

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Identitas Petani

Pemasaran melinjo di Desa Kepek Kecamatan Saptosari menerapkan sistem kiloan yaitu melinjo dibeli oleh pedagang dari petani dengan satuan rupiah per kilogram. Petani akan memanen melinjo sendiri dan membawa hasil panen tersebut ke pasar terdekat yaitu Pasar Trowono. Pasar Trowono merupakan pasar yang memiliki hari khusus untuk menjual melinjo, yaitu Hari Kliwon. Kegiatan jual beli melinjo mulai berlangsung dari jam 05.00 WIB sampai jam 09.00 WIB. Hari khusus tersebut akan menjadi wadah untuk petani dan pedagang bertemu secara langsung. Namun, apabila melinjo sedang tidak musim, maka hari khusus melinjo pun tidak bisa diadakan.

Identitas petani merupakan gambaran secara umum tentang keadaan yang akan berpengaruh terhadap keberhasilan petani dalam menjalankan usaha tersebut. Petani dalam penelitian ini adalah masyarakat Desa Kepek yang memiliki dan membudidayakan tanaman melinjo lebih dari 5 pohon, baik yang berada di pekarangan ataupun yang berada di kebun, dan memasarkan melinjo di Pasar Trowono. Pertimbangan harus memiliki pohon melinjo di atas 5 pohon karena masyarakat yang memiliki melinjo berjumlah di bawah 5 pohon tidak akan menjual melinjo tersebut ke pasar, melainkan akan diolah sendiri dan dikonsumsi sendiri. Pertimbangan Pasar Trowono karena Pasar Trowono merupakan satu-satunya pasar yang terdekat dan memiliki hari khusus melinjo. Pasar Trowono juga sudah memiliki pedagang besar yang menjadi pelanggan tetap yang nantinya

melinjo akan disalurkan ke pedagang besar penyebar. Pada penelitian pemasaran melinjo ini, identitas petani meliputi umur, pendidikan, dan wilayah.

1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor penting untuk mengetahui jumlah melinjo yang dihasilkan. Hal ini dikarenakan kemampuan fisik sangat dibutuhkan dalam proses pemanenan melinjo. Meskipun, biasanya untuk petani dengan usia lebih dari 60 tahun, meminta bantuan kepada keluarganya untuk proses pemanenan melinjo. Berikut adalah tabel umur petani melinjo di Desa Kepek, Kecamatan Saptosari.

Tabel 1. Identitas Petani Melinjo di Kecamatan Saptosari Berdasarkan Tingkatan Umur.

Kategori Umur (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
25 – 40	6	18,75
41 – 56	10	31,25
≥ 57	16	50
Jumlah	32	100

Pada Tabel 8, terdapat tiga kategori umur yaitu 25 sampai 40 tahun, 41 sampai 56 tahun, dan di atas atau sama dengan 57 tahun. pemberian kategori berguna untuk membedakan petani yang masih produktif dengan performa terbaik (25 – 40 tahun), petani yang masih produktif dengan performa yang menurun (41 – 56 tahun), dan petani yang masih produktif dengan performa yang lebih rendah sehingga butuh bantuan orang lain dalam proses pemanenan (di atas sama dengan 57 tahun). Petani dengan kategori umur lebih dari sama dengan 57 tahun memiliki persentase 50% atau berjumlah 16 orang atau setengah dari keseluruhan petani yang menjadi responden. Petani pada kategori umur 57 tahun ke atas, banyak yang menanam melinjo sejak kecil atau peninggalan dari orang tua petani

tersebut. Selain itu, dalam membudidayakan tanaman melinjo tidak perlu adanya perawatan khusus sehingga petani dengan umur di atas 57 tahun bisa membudidayakannya. Kategori kedua yang memiliki persentase yang besar yaitu petani dengan kategori umur 41 – 56 tahun. Persentase yang dimiliki sebesar 31,25 % atau berjumlah 10 orang. Kategori umur 25 – 40 tahun merupakan kategori yang memiliki persentase yang kecil yaitu 18,75 % atau berjumlah 6 orang. Hal ini dikarenakan adanya pemikiran tentang tanaman melinjo yang tidak terlalu menguntungkan apabila dibudidayakan pada saat ini karena harganya yang sangat fluktuatif. Biasanya petani pada kategori ini merupakan ahli waris dari orang tuanya yang dahulu membudidayakan tanaman melinjo.

2. Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor yang dapat menjadi tolak ukur dalam kemampuan menerima dan menerapkan suatu teknologi atau metode baru. Berikut adalah tabel tingkatan pendidikan petani melinjo di Desa Kepek, Kecamatan Saptosari.

Tabel 2. Identitas Petani Melinjo di Kecamatan Saptosari Berdasarkan Tingkatan Pendidikan

Jenjang Pendidikan Terakhir	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Tidak Tamat	11	34,375
SD	13	40,625
SMP	7	21,875
SMA/SMK	1	3,125
Jumlah	32	100

Pada Tabel 9, dapat diketahui bahwa sebagian besar pendidikan terakhir yang ditempuh petani melinjo hanya sampai jenjang SD dengan persentase sebesar 40,625 % atau berjumlah 13 orang. Petani yang tidak tamat dalam

menempuh pendidikan SD juga memiliki persentase yang besar yaitu 34,375 % atau berjumlah 11 orang. Hal ini dapat dimaklumi karena umur petani yang mayoritas di atas 50 tahun sehingga pendidikan yang ditempuh terbatas. Selain itu, hal ini juga menunjukkan bahwa petani mayoritas memiliki jenjang pendidikan di bawah SD dan bisa dikatakan tingkat pendidikan yang ditempuh masih rendah. Sehingga mulai dari cara membudidayakan sampai proses panen tanaman melinjo masih mengandalkan pengalaman orang terdahulu. Meskipun tidak khusus belajar tentang budidaya tanaman melinjo, secara tidak langsung petani-petani sudah melakukan sesuai dengan cara budidaya melinjo yang baik dan benar.

3. Pekerjaan lain

Profesi petani melinjo di Desa Kepek Kecamatan Saptosari merupakan pekerjaan utama atau pekerjaan sampingan. Pekerjaan utama yaitu pekerjaan yang rutin dilakukan dan dijadikan sebagai penghasilan utama dari semua pekerjaan yang ada. Pekerjaan sampingan yaitu sebuah usaha atau kegiatan yang menghasilkan keuntungan secara finansial di luar pekerjaan utama. Pekerjaan lain yang dimiliki oleh petani dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 3. Pekerjaan Lain Petani Melinjo

Pekerjaan Lain	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Perangkat Desa	1	3,125
Tidak Ada	31	96,875
Jumlah	32	100

Tabel 10 menunjukkan bahwa hanya ada satu orang yang memiliki pekerjaan lain selain petani, khususnya petani melinjo. Satu orang yang merupakan perangkat desa adalah Kepala Desa Kepek yang meneruskan

usahatani melinjo dari orang tuanya. Sedangkan petani melinjo lainnya tidak memiliki pekerjaan utama atau pekerjaan rutin. Mayoritas petani melinjo merupakan petani yang memiliki tanaman lainnya di pekarangan rumah masing-masing, seperti singkong, kacang tanah, dan jagung. Rata-rata petani melinjo juga merupakan petani yang sudah berumur tua sehingga tidak ada pekerjaan lain yang bisa dilakukan selain bertani. Petani wanita selain sebagai petani juga sebagai ibu rumah tangga dan ada dua petani yang sudah pensiun dari pekerjaannya.

4. Jumlah pohon melinjo per petani

Umumnya petani melinjo di Desa Kepek menanam melinjo tidak pada satu tempat, namun tersebar di beberapa tempat seperti pekarangan, tegalan, atau bahkan tanah pinggir jalan. Jumlah pohon melinjo yang dimiliki petani dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 4. Jumlah Pohon Melinjo yang Dimiliki Petani

Jumlah Pohon Melinjo (Pohon)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
5-10	29	90,625
11-16	2	6,25
17-23	0	0
>25	1	3,125
Jumlah	32	100

Pada Tabel 11 dapat diketahui banyak petani yang memiliki pohon melinjo sebanyak kurang dari atau sama dengan 10 pohon per petani. Hal ini dikarenakan memiliki 5 pohon melinjo sudah dirasa cukup karena apabila memiliki banyak pohon akan merepotkan saat pemanenan. Sedangkan untuk mengerjakan pemanenan pada satu pohon dibutuhkan dua sampai tiga hari tergantung jumlah orang yang melakukan pemanenan. Selain itu, melinjo bukanlah tanaman yang

utama di lahan yang dimiliki petani sehingga petani tidak menanam melinjo di seluruh lahan tersebut. berbeda dengan petani yang memiliki pohon melinjo paling banyak yaitu sebanyak 25 pohon. Petani yang memiliki 25 pohon melinjo merupakan seorang pensiunan Pegawai Negeri Sipil sehingga usahatani melinjo merupakan hobi atau untuk investasi. Petani tersebut tidak melakukan kegiatan bertani seperti petani pada umumnya yang menanam padi ladang dan lainnya karena fisik petani tersebut yang sudah tidak kuat lagi. Selain itu, budidaya melinjo tidak merepotkan dan keuntungan yang didapat cukup besar.

