

**ANALISIS KINERJA PEMASARAN KOMODITAS KUBIS DI  
DESA TONGKO KECAMATAN BAROKO  
KABUPATEN ENREKANG**

**ZULFIKAR AZIS  
105961119216**



**SKRIPSI**

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar sarjana Pertanian Strata Satu  
(S-1)

28/05/2021

1 cap  
Smb. Alumni

P/066/AGB/2109  
AZI  
01

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Kinerja Pemasaran Komoditas Kubis di Desa  
Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang

Nama : Zulfikar Azis

Stambuk : 105961119216

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Disetujui

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

  
**Dr. Ir. Muh. Arifin Fattah, M.Si.**  
NIDN. 0915056401

  
**Asriyanti Syarif, S.P., M.Si**  
NIDN. 0914047601


Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Program Studi Agribisnis



  
**Dr. Ir. Hj. Andi Khaeriyah, M.Pd.**  
NIDN. 0926036803

  
**Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.**  
NIDN. 0921037003

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Analisis Kinerja Pemasaran Komoditas Kubis di Desa  
Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang

Nama : Zulfikar Azis

Stambuk : 105961119216

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian



Nama	Tanda Tangan
1. <u>Dr. Ir. Muh. Arifin Fattah, M.Si.</u> Ketua Sidang	
2. <u>Asriyanti Syarif, S.P., M.Si</u> Sekretaris	
3. <u>Prof. Dr. Ir. Hj. Ratnawati Tahir, M.Si.</u> Anggota	
4. <u>Khaeriyah Darwis, S.P., M.Si.</u> Anggota	

Tanggal Lulus : 30 April 2021

## **PERYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Analisis Kinerja Pemasaran Komoditas Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang”** adalah benar merupakan karya yang belum di ajukan sama sekali dalam bentuk apapun dan kepada perguruan tinggi manapun. Semua sumber data dan informasi yang berasal dan dikutip dari karya yang diterbitkan atau tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Makassar, Maret 2021

Zulfikar Azis  
105961110216

## ABSTRAK

**ZULFIKAR AZIS. 105961119216.** Analisis Kinerja Pemasaran Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang Dibimbing oleh ARIFIN FATTAH dan ASRIYANTI SYARIF.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja pemasaran, pola saluran pemasaran dan menganalisis efisiensi dan *Farmer Share* di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang.

Pengambilan populasi dalam penelitian ini adalah petani kubis, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan pedagang besar. Teknik penentuan sampel petani kubis dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Diperoleh 10 orang petani kubis yang ada di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang. Teknik penentuan sampel untuk pedagang dilakukan dengan metode *snowball sampling*, yakni diperoleh 9 orang pedagang yang terdiri atas 2 orang pedagang pengumpul, 3 orang pedagang pengecer dan 4 orang pedagang besar. Metode analisis yang digunakan adalah analisis margin pemasaran, keuntungan pemasaran, *farmer share*, saluran pemasaran, dan efisiensi pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang yaitu margin pemasaran merupakan perbedaan harga tingkat produsen atau merupakan jumlah biaya pemasaran dengan keuntungan pemasaran yang diinginkan masing-masing lembaga pemasaran. Adapun *farmer share* tertinggi diperoleh saluran pemasaran I yakni sebesar 66,7%. Menggunakan 3 saluran pemasaran yaitu saluran I (Produsen-pedagang Besar-Konsumen), saluran II (Produsen-Pedagang Pengumpul-Pedagang Pengecer-Konsumen), saluran III (Produsen-Pedagang Pengumpul-Pedagang Besar-Konsumen). Adapun lembaga pemasaran yang memiliki nilai tingkat efisiensi paling efisien yaitu saluran I (5,83%).

**Kata Kunci: Kinerja Pemasaran, Saluran, Efisiensi, Kubis**



## ABSTRACT

**ZULFIKAR AZIS.** 105961119216. Analysis of Cabbage Marketing Performance in Tongko Village, Baroko District, Enrekang Regency Supervised by ARIFIN FATTAH and ASRIYANTI SYARIF.

This study aims to determine marketing performance, marketing channel patterns and to analyze efficiency and Farmer Share in Tongko Village, Baroko District, Enrekang Regency.

The population in this study were cabbage farmers, collectors, retailers and wholesalers. The sampling technique for cabbage farmers in this study was carried out by purposive sampling method. It was obtained 10 cabbage farmers in Tongko Village, Baroko District, Enrekang Regency. The technique of determining the sample for traders is done by using the snowball sampling method, which is obtained 9 traders consisting of 2 collectors, 3 retailers and 4 wholesalers. The analytical method used is the analysis of marketing margins, marketing profits, farmer share, marketing channels, and marketing efficiency.

The results showed that in Tongko Village, Baroko District, Enrekang Regency, the marketing margin was the difference in price at the producer level or was the amount of marketing costs with the desired marketing profit of each marketing agency. Meanwhile, the highest farmer share was obtained by marketing channel I at 66.7%. Using 3 marketing channels, namely channel I (Producer-Wholesaler-Consumer), channel II (Producer-Merchant-Collector-Merchant-Retailer-Consumer), channel III (Producer-Merchant-Collector-Wholesaler-Consumer). The marketing agency that has the most efficient level of efficiency is channel I (5.83%).

**Keywords: Marketing Performance, Channels, Efficiency, Cabbage**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hambanya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Kinerja Pemasaran Komoditas Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang”.

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis sangat menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai pihak yang telah memberikan semangat kepada penulis dalam menghadapi setiap kendala. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Ir. Muh. Arifin Fattah, M.Si selaku pembimbing utama dan Asriyanti Syarif, S.P, M.Si selaku pembimbing pendamping yang senantiasa meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikan.
2. Dr. Ir. Hj. Andi Khaeriyah, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

4. Kedua orang tua beserta saudara dan segenap keluarga yang senantiasa memberikan bantuan, baik moral maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Seluruh Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah membekali segudang ilmu kepada penulis
6. Kepada pihak pemerintah Kecamatan Baroko khususnya kepala Desa Tongko beserta jajarannya yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di daerah tersebut.
7. Semua pihak yang telah membantu penyusunan skripsi dari awal hingga akhir yang penulis tidak dapat sebut satu persatu.

