



## ANALISIS SISTEM PEMASARAN BIBIT DURIAN OKULASI DI KECAMATAN RILAU ALE, KABUPATEN BULUKUMBA

Andi Eliq Indah Wahyuni<sup>1\*</sup>, Iskandar Hasan<sup>1</sup>, Nurliani<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muslim Indonesia

\*Penulis Korespondensi, email: [andieliqindahwahyuni16@gmail.com](mailto:andieliqindahwahyuni16@gmail.com)

Diserahkan: 22/07/2021

Direvisi: 17/08/2021

Diterima: 02/09/2021

**Abstrak** Tujuan penelitian untuk mengidentifikasi pola saluran pemasaran bibit durian okulasi, menganalisis besarnya biaya, keuntungan, dan margin pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran bibit durian okulasi, menganalisis efisiensi pemasaran pada setiap saluran pemasaran bibit durian okulasi. Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. Penentuan tempat dilakukan dengan pertimbangan bahwa lokasi tersebut merupakan wilayah sentra pembibitan durian dengan cara okulasi. Penelitian dilaksanakan mulai bulan September sampai dengan bulan November 2020. Populasi dalam penelitian ini adalah penangkar yang melakukan usaha pembibitan durian dengan cara okulasi. Jumlah populasi usaha pembibitan durian (penangkar) yaitu 175 orang. Penentuan sampel menggunakan metode purposive (purposive sampling), selanjutnya penentuan sampel lembaga pemasaran berdasarkan pergerakan aliran barang mulai dari penangkar sampai ke konsumen pada setiap saluran pemasaran yang ditemukan. Metode penelitian yang digunakan yaitu analisis deskriptif, analisis sistem pemasaran, dan efisiensi pemasaran. Terdapat 2 (dua) pola saluran pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. Pola pemasaran pertama yaitu Penangkar – Pedagang Pengumpul – Konsumen (petani), dan pola saluran pemasaran kedua yaitu Penangkar – Pengecer – Konsumen (petani). Biaya, keuntungan, dan margin pemasaran pada kedua saluran pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba yaitu saluran pertama dengan biaya Rp. 4.938.000, keuntungan Rp. 73.062.000 dan margin pemasaran Rp. 5.000. Saluran kedua dengan biaya Rp. 1.450.000, keuntungan Rp. 24.800.000 dan margin pemasaran Rp. 7.000. Nilai efisiensi saluran pemasaran-1 adalah 6,33% dan saluran pemasaran-2 yaitu 5,52%. Kedua saluran pemasaran tersebut efisien karena nilainya lebih kecil dari 50%. Saluran pemasaran-2 lebih efisien dari saluran pemasaran-1.

**Kata kunci:** Keuntungan; Pendapatan; Saluran Pemasaran.

Cara Mensitasi: Wahyuni, A. E. I., Hasan I., Nurliani. (2021). Analisis Sistem Pemasaran Bibit Durian Okulasi Di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis, Vol 4 No. 2: Desember 2021, pp 95-105.*

### PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia masih rendah bila dibandingkan dengan negara lain. Kontribusi sektor usaha mikro, kecil dan menengah terhadap ekspor nasional sebesar 15.80% lebih rendah dari Malaysia 19.00%, Sri Lanka 20.00%. Salah satu faktor penyebab dari rendahnya angka kontribusi adalah minimnya penggunaan potensi sumber daya yang ada oleh pelaku usaha mikro, kecil dan menengah seperti penggunaan media sosial *mobile*. Melalui era digital 4.0 sistem pemasaran sektor usaha mikro, kecil dan menengah diharapkan dapat memanfaatkan potensi yang maksimal sehingga mampu tumbuh inklusif dan berkelanjutan (Mashuri, 2019).

Pembangunan sub sektor tanaman hortikultura pada dasarnya merupakan bagian integral dan tidak dapat terpisahkan dari pembangunan pertanian dalam upaya mewujudkan program pembangunan nasional. Hortikultura merupakan bidang pertanian yang cukup luas yang mencakup buah-buahan, sayur-sayuran dan bunga yang secara keseluruhan dapat ditemukan pada ketinggian 0-1000 m di atas permukaan air laut, maka dari itu areal yang ada di Indonesia hampir seluruhnya dapat digunakan dalam perusahaan tanaman hortikultura (Rahardi, 2003).

