

**EFISIENSI PEMASARAN BAWANG MERAH DI DESA TONSEWER KECAMATAN
TOMPASO BARAT KABUPATEN MINAHASA**

***MARKETING EFFICIENCY OF ONION IN TONSEWER VILLAGE, TOMPASO BARAT SUB
DISTRICT, MINAHASA REGENCY***

Erwin Ali
Celcius Talumingan
Paulus A. Pangermanan
Ribka M. Kumaat

ABSTRACT

The research result showed that there was 2 marketing channel of onion in Tonsewer village, Tompaso Barat Sub District, Minahasa Regency that are:

(1) Channel 1 : Farmer→Retailer→Consumer,

(2) Channel 2 : Farmer→Collecting trader→Retailer→Consumer.

The highest marketing margin was obtained by collecting trader that is Rp. 4.333,33 (Karombasan market), did the lowest is Rp. 2.333,33 (Tomohon market). While the highest marketing margin obtained by retailer that is Rp. 4.000,00 (Karombasan market) and the lowest is Rp. 2.333,33 (Langowan and Kawangkoan market). The highest profit margin is Rp. 3.924,48 (Karombasan market) and the lowest is Rp. 2.246,16 (Langowan and Kawangkoan market).

Keywords : marketing efficiency, marketing margin, profit margin.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis efisiensi pemasaran bawang merah di desa Tonsewer Kecamatan Tompaso Barat Kabupaten Minahasa. Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan yaitu September 2014 sampai bulan November 2014.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran Bawang merah di desa Tonsewer Kecamatan Tompaso Barat Kabupaten Minahasa, yaitu:

Saluran I : Petani → Pedagang pengecer → Konsumen

Saluran II : Petani → Pedagang pengumpul → Pedagang pengecer → Konsumen

Margin pemasaran tertinggi yang diperoleh pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp. 4.333,33 (Pasar Karombasan) dan terendah yaitu Rp. 2.333,33 (Pasar Tomohon). Sedangkan margin pemasaran tertinggi yang diperoleh pedagang pengecer yaitu sebesar Rp. 4.000,00 (Pasar Karombasan) dan terendah sebesar Rp. 2.333,33 (Pasar Langowan dan Pasar Kawangkoan). Profit margin yang diperoleh pedagang pengumpul tertinggi Rp. 3.924,48 (Pasar Karombasan) dan terendah Rp. 2.034,62 (Pasar Tomohon) sedangkan profit margin yang diperoleh pedagang pengecer tertinggi Rp. 3.922,57 (Pasar Karombasan) dan terendah Rp. 2.246,16 (Pasar Langowan dan Pasar Kawangkoan).

Kata kunci : efisiensi pemasaran, Margin pemasaran, Profit Margin

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia adalah Negara pertanian, dimana produk pertanian menjadi produk unggulan dalam memantapkan sistem pembangunan pertanian, yang diarahkan untuk mencapai kesejahteraan masyarakat pertanian secara lebih merata. Oleh karena itu pertanian perlu dikembangkan dalam rangka meningkatkan produksi dan hasil pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan industri dalam negeri, memperluas ekspor serta meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani (Mubyarto, 1995)

Komoditi hortikultura merupakan komoditi yang memiliki kedudukan penting dalam kehidupan masyarakat dan perekonomian Negara. Pengembangan produksi hortikultura sebagai sumber gizi perlu ditingkatkan untuk pertumbuhan masyarakat Indonesia yang sehat dan berkemampuan tinggi dalam memikul tugas dalam pembangunan.

Bawang merah merupakan komoditi hortikultura yang tergolong sayuran rempah dimana komoditi ini cukup penting sebagai sumber penghasilan petani dan pendapatan Negara. Itu artinya produk bawang merah sangat besar kontribusinya untuk masyarakat dan Negara, karena

selain dipasarkan didalam negeri komoditi ini juga diekspor sampai keluar negeri (Rukmana, 1995).

Sulawesi utara adalah salah satu propinsi yang memproduksi komoditi bawang merah dengan luas panen sebesar 597 ha, produksi sebesar 3.751 ton, dan rata-rata produksi sebesar 6.28 ton/ha. Produksi terbesar terdapat di kabupaten Minahasa yaitu luas panen 472 ha, produksi sebesar 2.991 ton dan rata-rata produksi sebesar 6.34 ton/ha (BPS Sulut, 2013). Tonsewer merupakan salah satu desa yang memiliki produksi bawang merah terbesar di Kecamatan Tompaso Barat Kabupaten Minahasa,

Kecamatan Tompaso Barat adalah salah satu daerah yang memproduksi tanaman bawang merah di Sulawesi Utara. Karena sebagian masyarakat desa Tonsewer berprofesi sebagai petani bawang merah.