Akhir kata penulis ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini, semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan. Semoga Kristal-kristal Allah senantiasa tercurah kepadanya. Amin.

2

Makassar, 11 Oktober 2020 M  
23 Shafar 1442 H

Zulfikar Azis



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN KOMISI PENGUJI</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan penelitian .....	4
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>5</b>
2.1 Kubis .....	5
2.2 Kinerja pemasaran .....	6
2.3 Saluran pemasaran.....	11
2.4 Efisiensi Pemasaran.....	12
2.5 Penelitian terdahulu.....	13
2.6 Kerangka pemikiran .....	18

<b>III. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>19</b>
3.1 Lokasi dan waktu penelitian.....	19
3.2 Teknik penentuan sampel.....	19
3.3 Jenis sumber data.....	20
3.4 Teknik pengumpulan data.....	20
3.5 Teknik analisis data.....	21
3.6 Definisi operasional.....	23
<b>IV GAMBARAN UMUM WILAYAH PENELITIAN.....</b>	<b>24</b>
4.1 Keadann Geografis.....	24
4.2 Keadaan Demografis.....	25
4.3 Keadaan Pertanian.....	28
4.4 Sarana dan prasarana.....	28
<b>V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>30</b>
5.1 Identitas Responden Petani.....	30
5.2 Identitas Responden Pedagang.....	36
5.3 Kinerja Pemasaran.....	42
5.4 Saluran Pemasaran Kubis.....	49
5.5 Efisiensi Pemasaran Kubis.....	53
<b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>56</b>
6.1 Kesimpulan.....	56
6.2 Saran.....	56

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Luas Area dan Produksi Tanaman Kubis di Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2014-2019.....	2
2.	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2020.....	25
3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang Tahun 2020.....	26
4.	Mata Pencaharian Penduduk Di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang Tahun 2020.....	27
5.	Sarana Dan Prasarana di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang Tahun 2020.....	30
6.	Umur Responden Petani Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021.....	31
7.	Tingkat Pendidikan Responden Petani Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021.....	32
8.	Pengalaman Responden Petani di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021.....	33
9.	Jumlah Tanggungan Keluarga Responden di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021.....	34
10.	Luas Lahan Petani Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021.....	35
11.	Identitas Responden Pedagang Pengumpul di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021.....	37

12. Identitas Responden Pedagang Pengecer di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	38
13. Identitas Responden Pedagang Besar di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	39
14. Tingkat Pendidikan Pedagang Di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	39
15. Umur Pedagang di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	40
16. Lama Berdagang di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	41
17. Jumlah Tanggungan Keluarga Pedagang di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	42
18. Margin Pemasaran Pada Setiap Saluran Pemasaran Kubis Di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	44
19. Biaya Dan Keuntungan Pemasaran Pada Setiap Saluran Pemasaran Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten 2021. ....	46
20. Farmer Share Setiap Saluran Pemasaran Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	48
21. Efisiensi Pemasaran Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021. ....	54

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Saluran Pemasaran,.....	11
2.	Kerangka Pemikiran .....	18
3.	Pola Saluran I Pada Distribusi Pemasaran Kubis Di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang .....	50
4.	Pola Saluran II pada Distribusi Pemasaran Kubis Di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang .....	51
5.	Pola Saluran III pada Distribusi Pemasaran Kubis Di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang .....	51

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian.....	61
2.	Identitas Responden Petani Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang. 2021 .....	70
3.	Karakteristik Harga Jual Dan Sasaran Pemasaran Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	70
4.	Identitas Responden Pedagang Pengumpul di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	70
5.	Identitas Responden Pedagang Pengecer di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	71
6.	Identitas Responden Pedagang Besar di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	71
7.	Biaya-Biaya pemasaran Petani Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	71
8.	Biaya-Biaya Pemasaran Saluran I, II, dan III Tanaman Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	72
9.	Keuntungan Pemasaran Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	73
10.	Farmer's Share Share Saluran Pemasaran di Desa Tongk Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	74
11.	Efisiensi Setiap Saluran Pemasaran di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang 2021 .....	75
12.	Dokumentasi .....	76



# I. PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Pengembangan hortikultura perlu mempertimbangkan banyak faktor, seperti permintaan, distribusi, rantai pasar, mutu produk dan faktor-faktor lainnya yang terkait mulai dari produk tersebut di hasilkan sampai ke tangan konsumen. Meningkatnya pendapatan dan kesejahteraan masyarakat di dalam negeri yang di cirikan dengan berkembangnya pasar-pasar modern, perlu diiringi dengan penyediaan produk hortikultura yang bermutu baik dipasar domestik maupun ekspor. Pemasaran sayuran, hal ini berkaitan dengan semakin meningkatnya pengetahuan dan kepedulian konsumen terhadap mutu dan kesehatan. Sayuran di Indonesia umumnya mempunyai masalah dalam hal mutu yang tidak konsisten dan tingkat kontaminasi yang tinggi. Dengan memerhatikan segmen pasar yang khas, pertanian non konvensional (organik) dapat di terapkan pada usahatani produk sayuran bernilai ekonomi tinggi. (Erwidodo, 2013)

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki potensi untuk mengembangkan beragam produk dari tanaman hortikultura. Kondisi agroklimatologi yang baik serta ketersediaan Sumberdaya sangat mendukung tumbuh kembangnya tanaman hortikultura. Terhadap beberapa jenis sayuran yang banyak di kembangkan di Indonesia. Salah satunya adalah tanaman kubis (Direktorat Jenderal Hortikultura 2014). Kubis merupakan tanaman semusim atau dua musim, bentuk daunnya bulat telur sampai lonjong dan lebar seperti kipas. Sistem perakaran kubis agak dangkal, agar tunggangnya segera bercabang dan

memiliki banyak akar serabut. Kubis merupakan tanaman sayuran yang berasal dari daerah subtropis. Temperatur untuk pertumbuhan kubis adalah minimal 15,5 - 18°C dan maksimum 24°C. Kelembapan optimum bagi tanaman kubis adalah antara 80 – 90%.

