

PEMASARAN PISANG KEPOK (*Musa paradisiaca formatypica*) DI PASAR AGROBISNIS MODERN KECAMATAN BARABAI KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH

Marketing of Pisang Kepok (*Musa paradisiaca formatypica*) on Agrobussines Modern Market Barabai Sub-district Hulu Sungai Tengah District

Ayda Iriani*, Luki Anjardiani, Nina Budiwati

Prodi Agribisnis/Jurusan SEP, Fak. Pertanian – Univ. Lambung Mangkurat, Banjarbaru – Kalimantan Selatan

*Corresponding author: Ayda.Iriani03@gmail.com

Abstrak. Kabupaten Hulu Sungai Tengah merupakan kabupaten penghasil pisang terbanyak pertama dibandingkan Kabupaten lainnya. Kabupaten Hulu Sungai Tengah juga dapat memenuhi kebutuhan daerah sendiri hasil produksi pisang juga dapat memenuhi kebutuhan untuk daerah lain, dimana Kabupaten Hulu Sungai tengah menyumbang sebanyak 45% hasil produksi pisang untuk Kalimantan Selatan. Pasar Agribisnis merupakan salah satu tempat yang memiliki pola saluran pemasaran yang cukup baik sehingga penelitian ini dilakukan dengan cara *snowball sampling* yaitu teknik pengambilan sampel secara bergulir dimulai dari petani bergulir ke pedagang besar di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar biaya pemasaran, margin, keuntungan dan *farmer's share* dari pemasaran pisang kepok, mengetahui saluran pemasaran yang terjadi serta mengidentifikasi permasalahan pemasaran yang seringkali terjadi. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, data primer didapatkan secara langsung dari responden petani di Kecamatan Batang Alai Utara untuk selanjutnya bergulir ke pedagang di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai. Sedangkan data sekunder di dapatkan dari Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Selatan dan Dinas Pertanian Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat 4 saluran pemasaran, yaitu Saluran I (Petani-konsumen akhir di wilayah Desa Batu Tangga); Saluran II (Petani-Konsumen akhir di Pasar Agrobisnis Modern); Saluran III (Petani-Pedagang Pengumpul-Konsumen akhir); dan saluran IV (Petani-Pedagang Pengumpul-Pedagang Besar-Pedagang Pengecer-Konsumen Akhir). Total biaya pada saluran II sebesar Rp 387,06,- ; Saluran III Rp 689,79,-; dan total biaya pada saluran IV sebesar Rp 936,79,-. Margin total saluran II sebesar Rp 1.065,- ; saluran III sebesar Rp 3.815,- ; dan saluran IV sebesar Rp 5.006,-. Keuntungan total saluran II sebesar Rp 677,94,- ; saluran III sebesar Rp 3.125,21,- ; dan saluran IV sebesar Rp 4.069,21,-. *Share* petani saluran II 100%, selanjutnya saluran III 43,48%, dan saluran IV 36,96%.

Kata kunci: pisang kepok, pemasaran, *share* petani

PENDAHULUAN

Negara Indonesia merupakan negara penghasil berbagai hasil pertanian yang telah dikenal sejak lama, artinya pertanian memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya penduduk yang bekerja pada sektor pertanian atau produk nasional yang berasal dari pertanian (Mubyarto, 1989: 12).

Peranan agribisnis dalam suatu negara agraris seperti Indonesia adalah besar sekali. Hal ini disebabkan karena cakupan aspek agribisnis adalah meliputi kaitan dari mulai proses produksi, pengolahan sampai pada pemasaran termasuk didalamnya kegiatan lain yang menunjang kegiatan proses produksi pertanian serta kegiatan lain yang ditunjang oleh kegiatan pertanian. Melalui batasan ini, diharapkan adanya suatu kondisi perekonomian atau

industri yang kuat didukung oleh sektor pertanian (Soekartawi, 1993: 35-36). Harus diakui bahwa perkembangan usaha tani buah di Indonesia sangat lambat. Dibandingkan usaha tani sayur, palawija, rempah-rempah dan tanaman perkebunan maka usaha tani buah-buahan masih jauh tertinggal.

