

**PEMASARAN KUBIS (*Brassica oleracea var. Capitata*) DI KECAMATAN BASO
KABUPATEN AGAM**

**MARKETING OF CABBAGE (*Brassica oleracea var. Capitata*) IN BASO SUBDISTRICT,
AGAM REGENCY**

Dian Fauzi^{1*}, Syahril²

^{1*} Program Studi Agribisnis Universitas Tamansiswa Padang
(Email: dhifauzi439.df@gmail.com)

² Program Studi Agribisnis Universitas Tamansiswa Padang
(Email: arialdm@gmail.com)

*Penulis Korespondensi: dhifauzi439.df@gmail.com

ABSTRACT

Research on the marketing of cabbage in Baso Subdistrict, Agam Regency with intermediary traders for the final destination of Pekanbaru, was carried out from October to November 2019. This study was conducted to determine the cabbage trade chain in Baso Subdistrict, Agam Regency and find out the benefits received by each trading institution involved. in cabbage marketing channels in Baso District, Agam Regency. This research was conducted using methods survey and analyzed using qualitative and quantitative analysis. From the results of the study, it was found that there was only one cabbage trading system which was generally used by farmers in Baso District, namely farmers, traders, collectors, inter-regional traders, and retailers. Looking at the profits, the amount of profit received by the collecting traders is Rp. 734.45/Kg. Rp. 1,170.20/Kg for inter-regional traders and Rp. 660.57/Kg for retailers.

Keywords: *cabbage, marketing channels, profit of commercial institutions*

ABSTRAK

Penelitian tentang pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam dengan pedagang perantara untuk tujuan akhir Pekanbaru, dilaksanakan mulai Oktober sampai dengan November 2019. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rantai tataniaga kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam dan mengetahui keuntungan yang diterima masing-masing lembaga niaga dalam saluran pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam. Penelitian dilakukan menggunakan metode *survey* dan dianalisis dengan menggunakan analisa kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan hanya terdapat satu saluran tataniaga kubis yang umumnya digunakan oleh petani di Kecamatan Baso, yaitu petani → pedagang pengumpul → pedagang antar daerah → pedagang pengecer. Besarnya keuntungan yang ditererima oleh pedagang pengumpul sebesar Rp 734,45/Kg. Rp 1.170,20/Kg untuk pedagang antar daerah dan Rp 660,57/Kg untuk pedagang pengecer.

Kata kunci: kubis, saluran pemasaran, keuntungan lembaga niaga

PENDAHULUAN

Kabupaten Agam merupakan salah satu daerah yang cocok untuk pertanian, terutama padi sawah dan ubi jalar untuk tanaman pangan, kubis, tomat, cabe dan wortel untuk sayuran serta

pisang, jeruk, manggis untuk buah-buahan. Komoditas yang paling diuntungkan karena faktor alam adalah sayuran terutama kubis. Sentra-sentra sayuran terdapat di Kecamatan Baso, IV Angkek Canduang, Banuhampu, Sei Puar dan IV Koto.

Peranan pemasaran pada komoditas hortikultura termasuk kubis memiliki kontribusi sangat penting untuk peningkatan kinerja usahatani kubis. Komoditas hortikultura merupakan salah satu komoditas yang memerlukan perlakuan khusus dalam memasarkannya, karena komoditas hortikultura termasuk kubis memiliki sifat yang cepat busuk, cepat rusak, memakan tempat (*voluminous*), produksi musiman, sedangkan konsumsi terjadi sepanjang tahun. Sifat unik tersebut menuntut perlunya perlakuan seperti pengangkutan, pengepakan dan penyimpanan yang khusus sehingga dapat menjaga kesegaran komoditas hortikultura yang akan dipasarkan. Dilihat dari sisi lain, konsumen menginginkan komoditas selalu tersedia di tempat mereka dan dalam keadaan segar. Jika sistem pemasaran terlaksana dengan baik, maka keinginan konsumen tersebut dapat terpenuhi (Dipertahor, 2019). Selama ini, konsumen pada umumnya beranggapan bahwa keuntungan yang paling besar terletak pada petani. Hal ini mereka lihat dengan naiknya harga kebutuhan pokok setiap harinya. Namun jika dilihat dari segi tataniaga, tinggi rendahnya harga jual tidak hanya tergantung dari usahatannya saja, namun juga dilihat dari proses pemasaran dari petani sampai ke konsumen akhir (Mubyarto, 1995).