Di Kabupaten Enrekang tepatnya di Kecamatan Baroko merupakan daerah yang memiliki potensi hortikultura sayuran yang bernilai komersial tinggi dan memberikankontribusi penting bagi perekonomian daerah karena sayuran merupakan produk pertanian yang dikonsumsi setiap saat serta menu makan sehat sehingga permintaan akan tanaman sayuran selalu meningkat di Kecamatan Baroko itu sendiri ada beberapa komoditas sayuran yang telah dibudidayakan dan dikembangkan salah satunya yaitu kubis.

Kabupaten Enrekang merupakan salah satu daerah yang menjadi sentral produksi komoditas kubis di provinsi Sulawesi Selatan. Hal ini dapat dilihat dengan luas panen, produksi dan produktivitas kubis yang berfluktuasi setiap tahunnya dapat dilihat pada Tabel 1, Daerah produksi kubis di Kabupaten Enrekang terdapat di Kecamatan Baroko, Kecamatan Baroko merupakan sentral pertanian di Kabupaten Enrekang karena keadaan Geografis dan iklim yang sangat berpotensi untuk mengembangkan sektor pertanian.

Tabel 1. Luas Area dan Produksi Tanaman Kubis di Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang.

Tahun	Luas area (Ha)	Produksi ( Ton)
2014	263	104.655
2015	238	86.200
2016	238	86.200
2017	321	12.840
2018	329	110.800

Sumber: Dinas Pertanian Dan Perkebunan Kecamatan Baroko Dalam Angka 2014 -2019.

Tanaman kubis adalah tanaman yang tidak dapat disimpan dalam waktu yang cukup lama karena kubis memiliki sifat yang mudah rusak sehingga kubis harus segera dijual kepada konsumen, proses dari kubis ke konsumen melalui pemasaran. Pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis yang di rancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk kepada konsumen Stanton (dalam Tambajong 2013).

Pemasaran kubis di Desa Tongko tidak hanya dijual pada pasar induk tetapi juga pasar-pasar yang ada di luar Kabupaten dan luar provinsi, namun di samping itu akan terjadi perbedaan harga karena rata-rata petani kubis tidak mengetahui informasi harga sehingga harga ditetapkan oleh pedagang. Sehingga hal ini yang mendasari penulis untuk melakukan penelitian tentang “ Analisis Kinerja Pemasaran Komoditas Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang “

### **1.2.Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka adapun permasalahan yang akan di analisis dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja pemasaran komoditas Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang ?
2. Bagaimana pola saluran pemasaran di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang ?
3. Bagaimana Efisiensi dan *Farmer Share* di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Dengan adanya rumusan masalah di atas, maka adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kinerja pemasaran komoditas Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang
2. Untuk mengidentifikasi pola saluran pemasaran di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang
3. Untuk menganalisis Efisiensi dan *Farmer Share* di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang

### 1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan, baik bagi pemerintah, petani maupun penulis.

1. Bagi pemerintah, khususnya kepada pemerintah daerah terutama instansi di bidang pertanian dan perkebunan petani, khususnya komoditas kubis.
2. Bagi petani, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dalam hal proses pemasaran secara keseluruhan.
3. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan mengenai masalah-masalah yang berkaitan tentang kinerja pemasaran.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Kubis

Kubis, kol, atau kobis bulat adalah nama yang diberikan untuk tumbuhan sayuran daun yang populer. Tumbuhan dengan nama ilmiah *Brassica oleracea* L. Kelompok Capitata ini dimanfaatkan daunnya untuk dimakan. Daun ini tersusun sangat rapat membentuk bulatan atau bulatan pipih, yang disebut krop atau kepala (capitata berarti "berkepala"). Kubis berasal dari Eropa Selatan dan Eropa Barat dan, walaupun tidak ada bukti tertulis atau peninggalan arkeologi yang kuat, dianggap sebagai hasil pemuliaan terhadap kubis liar *B. oleracea* var. *sylvestris*. Nama "kubis" diambil dari bahasa Inggris *cabbage*, yang juga merupakan pinjaman dari bahasa Normandia *caboche*. Nama "kol" diambil dari bahasa Belanda yaitu *kool* ( Hariawan Wibisono, 2011 )

Kubis memiliki ciri khas membentuk krop. Pertumbuhan awal ditandai dengan pembentukan daun secara normal. Namun semakin dewasa daun-daunnya mulai melengkung ke atas hingga akhirnya tumbuh sangat rapat. Pada kondisi ini petani biasanya menutup krop dengan daun-daun di bawahnya supaya warna krop makin pucat. Apabila ukuran krop telah mencukupi maka siap kubis siap dipanen. Dalam budidaya, kubis adalah komoditi semusim. Secara biologi, tumbuhan ini adalah dwimusim (biennial) dan memerlukan vernalisasi untuk pembungaan. Apabila tidak mendapat suhu dingin, tumbuhan ini akan terus tumbuh tanpa berbunga. Setelah berbunga, tumbuhan mati (Balai Besar Pelatihan Pertanian Lembang, 2012).

Kubis merupakan sayuran ekonomis dan serbaguna yang mudah di temukan dan memberikan nilai gizi yang sangat besar. Kubis kaya akan fitonutrien dan berbagai vitamin seperti vitamin A, B dan C. Ini semua adalah antioksidan alami, yang membantu mencegah kanker dan penyakit jantung, mencegah radikal bebas dan lain sebagainya (Cahyono 2002).

