

**SALURAN TATANIAGA SELADA KEPALA
(Head Lettuce) PADA GAPOKTAN ABC**

SURYA SYAPUTRA

¹ Surya Syaputra, ² Cholid Fatih, ³ Irmayani Noer,

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, ²Dosen Program Studi Agribisnis, Politeknik
Negeri Lampung

Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung.

email¹: ssyaputra25@@gmail.com

ABSTRACT

ABC Gapoktan is a Farmers Group Association that houses farmers' groups in Cikidang Village and conducts Lettuce head trading system. The problem that occurs in the Lettuce Head Trading system in ABC Gapoktan is that the products produced are not entirely in accordance with the orders desired by consumers. The purpose of this paper is (1) Identify the process of handling post-harvest commodities HeadLettuce before distribution in Gapoktan ABC. (2) Identifying the distribution channel of Head Lettuce in ABC Gapoktan. (3) Analysis of marketing margins of Head Lettuce Commodities in ABC Gapoktan. The analytical method used is qualitative and quantitative methods. The conclusions of this paper are (1) The stage of handling postharvest Lettuce before distribution to consumers, namely the activities of receiving goods and weighing, sorting and grading, carrying out packaging activities, carrying out storage and distribution activities to consumers or partners. (2) Distribution channel on ABC Gapoktan consists of 3 levels, namely distribution channel 1 (Gapoktan - Lotte Wholesaler - consumer), distribution channel 2 (Gapoktan - traditional market - consumer) and distribution channel 3 (Gapoktan - Collector - traditional market - consumer) . (3) Marketing Margin obtained by ABC Gapoktan is good, it can be seen from the profit margin obtained in channel 1 which is quite high, which is Rp. 25,000 / kg, although the distribution performance is not immune from various factors that are not in accordance with the planning, for example product returns. towards the shipment of Head Lettuce products.

Keywords : *Head Lettuce, Trading System*

PENDAHULUAN

Sayuran adalah bahan pangan yang memiliki berbagai kandungan gizi. Kandungan gizi dalam sayur bermanfaat sebagai sumber serat, vitamin, dan mineral, sehingga sayur sangat baik dikonsumsi agar dapat menjaga kesehatan

tubuh. Perkembangan sektor pertanian dan bertambahnya populasi manusia maka kebutuhan pangan terus meningkat. Pola hidup sehat saat ini mulai disadari masyarakat dengan cara hidup sehat dan langkah tersebut dimulai dengan mengkonsumsi makanan yang sehat

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

(Handayani, 2018). Masyarakat yang memutuskan untuk mengkonsumsi makanan sehat yaitu dengan mengkonsumsi sayuran segar yang baik bagi tubuh, salah satunya yaitu selada.

Selada Kepala (*head lettuce*) adalah tanaman sayur daun yang biasanya dikonsumsi dalam keadaan segar sebagai makanan pembuka atau sebagai lalapan yang dicampur dengan sayuran jenis lainnya. Selada Kepala baik untuk dikonsumsi karena banyak mengandung zat makanan yang berguna untuk kesehatan tubuh. Sayuran ini mengandung air yang kaya karbohidrat, serat dan protein (BBPP Lembang, 2015).

Gapoktan ABC merupakan salah satu produsen sayuran di daerah Lembang, dengan komoditas di antaranya: buncis, brokoli, bayam, lobak, dan Selada Kepala. Gapoktan ABC memasarkan produknya ke pasar tradisional, swalayan, dan luar negeri. Pasar swalayan yang menjadi mitra Gapoktan ABC yaitu Giant Supermarket dan Lotte Grosir, dan pasar tradisional sebagai pasar untuk grade yang tidak masuk kriteria pasar swalayan di antaranya pasar induk Tangerang, Cibitung, dan Senen. Gapoktan ABC juga memiliki mitra lainnya yaitu PT Alamanda Sejati Utama, PT Aries Fresh, dan PT Bimandiri (Hariyanto, 2019).

Saluran Tataniaga Selada Kepala yang dilakukan oleh Gapoktan ABC belum memenuhi harapan. Masalah yang terjadi

dalam pascapanen adalah belum adanya standarisasi penanganan produk, dan pengawasan penanganan pascapanen tidak dilakukan benar serta pada distribusi Selada Kepala di Gapoktan ABC yaitu produk yang dihasilkan tidak seluruhnya sesuai dengan pesanan yang diinginkan oleh konsumen.