Berikut adalah data luas tanam, luas panen, rata-rata produksi dan produktifitas bawang merah di Kecamatan Tompaso Barat.

Tabel 1 menunjukkan bahwa Desa Tonsewer mempunyai jumlah produksi tertinggi mencapai 246,16 ton dengan produktivitas sebesar 7,1 ton perhektar. Produksi yang terendah adalah desa Pinaesaan yang hanya mencapai 3,05 ton dengan produktivitas sebesar 6,1 ton perhektar. Produksi bawang merah desa Tonsewer dijual

Tabel 1 Luas tanam, luas panen, rata-rata produksi dan produksi Bawang merah di Kecamatan Tompaso Barat tahun 2013.

Desa	Luas tanam (Ha)	Luas panen (Ha)	Produksi (Ton)	Rata-rata produksi (Ton/Ha)
Pinaesaan	0.5	0.5	3.05	6.1
Tompaso II	5	5	31	6.2
Tompaso II Utara	-	-	-	-
Pinabetengan	2.5	2.5	15.75	6.3
Pinabetengan Utara	3	3	18.3	6.1
Pinabetengan Selatan	4	4	25.2	6.3
Tonsewer	36.2	36.2	246.16	7.1
Toure	7.5	7.5	48	6.8
Tonsewer Selatan	27	27	183.6	7.1
Toure II	5	5	32	6.8

Sumber: BP3K Kecamatan Tompaso Barat 2014

untuk menambah pendapatan keluarga dan ada sebagian kecil untuk konsumsi rumah tangga. Produksi bawang merah dari petani desa Tonsewer dipasarkan kurang lebih 60% ke kota Manado, Tomohon dan sisanya 40% ke kota-kota terdekat lainnya di Sulawesi utara. Pemasaran bawang merah didesa Tonsewer dilakukan oleh pedagang dari luar desa tonsewer dan oleh pedagang dari dalam desa Tonsewer. Pedagang pengumpul mendistribusikan bawang merah kepada pedagang pengecer di pasar Karombasan, Tomohon dan kota lainnya. Selain itu ada juga pedagang pengecer yang menjual kepada konsumen di pasar-pasar terdekat seperti pasar Langowan dan pasar Kawangkoan. Dalam meningkatkan pendapatan petani maka harus ditunjang dengan harga pasar dan sistem pemasaran yang efisien agar arus distribusi barang dari produsen ke konsumen berjalan dengan baik. Pemasaran dapat dikatakan efisien apabila tercipta keadaan dimana semua lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya memperoleh kepuasan dengan aktivitas pemasaran tersebut.

Menurut Soekartawi (2005), untuk memperoleh nilai jual yang baik, maka mekanisme pemasaran harus berjalan dengan baik dengan tujuan agar semua pihak yang terlibat diuntungkan. Bagi konsumen tingkat harga yang tinggi merupakan beban. Bagi petani produsen perolehan keuntungan dapat diterima rendah atau berkurang karena rendahnya tingkat harga yang diterima. Pendapatan petani sangat dipengaruhi oleh pemasaran hasil produksinya dan harga yang berlaku, dimana pemasaran yang kurang efisien adalah kecilnya bagian yang diterima petani dari harga yang diterima konsumen akhir.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini apakah pemasaran bawang merah didesa tonsewer kecamatan tompaso Barat Kabupaten Minahasa yang dilakukan sudah efisien, sehingga menguntungkan semua lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut

Tujuan dan Manfaat.

Tulisan ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi pemasaran bawang merah didesa tonsewer Kecamatan Tompaso Barat kabupaten Minahasa. Manfaat dari penulisan ini diharapkan dapat membantu dan menjadi bahan informasi bagi yang membutuhkan.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode pengumpulan data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dengan menggunakan daftar pertanyaan dalam bentuk kuisioner sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi yang terkait dengan penelitian ini.

Metode pengambilan sampel

Penentuan sampel dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu petani tanaman bawang merah di desa tonsewer kecamatan tompaso barat. Kemudian dari petani ke lembaga-lembaga pemasaran tanaman bawang merah dengan metode *snowball sampling*.