Pisang merupakan buah yang tidak mengenal musim. Hasil buah pisang baik dalam bentuk tandan, sisir, maupun jari buah, dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain, jarak tanam, pemeliharaan, jenis pisang dan periode panen. Berat tandan dipengaruhi oleh banyaknya sisir (Suhardiman, 1997: 94).

Kalimantan selatan merupakan salah satu daerah penghasil pisang yang potensial dari segi lokasi baik lahan rawa, lebak, pasang surut, maupun dilahan kering dan juga kaya akan jenis buah-buahan termasuk buah pisang.

Kabupaten Hulu Sungai Tengah merupakan kabupaten penghasil pisang terbanyak pertama dibandingkan Kabupaten-Kabupaten lainnya. Kabupaten Hulu Sungai Tengah juga dapat memenuhi kebutuhan daerah sendiri hasil produksi pisang juga dapat memenuhi kebutuhan untuk daerah lain, dimana Kabupaten Hulu Sungai tengah menyumbang sebanyak 45% hasil produksi pisang untuk Kalimantan Selatan.

Kecamatan Batang Alai Utara khususnya di Desa Batu Tangga merupakan penghasil pisang terbanyak di banding Kecamatan-kecamatan lainnya yaitu sebesar 10.510 ton. Desa Batu Tangga memiliki potensi penghasil terbesar produksi pisang karena letak lokasinya yang sangat strategis yang berdekatan dengan banyaknya gunung yang asri belum banyak dijangkau oleh orang-orang. Oleh karena itu, sebagian besar pedagang pisang di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai membeli pada petani pisang di sana.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Mengetahui saluran pemasaran pisang kepok di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah, (2) Mengetahui besar biaya pemasaran, margin, keuntungan dan *farmer's share* dari pemasaran pisang kepok di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah, (3)

Mengetahui solusi dari permasalahan yang dihadapi pedagang pisang kepok di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

Penelitian ini diharapkan: (1) Dapat menambah pengalaman dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama kuliah untuk terjun kelapangan sebagai aplikasinya; (2) Bagi pedagang, sebagai bahan infomasi dalam melaksanakan pemasaran dan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh pedagang.

METODE

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai Utara Kabupaten Hulu Sungai Tengah pada kegiatan pemasaran pisang. Waktu penelitian di laksanakan mulai Bulan Agustus 2018 hingga bulan Februari 2019 dimulai dari persiapan, pengumpulan data, sampai dengan penulisan laporan skripsi.

Jenis Data dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan pelaku pemasaran pisang di wilayah Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai yang dibantu dengan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dinas seperti Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Selatan dan kepustakaan lainnya yang digunakan sebagai data penunjang atau pelengkap.

Metode Penarikan Sampel

Metode penarikan sampel menggunakan cara *snowball sampling* yaitu teknik pengambilan sampel secara bergulir dimulai dari petani di Kecamatan Batang Alai Utara untuk selanjutnya bergulir ke pedagang besar di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai, yang digulirkan dalam mengambil sampel penyuplai pedagang pengumpul desa dan digulirkan untuk mengambil sampel pedagang pengecer.

Analisis Data

Untuk menjawab tujuan penelitian yang pertama yaitu menjabarkan tentang saluran pemasaran pisang di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan

Barabai dilakukan berdasarkan hasil dari wawancara langsung dengan pelaku-pelaku yang terlibat dalam pemasaran pisang.

Untuk mengetahui tujuan penelitian yang kedua yakni margin, keuntungan dan *farmer's share* dari setiap saluran pemasaran digunakan rumus sebagai berikut:

$$M = H_c - H_p \quad (1)$$

dengan: M margin Pemasaran (Rp/kg)

H_c harga ditingkat konsumen akhir (Rp/kg)

H_p harga ditingkat produsen (Rp/kg)

Untuk mengetahui jumlah keuntungan pemasaran pisang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran, yaitu selisih antara margin pemasaran (M) dengan biaya pemasaran (C), digunakan rumus sebagai berikut (Adiwilaga dalam Harifuddin *et al.*, 2011: 23).

$$\Pi = M - C \quad (2)$$

dengan: Π keuntungan pemasaran pisang (Rp/kg)

M margin pemasaran pisang (Rp/kg)

C total Biaya (Rp/kg).