TUJUAN

Tujuan penulisan ini yaitu mengidentifikasi proses penanganan pascapanen komoditas Selada Kepala sebelum di distribusikan di Gapoktan ABC, mengidentifikasi saluran distribusi komoditas Selada Kepala pada Gapoktan ABC, dan analisis margin pemasaran Komoditas Selada Kepala pada Gapoktan ABC.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan berdasarkan hasil pengamatan dan pelaksanaan berbagai kegiatan saluran tataniaga di Gapoktan ABC pada tanggal 26 Agustus-26 Oktober 2019. Data yang digunakan yaitu:

Data primer adalah data informasi yang dikumpulkan sendiri dan langsung dari sumber pertama atau tempat objek dilakukan (Riadi, 2016). Pengumpulan data primer diperoleh melalui:

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

1) Observasi

Observasi atau pengamatan lapang secara langsung yaitu dari seluruh kegiatan yang dilakukan pada Gapoktan ABC sampai dengan melakukan pengamatan lapang secara langsung yang berkaitan dengan objek yang akan diamati dan dilaporkan.

2) Partisipasi aktif

Partisipasi secara aktif dan mengikuti kegiatan-kegiatan Gapoktan ABC yang berhubungan dengan produksi sampai dengan pasca distribusi Selada Kepala.

3) Wawancara

Kegiatan wawancara meliputi diskusi dan tanya jawab secara aktif dengan narasumber ketua Gapoktan ABC, karyawan gudang dan pembimbing lapang yang berkaitan dengan objek yang akan diamati dan dilaporkan.

b) Data sekunder

Data sekunder adalah informasi pihak kedua yang sudah di kumpulkan oleh beberapa orang (organisasi) untuk tujuan tertentu dan tidak untuk berbagai penelitian. Data yang diperoleh dari Gapoktan dan digunakan sebagai bahan penyusunan tugas akhir ini adalah data kegiatan distribusi sayuran di Gapoktan ABC

kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif merupakan metode yang menggambarkan suatu keadaan objektif atau peristiwa tertentu berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagai mestinya dan gambar memiliki arti kemudian diiringi dengan upaya pengembalian kesimpulan namun berdasarkan fakta-fakta historis tersebut (Riadi, 2016). Analisis deskriptif kuantitatif merupakan jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (Sujarweni, 2014). Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis kinerja distribusi Selada Kepala di Gapoktan ABC dengan menganalisis margin pemasaran. Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui perbedaan harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen. Menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986) Perhitungan margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut :

$$M_{ji} = P_{si} - P_{bi}, \text{ atau } \dots\dots\dots(1)$$

$$M_{ji} = b_{ti} + i, \text{ atau } \dots\dots\dots(2)$$

$$i = M_{ji} - b_{ti} \dots\dots\dots(3)$$

METODE ANALISIS DATA

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

Keterangan :

m_{ji} = marjin pada lembaga pemasaran ke-i

M_{ji} = total marjin pada satu saluran pemasaran

P_{si} = harga jual pada lembaga pemasaran ke-i

P_{bi} = harga beli pada lembaga pemasaran ke-i

B_{ti} = biaya pemasaran lembaga pemasaran ke-i

i = Keuntungan lembaga ke-i

i = 1,2,3,.....,n

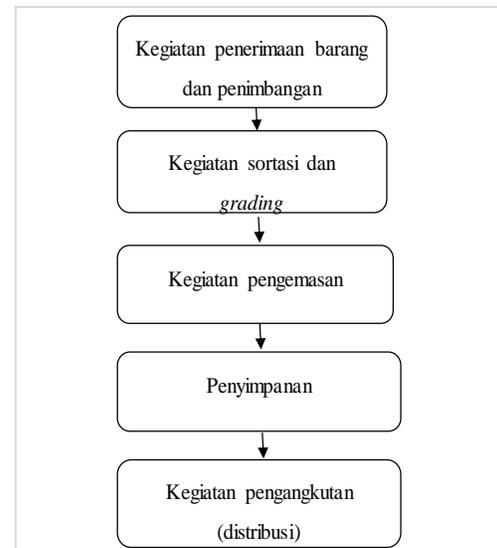
HASIL DAN PEMBAHASAN

Penanganan Pascapanen Selada Kepala

Penanganan pascapanen akan menentukan kualitas produk. Kegiatan dalam pascapanen komoditas Selada Kepala meliputi proses penerimaan Selada Kepala sampai dengan pengiriman. Pengadaan Selada Kepala di Gapoktan ABC dilakukan dengan cara memproduksi sendiri dan membeli dari petani mitra yaitu anggota gapoktan. Gapoktan ABC melakukan proses distribusi Selada Kepala bersamaan dengan produk lainnya.

