

**KOMPARASI EFISIENSI PEMASARAN PADA SKEMA RANTAI PASOKAN
BAWANG MERAH DI KABUPATEN INDRAMAYU**

***THE COMPARATION ANALYSIS OF MARKETING EFFICIENCY ON SUPPLY
CHAIN OF SHALLOT IN INDRAMAYU REGENCY***

Yayat Rahmat Hidayat^{1*}, Akhmad Jaeroni²

^{1*}Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Univeristas Swadaya Gunung Jati
(Email: yayat.rahmat1982@gmail.com)

²Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Univeristas Swadaya Gunung Jati
(Email: jaeroniakhmad@gmail.com)

*Penulis korespondensi: yayat.rahmat1982@gmail.com

ABSTRACT

The main objectives of this study were; (1) Analyzing the economic efficiency of shallot farming in the coastal areas of the North Coast of Indramayu Regency. (2) Describe the shallot supply chain scheme in Indramayu Regency. (3) Describe alternative strategies for developing shallot agribusiness in the coastal areas of the North Coast of Indramayu Regency. The method used in this research was survey research with a quantitative descriptive approach. Data collection was carried out through a Focus Group Discussion (FGD) using questionnaires and in-depth interviews with respondents. Respondents in this study were producer farmers, marketers and other related government institutions. The analytical method used was the analysis of economic efficiency. It is the technical efficiency to measure the efficiency of the use of production factors and allocative efficiency. The allocative efficiency was used to measure the level of efficiency of production prices prevailing in the market. The second analysis was supply chain management (Supply Chain Management) analysis to describe the shallot commodity supply chain scheme at the study site. The Third analysis was SWOT analysis, which is knowing the internal position (strengths and weaknesses) and external (opportunities and threats) to produce alternative strategies for developing shallots agribusiness on the coastal land of Indramayu Regency. Based on research data, it can be explained that shallot farming in the coastal areas of Indramayu Regency has achieved economic efficiency, both in terms of production and marketing. In the aspect of production, shallot farming is profitable with a feasibility level of (R/C) 2.65 Ratio. In the marketing aspects of the six supply chain schemes are below 50%, means that the marketing of shallots in Indramayu Regency is efficient. The most efficient marketing scheme is the fifth scheme, which is only 6.7%, while the highest value of the marketing efficiency is the first scheme, which is 13.2%.

Keywords: Agribusiness, economic efficiency, supply chain

ABSTRAK

Tujuan utama penelitian adalah; (1) Menganalisis efisiensi ekonomi produksi usahatani bawang merah lahan pesisir Pantai Utara Kabupaten Indramayu. (2) Mendeskripsikan skema rantai pasok bawang merah yang ada di Kabupaten Indramayu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survei dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui Focus Group Discussion (FGD) menggunakan alat kuisioner dan

wawancara mendalam dengan responden. Responden pada penelitian ini adalah pelaku usaha bawang merah, baik sebagai petani produsen, pelaku pemasar maupun lembaga lain, yaitu pelaku usaha sarana produksi, dan institusi pemerintah yang terkait. Metode analisis yang digunakan adalah analisis efisiensi ekonomi yaitu, efisiensi teknis untuk mengukur efisiensi penggunaan faktor produksi dan efisiensi alokatif. Efisiensi alokatif digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi harga produksi yang berlaku di pasar. Kedua, analisis manajemen rantai pasok (*Supply Chain Management*) untuk mendeskripsikan skema rantai pasok komoditas bawang merah di lokasi penelitian. Berdasarkan data penelitian dapat dijelaskan usahatani bawang merah di lahan pesisir Kabupaten Indramayu sudah mencapai efisiensi ekonomi, baik pada aspek produksi maupun pemasaran. Pada aspek produksi, usahatani bawang merah menguntungkan dengan tingkat kelayakan sebesar (R/C) Ratio 2,65. Pada aspek pemasaran keenam skema rantai pasokan berada pada nilai di bawah 50%, artinya pemasaran bawang merah di Kabupaten Indramayu sudah efisien. Skema pemasaran yang paling efisien adalah skema kelima yaitu hanya 6,7%, sedangkan nilai efisiensi pemasaran paling besar yaitu skema pertama yaitu 13,2%.

