, yaitu paprika yang diambil oleh pengepul dari petani dikemas dalam wadah plastik dengan proses sortir dalam wadah plastik berkapasitas 10 kg, selanjutnya pengepul mengangkutnya dengan menggunakan mobil *pick up* menuju ke swalayan yang ada di Denpasar sesuai dengan jumlah pemesanan. Setiap swalayan memesan jumlah yang berbeda setiap harinya hal ini sesuai dengan pasokan yang mereka butuhkan.

Paprika yang dikemas dalam wadah plastik besar ini selanjutnya disortir kembali oleh pihak swalayan dan dikemas dengan menggunakan plastik kedap udara untuk menjaga kesegaran sayuran/buah, beratnya pun bervariasi antara ¼ kg-1kg. Setelah dikemas sedemikian rupa kemudian selanjutnya disimpan di lemari pendingin untuk menjaga kesegaran sayuran/buah, dari sini konsumen bisa langsung membeli paprika sesuai dengan kebutuhan mereka. Keempat swalayan tersebut adalah tujuan akhir dari pengecer dan langsung ke konsumen. Jalur distribusi 2 dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Jalur 2 distribusi paprika dari petani sampai konsumen

**3) Jalur 3 : Produsen – Pengepul – Pedagang Besar – Pengecer Pasar Tradisional – Konsumen.**

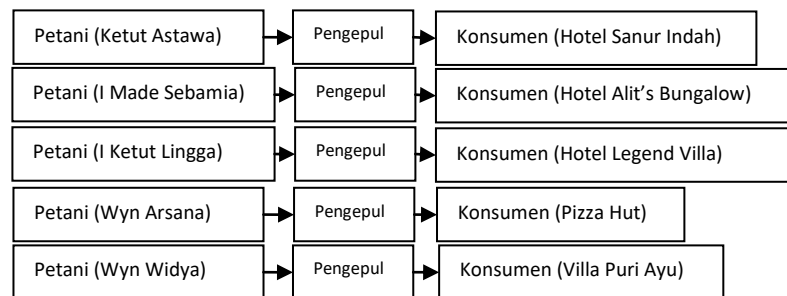
Paprika dari petani diambil langsung oleh pengepul dengan menggunakan mobil *pick up* dengan kapasitas sekali angkut ± 50 kg. Pengepul kemudian membawa paprika-paprika tersebut ke pedagang besar yang berada di pasar Badung, dari pedagang besar kemudian di jual ke pengecer selanjutnya dijual ke konsumen. Di pasar Badung ini tidak banyak yang menjual paprika, paprika yang dijual di pasar ini pun merupakan hasil sortiran dari paprika yang disetor ke swalayan sehingga harganya pun lebih murah jika dibandingkan dengan yang ada di swalayan. Jalur distribusi dari petani ke pengecer melalui Pasar Badung diangkut dalam jumlah yang cukup besar karena jarak tempuhnya yang cukup jauh yaitu ± 55 km. Satu mobil *pick up* umumnya mengangkut paprika saja tidak dengan sayuran lain. Jalur distribusi 3 dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Jalur 3 distribusi paprika dari petani sampai konsumen

**4) Jalur 4 : Produsen – Pengepul – Konsumen.**

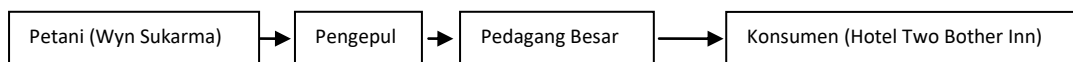
Jalur distribusi yang keempat merupakan hotel hal ini karena hotel adalah pengguna langsung dari paprika. Diantara hotel yang menjadi tujuan pada jalur ini antara lain Hotel Sanur Indah, Hotel Alit’s Bungalow’s, Hotel Legend Villa, dan Hotel Villa Puri Ayu, selain keempat hotel tersebut, terdapat juga konsumen lain yang memiliki kesamaan dengan hotel yaitu Pizza Hut Restoran. Proses Jalur ini dari petani dijual ke pengepul melalui proses sortir, paprika yang mempunyai mutu yang bagus dikemas dalam wadah kantong plastik berkapasitas 10 kg, selanjutnya pengepul membawa paprika tersebut ke hotel/restoran yang telah melakukan pemesanan via telephone atau sms, kendaraan yang digunakan untuk mengangkut paprika-paprika ini adalah mobil *pick up*. Jalur distribusi 4 dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Jalur 4 distribusi paprika dari petani sampai konsumen