Kegiatan penanganan pascapanen Selada Kepala agar sampai kepada konsumen melalui beberapa tahap, yaitu melakukan kegiatan penerimaan barang dan penimbangan, melakukan sortasi dan

grading, melakukan kegiatan pengemasan, melakukan kegiatan penyimpanan dan pendistribusian ke konsumen atau mitra. Penanganan pascapanen Selada Kepala sebelum distribusi yang terjadi di Gapoktan ABC dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar1. Penanganan pascapanen Selada Kepala

Penjelasan mengenai penanganan pascapanen Selada Kepala Gapoktan ABC sebagai berikut:

- a. Kegiatan penerimaan barang dan penimbangan

Komoditas Selada Kepala setelah panen langsung di bawa ke Packing House (PH) Lembang Agri. Kegiatan pengangkutan dari lahan petani ke Packing House dilakukan dengan dipikul hati-hati, kemudian isi kontainer/wadah karung panen tidak boleh melebihi atau

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

terlalu padat untuk menghindari terjadinya kerusakan agar dapat mempertahankan kualitas produk Selada Kepala serta memperpanjang usia produk Selada Kepala, setelah dilakukan kegiatan tersebut berikutnya dilakukan penimbangan produk Selada Kepala untuk mengetahui berat Selada Kepala yang masuk ke gudang atau dari lahan petani ke Packing House (PH) Lembang Agri. Kegiatan penerimaan barang di Gapoktan ABC khususnya Selada Kepala dilakukan oleh karyawan Gapoktan mengambil bahan baku di lahan petani. Barang yang sudah diterima oleh bagian gudang langsung dilakukan proses pembersihan. Selada Kepala yang diterima untuk siap dikirim ke mitra Lotte Grosir disimpan dalam cool storage atau diletakkan di tempat yang teduh atau tidak terkena sinar matahari langsung, selanjutnya untuk melakukan proses sortasi pada Selada Kepala di Packing house (PH).

b. Kegiatan sortasi dan grading

Sortasi adalah kegiatan pascapanen yang bertujuan untuk memisahkan produk yang layak untuk dapat dijual dan tidak layak dijual agar diperoleh produk yang seragam bentuk,

warna, dan ukuran. Kegiatan sortasi dilakukan oleh karyawan bagian penyortiran, kegiatan ini dilakukan setelah melakukan penimbangan. Kegiatan penyortiran dilakukan dengan tujuan untuk membersihkan, mengupas, dan memisahkan Selada Kepala sesuai standard dan yang tidak sesuai. Kegiatan sortasi yang dilakukan juga bertujuan untuk mendapatkan Selada Kepala yang segar dan layak untuk dikonsumsi.

c. Kegiatan Pengemasan

Kegiatan pengemasan adalah proses perlindungan komoditas Selada Kepala dari gangguan faktor luar yang dapat mempertahankan kualitas dan masa simpan produk, memudahkan untuk penanganan dan meningkatkan nilai jual produk. Pengemasan produk Selada Kepala di Gapoktan ABC sesuai dengan permintaan supermarket yaitu menggunakan kemasan plastik warping tanpa menggunakan label dan dikemas secara hati-hati agar tidak merusak produk dan supaya produk dapat bertahan lebih lama. Gapoktan seharusnya memberikan label pada kemasan agar produknya diketahui oleh

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

konsumen akhir dan agar produk memiliki merk.

Kegiatan pengemasan menggunakan plastik warping sebaiknya dilakukan dengan tersusun. Kegiatan pengemasan tersebut harus rapi, bersih tidak ada bercak kecoklatan dan tidak dihinggapi ulat. Berat setiap buah/unit Selada Kepala yaitu 500 gram dan pastikan bahwa pengikat dalam kemasan tertutup erat dan diperkuat dengan isolasi. Manfaat dari kemasan tersebut adalah untuk memudahkan pada saat pengangkutan, melindungi Selada Kepala dari kerusakan mekanik, memperpanjang umur simpan, dan juga menambah nilai jual pasar.