Kata kunci: Agribisnis; Efisiensi Ekonomi; Rantai pasok

PENDAHULUAN

Kendala utama pembangunan pertanian adalah belum terintegrasikannya aspek- aspek penting yang ada didalam sistem agribisnis, yang menangkut beberapa sub sistem yaitu sub sistem input produksi, produksi, pengolahan hasil dan pemasaran serta sub system pendukung. Kondisi ini terjadi di hampir semua komoditas pertanian tidak terkecuali dengan komoditas bawang merah sebagai salah satu komoditas utama masyarakat. Sebagai komoditas strategis, permintaan bawang merah setiap tahunnya mengalami peningkatan dengan perkembangan sebesar 8,69% kg/kap/tahun selama periode 1981-2014 (Pusdat dan SIP Kementan, 2015). Tingginya permintaan bawang merah pada tahun 2014 mengakibatkan terjadinya kenaikan harga yaitu berkisar Rp. 15.591/kg yang disebabkan penurunan jumlah produksi.

Salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan produksi bawang merah adalah dengan melakukan perluasan daerah produksi misalnya lahan pesisir yang memiliki potensi besar didalam mengembangkan budidaya bawang merah. Hasil riset terdahulu banyak menunjukkan lahan pesisir pantai mampu menghasilkan produksi bawang merah yang cukup tinggi karena secara karakteristik agronomis, bawang merah sangat baik tumbuh dilahan yang penyerapan airnya sangat tinggi seperti lahan pasir pada daerah pesisir. Aris SW, dkk (2018) mengatakan bahwa alokasi sumber daya pada usahatani konservasi lahan oleh petani sudah optimal dan mampu memperoleh pendapatan sebesar Rp. 11,674,110/tahun. Alokasi sumberdaya optimal berpengaruh pada substitusi unsur hara makro anorganik oleh unsur hara organik sebesar 28,1% unsur N, 28,28 unsur P dan 20,55% unsur K. Pengembangan daerah sentra produksi bawang merah khususnya di kabupaten Indramayu diharapkan daerah ini menjadi sentra produksi yang nantinya dapat berkontribusi bagi pemenuhan kebutuhan bawang merah secara nasional.

Pada kondisi lain, dsitribusi pemasaran bawang merah belum merata sehingga terjadi fluktuasi harga di setiap daerah. Pada musim panen daerah sentra mengalami penurunan yang berdampak pada kerugian petani produsen, sementara di daerah lain konsumen harus membeli dengan harga tinggi. Upaya yang harus dilakukan adalah menata sistem rantai pasok sehingga

ada pemerataan distribusi dari daerah sentra ke daerah lain sehingga dapat mewujudkan keseimbangan antara stok dan harga.

Kajian penting penelitian ini adalah didapatkannya model strategi pengembangan agribisnis bawang merah di lahan pesisir Pantai Utara Kabupaten Indramayu dengan mengkaji aspek produksi, yaitu mengukur tingkat efisiensi ekonomi dengan mengukur efisiensi penggunaan input produksi dan efisiensi harga unit produksi. Aspek produksi ditujukan pada tersedianya jumlah produksi yang maksimal. Aspek kedua yaitu pemasaran dengan membangun model skema rantai pasok yang efektif dan efisien. Pada aspek ini ditujukan untuk pemerataan distribusi sehingga ada keseimbangan antara jumlah produksi dengan tingkat permintaan oleh konsumen. Kedua aspek ini menjadi syarat terwujudnya swasembada bawang merah karena adanya keseimbangan stok dan harga.

Tujuan utama penelitian yaitu; pertama, menganalisis efisiensi ekonomi produksi usahatani bawang merah lahan pesisir Pantai Utara Kabupaten Indramayu. Kedua, mendeskripsikan skema rantai pasok bawang merah yang ada di Kabupaten Indramayu.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kabupaten Indramayu dengan menetapkan beberapa kawasan yang mengembangkan usahatani bawang merah. Obyek penelitian adalah pelaku usahatani, baik petani produsen, lembaga pemasar maupun pelaku usaha sarana produksi. Responden yang lainnya adalah Dinas Pertanian, Badan Penyuluhan Pertanian. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survei dengan pendekatan deskriptif kuantitatif, yaitu mendeskripsikan data primer hasil analisis dan fenomena yang terjadi di lokasi penelitian. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini adalah data primer yaitu untuk menganalisis efisiensi teknis dan alokatif, skema rantai pasok dan alternatif strategi pengembangan agribisnis bawang merah di lokasi penelitian. Sedangkan data sekunder yang terdiri dari data pendukung seperti profil lokasi penelitian, kondisi sosial ekonomi petani dan jumlah penduduk dan karakteristik responden serta profil kelembagaan petani. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuisioner melalui Focus Group Discussion (FGD) dan wawancara mendalam dengan responden. Penelitian dilakukan selama 12 bulan dengan dengan tiga tahap penelitian, sebagai berikut;