Perkembangan komoditi sayuran di Kabupaten Agam didukung oleh kondisi fisik wilayah yang dominan berada pada ketinggian 500-1000 meter dpl (67.768 km). Hal ini memungkinkan sayuran dapat tumbuh dengan subur. Dengan waktu tanam sekitar 3 bulan, sehingga dalam setahun, panen dapat dilakukan 3-4 kali, maka produksi sayuran di Kabupaten Agam cukup berkembang dengan baik dan merupakan komoditas pertanian yang cukup dominan. Kubis merupakan salah satu komoditas hortikultura yang diusahakan di Kabupaten Agam (BPS Agam, 2019).

Ada beberapa kecamatan di Kabupaten Agam yang mengusahakan komoditi Kubis (kol), salah satunya yaitu Kecamatan Baso dengan luas panen sebesar 120 Ha dengan produksi rata-rata 122,2 ton/ha (BPS Agam, 2020). Hasil wawancara dengan beberapa petani, umumnya petani di daerah ini menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul, selain itu petani juga menjual langsung ke pedagang antar daerah di Pasar Baso. Pada saat melakukan pra survei pada bulan Maret 2010, harga jual kubis ditingkat petani Rp 2.700,-/ Kg dan berdasarkan hasil wawancara via telepon dengan konsumen dan pedagang di beberapa daerah, harga kubis di Padang berkisar antara Rp 8.000,-/Kg sampai Rp 8.500,-/Kg, dan di Jambi Rp 10.000,-/Kg sampai Rp 11.000,-/Kg, sedangkan data dari penelusuran di internet pada bulan Mei 2021 harga kubis di Pekanbaru berkisar Rp. 9.000,-/Kg sampai Rp 10.000,-/Kg, di Dumai Rp 10.000,-/Kg sampai Rp 12.000,-/Kg. Perbedaan harga tersebut memperlihatkan adanya perbedaan harga di setiap daerahnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Baso Kabupaten Agam. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja karena Kecamatan Baso merupakan sentra penanaman kubis terbesar di Kabupaten Agam. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei (*survey study*). Nazir (2003) menyatakan bahwa metode survei itu adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah. Penelitian ini dilakukan pengamatan secara langsung kepada petani tanaman kubis, rantai tataniaga kubis dan lembaga niaga di Kecamatan Baso. Responden yang dijadikan sampel penelitian adalah petani yang menanam Kubis di

Kecamatan Baso pada bulan Mei-Juli 2019, serta lembaga niaga dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso. Analisis data menggunakan analisis pemasaran dengan rincian sebagai berikut:

- a) Untuk menghitung margin tiap lembaga pemasaran dan saluran pemasaran digunakan formula sebagai berikut:

$$M = Hp - Hb$$

(Saefuddin dan Hanafiah, 2011)

Dimana: M : Margin Pemasaran
Hp : Harga Penjualan
Hb : Harga Pembelian

- b) Analisis Margin Tingkat Lembaga

$$MT = Pr - Pf = \text{Biaya} - \text{biaya} + \pi \text{ Lembaga} = \Sigma Mi$$

$$Mi = Pji - Pbi$$

(Asmarantaka, 2012)

Dimana: MT : Margin Total
Pf : Harga di Tingkat Petani/ Produsen
Pr : Harga di Tingkat Retail (konsumen akhir)
 π Lembaga : Profit lembaga pemasaran akibat adanya sistem pemasaran
Mi : Margin di Tingkat Pemasaran ke i

- c) Analisis *Farmer's Share* dan Saluran Pemasaran

Analisis *farmer's share* bertujuan untuk mengetahui bagian yang diterima oleh petani dari harga ditingkat konsumen yang dinyatakan dalam persentase, terlihat pada formula berikut:

$$F's = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

(Asmarantaka, 2012)

Dimana: F's : Persentase bagian yang diterima petani
Pf : Harga di tingkat petani/ produsen (Rp)
Pr : Harga beli di tingkat pedagang perantara/ pengecer (Rp)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran

Penjualan kubis dilakukan dalam bentuk karung-karung plastik yang berisi 60-80 kg kubis. Pemasaran kubis melibatkan petani responden, pedagang pengumpul, pedagang antar daerah dan pedagang pengecer.