B. Identifikasi Lembaga Pemasaran dan Saluran Pemasaran

1. Identitas lembaga pemasaran

Identitas pedagang melinjo yaitu pedagang yang membeli langsung melinjo dari petani maupun dari pedagang perantara seperti pedagang pengepul, pedagang besarkabupaten, pedagang besar penyebar, pedagang besar provinsi, dan pedagang pengecer. Berikut merupakan identitas dari pedagang perantara melinjo.

a. Pedagang pengepul

Pedagang pengepul merupakan pedagang yang membeli melinjo langsung dari petani melinjo. Biasanya petani membawa melinjo yang ingin dijual dan mendatangi pedagang pengepul di pasar. Pedagang pengepul melinjo di Pasar Trowono merupakan satu-satunya pedagang pengepul yang berlokasi dekat dari petani melinjo, oleh sebab itu seluruh petani melinjo di Desa Kepek Kecamatan Saptosari menjual melinjanya kepada pedagang pengepul tersebut. Pedagang pengepul memiliki kios di Pasar Trowono sehingga mampu menampung melinjo dalam jumlah besar.

Pedagang pengepul di Pasar Trowono hanya berjumlah satu orang dan bertempat tinggal di Kecamatan Trowono. Pedagang pengepul berumur 50 tahun dan memiliki pengalaman berdagang selama 10 tahun. Pengalaman berdagang selama 10 tahun ditambah dengan usia yang masih produktif, pedagang pengepul sangat mampu untuk mencari informasi mengenai pedagang besar untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Namun, pendidikan terakhir yang ditempuh pedagang pengepul hanya sebatas Sekolah Dasar (SD) sehingga pedagang kurang tanggap terhadap perkembangan usahanya.

b. Pedagang besar kabupaten

Pedagang besar kabupaten adalah pedagang yang hanya menerima atau membeli melinjo dari pedagang pengepul di Pasar Trowono. Pedagang besar penyebar merupakan pedagang yang hanya mencari dan menjual melinjo di ruang lingkup kabupaten saja. Selain membeli melinjo di Pasar Trowono, pedagang besar penyebar juga membeli melinjo di Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunungkidul saat pasokan di Pasar Trowono sudah habis. Kecamatan Girisubo menjadi alternatif kedua karena jarak dari tempat tinggal pedagang besar penyebar ke Kecamatan Girisubo yang cukup jauh yaitu 37,2 kilometer.

Pedagang besar kabupaten pada pemasaran melinjo di Desa Kepek Kecamatan Saptosari tidak hanya menjual melinjo, tapi juga menjual jagung, kacang tanah, dan palawija lainnya sesuai musim yang sedang berlangsung. Pedagang besar kabupaten berjumlah satu orang dan bertempat tinggal di Kecamatan Sodo yang berjarak 8,9 kilometer dari Pasar Trowono. Pedagang besar penyebar berumur 50 tahun dan memiliki pengalaman berdagang selama 20 tahun.

Usia yang masih produktif dan pengalaman berdagang yang sudah ditekuni selama 20 tahun tentu menjadi faktor penting bagi perkembangan usahanya. Dari pengalaman berdagang selama 20 tahun, pedagang besar kabupaten mampu mengetahui titik-titik penghasil palawija dengan harga dan kualitas yang baik di Kabupaten Gunungkidul. Selain itu, banyak pedagang besar yang sudah sering bekerja sama dengan pedagang besar penyebar sehingga kepercayaan yang dibangun sudah kokoh. Meskipun pendidikan terakhir yang ditekuni hanya Sekolah Menengah Pertama (SMP), namun usaha jual beli palawija sudah cukup berkembang dengan baik sampai saat ini.

c. Pedagang besar penyebar

Pedagang besar penyebar adalah pedagang yang membeli melinjo dari pedagang besar penyebar dalam jumlah besar atau di atas 1000 kg. Dikatakan pedagang besar penyebar karena pedagang besar penyebar membeli semua melinjo dari pedagang besar penyebar yang dibeli dari pedagang pengepul di Pasar Trowono. Pedagang besar penyebar berdomisili di Kecamatan Wonosari dan memiliki kios di Pasar Palawija di Wonosari. Pedagang besar penyebar dalam penelitian hanya berjumlah satu orang. Saat panen, pedagang besar penyebar mampu menerima melinjo dari pedagang pengepul sebanyak 4.000 kg.

Pedagang besar penyebar berumur 36 tahun dan memiliki pengalaman berdagang selama 16 tahun. Selain itu, jenjang pendidikan terakhir yang ditempuh yaitu Sekolah Menengah Atas (SMA). Hal ini menunjukkan bahwa pedagang besar penyebar sangat mampu mengembangkan usahanya dengan usia yang produktif. Meskipun pengalaman berdagang yang dimiliki hanya selama 16 tahun,

namun bisnis palawija khususnya melinjo ini sudah berdiri selama 50 tahun lebih. Hal ini dikarenakan, bisnis palawija ini adalah warisan dari orang tua pedagang besar penyebar tersebut. Pembeli melinjo dari pedagang ini pun berasal dari berbagai daerah dan yang paling jauh adalah pembeli dari daerah Kalasan, Jawa Tengah.

d. Pedagang besar provinsi

Pedagang besar provinsi adalah pedagang yang membeli melinjo dari pedagang besar penyebar dalam jumlah besar atau di atas 1000 kg. Dikatakan pedagang besar provinsi karena pedagang besar provinsi memiliki pelanggan yang berasal dari Surabaya, Jawa Timur. Pedagang besar provinsi berdomisili di Seyegan, Kabupaten Sleman.

Pedagang besar provinsi berumur 64 tahun, memiliki pengalaman berdagang selama 42 tahun, dan tidak tamat Sekolah Dasar (SD). Meskipun usia yang dimiliki sudah bukan usia produktif dan tingkat pendidikan yang rendah, namun bisnis melinjo yang ditekuni sudah mampu memasok perusahaan pembuatan emping melinjo di Surabaya, Jawa Timur. Selain itu, pedagang besar memiliki skala pasar se-Pulau Jawa. Apabila di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta sedang tidak panen melinjo, maka pedagang akan mencari di luar daerah, seperti Kebumen, Pacitan, bahkan pusat jual beli melinjo di Limpung, Jawa Tengah.

e. Pedagang pengecer

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang membeli melinjo dari pedagang besar provinsi dan atau pedagang besar penyebar dengan jumlah sedikit

dan langsung memasarkannya kepada pengrajin emping melinjo. Pedagang pengecer pada penelitian ini berjumlah lima orang dan berasal dari lima pasar yang berbeda, yaitu Pasar Imogiri, Pasar Bantul, Pasar Mangiran, Pasar Jodog, dan Pasar Ngino. Berikut adalah identitas pedagang pengecer melinjo menurut umur dan jenjang pendidikan.

Tabel 5. Identitas Pedagang Pengecer Melinjo

No	Uraian	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Umur		
	46 – 61	3	40
	62 – 77	2	40
	≥ 78	1	20
	Jumlah	6	100
2	Pendidikan		
	Tidak Tamat	1	20
	SD	2	40
	SMP	0	0
	SMA	3	40
	Jumlah	6	100
3	Pengalaman Berdagang		
	5 – 20	2	20
	21 – 36	1	20
	37 – 52	2	40
	≥ 53	1	20
	Jumlah	6	100

Pada Tabel 12, terdapat tiga kategori umur yaitu 46 sampai 61 tahun, 62 sampai 77 tahun, dan di atas atau sama dengan 78 tahun. Pemberian kategori berguna untuk membedakan pedagang yang masih produktif dengan performa terbaik (46 - 61 tahun), pedagang yang sudah tidak produktif namun masih bisa melakukan kegiatan jual beli sendiri (62 – 77 tahun), dan pedagang yang sudah tidak produktif sehingga butuh bantuan orang lain pada kegiatan jual beli (di atas sama dengan 78 tahun). Diketahui bahwa hanya ada dua pedagang yang masih berada pada usia produktif dan tiga pedagang berada pada usia tidak produktif.

