

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Strategi pemasaran memegang peranan penting dalam keberhasilan pengembangan agribisnis, khususnya dalam menjaga fluktuasi harga dan meningkatkan pendapatan petani. Sistem pemasaran yang efektif dan terintegrasi memungkinkan hasil produksi terserap pasar secara optimal, memperpendek rantai distribusi, serta menciptakan pembagian margin yang lebih adil antar pelaku usaha. Sebaliknya, sistem pemasaran yang tidak terkelola dengan baik dapat menimbulkan berbagai permasalahan, meskipun suatu daerah memiliki potensi produksi yang tinggi.

Namun demikian, besarnya potensi produksi suatu komoditas sering kali belum diimbangi dengan sistem pemasaran yang optimal. Berbagai studi menunjukkan bahwa, sistem pemasaran komoditas pertanian di tingkat daerah masih belum terintegrasi dan belum tersistem dengan baik (Tsani 2021). Aktivitas pemasaran masih didominasi oleh pola konvensional, di mana petani menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul atau tengkulak. Ketergantungan yang tinggi terhadap perantara ini menyebabkan posisi tawar petani menjadi lemah, sehingga petani sulit memperoleh harga yang adil dan sesuai dengan biaya produksi maupun kualitas produk yang dihasilkan (Jaya 2025). Kondisi tersebut mencerminkan struktur pasar yang bersifat oligopsoni di tingkat petani dan oligopoli di tingkat pedagang, yang berdampak pada rendahnya efisiensi pemasaran komoditas pertanian, sebagaimana ditunjukkan dalam penelitian di Provinsi Lampung (Tsani 2021).

Ketidakpaduan antara kegiatan produksi dengan sistem pemasaran juga sering menimbulkan permasalahan kelebihan produksi di tingkat petani, terutama pada saat musim panen raya. Produksi yang melimpah serta tidak diikuti dengan ketersediaan saluran pemasaran yang memadai dan terencana, sehingga sebagian hasil panen tidak terserap secara optimal oleh pasar. Kondisi ini berdampak langsung pada penurunan harga di tingkat petani dan berkurangnya pendapatan

yang diterima (Salsabila and Silvia 2024). Berbagai penelitian pemasaran komoditas pertanian di daerah lain, menunjukkan bahwa lemahnya sistem pemasaran menyebabkan fluktuasi harga yang tajam dan ketidakstabilan pendapatan petani (Herwanti 2018). Situasi serupa berpotensi terjadi di berbagai wilayah sentra produksi, apabila tidak dilakukan upaya perbaikan dalam pengelolaan sistem pemasaran secara menyeluruh.

Selain permasalahan penyerapan pasar, sistem penyaluran produk dari petani ke distributor juga menghadapi berbagai kendala. Rantai distribusi yang relatif panjang menyebabkan peningkatan biaya logistik, mulai dari biaya transportasi, penyimpanan, hingga penanganan pascapanen. Kondisi ini berdampak pada menurunnya kualitas produk sebelum sampai ke konsumen akhir (Wijaksana and Pramulya 2024). Produk pertanian yang bersifat mudah rusak dan sensitif terhadap penanganan pascapanen membutuhkan sistem distribusi yang lebih efisien dan terorganisi dengan baik, agar kualitas produk tetap terjaga dan nilai ekonomi tidak mengalami penurunan.

Permasalahan pemasaran juga diperparah oleh mekanisme penetapan harga yang belum mencerminkan perbedaan kualitas produk. Dalam praktiknya, produk dengan kualitas tinggi dan produk dengan kualitas rendah sering kali dijual pada rentang harga yang relatif seragam. Hal ini disebabkan oleh belum diterapkannya sistem grading dan standar mutu secara luas di tingkat petani maupun pedagang (Eris 2025). Akibatnya, petani yang menghasilkan produk yang berkualitas tinggi tidak memperoleh imbalan harga yang sepadan, sehingga motivasi untuk meningkatkan mutu produksi menjadi rendah. Selain itu, persaingan yang tidak sehat antar distributor, termasuk praktik perang harga, turut menekan harga beli di tingkat petani dan menciptakan distribusi margin keuntungan yang tidak seimbang di sepanjang rantai pemasaran (Mahmiludin 2025). Kondisi tersebut menunjukkan lemahnya koordinasi antar pelaku agribisnis durian serta minimnya kelembagaan pemasaran yang kuat di tingkat daerah.