d. Penyimpanan

Kegiatan penyimpanan produk untuk mempertahankan daya simpan produk Selada Kepala dan sayuran lain, tujuannya adalah untuk mempertahankan komoditi tetap dalam kondisi segar dan sekaligus masih memiliki kualitas yang baik. Penyimpanan diperlukan bagi komoditi hortikultura yang mudah mengalami kerusakan setelah memasuki periode pascapanen. Sistem penyimpanan di Gapoktan ABC yang masih digunakan adalah secara tradisional, namun baru-

baru ini metode penyimpanan di gapoktan mulai diperbaharui yaitu dengan adanya cold storage (mesin pendingin). Produk Selada Kepala diletakan di dalam cold storage dan tidak terkena sinar matahari langsung karena produk Selada Kepala setelah dipanen belum langsung dikemas, dan setelah dikemas produk di kembalikan dalam penyimpanan cold storage agar kualitas produk Selada Kepala tetap terjaga. Penyimpanan cold storage Selada Kepala dan beberapa produk sayuran lainnya disimpan secara tersusun didalam keranjang.

e. Kegiatan Pengangkutan

Kegiatan pengangkutan dilakukan setelah Selada Kepala selesai dikemas dan disusun di dalam keranjang dengan lapisan koran. Pengangkutan dalam kegiatan pascapanen merupakan kegiatan mengirimkan produk salada kepala yang sudah siap dikirimkan dengan struk/nota untuk didistribusikan kepada mitra. Pengangkutan Selada Kepala pada saat pengiriman di Gapoktan ABC diatur dengan baik dan rapi dan agar tidak merusak kualitas produk Selada Kepala pada saat kegiatan pengangkutan. Kegiatan ini dilakukan

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

dengan cara mengangkut semua Selada Kepala dan beberapa produk sayuran lain dan diangkut menggunakan mobil bak terbuka/pick up.

Kegiatan pengangkutan produk Selada Kepala harus diperhatikan pada penyusunan keranjang/barang di dalam mobil dan harus tertata rapi, menghindari celah pada bak mobil dan dilakukan penutupan menggunakan terpal, supaya produk tidak terkontaminasi dari luar serta menghindari kerusakan produk Selada Kepala agar kualitas produk Selada Kepala tetap terjaga.

Saluran distribusi Selada Kepala

Distribusi adalah kegiatan pengangkutan produk. Distribusi adalah kegiatan yang paling penting dalam sistem pemasaran karena distribusi efektif dan efisien, maka barang akan cepat dipasarkan dan selanjutnya akan dibeli dan dikonsumsi oleh konsumen. Produk Selada Kepala yang dikirim ke lotte grosir selama 1 priode pada bulan April adalah sebesar 2,482 ton, 1,482 ton didistribusikan ke supermarket (mitra Lotte Grosir), 0,4 ton ke pasar tradisional dan 0.6 ton ke pengumpul. Jumlah penjualan berdasarkan saluran

distribusi yang dijual ke 3 saluran distribusi dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah penjualan Selada Kepala pada bulan September 2019

No	Saluran	Jumlah	Satuan	Persentase
1	Saluran I	1482	Kg	60%
2	Saluran II	400	Kg	16%
3	Saluran III	600	Kg	24%
Total		2482		100%

Saluran distribusi yang dilakukan oleh Gapoktan ABC ada 3 saluran distribusi yaitu: saluran I, II dan III.

a. Saluran distribusi I

Saluran disitribusi I Gapoktan ABC adalah ke supermarket yaitu Lotte Grosir yang berada di Jakarta Timur. Saluran I Gapoktan ABC dapat dilihat pada Gambar 2.



Rp12.000 → Rp25.000

Gambar 2. Saluran distribusi I Gapoktan ABC

Saluran distribusi dari Gapoktan ABC – Lotte Grosir – konsumen yaitu Gapoktan memasarkan langsung produk tersebut ke Lotte Grosir tanpa perantara

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

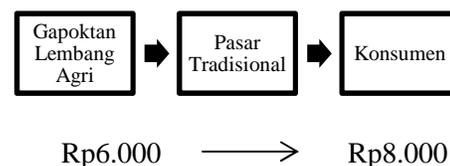
pengumpul. Produk Selada Kepala yang dijual ke Lotte Grosir dengan harga Rp12.000/kg mengikuti harga jual sesuai kesepakatan antara Lotte Grosir dengan Gapoktan ABC dengan biaya transportasi ditanggung oleh Gapoktan. Jadi harga dapat berubah-ubah sesuai dengan biaya produksi, hal ini terjadi karena biaya produksi ketika musim penghujan dengan musim panas berbeda. Kegiatan pendistribusi dilakukan setiap hari senin dan rabu pada pukul 19.00 dan sampai di Lotte Grosir pada pukul 00.00 dini hari.