Konsep pengukuran variabel

Variabel-variabel yang akan diukur dalam penelitian ini adalah :

- 1). Harga jual tanaman bawang merah, yaitu harga yang dibayar lembaga pemasaran kepada petani tanaman bawang merah yang dinyatakan dalam Rp/Kg.
- 2). Biaya, yaitu seluruh biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran yang berhubungan dengan petani yang dinyatakan dalam Rupiah, antara lain biaya angkutan, penyimpanan, pengepakan, retribusi dan biaya tidak terduga.
- 3). Jumlah yang dijual masing-masing lembaga pemasaran tanaman bawang merah yang dinyatakan dalam Rp/Kg.

Metode analisa data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis secara deskriptif yang disajikan dalam bentuk tabel.

Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus :

$$Mr = Pr - Pf$$

Dimana :

Mr = Margin pemasaran

Pr = Harga di tingkat konsumen

Pf = Harga di tingkat petani

Selanjutnya untuk mengetahui besarnya profit margin setiap lembaga pemasaran dapat digunakan rumus :

$$Pm = Mr - C$$

Dimana :

Pm = Keuntungan pemasaran

Mr = Margin pemasaran

C = Biaya pemasaran

Untuk menghitung Farmer share digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Farmer share} = \frac{\text{Harga yang diterima petani}}{\text{Harga dibayar konsumen akhir}} \times 100 \%$$

Waktu dan tempat penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama 3 (tiga) bulan yaitu dimulai dari persiapan sampai pada penyusunan laporan penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di desa tonsewer kecamatan tomposo Barat, Kabupaten Minahasa.

DESKRIPSI DAERAH PENELITIAN

Deskripsi Wilayah Kecamatan Tomposo barat

Kondisi Wilayah

Kecamatan Tomposo Barat adalah salah satu dari 25 kecamatan yang ada di kabupaten Minahasa dengan ibu kota Pinaesaan. Dilihat dari letak geografis Kecamatan Tomposo Barat terletak 1°15'LU-1°19'LU dan 124°77' BT - 124°80' BT. Degan luas wilayah 14.61 Km² yang terdiri dari 10 Desa.

Batas-batas wilayah Kecamatan Tomposo Barat sebagai berikut:

- Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Kawangkoan dan Kecamatan Kawangkoan Barat.
- Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Tomposo.

Table 3. Menunjukkan Jumlah Penduduk di Kecamatan Tomposo Barat

No.	Nama Desa	Luas Desa (Km ²)	Penduduk	Penduduk Laki-laki	Penduduk Perempuan
1.	Pinaesaan	0.5	407	222	185
2.	Tomposo II	1.14	1.792	922	870
3.	Tomposo II Utara	0.38	670	342	328
4.	Pinabetengan	2.12	705	363	342
5.	Pinabetengan Utara	2.7	1.378	709	669
6.	Pinabetengan Selatan	1.78	729	385	344
7.	Tonsewer	1.26	927	476	451
8.	Tonsewer Selatan	1.24	834	413	421
9.	Toure	2.19	546	286	260
10.	Toure II	1.3	521	275	246
Total		146.1	8.509	4.393	4.116

Sumber: BPS Provinsi SULUT 2014

- Sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Minahasa Selatan.
- Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Kawangkoan Barat.

Keadaan topografi terletak pada dataran tinggi dengan ketinggian ± 800 - 900 meter diatas permukaan laut. Temperatur udara di kecamatan Tompaso Barat yaitu 20° C - 35° C

Penduduk

Jumlah penduduk sesudah sensus penduduk Kecamatan Tompaso Barat pada tahun 2013 dapat dilihat pada Tabel 3.

. Deskripsi Desa Tonsewer

Desa Tonsewer secara geografis terletak

pada 1°16'55.2"N LU dan 124°79'48.7"E BT pada ketinggian ± 800 - 900 meter diatas

permukaan laut dan memiliki suhu minimum 24° C dan maksimum 35° C dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah utara berbatasan dengan Desa Tompaso II
- Sebelah timur berbatasan dengan Desa Toure
- Sebelah selatan berbatasan dengan desa Tonsewer selatan
- Sebelah barat berbatasan dengan Desa Pinabetengan utara

1). Penduduk

Penduduk desa Tonsewer berjumlah 927 jiwa, yang berasal dari 234 kepala keluarga terdiri dari 476 jiwa laki-laki dan 451 jiwa perempuan.

2). Mata pencaharian

Tingkat perekonomian desa Tonsewer umumnya ditentukan oleh sektor pertanian. sebagai besar mata pencaharian adalah bertani yaitu sebanyak 90 persen dan sisanya 10 persen adalah jenis pekerjaan lainnya yaitu sebagai pegawai negeri sipil, swasta, pedagang dan lainnya.

