

A/SEP
2000
0439

ANALISIS SISTEM PEMASARAN BAWANG DAUN

(*Allium fistulosum*)

(Studi Kasus Desa Suka Mulya, Kecamatan Cibadak, Kabupaten Sukabumi,
Propinsi Jawa Barat)

Oleh :

DEWI NURULIANA HIDAYATI

A08495014



JURUSAN ILMU-ILMU SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

FAKULTAS PERTANIAN

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

2000

Bismillaahirrahmaanirrahiim



*Dengan Segenap Bakti dan Cintaku
Kupersembahkan Karya Kecil ini Teruntuk
Bapak dan Mami*

RINGKASAN

DEWI NURULIANA HIDAYATI. Analisis Sistem Pemasaran Bawang Daun. (Studi Kasus Desa Suka Mulya, Kecamatan Cibadak, Kabupaten Sukabumi). Di bawah bimbingan **RATNA WINANDI ASMARANTAKA.**

Bawang daun (*Allium fistulosum*) adalah salah satu jenis tanaman yang digolongkan ke dalam jenis sayuran daun karena berbentuk rumput dengan struktur tubuh yang terdiri dari akar, batang semu dan daun. Tanaman ini termasuk tanaman setahun atau semusim dengan bagian yang terpenting adalah daun-daun yang masih muda berwarna hijau dan batang semu yang berwarna putih. Pada umumnya bawang daun sering digunakan sebagai bahan pelezat pada berbagai masakan. Selain rasanya yang lezat, bawang daun juga mempunyai banyak keunggulan diantaranya tingginya komposisi dan kandungan gizi bawang daun serta berguna untuk kesehatan tubuh manusia bahkan bawang daun ini memiliki cara budidaya yang cukup mudah. Oleh karena itu seiring dengan meningkatnya pengetahuan masyarakat tentang pentingnya sayuran sebagai sumber vitamin termasuk bawang daun yang memiliki beberapa keistimewaan, maka sayuran perlu terus dikembangkan guna memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat. Maka dari itu, sayuran khususnya bawang daun banyak dikembangkan dan dihasilkan di Indonesia terutama di Propinsi Jawa Barat diantaranya dari Kabupaten Sukabumi, Kecamatan Cibadak, Desa Suka Mulya. Di daerah tersebut, yaitu daerah penelitian, bawang daun menjadi tanaman sayuran yang diutamakan karena bawang daun dapat tumbuh dengan baik sesuai dengan keadaan lingkungan yang berada di daerah tersebut.

Bawang daun mempunyai sifat yang mudah rusak, mudah layu, tidak tahan panas bahkan bisa mengalami pembusukan. Oleh karena itu penanganan dengan cara yang tepat dan penyaluran yang efektif sangat penting dan diperlukan untuk mewujudkan efisiensi pemasaran. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pemasaran bawang daun ditinjau dari lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, struktur pasar, perilaku pasar, analisis margin pemasaran dan tingkat keterpaduan pasar.

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa salah satu daerah sentra produksi bawang daun adalah Desa Suka Mulya, Kecamatan Cibadak, Kabupaten Sukabumi. Responden petani sebanyak 33 orang adalah petani yang hanya menanam bawang daun saja pada lahan yang dimilikinya. Sehingga cara pengambilan responden petani pun dilakukan secara sengaja pula yaitu pada petani yang memiliki luas lahan dibawah atau sama dengan 5000 m², dengan alasan seperti tersebut diatas. Pengambilan responden pedagang sebanyak 21 orang terdiri dari 9 orang tengkulak, 6 orang pedagang grosir PIKJ dan PRB serta 6 orang pedagang pengecer, dilakukan secara sengaja berdasarkan alur dari petani, dimana petani akan menjual bawang daunnya pada tengkulak terdekat yang memberikan bantuan modal. Data yang diperoleh adalah data primer dari hasil wawancara langsung dengan petani responden dan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dengan memakai daftar pertanyaan (kuesioner) dan data sekunder yang diperoleh dari Instansi terkait seperti Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Dirjen Pangan dan Hortikultura, Biro Pusat Statistik serta Dinas Pasar.

Metoda analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif dan kuantitatif yang meliputi analisis margin pemasaran dan keterpaduan pasar berdasarkan pada model Ravallion dan Heytens yang diolah dengan metode OLS.

Saluran pemasaran bawang daun dari Desa Suka Mulya dibagi menjadi dua pola. Masing-masing pola mempunyai dua saluran. Pola I saluran satu terdiri dari Petani-Tengkulak 1-Tengkulak 2-Grosir PIKJ-Pengecer-Konsumen. Pola I saluran dua terdiri dari Petani-Tengkulak 1-Tengkulak 2-Grosir PRB-Pengecer-Konsumen. Sedangkan untuk Pola II saluran tiga terdiri dari Petani-Tengkulak 1-Grosir PIKJ-Pengecer-Konsumen dan Pola II saluran empat terdiri dari Petani-Tengkulak 1-Grosir PRB-Pengecer-Konsumen.