Pedagang yang paling muda berusia 46 tahun dan pedagang yang paling tua berumur 90 tahun dan memiliki pengalaman berdagang selama 80 tahun. Meskipun sudah berumur 90 tahun, namun dengan pengalaman berdagang yang sangat lama pedagang sudah mendapatkan kepercayaan dari pengrajin-pengrajin emping melinjo di daerah sekitar pasar. Pedagang-pedagang yang masih produktif akan lebih tahan lama menjajalkan melinjo di pasar daripada pedagang-pedagang yang sudah berusia tua. Hal ini menjadi keuntungan tersendiri karena waktu kedatangan pengrajin atau konsumen akhir yang tidak diketahui.

Tingkat pendidikan formal pedagang juga merupakan bagian yang penting dalam pemasaran. Pedagang yang tidak tamat sekolah tentu memiliki pola pemikiran yang berbeda dengan pedagang yang memiliki jenjang pendidikan SMA. Pedagang yang memiliki jenjang pendidikan yang tinggi memiliki pola pikir yang baik dan mampu menerima teknologi atau metode baru dalam pemasaran dengan baik. Berbeda dengan pedagang yang memiliki jenjang pendidikan rendah yang biasanya pedagang tersebut mengandalkan pengalaman dari masa lalu ataupun dari sesama pedagang.

Pengalaman berdagang yang paling lama yaitu 80 tahun dan yang paling sebentar yaitu 5 tahun. Pengalaman berdagang berguna untuk mendapatkan koneksi dan informasi. Apabila pedagang sudah berdagang cukup lama atau lebih dari 10 tahun, maka pedagang sudah mendapatkan pelanggan tetap dan pemasok tetap dan masih mungkin untuk memperluas koneksi sampai luar kota.

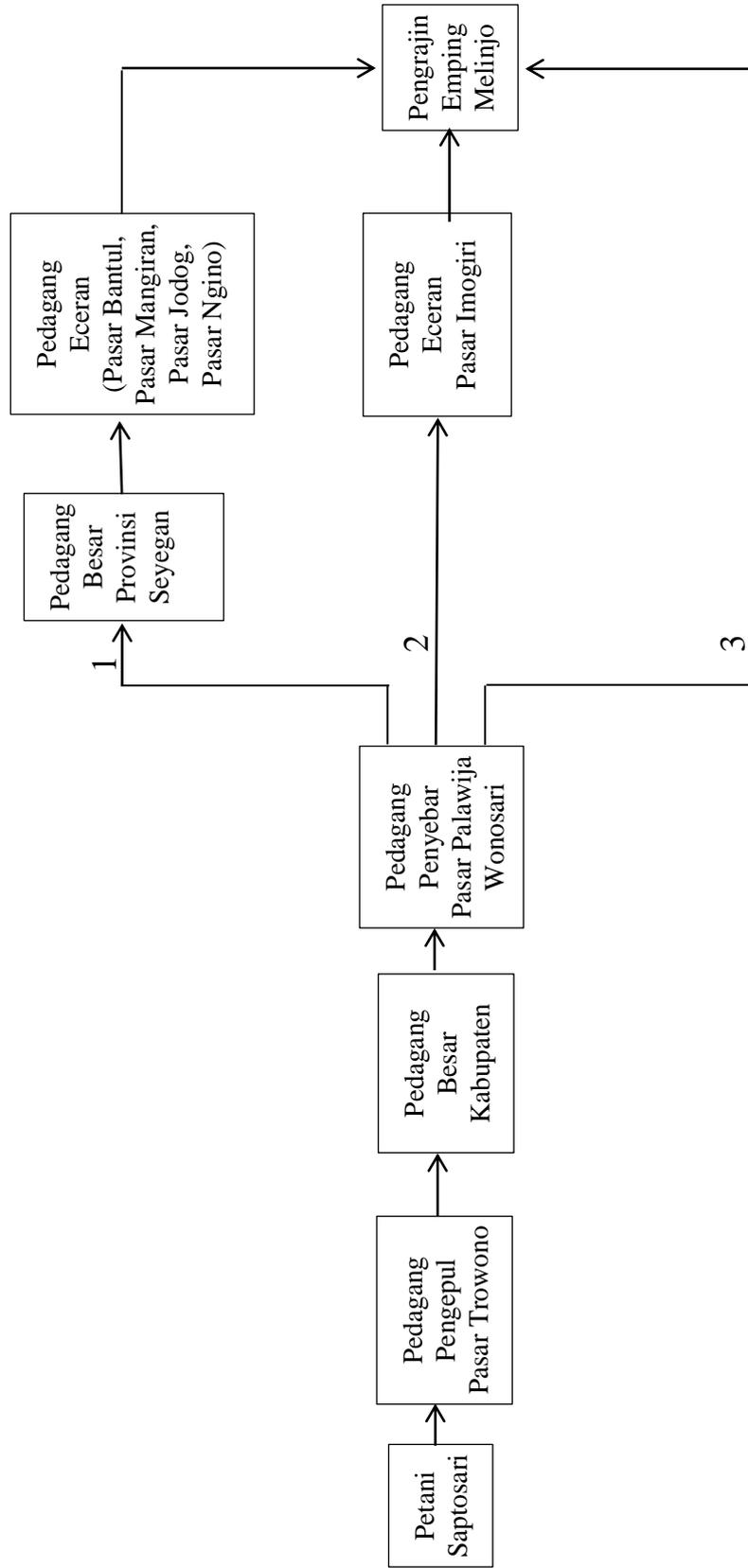
Hasil penelitian yang dilakukan di Desa Kepek, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul diketahui bahwa terdapat tiga saluran pemasaran

melinjo. Saluran pemasaran merupakan jalur atau alur pemasaran dari lembaga-lembaga penyalur yang memiliki kegiatan menyalurkan atau mendistribusikan melinjo dari petani sampai ke tangan konsumen atau pengrajin emping melinjo. Panjang pendeknya saluran pemasaran ini akan mempengaruhi besar kecilnya biaya yang akan dikeluarkan oleh pelaku atau lembaga pemasaran dan mempengaruhi besar kecilnya harga yang dibayarkan konsumen. Saluran atau pola pemasaran melinjo dapat diketahui dengan cara mengikuti arus dan mencari informasi dari petani melinjo dan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam memasarkan melinjo di Kecamatan Saptosari Kabupaten Gunungkidul.

2. Identifikasi saluran pemasaran

Pemasaran melinjo sebagai bahan baku berawal dari petani yang berada di Kecamatan Saptosari. Petani yang berada di Kecamatan Saptosari, khususnya Desa Kepek, mendatangi pedagang pengepul di Pasar Trowono dan menjual hasil panen melinjonnya. Pedagang pengepul yang berada di Pasar Trowono akan didatangi oleh pedagang besar kabupaten yang berdomisili di Desa Sodo, Kecamatan Paliyan dan melinjo akan dijual ke pedagang besar kabupaten tersebut. Pedagang besar kabupaten akan mendatangi pedagang besar penyebar di Pasar Palawija Wonosari dan menjual melinjo yang telah dibeli dari pedagang pengepul di Pasar Trowono. Pedagang besar penyebar akan mendatangi dan menjual melinjo ke pengrajin yang ada di beberapa kecamatan di Kabupaten Bantul dan Kabupaten Klaten, pedagang eceran di Pasar Imogiri, dan pedagang besar provinsi yang berdomisili di Seyegan, Kabupaten Sleman. Pedagang besar provinsi akan didatangi oleh pedagang eceran yang berjualan di Pasar Ngino, Pasar Mangiran,

Pasar Jodog, dan Pasar Bantul. Pedagang eceran di keempat pasar tersebut akan menjual melinjo ke beberapa pengrajin emping melinjo di Kabupaten Bantul dan Kabupaten Sleman. Pedagang eceran di Pasar Imogiri juga langsung menjual melinjo kepada pengrajin emping melinjo yang ada di Kecamatan Imogiri dan Kecamatan Pajangan. Hasil penelitian yang dilakukan, didapat tiga saluran pemasaran melinjo sebagai bahan baku emping melinjo di Kecamatan Pajangan yang berasal dari Desa Kepek Kecamatan Saptosari. Ketiga saluran dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 1. Alur Penyebaran Melinjo

- 1) Petani – Pedagang Pengepul – Pedagang Besar Kabupaten – Pedagang Besar Penyebar – Pedagang Besar Provinsi – Pedagang Eceran – Pengrajin Emping Melinjo.
- 2) Petani – Pedagang Pengepul – Pedagang Besar Kabupaten – Pedagang Besar Penyebar – Pedagang Eceran Pasar Imogiri – Pengrajin Emping Melinjo.
- 3) Petani – Pedagang Pengepul – Pedagang Besar Kabupaten – Pedagang Besar Penyebar – Pengrajin Emping Melinjo.