Tanaman Hortikultura yang ditanam oleh petani di desa tonsewer yaitu bawang merah dan tomat, sedangkan untuk tanaman pangan yaitu kacang merah, padi dan jagung. Selain sebagai petani penduduk desa Tonsewer adalah sebagaitukang, peternak.

Karakteristik umum petani responden

1). Tingkat Umur

Cara berpikir dan kemampuan fisik petani sangat dipengaruhi oleh tingkat umur, semakin tinggi umur makin berkurang kemampuan dalam bekerja, sedangkan petani yang berumur muda pada umumnya mempunyai kemampuan fisik dan cara berpikir yang baik. Umur petani responden dapat

Tabel 4 Umur Petani Responden di desa Tonsewer

No	Umur (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	25-39	3	30
2.	40-54	5	50
3.	55-60	2	20
Jumlah		10	100

Sumber: Diolah Dari Data Primer 2014

dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 .Menunjukkan bahwa petani (responden) berumur produktif. Hal ini dilihat dari jumlah petani (responden) dengan usia pada interval 25-39 tahun sebanyak 3 (tiga) orang (30%), 40-54 tahun sebanyak 5 (lima) orang (50%) dan interval 55-60 tahun sebanyak 2 (dua) orang (20%).

2). Tingkat pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor yang menentukan produktivitas petani.Makin tinggi pendidikan seorang petani makin tinggi pula tingkat kecakapan petani dalam menjalankan tugas dan fungsinya.Tingkat pendidikan petani (responden)

dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5 Tingkat Pendidikan Petani Responden di Desa Tonsewer

No	Umur (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	SD	1	10
2.	SMP	5	50
3.	SMA	4	40
Jumlah		10	100

Sumber: Diolah Dari Data Primer 2014

Tabel 5 menunjukkan bahwa semua petani (responden) pernah mengenyam pendidikan formal. Tingkat pendidikan tertinggi yang pernah ditempuh petani (responden) adalah jenjang Sekolah Dasar 1 (satu) orang (10%), kemudian jenjang Sekolah Menengah Pertama sebanyak 5 (lima) orang (50%), Sekolah Menengah Atas sebanyak 4 (empat) orang (40%).

Tabel 6 Luas Lahan Petani Responden di desa Tonsewer

No.	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	0,10	4	40
2.	0,40	6	60
Jumlah		10	100

Sumber: Diolah Dari Data Primer 2014

3). Luas Lahan

Luas lahan garapan yang dikelola oleh petani (responden) dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Menunjukkan bahwa 100% petani (responden) memiliki luas lahan yang dikelola < 0,50 Ha.

4). Agama

Mayoritas pemeluk agama didesa Tonsewer adalah pemeluk agama Kristen, dengan persentase penganut Kristen Protestan 94 %, Kristen Katolik 4 % dan pemeluk agama lain 2%.

Karakteristik Pedagang

1). Tingkat umur

Tingkat umur sangat mempengaruhi kemampuan fisik dalam kegiatan berusaha pedagang pengumpul dan pedagang pengecer yang berumur muda dan sehat pada umumnya mempunyai kemampuan fisik yang lebih baik dibandingkan dengan pedagang yang sudah berumur lebih tua.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang pengumpul (responden) berumur 25-40 tahun sebanyak 1 (satu) orang, 41-60 tahun sebanyak 3 (tiga) orang. Pedagang pengecer (responden) yang berumur 25-40 tahun sebanyak 6 (enam) orang, yang berumur 41-60 tahun 5 (lima) orang.

2). Tingkat pendidikan

Tingkat pendidikan adalah salah satu yang memberi pengaruh besar terhadap kemampuan berpikir dan bereaksi terhadap lingkungan dalam menjalankan keinginan untuk berusaha.

Berdasarkan hasil penelitian, tingkat pendidikan yang pernah ditempuh oleh pedagang pengumpul (responden) yaitu Sekolah Menengah Atas sebanyak 3 (tiga) orang Sekolah Menengah Pertama 1 (satu) orang. Dan tingkat pendidikan pedagang pengecer (responden) yang pernah menempuh Sekolah Menengah Atas sebanyak 5

Tabel 7 Jumlah Pedagang pengumpul dan Pedagang pengecer

	Pasar Karombasan	Pasar Tomohon	Pasar Langowan	Pasar Kawangkoan
Pedagang pengumpul	2	2		
Pedagang pengecer	3	3	2	3

Sumber: Diolah dari data primer 2014

(lima) orang, Sekolah Menengah Pertama sebanyak 6 (enam) orang.