Untuk melihat saluran pemasaran kubis di daerah penelitian dilakukan dengan menelusuri kegiatan pemasaran mulai di tingkat petani responden sampai ke tingkat pedagang pengecer. Lembaga niaga yang terlibat adalah petani, pedagang pengumpul, pedagang antar daerah dan pedagang pengecer. Kegiatan pemasaran kubis dilakukan mulai dari petani responden ke pedagang pengecer akan diuraikan pada bagian berikut ini.

a) Petani

Semuapetani responden menjual kubisnya kepada pedagang pengumpul di desa. Hal ini disebabkan karena petani ingin melakukan penjualan kubis secara cepat. Selain itu, dengan melakukan penjualan ke pedagang pengumpul, petani merasa pekerjaannya menjadi lebih ringan dibanding harus menjual langsung ke pasar. Proses penjualan dari petani ke pedagang pengumpul dilakukan dengan cara penjemputan, yaitu pedagang pengumpul menjemput langsung ke tempat masing-masing petani. Biasanya petani menjual kubis dalam karung-karung plastik berisi 70 kg kubis. Namun, petani belum melakukan packing sebelum pedagang pengumpul datang dan membawa karung. Setelah di *packing*, kubis baru dibawa ke gudang pedagang pengumpul untuk dilakukan penimbangan, oleh karena itu pembayaran dilakukan di gudang pedagang pengumpul.

Transaksi jual beli antara petani dengan pedagang pengumpul berlangsung cepat dan sederhana. Walaupun ada tawar menawar, tetapi harga cenderung ditentukan oleh toke, sebutan yang diberikan oleh petani untuk pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah. Pada umumnya, satu petani responden di daerah penelitian menjual hasil kebunnya kepada satu pedagang pengumpul saja.

b) Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan pedagang yang berada pada sentra produksi di Kecamatan Baso dan membeli sekaligus mengumpulkan kubis langsung ke petani.

Pedagang pengumpul menjual kubis ke pedagang antar daerah yang akan di bawa ke Pekanbaru. Proses penjualan kubis dari pedagang pengumpul ke pedagang antar daerah dilakukan dengan cara menjemput, yaitu menjemput kubis ke rumah pedagang pengumpul. Penjualan kubis dilakukan dalam karung-karung plastik yang berisi 70 kg kubis. Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul diantaranya biaya pembelian karung, tenaga kerja, transportasi dan biaya penyusutan gudang.

c) Pedagang Antar Daerah

Pedagang antar daerah merupakan pedagang yang membeli kubis dari pedagang pengumpul di Kecamatan Baso yang menjual kubis kepada pedagang pengecer di Pekanbaru. Semua pedagang antar daerah dari Kecamatan Baso menjual kubisnya ke pedagang pengecer yang berada di Pekanbaru. Proses penjualan kubis dilakukan dengan cara pengantaran, yaitu mengantar langsung kubis ke Pekanbaru dimana pedagang pengecer berada periode pengantaran kubis berlangsung per minggu. Pedagang antar daerah mengeluarkan biaya berupa transportasi dan bongkar muat.

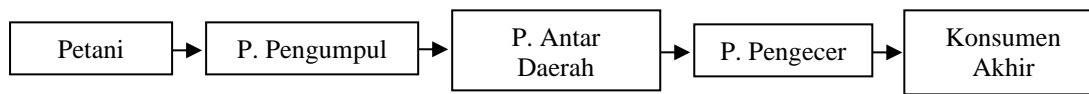
d) Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan lembaga yang langsung melakukan penjualan ke konsumen akhir. Pedagang pengecer melakukan pembelian kubis langsung ke pedagang antar daerah dengan cara memesan kubis ke pedagang antar daerah dan pedagang antar daerah akan mengantar kubis sesuai pesanan pedagang pengecer ke tempat masing-masing. Pedagang pengecer ini mengeluarkan biaya berupa beli kantong plastik dan biaya sewa kios. Biaya ini ditanggung oleh pedagang pengecer sendiri.

e) Konsumen Akhir

Konsumen merupakan mata rantai terakhir dari saluran tataniaga. Konsumen yang dimaksud disini adalah konsumen yang berada di Pekanbaru. Konsumen ini membeli langsung ke pedagang pengecer di Pekanbaru