Dari saluran diatas terlihat bahwa lembaga-lembaga pemasaran bawang daun yang terlibat adalah Petani-Tengkulak 1-tengkulak 2-Pedagang Grosir (PIKJ dan PRB)-Pedagang Pengecer- Konsumen. Bawang daun hasil panen akan dipasarkan ke Pasar Induk Kramat Jati (PIKJ) dan Pasar Ramayana Bogor (PRB). Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Adapun struktur pasar yang terjadi dilihat dari jumlah penjual dan pembeli, keadaan produk, syarat keluar masuk pasar dan informasi pasar adalah pasar bersaing untuk petani saat menjual produk kepada tengkulak dan pasar bersaing untuk tengkulak, pedagang pengecer serta konsumen pada saat membeli produk kepada pedagang pengecer. Sedangkan struktur pasar ditingkat pedagang grosir adalah pasar oligopoli. Penentuan harga antara petani dengan tengkulak ditentukan oleh tengkulak dengan mengikuti harga

yang sedang berlaku dipasaran. Antara tengkulak dengan grosir berdasarkan harga yang terjadi di pasar, antara grosir dengan pengecer mengikuti harga yang ditawarkan oleh grosir dan antara pengecer dengan konsumen seringkali terjadi tawar-menawar. Pembayaran atas barang yang dibeli oleh lembaga pemasaran rata-rata hingga 1-2 hari.

Berdasarkan analisis margin pemasaran, secara umum pemasaran bawang daun belum efisien secara operasional karena biaya pemasaran yang cukup besar dan margin pemasaran relatif belum merata. Sementara apabila dibandingkan antara keempat saluran yang ada, maka saluran 4 paling efisien, tetapi dilihat dari volume jual ternyata berbeda jauh antara volume jual saluran 4 dengan volume jual saluran 3 bahkan margin pemasaran masing-masing lembaga pada saluran 3 relatif merata, sehingga dapat dikatakan bahwa saluran 3 relatif lebih efisien.

Hasil analisis keterpaduan pasar menunjukkan bahwa pemasaran bawang daun dilihat dari segi harga belum efisien. Hal ini terlihat dari tidak adanya keterpaduan pasar baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang yang disebabkan oleh belum adanya informasi harga yang transparan bagi petani. Akibatnya perubahan harga yang terjadi pada suatu pasar tidak dapat segera ditangkap oleh pasar lainnya dengan ukuran dan perubahan yang sama.

Oleh karena itu disarankan agar informasi harga lebih transparan lagi terutama bagi petani.

ANALISIS SISTEM PEMASARAN BAWANG DAUN

(Allium fistulosum)

(Studi Kasus Desa Suka Mulya, Kecamatan Cibadak, Kabupaten Sukabumi

Propinsi Jawa Barat)

Oleh :

DEWI NURULIANA HIDAYATI

A08495014

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

Sarjana Pertanian

Pada

PROGRAM STUDI EKONOMI PERTANIAN DAN SUMBERDAYA

JURUSAN ILMU-ILMU SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

FAKULTAS PERTANIAN

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

2000

PERNYATAAN

**DENGAN INI SAYA MENYATAKAN BAHWA SKRIPSI INI
ADALAH BENAR-BENAR HASIL KARYA SAYA SENDIRI
YANG BELUM PERNAH DIAJUKAN SEBAGAI KARYA
ILMIAH PADA SUATU PERGURUAN TINGGI ATAU
LEMBAGA MANAPUN.**

Bogor, September 2000

**Dewi Nuruliana Hidayati
A08495014**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

FAKULTAS PERTANIAN

JURUSAN ILMU-ILMU SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

Dengan ini menyatakan bahwa laporan praktek lapang yang ditulis oleh :

Nama Mahasiswa : Dewi Nuruliana Hidayati

Nomor Pokok : A08495014

Judul : **ANALISIS SISTEM PEMASARAN BAWANG DAUN**
(Allium fistulosum) (Studi Kasus Desa Suka Mulya,
Kecamatan Cibadak, Kabupaten Sukabumi)

Dapat diterima sebagai syarat kelulusan **Sarjana Pertanian** pada Institut Pertanian Bogor.

Menyetujui,
Dosen Pembimbing



Ir. Ratna Winandi Asmarantaka, MS
Nip. 130.687.506



Mengetahui,
Ketua Jurusan



Dr. Ir. Sri Hartoyo, MS
NIP. 131.124.021

Tanggal Kelulusan : 9 September 2000

RIWAYAT HIDUP

DEWI NURULIANA HIDAYATI, dilahirkan di Sukabumi tepatnya pada tanggal 26 Oktober 1976. Penulis adalah putri bungsu dari empat bersaudara keluarga Bapak H. Tatang Supriatna dan Ibu Hj. Euis Suryati.

Penulis pertama kali memasuki dunia pendidikan di TK Harapan Pelabuhan Ratu pada tahun 1982-1983. Kemudian penulis mulai memasuki pendidikan dasar di SD Negeri I Pelabuhan Ratu pada tahun 1983, namun ketika penulis menginjak kelas tiga, penulis pindah sekolah ke SD Negeri Baros I Sukabumi. Selanjutnya pada tahun 1989, penulis melanjutkan pendidikan ke SMP Negeri 4 Sukabumi. Tetapi pada tahun kedua, penulis melanjutkan Sekolah Menengah Pertama ini di SMP Negeri 5 Sukabumi. Tahun 1992 penulis melanjutkan ke SMA Negeri I Sukabumi. Alhamdulillah setelah tamat dari SMA pada tahun 1995, penulis dapat melanjutkan ke perguruan tinggi yaitu penulis diterima di Institut Pertanian Bogor (IPB) melalui jalur USMI (Ujian Seleksi Masuk IPB). Di IPB ini penulis masuk pada Fakultas Pertanian, Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, dengan Program Studi Ekonomi Pertanian dan Sumberdaya (EPS).