Tujuan pengiriman tersebut dilakukan ketika malam hari yaitu untuk menjaga kesegaran dan kualitas produk yang akan didistribusikan dan sesuai dengan permintaan Lotte grosir karena setelah produk sampai di gudang lotte maka produk tersebut masih harus di sortir ulang oleh bagian gudang di Lotte Grosir dan sebagian produk akan didistribusikan di cabang lotte. Pada saat kegiatan distribusi ke Lotte Grosir ada beberapa permasalahan ketika produk sampai di gudang yaitu, pihak gapoktan harus melakukan pengemasan ulang yaitu memindahkan Selada Kepala yang ada di dalam keranjang ke dalam plastik

10 kg dan harus ditimbang, serta dengan pengawasan karyawan gudang lotte proses pengemasan diawasi oleh beberapa orang karyawan dan proses sortasi dilakukan pada saat yang bersamaan. Kegiatan ini dilakukan pada pukul 01.00 hingga pukul 03.00 setelah proses pengepakan ulang selesai, pihak gapoktan dapat mengambil nota/kwitansi yang telah dibuat oleh bagian gudang. Nota yang telah diberikan tersebut di dalamnya ditulis jumlah produk yang diterima dan produk yang diretur. Produk yang diretur yaitu dari pengiriman sebelumnya dan produk yang tidak lolos saat sortasi oleh bagian gudang (Packing House).

b. Saluran distribusi II

Proses saluran distribusi II yang dilakukan adalah dari Gapoktan ABC – pasar tradisional – konsumen. Saluran II dapat dilihat pada Gambar 3.



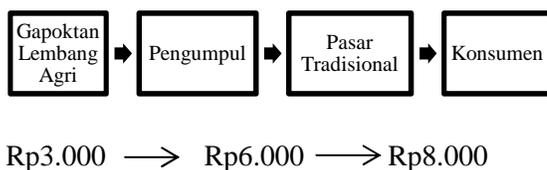
Gambar 3. Saluran distribusi 2 Gapoktan ABC

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

Gapoktan ABC menjual produk Selada Kepala kepada pasar tradisional dengan harga sebesar Rp6.000/kg. Penjualan produk ke pasar biasanya dilakukan setelah pengiriman produk Selada Kepala ke Lotte Grosir, karena sebagian produk yang diretur dijual ke pasar tradisional. Kejadian ini terjadi karena produk yang dihasilkan Gapoktan ABC tidak sesuai dengan keinginan dari Lotte Grosir. Produk Selada Kepala yang dijual ke pasar dalam bentuk curah atau tanpa dikemas namun hanya menggunakan plastik/karung. Produk Selada Kepala yang diterima pada salah satu pasar tersebut akan diecer kembali sampai ke tangan konsumen.

c. Saluran distribusi III

Proses saluran distribusi III adalah dari Gapoktan ABC – Pengumpul – Pasar Tradisional – konsumen. Saluran III dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Saluran distribusi 3 Gapoktan ABC

Proses distribusi Selada Kepala di Gapoktan ABC pada saat menjual produk kepada pengumpul dengan harga sebesar

Rp3.000/kg dengan biaya transportasi ditanggung oleh pengumpul. Pengumpul biasanya mengambil Selada Kepala di gudang Gapoktan pada pukul 08.00 namun terkadang terjadi keterlambatan pengambilan oleh pengumpul hingga siang hari. Selada Kepala yang dijual ke pengumpul dalam bentuk curah atau tanpa dikemas namun hanya menggunakan karung. Jumlah hasil yang dijual kepada pengumpul sebesar Rp3.000/kg. Pengumpul akan mendistribusikan kembali ke pasar tradisional wilayah Lembang yaitu: pasar ahad, pasar Lembang dan pasar minggu. Produk Selada Kepala yang diterima pada salah satu pasar tersebut akan diecer kembali sampai ke konsumen dengan harga Rp8.000.