Dalam proses pemasaran kubis yang dilakukan di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang terdiri dari tiga pola pemasaran. Masing – masing pola pemasaran tersebut berfungsi dalam menyalurkan kubis dari produsen ke konsumen. Berikut ketiga pola pemasaran kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang yaitu:

1. Saluran pemasaran 1 (petani – pedagang pengumpul – konsumen)
2. Saluran pemasaran 2 (petani – pedagang pengumpul – pengecer – konsumen).
3. Saluran 3 (petani – pedagang pengumpul – pedagang besar – pengecer – konsumen).

Adapun permintaan konsumen kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang sangat tinggi karena bernilai komersial tinggi dan memberikan kontribusi penting bagi perekonomian daerah karena kubis merupakan salah produk pertanian yang dikonsumsi setiap saat serta menu makan sehat sehingga permintaan akan tanaman kubis selalu meningkat di Kecamatan Baroko dan juga kubis tidak hanya dipasarkan di daerah Kabupaten Enrekang tapi juga dipasarkan sampai di luar daerah.



dilakukan untuk meningkatkan kepuasan konsumen dan harga memperhitungkan bentuk, fungsi, dan atribut – atribut produk hingga sampai ke konsumen akhir (Asmarantaka, 2012).

Rumus untuk menghitung farmer's share adalah:

$$F_s = \frac{pr}{pf} \times 100\%$$

Di ketahui:

$F_s$  = farmer's share

$P_f$  = harga di tingkat petani

$P_r$  = harga di tingkat konsumen akhir.

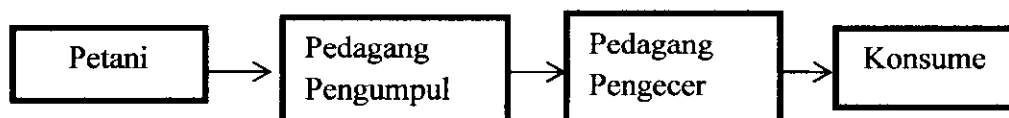
### 2.3 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan suatu proses yang di mulai dari pengumpulan sumber daya yang ada dilanjutkan dengan pengelolaan menjadi produk jadi untuk selanjutnya didistribusikan dan dipasarkan sampai pelanggan akhir dengan memperhatikan biaya, kualitas, ketersediaan dan faktor reputasi. Rantai ini melibatkan *supplier*, *manufacturer*, dan *retailer* yang saling bersinergi dan bekerja satu sama lain secara langsung maupun tidak langsung (Tunggal AW, 2009). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar di bawah.

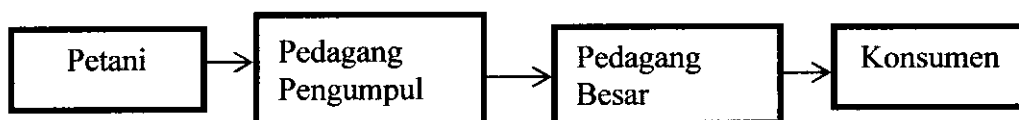
1. Saluran I :



2. Saluran II :



### 3. Saluran III



Gambar 1. Saluran pemasaran, Penelitian dari Kumalawati, E(2004)

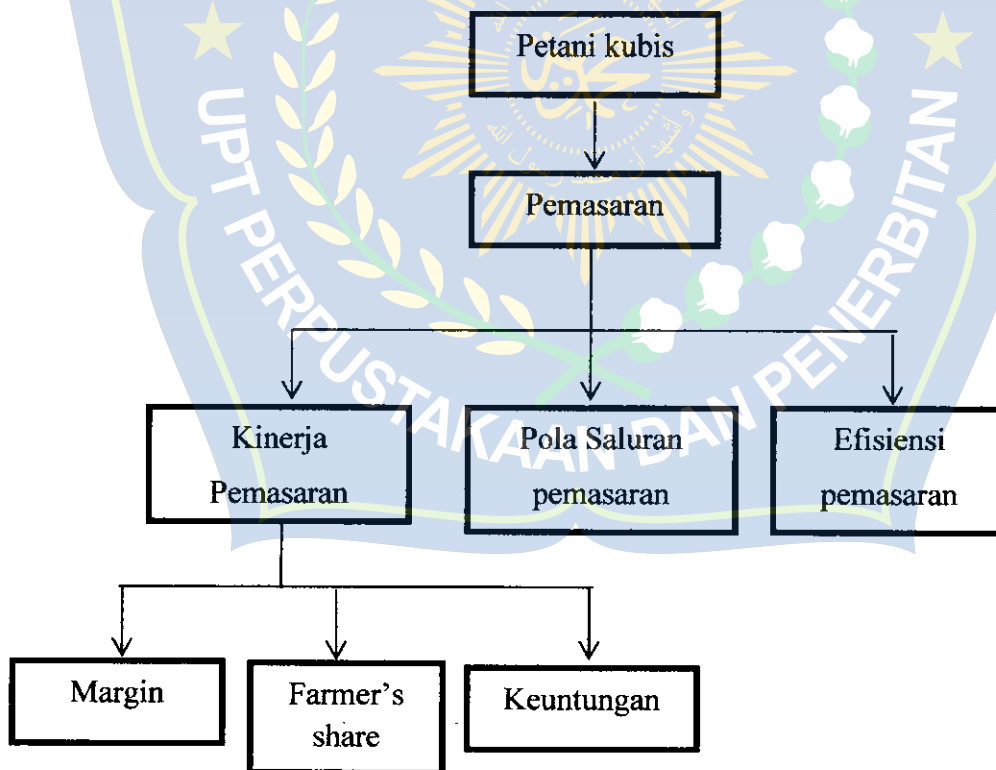
### 2.4 Efisiensi pemasaran

Salah satu indikator saluran pemasaran dikatakan lebih efisien adalah saluran pemasaran yang lebih pendek, mempunyai nilai total margin pemasaran terendah dan nilai dari produktivitas dan nilai *farmer's share* yang tertinggi. Efisiensi pemasaran merupakan tolak ukur dari produktivitas proses pemasaran dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap *output* yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran. Efisiensi pemasaran komoditas pertanian merupakan rasio yang mengukur produksi komoditas pertanian suatu sistem atau proses untuk setiap unit masukan dengan membandingkan Sumberdaya yang digunakan terhadap *output* yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran komoditas pertanian melalui efisiensi penetapan harga dan efisiensi operasional ataupun efisiensi ekonomi (efisiensi produksi, efisiensi distribusi, dan kombinasi optimum) (Nugroho,2016).