**5) Jalur 5: Produsen – Pengepul – Pedagang Besar – Konsumen.**

Jalur distribusi yang ke lima adalah Jalur distribusi untuk hotel ini adalah paprika dari pengepul dijual ke pedagang besar di pasar Badung kemudian pedagang besar memasok paprika ke Hotel *Two Brother Inn* yang berada di kota Denpasar. Jalur distribusi 5 dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Jalur 5 distribusi paprika dari petani sampai konsumen

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Swastha (1998), namun tidak terdapat jalur distribusi dari produsen langsung ke konsumen. Berdasarkan penelitian jalur terpendek dalam distribusi paprika adalah produsen ke pengepul dan konsumen.

**Margin pemasaran dan keuntungan distribusi paprika dari Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke Kota Denpasar**

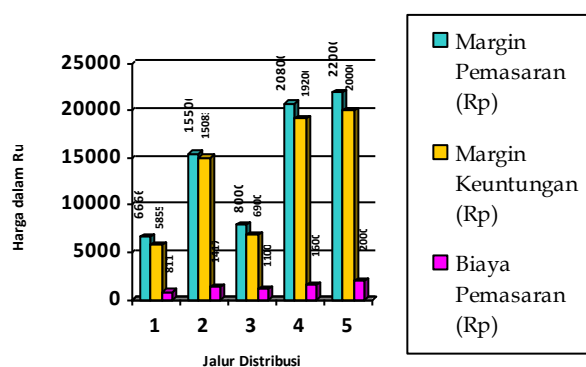
Dalam tulisan ini di jelaskan margin pemasaran dan keuntungan yang ditemukan oleh peneliti yaitu: margin pemasaran dan keuntungan untuk paprika. Margin pemasaran dan keuntungan paprika melalui lima jalur distribusi dapat dilihat pada Table 6. Margin pemasan dan keuntungan paprika.

Tabel.5. Margin pemasaran dan keuntungan paprika.

No	Jalur	Margin pemasaran (Rp)/Kg	%Margin pemasaran (Rp)/Kg	Margin keuntungan (Rp)/Kg	% Margin keuntungan (Rp)/Kg	Biaya pemasaran (Rp)/Kg
1	1	6,667	62.50	5,856	54.90	811
2	2	15,500	110.71	14,083	100.60	1,417
3	3	8,000	80.00	6,900	69.00	1,100
4	4	20,800	200.00	19,200	184.62	1,600
5	5	22,000	220.00	20,000	200.00	2,000

Berdasarkan data pada Tabel 5 margin pemasaran paprika terendah terdapat pada jalur distribusi ke-1 yaitu margin pemasaran Rp 6.667/Kg, sedangkan margin pemasaran paprika tertinggi terdapat pada jalur distribusi ke-5 yaitu margin pemasaran Rp 22.000/Kg. dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh jalur distribusi ke-1 sebesar Rp 811,- dan untuk jalur distribusi ke-5 adalah Rp 2.000,-.

Margin keuntungan terendah pada jalur distribusi jalur ke-1 yaitu Rp. 5.856,-, sedangkan untuk margin keuntungan tertinggi pada jalur distribusi jalur ke-5 yaitu Rp. 20.000,-. Meskipun jalur satu dan lima sama panjangnya tapi keuntungan pada jalur satu sangat kecil hal ini dikarenakan 1) paprika yang dijual pada jalur satu adalah paprika sisa sortiran yang tidak memenuhi standar dari swalayan ataupun hotel, 2) tujuan dari jalur distribusi satu adalah konsumen pasar dimana konsumen tersebut golongan ekonomi menengah ke bawah. Sedangkan jalur lima keuntungan tinggi meskipun pada jalur ini membutuhkan biaya transportasi tinggi dan biaya penyimpanan, hal tersebut dikarenakan paprika yang dijual pada jalur ini adalah paprika yang telah disortir dan kualitas paprika memenuhi standar dari hotel dimana konsumen tersebut golongan menengah keatas. dapat di lihat pada gambar 8 Grafik margin pemasan dan keuntungan paprika.