Tujuan utama dalam melakukan usahatani ialah untuk memperoleh keuntungan. Besar kecilnya keuntungan usahatani ditentukan oleh harga hasil produksi (output) dan harga faktor produksi (input). Semakin tinggi harga output yang diterima petani maka semakin tinggi keuntungan petani (Cahyawati, 2019). Usahatani hortikultura khususnya buah-buahan di Indonesia selama ini hanya dipandang sebagai usaha sampingan yang ditanam di pekarangan dengan luas areal sempit dan penerapan teknik budidaya penanganan pasca panen yang masih sederhana. Di sisi lain permintaan pasar terhadap buah baik dari pasar lokal maupun pasar ekspor menghendaki mutu tertentu, ukuran seragam dan suplai pasokan buah yang berkesinambungan. Oleh karena itu dalam rangka mengembangkan buah-buahan di Indonesia dan



untuk meningkatkan daya saing baik di pasar lokal maupun pasar ekspor, pemerintah menggalakkan pembangunan pertanian bidang hortikultura (Susilowati, 2020).

Menurut Dini Wulandari (2014) mengatakan, bahwa saat ini tidak hanya petani, masyarakat awam yang sama sekali tidak memiliki basic tani sekalipun sudah memiliki minat yang sangat tinggi untuk menanam pohon durian. Dengan alasan selain buahnya yang enak, masa panen durian cukup cepat, karena ketika pohon durian telah berumur tiga tahun pohon akan mulai berbuah. Ketika minat untuk menanam buah ini semakin tinggi, otomatis permintaan bibit durian okulasi sendiri akan meningkat. Hal ini membuat prospek agribisnis pembudidayaan bibit durian sistem okulasi cukup cerah. Sentra pembibitan durian okulasi berlokasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan. Usaha ini cukup lama dan merupakan usaha pembibitan buah yang pertama kali berdiri di Bulukumba. Wilayah ini sangat cocok menjadi sentra pembibitan, sebab didukung oleh tersedianya air yang cukup dan tersedianya pohon induk yang unggul seperti durian Ottong Super. Namun, meskipun didukung dengan wilayah yang cocok, potensi pasar yang baik, akan tetapi usaha pembibitan ini, khususnya di wilayah Bulukumba belum bermasyarakat, hal ini disebabkan karena biaya produksi yang cukup tinggi dan membutuhkan keahlian tertentu dan juga usaha ini tidak menjamin keuntungan yang maksimal didapat oleh petani, maksimalisasi dan minimalisasi keuntungan dipengaruhi oleh bagaimana penerapan strategi pemasaran bibit durian yang efisien dan efektif. Oleh karena itu, agar usaha beroperasi dengan baik dan menghasilkan keuntungan yang maksimal diperlukan keterampilan dan penerapan strategi pemasaran yang maksimal, seperti pengembangan produk, pengembangan wilayah pemasaran, promosi, strategi penetapan harga, pengembangan produksi dengan penambahan kapasitas produksi, penambahan dan pengembangan sumber daya manusia, dan pemanfaatan teknologi informasi sehingga diharapkan dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal.

Berikut ini disajikan perkembangan produksi dan produktivitas durian di Kabupaten Bulukumba, selama lima tahun terakhir. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1 di bawah ini:

**Tabel 1.** *Perkembangan Luas Lahan, Produksi, dan Produktivitas Komoditi Durian di Kabupaten Bulukumba Tahun 2015-2019.*

Tahun	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
2015	1205	12,65	0,01
2016	1205	213,0	0,17
2017	1205	243,0	0,20
2018	1.265	252,9	0,19
2019	1.295	948,2	0,73

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Bulukumba, 2020.

Berdasarkan Tabel 1, bahwa di Kabupaten Bulukumba pada tahun 2015 produksi durian sebesar 12,65ton dengan tingkat produktivitas 0,01 ton/ha, pada tahun 2016 meningkat menjadi 213ton dengan tingkat produktivitas 0,17 ton/ha, kemudian pada tahun 2017 naik menjadi 243 on dengan produktivitas 0,20 ton/ha, kemudian pada tahun 2018 turun menjadi 252,9ton dengan produktivitas 0,19 ton/ha, dan pada tahun 2019 naik menjadi 948,2ton dengan tingkat produktivitas 0,73 ton/ha. Fluktuasi produksi durian ini disebabkan oleh kondisi cuaca dan iklim yang tidak stabil serta adanya serangan hama. Selain itu, fluktuasi produksi durian ini tergantung dari faktor-faktor produksi yang digunakan, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Pemasaran merupakan proses yang harus dilalui petani sebagai produsen untuk menyalurkan produknya hingga sampai ke tangan konsumen. Seringkali dijumpai adanya rantai pemasaran yang panjang dengan banyak pelaku pemasaran yang terlibat. Akibatnya, balas jasa yang harus diambil oleh para pelaku pemasaran menjadi besar yang akhirnya akan mempengaruhi tingkat harga. Hal ini mengindikasikan bahwa sistem pemasaran yang terjadi belum efisien (Mubyarto, 1989).

Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi pola saluran pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba, menganalisis besarnya biaya, keuntungan, dan marjin pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba, menganalisis efisiensi pemasaran pada setiap saluran pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. Penentuan tempat dilakukan dengan pertimbangan bahwa lokasi tersebut merupakan wilayah sentra pembibitan durian dengan cara okulasi. Penelitian dilaksanakan mulai bulan September sampai dengan bulan November 2020.

Populasi dalam penelitian ini adalah penangkar yang melakukan usaha pembibitan durian dengan cara okulasi. Jumlah populasi usaha pembibitan durian (penangkar) yaitu 175 orang. Penentuan sampel menggunakan metode purposive (*purposive sampling*), yaitu mengambil 20% dari populasi sehingga jumlah sampel penangkar bibit durian sebanyak: 20% dari 175 penangkar sehingga diperoleh 35 penangkar. Selanjutnya penentuan sampel lembaga pemasaran berdasarkan pergerakan aliran barang mulai dari penangkar sampai ke konsumen pada setiap saluran pemasaran yang ditemukan.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung terhadap penangkar dan lembaga pemasaran dengan menggunakan kuesioner dan data sekunder dalam penelitian ini di ambil dari kantor Kecamatan Rilau Ale.

Analisis data yang digunakan untuk pengujian hipotesis yaitu analisis deskriptif untuk menjawab tujuan satu, analisis sistem pemasaran untuk menjawab tujuan dua dan efisiensi pemasaran untuk menjawab tujuan tiga.

Metode analisis sistem pemasaran digunakan meliputi margin pemasaran, biaya dan keuntungan pemasaran. Perhitungan margin dilakukan dengan konsep pengukuran sebagai berikut (Hanifah, 1986).

$$M = H_k - H_p$$

Keterangan:

M = Margin pemasaran (Rp/Phn)

H<sub>k</sub> = Harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/Kg)

H<sub>p</sub> = Harga yang diterima produsen (Rp/Kg)

Biaya pemasaran merupakan jumlah biaya-biaya yang harus dikeluarkan setiap lembaga pemasaran dengan satuan rupiah. Untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dapat diketahui dengan rumus:

$$TC = TF + VC$$

Keterangan:

TC = Total cost/Biaya total (Rp)

TF = Total Fix cost/Jumlah biaya tetap (Rp)

VC = Variabel Cost/Jumlah Biaya Variabel (Rp)

Keuntungan Pemasaran merupakan selisih harga yang dipasarkan ke produsen dan harga yang diberikan oleh konsumen dikurangi dengan biaya pemasaran. Untuk mengetahui besarnya keuntungan pemasaran dapat diketahui dengan rumus:

$$NP = TR - TC$$

Keterangan:

NP = Net profit/keuntungan bersih (Rp)

TR = Total revenue/penerimaan total (Rp)

TC = Total cost/biaya total (Rp)

Efisiensi pemasaran adalah nisbah antara biaya pemasaran dengan nilai produk yang dinyatakan dengan persen. Adapun rumus efisiensi pemasaran:

$$Ep = \frac{TB}{TNP} \times 100$$

Keterangan:

Ep = Efisiensi Pemasaran (%)

TB = Total Biaya (Rp)

TNP = Total Nilai Produk (Rp)

Dengan kaidah keputusan:

1. Jika  $E_p < 50\%$  berarti efisien.
2. Jika  $E_p \geq 50\%$  berarti tidak efisien.

Artinya, semakin rendah atau kurang presentase efisien pemasaran maka semakin efisien saluran pemasarannya. Sebaliknya, semakin tinggi atau besar persentase efisien pemasaran maka semakin tidak efisien saluran pemasarannya (Soekartawi, 2002).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Tabel 2.** Identitas Responden Berdasarkan Umur di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Umur Penangkar (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	30-40	19	54,28
2.	41-50	10	28,57
3.	51-60	6	17,15
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100,00</b>
Maksimum : 60 Tahun			
Minimum : 30 Tahun			
Rata-Rata : 42 Tahun			

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 2, menunjukkan bahwa penangkar bibit durian yang berumur 30-40 tahun yaitu sebanyak 19 orang, 41-50 tahun sebanyak 10 orang dan yang berumur 51-60 tahun berjumlah 6 orang. Rata-rata umur responden adalah 42 tahun, sehingga dapat disimpulkan bahwa responden berada pada kategori usia produktif.