Tahap (1) menganalisis efisiensi ekonomi, yaitu mengukur tingkat efisiensi penggunaan faktor produksi dan penentuan harga yang tepat bagi pelaksanaan produksi bawang merah di lahan pesisir. Penelitian dilakukan di tahun kesatu dengan menggunakan rumus persamaan Cobb Douglas :

$$Y = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n$$

Keterangan:

Y = Hasil produksi

X₁ = Input Produksi 1

X₂ = Input Produksi 2

X₃ = Input Produksi 3

X_n = Input Produksi ke n

Analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi alokatif dilakukan dengan membandingkan penerimaan dengan pengeluaran sehingga diketahui harga unit produksi. Analisis yang digunakan adalah analisis efisiensi pemasaran dengan kriteria saluran pemasaran nilai EP lebih kecil daripada nilai EP saluran pemasaran yang lain (Soekartawi, 2002).

$$EP = (TB / TNP) \times 100\%$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran (%)

TB = Total Biaya Pemasaran (Rp/kg)

TNP = Total Nilai Produksi (Rp/kg)

Tahap (2), mendeskripsikan model rantai pasok bawang merah di Kabupaten Indramayu untuk menghasilkan skema yang lebih efektif dan efisien bagi pelaksanaan usahatani bawang merah di Kabupaten Indramayu dengan menggunakan analisis Supply Chain Management.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Biaya Produksi Bawang Merah di Lahan Pesisir Kabupaten Indramayu

Tabel 1. Analisis Biaya Produksi Bawang Merah di Lahan Pesisir Kabupaten Indramayu

Komponen Biaya	Satuan/ Ha	Harga (Rp)	Jumlah/Ha/M usim (Rp)
1. Biaya Tetap :			
- Sewa Lahan	1 Hektar	2,500,000	3,500,000
- Penyusutan Alat		50,000	50,000
- Pajak		500,000	50,000
- Bunga Bank	5%	500,000	500,000
<i>Jumlah (1)</i>			4,100,000
2. Biaya Variabel :			
- Bibit	1.500 Kg	20,000	35,000.000
- NPK	7 Kuintal	220,000	1,540,000
- Urea	7 Kuintal	180,000	1,260,000
- Mutiara	3 Kuintal	120,000	3,600,000
- Trusban	3 Liter	50,000	150,000
- Bulduk	4 Liter	90,000	360,000
- Obat Buah	1 Liter	160,000	160,000
- Gejora	1 Liter	300,000	300,000
- Pestisida		500,000	500,000
- Tenaga Kerja	300	100,000	3,000,000
- Transportasi	60 Hari	25,000	1,500,000
<i>Jumlah (2)</i>			47,370,000
Total Biaya Produksi			51,470,000

Total biaya produksi usahatani bawang merah di lahan pesisir Kabupaten Indramayu sebesar Rp. 51,470,000 terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang masing-masing sebesar Rp. 4,100,000 dan Rp. 47,370,000. Pada biaya tetap terbesar dikeluarkan untuk sewa lahan yaitu sebesar Rp. 3,500,000. Lahan yang digunakan bagi pelaksanaan usahatani bawang merah adalah lahan pasir/ lahan pesisir. Selain sewa lahan biaya tetap yang dikeluarkan adalah penyusutan alat pertanian untuk usahatani, pajak dan bunga bank masing-masing sebesar Rp. 50,000, Rp. 50,000 dan Rp. 500,000. Biaya tetap dihitung selama satu musim usahatani yang lamanya dua bulan ditambah satu bulan untuk proses penjualan. Sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp. 47,370,000 dengan biaya terbesar yang dikeluarkan untuk pembelian bibit yaitu

sebesar Rp. 35,000,000. Biaya lain yang termasuk biaya variabel yaitu biaya pembelian pupuk, pestisida, tenaga kerja dan operasional transportasi.