Gambar 8. Grafik margin pemasan dan keuntungan paprika

Ibrahim (1998) menyebutkan bahwa semakin panjang jalur distribusi akan semakin besar margin pemasaran dan margin keuntungannya, demikian pula sebaliknya semakin pendek jalur distribusi, maka semakin kecil margin pemasaran dan keuntungannya. Dalam penelitian ini, peneliti



menemukan bahwa margin pemasaran terbesar untuk paprika hijau terdapat pada jalur distribusi ke-5 yaitu (200.24%), Rp 20.000,- hal ini di sebabkan oleh 1) konsumen yang dituju adalah konsumen tingkat ekonomi menengah ke atas, 2) paprika yang dijual adalah dengan kualitas terbaik.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Berdasarkan data hasil penelitian terdapat lima jalur distribusi paprika dari desa Bangli dan Desa Candi Kuning Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke Kota Denpasar. Adapun jalur tersebut adalah sebagai berikut :
  - 1) Jalur 1 : produsen–pengepul–pengecer pasar tradisional–konsumen.
  - 2) Jalur 2 : produsen–pengepul–pengecer swalayan–konsumen.
  - 3) Jalur 3 : produsen–pengepul–pedagang besar–pengecer pasar tradisional–konsumen.
  - 4) Jalur 4 : produsen–pengepul–konsumen.
  - 5) Jalur 5 : produsen–pengepul–pedagang besar–konsumen.
2. Margin Pemasaran dan keuntungan Jalur distribusi paprika dari Desa Bangli dan Desa Candi Kuning Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke Kota Denpasar adalah sebagai berikut :
  1. Margin pemasaran jalur 1 Rp 6.667,- dan margin keuntungan Rp 5.0856,-.
  2. Margin pemasaran jalur 2 Rp 15.500,- dan margin keuntungan Rp 14.083,-.
  3. Margin pemasaran jalur 3 Rp 8.000,- dan margin keuntungan Rp 6.900,-.
  4. Margin pemasaran jalur 4 Rp 20.800,- dan margin keuntungan Rp 19.200,-.
  5. Margin pemasaran jalur 5 Rp 22.000,- dan margin keuntungan Rp 20.000,-.
3. Margin pemasaran dan keuntungan terendah terdapat pada jalur 1 yaitu : Margin pemasaran sebesar Rp 6.667,- dan margin keuntungan paprika sebesar Rp 5.856,-.  
Margin pemasaran dan keuntungan tertinggi terdapat pada jalur 5 yaitu : Margin pemasaran sebesar Rp 22.000,- dan margin keuntungan paprika sebesar Rp 20.000,-.

### **Saran**

1. Disarankan bagi masyarakat/pengusaha yang melakukan bisnis agribisnis khususnya paprika dapat menggunakan jalur distribusi yang menghasilkan margin pemasaran dan margin keuntungan yang terbesar.
2. Diharapkan pada pemerintah/pihak yang berwenang agar dibentuk Suatu kelompok usaha tani yang berperan sebagai pengepul sehingga keuntungan yang diperoleh petani meningkat.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Bambang, C. 2007. Cabai paprika "Teknik Budidaya dan Analisis Usaha Tani". Cetakan ke 5. Kanisius. Yogyakarta.
- Ibrahim, Y. M. H. 1998. Studi Kelayakan Bisnis. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta
- Rangkuti, F. 2001. Riset Pemasaran. PT. Gramedia. Jakarta.
- Soepeno, B. 1997. "Statistik Terapan". Cetakan pertama. Rineka Cipta. Jakarta.