**Tabel 3.** Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SD	5	14,28
2.	SMP	14	40,00
3.	SMA	16	45,72
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100,00</b>
Maksimum: SMA			
Minimum : SD			

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 3, menunjukkan bahwa persentase tertinggi pada responden tingkat pendidikan SMA yaitu sebanyak 45,72% dan persentase terendah yaitu tingkat pendidikan SD berjumlah 14,28%.

**Tabel 4.** Identitas Responden Berdasarkan Tanggungan Keluarga di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Tanggungan Keluarga (Orang)	Jumlah Penangkar (Orang)	Persentase (%)
1.	2-3	20	57,14
2.	4-5	13	37,14
3.	6	2	5,72
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100,00</b>
Maksimum : 6 Orang			
Minimum : 2 Orang			
Rata-Rata : 3 Orang			

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 4, menunjukkan bahwa responden penangkar bibit durian okulasi yang memiliki jumlah tanggungan keluarga berjumlah 2-3 orang mempunyai persentase paling tinggi yaitu 57,14%, jumlah tanggungan keluarga berjumlah 4-5 orang yaitu memiliki persentase 37,14% dan yang memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 6 orang memiliki persentase terendah yaitu 5,72%.

**Tabel 5.** Identitas Responden Berdasarkan Pengalaman Berusahatani di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Pengalaman Berusahatani (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	4-5	8	22,85
2.	6-7	17	48,57
3.	8-9	10	28,58
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100,00</b>
Maksimum : 9 Orang			
Minimum : 4 Orang			
Rata-Rata : 6 Orang			

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 5, menunjukkan bahwa penangkar yang memiliki pengalaman berusahatani 4-5 tahun sebanyak 8 orang dengan persentase 22,85%, yang memiliki pengalaman berusahatani 6-7 tahun sebanyak 17 orang dengan persentase 48% dan yang memiliki pengalaman berusahatani 8-9 tahun sebanyak 10 orang dengan persentase 28,58%.

**Tabel 6.** Identitas Responden Berdasarkan Luas Lahan Responden di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Luas Lahan (Ha)	Kategori	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	0,20-0,46	Sempit	23	67,71
2.	0,47-0,73	Sedang	10	26,57
3.	0,74-1,00	Luas	2	5,72
<b>Jumlah</b>			<b>35</b>	<b>100,00</b>
Maksimum : 1,00 Ha				
Minimum : 0,20 Ha				
Rata-Rata : 0,40 Ha				

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 6, menunjukkan bahwa penangkar bibit durian okulasi yang memiliki luas lahan 0,20-0,46 Ha berjumlah 23 penangkar dengan persentase 67,71%, yang memiliki luas lahan 0,47-0,73 Ha berjumlah 10 penangkar dengan persentase 26,57% dan yang memiliki lahan seluas 0,74-1,00 Ha berjumlah 2 penangkar dengan persentase 5,72%.

## Identitas Pedagang

**Tabel 7.** Identitas Pedagang Pengumpul Bibit Durian Okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Identitas Pedagang	PP-1	PP-2	PP-3
1.	Nama	H. Budi	Gafri	Ramlah
2.	Umur (tahun)	57	42	45
3.	Tingkat Pendidikan	SMA	SMA	SMA
4.	Pengalaman Berdagang (tahun)	12	8	10
5.	Jumlah Tanggungan (orang)	5	3	3

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 7, menunjukkan bahwa usia pedagang pengumpul ada yang berada pada usia yang sudah hampir tidak produktif dan ada juga yang masih berada pada usia produktif. Tingkat pendidikan berada pada tingkat menengah sehingga dapat memberikan variasi dalam berpikir, bersikap dan bertindak dalam mengambil keputusan serta menentukan tingkat laba dan rugi demi kelancaran usaha yang sedang dan sementara dijalankan. Pengalaman berdagang menjadi pedagang pengumpul ada yang

memiliki pengalaman selama 12, 8 tahun, dan 10 tahun yang dapat mempengaruhi keahlian dalam berdagang bibit durian okulasi, yaitu menentukan volume penjualan, kerjasama antara petani dan pedagang, serta kecepatan memperoleh informasi seperti penurunan dan kenaikan harga bibit durian okulasi. Jumlah tanggungan keluarga pada pedagang pengumpul ini yaitu ada yang berjumlah 5 orang dan masing-masing 3 orang.