Analisis Pendapatan Usahatani Bawang Merah di Lahan Pesisir Kabupaten Indramayu

Tabel 2. Analisis Pendapatan Usahatani Bawang Merah di Lahan Pesisir Kabupaten Indramayu

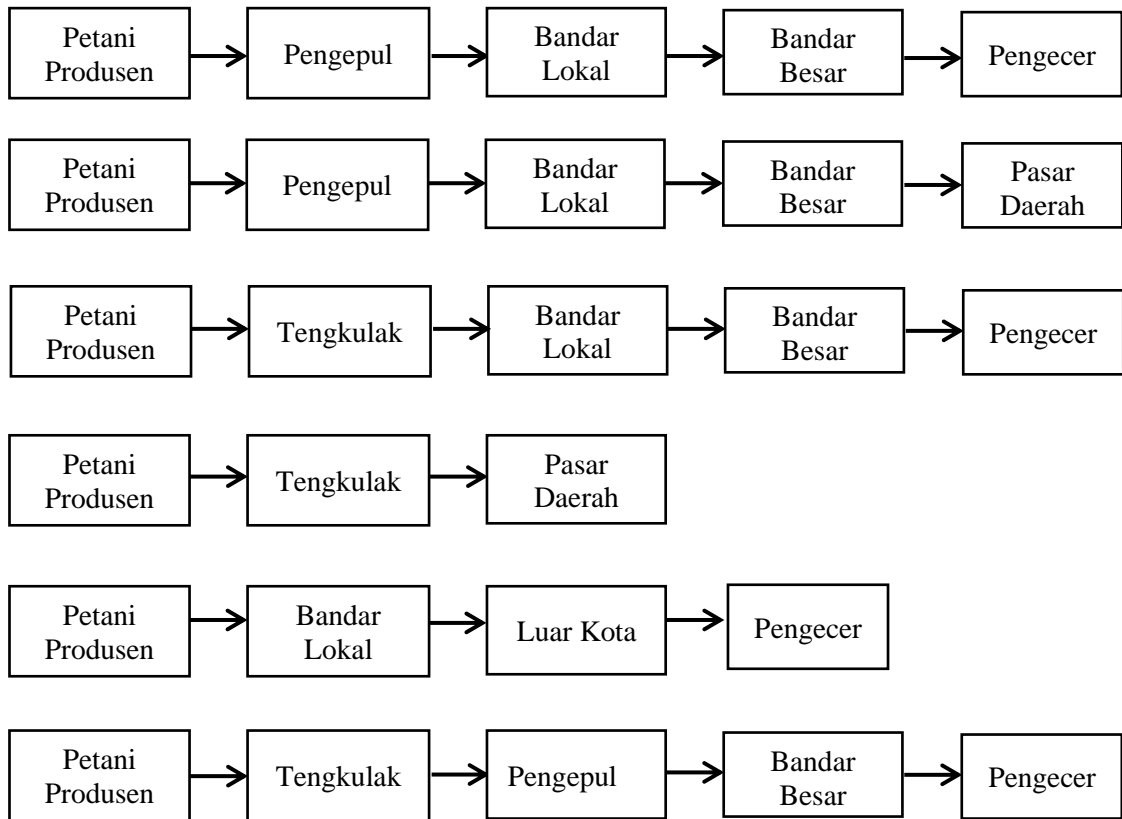
Komponen	Satuan/ Ha	Harga (Rp)	Jumlah/Ha/ Musim (Rp)
Produksi	10,500 Kg		
Penerimaan	10,500 Kg	13,000	136,500,000
Pendapatan Usahatani Bawang Merah			85,030,000
Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)			2,65
BEP Produksi			3,959/ Kg
BEP Harga			Rp. 4,901/Kg

Produksi yang dihasilkan pada usahatani bawang merah pada lahan pesisir di Kabupaten Indramayu sebanyak 10,50 Kilogram (10,5 Ton) dengan harga per kilogramnya Rp. 13,000. Jumlah produksi bawang merah pada usahatani yang dijalankan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 136,500,000 dengan demikian pendapatan atau keuntungan yang didapatkan sebesar Rp. 85,030,000 per musim. Berdasarkan perhitungan tabel di atas, tingkat kelayakan usahatani bawang merah pada lahan pesisir di Kabupaten Indramayu tergolong sangat layak karena nilai Revenue Cost Ratio (R/c Ratio) lebih besar dari 1. Sedangkan titik impas (BEP) atas produksi sebesar 3,959 Kilogram dan BEP atas harga sebesar Rp. 4,901 per kilogram.