Untuk melihat presentase harga yang diterima oleh petani dengan harga yang diterima oleh konsumen akhir, maka digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{farmer's share} = \frac{p_f}{p_r} \times 100\% \quad (3)$$

dengan: p_f harga pisang tingkat produsen (Rp/kg)

p_r harga pisang pada tingkat konsumen (Rp/kg)

Untuk mengetahui tujuan ketiga yaitu memberikan alternatif pemecahan masalah yang telah dihadapi oleh pedagang pisang maka dilakukan analisis secara deskriptif dari objek penelitian mengenai aktivitas pemasaran pisang di pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai Utara Kabupaten Barabai Utara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik responden dari penelitian ini merupakan latar belakang keadaan responden yang menentukan dasar bagi tanggapan serta

variabel penelitian ini. Responden yang menjadi objek penelitian diambil dari Petani pisang di Kecamatan Batang Alai Utara dan Pedagang Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai. Adapun karakteristik tersebut meliputi:

Karakteristik Petani Pisang Kepok. Petani di Kecamatan Batang Alai Utara sebagian menanam pisang kepok. Umumnya hasil pertanian mereka dibeli oleh pedagang pengumpul untuk dijual kembali, namun sebagian kecil petani langsung menjual hasil pertanian mereka ke Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai.

Karakteristik Pedagang Pengumpul. Pedagang pisang kepok di Kabupaten Hulu sungai Tengah umumnya juga bekerja sebagai petani, namun pekerjaan utama mereka adalah pedagang dan ada juga sebagai pekerjaan sampingan.

Karakteristik Pedagang Besar. Pedagang besar yang di dapati selama penelitian ini berlatar belakang hanya satu orang yaitu pedagang besar yang berasal dari Banua Binjai. Pekerjaan utama dari pedagang besar yaitu sebagai PNS, namun beliau baru saja pensiun dan beliau kini menjadi pedagang besar yang khusus menjual pisang kepok. Pedagang besar memiliki usia 55 tahun dengan tingkat pendidikan D3. Dengan tanggungan sebanyak 3 orang.

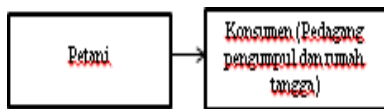
Karakteristik Pedagang Pengecer. Pedagang pengecer yang memasarkan pisang kepok yang berasal dari Kabupaten Hulu Sungai Tengah merupakan orang-orang dari daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah tersebut. Adapun karakteristik pedagang pengecer yaitu tingkat umur dengan selang umur antara 30-59 tahun.

Saluran Pemasaran Pisang Kepok

Saluran sering diartikan sebagai kemampuan seseorang untuk membantu dalam pengalihan barang tertentu selama barang tersebut berpindah tangan dari tangan petani/produsen ke tangan konsumen. Saluran pemasaran pisang kepok di Kabupaten Hulu Sungai Tengah berpusat di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai. Berdasarkan hasil penelitian terdapat 4 saluran pemasaran diantaranya:

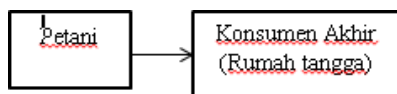
Saluran I. Proses pemasaran pisang kepok pada saluran ini adalah petani yang menjual langsung pisang kepok di sekitar tempat tinggalnya yaitu di Desa Batu Tangga. Rusadi dan Horman adalah petani yang selalu menjual hasil

perkebunannya kepada pedagang pengumpul. Tidak hanya kepada pedagang pengumpul, mereka juga menjual pisang kepada konsumen yang langsung datang ke tempat tinggal mereka. Umumnya, harga jual ditingkat petani di Desa Batu Tangga rata rata sebesar Rp. 2.935/kg dan tidak ada biaya yang dikeluarkan petani saat mengecerkkan didaerah tempat tinggalnya. Selain Rusadi dan Horman, petani yang juga menjual pisang kepada konsumen yang datang langsung adalah Darni, Subhan, dan Erwin disamping mereka juga menjual pisang ke Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai.



