

EFISIENSI PEMASARAN BUAH SAWO (*Achras zapota* L) STUDI KASUS DI PASAR BUAH DUSUN KERJAN, DESA BEJI, KECAMATAN PATUK, GUNUNGKIDUL

MARKETING EFFICIENCY OF SAWO FRUIT (*Achras zapota* L) CASE STUDY IN KERJAN VILLAGE FRUIT MARKET, BEJI VILLAGE, PATUK DISTRICT, GUNUNGKIDUL

Khusnul Hotimah¹, Marlianasari Putri²

^{1,2} **Universitas Nahdlatul Ulama Yogyakarta**

*Penulis korespondensi: marlianasariputri@unu-jogja.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the level of marketing efficiency at a marketing agency conducted by researchers. The level of marketing efficiency studied took place at the Job Hamlet Fruit Market, Beji Village, Patuk District, Gunungkidul Regency. This research operates on sales of sapodilla fruit. The aim of this study was to determine marketing institutions, marketing margins and marketing efficiency levels of sapodilla fruit at the Job Village Fruit Market. The data collected in the research area are primary data and secondary data. Primary data was obtained using observation data using a questionnaire tool which was carried out by interviewing all sapodilla fruit cutters who distributed sapodilla fruit to the fruit market in the hamlet of Job, totaling 23 choppers and interviews using a questionnaire to all sapodilla fruit retailers in the Job Hamlet Fruit Market, totaling 46 active traders. While secondary data was taken from data owned by the general chairman and secretary of the Working Group Fruit Market Kiosk of Job Village. The approach method used is a descriptive qualitative approach. The data analysis tool used is the Marketing Margin analysis tool and the marketing efficiency analysis tool using Microsoft Excel 2021. The results showed that there were two channels of ripening sapodilla fruit at the Dusun Job Fruit Market. Share Margin on the first channel shows IDR.3546,- and on the second channel shows IDR.6000,-. The level of marketing efficiency of sapodilla fruit at the first level of marketing shows inefficient marketing, while at the second level it shows that marketing of sapodilla fruit is already efficient.

Keywords: slashers, sapodilla marketing, marketing channels

INTISARI

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat efisiensi pemasaran pada sebuah lembaga pemasaran yang dilakukan oleh peneliti. Tingkat efisiensi pemasaran yang diteliti bertempat di Pasar Buah Dusun Kerjan, Desa Beji, Kecamatan Patuk, Kabupaten Gunungkidul. Penelitian ini beroperasi pada penelitian penjualan buah sawo. Penelitian bertujuan untuk mengetahui lembaga pemasaran, margin pemasaran dan tingkat efisiensi pemasaran buah sawo di Pasar Buah Dusun Kerjan. Data yang dilakukan pada daerah penelitian adalah pengambilan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh menggunakan data observasi dengan menggunakan alat bantu kuisioner yang dilakukan dengan wawancara pada seluruh penebas buah sawo yang menyalurkan buah sawo ke pasar buah dusun kerjan yang berjumlah keseluruhan 23 penebas dan wawancara menggunakan kuisioner kepada seluruh pedagang pengecer buah sawo di Pasar Buah Dusun Kerjan yang berjumlah 46 pedagang aktif. Sedangkan data sekunder diambil dari data yang dimiliki oleh ketua umum dan sekretaris kelompok kerja Kios Pasar Buah Dusun Kerjan. Metode pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Alat analisis data yang digunakan yaitu alat analisis Margin Pemasaran dan alat analisis efisiensi pemasaran dengan menggunakan Microsoft Excel 2021. Hasil penelitian menunjukkan terdapat dua saluran pemasaran buah sawo di Pasar Buah Dusun Kerjan. Share Margin pada saluran pertama menunjukkan Rp.3546,- dan pada saluran kedua menunjukkan Rp.6000,-. Tingkat efisiensi pemasaran buah sawo pada pemasaran tingkat pertama menunjukkan pemasaran yang kurang efisien, sedangkan pada tingkat kedua menunjukkan pemasaran buah sawo sudah efisien.