Berdasarkan uraian proses penjualan kubis dimulai dari tingkat petani sampai kepada tingkat konsumen akhir yang berlangsung selama 3 bulan, maka dapat dikemukakan skema rantai tataniaga kubis mulai dari tingkat petani sampai kepada tingkat pedagang pengecer sebagai berikut:



Gambar 1. Saluran Pemasaran Kubis di Kecamatan Baso, tahun 2020

Keuntungan Pemasaran

Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan dalam menyalurkan kubis mulai dari produsen sampai ke tingkat pedagang pengecer. Biaya ini dikeluarkan oleh lembaga yang terlibat yang terdiri dari biaya transportasi, tenaga kerja luar keluarga (TKLK), tenaga kerja dalam keluarga (TKDK), beli karung plastik dan kantong plastik, biaya penyusutan kubis, penyusutan peralatan, sewa gudang dan toko/kios, dan biaya retribusi, keamanan serta kebersihan. Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga berbeda satu sama lain, sesuai dengan banyaknya kegiatan yang dilakukan.

a) Biaya Transportasi

Transportasi sangat diperlukan dalam hal pengangkutan hasil produksi kubis dari satu tempat lembaga niaga ke tempat lembaga niaga lainnya. Jenis transportasi yang digunakan oleh lembaga niaga, berbeda satu dengan yang lainnya. Hal ini tergantung dari keperluan lembaga niaga tersebut.

Besarnya biaya transportasi yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga berbeda satu sama lainnya seperti yang disajikan pada Tabel 1. Hal ini tergantung dari bentuk dan jenis pemanfaatan dari transportasi yang mereka gunakan.

Pada Tabel 1 akan disajikan rata-rata besarnya biaya transportasi yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Tabel 1. Rata-rata biaya transportasi yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang perantara dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam

Lembaga Niaga	Biaya Transportasi (Rp)
Pedaganag Pengumpul	20,25
Pedagang Antar Daerah	40,53
Pedagang Pengecer	0,00

Sumber: Data Primer diolah (2020)

b) Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan lembaga niaga terdiri dari biaya tenaga kerja dalam keluarga dan biaya tenaga kerja luar keluarga. Biaya TKLK dan TKDK dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah. Hal ini disebabkan karena jumlah kubis yang mereka salurkan lebih banyak dibandingkan dengan pedagang pengecer, sehingga membutuhkan tenaga kerja lebih untuk kegiatan usahanya. Sedangkan pedagang pengecer hanya mengeluarkan biaya tenaga kerja dalam keluarga saja.

Dari hasil penelitian, diketahui bahwa semua aktifitas dalam perdagangan seperti pengepakan, bongkar muat, dan penyortiran, pedagang pengumpul dan pedagang antar daerah menggunakan tenaga kerja yang diberi upah setiap bulannya. Rata-rata besarnya biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga dapat terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata besarnya biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam

Lembaga Niaga	Biaya TKDK (Rp/kg)	Biaya TKLK (Rp/kg)	Total (Rp/kg)
Pedagang Pengumpul	31,15	62,29	93,44
Pedagang Antar Daerah	43,86	87,72	131,58
Pedagang Pengecer	43,86	0,00	43,86

Sumber: Data primer, diolah (2020)

Rata-rata besarnya biaya TKDK yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga adalah sebesar Rp. 2.180,23 untuk pedagang pengumpul, Rp. 3.070,18 untuk pedagang antar daerah dan Rp. 3.070,18 untuk pedagang pengecer. Sedangkan rata-rata biaya TKLK yang dikeluarkan adalah Rp. 4.360,47 untuk pedagang pengumpul, Rp. 6.140,35 untuk pedagang antar daerah dan Rp 0,00 untuk pedagang pengecer karena pedagang pengecer tidak menggunakanTKLK.

c) Biaya Karung dan Kantong Plastik

Biaya beli karung plastik hanya dikeluarkan oleh pedagang pengumpul. Rata-rata biaya pembelian karung yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul sebesar Rp 28,55/kg dengan harga beli karung sebesar Rp. 30.000,-/Kodi. Karung yang digunakan oleh pedagang pengumpul adalah karung plastik berukuran 70 Kg kubis.