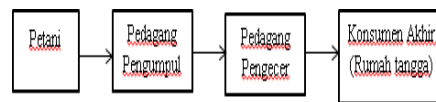
Gambar 1. Pola saluran I

Saluran II. Proses pemasaran pisang kepok pada saluran ini diawali dengan petani yang menjual langsung pisang kepok ke pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai. Umumnya, harga jual ditingkat petani di Desa Batu Tangga rata rata sebesar Rp. 2.935/kg. Namun ketika petani menjual langsung ke pasar, tentu saja harga tersebut berubah karena petani mengeluarkan beberapa komponen biaya dalam proses pemasarannya. Terdapat tiga orang petani yang menjual langsung pisang ke pasar Agrobisnis Modern Barabai, yaitu Darni, Subhan dan Erwin. Sebagian besar pisang hasil kebun mereka juga dijual kepada pedagang pengumpul dipasar lain, dan sisanya mereka jual langsung ke pasar.



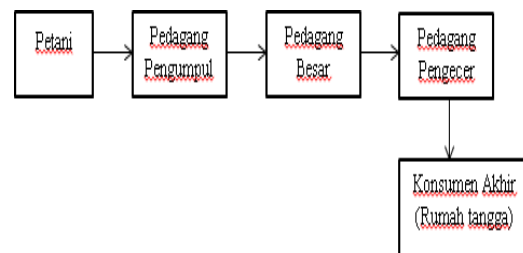
Gambar 2. Pola saluran II

Saluran III. Proses pemasaran pisang kepok pada saluran ini diawali dengan pembelian pisang oleh Rahmadi, Parhan, Syahrani, dan Panor sebagai pedagang Pengumpul di tingkat petani dengan harga rata-rata Rp 2.935/kg. Selanjutnya, pedagang pengumpul menjual kembali kepada pedagang pengecer (H. Ali, Bainah dan H. Aran) dengan rata-rata harga jual Rp 4.100/kg. Proses selanjutnya, pedagang pengecer menjual kepada konsumen dengan rata-rata harga jual Rp 6.750/kg.



Gambar 3. Pola saluran III

Saluran IV. Kegiatan pemasaran pisang kepok pada saluran IV ini dilakukan oleh 3 lembaga pemasaran yaitu dari petani ke pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul ke pedagang besar dari pedagang besar kemudian ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer menjualnya lagi ke konsumen akhir (rumah tangga). Proses tersebut diawali dengan pembelian pisang di petani secara langsung oleh Hasan, Safri, dan Askal selaku pedagang pengumpul dengan rata-rata harga pembelian Rp 2.935/kg. Selanjutnya, pedagang pengumpul menjual kembali kepada H. Abdullah Kadir selaku pedagang besar yang akan menjual kembali kepada pedagang pengecer. Harga beli pedagang besar ditingkat pedagang pengumpul sebesar Rp 4.800/kg. Selanjutnya, pedagang besar menjual kepada pedagang pengecer dengan harga jual Rp. 5.700/kg. Proses terakhir, pedagang pengecer (12 orang) akan menjual pisang kepok seharga Rp 7.941/kg kepada konsumen.



Gambar 4. Pola saluran IV

Biaya Keuntungan dan Share

Biaya, keuntungan, margin pemasaran, dan share pisang kepok yang ada di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai. Kabupaten Hulu Sungai Tengah beragam variasi tergantung pada besarnya biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga yang terlibat.

Saluran I. Biaya yang dikeluarkan petani pada saluran ini tidak ada, karena petani menjual langsung pisang disekitar tempat tinggal mereka, dan share yang mereka terima sebesar 100%.

Saluran II. Biaya yang dikeluarkan petani saat menjual langsung pisang kepok ke Pasar Agrobisnis Barabai Utara sebesar sebesar Rp

387,06 (dengan total distribusi margin biaya sebesar 36,34%) yang meliputi biaya transportasi, retribusi dan plastik. Keuntungan rata-rata yang mereka dapatkan sebesar Rp 677,94/kg (distribusi margin keuntungan 63,66%) dengan margin total sebesar Rp 1.065,-/kg. Terakhir, karena mereka menjual langsung ke pasar, maka mereka mendapatkan share sebesar 100%.