Kata kunci : penebas, pemasaran sawo, saluran pemasaran

PENDAHULUAN

Pertumbuhan pekonomian di Indonesia banyak sekali memiliki faktor-faktor pendukung, baik dari segi perkembangan industri perkebunan, industri peternakan bahkan industri pertanian. Pada era sekarang ini pertumbuhan perekonomian tidak hanya berpanyu pada sektor perkebunan, perikanan dan pertanian semata tetapi sudah menjalar pada kemajuan perekonomian sistem agribisnis. Di Indonesia, peningkatan nilai tambah komoditas- komoditas on-farm ini melalui proses pengolahan serta pemasaran bahkan sampai ditingkat distribusinya merupakan tujuan dan fungsi utama pada Sistem agribisnis (Rahim & Hastuti, 2005).

Pertanian Hortikultura merupakan salah satu sumber sub sektor pertanian. Buah-buahan yang merupakan salah satu contoh tanaman hortikultura yang dimana didalamnya mengandung unsur dan prospek baik untuk dikembangkan dalam kegiatan ekonomi. Pertanian merupakan salah satu sektor terpenting dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Hal ini dilihat dari sebagian besar penduduk Indonesia yang mayoritas perekonomiannya bekerja dibidang pertanian (Kurniati, 2017). Negara Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki potensi untuk mengembangkan tingkat pertumbuhan ekonomi tertinggi dari beragam produk dari tanaman hortikultura. Hal yang sangat penting dilakukan untuk pengembangan buah-buahan adalah perlu dilakukan pengembangan secara sungguh-sungguh untuk mendapatkan laba atau keuntungan sebanyak mungkin. Banyak jenis buah buahan yang ada di Indonesia ini menjadi salah satu jembatan ekonomi bagi masyarakat. Aktivitas yang mencakup produksi, distribusi dan konsumsi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia disebut dengan kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi penjualan buah buahan yang berbasis pada tanaman pangan merupakan kegiatan yang sangat penting (strategis) di Indonesia. (Oktaviani, 2023)

Salah satu peran penting dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia adalah pengembangan kegiatan usaha buah-buahan. Buah-buahan memiliki faktor penunjang perekonomian masyarakat yang cukup tinggi. Salah satu contoh faktor penunjang perekonomian di Indonesia adalah kegiatan usaha pertanian menjadikan peluang yang besar untuk dikembangkan karena memiliki angka ekspor buah-buahan yang cukup tinggi untuk pemenuhan gizi masyarakat Indonesia (Basri et al., 2021). Keterkaitan agroindustri dan usahatani buah merupakan potensi yang sangat propestik kedepannya, penyediaan jasa-jasa lingkungan, dan buah menjadi salah satu faktor yang dapat membangun identitas bangsa Indonesia Buah Sawo (*Achras Zapota L*) merupakan salah satu jenis komoditas buah tropis dari sektor pertanian yang mempunyai potensi ekonomis yang cukup tinggi di Indonesia. Nilai ekonomis yang cukup tinggi membuat masyarakat tertarik untuk budidaya dan bahkan sampai pemasaran buah sawo. (Putra, 2018)

Salah satu desa yang memanfaatkan buah buahan terutama buah sawo sebagai sumber ekonomi adalah di Dusun Kerjan, Desa Beji, Kecamatan Patuk, Kabupaten Gunungkidul. Di Dusun Kerjan telah memiliki brand tempat untuk pemasaran buah yaitu “Pasar Buah Kerjan”. Buah sawo di Pasar Buah Kerjan menjadi salah satu buah andalan yang selalu dipasarkan. Dengan uraian diatas, maka diambil penelitian “Efisiensi Pemasaran Buah Sawo (*Achras Zapota L*) Studi Kasus di Pasar Buah Dusun Kerjan, Desa Beji, Kecamatan Patuk, Kabupaten Gunungkidul” menjadi bahan kajian yang patut diteliti.

METODE PENELITIAN

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis metode penelitian sensus. Penelitian sensus merupakan penelitian yang mengambil satu kelompok populasi sebagai sampel secara keseluruhan dan menggunakan kuesioner yang

terstruktur sebagai alat pengumpulan data yang pokok untuk mendapatkan informasi yang spesifik. Dalam penelitian sensus suatu kelompok populasi akan digunakan keseluruhannya sebagai sampel (Eni, 1967). Metode penarikan sampel yang digunakan adalah penarikan data populasi penebas dan pedagang pengecer di Pasar Buah Dusun Kerjan menggunakan metode sensus atau biasa disebut dengan penarikan data sampel jenuh, pengambilan data sampel jenuh adalah penarikan populasi (keseluruhan) data di daerah penelitian.