Selain berbagai permasalahan tersebut, aspek kelembagaan juga menjadi sorotan serta isu penting dalam sistem pemasaran agribisnis. Lemahnya kelembagaan petani, seperti kelompok petani atau koperasi pemasaran,

mengakibatkan petani belum memiliki wadah kolektif yang kuat untuk melakukan pemasaran bersama. Ketiadaan kelembagaan yang solid berdampak pada rendahnya daya tawar petani, terbatasnya akses terhadap informasi pasar, serta minimnya kemampuan untuk menjalin kemitraan yang berkelanjutan dengan pelaku usaha di tingkat hilir (Khotimah 2026). Hubungan antar pelaku agribisnis cenderung bersifat transaksional jangka pendek, sehingga koordinasi dalam pengendalian pasokan, pengaturan distribusi, dan fluktuasi harga menjadi sulit dilakukan secara efektif.

Permasalahan pemasaran tersebut memiliki keterkaitan erat dengan karakteristik subsektor hortikultura. Subsektor hortikultura memegang peran yang penting dalam pengembangan agribisnis daerah, karena komoditas ini berkontribusi besar terhadap penciptaan nilai tambah, penyerapan tenaga kerja, serta peningkatan pendapatan petani (Reza et al. 2022). Karakteristik komoditas hortikultura yang bernilai ekonomi tinggi, memiliki siklus produksi relatif lebih cepat, serta permintaan pasar yang terus berkembang menjadikannya sebagai salah satu subsektor strategis dalam pembangunan pertanian. Selain itu, hortikultura tidak hanya berfungsi dalam pemenuhan kebutuhan pangan lokal, tetapi juga membuka peluang pasar yang luas apabila dikelola secara efektif dan terintegrasi dari hulu ke hilir, mulai dari proses produksi, pascapanen, distribusi, hingga pemasaran (Usna et al. 2025). Kondisi tersebut menjadikan subsektor hortikultura sebagai landasan penting dalam pengembangan pertanian yang berkelanjutan di berbagai daerah di Indonesia.

Salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan komoditas hortikultura unggulan adalah Kabupaten Tabanan. Kabupaten Tabanan dikenal sebagai salah satu daerah agraris di Provinsi Bali yang memiliki kontribusi signifikan terhadap produksi komoditas pertanian, khususnya hortikultura. Struktur wilayah yang didominasi oleh lahan pertanian, dukungan kondisi agroklimat (hubungan antara iklim dan pertanian yang mencakup pengaruh unsur iklim terhadap tanaman dan produktivitas pertanian) yang sesuai, serta ketersediaan sumber daya alam yang memadai menjadikan Kabupaten Tabanan sebagai sentra produksi berbagai komoditas hortikultura.

Salah satu komoditas hortikultura yang berkembang pesat di wilayah ini adalah durian. Berdasarkan data Statistik Hortikultura Provinsi Bali, produksi durian di Kabupaten Tabanan tergolong tinggi dibandingkan beberapa kabupaten lainnya (BPS Provinsi Bali 2024), dengan sentra produksi tersebar di kecamatan-kecamatan seperti Baturiti, Selemadeg, Pupuan, Marga, dan Penebel (BPS Kabupaten Tabanan 2024). Keberadaan varietas durian lokal unggulan, didukung oleh kondisi tanah dan iklim yang sesuai, menjadikan durian Bali memiliki karakteristik rasa dan kualitas yang khas sehingga berpotensi menjadi komoditas unggulan daerah.

Kecamatan District	Mangga/Mango		Durian/Durian	
	2022	2023*	2022	2023*
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Selemadeg	1.500	3.403	559	3.777
Selemadeg Timur	—	17	15	36
Selemadeg Barat	—	14	155	240
Kerambitan	—	2.535	—	339
Tabanan	139	—	150	—
Kediri	—	50	—	—
Marga	318	—	592	2.557
Baturiti	—	—	12.484	14.923
Penebel	—	—	—	1.194
Pupuan	—	—	2.100	3.550
Tabanan	1.958	6.020	16.055	26.615

Gambar 1. 1 Produksi buah durian di Kabupaten Tabanan pada tahun 2022 dan 2023

Lampiran 6
Produksi Tanaman Buah-Buahan dan Sayuran Tahunan Menurut Kabupaten/Kota
di Provinsi Bali (ton), 2012-2023

Tanaman : Durian

No	Kabupaten/Kota	Tahun											
		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
1.	Jembrana	-	40	136	515	2.203	229	449	490	528	383	453	2.354
2.	Tabanan	3.841	837	434	1.887	1.143	591	2.076	1.336	1.058	1.291	1.605	2.662
3.	Badung	1.841	2.872	3.360	3.715	1.864	286	5.100	7.041	10.811	10.081	9.812	9.775
4.	Gianyar	1.167	949	1.426	1.865	1.652	1.753	3.906	3.066	7.230	5.843	1.945	2.584
5.	Klungkung	100	124	127	139	120	92	359	158	147	259	163	188
6.	Bangli	550	540	293	383	329	295	745	292	265	726	1.401	2.135
7.	Karangasem	1.571	1.712	3.137	2.446	2.124	1.918	4.218	3.936	3.338	3.239	3.223	3.275
8.	Buleleng	5.054	1.224	4.068	4.340	1.689	3.271	7.731	5.596	3.101	3.921	3.305	16.069
9.	Denpasar	-	-	-	-	1	1	1	1	-	1	-	-
	Bali	14.123	8.297	12.980	15.289	11.124	8.435	24.584	21.915	26.479	25.743	21.908	39.041