Efisiensi pemasaran yang digunakan adalah efisiensi pemasaran Operasional atau teknis. Efisiensi operasional atau teknis berhubungan dengan pelaksanaan aktivitas pemasaran yang dapat meningkatkan atau memaksimalkan rasio *output - input* pemasaran. Efisiensi opsional adalah ukuran frekuensi produktivitas dari input – input pemasaran, misalnya tenaga kerja atau output perjam kerja atau biaya total pemasaran dengan keuntungan dari lembaga-

## 2.6 Kerangka Pemikiran

Tanaman kubis merupakan komoditas andalan di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang komoditas ini dipasarkan oleh pedagang oleh karena itu petani menanam kubis lalu memasarkan ke pedagang, pedagang memperoleh keuntungan dan margin pada proses pemasaran terdapat saluran pemasaran yang melibatkan lembaga pemasaran dan melakukan fungsi pemasaran. Untuk mengetahui apakah pemasaran efektif maka dilakukan efisiensi pemasaran dari petani sebagai produsen juga berhak untuk mendapatkan bagian dari pemasaran yang biasa disebut Farmer's Share .untuk kerangka pikir dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 2. Skema Kerangka pemikiran Analisis kinerja pemasaran komoditas kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Lokasi Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang. Penentuan lokasi penelitian ini karena di Desa Tongko merupakan salah satu daerah penghasil tanaman hortikultura di Kecamatan Baroko. Adapun waktu penelitian akan dilaksanakan di bulan Desember 2020 sampai bulan Januari 2021.

#### 3.2 Teknik Penentuan Sampel.

Populasi dalam penelitian ini adalah petani kubis, petani pengumpul, pedagang besar dan pengecer dengan menggunakan Metode penentuan sampel yaitu *purposive sampling* dan *snowball sampling*.

*Purposive Sampling* adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, sehingga akan memudahkan peneliti dalam pengambilan sampel sumber data ( Sugiyono, 2012 ).

Menurut Umar H. (2007) dalam (Ervina Septi Istiqowat 2018 ) *Snowball sampling* merupakan teknik penentuan sampel yang mula – mula jumlahnya kecil, kemudian membesar sehubungan dengan pergerakan penelitian *snowball sampling*. Penelitian ini menggunakan petani sebagai narasumber kunci kemudian dilanjutkan pada pedagang pengumpul, pedagang besar, serta pedagang pengecer

Dalam penelitian ini petani diambil sebanyak 10 orang yang diambil secara sengaja (*Purposive Sampling*) dengan pertimbangan karena petani kubis

sudah melakukan usaha tani kubis 5 tahun ke atas dan luas lahan usaha petani kubis tersebut paling besar dibandingkan dengan luas lahan kubis pada petani kubis lainnya.

Adapun jumlah sampel yang digunakan bersumber dari empat sampel yaitu: Petani kubis ( 10 orang ), petani pengumpul, ( 2 orang ), Pedagang pengecer, ( 3 orang ) Pedagang besar ( 4 orang )

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

1. Jenis data dalam penelitian ini adalah:

Data Kuantitatif yaitu dimana data yang di peroleh berupa angka – angka yang dipakai untuk menjawab tentang efisiensi, margin, keuntungan dari instansi – instansi terkait dalam bentuk angka. Sedangkan data kualitatif yaitu data yang diperoleh untuk menjawab tentang pola saluran, fungsi pemasaran secara lisan atau tertulis yang menggambarkan keadaan petani kubis

2. Sumber data dalam penelitian ini adalah:

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden berdasarkan observasi dan wawancara melalui kuesioner. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui data tertulis yang ada di Kantor Desa, Kantor Camat, dan Dinas Pertanian.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara:

1. Observasi yaitu cara pengumpulan data dengan mengamati secara langsung keadaan di daerah penelitian

2. Wawancara yaitu pengumpulan data secara langsung dengan sistem tanya jawab dengan menggunakan bantuan kuesioner sebagai panduan.
3. Dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan cara pengambilan gambar, berupa foto, yang diambil pada saat penelitian dan penggunaan jurnal sebagai bahan referensi.

### 3.5 Teknik Analisis Data

1. Untuk menjawab rumusan masalah yang menggunakan metode analisis deskriptif dengan indikator kinerja yaitu margin pemasaran semakin besar diperoleh maka kinerja pemasaran semakin baik, keuntungan pemasaran yang semakin banyak maka kinerja pemasaran semakin baik, dan semakin besar farmer share makin semakin baik kinerja pemasaran.

#### a. Margin pemasaran

Untuk mengetahui margin pemasaran maka digunakan rumus margin pemasaran (Ulya at all, 2007) dalam (Singarimbun 2013)

$$Mp = Pr - Pf$$

Dimana:

Mp = Margin pemasaran di tingkat petani

Pr = Harga di tingkat konsumen

Pf = Harga di tingkat produsen

#### b. Keuntungan

Untuk mengetahui keuntungan maka digunakan rumus keuntungan (Soekartawi, 1989):

$$\pi = TR - TC$$



penduduk 532 jiwa. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa daerah yang paling banyak penduduknya di Desa Tongko adalah Dusun Buntu Dea, hal ini karena wilayah tersebut merupakan daerah yang datar dan mempunyai wilayah yang luas. Sedangkan wilayah yang paling sedikit penduduknya adalah Dusun Kalimbua karena kondisi wilayah yang berbukit-bukit dan mempunyai luas wilayah yang tidak terlalu luas.

## 2. Keadaan penduduk Berdasarkan Pendidikan

Kemampuan seseorang didalam berusahatani maupun ikut kegiatan dilingkungan sekelilingnya sebagian ditentukan oleh tingkat pendidikannya, baik yang bersifat formal maupun informal pendidikan berarti proses mengembangkan kemampuan diri sendiri. Oleh karena itu, data penduduk berdasarkan pendidikan merupakan hal yang cukup penting diketahui. Data penduduk berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada Tabel berikut..

Tabel 3. Keadaan penduduk Berdasarkan Tingkat pendidikan di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang.

No.	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Belum Sekolah	350	15,52
2.	Tidak Tamat SD	285	12,64
3.	Tamat SD	332	14,72
4.	Tamat SLTP	530	23,50
5.	Tamat SLTA	480	21,29
6.	Diploma D1-D3	92	4,08
7.	Sarjana S1 - S3	186	8,25
<b>Jumlah</b>		<b>2255</b>	<b>100</b>

Sumber : Desa Tongko dalam Angka, 2020

Tabel 3. Menunjukkan bahwa tingkat pendidikan yang paling banyak yaitu tamat SLTP dengan jumlah 530 jiwa dengan persentase 23,50% sedangkan paling sedikit adalah Diploma D1-D3 yang berjumlah 4.08% yang artinya pendidikan di

Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang tergolong sedang, hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk di lokasi penelitian masih memiliki pendidikan relatif sedang.

### 3. Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata pencaharian

Mata pencaharian penduduk Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang sebagian besar adalah petani, namun tidak semua penduduk bermata pencaharian sebagai petani karena ada juga sebagian masyarakat yang bermata pencaharian sebagai buruh tani, PNS, pedagang, peternak, dll. Dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 4. Mata Pencaharian Penduduk di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang

No.	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Petani	1700	79,14
2.	Buruh Tani	100	4,66
3.	PNS	65	3,03
4.	Pedagang	33	1,54
5.	Honorer	200	9,31
6.	Polri/TNI	10	0,47
7.	Buruh Bangunan	20	0,93
8.	Peternak	20	0,93
<b>Jumlah</b>		<b>2148</b>	<b>100</b>

Sumber : Desa Tongko dalam Angka, 2020.

Tabel 4. Menunjukkan bahwa penduduk Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang mempunyai mata pencaharian terbanyak ada disektor pertanian sebanyak 1.700 jiwa atau 79,14% dan yang paling sedikit pada mata pencaharian polri/TNI sebanyak 10 jiwa atau 0,47%, hal ini menunjukkan bahwa aktivitas perekonomian di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang didominasi sektor pertanian.

### **4.3 Keadaan Pertanian**

Masyarakat Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang yang mayoritas penduduknya bekerja sebagai petani, mereka menggantungkan hidupnya dengan bertani. Kondisi tanah di Desa Tongko cukup subur untuk ditanami berbagai jenis tanaman hortikultura dan perkebunan, hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian merupakan potensi yang sangat strategis untuk dikembangkan di Desa Tongko karena tanah di Desa Tongko cocok untuk tanaman sayuran.

Lahan pertanian yang ada di Desa Tongko berupa lahan kering. Tanaman sayuran yang ditanam di Desa tongko seperti kubis, tomat, daun bawang dan cabai. Potensi perairan juga cukup tersedia sehingga daerah ini dianggap sangat cocok sebagai wilayah pertanian dan perkebunan, serta dapat memberikan kontribusi perairan untuk desa lain yang ada disekitar Desa Tongko.

### **4.4 Sarana dan prasarana**

Sarana merupakan suatu alat yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan , sedangkan prasarana adalah jembatan untuk menuju tingkat sarana. Adapun aktivitas dan kegiatan suatu wilayah sangat tergantung dari sirkulasi perekonomian wilayah tersebut, oleh sebab itu sarana dan prasarana sosial ekonomi merupakan salah satu faktor penentuan keberhasilan dalam bidang pembangunan, ( Moenir, 1992). Sarana dan prasarana juga merupakan penunjang dari setiap bentuk aktivitas penduduk. Tersedianya saran dan prasarana menjadi faktor pendorong untuk kemajuan masyarakat karena memudahkan dalam menjalankan aktivitasnya.

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Identitas Responden petani

Identitas responden dalam penelitian ini adalah yang tergolong ke dalam analisis kinerja pemasaran kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang yang diuraikan dalam pembahasan berikut dengan menggambarkan berbagai aspek yakni; keadaan penduduk, dari segi umur, tingkat pendidikan jumlah tanggungan keluarga. Adapun karakteristik responden diuraikan adalah sebagai berikut.

#### 1. Umur Responden

Umur Responden petani merupakan salah satu faktor penting yang berhubungan dengan kemampuan kerja petani dan caraberpikir dalam melaksanakan kegiatan usahatani. Pada umumnya petani kubis mempunyai kemampuan fisik yang kuat serta mudah menerima inovasi. Petani yang bekerja dalam usia produktif akan lebih baik dan maksimal dibandingkan usia non produktif. Selain itu, umur juga dapat dijadikan tolak ukur untuk melihat aktifitas petani dalam bekerja (Hasyim, 2006). Disamping itu yang matang dan memiliki banyak pengalaman dalam mengolah usahanya, sehingga sangat berhati-hati dalam bertindak, mengambil keputusan dan kemampuan fisiknya sudah mulai berkurang.

Berikut tingkat umur petani yang menjadi responden di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang dapat dilihat pada Tabel berikut..

berkisar 9-12 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase 20% dan umur 17-20 sebanyak 2 orang dengan persentase 20% .

Hal ini menjelaskan bahwa pengalaman berusaha kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang pada umur 17-20 tahun yang berjumlah 2 orang sudah bisa dikatakan sudah berpengalaman dan sudah mampu menguasai teknik budidaya tanaman kubis dengan baik.

#### 4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggungan kepala keluarga dalam satu rumah tangga. Jumlah tanggungan keluarga berhubungan positif dengan besarnya biaya hidup yang dibutuhkan dalam tiap periode waktu, jumlah tanggungan keluarga yang besar seharusnya dapat mendorong petani dalam kegiatan usahatani yang lebih intensif dan menerapkan teknologi baru sehingga pendapatan petani meningkat ( Soekartawi, 2003)

Tabel 9. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang

No.	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	1 – 2	4	40
2.	3 – 4	4	40
3.	5 – 6	2	20
<b>Jumlah</b>		<b>10</b>	<b>100</b>

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Tabel 9 dapat dilihat bahwa Jumlah tanggungan keluarga tertinggi berada pada jumlah tanggungan 2-3 dengan jumlah 4 orang dengan persentase 40% dan jumlah tanggungan 3-4 dengan Jumlah 4 orang dengan persentase 40%. Sedangkan jumlah tanggungan responden terendah berada pada jumlah

Tabel 10. Menunjukkan bahwa luas lahan kubis garapan responden bervariasi, dimana luas lahan 0,15 – 0,36 Ha terbanyak yaitu 4 jiwa atau 40% sedangkan yang terendah luasan 0,81 – 1,02 Ha sebanyak 1 jiwa atau 10 %. Hal ini menunjukkan rata-rata luas lahan yang dimiliki petani kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang memiliki luas lahan dengan skala kecil.

## **5.2 Identitas Responden Pedagang**

Lembaga pemasaran atau pedagang adalah seseorang yang terlibat dalam pemasaran komoditas kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang yang terdiri atas pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer. Adapun identitas responden yaitu menggambarkan secara umum dari suatu keadaan atau status dari pedagang tersebut. Identitas responden pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer dalam penelitian ini meliputi : umur, jumlah tanggungan, tingkat pendidikan terakhir, dan lama berdagang di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang sebagai berikut.

### **1. Pedagang pengumpul**

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli kubis secara langsung dari petani, di tempat pembelian terdapat 2 orang pedagang pengumpul yang ada di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang yaitu Abidin (25 Tahun), dan Ridwan (36 tahun) dengan setiap pembelian berkisar 2.000 sampai dengan 2.500 kg sekali pembelian.

Dimana pembelian dilakukan di rumah petani, kemudian kubis hasil pembelian pedagang pengumpul ini di pasarakan dengan menggunakan dua



alternatif yaitu ke pedagang besar dan pedagang pengecer di sekitar pasar terdekat. Dalam hal ini petani tidak mengeluarkan biaya pengangkutan karena ditanggung oleh pedagang pengumpul, dengan pembayaran dilakukan secara tunai kepada petani setelah menerima hasil panen kubis. Adapun Identitas Responden Pedagang Pengumpul di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang sebagai berikut.

Tabel 11. Identitas Responden Pedagang Pengumpul di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang.

No.	Nama	Umur (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga
1.	Abidin	25	SMA	1
2.	Ridwan	36	SMP	4

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2021.

## 2. Pedagang pengecer

Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli kubis dari pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Adapun tiga orang pedagang pengecer yang ada di Desa tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang yaitu: Abdul (45 tahun), Hakim (47 tahun) dan Umar (41 tahun) dengan pembelian berkisar 200 sampai dengan 250 kg sekali pembelian.

Dimana pedagang pengecer ini melakukan pembelian kubis ke pedagang pengumpul atau pedagang besar terlebih dahulu setelah itu pedagang pengumpul maupun pedagang besar akan langsung mendistribusikannya ke pedagang pengecer setelah itu pedagang pengecer memasarkan kubis dengan menggunakan satu alternatif dengan memasarkan langsung ke konsumen. Adapun identitas

terhadap perubahan dan persaingan pasar pada umumnya terjadi. Berikut dijelaskan tabel lama berdagang para pedagang di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang.

Tabel 16. Lama Berdagang Pedagang di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang.

No.	Lama Berdagang (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	2 – 3	1	11,1
2.	4 – 5	5	55,5
3.	6 – 7	2	22,2
4.	8 – 9	1	11,1
<b>Tahun</b>		<b>9</b>	<b>100</b>

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2021.

Tabel 16. Menjelaskan bahwa jumlah pedagang responden dalam lama berdagang cukup bervariasi yaitu tertinggi berkisar 4 – 5 tahun sebanyak 5 orang dengan rata – rata persentase 55,5%, lama berdagang 6 – 7 tahun sebanyak 2 orang dengan rata – rata persentase 22,2% sedangkan lama berdagang paling rendah yaitu berkisar 2 – 3 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase 11,1% dan 8 – 9 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase 11,1%. Secara umum responden telah memiliki waktu yang cukup lama menggeluti usahanya, sehingga pengalaman yang diperoleh cukup dalam mengelola usahanya dan pedagang responden mampu mengatasi masalah yang terjadi didalam usahanya.

dan mampu meningkatkan kepuasan konsumen maka dapat dikatakan bahwa sistem pemasaran tersebut efisien.

### **1. Margin Pemasaran Kubis**

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga tingkat produsen dengan keuntungan yang diinginkan oleh masing-masing lembaga pemasaran, analisis margin pemasaran yang dapat mengefektifkan saluran – saluran pemasaran, namun hanya dengan melihat besarnya margin pemasaran saja belum cukup untuk menyimpulkan bahwa pemasaran itu sudah tepat, oleh sebab itu harus dilihat distribusi keuntungan maupun biaya-biaya yang dikeluarkan setiap lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak pedagang perantara yang ikut dalam saluran pemasaran maka semakin besar margin pemasaran yang terbentuk.

Margin pemasaran sangat penting untuk para petani sebab dengan mengetahui margin pemasaran maka petani dapat memilih saluran pemasaran mana yang lebih menguntungkan untuk petani kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang. Hasil analisis margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran dapat dilihat pada tabel berikut.

saluran pemasaran dimana pada pola pemasaran jeruk memiliki 5 pola pemasaran sementara pada pola pemasaran kubis memiliki 3 pola pemasaran.

## 2. Keuntungan Pemasaran Kubis

Proses mengalirnya suatu barang atau produk dari produsen ke konsumen memerlukan suatu biaya seperti biaya transportasi dan tenaga kerja sehingga dengan adanya biaya pemasaran tersebut maka harga suatu produk juga akan meningkat. Untuk mengetahui besarnya biaya, keuntungan dan margin pemasaran di tingkat lembaga pemasaran pada ketiga saluran pemasaran kubis, dapat dilihat pada Tabel berikut..

Tabel 19. Biaya dan keuntungan pemasaran pada setiap saluran pemasaran kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang.

Saluran Pemasaran	Margin (Rp/kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Keuntungan Pemasaran (Rp/kg)
Saluran I Petani Pedagang Besar Konsumen	2.000	350	1.650
Saluran II Petani Pedagang Pengumpul Pedagang Pengecer Konsumen	5.000	550	4.450
Saluran III Petani Pedagang Pengumpul Pedagang Besar Pedagang Pengecer Konsumen	5.000	600	4.400

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2021

Tabel 19. Menjelaskan bahwa yang terlibat dalam saluran pemasaran I hanya ada satu pedagang perantara yaitu pedagang Besar yang ada di lokasi penelitian. Pada saluran I pemasaran kubis dimana pedagang besar mengeluarkan

biaya tenaga kerja dan biaya transportasi sebanyak Rp. 350/kg dan margin pemasaran sebanyak Rp. 2000/kg sehingga keuntungan pemasaran yang di dapatkan pedagang besar sebesar Rp. 1.650/kg.

Saluran pemasaran II yang terlibat dalam kegiatan ini yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Dimana biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul berupa biaya transportasi dan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 250/kg, sedangkan pedagang pengecer mengeluarkan biaya transportasi dan tenaga kerja sebesar Rp.300/kg, sehingga biaya total keseluruhan yang dikeluarkan selama proses pemasaran saluran II sebesar Rp.550/kg dan margin sebesar Rp.5.000/kg. Sehingga total keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dalam memasarkan kubis adalah Rp.5000/kg.

Selanjutnya pada saluran pemasaran III, yang terlibat dalam kegiatan ini adalah pedagang pengumpul dan pedagang besar. Untuk biaya pemasaran pedagang pengumpul mengeluarkan biaya pemasaran berupa biaya transportasi dan biaya tenaga kerja sebesar Rp.250/kg, sedangkan pedagang besar mengeluarkan biaya transportasi dan tenaga kerja sebesar Rp.350/kg dan margin pemasaran sebesar Rp.5000/kg. Sehingga total keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengumpul dan pedagang besar dalam memasarkan kubis sebesar Rp.4.400/kg.

Adapun dalam penelitian Ayu Purnama Sari (2010) Analisis pemasaran jeruk di Kabupaten Bangli yaitu pada saluran I memiliki keuntungan pemasaran sebesar Rp. 3.771,4/kg sementara dalam hasil penelitian ini pada komoditas

kacang tanah terbagi dari beberapa saluran. Saluran I komoditas kacang tanah yaitu; 1. Petani – Konsumen. Pada saluran pemasaran 1 petani menjual kacang tanah langsung ke pasar lokal yang ada dalam kondisi masih basah. Sementara dalam hasil penelitian ini dimana pada komoditas kubis. Saluran I Petani – Pedagang Besar – Konsumen. Pada saluran I ini petani menjual kubis langsung ke pedagang besar lalu pedagang besar langsung menjualnya ke konsumen akhir. Pada saluran II komoditas kacang tanah yaitu; 2. petani – pedagang petantara – konsumen.

Dalam saluran pemasaran 2 ini petani menjual kacang tanah melalui pedagang perantara, pedagang perantara secara aktif mendatangi petani dan melakukan transaksi.

Pada saluran II komoditas kubis saluran II Produsen – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen. Produsen langsung menjual kubis ke pedagang pengumpul lalu pedagang pengumpul menjualnya ke pedagang Pengecer lalu pedagang Pengecer menjualnya ke konsumen. Pada saluran pemasaran III kacang tanah yaitu 3. petani – pedagang perantara – pedagang besar – konsumen. Saluran pemasaran ke 3 ini petani menjual kacang tanah kepada pedagang petantara untuk selanjutnya dijual lagi ke pedagang besar. Sementara pada komoditas kubis pada saluran III yaitu; Produsen – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Konsumen. Dimana petani langsung menjual kubis ke pedagang pengumpul untuk selanjutnya pedagang pengumpul menjualnya ke pedagang besar dan selanjutnya pedagang besar memasarkannya ke konsumen.



## RIWAYAT HIDUP



**ZULFIKAR AZIS**, lahir pada tanggal 18 September 1997 di Tombang, Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang, anak Pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Azis K dan Ibu Nurhayati. Riwayat pendidikan penulis, penulis memulai pendidikan di SDN 180 Kalimbua dan lulus tahun 2010.

Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di MTS Muhammadiyah Tongko dan lulus pada tahun 2013. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di SMA Muhammadiyah Kalosi dan lulus pada 2016. Pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Makassar fakultas pertanian jurusan agribisnis. Karena adanya motivasi dan ketekunan untuk belajar, penulis telah berhasil mengerjakan skripsi sebagai tugas akhir. Semoga dengan penulisan skripsi ini mampu memberikan pengaruh positif pada dunia pendidikan.

Selama mengikuti perkuliahan penulis pernah magang di UPT Balai Benih Tanaman Pangan Kabupaten Maros, penulis juga ikut dalam organisasi Himpunan Pelajar Mahasiswa Massenrempulu (HPMM).

Berkat rahmat, doa serta Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi Dengan karya yang berjudul **“Analisis Kinerja Pemasaran Komoditas Kubis di Desa Tongko Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang”**.