Saluran III. Biaya yang dikeluarkan selama pembelian pisang di tingkat petani sebesar Rp 226,33/kg dengan komponen yang terdiri dari biaya bongkar muat, retribusi, penanggungan resiko, dan transportasi. Selanjutnya, biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer sebesar Rp 463,46/kg, yang mana komponen biaya tersebut meliputi biaya bongkar muat, retribusi, penanggungan resiko, dan transportasi. nilai margin yang ada di lembaga pemasaran di tingkat pedagang pengumpul yaitu Rp 1.165,-/kg dan pedagang pengecer Rp 2.650,-/kg. keuntungan yang didapat pada masing-masing lembaga adalah untuk pedagang pengumpul Rp 938,67,-/kg dan pedagang pengecer Rp 2.186,54/-/kg. Sedangkan *share* yang diterima petani pada saluran II sebesar 43,48%. Untuk distribusi margin sendiri pada setiap komponen pedagang pengumpul meliputi 5,91% untuk total biaya, 30,53% untuk margin bagian dan 24,62% untuk keuntungan. Pada komponen pedagang pengecer, total biaya memiliki distribusi margin sebesar 12,11%, margin bagian sebesar 69,46%, dan keuntungan memiliki distribusi margin sebesar 57,35%. Untuk keuntungan total dari saluran III adalah Rp 3.125,21,-/ kilogram.

Saluran IV. Biaya ditingkat pedagang pengumpul sebesar Rp 219,74/kg, biaya tersebut terdiri dari biaya bongkar muat, penanggungan resiko, retribusi, dan transportasi. Selanjutnya, biaya yang telah dikeluarkan pedagang besar sebesar Rp 323,19/kg. Terakhir, biaya yang dikeluarkan pengecer sebesar Rp 393,86/kg. Margin pemasaran di tingkat pedagang pengumpul yaitu Rp 1.865,-/kg, pedagang besar pada saluran IV adalah Rp 900,-/kg dan pada tingkat pedagang pengecer adalah Rp 2.241,-/kg. Untuk distribusi margin sendiri pada setiap komponen pedagang pengumpul meliputi 3,82% untuk total biaya, 37,25% untuk margin bagian dan 33,43% untuk keuntungan. Pada komponen pedagang pengecer, total biaya memiliki distribusi margin sebesar 7,85%, margin bagian sebesar 44,76%, dan keuntungan memiliki distribusi margin sebesar 36,91%. Distribusi

margin pada tingkat pedagang besar terbagi menjadi biaya sebesar 6,42%, margin bagian sebesar 17,97%, dan keuntungan 11,55%. Terakhir, *share* pada setiap tingkat pedagang masing-masing adalah 36,96% pada petani, 23,48% pada pedagang pengumpul, pedagang pengecer 28,22% dan 11,33% pada pedagang besar. Keuntungan total yang didapatkan dari pemasaran saluran IV sebesar Rp 4.069,21,-/kilogram.

Permasalahan Dalam Pemasaran Pisang Kepok di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah

Pedagang Pengumpul. Permasalahan yang dihadapi oleh pedagang pengumpul adalah kualitas pisang kepok dan kerusakan pisang kepok saat pengangkutan yang tidak hati-hati, dan jarak yang ditempuh jauh, serta belum adanya jaminan harga jual pisang dan jaminan pemasaran seandainya volume pisang yang dipasarkan bertambah. Selain itu dikhawatirkan masa penyimpanan pisang kepok tidak bertahan lama karena pisang yang dibeli terkadang sudah mendekati matang sehingga terkadang ada yang busuk dan hancur karena tertindih.

Pedagang Besar. Permasalahan yang dihadapi oleh pedagang besar yaitu kerusakan pisang kepok yang tergolong tinggi dan pedagang besar perlu memiliki tempat yang luas untuk penyimpanan. Akibat luasnya tempat yang diperlukan mengakibatkan biaya retribusi besar.