Sumber data penelitian yang dilakukan membutuhkan dua jenis data, data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti yang pertama dan sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Data primer biasanya diperoleh langsung dilapangan dengan bantuan individual atau kelompok yang akan diteliti yang biasa disebut dengan data primer, yang kedua sekunder yang akan digali melalui data atau informasi pada lembaga yang diteliti. Data primer akan diperoleh dan dikumpulkan langsung ketika sedang pengambilan data di lembaga yang diteliti. (Yuniati, 2021)

Keabsahan suatu data merupakan tingkat kebenaran atau kepercayaan dari hasil suatu olahan data dari penelitian. Dalam penelitian Kualitatif tingkat keabsahan atau tingkat kebenaran data biasanya sangat realistis atau bisa disebut juga menyesuaikan dengan keadaan tempat penelitian. Tingkat realistis pada data kualitatif ini sangat berperan aktif dalam pengambilan data yang dinamis dan majemuk. Pencapaian keabsahan data yang dibuat dalam penelitian kualitatif ini dapat dilihat hasil proses pengumpulan data menggunakan teknik triangulasi data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Pasar Buah Dusun Kerjan

Pemasaran buah-buahan di Pasar Buah Dusun Kerjan, Desa Beji, Kecamatan Patuk, Kabupaten Gunungkidul menunjukkan pertumbuhan perdagangan yang semakin menunjukkan perkembangan, hal tersebut dapat diketahui dengan keberhasilan banyaknya penjualan buah yang terus meningkat sampai saat ini. Pengetahuan masyarakat di zaman sekarang ini yang semakin meningkat mengenai media, merupakan tantangan bagi pemerintah daerah untuk meningkatkan kemajuan penjualan dengan memanfaatkan media online. Kondisi yang diharapkan di masa depan tidak terlepas dari pencapaian Penjualan Sawo yang Efisien di Pasar Buah Dusun Kerjan.

Struktur Organisasi Pasar Buah Dusun Kerjan adalah Kelompok Kerja Industri. Kelompok kerja merupakan suatu organisasi atau suatu kelompok yang berjumlah dua orang atau lebih yang dimana mereka mempunyai interaksi yang saling menguntungkan dan berpengaruh untuk mencapai suatu tujuan yang disepakati bersama. Salah satu Kelompok Kerja Industri yang utama adalah Perdagangan, Manufaktur dan Jasa. Perusahaan dagang atau kelompok dagang biasanya membeli barang untuk dijual kembali dengan perhitungan untung dan rugi terlebih dahulu.

B. Saluran Pemasaran Buah Sawo

Sistem Saluran Pemasaran merupakan beberapa kelompok lembaga pemasaran yang mereka saling berkaitan untuk saling mencari keuntungan atau laba di lembaganya masing-masing. Sebuah perusahaan dan suatu keputusan tentang sistem saluran pemasaran merupakan salah satu keputusan terpenting yang harus ada dan akan dihadapi oleh manajemen di suatu perusahaan yang biasa mempunyai kelompok saluran pemasaran di Pasar Buah Dusun Kerjan. (Suarda, 2009). Saluran pemasaran sawo di Pasar Buah Dusun Kerjan dapat dilihat pada bagan berikut.

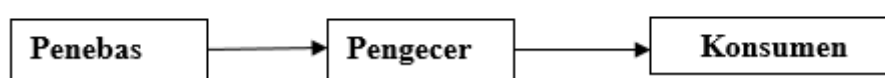
1. Saluran 1



Saluran pemasaran pertama menunjukkan saluran pemasaran yang paling pendek atau paling sederhana. Saluran pemasaran

dilakukan dari seorang penebas sawo langsung dibeli oleh konsumen akhir tanpa adanya perantara atau melalui lembaga lain.