3). Pengalaman berusaha

Pengalaman dan lamanya dalam menekuni profesi sebagai pedagang pengumpul (responden) yaitu >15 tahun. Pengalaman berusaha dari pedagang pengecer (responden) yaitu yang sudah menekuni pekerjaan ini selama > 20 tahun sebanyak 8 (delapan) orang dan yang menekuni pekerjaan ini < 20 tahun sebanyak 3 (tiga) orang. Jumlah Pedagang pengumpul dan Pedagang pengecer dapat dilihat pada tabel 7.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Panen dan Pasca Panen Bawang Merah

Bawang merah (*Allium Cepa* L.) yang ditanam di desa Tonsewer yaitu varietas Bali Ijo. Bawang merah di desa Tonsewer diperbanyak dengan umbi bibit. Dipanen pada saat berumur 60-70 hari. Rata-rata produksi yaitu 6 ton per hektar. Berdasarkan hasil penelitian di Balai Penelitian Hortikultura (Balithor) Lembang, daya hasil yang diperbanyak dengan umbi mencapai 8-12.5 ton per hektar. Rukmana (1995). Rendahnya hasil produksi petani bawang merah di desa Tonsewer karena dipengaruhi oleh hama dan penyakit, penggunaan bibit yang kurang bermutu serta keadaan cuaca. Panen bawang merah dilakukan pada saat tanahnya kering. Cara panen bawang merah adalah dengan mencabut rumpun tanaman beserta batangnya.

Untuk melaksanakan panen dalam jumlah yang besar maka petani akan memakai jasa tenaga kerja dan upah yang dikeluarkan untuk tenaga kerja rata-rata Rp. 45.000 - Rp. 50.000 per orang untuk sekali panen. Untuk mengangkut hasil panen dari lokasi produksi (kebun) petani menggunakan mobil atau jasa roda sapi (gerobak) dengan biaya sebesar Rp. 50.000,- untuk sekali angkut. Sebelum dijual petani akan membersihkan bawang merah dari tanah, akar, batang dan biaya yang dikeluarkan oleh petani sebesar Rp. 5.000 per keranjang.

Pemasaran Bawang Merah

Pemasaran bawang merah merupakan kegiatan penyampaian komoditi bawang merah dari

petani ke konsumen dengan tujuan mendapatkan nilai uang sebagai balas jasa atas hasil komoditi bawang merah. Sistem penjualan yang terjadi pada komoditi bawang merah di desa Tonsewer yaitu para pedagang pengumpul yang ada membeli langsung di rumah petani kemudian didistribusikan kepada pedagang pengecer yang ada dipasar karombasan dan Tomohon. Pedagang pengecer menjual bawang merah ke pasar terdekat seperti pasar langowan, kawangkoan.

Pemasaran bawang merah di desa Tonsewer dipasarkan per “keranjang”. Dan keranjang yang digunakan yaitu keranjang Miami. Ukuran satu keranjang Miami penuh yaitu 12 kilogram.

Bawang merah yang akan dijual diisi dalam karung dan harga karung Rp. 2.000. Pengangkutan bawang merah dari desa Tonsewer untuk dijual ke pasar Tomohon dan Manado menggunakan transportasi mobil. Biaya angkutan yang dikeluarkan pedagang pengumpul ke pasar karombasan sebesar Rp. 30.000 per karung dan biaya pengangkutan ke pasar Tomohon sebesar Rp. 20.000 per karung, selain biaya angkutan pedagang juga mengeluarkan biaya retribusi yaitu biaya masuk pasar, biaya kebersihan, dan biaya keamanan, dan biaya kuli pikul yang mengangkut dari mobil sampai ketempat usaha pedagang pengecer yaitu sebesar Rp. 3.000 per karung. Dan untuk pedagang pengecer dipasar juga dikenakan biaya retribusi berupa biaya kebersihan, keamanan dan sewa tenda.

Angkutan yang digunakan pedagang pengecer untuk mengangkut bawang merah dari desa Tonsewer dengan tujuan pasar Langowan dan Kawangkoan menggunakan motor (ojek) biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 5.000.

Harga rata-rata bawang merah ditingkat petani adalah Rp. 16.666,67 per kilogram, harga ditingkat pedagang pengumpul adalah Rp. 21.000 per kilogram dan harga ditingkat pedagang pengecer yaitu Rp. 25.000 per kilogram.

Lembaga Pemasaran Bawang Merah

Sistem pemasaran bawang merah di desa Tonsewer tidak lepas dari peran lembaga-lembaga pemasaran yang mengambil bagian dalam kegiatan pemasaran. Lembaga pemasaran terdiri atas petani,

pedagang pengumpul, pedagang pengecer, dan konsumen. Masing-masing lembaga pemasaran mempunyai peranan penting dalam pemasaran bawang merah.