Pedagang Pengecer. Pedagang pengecer mempunyai masalah dalam hal penanganan pisang kepok yang sampai ke pedagang pengecer merupakan buah yang kesegarannya sudah berkurang akibat panjangnya rantai pemasaran. Walaupun pisang kepok tergolong dapat bertahan lama, namun apabila lebih 2 minggu menyebabkan kulit buah keriput. Dan tentu saja hal itu akan merugikan mereka. Kemudian apabila harga pisang kepok mahal maka permintaan akan menurun serta kebanyakan buah kurang laku dan busuk akibat terlalu lama disimpan.

Alternatif Pemecahan Masalah

Permasalahan yang dihadapi pada tingkatan pedagang memiliki solusi yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah tersebut. Pada setiap tingkatan pedagang, masalah yang dihadapi

hampir sama. Seperti masa penyimpanan pisang yang tidak bertahan lama akibat pisang yang dibeli terkadang sudah matang, hal tersebut dapat diantisipasi dengan permintaan dari pedagang pengumpul kepada petani agar pisang yang dipanen adalah pisang mentah sehingga ketika melalui tahap pemasaran pisang tersebut berumur lebih lama dan tidak rusak, serta keadaan pisang yang sampai ketangan konsumen dalam keadaan yang segar. Selain itu, masalah selanjutnya adalah penyimpanan pisang yang cukup memakan tempat, hal tersebut dapat diantisipasi dengan sebagian besar pisang digantung pada batangnya menggunakan tali, dan menempatkan pisang tidak dalam keadaan sembarangan, sehingga tempat yang digunakan lebih efisien dan keadaan pisang pun tidak cepat rusak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Saluran pemasaran pisang kepok yang ada di Pasar Agrobisnis Modern Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah memiliki empat pola saluran pemasaran.
2. Hasil perhitungan pada kedua saluran pemasaran, maka didapat :
 - a. Total biaya pemasaran tertinggi antara empat saluran adalah biaya pemasaran pada saluran ke IV yaitu sebesar Rp 936,79,-. Total biaya paling rendah terjadi pada saluran II yaitu Rp 387,06,-/kilogram dikarenakan semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat maka akan semakin banyak biaya dikeluarkan. Bagian *share* tertinggi ditingkat petani terdapat pada saluran I dan II yaitu 100%
 - b. Keuntungan total yang didapat dari saluran pemasaran II sebesar Rp 677,94,-/kg, sedangkan keuntungan total dari saluran pemasaran III sebesar Rp 3.125,21,-/kilogram, dan keuntungan total dari saluran pemasaran IV sebesar Rp 4.069,21,-/kilogram.
3. Permasalahan yang dihadapi oleh pedagang pengumpul adalah resiko kerusakan pisang kepok saat pengangkutan maupun saat bongkar muat. Permasalahan yang dihadapi oleh pedagang besar yaitu kerusakan pisang kepok yang tergolong tinggi. Dan

permasalahan pada pedagang pengecer adalah dalam hal penangan pisang kepok yang sampai ke pedagang pengecer merupakan buah yang kesegarannya sudah berkurang akibat panjangnya rantai pemasaran. Walaupun pisang kapok tergolong tahan lama, namun apabila lebih 2 minggu menyebabkan kulit buah keriput. Oleh karena itu alternatif yang bisa diterapkan adalah masa panen pisang kepok sebaiknya sebelum pisang tersebut memasuki masa pematangan, pemanenan saat masih mentah sangat disarankan sehingga masa penyimpanan bisa lebih lama.

Saran

Diharapkan bagi petani untuk lebih meningkatkan kualitas yang akan di produksi seperti halnya pemanenan pisang saat mentah, agar pisang tetap terjaga kualitasnya serta tidak mudah busuk ketika melalui proses pemasaran. Selain itu, pedagang perlu memperhatikan tempat penyimpanan pisang yang sebaiknya tidak lembab dan jauh dari hewan pengerat. Selanjutnya, peran pemerintah dalam hal informasi harga pasar kepada petani sangat diharapkan dalam memajukan pemasaran pisang kepok, terutama dalam penetapan harga jual.

DAFTAR PUSTAKA

- Mubyarto.1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Penerbit LP3ES, Jakarta.
- Soekartawi.1993. *Agribisnis, Teori dan Aplikasinya*, Universitas Brawijaya. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Suhardiman,P.1997. *Budidaya Pisang Cavendish*, Penerbit Kanisuis, Yogyakarta.