Pedagang antar daerah dan pedagang pengecer tidak mengeluarkan biaya pembelian karung. Hal ini disebabkan karena pedagang bisa memanfaatkan karung dari hasil pembelian kubis dari pedagang pengumpul.

Sedangkan biaya beli kantong plastik hanya dikeluarkan oleh pedagang pengecer. Plastik ini digunakan dengan tujuan untuk memudahkan pedagang pengecer dalam proses jual-beli kubisnya Rata-rata biaya pembelian plastik yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah sebesar Rp 125,-/kg dan biaya pembelian plastik sebesar Rp 3.500,-/pack.

d) Biaya Penyusutan Kubis

Besarnya biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga berbeda satu sama lainnya. Hal ini tergantung dari besarnya produksi dan lamanya penyimpanan yang dilakukan oleh masing-masing lembaga niaga. Bentuk penyusutan yang terjadi pada kubis yaitu berkurangnya jumlah kadar air dalam kubis, adanya kubis yang rusak (busuk).

Pada Tabel 3 akan disajikan rata-rata besarnya penyusutan dan biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Tabel 3 Rata-rata penyusutan dan biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang perantara yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam

Lembaga Niaga	Besarnya Penyusutan (%)	Biaya Penyusutan (Rp/kg)
Pedaganag Pengumpul	5,00	100,00
Pedagang Antar Daerah	6,25	156,25
Pedagang Pengecer	5,00	250,00

Sumber: Data primer, diolah (2020)

e) Biaya Penyusutan Peralatan

Dari hasil penelitian diketahui, untuk lebih memudahkan para lembaga niaga dalam melakukan berbagai kegiatan dalam produksi kubis ini, para lembaga niaga menggunakan alat-alat produksi seperti kendaraan, timbangan dan penjahit. Jenis peralatan yang dibutuhkan oleh lembaga niaga ini berbeda satu sama lainnya. Hal ini tergantung dengan kebutuhan lembaga niaga tersebut.

Perbedaan peralatan yang digunakan oleh masing-masing lembaga niaga ini tentu saja menyebabkan perbedaan pada besarnya biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga tersebut. Pada Tabel 4 akan disajikan rata-rata besarnya biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam.

Tabel 4. Rata-rata biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga dalam pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam

Lembaga Niaga	Penyusutan Peralatan (Rp)
Pedagang Pengumpul	35,11
Pedagang Antar Daerah	1,47
Pedagang Pengecer	0,00

Sumber: Data Primer diolah (2020)

f) Biaya Sewa Gudang/ Kios

Biaya sewa gudang/kios hanya dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang antar daerah tidak mengeluarkan biaya sewa gudang karena langsung membawa kubis yang di ambil ke pedagang pengumpul langsung ke daerah tujuan penyaluran. Rata-rata biaya sewa gudang/ kios yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul sebesar Rp 1,41/Kg dan pedagang pengecer sebesar Rp 2,44/Kg.

g) Biaya Retribusi dan Biaya Kebersihan

Biaya retribusi dan kebersihan hanya dikeluarkan oleh pedagang pengecer Rata-rata biaya retribusi dan biaya kebersihan yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah Rp 1,25/Kg dan Rp. 1,88/Kg.

Berdasarkan uraian biaya-biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran kubis, maka dapat diperoleh total biaya pemasaran kubis seperti yang terlihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Biaya pemasaran kubis yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga niaga di Kecamatan Baso Kabupaten Agam

No	Uraian	P. Pengumpul (Rp/kg)	P. Antar Daerah (Rp/kg)	P. Pengecer (Rp/kg)
1	Transportasi	20,25	40,25	-
2	Tenaga Kerja	73,31	131,58	-
3	Beli Karung Plastik	28,55	-	-
4	Beli Plastik	-	-	339,43
5	Penyusutan Kubis	100,00	156,25	250,00
6	Penyusutan Peralatan	0,46	1,47	0,00
7	Sewa Gudang/ Kios	1,41	0,00	2,44
8	Retribusi	0,00	0,00	1,25
9	Biaya Kebersihan	0,00	0,00	1,88
Total		215,55	329,80	339,43

Sumber: Data primer, diolah (2020)

Dari Tabel 5 terlihat pedagang pengecer merupakan lembaga niaga yang mengeluarkan biaya terbesar dibandingkan lembaga niaga lainnya, yaitu Rp 339,43/kg kubis. Sedangkan pedagang antar daerah merupakan lembaga pemasaran terbesar kedua yang mengeluarkan biaya yaitu Rp 329,80/kg kubis. Pedagang pengumpul merupakan lembaga pemasaran yang mengeluarkan biaya terendah yaitu Rp 215,55/kg kubis.