**Tabel 8.** *Identitas Pengecer Bibit Durian Okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.*

No.	Identitas Pedagang	Keterangan
1.	Nama	Anca
2.	Umur (tahun)	49
3.	Tingkat Pendidikan	SMA
4.	Pengalaman Berdagang (tahun)	10
5.	Jumlah Tanggungan (orang)	3

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 8, menunjukkan bahwa usia pengecer berada pada usia yang produktif untuk bekerja yaitu 49 tahun. Tingkat pendidikan berada pada tingkat menengah sehingga dapat memberikan variasi dalam berpikir, bersikap dan bertindak dalam mengambil keputusan serta menentukan tingkat laba dan rugi demi kelancaran usaha yang sedang dijalankan. Pengalaman berdagang pengecer yaitu 10 tahun yang dimana sudah mempengaruhi cara atau keahlian dalam berdagang bibit durian hasil okulasi dimana dapat menentukan volume penjualan, kerjasama antar petani dan pedagang, serta kecepatan dalam memperoleh informasi. Jumlah tanggungan keluarga pengecer yaitu berjumlah 3 orang.

### Proses Penangkaran Bibit Durian

Tujuan dari penangkaran pohon durian yaitu untuk memperbaiki mutu tanaman durian yang semula tumbuh dengan biji agar dapat menghasilkan pohon durian yang produktif, sehingga jika teknik okulasi ini berhasil akan dapat menghasilkan tanaman durian yang pendek sudah dapat menghasilkan buah (Pracaya 1992).

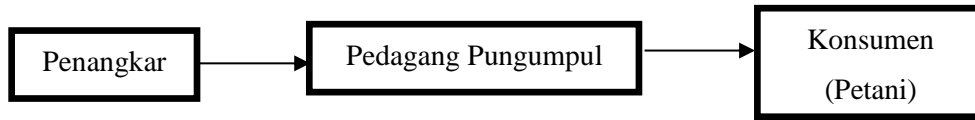
Berdasarkan hasil penelitian, petani yang berada di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba yang melakukan kegiatan penangkaran bibit durian atau perbanyak anakan durian dengan cara okulasi, dimana kegiatan pertama petani yaitu membersihkan lahan yang akan menjadi tempat kegiatan okulasi. Kemudian petani melakukan pengisian polybag yang nantinya akan menjadi media tanam untuk biji durian atau biasa juga disebut batang bawah. Setelah itu kegiatan selanjutnya petani melakukan penanaman biji durian ke dalam polybag dan menunggu sampai bibit tumbuh dan sudah berumur 2-4 bulan atau sudah memiliki perakaran yang kuat sebelum diokulasi. Kegiatan selanjutnya petani menyiapkan tangkai entres atau biasa di sebut batang atas yang berasal dari pohon induk yang memiliki produktivitas yang tinggi, sehat dan subur serta sudah berumur 5-10 tahun. Kemudian barulah petani melakukan kegiatan okulasi dengan cara kulit batang bawah atau bibit durian disayat menggunakan pisau okulasi dengan ukuran sayatan 2-3 cm. Sisipan mata entres juga dipotong berbentuk sayatan kemudian dilepaskan dari tangkai entres lalu ditempelkan ke batang durian yang telah disayat kemudian diikat menggunakan plastik pengikat dengan cara dari bawah ke atas secara tersusun.

Setelah petani melakukan kegiatan okulasi, 2-3 minggu kemudian petani memeriksa apakah mata entres yang ditempelkan berwarna hijau atau tidak. Bila berwarna hijau berarti okulasi berhasil dan jika berwarna coklat kehitam-hitaman berarti okulasi gagal. Jika okulasi tersebut ada yang gagal maka dari itu petani melakukan kegiatan okulasi kembali pada bibit yang sama akan tetapi pada tempat sayatan yang berbeda sampai maksimal 2-3 kali proses okulasi. Setelah kegiatan okulasi, kemudian petani melakukan perawatan terhadap bibit yang berhasil diokulasi dan sudah tumbuh terhadap hama dan penyakit serta melakukan pemupukan sampai bibit durian okulasi batang atasnya atau mata entres berukuran 30 cm ke atas untuk siap dipasarkan ke konsumen.

## Pola Saluran Pemasaran

### Pola Saluran Pemasaran-1

Pola saluran pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba melalui pedagang pengumpul dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.

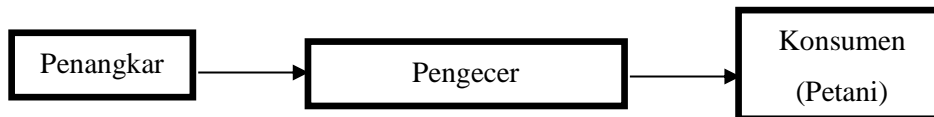


**Gambar 1.** Pola Saluran Pemasaran Bibit Durian Okulasi Pedagang Pengumpul di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

Pada Gambar 1, dapat dilihat bahwa pola pemasaran bibit durian okulasi melalui pedagang pengumpul, penangkar menjual bibit durian okulasi dengan harga Rp. 7.000/polybag dan pedagang pengumpul menjual ke petani dengan harga Rp. 12.000/polybag.

### Pola Saluran Pemasaran-2

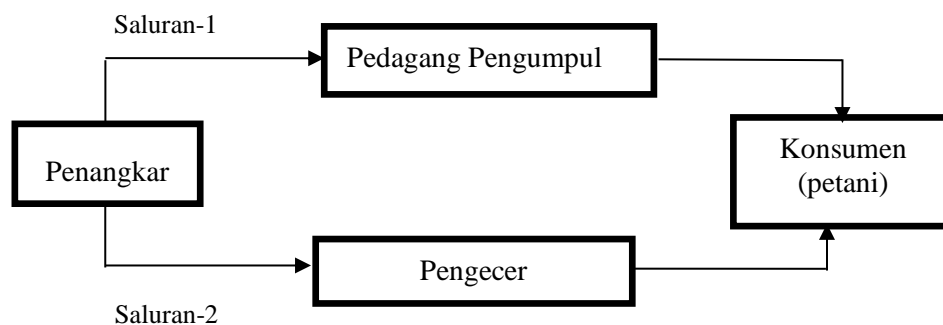
Pola saluran pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba melalui pengecer dapat dilihat pada Gambar 2 berikut.



**Gambar 2.** Pola Saluran Pemasaran Bibit Durian Okulasi Pedagang Pengecer di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

Pada Gambar 2, dapat dilihat bahwa pola pemasaran bibit durian okulasi melalui pengecer, penangkar menjual bibit durian okulasi dengan harga Rp. 8.000/polybag dan pengecer menjual ke petani dengan harga Rp. 15.000/polybag.

Adapun rekap pola saluran pemasaran-1 dan 2 dapat dilihat pada Gambar 3 berikut.



**Gambar 3.** Pola Saluran-1 dan Saluran-2 Pemasaran Bibit Durian Okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

Pada Gambar 3, dapat dilihat bahwa pada pola saluran pemasaran-1 alur pemasaran bibit durian okulasi dimulai dari penangkar kemudian ke pedagang pengumpul lalu ke konsumen (petani). Pada pola saluran

pemasaran-2 terlihat bahwa alur saluran pemasaran bibit durian okulasi dimulai dari penangkar ke pengecer lalu ke konsumen (petani).

### Analisis Sistem Pemasaran

#### Biaya Pemasaran

Untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan pada setiap saluran pemasaran dapat dilihat pada Tabel 9.

**Tabel 9.** Biaya Pemasaran Bibit Durian Okulasi dalam 1 Kali Pemasaran pada Saluran 1 dan 2 di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Uraian	Saluran-1 (Rp)	Saluran-2 (Rp)
1.	Penangkar		
	Biaya Pemasaran		
2.	Pedagang Pengumpul		
	Biaya Pemasaran:		
	a. Biaya Retribusi (Rp)	409.000	
	b. Biaya Transportasi (Rp)	3.575.000	
	c. Biaya Tenaga Kerja (Rp)	630.000	
	d. Biaya Box/Peti (Rp)	325.000	
3	Pengecer		
	Biaya Pemasaran:		
	a. Biaya Retribusi (Rp)		175.000
	b. Biaya Transportasi (Rp)		500.000
	c. Biaya Tenaga Kerja (Rp)		600.000
	d. Biaya Box/Peti (Rp)		175.000
4	Total Biaya Pemasaran	4.938.000	1.450.000
5	Biaya Pemasaran Per satuan	759.69	828.57