1). Petani

Petani merupakan produsen bawang merah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada sepuluh orang petani yang menjadi sampel, dimana empat petani menjual bawang merah pada pedagang pengumpul dan enam petani menjual pada pedagang pengecer.

2). Pedagang pengumpul

Pedagang yang melakukan aktivitas membeli bawang merah dari petani untuk kemudian dijual pada pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada empat pedagang pengumpul dimana tiga pedagang pengumpul membeli bawang merah dari petani untuk dijual ke pedagang pengecer yang ada dipasar karombasan, sedangkan dua pedagang pengumpul membeli bawang merah dari petani untuk dijual ke pedagang pengecer yang ada dipasar Tomohon.

3). Pedagang pengecer

Pedagang yang membeli bawang merah dari petani dan pedagang pengumpul untuk dijual ke konsumen. Hasil penelitian menunjukkan ada sebelas pedagang pengecer dimana tiga pedagang pengecer yang menjual ke pasar karombasan, tiga pedagang pengecer menjual ke pasar Tomohon dan lima pedagang pengecer menjual ke pasar terdekat yaitu pasar Langowan dan pasar Kawangkoan.

4). Konsumen

Orang yang membeli bawang merah dari pedagang pengecer untuk di konsumsi.

Struktur Pasar

Berdasarkan hasil penelitian terdapat sepuluh petani responden, empat pedagang pengumpul, dan sebelas pedagang pengecer. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa struktur pasar untuk komoditi bawang merah didesa Tonsewer yaitu Oligopsoni, yang terdapat banyak penjual sedikit pembeli.

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran bawang merah adalah rangkain lembaga-lembaga pemasaran yang dilalui bawang merah dalam penyalurannya dari petani ke konsumen akhir. Penyaluran hasil produksi dari petani ke konsumen melalui lebih dari satu saluran pemasaran, dimana masing-masing saluran melibatkan lembaga pemasaran yang berbeda.

Saluran pemasaran dapat dipilih secara bebas, artinya mereka dapat menentukan saluran pemasaran mana yang paling menguntungkan dan yang paling mudah dicapai untuk hasil produksinya.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat dua saluran pemasaran bawang merah dari desa Tonsewer yaitu:

1. Petani→Pedagang pengecer→Konsumen (Saluran satu).

Pada saluran ini petani menjual bawang merah kepada pedagang pengecer untuk dijual kepada konsumen di pasar Langowan dan Kawangkoan.

2. Petani→Pedagang pengumpul → Pedagang pengecer→Konsumen (Saluran dua).

Pada saluran ini petani menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul. Dari pedagang pengumpul kemudian dijual ke pedagang pengecer yang ada dipasar-pasar.

Margin Pemasaran Bawang Merah

Margin pemasaran adalah selisih harga yang dibayar konsumen dan harga yang diterima petani (produsen). Indikator yang membentuk margin pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan untuk melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran serta keuntungan lembaga pemasaran yang terlibat dalam aktivitas pemasaran komoditi bawang merah.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa ada dua jenis saluran pemasaran bawang merah yang terjadi di desa Tonsewer. Dengan adanya perbedaan saluran pemasaran menyebabkan margin pemasaran berbeda. Margin pemasaran yang terdiri atas biaya pemasaran bervariasi antara saluran pemasaran yang satu dengan saluran pemasaran lainnya. Perbedaan besarnya biaya pemasaran yang harus

dikeluarkan oleh lembaga-lembaga pemasaran akan menyebabkan perbedaan harga, karena masing-masing berusaha untuk memperoleh keuntungan dari proses pemasaran tersebut.

Tabel 8 menunjukkan share yang diterima oleh petani sebesar 87.7 persen. Margin pemasaran adalah Rp. 2.333,33 atau 12.28 persen, profit margin sebesar Rp. 2.246,16 atau 11.82 persen dengan total biaya yang

16,00 persen. Untuk profit margin yang diterima oleh pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp. 3.924,84 atau 18,69 persen dan profit margin yang diterima pedagang

pengecer yaitu sebesar Rp. 3.922,57 atau 15,69 persen. Share yang diterima petani 66.6 persen. Tabel 10 menunjukkan bahwa total biaya pemasaran ditingkat pedagang pengumpul adalah

Tabel 8 Margin Pemasaran Bawang Merah dari Petani → Pedagang pengecer →
Konsumen di Pasar Langowan dan Kawangkoan.

Uraian	Biaya (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Share (%)
Harga ditingkat petani		16.666,67	87.7
Pedagang pengecer			
Biaya pemasaran:			
- Transportasi dari rumah petani	4.56		0.02
- Transportasi ke pasar	54.70		0.29
- Kemasan	13.22		0.07
- Retribusi	4.76		0.02
- Penyusutan alat:			
- Karung	3.49		0.02
- Nyiru	3.81		0.02
- Pisau	2.66		0.01
Total Biaya	87.17		0.46
Margin pemasaran	2.333,33		12.28
Profit margin	2.246,16		11.82
Harga ditingkat konsumen		19.000	

Sumber: Diolah dari Data Primer 2014

dikeluarkan oleh pedagang pengecer sebesar Rp. 87.17 atau 0.46 persen.

Tabel 9 menunjukkan bahwa total biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp. 408.49 atau 1,95 persen. Sedangkan total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer yaitu sebesar Rp. 77,43 atau 0,31 persen. hal ini disebabkan karena pedagang pengumpul membawa langsung bawang merah dari titik produksi sampai titik konsumen dipasar karombasan. Pedagang pengumpul memperoleh margin sebesar Rp. 4.333,33 atau 20,63 persen dan pedagang pengecer memperoleh margin sebesar Rp. 4.000,00 atau

Rp. 448,71 atau 5,98 persen. Sedangkan total biaya pada pedagang pengecer adalah Rp. 134,45 atau 1,79 persen. Perbedaan total biaya yang cukup besar antara pedagang pengumpul dan pedagang pengecer karena pedagang pengumpul membawa langsung bawang merah dari Tonsewer ke pasar Tomohon sedangkan pedagang pengecer tidak mengeluarkan biaya transportasi. Profit margin yang diperoleh pedagang pengumpul yaitu 75.7 persen.

Efisiensi Pemasaran Bawang Merah
Efisiensi adalah perbandingan terbaik antara input (masukan) dan output (hasil), antara keuntungan

yang terbatas (Malayu S.P. Hasibuan). Untuk efisiensi pemasaran bawang merah di Desa

Tabel 9 Margin Pemasaran Bawang Merah dari Petani → Pedagang pengumpul → Pedagang pengecer → Konsumen di Pasar Karombasan

Uraian	Biaya (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Share (%)
Harga ditingkat petani		16.666,67	66,6
Pedagang pengumpul			
Biaya pemasaran:			
- Transportasi dari rumah petani	50,00		0,24
- Penyusutan alat:			
- Karung			
- Keranjang			
- Pengepakan	83,85		0,40
- Transportasi ke pasar	269,09		1,28
- Retribusi	5,55		0,03
Total Biaya	408,49		1,95
Margin pemasaran	4.333,33		20,63
Profit margin	3.924,84		18,69
Harga jual		21.000	
Pedagang pengecer			
Biaya pemasaran:			
- Pikul	55,90		0,22
- Kemasan	13,46		0,05
- Nyiru	2,69		0,01
- Retribusi	5,38		0,02
- Pisau			
Total Biaya	77,43		0,31
Margin pemasaran	4.000,00		16,00
Profit margin	3.922,57		15,69
Harga ditingkat konsumen		25.000	

Sumber: Diolah dari Data Primer 2014

dengan biaya antara hasil pelaksanaan dengan sumber yang digunakan, seperti halnya juga hasil optimal yang dicapai dengan penggunaan sumber

Tonsewer yang baik adalah saluran ke 2, dengan margin pemasaran sebesar Rp. 4.000,00 dan profit margin sebesar Rp. 3.922,27

Jumlah Bawang Merah yang Dijual

bawang merah yang dijual oleh pedagang Rata-rata jumlah bawang merah yang dijual dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. menunjukkan bahwa rata-rata jumlah pengumpul yang dijual paling banyak di pasar

Tomohon yaitu 960 kilogram dan yang paling sedikit dijual di pasar Karombasan yaitu 930 kilogram. Untuk rata-rata jumlah bawang merah yang dijual oleh pedagang pengecer yang paling banyak dijual di pasar Langowan dan Kawangkoan yaitu 642 kilogram, kemudian rata-rata jumlah yang

Tabel 10 Margin Pemasaran Bawang Merah dari Petani → Pedagang → pengumpul
Pedagang pengecer → Konsumen di Pasar Tomohon

Uraian	Biaya (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Share (%)
Harga ditingkat petani		16.666,67	75,7
Pedagang pengumpul			
Biaya pemasaran:			
- Transportasi dari rumah petani	51,54		0,27
- Penyusutan alat:			
- Karung			
- Keranjang			
- Pengepakan	84,47		0,44
- Transportasi ke pasar	157,45		0,83
- Retribusi	5,25		0,03
Total Biaya	298,71		1,57
Margin pemasaran	2.333,33		12,28
Profit margin	2.034,62		10,71
Harga jual		19.000	
Pedagang pengecer			
Biaya pemasaran:			
- Pikul	56,31		0,26
- Kemasan	16,11		0,07
- Nyiru	2,62		0,01
- Retribusi	5,25		0,02
Total Biaya	80,29		
Margin pemasaran	3.000,00		0,36
Profit margin	2.919,71		13,64
Harga ditingkat konsumen		22.000	13,27

Sumber: Diolah dari Data Primer 2014

Tabel 11 Jumlah Bawang Merah yang Dijual

Saluran	Pasar	Rata-rata Jumlah yang Dijual (Kg)	
		Pedagang pengumpul	Pedagang pengecer
I	Langowan dan Kawangkoan		642
II	Karombasan	930	620
	Tomohon	960	640

Sumber: Diolah dari Data Primer 2014

dijual oleh pedagang pengecer di pasar Tomohon yaitu 640 kilogram dan yang paling sedikit dijual di pasar Karombasan yaitu 620 kilogram.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian didesa Tonsewer Kecamatan Tompas Barat Kabupaten Minahasa, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Saluran pemasaran bawang merah yang terjadi didesa Tonsewer yaitu:
 - I. Petani →Pedagang pengecer→ Konsumen (Pasar Langowan dan Pasar Kawangkoan)
 - II. Petani→Pedagang pengumpul→Pedagang pengecer →Konsumen (Pasar Karombasan dan Pasar Tomohon)
- 2) Margin pemasaran tertinggi yang diperoleh pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp. 4.333,33 (Pasar Karombasan) dan terendah yaitu Rp. 2.333,33 (Pasar Tomohon). Sedangkan margin pemasaran tertinggi yang diperoleh pedagang pengecer yaitu sebesar Rp. 4.000,00 (Pasar Karombasan) dan terendah sebesar Rp. 2.333,33 (Pasar Langowan dan Pasar Kawangkoan)
- 3) Profit margin yang diperoleh pedagang pengumpul tertinggi Rp. 3.924,84 (Pasar Karombasan) dan terendah Rp. 2.034,62 (Pasar Tomohon) sedangkan profit margin yang diperoleh pedagang pengecer tertinggi Rp. 3.922,57 (Pasar Karombasan) dan terendah Rp. 2.246,16 (Pasar Langowan dan Pasar Kawangkoan).

Saran

Petani hendaknya mempertimbangkan terlebih dahulu saluran pemasaran mana yang tepat untuk memasarkan hasil produksinya sehingga bisa memperoleh keuntungan yang lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri S, 2009. **Manajemen Pemasaran**. Rajawali pers. Jakarta
- Azzaino Z, 1987. **Pengantar Tataniaga Pertanian**. Departemen ilmu-ilmu Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian IPB. Bogor
- Davey R & Jacks A, 2001. **How to be better at Marketing, Meningkatkan kerja Pemasaran**. PT. Elex Media Computindo. Jakarta
- Kotler, G. Armstrong, 1992. **Dasar-dasar Pemasaran**. Edisi V, Intermedia Jakarta
- Kotler P, 1995. **Manajemen Pemasaran**. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Limbong W. H dan Sitorus P, 1985. **Pengantar Tataniaga Pertanian**. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi. Jakarta
- Mubyarto, 1995. **Pengantar Ekonomi Pertanian**. LP3ES. Jakarta
- Rukmana, 1995. **Bawang Merah**. Kanisius. Yogyakarta
- Saladin H, 1996. **Unsur-unsur Inti Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran**. Bandung
- Saefuddin A. M, 1981. **Pemasaran Produk Pertanian**. Departemen ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian IPB Bogor.
- Soekartawi, 1993. **Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Modern**. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta
- Soekartawi, 2002. **Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- _____, 2005. **Agribisnis Teori Dan Aplikasinya**. PT. raja Grafindo Persada. Jakarta
- Sudiyono A, 2004. **Pemasaran Pertanian**. Universitas Muhammadiyah. Malang
- Swartha B, 1984. **Azas-azas Marketing edisi-3**. Liberty. Yogyakarta
- Tomek E. W dan K. L. Robinson, 1985. **Agricultural Product Price**. Comell University Press Ithata. London