2. Saluran 2



Saluran pemasan dua pemasaran buah sawo menunjukkan hasil yang berbeda dengan saluran pertama. Saluran kedua ini menunjukkan saluran pemasaran dari penebas yang menjual hasil tebasan buah sawo kepada pedagang pengecer dipasar buah dusun kerjan yang kemudian dijual kepada konsumen akhir.

dari produsen ke konsumen. Pemasaran yang efisien akan tercipta apabila pihak produsen dan lembaga pemasaran serta konsumen memperoleh kepuasan dengan adanya aktifitas pemasaran yang ada. (Arbi & Junaidi, 2018) Pemasaran buah sawo merupakan aspek penting dalam penelitian ini, apabila aspek ini berjalan cukup baik maka seluruh pihak yang ada dalam lembaga pemasaran buah sawo akan sama-sama diuntungkan.

C. Tingkat Efisiensi Pemasaran Sawo

Efisiensi Pemasaran adalah aspek pemasaran dalam upaya meningkatkan pergerakan barang

Saluran Pemasaran	Efisiensi Pemasaran (EP)
Saluran Pemasaran	$(854 : 8000) \times 100 \%$
	$0,10 \times 100 \%$
	10,67 %

Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan tingkat efisiensi pemasaran pada saluran I nilai efisiensi pemasaran sebesar 10,67 % < 33% hal ini menunjukkan bahwa saluran pemasaran II efisien. Hal ini menunjukkan bahwa semakin kecil tingkat efisiensi dari sistem tataniaga maka semakin efisien sistem tersebut, sehingga dalam hal ini saluran pemasaran I pada penjualan sawo kurang efisien dan saluran pemasaran II pada penjualan sawo sudah efisien di daerah penelitian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Saluran pemasaran pada Pasar Buah Dusun Kerjan yaitu dari penebas menjual hasil tebasnya ke pedagang pengecer di pasar buah yang kemudian dijual ke konsumen.
2. Saluran pemasaran yang terjadi menunjukkan saluran pemasaran yang efisien yaitu sebesar 10,67%.

Saran

1. Diharapkan kepada penjual sawo di Pasar Buah Dusun Kerjan agar memperluas jaringan pemasaran melalui sosial media (Whatsapp, Facebook, IG, Tweeter dll) supaya lebih dikenal oleh masyarakat luas

- dan memudahkan penjualan.
2. Penjual buah sawo diharapkan untuk lebih berinovasi terhadap penjualan buah sawo dan mengkritisi terhadap buah sawo yang tidak tahan lama karena tidak menggunakan bahan pengawet, mungkin bisa dibuat kripik sawo, puding bubuk sawo, selai sawo, nutrijel sawo bubuk dll.

DAFTAR PUSTAKA

- Arbi, M., & Junaidi, Y. (2018). *Organik di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin*. 11(1), 22–32.
- Basri, M., Insani, M., Hermawan, R., Saputri, W., Rahayu, R., Dewi, N. A., Akib, R., Pradani, W., & Ramadhani, A. P. (2021). *Pelatihan Pembuatan Kripik Pisang dan Opak Mini Pelangi : Inovasi Produk Pemanfaatan Hasil Kebun di Desa Mekar Sari*. 1(1), 10–16.
- Eni. (1967). pengertian penelitian sensus. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., Mi, 5–24.
- Kurniati, A. M. (2017). *Analisis peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di kecamatan panakkukang kota makassar*.
- Oktaviani, F. (2023). Analisis Efisiensi Pemasaran Pepaya di Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Article*.
- Putra, Y. H. (2018). *Agustiningrum, D. A., Susilo, B., & Yulianingsih, R. (2014). Studi Pengaruh Konsentrasi Oksigen pada Penyimpanan Atmosfer Termodifikasi Buah Sawo (Achras zapota L.) Studies Effect of Oxygen Concentration on Modified Atmosphere Storage of Sapodilla Frui*. 2(1), 22–34.
- Rahim, A., & Hastuti, D. R. D. (2005). *Sistem Manajemem Agribisnis*.
- Suarda, A. (2009). Saluran Pemasaran Sapi Potong di Sulawesi Selatan. *Jurnal Sains Dan Teknologi*, 9(2), 115–118.
- Yuniati, U. (2021). Metode Penulisan Laporan KKP. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2013–2015.