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 9, dapat dilihat bahwa pada saluran pemasaran-1 yaitu pedagang pengumpul total biaya pemasaran bibit durian okulasi berjumlah Rp.4.938.000 dengan volume penjualan rata-rata 6.500 polybag yang terdiri dari biaya retribusi berjumlah Rp. 409.000, biaya transportasi berjumlah Rp.3.575.000, biaya tenaga kerja Rp. 630.000, dan biaya box/peti berjumlah Rp. 325.000, sedangkan pada saluran pemasaran-2 yaitu pedagang pengecer total biaya pemasaran berjumlah Rp.1.450.000 dengan volume penjualan 1.750 polybag yang terdiri dari biaya retribusi berjumlah Rp. 175.000, biaya transportasi berjumlah Rp. 500.000, biaya tenaga kerja Rp. 600.000, dan biaya box/peti berjumlah Rp. 175.000, sehingga menghasilkan biaya persatuan yaitu pada saluran pemasaran-1 Rp. 759.69 dan saluran pemasaran-2 Rp.828.57.

### Analisis Keuntungan

**Tabel 10.** Keuntungan Pemasaran Bibit Durian Okulasi dalam 1 Kali Pemasaran pada Saluran 1 dan 2 di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Uraian	Satuan	Saluran-1	Saluran-2
1.	Volume Penjualan	Polybag	6.500	1.750
2.	Harga Bibit:			
	a. Harga Beli	Rp/Polybag	7.000	8.000
	b. Harga Jual	Rp/Polybag	12.000	15.000
3.	Penerimaan	Rp	78.000.000	26.250.000
4.	Total Biaya Pemasaran	Rp	4.938.000	1.450.000
5.	Keuntungan (4-3)	Rp	73.062.000	24.800.000

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 10, dapat diketahui bahwa pada saluran-1 keuntungan pemasaran sebesar Rp.73.062.000 dengan volume penjualan 6.500 polybag dengan harga beli Rp.7.000/polybag dan harga



jual kembali ke konsumen dengan harga Rp.12.000/polybag sehingga penerimaan total yaitu Rp.78.000.000 dikurang dengan total biaya pemasaran sebesar Rp.4.938.000. Pada saluran pemasaran-2, keuntungan pemasaran sebesar Rp.24.800.000 dengan volume penjualan 1.750 polybag dengan harga beli Rp.8.000/polybag dan harga jual kembali ke kosumen Rp.15.000/polybag sehingga penerimaan total yaitu Rp.26.250.000 dikurang dengan total biaya pemasaran sebesar Rp.1.450.000.

### Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran bibit durian okulasi adalah perbedaan antara harga bibit okulasi yang diterima pedagang dengan harga yang diterima petani yang meliputi biaya pemasaran, serta keuntungan pemasaran yang diterima oleh lembaga pemasaran. Marjin pemasaran bibit durian okulasi dapat dilihat pada Tabel 11 berikut.

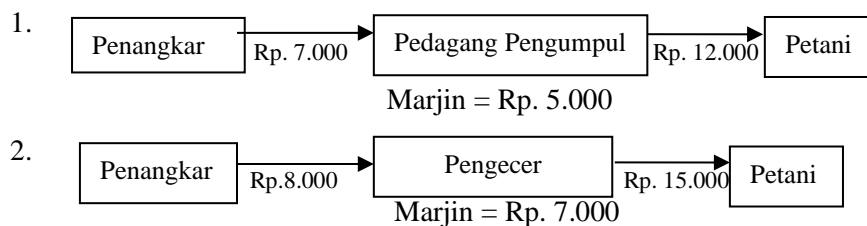
**Tabel 11.** Marjin Pemasaran Bibit Durian Okulasi pada Saluran 1 dan 2 di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Uraian	Satuan	Saluran-1 (Rp)	Saluran-2 (Rp)
1.	Penangkar	Rp/poly	7.000	8.000
	Harga Jual			
2.	Pedagang Pengumpul			
	Harga beli	Rp/poly	7.000	
	Biaya pemasaran	Rp/poly	759,69	
	Keuntungan	Rp/poly	11.240,31	
	Harga jual	Rp/poly	12.000	
	Margin Pemasaran	Rp/poly	5.000	
3	Pedagang Pengecer			
	Harga beli	Rp/poly		8.000
	Biaya pemasaran	Rp/poly		828,57
	Keuntungan	Rp/poly		14.171,42
	Harga jual	Rp/poly		15.000
	Margin Pemasaran	Rp/poly		7.000
4	Volume Penjualan	Polybag	6.500	1.750

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 11, dapat dilihat bahwa marjin pada saluran-1 yaitu Rp. 5.000/polybag dengan harga beli Rp. 7.000/polybag, dengan volume penjualan sebanyak 6.500 polybag dengan biaya pemasaran Rp. 759.69/polybag, keuntungan Rp. 11.240.31/polybag dan harga jual kembali Rp.12.000/Polybag, sedangkan pada saluran-2 marjin yaitu Rp.7.000/polybag dengan harga beli Rp.8.000/polybag, dengan volume penjualan 1.750 polybag dengan biaya pemasaran Rp. 828.57/polybag, keuntungan Rp. 14.171.42 dan harga jual kembali Rp.15.000/polybag.

Adapun marjin pemasaran bibit durian okulasi dapat dilihat pada Gambar 4 berikut.



**Gambar 4.** Marjin Pemasaran Bibit Durian Okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

## Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran dapat dilihat panjang pendeknya saluran pemasaran dalam memasarkan bibit durian okulasi. Semakin panjang saluran pemasaran yang dilewati maka semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, maka makin besar nilai efisiensi pemasaran. Nilai efisiensi pemasaran dapat dilihat pada Tabel 12 berikut.

**Tabel 12.** Efisiensi Pemasaran Bibit Durian Okulasi pada Saluran 1 dan 2 di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

No.	Uraian	Satuan	Saluran-1 (Rp)	Saluran-2 (Rp)
1.	Penangkar			
2.	Pedagang Pengumpul			
	Total Biaya Pemasaran	Rp	4.938.000	
	Total Nilai Produk	Rp	78.000.000	
3	Pedagang Pengecer			
	Total Biaya Pemasaran	Rp		1.450.000
	Total Nilai Produk	Rp		26.250.000
4	Efisiensi Pemasaran	%	6,33	5,52

Sumber: Data Setelah Diolah 2020.

Berdasarkan Tabel 12, dapat diketahui bahwa saluran-2 lebih efisien daripada saluran-1 dimana nilai persentase dari saluran-2 yaitu 5,52% yang berarti lebih kecil dari <50% sedangkan saluran-1 memiliki nilai persentase yaitu 6,33%. Adapun kedua saluran pemasaran dikatakan sama-sama efisien karena nilai persentasenya masing-masing lebih kecil dari <50%.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Terdapat 2 (dua) pola saluran pemasaran bibit durian okulasi di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. Nilai efisiensi kedua saluran pemasaran tersebut efisien karena nilainya lebih kecil dari 50% dan Saluran Pemasaran-2 lebih efisien dari Saluran Pemasaran-1.

### Saran

Sistem pemasaran bibit durian yang ada di Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba diharapkan dapat lebih memperbaiki integrasi lembaga pemasarannya mengenai harga bibit agar dapat bervariasi sesuai dengan ukuran bibit serta umur tanam bibit.

## DAFTAR PUSTAKA

- Cahyawati, N. (2019). Analisis Nilai Tambah Keripik Pisang Kepok dan Sistem Pemasaran Pisang Kepok (*Musa Paradisiaca*) di Kabupaten Pesawaran [Skripsi]. Lampung: Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Lampung.
- Wulandari D. (2014). Finansial Perencanaan Bisnis [Skripsi]. Padang: Universitas Andalas.
- Hanifah. (1986). Analisis Sistem Pemasaran. *Marjin Pemasaran*. Jakarta: Jurnal Analisis Efisiensi Pemasaran.
- Mashuri, M. (2019). Analisis Strategi Pemasaran UMKM di Era 4.0. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8(2), 215-224.
- Mubyarto. (1989). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: PT Pustaka LP3ES Indonesia.

- Naufal, A., Azhar, A., & Nugroho, A. (2018). Analisis Sistem Pemasaran Cengkeh (*Syzygium aromaticum*) Di Kecamatan Lhoknga Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 3(4), 518-524.
- Pracaya. (1992). *Proses Bibit Durian Okulasi Tujuan Penangkaran Bibit Durian Okulasi*. Jakarta: Penebar Swadaya Indonesia.
- Rahardi, F., Yovita Heti Indriati, dan Haryono. (2003). *Agribisnis Tanaman Buah*. Jakarta: Penebar Swadaya Indonesia.
- Soekartawi. (2002). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Susilowati. 2020. *Penyusunan Deskripsi Varietas Tanaman Hortikultura (Tanaman Semusim)*. Pusat Perlindungan Varietas Tanaman & Perizinan Pertanian, Kementerian Pertanian Republik Indonesia.