Harga Beli dan Harga Jual

Harga jual di tingkat petani yang ditentukan pedagang pengumpul pada waktu penelitian adalah Rp. 3.550,-/Kg dengan volume penjualan kubis yang dilakukan berjumlah 134,17 Ton/MT. Kemudian harga jual pedagang pengumpul kepada pedagang antar daerah pada saat penelitian adalah Rp. 4.500,-/kg sedangkan harga beli kubis pedagang antar daerah adalah Rp 5.500,-/kg, dan harga jualnya ke pedagang pengecer di Pekanbaru Rp 6.000,-/kg, kemudian harga beli kubis ditingkat pedagang pengecer ini adalah Rp 7000/Kg dan harga jualnya adalah Rp. 8.000/Kg.

Keuntungan Pedagang Perantara

Keuntungan adalah margin penerimaan dengan biaya total. Berdasarkan besarnya penerimaan dan biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang perantara, maka di dapat besarnya keuntungan yang diterima oleh pedagang pengumpul sebesar Rp 734,45/Kg. Rp 1.170,20/Kg untuk pedagang antar daerah dan Rp 660,57/Kg untuk pedagang pengecer.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian pemasaran kubis di Kecamatan Baso Kabupaten Agam, sebagai berikut: (1) Hanya terdapat satu saluran tataniaga kubis yang umumnya digunakan oleh petani untuk tujuan akhir Pekanbaru yaitu dari petani ke pedagang pengumpul, ke pedagang antar daerah, ke pedagang pengecer kemudian ke konsumen akhir. (2) Besarnya keuntungan yang diterima oleh pedagang pengumpul sebesar Rp 734,45/Kg. Rp 1.170,20/Kg untuk pedagang antar daerah dan Rp 660,57/Kg untuk pedagang pengecer.

Saran

Untuk dapat meningkatkan pendapatan, petani harus bisa memasarkan secara langsung kubisnya ke pihak pedagang antar daerah dengan membuka kerja sama dengan mereka sebagai pemasok kubis sehingga petani bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar karena semakin pendek saluran pemasaran akan menyebabkan semakin rendahnya margin pemasaran, sedangkan keuntungan yang diperoleh akan semakin besar.

Keterikatan petani dengan pedagang pengumpul dalam pemasaran kubisnya berujung pada rendahnya harga yang diterima. Hal ini dapat diatasi bila petani tidak lagi bergantung kepada pedagang pengumpul. Untuk itu para petani juga harus giat mencari informasi-informasi mengenai pasar dan pemasaran kubis ini. Selain itu, petani bisa bekerjasama untuk membentuk koperasi di bidang pemasaran sehingga petani bisa menjual hasil usahataniya secara langsung ke pedagang antar daerah ataupun ke pedagang pengecer. Dengan dibentuknya koperasi di bidang pemasaran, maka diperlukan dukungan dari pemerintah setempat dalam bentuk penyuluhan tentang koperasi guna terwujudnya koperasi tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2019. Kabupaten Agam dalam Angka 2018. Agam: BPS Kabupaten Agam.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2020. Kabupaten Agam dalam Angka 2019. Agam: BPS Kabupaten Agam.
- Asmarantaka RW. 2012. Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing). Bogor: Departemen Agribisnis FEM-IPB.
- Azzaino Z. 1982. Pengantar Tataniaga Pertanian. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Bogor: Institut Pertanian Bogor
- Direktorat Jendral Hortikultura Departemen Pertanian. 2019. Pengembangan Komoditas Hortikultura 2018. www.hortikultura.deptan.go.id [12 April 2020]
- Mubyarto. 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. Jakarta: LP3ES.
- Nazir M. 2003. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Saefuddin AM dan Hanafiah AM. 1986. Tataniaga Hasil Pertanian. Jakarta: UI Press.
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta