

ANALISIS SALURAN PEMASARAN KOMODITAS BAWANG MERAH DI PROVINSI GORONTALO

Riskawati Olabu^{*1)}, Yuliana Bakari²⁾, Agustinus Moonti³⁾

¹⁾Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
Jl.Prof Ing B.J Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, 96119

²⁾³⁾Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
Jl.Prof Ing B.J Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, 96119

ABSTRACT

This study to analyze the marketing chennels or distribution of shallots in Gorontalo Province. This research was conducted in Gorontalo Province from September to method used a survey method. Namely data collection based on interviews and observations. The sampling technique was carried out using the snowball sampling method with a total of 96 respondents, namely 35 farmers, 15 collectors and 46 retailers. The research is primary data. Analysis of the data is the analysis of marketing channel institutions. The results showed that the marketing channel for red onion in Gorontalo Province consisted of 3 marketing channel patterns, namely the first channel (I); Farmers-traders retailer-consumers second channel (II); farmers-traders-traders-retailers-consumers. Third channel (III); traders outside the area-traders-retailers-consumers. Farmer always get a low selling price because farmers sell shallots to collectors based on the prices set by collectors. Then the collecting traders sell to retailers at a price higher than the purchase price from farmers (producers) because of the large costs incurred when distributing goods, while retailers sell to consumers at a higher price because of the large costs incurred when buying from traders collector.

Keywords: *Shallot, Marketing Channel*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran atau distribusi pemasaran bawang merah di Provinsi Gorontalo. Penelitian ini dilaksanakan di Provinsi Gorontalo dari bulan September sampai dengan bulan Oktober Tahun 2021. Metode yang digunakan adalah metode survei yaitu pengumpulan data berdasarkan wawancara dan observasi. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *snowball sampling* dengan jumlah total 96 responden yaitu 35 petani, 15 pedagang pengumpul dan 46 pedagang pengecer. Jenis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer. Analisis data yang digunakan yaitu analisis lembaga saluran pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran untuk Cabai bawang merah di Provinsi Gorontalo terdiri dari 3 pola saluran pemasaran yaitu saluran pertama (I); petani-pedagang pengecer-konsumen. Saluran kedua (II); petani-pedagang pengumpul-pedagang pengecer-konsumen. Saluran ketiga (III); pedagang luar daerah-pedagang pengumpul-pedagang pengecer-konsumen. Petani selalu memperoleh harga jual yang rendah karena petani menjual bawang merah kepada pedagang pengumpul berdasarkan harga yang ditetapkan oleh pedagang pengumpul. Kemudian pedagang pengumpul menjual kepada pedagang pengecer dengan harga yang lebih tinggi dari harga pembelian dari petani (produsen) karena besarnya biaya yang dikeluarkan saat menyalurkan barang, sedangkan pedagang pengecer menjual kepada konsumen dengan harga yang lebih tinggi karena besarnya biaya yang di keluarkan saat membeli dari pedagang pengumpul.

Kata Kunci: Bawang Merah, Saluran Pemasaran

PENDAHULUAN

Tanaman hortikultura merupakan tanaman yang mempunyai nilai perekonomian tinggi serta memiliki peluang besar untuk di budidayakan salah satunya adalah bawang merah. Tanaman ini termasuk dalam jenis tanaman hortikultura, bawang merah termasuk salah satu jenis sayuran yang banyak dikonsumsi dan banyak diminati oleh masyarakat di Indonesia, karena komoditas ini sering dijadikan bumbu dalam skala kecil dan skala industri makanan serta dijadikan obat tradisional, sehingga permintaan bawang merah sering kali meningkat.

Provinsi Gorontalo merupakan daerah yang memiliki area pertanian yang cukup luas, salah satu tanaman yang banyak dikembangkan oleh petani yang ada di Provinsi Gorontalo adalah komoditas hortikultura, salah satunya adalah bawang merah. Berdasarkan data (BPS 2020) menunjukkan bahwa pada Tahun 2017 produksi bawang merah sebesar 12,818 kuintal kemudian pada Tahun 2018 produksi bawang merah sebesar 14.093 kuintal, pada Tahun 2019, produksi bawang merah mengalami penurunan sebanyak 6.286 kuintal, pada Tahun 2020 hanya 4.758

*Alamat Email:

riskaolabu03@gmail.com

kuintal. Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa produksi bawang merah setiap tahunnya terkadang meningkat terkadang menurun.

Hasil survey (BPS Indonesia, 2015), dari sisi perdagangan, pasokan bawang merah di Provinsi Gorontalo, yaitu berasal dari dalam Provinsi Gorontalo sebanyak 0,45%, sedangkan pasokan terbesar berasal dari Sulawesi Selatan sebesar 56,96%. Pasokan terbesar berikutnya diperoleh dari Nusa Tenggara Barat yaitu sebesar 40,83% dan sisanya berasal dari Provinsi Jawa Timur 1,35%. Pola distribusi perdagangan bawang merah di Provinsi Gorontalo melibatkan fungsi bisnis distributor, pedagang grosir, dan pedagang eceran. Sedangkan dari konsumen akhir terdiri dari kegiatan usaha laindan rumah tangga.

Berdasarkan saluran pemasaran tersebut dapat dilihat fungsi pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran. Permasalahan yang sering muncul dalam pemasaran bawang merah di Provinsi Gorontalo adalah fluktuasi harga. Fluktuasi harga pemasaran bawang merah yang tidak stabil berkaitan erat dengan pola pemasaran yang terbentuk karena berdasarkan saluran pemasaran tersebut dapat dilihat daya tawar-menawar antara pedagang dengan konsumen. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat maka harga yang ditawarkan ke konsumen semakin besar begitu pun sebaliknya.

Tingginya tingkat harga yang ditawarkan kepada konsumen karena masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat mengeluarkan beberapa biaya untuk mendistribusikan bawang merah agar sampai ke konsumen dengan cepat. Panjang dan pendeknya saluran pemasaran inilah yang akan mempengaruhi besar kecilnya bagian yang akan diterima oleh petani. Sesuai dengan pernyataan Sofanudin dan Eko (2017) bahwa saluran pemasaran makin panjang maka bagian harga yang diterima oleh petani semakin kecil, begitupun sebaliknya. Sehingga penting untuk mengetahui saluran pemasaran bawang merah karena akan berpengaruh terhadap upaya peningkatan pendapatan petani. Karena hal inilah, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai "Analisis Saluran Pemasaran Bawang Merah di Provinsi Gorontalo.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan saluran pemasaran bawang merah di Provinsi Gorontalo.

TINJAUAN PUSTAKA

Bawang Merah

Bawang merah (*Allium cepa*) adalah tanaman utama dan memiliki prospek yang baik untuk memenuhi kebutuhan konsumsi nasional,

menghasilkan pendapatan bagi petani dan menghasilkan devisa negara. Pentingnya komoditas ini tidak hanya karena rasanya yang berhubungan dengan aromanya, tetapi juga khasiatnya sebagai obat dengan kandungan enzim yang berperan dalam meningkatkan derajat kesehatan, kandungan antioksidan dan bakteri dan anti regenerasi (Istina, 2016:37).

Pasar

Pasar merupakan tempat di mana bertemunya pedagang dan konsumen, dan terjadi transaksi, dan pertukaran produk (barang/jasa) yang bernilai antara dua belah pihak atau lebih. Saat ini, istilah pasar saat ini tidak lagi mengacu pada tempat secara fisik, namun pada sekelompok konsumendan pedagang yang melakukan transaksi atas produk atau kelas produk tertentu. Pasar terdiri dari semua pelanggan potensial dengankebutuhan tertentu yang sama dan yang mungkin bersedia dan mampu melakukan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut. Istilah pasar dalam dunia bisnis sering digunakan secara informal untuk mencakup banyak kelompok pelanggan yang berbeda. Misalnya pasar permintaan (misalnya pasar makanan), pasar produk (misalnya, pasar daging, pasar telur, dll), pasar demografis (misalnya, pasar remaja, dewasa, anak-anak), pasar geografis (misalnya, Bali, Denpasar, dll) (Putri, 2017:9).

Pemasaran

Pemasaran adalah pertukaran informasi yang berkelanjutan bersama pelanggan dengan cara mendidik, menginformasikan, dan membangun koneksi dari waktu ke waktu, dengan kepercayaan, komunitas yang didirikan secara organik di sekitar produk dan layanan, dan pelanggan menjadi terpesona dengan produk. Konsumen yang menjadi pendukung, pelanggan setia, serta selalu membeli lagi dan lagi. Pemasaran merupakan versi yang bagus untuk menentukan apa yang akan dicapai orang serta membuat konsumen bersemangat tentang merek (Darmanto, 2016:2).

Lembaga pemasaran

Lembaga pemasaran adalah badan bisnis individu yang memasarkan, dan mendistribusikan layanan dan produk dari produsen ke konsumen, dan memiliki hubungan dengan organisasi bisnis atau individu lain. Lembaga pemasaran muncul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh barang dari segi waktu (*time utility*), tempat, dan (*place utility*), dan bentuk (*form utility*). Agen pemasaran bertanggung jawab

untuk menjalankan fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Imbalan yang diterima agen pemasaran dari melakukan fungsi pemasaran adalah margin pemasaran (yang mencakup biaya pemasaran dan keuntungan. Beberapa imbalan bagi agen pemasaran adalah keuntungan yang diperoleh dari kegiatan pemasaran.

Beberapa pelaku utama yang mempunyai peran dalam proses pemasaran bawang merah menurut Indrajit dan Djokoprato dalam (Indriani, R. dkk., 2019:18-19).

1. Produsen (*Manufaktur*) adalah mereka yang memproduksi atau membuat produk sedemikian rupa sehingga Pemasok mata rantai pertama dapat dikatakan terkait dengan produsen atau perakit, fabrikator atau beberapa pekerja lain yang melakukan pekerjaan pembuatan, fabrikasi, perakitan, daur ulang, atau penyelesaian barang (*finishing*).
2. Pemasok (*supplier*) merupakan sumber penyediaan perlengkapan bahan mentah, dimana rantai distribusi barang akan dimulai. Perlengkapan bahan mentah bisa berupa perlengkapan, bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan. Sumber pertama, yang disebut pemasok, bisa besar atau kecil.
3. Distributor (*distribution*) merupakan produk yang sudah jadi diproduksi produsen bisa mulai didistribusikan ke pelanggan. Meskipun ada banyak cara untuk mengangkut barang ke pelanggan, yang umumnya digunakan oleh distributor, yang umumnya digunakan oleh sebagian besar rantai pasok.
4. Pengecer (*Retail outlets*) adalah pedagang grosir umumnya memiliki instalasi gudang sendiri atau umumnya menyewa dari pihak lain. Penyimpanan digunakan untuk menyimpan barang sebelum didistribusikan lagi ke pengecer. Pada tahap ini ada kesempatan untuk memperoleh penghematan berupa bentuk jumlah persediaan biaya gudang, dengan mendesain ulang pola pengiriman barang baik dari gudang pengolahan maupun ke gerai Retail.
5. Pelanggan (*Customer*) merupakan pengecer mempromosikan barang secara langsung kepada tamu atau pembeli atau pengguna dari barang tersebut. Pihak yang terdapat pengecer diantaranya toko, warung, toko serba ada, mal, dan sebagainya tempat pembeli akhir melakukan pembelian.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Provinsi Gorontalo. Pemilihan lokasi penelitian tersebut

ditentukan secara *purposive* atau sengaja dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu didalam pengambilan sampelnya. Kemudian penelitian ini akan dilaksanakan selama dua bulan yaitu pada bulan Oktober - November tahun 2021.

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan penelitian menggunakan data primer dan sekunder. Data primer yaitu dikumpulkan dengan cara observasi ataupun wawancara secara langsung di lapangan dengan menggunakan kuisioner. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung yang diperoleh dari Jurnal dan juga lembaga-lembaga, seperti Badan Pusat Statistika (BPS),

Populasi dan Sampel

Untuk metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode *non probability sampling*. Saluran pemasaran bawang merah dengan metode Snowball Sampling di mana informasi mengenai alur pemasaran terjadi dari setiap lembaga pemasaran yang ikut terlibat. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran bawang merah, masing-masing diwakili 35 petani sebagai narasumber yang memiliki produksi bawang merah cukup tinggi yang tersebar di Provinsi Gorontalo, serta 15 pedagang pengumpul, dan 46 pedagang pengecer yang menjual bawang merah. Jadi jumlah responden dalam penelitian ini ada 96 orang.

Teknik Analisis Data

Jenis eksplorasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah eksplorasi deskriptif dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Sistem deskriptif dapat diartikan sebagai suatu prosedur pemecahan masalah yang digali dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian, dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lain-lain yang pada saat ini didasarkan pada data yang terlihat atau apa adanya.

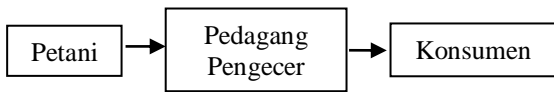
HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Distribusi Pemasaran Bawang Merah di Provinsi Gorontalo

Saluran pemasaran didefinisikan sebagai pihak yang terlibat dalam bisnis atau pengkondisian bisnis dalam mendistribusikan dan memberikan produk atau layanan jasa mulai dari produsen (petani) sampai akhir. Pihak yang terlibat dalam pengkondisian aktivitas pemasaran tersebut saling melakukan fungsi atau aktivitas pemasaran. Pengkondisian distribusi bawang merah yang dilakukan oleh lembaga pemasaran

tidak hanya sebatas mendistribusikan produk tetapi juga permintaan informasi pasar (Lisanty, dkk., 2020:77)

1. Pola saluran (I)

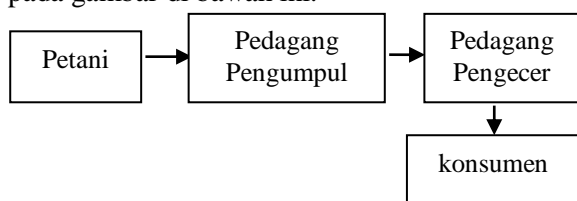


Gambar 1. Pola Saluran Pemasaran Terpendek

Pada gambar 1 di atas menjelaskan bahwa pola pemasaran I merupakan pola saluran pemasaran terpendek yang ada di Provinsi Gorontalo. Pola saluran (I) yaitu petani menjual ke pedagang pengecer kemudian pengecer menjual ke konsumen akhir. Hal ini dilakukan petani mengambil langkah mudah, untuk menjual hasil produksi bawang merah kepada pedagang pengecer. Dikarenakan jarak tempuh antar rumah petani dan lokasi pedagang pengecer lebih dekat ketimbang lokasi pedagang pengumpul. Berdasarkan hasil penelitian bahwa Pola saluran pemasaran (I) ditemukan di Kabupaten Pohuwato, dimana petani yang ada di Kabupaten Pohuwato tepatnya di Kecamatan Randangan mendistribusikan bawang merah kepada pengecer yang berada di pasar mingguan di Kecamatan Randangan. Petani menjual dengan harga Rp.30.000/Kg, Jumlah yang dijual kepada pedagang pengecer yaitu rata-rata mencapai 300 Kg dalam sekali panen, untuk proses distribusi petani biasanya langsung menjual hasil panen mereka kepada pedagang pengecer dengan menggunakan bentor untuk biaya transportasi di tanggung oleh petani. Kemudian pengecer menjual kembali ke konsumen akhir dengan harga Rp.36.000/Kg. Alasan Petani menjual hasil panen mereka langsung ke pedagang pengecer karena jarak tempuh antara lokasi petani dan pengecer lebih dekat sehingga petani tidak harus mengeluarkan biaya yang lebih banyak dan harganya lebih tinggi sehingga petani masih mendapatkan keuntungan.

2. Pola saluran (II)

Pada pola saluran II ini produksi bawang merah yang petani hasilkan dalam sekali musim panen, melalui dua pedagang perantara dalam mendistribusikan bawang merah di Provinsi Gorontalo. Untuk alur distribusinya dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 2. Pola saluran distribusi pemasaran bawang merah

Pada gambar 2 di atas dapat dilihat bahwa pola distribusi saluran pemasaran (II) yaitu terdapat di Kabupaten Gorontalo, Kabupaten Boalemo, Kabupaten Pohuwato. Pola saluran (II) dimana saluran ini terdapat dua saluran perantara dalam proses pemasaran bawang merah. Ada sebanyak 57,57% petani di Kabupaten Gorontalo memilih untuk menjual bawang lokal langsung kepada pedagang pengumpul dengan harga rata-rata sebesar Rp.22.000/Kg, jumlah bawang merah yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari petani yaitu sebesar 1 ton/1000 Kg tiap musim panen. Setelah itu pengepul tersebut memasarkan kembali ke pengecer yang berada di pasar harian di Kota Gorontalo dengan harga sebesar Rp.33.000/Kg dan dijual kembali ke konsumen dengan harga Rp.39.000/Kg, pedagang pengumpul biasanya mengantar langsung kelapak pedagang pengecer, kadang pula pedagang pengecer yang mendatangi secara langsung pengumpul kerumah. Untuk transportasi pedagang pengumpul biasanya menggunakan mobil *pick up*. Pedagang pengumpul yang ada di Kabupaten Gorontalo juga mendistribusikan bawang merah ke pengecer yang berada dipasar mingguan tepatnya di desa Bube dan Boldawa yang ada di Kabupaten Bonebolango dengan harga Rp.33.000/Kg. Kemudian pengecer memasarkan ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp.39.000/kg.

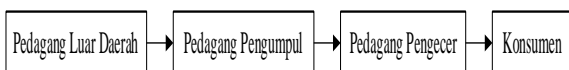
Pola saluran distribusi pemasaran (II), juga terdapat di Kabupaten Pohuwato yaitu petani menjual langsung kepada pedagang pengumpul yang ada di kecamatan randangan, setelah prodak bawang lokal dibeli oleh pengumpul melalui proses tawar menawar dengan petani. Bawang merah yang sudah dibeli oleh pengumpul kemudian di peking dalam karung waring sesuai dengan berat 40 Kg/karung. Petani mendistribusikan bawang lokal langsung ke pedagang pengepul dengan harga Rp.15.000/kg, kebanyakan pengepul mendatangi petani langsung ke rumah untuk membeli bawang merah sehingga petani tidak harus mengeluarkan biaya untuk transportasi. Pengepul mendistribusikan kembali ke pengecer yang berada di pasar mingguan di Kecamatan Randangan sebesar 32.000/Kg. Kemudian pedagang pengecer menjual ke konsumen dengan harga sebesar Rp.36.000/Kg. Pola distribusi pemasaran (II) juga ditemukan di Kabupaten Boalemo di mana petani memasarkan hasil produksi bawang merah mereka ke pengepul yang berada di Desa Bongo, tepatnya di Kecamatan Paguyaman. Biasanya

pedagang pengumpul yang datang langsung ke rumah petani, dikarenakan banyak yang tidak mempunyai transportasi. Petani memasarkan bawang merah ke pengepul dengan harga Rp.21.000/Kg. Kemudian pengepul mendistribusikan secara langsung ke pengecer yang berada di pasar mingguan, yaitu pasar bongo dan pasar barak dengan harga Rp.31.000/Kg. Selanjutnya dipasarkan kembali kepada konsumen dengan harga sebesar Rp.39.000/Kg.

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan bahwa diantara saluran pemasaran bawang merah di Provinsi Gorontalo bahwa harga terendah yaitu terdapat di Kabupaten Pohuwato yaitu sebesar Rp.36.000/Kg, dan rata-rata harga bawang merah tertinggi yaitu terdapat di Kabupaten Gorontalo Utara, sebesar Rp.40.000/Kg. Berdasarkan data yang diperoleh bahwa salah satu hal yang mempengaruhi harga bawang merah di Kabupaten Pohuwato lebih rendah dibandingkan dengan harga bawang merah di Kabupaten lainnya. Karena dipengaruhi oleh jarak tempuh antara sentra bawang merah dan pedagang berdekatan, Kabupaten Pohuwato juga termasuk salah satu kabupaten yang memproduksi bawang merah terbanyak pada urutan ketiga menurut data BPS Provinsi Gorontalo (2020).

3. Pola Saluran Pemasaran (III)

Pola saluran bawang merah ke (III) terdapat dua pedagang perantara yaitu ada pedagang pengumpul serta pedagang pengecer kemudian langsung ke konsumen akhir. Gambar poladistribusi pemasaran bawang merah di Provinsi Gorontalo dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 3. Saluran distribusi pemasaran bawang merah di Provinsi Gorontalo

Pada gambar 3 di atas menjelaskan saluran (III) saluran distribusi pemasaran bawang merah terpanjang. Dari gambar distribusi pemasaran dapat diketahui bahwa ada tiga perantara dalam mendistribusikan bawang merah. pertama pedagang luar daerah, pengumpul, pengecer, konsumen akhir. Di mana pasokan bawang merah yang berasal dari luar daerah tepatnya di Makassar kemudian di pasarkan ke pedagang pengumpul yang ada di 4 kabupaten yang ada di Provinsi Gorontalo yaitu di Kabupaten Gorontalo, Kabupaten Pohuwato, Kabupaten Boalemo, dan Gorontalo Utara. Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari

lapangan dimana saluran pemasaran ini 66,6% pedagang pengumpul di Kabupaten Gorontalo membeli bawang merah dari pedagang luar daerah dengan harga sebesar Rp.30.000/Kg kemudian dijual kembali ke pedagang pengecer yang ada di Kabupaten Gorontalo tepatnya di pasar mingguan (Kecamatan Limboto, Telaga), dengan harga Rp 33.000/kg dan dijual ke konsumen dengan harga Rp.39.000/Kg. Untuk pengecer di Kabupaten Bone Bolango dan Kota Gorontalo dengan harga yang sama yaitu sebesar Rp.33.000/Kg dan dijual ke konsumen dengan harga Rp.39.000/Kg.

Pola saluran distribusi di Kabupaten Pohuwato, yaitu pengumpul membeli bawang merah dari pedagang luar daerah, kemudian dipasarkan kembali ke pengecer. Untuk pedagang luar daerah biasanya mengantar prodak bawang merah pada sore hari atau pagi hari, Pedagang pengumpul bermitra dengan pedagang luar daerah melalui telpon. Jumlah yang diambil dari pedagang luar daerah yaitu sebesar 1 ton dalam seminggu, harga bawang merah perkilogram yaitu Rp.17.000/Kg dan dipasarkan ke pedagang pengecer yang ada di pasar mingguan yaitu di Desa Tahele Kecamatan Popayato Timur dengan harga sebesar Rp.32.000/Kg dari pengecer dijual ke konsumen dengan harga Rp.36.000/Kg. Pedagang pengumpul yang ada di Kabupaten Boalemo biasanya mengambil bawang merah dari pedagang luar daerah, dengan harga sebesar Rp.30.000/Kg. Pedagang pengumpul biasanya mengambil stok bawang merah satu kali dalam seminggu. Biasanya pengumpul membeli bawang merah yaitu sebanyak 1 ton. Biasanya pedagang dari luar daerah mengantar langsung ke rumah pedagang pengumpul menggunakan mobil truk ataupun mobil *pick up*. Untuk waktu pengantaran ada yang dipagi ataupun sore hari, pedagang pengumpul bermitra dengan pedagang luar daerah melalui telpon untuk membuat kesepakatan harga. Pedagang pengumpul biasanya langsung mendistribusikan bawang merah ke pengecer berada di pasar mingguan tepatnya di desa Bongo Kecamatan Paguyaman dengan harga sebesar Rp.31.000/Kg. Selanjutnya pedagang pengecer memasarkan ke konsumen dengan harga Rp.39.000/Kg.

Kabupaten Gorontalo Utara termasuk dalam pola saluran distribusi (III) dimana pengumpul membeli produk bawang merah dari pedagang luar daerah yaitu dari makassar jumlah yang dibeli oleh pengumpul yaitu mencapai 1ton/minggu. Untuk harga Rp.30.000/Kg biasanya pengepul membeli dalam bentuk bersih ataupun dalam bentuk kotor, jika pengumpul membeli dalam bentuk kotor mereka membayar

tenaga kerja untuk membersihkan bawang merah, dengan upah Rp.40.000/karung untuk perbandingan harga lebih murah bawang merah yang masih dalam keadaan kotor, namun jika permintaan bawang merah melonjak, biasanya pengumpul langsung membeli bawang merah yang sudah bersih. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pedagang pengumpul, bahwa mereka menggunakan sistem ambil prodak terlebih dahulu, setelah itu pedagang pengecer membayar jika bawang merah sudah laku terjual. Hal ini dilakukan pedagang pengumpul agar stok bawang merah yang mereka punya cepat habis terjual. Biasanya pedagang pengepul langsung mendistribusikan bawang merah ke pengecer yang ada di pasar mingguan, dengan harga rata-rata Rp.32.000/Kg, kadang juga pengecer yang datang langsung kerumah pedagang pengumpul untuk membeli bawang merah, untuk lokasi pemasaran yaitu di desa molinggapoto selatan. Pedagang pengecer langsung memasarkan ke konsumen akhir dengan harga Rp.40.000/Kg. Alasan pedagang pengumpul yang ada di Provinsi Gorontalo membeli prodak bawang merah dari pedagang luar daerah, yaitu dikarenakan produksi bawang merah yang ada di dalam Provinsi Gorontalo belum mampu memenuhi permintaan pasar yang di Provinsi Gorontalo.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini dapat dijelaskan bahwa diantara pola saluran pemasaran (III), harga bawang merah terendah yaitu terdapat di Kabupaten Pohuwato dengan harga sebesar Rp.17.000/Kg, hal ini disebabkan oleh jarak tempuh antara pedagang luar daerah lebih dekat dengan lokasi pedagang ketimbang dengan Kabupaten lainnya. Harga terendah kedua yaitu di kabupaten Boalemo harga di tingkat petani rata-rata hanya mencapai sebesar Rp.21.000/Kg bawang merah, Kemudian Kabupaten Gorontalo harga rata-rata di tingkat petani sebesar Rp.25.000/Kg. Untuk sentra bawang merah terdapat di Kecamatan Tabongo dan rata-rata jumlah produksi yaitu rata-rata sebanyak 1 ton/musim panennya. Yang terakhir untuk harga tertinggi yaitu di Kabupaten Gorontalo Utara yaitu sebesar Rp.40.000/kg bawang merah, salah satu hal yang menyebabkan tingginya harga bawang merah di kabupaten ini karena tidak ada petani yang melakukan usahatani bawang merah. Serta untuk jarak tempuh pedagang dari luar daerah sangat jauh dibandingkan dengan kabupaten lainnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini maka dapat diperoleh kesimpulan adapun alur distribusi

bawang merah yang ada di Provinsi Gorontalo Terdapat 3 Saluran pemasaran bawang merah di Povinsi Gorontalo adalah sebagai berikut:

1. Petani-Pedagang Pengecer-Konsumen Akhir
2. Petani-Pedagang Pengumpul-Pedagang Pengecer-Konsumen
3. Pedagang luar daerah-Pedagang Pengumpul-pedagang pengecer-Konsumen akhir.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS Indonesia 2015, Distribusi Perdagangan Komoditas Bawang Merah di Indonesia, 2015. <https://www.bps.go.id/publication>.
- BPS, 2020, Statistik Harga Produsen Pertanian 2020. Harga Produsen <https://www.bps.go.id/publication.html?Publikasi%>.
- Darmanto., Sri, Wardaya. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Grub Penerbitan Cv Budi Utama.
- Istina, Ida. Nur. 2016. Peningkatan Produksi Bawang Merah Melalui Teknik Pemupukan NPK. *Jurnal Agro, Lll,(1), Juli, 37*. Balai Pengakaji Teknologi Pertanian Riau.
- Indriani Ria., Rahim Darman., Mahyudin. 2019. *Rantai Pasok Aplikasi Pada Komoditas Cabe Rawit di Provinsi Gorontalo*. Kota Gorontalo: Ideas Publishing.
- Lisanty Nina., Sutiknjo., Artini Widi Dwi Tutut., dan Agutia Dwi Pamujiati (2020). Saluran Pemasaran Bawang Merah di Desa Sentra Produksi Kabupaten Nganjuk. *Jurnal Ilmiah Management Agribisnis, 1(2) Desember 2020, 69-86*. Fakultas Pertanian Universitas Kadiri.
- Putri Budi. Rahayu Tanama. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Denpasar.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif Dan RdanD*. Bandung: Alfabeta.
- Sofanudin Ahmad., Eko Wahyu Budiman. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens. L*) (Study kasus di kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar). *Jurnal Viabel Pertanian, Volume. 11,(1), Mei, 49*. Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Balitar.