Skema Rantai Pasokan Bawang Merah di Kabupaten Indramayu

Beberapa wilayah sentra produksi bawang merah di lahan pesisir di Kabupaten Indramayu yaitu; wilayah Krangkeng, Losarang, Kandanghaur dan Patrol. Keempat wilayah ini setiap tahunnya menghasilkan bawang merah dengan karakteristik yang tidak jauh berbeda dengan bawang merah pada umumnya. Perbedaan yang terlihat adalah ukurannya relatif lebih kecil bila dibandingkan dengan bawang merah dari daerah lain seperti Kabupaten Cirebon dan Brebes yang memiliki ukuran lebih besar. Akan tetapi memiliki kelebihan tersendiri yaitu kadar air yang sedikit sehingga memiliki daya simpan yang lebih lama. Pemasaran bawang merah dilakukan sesuai dengan pemasaran pada umumnya baik dengan pola dagang umum maupun pola kontrak non formal dengan beberapa bandar besar yang memiliki modal lebih banyak. Pemasaran tidak hanya dilakukan di daerah saja, akan tetapi distribusinya sampai luar kota untuk memenuhi kebutuhan nasional. Rata-rata petani tidak langsung menjual hasil panenya ke pasar, kebanyakan dijual ke para bandar dan tengkulak baik melalui penjualan langsung maupun sistem tebas.

Skema rantai pasokan menggambarkan aliran atau jalur distribusi bawang merah ke pasar lokal, pasar daerah di Kabupaten Indramayu dan pasar luar kota. Berdasarkan data hasil penelitian yang didapatkan skema rantai pasokan bawang merah di Kabupaten Indramayu dijelaskan pada gambar di bawah ini. Skema rantai pasokan bawang merah di Kabupaten Indramayu sekurang-kurangnya terdapat enam saluran pemasaran yang dideskripsikan sebagai berikut, yaitu :



Tabel 3. Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan pemasaran bawang merah pada Skema I (Petani Produsen – Pengepul – Bandar Lokal – Bandar Besar – Pengecer – Konsumen Akhir)

No.	Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
1.	Petani Produsen	Biaya produksi	6.150
		Harga jual	13.000
		Keuntungan	6.850
2.	Pengepul	Harga jual	15.000
		Harga beli	13.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	855
		Keuntungan	1.145
		Margin pemasaran	2.000
3.	Bandar Lokal	Harga jual	17.500
		Harga beli	15.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	750
		Keuntungan	1.750
		Margin pemasaran	2.500
4.	Bandar Besar	Harga jual	19.350
		Harga beli	17.500
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	500
		Keuntungan	1.350
		Margin pemasaran	1.850
5.	Pengecer	Harga jual	22.500
		Harga beli	19.350
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	870
		Keuntungan	2.380
		Margin pemasaran	3.050

Pada skema rantai pasok I petani sebagai produsen menjual hasil usahatani sebesar Rp. 13.000/kg ke pedagang pengepul. Pada tingkat harga ini petani mendapatkan keuntungan Rp. 6.850/kg karena biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp. 6.150/kg. Jika, dibandingkan dengan pengepul keuntungan petani lebih besa yaitu selisih Rp. 6.850 - Rp. 1.145, akan tetapi kapasitas usahatani yang dijalankan petani rata-rata kecil sehingga keuntungan total yang didapatkan para pengepul lebih besar. Lembaga pemasaran lain pun sama yaitu Bandar lokal dan besar serta pengecer lang menjual langsung ke konsumen.

Tabel 4. Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan pemasaran bawang merah pada Skema II (Petani Produsen – Pengepul – Bandar Lokal – Bandar Besar – Pasar Daerah – Konsumen Akhir)

No.	Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
1.	Petani Produsen	Biaya produksi	6.150
		Harga jual	13.000
		Keuntungan	6.850
2.	Pengepul	Harga jual	15.000
		Harga beli	13.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	855
		Keuntungan	1.145
3.	Bandar Lokal	Margin pemasaran	2.000
		Harga jual	17.500
		Harga beli	15.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	750
		Keuntungan	1.750
4.	Bandar Besar	Margin pemasaran	2.500
		Harga jual	19.350
		Harga beli	17.500
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	500
		Keuntungan	1.350
5.	Pasar Daerah	Margin pemasaran	1.850
		Harga jual	23.000
		Harga beli	19.350
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	650
		Keuntungan	3.000
		Margin pemasaran	3.650