Berdasarkan dari ketiga bentuk saluran distribusi, maka saluran distribusi yang paling efektif adalah saluran 1 karena harga jual yang tinggi meskipun ada beberapa kelemahan yaitu sebagian produk di retur, pada distribusi 1 Gapoktan mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi karena kontrak dengan pihak Lotte Grosir adalah membuat produk Selada Kepala selalu ada pesanan yang konsisten berbanding dengan penjualan ke saluran 2 dan 3 yang tidak selalu konsisten dalam penjualannya. Kontrak dengan Lotte Grosir ini mengakibatkan Gapoktan untuk

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

memprioritaskan produk yang dihasilkan untuk dikirim ke Lotte Grosir. Walaupun saluran 2 dan 3 memiliki nilai jual yang lebih rendah dibanding saluran 1, saluran ini masih sering digunakan mengingat produk yang dikembalikan oleh supermarket yang cukup banyak dan hasil panen yang melimpah.

Analisis Marjin Pemasaran SeladaKepala

Marjin pemasaran dapat diketahui besar pendapatan produsen dan selisih harga yang dibayarkan produsen ke konsumen. Nilai marjin pada perhitungan ini diketahui melalui analisis biaya yaitu dengan menghitung besarnya marjin pemasaran dan marjin keuntungan. Perhitungan marjin pemasaran Selada Kepala di Gapoktan ABC dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Perhitungan marjin pemasaran Selada Kepala pada saluran tataniaga

Lembaga Pemasaran	Uraian	Saluran 1 harga (Rp/Kg)	Saluran 2 harga (Rp/Kg)	Saluran 3 harga (Rp/Kg)
Gapoktan Lembang Agri	Harga Jual	12000	6000	3000
	Biaya Pemasaran :	4365	1000	1000
	a. Biaya Tenaga Kerja	1500		
	b. Biaya Pengemasan	440		
	c. Biaya Pengangkutan	2250	1000	1000
	d. Biaya Penyusutan	175		
	Marjin Pemasaran	12000	6000	3000
	<i>Profit Marjin</i>	7635	5000	2000
Pengumpul	Harga Beli			3000
	Harga Jual			6000
	Biaya Pemasaran :			1500
	a. Biaya Pengemasan			500
	b. Biaya Pengangkutan			1000
	Marjin Pemasaran			3000
	<i>Profit Marjin</i>			1500
Pasar Tradisional	Harga Beli		6000	6000
	Harga Jual		8000	8000
	Biaya Pemasaran :		330	330
	a. Biaya Tenaga Kerja		200	
	b. Biaya Pengemasan		130	330
	Marjin Pemasaran		2000	2000
	<i>Profit Marjin</i>		1670	1670
Lotte Grosir	Harga Beli	12000		
	Harga Jual	25000		
	Biaya Pemasaran :	2681.78		
	a. Biaya Penyusutan	54.78		
	b. Biaya Tenaga Kerja	2627		
	Marjin Pemasaran	13000		
	<i>Profit Marjin</i>	10318.2	2	
Total Marjin Pemasaran		25000	8000	8000
Total <i>Profit Marjin</i>		17953.2	6670	5170

Tabel 2. Menjelaskan perhitungan margin pemasaran Selada Kepala di Gapoktan ABC yaitu berdasarkan perhitungan margin pemasaran dan profit margin pada masing-masing lembaga pemasaran, yang memiliki profit margin terbesar adalah pada saluran 1 sebesar Rp17.953.22/kg, sedangkan profit yang memiliki margin terkecil diperoleh saluran 3 yaitu Rp 5170/kg. Total keuntungan atau margin terbesar diperoleh oleh saluran 1 yaitu sebesar Rp25.000/kg, sedangkan keuntungan terkecil diperoleh oleh saluran 2 dan 3 yaitu sebesar Rp8.000/kg.

Analisis margin pemasaran dihitung bertujuan untuk mengetahui kinerja distribusi dari besaran keuntungan yang diperoleh dari setiap saluran distribusi atau lembaga pemasaran serta untuk mengetahui harga di konsumen. Data yang diolah berasal dari proses wawancara secara langsung kepada ketua gapoktan dan pedagang pengumpul, serta secara tidak langsung atau melalui perantara yaitu melalui karyawan pengangkut barang ke pasar tradisional, dan supermarket. Kinerja distribusi pada saluran distribusi pada Gapoktan ABC sudah baik dapat dilihat

dari margin keuntungan yang diperoleh pada saluran 1 yang cukup tinggi yaitu sebesar Rp25.000/kg meskipun kinerja distribusi tidak luput dari berbagai faktor-faktor yang tidak sesuai dengan perencanaan misalnya adanya retur/pengembalian terhadap pengiriman produk Selada Kepala.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari Saluran Tataniaga Selada kepala Pada Gabungan Kelompok Tani Lembang Agri Kabupaten Bandung Barat dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tahap penanganan pasca panen selada kepala sebelum didistribusi ke konsumen, yaitu melakukan kegiatan penerimaan barang dan penimbangan, melakukan sortasi dan grading, melakukan kegiatan pengemasan, melakukan kegiatan penyimpanan dan pendistribusian ke konsumen atau mitra.
2. Saluran distribusi pada Gapoktan ABC terdiri dari 3 tingkat yaitu saluran distribusi tingkat 1 (Gapoktan – Lotte Grosir – konsumen), saluran distribusi tingkat 2 (Gapoktan – pasar tradisional – konsumen) dan saluran distribusi tingkat 3 (Gapoktan – Pengumpul – pasar tradisional – konsumen).
3. Margin pemasaran yang diperoleh Gapoktan ABC sudah baik dapat dilihat dari

KARYA ILMIAH MAHASISWA AGRIBISNIS

margin keuntungan yang diperoleh pada saluran 1 yang cukup tinggi yaitu sebesar Rp25.000/kg meskipun kinerja distribusi tidak luput dari berbagai kendala yang tidak sesuai dengan perencanaan misalnya adanya retur terhadap pengiriman produk Selada Kepala.

SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan saran yang diberikan penulis yaitu Gapoktan ABC sebaiknya meningkatkan penanganan pascapanen dan memilih alternatif saluran tataniaga yang memiliki keuntungan tertinggi agar kegiatan berlangsung dengan baik dan pengembalian terhadap produk dapat diminimalisir.

DAFTAR PUSTAKA

Balai Besar Pelatihan Pertanian (BBPP). 2015. Selada Krop (Heading Lettuce) Memberikan Keuntungan Cepat. Balai Besar Pelatihan Pertanian Ketindan. (online). [diakses 17 Desember 2019].

Hanafiah dan Saefudin. 1986. Tataniaga Hasil Perikanan. Universitas Indonesia. Jakarta

Handayani, S., Affandi, M. I., & Astuti, S. 2018. Quality Analysis Of Organic Rice Variety Mentik Susu And Sintanur Nutritional Approach. In

MATEC Web of Conferences (Vol. 215, p. 02011).EDP Sciences.

Hariyanto, Adi. 2019. Saluran Distribusi Buncis Super di Gapoktan Lembang Agri Kabupaten Bandung Barat. Artikel Ilmiah Mahasiswa. Politeknik Negeri Lampung. Lampung

Riadi, Edi. 2016. Statistika Penelitian. Penerbit CV Andi Offset. Yogyakarta.

Sujarweni, Wiratna. 2014. Metodologi penelitian: Lengkap, praktis, dan mudah dipahami. Yogyakarta: PT Pustaka Baru



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 5%

Date: Tuesday, March 10, 2020

Statistics: 177 words Plagiarized / 3840 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

SALURAN TATANIAGA **SELADA KEPALA (Head Lettuce)** PADA GAPOKTAN ABC SURYA SYAPUTRA ¹ Surya Syaputra, ² CholidFatih, ³ IrmayaniNoer, ¹Mahasiswa Program StudiAgribisnis, ²Dosen Program StudiAgribisnis, PoliteknikNegeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung. email¹: ssyaputra25@@gmail.com ABSTRACT ABC Gapoktan is a Farmers Group Association that houses farmers' groups in Cikidang Village and conducts Lettuce head trading system. The problem that occurs in the Lettuce Head Trading system in ABC Gapoktan is that the products produced are not entirely in accordance with the orders desired by consumers.

The purpose of this paper is (1) Identify the process of handling post-harvest commodities Head Lettuce before distribution in Gapoktan ABC. (2) Identifying the distribution channel of Head Lettuce in ABC Gapoktan. (3) Analysis of marketing margins of Head Lettuce Commodities in ABC Gapoktan. The analytical method used is qualitative and quantitative methods. The conclusions of this paper are (1) The stage of handling postharvest Lettuce before distribution to consumers, namely the activities of receiving goods and weighing, sorting and grading, carrying out packaging activities, carrying out storage and distribution activities to consumers or partners.