Petani di setiap saluran melakukan kegiatan penjualan langsung yang mendatangi pedagang pengepul di Pasar Trowono. Setelah dilakukan kegiatan jual-beli antara petani dan pedagang pengepul, selanjutnya pedagang besar kabupaten dari Kecamatan Paliyan akan mendatangi pedagang pengepul. Pedagang besar kabupaten merupakan pedagang yang hanya memiliki ruang lingkup usaha se-Kabupaten Gunungkidul saja. Apabila sedang tidak musim melinjo dan persediaan melinjo di pedagang pengepul sudah habis, maka pedagang besar kabupaten akan mendatangi dan membeli melinjo dari Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunungkidul. Meskipun melinjo sedang tidak musim, namun Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunungkidul memiliki produktivitas melinjo yang lebih besar sehingga persediaan melinjo saat sedang tidak musim masih tersedia. Pedagang besar kabupaten menjadikan Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunungkidul sebagai cadangan karena jarak dari tempat tinggal pedagang besar kabupaten ke Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunungkidul yang cukup jauh yaitu 37,2 kilometer. Pedagang pengepul di Pasar Trowono tidak melakukan kegiatan

pengangkutan sama sekali karena pedagang pengepul tidak memiliki kendaraan dan akses menuju Pasar Trowono gampang sehingga petani dan pedagang besar kabupaten pun tidak keberatan. Pedagang besar penyebar yang sudah membeli melinjo dari pedagang pengepul, akan mendatangi dan menjual melinjo kepada pedagang besar penyebar. Pedagang besar penyebar merupakan pedagang yang membeli melinjo dari pedagang sebelumnya dengan kuantitas yang besar (lebih dari 1000 kg) dan menjual melinjo ke beberapa lembaga pemasaran dengan kuantitas melinjo yang sudah dibagi berdasarkan kebutuhan lembaga pemasaran tersebut.

Pada Saluran 1 pedagang besar penyebar mendatangi dan menjual melinjo kepada pedagang besar provinsi yang berada di Seyegan, Kabupaten Sleman. Namun, apabila kuantitas melinjo dalam jumlah besar, pedagang besar provinsilah yang mendatangi pedagang besar penyebar atau pedagang penyebar di Pasar Palawija Wonosari. Pedagang besar provinsi yang merupakan sekaligus pengrajin emping melinjo juga menjual kembali melinjo yang telah dibeli kepada pedagang eceran di beberapa pasar, yaitu Pasar Bantul, Pasar Mangiran, Pasar Jodog, dan Pasar Ngino. Biasanya pedagang eceran yang mendatangi pedagang besar provinsi di kediamannya. Lalu, pedagang eceran di setiap pasar akan didatangi oleh pengrajin emping melinjo.

Pada Saluran 2, pedagang besar penyebar atau pedagang penyebar mendatangi pedagang eceran yang berada di Pasar Imogiri dan selanjutnya pedagang eceran di Pasar Imogiri akan didatangi oleh pengrajin emping melinjo yang berasal dari Kecamatan Pajangan dan Kecamatan Imogiri. Pada Saluran 3,

pedagang besar penyebar mendatangi pengrajin emping melinjo yang ada di Kabupaten Bantul dan Kabupaten Klaten.

Penyebaran melinjo di seluruh saluran mengarah pada pengrajin emping melinjo yang berada di Kabupaten Bantul. Namun, selain memasok ke pengrajin emping melinjo di Kabupaten Bantul, Saluran 1 dan Saluran 3 juga memasok ke daerah luar Kabupaten Bantul. Saluran 1 juga mengarah ke pengrajin emping melinjo di Kabupaten Sleman dan Saluran 3 juga mengarah pada pengrajin emping melinjo di Kabupaten Klaten.

C. Identifikasi Fungsi-Fungsi Pemasaran

Setiap lembaga yang terlibat dalam pemasaran melinjo di Kecamatan Saptosari memiliki fungsi-fungsi pemasaran untuk memperlancar proses pendistribusian melinjo dari petani hingga ke pengrajin emping melinjo. Fungsi-fungsi yang dilakukan oleh petani dan pedagang yaitu pertama, fungsi pertukaran yang terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan melinjo kepada pedagang melinjo yang terlibat, kedua, fungsi fisik yang terdiri dari fungsi penyimpanan melinjo, fungsi pengemasan, fungsi pengepakan, fungsi bongkar muat, dan fungsi pengangkutan, dan ketiga yaitu fungsi fasilitas yang terdiri dari kegiatan sortasi, pengupasan, dan *grading*.

Tabel 6. Fungsi-Fungsi Lembaga Pemasaran Melinjo

Lembaga Pemasaran	Pertukaran		Fisik						Fasilitas		
	Pem belian	Pen jualan	Penge masan	Penge pakan	Penyim panan	Penyu sutan	Pengang kutan	B. muat	Sor tasi	<i>Gra ding</i>	Pengu pasan
Petani	-	√	√	-	-	-	√	-	*	-	-
Pedagang Pengepul	√	√	√	-	√	√	-	-	√	-	-
Pedagang Besar Kabupaten	√	√	√	-	√	√	√	√	√	-	√
Pedagang Besar Penyebar	√	√	√	-	√	√	√	√	-	-	-
Pedagang Besar Provinsi	√	√	-	-	√	√	-	√	√	-	-
Pedagang Eceran	√	√	√	-	√	√	√	*	*	-	√

Keterangan:

- √ : Semua pelaku lembaga pemasaran melakukan fungsi.
- : Semua pelaku lembaga pemasaran tidak melakukan fungsi.
- * : Beberapa pelaku lembaga pemasaran melakukan fungsi.

Pada Tabel 15 dapat diketahui bahwa lembaga pemasaran yang terlibat pada penelitian ini tidak melakukan beberapa fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Semua lembaga pemasaran melakukan kegiatan penyimpanan yang berakibat terjadinya penyusutan pada melinjo. Meskipun terjadi penyimpanan dan penyusutan di setiap lembaga pemasaran, namun penyimpanan dilakukan di waktu yang berbeda sehingga penyusutan yang terjadi tidak berulang-berulang pada satu pengangkutan. Identifikasi fungsi-fungsi pemasaran emping melinjo dapat dilihat dalam rincian berikut.

1. Petani melinjo

Petani melinjo yang menjadi responden pada penelitian ini adalah petani yang memiliki pohon melinjo lebih dari 5 pohon. Pada satu pohon melinjo biasanya dapat menghasilkan 10 kg sampai 25 kg, tergantung pada umur dan

lingkungan di sekitar pohon. Pohon melinjo yang lebih tua akan menghasilkan lebih banyak melinjo dibandingkan pohon melinjo yang masih muda. Panen biasanya menggunakan sabit yang dipasangkan dengan kayu atau bambu panjang (*genter*). Penggunaan *genter* lebih mudah daripada memanjat pohon melinjo langsung karena resiko jatuh apabila memanjat pohon. Untuk petani yang sudah berusia tua atau di atas 60 tahun, biasanya proses panen dibantu oleh anggota keluarga karena kekuatan fisik petani yang sudah mulai menurun.

Proses panen untuk satu pohon dapat memakan waktu selama 1 sampai 2 hari, karena panen tidak dilakukan seharian penuh. Setelah panen melinjo, selanjutnya petani langsung memasukkan melinjo ke dalam *bagor* untuk dibawa ke Pasar Trowono. Petani yang membawa melinjo dalam jumlah besar atau di atas 100 kg bisa menggunakan jasa angkut. Setelah sampai di Pasar Trowono, petani menjual melinjo ke pedagang pengepul yang sudah menjadi pelanggan petani. Harga melinjo tidak ditentukan oleh petani, namun ditentukan oleh pedagang yang mendapatkan informasi mengenai harga melinjo dari pusat melinjo yang berada di Limpung, Jawa Tengah. Saat penelitian, harga melinjopaling mahal yaitu Rp 7.500 per kg. Hal ini dikarenakan saat penelitian berlangsung, melinjo sedang tidak panen dan sedang mengalami kekurangan pasokan padahal kebutuhan akan melinjo tetap. Namun, pada saat panen, harga melinjo turun sampai Rp 3.500 per kg. Selanjutnya para petani melinjo juga melakukan fungsi-fungsi pemasaran sebagai berikut.

a. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani melinjo yaitu hanya penjualan. Petani yang sudah memanen pohon melinjo akan langsung menjual melinjo kepada pedagang pengepul di Pasar Trowono. Bagi petani, menjual hasil panen kepada pedagang yang sudah besar lebih gampang karena berapapun jumlah melinjo akan diterima dan dibayar tunai oleh pedagang pengepul tersebut. Saat musim panen melinjo, ada beberapa pedagang pengecer yang menjual kulit melinjo untuk bahan masakan. Sedangkan *klathak* atau biji melinjo yang sudah dikuliti akan dibuat emping oleh pedagang tersebut.

Petani yang memiliki melinjo dalam jumlah besar tidak membuat emping melinjo karena petani mengaku membuat emping merepotkan dan membutuhkan banyak waktu dan tenaga. Petani lebih memilih langsung menjual melinjo dalam keadaan kulitan. Melinjo yang masih kulitan sudah menguntungkan bagi petani karena pohon melinjo tidak membutuhkan perawatan khusus sehingga petani tidak mengeluarkan biaya dalam perawatannya. Selain itu, pedagang pengepul di Pasar Trowono sudah memiliki pelanggan tetap yaitu pedagang besar kabupaten jadi melinjo akan bisa langsung dipasarkan.

b. Fungsi Fisik

Fungsi fisik yang dilakukan petani yaitu pengemasan dan pengangkutan. Seluruh petani melakukan pengemasan menggunakan *bagor*. Hal ini dikarenakan *bagor* mampu menampung melinjo dengan volume 50 kg. Meskipun harga *bagor* terbilang murah yaitu Rp 1.500 sampai Rp 2.000 per bijinya, namun petani tetap menggunakan *bagor* secara berulang-ulang dengan alasan penghematan.

Pengemasan dilakukan setelah proses memanen selesai dan melinjo siap dijual kepada pedagang. Apabila panen selesai pada sore hari, maka pengemasan dilakukan keesokan hari saat akan dibawa ke pasar. Hal ini dikarenakan apabila melinjo dikemas dalam waktu yang lama, melinjo akan menjadi lembab dan cepat membusuk.

Setelah melinjo sudah dikemas selanjutnya petani melakukan fungsi pengangkutan. Fungsi pengangkutan yaitu gerakan perpindahan melinjo dari petani ke pedagang pengepul di Pasar Trowono. Kendaraan yang digunakan petani untuk mengangkut melinjo dengan jumlah di bawah 100 kg yaitu sepeda motor milik sendiri. Sedangkan petani yang membawa melinjo dengan jumlah di atas 100 kg dapat menggunakan jasa angkut dengan tujuan Pasar Trowono.

c. Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani yaitu kegiatan sortasi. Namun, tidak semua petani melakukan kegiatan tersebut. Hal ini dikarenakan tidak ada permintaan dari pedagang pengepul bahwa melinjo harus dalam keadaan dibedakan menjadi beberapa tingkatan kualitas atau harus dipisahkan berdasarkan kecacatan. Ada 3 petani atau 9,375% melakukan sortasi dan 29 petani atau sebanyak 90,625% tidak melakukan sortasi. Petani yang melakukan sortasi dikarenakan melinjo yang dimiliki petani tersebut tidak berjumlah besar sehingga kegiatan sortasi bisa dilakukan dalam kurun waktu yang singkat dan tidak mengganggu kegiatan sehari-hari petani tersebut. Petani membedakan melinjo berdasarkan warna kulit pada melinjo dan kecacatan yang dimiliki melinjo

tersebut. Kegiatan sortasi yang dilakukan petani bertujuan untuk memudahkan pedagang pengepul dalam melakukan penyimpanan.

Sedangkan petani yang tidak melakukan kegiatan sortasi, akan langsung menjual melinjo dalam keadaan sama seperti saat dipanen. Kegiatan pengupasan juga tidak dilakukan oleh petani karena perjalanan yang akan dilalui oleh melinjo masih panjang dan *klathak* akan cepat rusak apabila selalu dalam keadaan lembab karena tidak adanya udara di dalam kemasan *bagor*.

2. Pedagang pengepul

Pedagang pengepul yang berlokasi di Pasar Trowono pada penelitian ini berjumlah satu orang dan melakukan fungsi-fungsi pemasaran seperti berikut.

a. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pengepul adalah pembelian dan penjualan. Pembelian dilakukan oleh pedagang pengepul yang membeli melinjo dari petani yang datang secara langsung ke Pasar Trowono. Sedangkan penjualan dilakukan oleh pedagang pengepul yang menjual melinjo kepada pedagang besar kabupaten yang datang secara langsung ke pasar tempat pedagang pengepul berada.

Saat musim melinjo, pedagang pengepul menerima melinjo dari petani satu minggu sekali yaitu saat Hari Kliwon saja karena Hari Kliwon merupakan hari khusus untuk produk melinjo. Setelah mendapatkan melinjo dari petani, pedagang pengepul akan memberitahukan kepada pedagang besar kabupaten bahwa stok melinjo sudah tersedia dan pedagang besar kabupaten akan datang ke Pasar Trowono sesuai hari yang sudah dijanjikan. Jadi, penjualan yang dilakukan oleh

pedagang pengepul kepada pedagang besar kabupaten dilakukan sebanyak satu kali dalam seminggu atau sesuai dengan hari pasaran melinjo.

b. Fungsi Fisik

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengepul yaitu pengemasan dan penyimpanan. Pedagang pengepul tidak melakukan pengangkutan karena terbatasnya tenaga kerja. Pengemasan yang dilakukan oleh pedagang pengepul yaitu menggunakan *bagor*. *Bagor* dinilai memiliki kapasitas yang cukup dan ringkas saat melakukan bongkar muat yang akan dilakukan oleh pedagang besar kabupaten nantinya. *Bagor* yang digunakan oleh petani dan pedagang pengepul adalah *bagor* dengan jenis yang sama, yaitu *bagor* yang biasa digunakan untuk mengangkut beras.

Kegiatan penyimpanan yang dilakukan oleh pedagang pengepul berfungsi sebagai penyeimbang pasokan melinjo. Pada saat melinjo sedang musim panen, biasanya pedagang pengepul melakukan penyimpanan karena jumlah melinjo yang besar dan tidak mungkin untuk dijual habis pada saat itu juga. Selain itu, pada saat melinjo sedang tidak musim panen, pedagang pengepul akan mendapatkan keuntungan karena harga melinjo yang naik secara drastis. Oleh sebab itu, banyak pedagang yang membeli melinjo dalam jumlah besar melakukan penyimpanan dengan tujuan mendapatkan keuntungan lebih. Penyimpanan dilakukan dengan cara digelar di atas lantai yang telah diberi alas. Luas tempat penyimpanan pedagang pengepul seluas 5x10 meter dan berada di dalam ruangan dan mampu menampung puluhan hingga ratusan kilogram melinjo. Melinjo yang disimpan bisa bertahan selama 3 bulan. Selama masa penyimpanan, melinjo akan

mengalami penyusutan. Oleh sebab itu, setiap pedagang yang melakukan kegiatan penyimpanan pasti akan mengeluarkan biaya penyusutan atau biaya yang dikeluarkan karena berkurangnya bobot melinjo.

c. Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengepul yaitu sortasi. Sortasi merupakan kegiatan yang membedakan melinjo yang layak jual dan melinjo yang tidak layak jual. Sortasi dilakukan karena tidak semua petani yang menjual melinjo melakukan kegiatan sortasi. Tujuan pedagang pengepul melakukan sortasi yaitu untuk mempermudah dalam kegiatan penyimpanan. Apabila melinjo dengan warna kulit hijau kekuning-kuningan maka melinjo bisa disimpan, namun apabila warna kulit oranye kemerah-merahan maka melinjo harus dijual saat itu juga. Kualitas melinjo layak jual ialah melinjo yang tidak atau hanya memiliki sedikit kecacatan pada kulit melinjo, seperti bolong-bolong kecil pada permukaan kulit, kulit yang kecokelatan hingga menghitam, dan kulit yang penyok akibat benturan.

3. Pedagang besar kabupaten

Pedagang besar kabupaten yang berlokasi di daerah Sodo pada penelitian ini berjumlah satu orang dan melakukan fungsi-fungsi pemasaran seperti berikut.

a. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang besar kabupaten yaitu pembelian dan penjualan. Pembelian dilakukan oleh pedagang besar kabupaten dari pedagang pengepul di Pasar Trowono. Melinjo yang dibeli oleh pedagang besar kabupaten berjumlah 2000 kg dan langsung dibayar tunai. Melinjo yang

telah dibeli oleh pedagang besar kabupaten akan dijual kembali kepada pedagang besar penyebar yang ada di Wonosari.

b. Fungsi Fisik

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang besar kabupaten yaitu pengemasan, penyimpanan, pengangkutan, dan bongkar muat. Pengemasan yang dilakukan oleh pedagang besar kabupaten menggunakan *bagor* yang sebelumnya sudah dibeli bersama melinjo. Pedagang besar kabupaten juga melakukan bongkar muat saat pembelian dan penjualan. Bongkar muat biasanya dilakukan oleh tukang angkut yang memang sudah tersedia di pasar atau karyawan dari pedagang besar kabupaten tersebut.

Pedagang besar kabupaten juga melakukan penyimpanan di ruangan seluas 5x10 meter dan mampu menampung puluhan hingga ratusan kilogram melinjo. Penyimpanan dilakukan dengan digelar di atas lantai yang telah diberi alas. Penyimpanan melinjo paling lama yaitu 3 bulan. Apabila penyimpanan lebih dari 3 bulan, maka kualitas melinjo akan menurun dan tidak laku dijual di pasaran. Selama masa penyimpanan, melinjo akan mengalami penyusutan. Oleh sebab itu, setiap pedagang yang melakukan kegiatan penyimpanan pasti akan mengeluarkan biaya penyusutan atau biaya yang dikeluarkan karena berkurangnya bobot melinjo. Pengangkutan dilakukan oleh pedagang besar kabupaten untuk membeli melinjo dari pedagang pengepul di Pasar Trowono dan untuk menjual melinjo kepada pedagang besar penyebar di Wonosari. Hal ini dikarenakan pedagang pengepul di Pasar Trowono tidak melakukan fungsi pengangkutan karena terbatasnya tenaga kerja.

c. Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang besar kabupaten yaitu kegiatan sortasi dan pengupasan. Pedagang besar kabupaten melakukan kedua kegiatan tersebut karena permintaan dari pedagang besar penyebar di Wonosari. Kegiatan sortasi dilakukan dengan memisahkan antara melinjo yang berkulit hijau kekuning-kuningan dan melinjo yang berkulit oranye kemerah-merahan. selain itu, melinjo juga dipisahkan berdasarkan kecacatan fisik seperti menghitamnya kulit atau bolong. Kegiatan sortasi bertujuan untuk memudahkan saat akan dilakukan penyimpanan. Apabila kulit melinjo berwarna hijau kekuning-kuningan maka melinjo bisa disimpan untuk jangka waktu yang lama, namun apabila kulit melinjo berwarna oranye kemerah-merahan maka melinjo tidak bisa disimpan dan harus segera dijual. Kegiatan pengupasan dilakukan oleh karyawan yang merupakan anggota keluarga dari pedagang besar kabupaten. Pengupasan dilakukan setelah kegiatan sortasi selesai.

4. Pedagang besar penyebar

Pedagang besar penyebar yang berlokasi di Wonosari pada penelitian ini berjumlah satu orang dan melakukan fungsi-fungsi pemasaran seperti berikut.

a. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang besar penyebar yaitu pembelian dan penjualan. Pembelian dilakukan oleh pedagang besar penyebar dari pedagang besar kabupaten di daerah Sodo. Melinjo yang dibeli oleh pedagang besar penyebar sebanyak 2.000 kg sampai 5.000 kg. Penjualan dilakukan oleh pedagang besar penyebar kepada pedagang besar provinsi, pedagang eceran di

Pasar Imogiri, dan pengrajin emping melinjo di Kecamatan Bantul dan Kabupaten Klaten.

b. Fungsi Fisik

Pedagang besar penyebar melakukan semua kegiatan pada fungsi fisik, seperti pengemasan, pengepakan, penyimpanan, pengangkutan, dan bongkar muat. Seperti pedagang lainnya, pedagang besar penyebar mengemas melinjo menggunakan *bagor* dengan kapasitas 50 kg. Pengepakan juga dilakukan dengan tujuan agar dalam pengangkutan nanti melinjo yang dibawa tertata rapi dan ruang kosong bisa diisi dengan produk pertanian lainnya.

Penyimpanan yang dilakukan oleh pedagang besar penyebar sama seperti pedagang pengepul dan pedagang besar kabupaten sebelumnya. Ukuran ruangan yang digunakan untuk menyimpan melinjo seluas 5x10 meter dan mampu menyimpan puluhan hingga ratusan kilogram melinjo. Penyimpanan dilakukan dengan cara digelar di atas lantai yang telah diberikan alas sebelumnya. Selama masa penyimpanan, melinjo akan mengalami penyusutan. Oleh sebab itu, setiap pedagang yang melakukan kegiatan penyimpanan pasti akan mengeluarkan biaya penyusutan atau biaya yang dikeluarkan karena berkurangnya bobot melinjo. Pengangkutan dilakukan oleh pedagang besar penyebar pada saat melakukan penjualan. Pada saat pembelian, pedagang besar penyebar tidak melakukan pengangkutan karena biasanya pedagang besar kabupaten yang langsung datang ke kios pedagang besar penyebar di Pasar Palawija di Wonosari. Namun, saat melakukan penjualan, pedagang besar penyebar melakukan pengangkutan kepada pedagang besar provinsi, pedagang eceran di Pasar Imogiri, dan pengrajin emping

melinjo di Kabupaten Bantul dan Kabupaten Klaten. Bongkar muat dilakukan saat melinjo datang di kios dan saat melinjo akan diantar ke pedagang besar provinsi, pedagang eceran di Pasar Imogiri, dan pengrajin emping melinjo di Kabupaten Bantul dan Kabupaten Klaten

c. Fungsi Fasilitas

Pedagang besar penyebar tidak melakukan fungsi fasilitas sama sekali. Hal ini dikarenakan melinjo yang dibeli adalah melinjo yang sebelumnya sudah disortir dan dikupas oleh pedagang besar kabupaten. Pedagang besar penyebar hanya memiliki tenaga kerja yang dipekerjakan untuk bongkar muat.

5. Pedagang besar provinsi

Pedagang besar provinsi berjumlah satu orang yang berdomisili di Kecamatan Sleman. PBP melakukan fungsi-fungsi pemasaran sebagai berikut.

a. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang besar provinsi yaitu pembelian dan penjualan. Pembelian yang dilakukan oleh pedagang besar provinsi ialah pembelian melinjo dari pedagang besar penyebar di Pasar Palawija Wonosari. Pedagang besar provinsi tidak melakukan kegiatan pengangkutan karena pedagang besar penyebar yang datang ke tempat pedagang besar provinsi di Seyegan Kabupaten Sleman. Pedagang besar provinsi membeli melinjo dari pedagang besar penyebar dengan jumlah sebanyak 1500 kg. Pedagang besar provinsi biasanya membayar tunai dengan sistem pembayaran langsung lunas atau cicilan 2 kali sampai melinjo yang dibeli pedagang besar provinsi laku dijual kembali.

Penjualan yang dilakukan oleh pedagang besar provinsi yaitu penjualan melinjo kepada pedagang. Pedagang eceran yang membeli melinjo dari pedagang besar provinsi yaitu pedagang eceran yang berjualan di PAsar Bantul, PAsar Mangiran, Pasar Jodog, dan Pasar Ngino. Pada saat panen, pedagang eceran mampu membeli melinjo sebanyak 300 kg. Namun, saat melinjo tidak panen pedagang eceran hanya mampu membeli 5 kg – 25 kg atau tidak membeli sama sekali. Hal tersebut dikarenakan apabila harga melinjo sedang meroket, pedagang eceran tidak mau mengambil resiko karena melinjo yang kemungkinan tidak laku.

b. Fungsi Fisik

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang besar provinsi yaitu pengemasan, penyimpanan, dan bongkar muat. Pengemasan dilakukan menggunakan *bagor* yang sama seperti *bagor* yang digunakan oleh pedagang besar penyebar. Penyimpanan yang dilakukan oleh pedagang besar provinsi dilakukan dengan cara digelar di atas lantai yang telah diberi alas. Penyimpanan melinjo dilakukan selama 3 sampai 4 bulan. Pedagang besar provinsi memiliki gudang khusus seluas 10x15 meter untuk penyimpanan melinjo. Waktu penyimpanan melinjo paling lama yaitu 3 bulan. Selama masa penyimpanan, melinjo akan mengalami penyusutan. Oleh sebab itu, setiap pedagang yang melakukan kegiatan penyimpanan pasti akan mengeluarkan biaya penyusutan atau biaya yang dikeluarkan karena berkurangnya bobot melinjo. Pedagang besar provinsi melakukan kegiatan bongkar muat dengan mengeluarkan biaya sebesar Rp 100/kg.

c. Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang besar provinsi yaitu sortasi. Sortasi merupakan kegiatan yang membedakan melinjo yang layak jual dan melinjo yang tidak layak jual. Tujuan pedagang besar provinsi melakukan sortasi yaitu untuk mempermudah dalam kegiatan penyimpanan. Apabila melinjo dengan warna kulit hijau kekuning-kuningan maka melinjo bisa disimpan, namun apabila warna kulit oranye kemerah-merahan maka melinjo harus dijual saat itu juga. Kualitas melinjo layak jual ialah melinjo yang tidak atau hanya memiliki sedikit kecacatan pada kulit melinjo, seperti bolong-bolong kecil pada permukaan kulit, kulit yang kecokelatan hingga menghitam, dan kulit yang penyok akibat benturan.

6. Pedagang eceran

Pedagang eceran berjumlah enam orang. Lima orang pedagang berlokasi di Kecamatan Bantul dan satu orang pedagang berlokasi di Kecamatan Sleman. Pedagang eceran melakukan fungsi-fungsi pemasaran sebagai berikut.

a. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang eceran adalah pembelian dan penjualan. Pembelian dilakukan oleh pedagang eceran di Pasar Bantul, Pasar Mangiran, Pasar Jodog, dan Pasar Ngino dari pedagang besar provinsi yang berdomisili di Seyegan. Pedagang eceran di Pasar Imogiri membeli melinjo dari pedagang besar penyebar yang berdomisili di Wonosari.

b. Fungsi Fisik

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang eceran yaitu penyimpanan, pengangkutan, dan beberapa melakukan bongkar muat. Luas ruangan untuk

penyimpanan melinjo oleh pedagang eceran beragam, pedagang eceran di Pasar Bantul, Pasar Mangiran, Pasar Jodog, dan Pasar Ngino rata-rata memiliki luas 3x4 meter, namun pedagang eceran di Pasar Imogiri memiliki tempat penyimpanan paling luas yaitu seluas 8x10 meter. Selain untuk mendapatkan keuntungan, pedagang eceran yang berjualan di Pasar Ngino yang juga merupakan pengrajin emping melinjo menyimpan melinjo agar produksi emping melinjo terus berlanjut. Pedagang eceran lainnya tidak ada yang melakukan produksi emping melinjo. Pedagang eceran yang berdagang di Pasar Imogiri menambahkan obat jamur selama masa penyimpanan karena saat penyimpanan banyak jamur yang menyerang melinjo. Selama masa penyimpanan, melinjo akan mengalami penyusutan. Oleh sebab itu, setiap pedagang yang melakukan kegiatan penyimpanan pasti akan mengeluarkan biaya penyusutan atau biaya yang dikeluarkan karena berkurangnya bobot melinjo. Pengangkutan dilakukan oleh semua pedagang eceran dan bongkar muat hanya dilakukan oleh pedagang eceran di Pasar Imogiri dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 7.500/*bagor*.

c. Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh PE yaitu kegiatan pengupasan dan sortasi. Seluruh pedagang eceran melakukan kegiatan pengupasan karena harga jual *klathak* lebih tinggi dan kulit melinjo dapat dijual kembali agar pendapatan bertambah. Sortasi dilakukan berdasarkan warna kulit dan kecacatan fisik. Sortasi merupakan kegiatan yang membedakan melinjo yang layak jual dan melinjo yang tidak layak jual. Sortasi dilakukan karena tidak semua petani yang menjual melinjo melakukan kegiatan sortasi. Tujuan pedagang pengepul melakukan sortasi

yaitu untuk mempermudah dalam kegiatan penyimpanan. Apabila melinjo dengan warna kulit hijau kekuning-kuningan maka melinjo bisa disimpan, namun apabila warna kulit oranye kemerah-merahan maka melinjo harus dijual saat itu juga. Kualitas melinjo layak jual ialah melinjo yang tidak atau hanya memiliki sedikit kecacatan pada kulit melinjo, seperti bolong-bolong kecil pada permukaan kulit, kulit yang kecokelatan hingga menghitam, dan kulit yang penyok akibat benturan.

Dari semua pedagang eceran, hanya satu pedagang yang tidak melakukan kegiatan sortasi yaitu pedagang di Pasar Bantul. Pedagang mengaku bahwa melinjo dibeli sudah disortir sebelumnya sehingga pedagang tersebut tidak perlu menyortirnya kembali.

D. Pemasaran Melinjo

1. Harga jual

Harga jual merupakan jumlah nilai uang yang diterima petani atau pedagang dari hasil penjualan melinjo dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/Kg). Harga jual yang diterapkan oleh masing-masing lembaga pemasaran di setiap saluran pemasaran berbeda-beda. Hal ini dikarenakan jarak dan biaya pemasaran yang berbeda-beda. Selain itu, harga melinjo sangat fluktuatif atau harga cepat berubah sesuai dengan musim atau tidaknya melinjo. Apabila melinjo sedang musim, maka harga melinjo di pasar bisa sangat rendah dan apabila melinjo sedang tidak musim, maka harga melinjo bisa sangat tinggi. Tabel 14 menunjukkan rata-rata harga jual melinjo pada setiap saluran dan lembaga pemasaran yang terlibat.

Tabel 7. Harga Jual Melinjo di Tingkat Pedagang di Tiap Masing-Masing Saluran (Rp/Kg)

Lembaga Pemasaran	Saluran		
	I	II	III
Petani Melinjo	4500	4500	4500
Pedagang Pengepul	4800	4800	4800
Pedagang Besar Kabupaten	5400	5400	5400
Pedagang Besar Penyebar	6600	6600	6600
Pedagang Besar Provinsi	7200	0	0
Pedagang Eceran	8400	7800	0

Pada Tabel 14 dapat diketahui bahwa harga yang diterapkan di setiap saluran pemasaran sama. Hal tersebut dikarenakan pedagang pengepul, pedagang besar kabupaten, dan pedagang besar penyebar masing-masing berjumlah satu orang. Pedagang eceran pada Saluran I menerapkan harga melinjo sebesar Rp 8.400 dan pada Saluran II sebesar Rp 7.800. Hal ini dikarenakan pedagang eceran pada Saluran II membeli melinjo langsung dari pedagang besar penyebar dengan harga Rp 6.600. Sedangkan pedagang eceran pada Saluran I membeli melinjo dari pedagang besar provinsi dengan harga Rp 7.200. Banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat pada Saluran I menyebabkan harga jual di tingkat pengecer menjadi tinggi.

2. Biaya pemasaran

Setiap lembaga pemasaran melinjo akan mengeluarkan biaya pemasaran untuk memperlancar kegiatan pemasaran sehingga melinjo dapat disalurkan kepada konsumen akhir atau pengrajin emping melinjo. Biaya pemasaran yang dikeluarkan pada masing-masing saluran tentunya akan berbeda-beda, hal ini disebabkan banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat serta banyaknya fungsi-

fungsi pemasaran (pertukaran, fisik, dan fasilitas) yang dijalankan oleh lembaga pemasaran.

Tabel 8. Biaya Pemasaran Melinjo di Tingkat Pedagang di Tiap Masing-Masing Saluran (Rp/Kg)

No	Keterangan	Saluran		
		I	II	III
1	Pedagang Pengepul			
	a. Pengemasan	42,76	42,76	42,76
	b. Penyusutan	22,8	22,8	22,8
	Jumlah	65,56	65,56	65,56
2	Pedagang Besar Kabupaten			
	a. Pengemasan	40	40	40
	b. Pengupasan	10	10	10
	c. Bongkar Muat	6	6	6
	d. Angkut/Transportasi	15	15	15
	e. Parkir	1	1	1
	f. Penyusutan	54	54	54
	Jumlah	126	126	126
3	Pedagang Besar Penyebar			
	a. Pengemasan	30	30	30
	b. Bongkar Muat	6,67	6,67	6,67
	c. Angkut/Transportasi	33,33	33,33	33,33
	d. Retribusi	1	1	1
	e. Parkir	1,33	1,33	1,33
	f. Penyusutan	88	88	88
	Jumlah	160,3	160,3	160,3
4	Pedagang Besar Provinsi			
	a. Bongkar Muat	20		
	b. Penyusutan	288		
	Jumlah	308		
5	Pedagang Eceran			
	a. Pengemasan	40	30	
	b. Pengupasan	80	100	
	c. Angkut/Transportasi	80	40	
	d. Bongkar Muat	0	30	
	e. Penyusutan	672	624	
	f. Retribusi	0	40	
	g. Penyimpanan (obat jamur)	0	48	
	Jumlah	872	912	
	Total Biaya Pemasaran	1.532	1.910	998

Pedagang pengepul, pedagang besar kabupaten, dan pedagang besar penyebar memiliki biaya pemasaran yang sama karena pedagang-pedagang

tersebut hanya berjumlah satu orang. Pedagang eceran memiliki biaya penyusutan paling besar diantara semua lembaga pemasaran, hal ini dikarenakan pedagang eceran hanya membeli melinjo sebanyak 250 kg. Apabila dibandingkan dengan lembaga pemasaran yang lain, volume melinjo yang dimiliki pedagang eceran relatif kecil.

Pada Tabel 15, dapat diketahui bahwa semua pedagang melakukan kegiatan pengangkutan menggunakan transportasi kecuali pedagang pengepul dan pedagang besar provinsi. Hal ini dikarenakan pedagang pengepul tidak memiliki alat transportasi sehingga pedagang pengepul tidak bisa melangsungkan kegiatan pengangkutan dan pedagang besar provinsi merupakan orang yang didatangi oleh pedagang besar penyebar dan pedagang eceran. Pedagang eceran pada Saluran I tidak menghitung retribusi karena tidak ada penarikan retribusi di Pasar Jodog, Mangiran, dan Pasar Ngino. Sedangkan retribusi di Pasar Bantul sebesar Rp 10.000, namun karena komoditas yang dijual oleh pedagang eceran Pasar Bantul cukup banyak sehingga retribusi yang dibayarkan di setiap komoditasnya termasuk kecil. Saluran II merupakan saluran dengan biaya pemasaran tertinggi, hal ini dikarenakan banyaknya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang eceran.

3. Marjin pemasaran

Marjin pemasaran merupakan perbedaan harga di tingkat konsumen dengan harga di tingkat produsen. Besarnya marjin pada setiap saluran dipengaruhi oleh banyaknya lembaga atau pedagang perantara yang terlibat, biaya yang dikeluarkan

setiap saluran, dan keuntungan yang diambil oleh tiap lembaga pemasaran yang terlibat.

Tabel 9. Marjin Pemasaran Melinjo di Tingkat Pedagang di Tiap Masing-Masing Saluran (Rp/Kg)

Uraian	Saluran		
	I	II	III
Petani Melinjo	0	0	0
Pedagang Pengepul	300	300	300
Pedagang besar penyebar	600	600	600
Pedagang besar penyebar	1200	1200	1200
Pedagang Besar Provinsi	600		
Pedagang Eceran	1200	1200	
Jumlah	3900	3300	2100

Pada Tabel 16, marjin terbesar ialah marjin yang terdapat pada Saluran I. Hal ini dikarenakan Saluran I memiliki saluran pemasaran terpanjang dibandingkan Saluran II dan Saluran III. Jumlah lembaga pemasaran yang terlibat pada Saluran I berjumlah enam lembaga, yaitu petani, pedagang pengepul, pedagang besar kabupaten, pedagang besar penyebar, pedagang besar provinsi, dan pedagang eceran.

Marjin yang dimiliki oleh setiap lembaga pemasaran di Saluran I tidak berbeda dengan marjin lembaga pemasaran yang berada di saluran lain. Hal ini dikarenakan selain karena jumlah pedagang di setiap lembaga pemasaran yang berjumlah satu orang, pedagang melinjo juga sudah memiliki harga pasar yang ditentukan oleh pusat melinjo di Limpung, Jawa Tengah. Apabila ada harga melinjo yang berbeda, selisih harga berbeda sekitar Rp 500 sampai Rp 1.000. Selisih harga biasanya ditemukan pada pedagang eceran yang memiliki persaingan lebih ketat daripada lembaga pemasaran lainnya.

4. Keuntungan pemasaran

Keuntungan merupakan perbedaan antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam satuan rupiah per kilogram.

Tabel 10.Keuntungan Pemasaran Melinjo di Tingkat Pedagang di Tiap Masing-Masing Saluran (Rp/Kg)

Uraian	Saluran		
	I	II	III
Petani Melinjo	0	0	0
Pedagang Pengepul	234,442	234,442	234,442
Pedagang Besar Kabupaten	474	474	474
Pedagang Besar Penyebar	1040	1040	1040
Pedagang Besar Provinsi	292		
Pedagang Eceran	328	288	
Jumlah	2368	1389,84	1101,8

Pada Tabel 17, dapat diketahui bahwa total keuntungan terbesar yaitu Saluran I. Hal ini dikarenakan jumlah lembaga pemasaran yang terlibat lebih banyak daripada lembaga pemasaran pada saluran lainnya. Jumlah lembaga pemasaran yang terlibat tersebut membuat biaya pemasaran dan margin pemasaran lebih besar dari saluran lainnya, begitu pula dengan keuntungan pemasaran.

Keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang eceran pada Saluran II adalah yang paling kecil, hal ini dikarenakan pedagang eceran yang berdagang di Pasar Imogiri tersebut mengeluarkan banyak biaya pemasaran dibandingkan dengan pedagang eceran pada Saluran I.

E. Efisiensi Pemasaran Melinjo

1. *Farmer's Share*

Farmer's share merupakan bagian yang diterima oleh petani dari harga di tingkat konsumen yang dinyatakan dalam persen. Semakin besar nilai persentase

farmer's share, maka semakin besar bagian harga dan keadilan yang diterima petani yang berada di Desa Kepek Kecamatan Saptosari.

Tabel 11. *Farmer's Share* di Tiap Saluran Pemasaran Melinjo (%).

Saluran	Harga Jual Petani Melinjo (Rp/Kg)	Harga Beli Konsumen (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share (%)</i>
Saluran I	4500	8400	53,6
Saluran II	4500	7800	57,7
Saluran III	4500	6600	68,2

Pada Tabel 18, menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang memiliki nilai *farmer's share* paling tinggi yaitu Saluran III dengan persentase 68,2%. Selisih harga konsumen dengan harga jual melinjo yang dimiliki tidak terpaut jauh karena lembaga pemasaran yang terlibat tidak sebanyak Saluran I dan Saluran II. Sedangkan saluran yang memiliki nilai *farmer's share* paling kecil yaitu Saluran I dengan persentase 53,6%.

2. Indeks Efisiensi Teknis (IET) dan Indeks Efisiensi Ekonomis (IEE)

Efisiensi saluran pemasaran merupakan kondisi dimana saluran pemasaran yang digunakan dapat meminimalisir biaya pemasaran. Metode analisis yang digunakan untuk menemukan saluran pemasaran yang paling efisien yaitu analisis IET (Indeks Efisiensi Teknik) dan IEE (Indeks Efisiensi Ekonomi).

Menurut Calkin dan Wang (1981) Indeks Efisiensi Teknik (IET) dan Indeks Efisiensi Ekonomis (IEE) digunakan untuk mengetahui saluran yang lebih efisien. Nilai Indeks Efisiensi Teknis (IET) yang rendah menandakan saluran tersebut efisien secara teknis dan Nilai Indeks Efisiensi Ekonomis (IEE) yang rendah menandakan saluran tersebut efisien secara ekonomis.

Tabel 12. Indeks Efisiensi Teknis (IET) dan Indeks Efisiensi Ekonomis (IEE) Pada Setiap Saluran Pemasaran Melinjo.

Keterangan	Saluran		
	I	II	III
Biaya (Rp/Kg)	1.532	1.910	998
Keuntungan (Rp/Kg)	2.368	1.389,84	1.1101,8
Jarak (km)	56,6	31,7	23,1
IET	27,1	60,257	43,21
IEE	1,55	0,7276	1,104

Pada Tabel 19, menunjukkan bahwa Indeks Efisiensi Teknis (IET) pada Saluran I lebih rendah daripada dua saluran lainnya. Rendahnya nilai IET pada Saluran I menunjukkan bahwa saluran tersebut lebih efisien daripada saluran lainnya. Rendahnya nilai IET pada Saluran I bisa disebabkan karena biaya pemasaran yang dikeluarkan tidak besar bila dibandingkan dengan jarak tempuh melinjo yang cukup jauh, yaitu 56,6 kilometer. Sedangkan nilai IET tertinggi yaitu Saluran II, karena biaya pemasaran yang dikeluarkan pada Saluran II dirasa terlalu tinggi bila dibandingkan dengan jarak tempuh melinjo yang tidak sejauh jarak pada Saluran I. Nilai Indeks Efisiensi Ekonomis (IEE) yang paling rendah yaitu Saluran II. Nilai IEE yang rendah pada Saluran II dapat diartikan keuntungan pemasaran yang diperoleh lembaga pemasaran di Saluran II sebanding dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan. Saluran I memiliki nilai IEE yang paling tinggi, hal ini dikarenakan biaya pemasaran yang besar dengan keuntungan yang kecil. IEE tertinggi terdapat pada Saluran I yaitu sebesar 1,55. Saluran I memiliki nilai IEE tertinggi karena kegiatan pemasaran yang dilakukan pada Saluran I tidak terlalu banyak bila dibandingkan kegiatan pemasaran Saluran II. Meskipun Saluran I memiliki lembaga pemasaran paling banyak, namun biaya yang dikeluarkan tidak sebesar biaya pada Saluran II.