Pada skema kedua lembaga yang terlibat didalam rantai pasokan bawang merah di Kabupaten Indramayu terdiri dari petani produsen, pengepul, Bandar lokal, Bandar besar, pasar daerah. Dibandingkan dengan skema pertama ada sedikit perbedaan, dimana Bandar besar langsung menjual ke pasar yang ada di daerah. Pasar yang membeli bawang merah dari Bandar besar biasanya pasar yang ada di daerah sentra seperti pasar wilayah Karangampel, Jatibarang, Patrol dan Haurgeulis. Bandar besar antara skema satu dan dua harganya sama yaitu berkisar di level Rp. 19.350, sedangkan lembaga terakhir menjualnya dengan harga yang berbeda. Di skema satu pengecer menjualnya dengan harga Rp. 22.500 sedangkan pasar di skema dua menjualnya dengan 23.000. Selisih harga antara pengecer dan pasar diakibatkan karena pasar mengeluarkan biaya operasional yang lebih besar sehingga para pedagang di pasar mengambil keuntungan lebih besar.

Tabel 5. Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan pemasaran bawang merah pada Skema III (Petani Produsen –Tengkulak – Pasar Daerah – Konsumen Akhir)

No.	Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
1.	Petani Produsen	Biaya produksi	6.150
		Harga jual	13.000
		Keuntungan	6.850
2.	Tengkulak	Harga jual	18.500
		Harga beli	13.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	855
		Keuntungan	4.500
		Margin pemasaran	4.640
3.	Pasar Daerah	Harga jual	22.500
		Harga beli	18.500
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	750
		Keuntungan	3.250
		Margin pemasaran	4.000

Pada skema ketiga rantai pemasarannya lebih pendek, yaitu hanya melibatkan tiga lembaga, diantaranya petani produsen yang menjualnya dengan harga Rp. 13.000, tengkulak Rp. 18.500 dan pasar daerah menjualnya dengan 22.500. berdasarkan table di atas, petani produsen mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 6.150 per kilogram dengan tingkat keuntungan sebesar Rp. 6.850. Sedangkan tengkulak mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 4.500 dengan tingkat margin sebesar Rp. 4.640. Adapun lembaga yang terakhir yaitu pasar daerah mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 3.250 dengan tingkat margin sebesar Rp. 4.000. diantara ketiga lembaga ini yang paling besar mendapatkan keuntungan yaitu para tengkulak karena kapasitas usaha lebih besar jika dibandingkan dengan petani produsen yang kapasitas usahatannya kecil.

Tabel 6. Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan pemasaran bawang merah pada Skema IV (Petani Produsen – Tengkulak – Bandar Lokal – Bandar Besar – Pengecer – Konsumen Akhir)

No.	Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
1.	Petani Produsen	Biaya produksi	6.150
		Harga jual	13.000
		Keuntungan	6.850
2.	Tengkulak	Harga jual	18.500
		Harga beli	13.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	855
		Keuntungan	4.500
		Margin pemasaran	4.640
3.	Bandar Lokal	Harga jual	22.500
		Harga beli	18.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	700
		Keuntungan	3.800
		Margin pemasaran	4.500
4.	Bandar Besar	Harga jual	24.500
		Harga beli	22.500
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	475
		Keuntungan	1.525
		Margin pemasaran	2.000
5.	Pengecer	Harga jual	28.000
		Harga beli	24.500
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	500
		Keuntungan	3000
		Margin pemasaran	3.500

Pada skema yang keempat memiliki komponen yang lebih panjang dan kompleks sehingga harga ditingkat pengecer lebih mahal. Beberapa pedagang pengecer yang terlibat diantaranya yaitu warung sembako, warung khusus sayur-sayuran dan ritel-ritel yang lainnya. Lembaga yang mendapatkan keuntungan terbesar adalah para pengecer karena harganya lebih tinggi dibandingkan dengan lembaga pada skema yang lainnya.

Tabel 7. Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan pemasaran bawang merah pada Skema V (Petani Produsen – Bandar Lokal – Luar Kota –Pengecer – Konsumen Akhir)

No.	Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
1.	Petani Produsen	Biaya produksi	6.150
		Harga jual	13.000
		Keuntungan	6.850
2.	Bandar Lokal	Harga jual	20.000
		Harga beli	13.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	800
		Keuntungan	6.200
		Margin pemasaran	7.000
3.	Luar Kota	Harga jual	22.500
		Harga beli	20.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	500
		Keuntungan	2.000
		Margin pemasaran	2.500
4.	Pengecer	Harga jual	24.000
		Harga beli	22.500
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	300
		Keuntungan	2.200
		Margin pemasaran	2.500

Pada skema kelima melibatkan pedagang luar kota yang jumlahnya relative banyak dan biasanya merupakan pelaku usaha yang memiliki modal banyak dengan kapasita usaha yang lebih besar. Pedagang luar kota mengambil keuntungan tidak besar, namun karena kapasitas usaha yang besar maka keuntungannya pun besar. Pedagang luar kota melakukan kemitraan dengan para tengkulak dan Bandar lokal dan biasanya kemitraan yang dibangun kebanyakan pada pemberian modal usaha. Peminjaman modal usaha yang diberikan oleh pedagang luar kota kepada Bandar lokal merupakan jaminan untuk keberlanjutan stok yang dimiliki. Selain itu harga pembeliannya pun lebih rendah.

Tabel 8. Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan pemasaran bawang merah pada Skema VI (Petani Produsen – Tengkulak – Pengepul – Bandar Besar – Pengecer – Konsumen Akhir)

No.	Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
1.	Petani Produsen	Biaya produksi	6.150
		Harga jual	13.000
		Keuntungan	6.850
2.	Tengkulak	Harga jual	15.000
		Harga beli	13.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	855
		Keuntungan	1.145
		Margin pemasaran	2.000
3.	Pengepul	Harga jual	17.500
		Harga beli	15.000
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	750
		Keuntungan	1.750
		Margin pemasaran	2.500
4.	Bandar Besar	Harga jual	19.350
		Harga beli	17.500
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	500
		Keuntungan	1.350
		Margin pemasaran	1.850
5.	Pengecer	Harga jual	23.500
		Harga beli	19.350
		Biaya pemasaran (Transportasi, Penyusutan, Pengemasan, Tenaga kerja)	870
		Keuntungan	3.280
		Margin pemasaran	4.150

Skema yang terakhir yaitu skema keenam melibatkan lima lembaga pemasaran yang memiliki tingkat keuntungan berbeda-beda. Diantara kelima lembaga pemasaran ini yang paling besar pengaruhnya terhadap proses produksi dan pemasaran adalah bandar besar. Strategi yang diterapkan adalah pemberian modal baik kepada Bandar lokal maupun kepada petani produsen langsung. Pemberian modal yang dimaksud adalah peminjaman modal usaha untuk Bandar lokal dan petani produsen dengan harapan bisa menjadi mitra pemasok utama. Dengan pola koordinasi ini Bandar besar bisa menjadi penentu harga yang sesuai dengan yang diharapkan. Selain itu, pola kemitraan yang dibangun bisa menjaga kontinuitas usaha perdagangan bawang merah.

Efisiensi Saluran Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Indramayu

Tabel 8. Perbandingan Marjin, Harga dan Efisiensi Pemasaran Bawang Merah

Saluran Pemasaran	Marjin Pemasaran (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Efisiensi Pemasaran (%)
I	9.400	22.500	13,2
II	10.000	23.000	11,9
III	8.640	22.500	7,1
IV	14.640	28.000	9,0
V	12.000	24.500	6,7
VI	10.500	23.500	12,7

Berdasarkan tabel di atas, pemasaran bawang merah di Kabupaten Indramayu sudah efisien. Hal ini terbukti dengan hasil perhitungan efisiensi yang menunjukkan kelima skema rantai pasokan nilai efisiensinya di bawang 50%. Dibandingkan lima saluran yang lain, skema lima dikatakan paling efisien karena nilai efisiensinya hanya 6,9%. Sedangkan nilai efisiensi yang paling tinggi berada pada skema pertama disusul dengan skema saluran keenam, kedua, keempat dan ketiga.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil data penelitian dan pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Usahatani bawang merah di lahan pesisir Kabupaten Indramayu sudah mencapai efisiensi ekonomi, baik pada aspek produksi maupun pemasaran.
- 2) Pada aspek produksi, usahatani bawang merah menguntungkan dengan tingkat kelayakan sebesar (R/C) Ratio 2,65
- 3) Pada aspek pemasaran keenam skema rantai pasokan berada pada nilai di bawah 50%, artinya pemasaran bawang merah di Kabupaten Indramayu sudah efisien.
- 4) Skema pemasaran yang paling efisien adalah skema kelima yaitu hanya 6,7%, sedangkan nilai efisiensi pemasaran paling besar yaitu skema pertama yaitu 13,2 persen.

Saran

- 1) Upaya untuk menciptakan keberlanjutan usaha bawang merah di lahan pesisir sebaiknya pelaku usahatani lebih meningkatkan pengetahuan terutama pengetahuan penggunaan input produksi yang lebih efisien.
- 2) Agar Kabupaten Indramayu bisa menjadi daerah sentra dan bisa swasembaga bawang merah, maka perlu tersedianya pasar lokal
- 3) Dibangun pola koordinasi atau kemitraan bagi semua pelaku usaha perdagangan bawang merah
- 4) Komitmen pemangku kebijakan untuk memfasilitasi pengembangan usahatani bawang merah di lahan pesisir di Kabupaten Indramayu.

DAFTAR PUSTAKA

- Aris SW., Slamet H., Dwidjono HD., Masyhuri, 2018. Optomalisasi Usahatani konservasi lahan pantai di Kabupaten Bantul. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan* vol. 11 No.2 Agustus 2018: 174-180.
- Direktorat Jenderal Hortikultura, 2015. *Kebutuhan Bawang Merah Indonesia*. Jakarta.
- Hatab & Sebastian, 2013. Opportunity and Constraints For Small Agricultural Exporters in Egypt, *International Food and Agribusiness Management review* Vol. 16, Issue 4, 2013.
- Lu, Dawei, 2011. *Fundamentals of Supply Chain Management*. Ventus Publishing ApS. ebookboon.com
- Untsayain, AM., Mu'tamar, MFF., Fakhry, M., 2017, Analisis Pasokan Udang di Kabupaten Sidoarjo (Studi Kasus UD Aly Ridho Group). *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 6(3): 119-125 (2017).
- Mustaniroh, SA., Kurniawan, ZAF., Deoranto, P., 2019, evaluasi Kinerja pada Green Supply Chain Management Susu Pasteurisasi di Koperasi Agro Niaga Jabung. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 8 (1): 57-66 (2019).
- G. Budimir Sosko, D. Grgurevic, K. Buntak, 2019, Risk Management as a factor of increasing of competiveness and more efficient Supple Chain Management. *International Journal for Quality Research*, 13(2) 396-412.
- Mutmainnah, L., Effendi, U., Dewi, IA., 2014, Analisis Kelayakan Teknis dan Finansial Puree Mangga Podang Udang Pada Skala Industri Kecil Menengah (Studi Kasus pada IKM Kelompok Wanita Tani Budidaya Tiron Makmur Banyak, Kediri). *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Industri*, Vol 3 (3) 127-137.
- Litbang Kementerian Pertanian, 2016. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Bawang Merah*.
- Muchjidin, 2008. *Pengembangan Ekonomi Bawang Merah Nasional. Analisis Kebijakan Pemerintah* Vol. 8. Jakarta.
- Nurhapsa, 2015. Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Bawang Merah di Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang. *Jurnal galung tropika* 4 (3) Desember 2015, Halaman 137-143.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian, 2015. *Ooulook Komoditas Pertanian Subsektor Hortikultura Bawang Merah*.
- Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kulitiatif, dan Mix Method*. Alfabeta: Bandung.
- Lokollo, Erna Maria, 2012. *Bunga Rampai Rantai Pasok Komoditas Pertanian Indonesia*. IPB Press: Bogor.

- Pujawan, I Nyoman dan ER, Mahendrawathi, (2010). Supply Chain Management Edisi Kedua, Surabaya: Institut Teknologi Sepuluh Nopember.
- Carter Wuwung, Stevany, 2013. Manajemen Rantai Pasokan Produk Cengkeh Pada Desa Wawona Minahasa Selatan, Jurnal EMBA Vol 1. No. 3 Juni 2013, Hal. 230-238. Dikutip pada lama <http://media.neliti.com>.
- Hasan, Alizar, dkk (2016). Perancangan Model Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Berbasis Lean dan Green Menggunakan Balance Score Card di PT P&P Lembah Karet. Jurnal Optimasi Sistem Industri, Vol 15 No. 1, April 2016: 33-46.
- Pongoh, Monica A, 2016. Analisis Penerapan Manajemen Rantai Pasokan Pabrik Gula Aren Masarang, Jurnal EMBA Vol 4. No. 3 September 2016, Hal. 695-704. Dikutip pada lama <http://media.neliti.com>