Gambar 1. 2 Produksi Durian di Provinsi Bali tahun 2012 hingga 2023

signifikan terhadap total produksi durian di Provinsi Bali. Berdasarkan data Statistik Hortikultura Provinsi Bali 2023, produksi durian di Kabupaten Tabanan

mencapai sekitar 2.662 ton pada tahun 2023, meningkat dibandingkan tahun sebelumnya, meskipun kontribusinya masih lebih kecil dibanding beberapa kabupaten lain di Bali. Sementara itu, data statistik menunjukkan bahwa produksi durian di Provinsi Bali mencapai sekitar 29.041 ton pada tahun 2023, menunjukkan bahwa durian tetap menjadi salah satu komoditas hortikultura utama di Pulau Dewata (BPS Provinsi Bali 2024).

Kendati secara agregat volume produksi Kabupaten Tabanan berada di bawah Kabupaten Buleleng dan Badung, dinamika tata niaga durian di Tabanan memiliki urgensi kritis yang unik. Letak geografis Kabupaten Tabanan yang menjadi koridor penghubung utama serta posisinya yang sangat dekat dengan pusat permintaan pariwisata urban (Badung dan Denpasar) menyebabkan tekanan pasar dari para perantara dan tengkulak besar mengalir sangat kuat ke wilayah ini, sehingga kerentanan stabilitas harga di tingkat petani menjadi jauh lebih sensitif.

Namun demikian, tingginya produksi durian belum sepenuhnya diiringi oleh kestabilan harga di tingkat petani. Harga durian di tingkat petani sendiri cenderung mengalami fluktuasi sepanjang musim panen, dengan variasi harga yang cukup lebar tergantung pada waktu panen dan kondisi pasar. Misalnya, saat musim panen durian di Kecamatan Pupuan, harga di tingkat petani sering kali berada dalam kisaran Rp30.000–Rp35.000 per kilogram, namun harga tersebut dapat berubah secara dinamis ketika panen raya atau ketika pasokan berlimpah tanpa saluran pemasaran yang memadai (Simabur 2022). Anjloknya harga secara ekstrem yang kerap kali menyentuh titik terendah saat puncak panen raya menjadi bukti nyata belum adanya mekanisme penjamin pasar yang mampu meredam volatilitas tersebut. Kondisi ini menunjukkan adanya permasalahan dalam sistem pemasaran yang berdampak langsung pada fluktuasi harga dan pendapatan petani.

Di sisi lain, durian dikenal sebagai buah bernilai ekonomi tinggi dengan permintaan pasar yang relatif stabil dan cenderung meningkat, terutama di pasar domestik. Cita rasa yang khas serta tingkat preferensi konsumen yang tinggi menjadikan durian memiliki posisi penting dalam perdagangan buah nasional. Sejumlah penelitian menyebutkan bahwa durian merupakan komoditas yang strategis dan menguntungkan dalam sistem agribisnis, sehingga penerapan strategi

pemasaran yang tepat dapat meningkatkan nilai tambah produk, memperluas akses pasar, serta meningkatkan pendapatan petani secara signifikan (Mahmiludin 2025). Dengan potensi produksi yang relatif melimpah, Kabupaten Tabanan memiliki peluang besar untuk mengembangkan durian sebagai komoditas unggulan yang mampu mendorong pertumbuhan ekonomi daerah berbasis pertanian.

Berdasarkan berbagai permasalahan tersebut, diperlukan strategi optimalisasi sistem pemasaran agribisnis durian Bali yang komprehensif dan terintegrasi, khususnya di Kabupaten Tabanan mengingat kabupaten ini merupakan salah satu sentra produksi durian di Provinsi Bali dengan jumlah pohon dan produksi durian tergolong tinggi dibandingkan daerah lain (BPS Provinsi Bali 2024). Kompleksnya pemecahan masalah fluktuasi harga ini membutuhkan sebuah alat analisis yang mampu mengintegrasikan kekuatan internal kelembagaan petani sekaligus mengantisipasi ancaman struktur pasar eksternal yang oligopsonistik.

Lampiran 2
Tanaman Menghasilkan dan Produksi Sayuran dan Buah Tahunan Provinsi Bali, 2023

Jenis Tanaman : Durian	Triwulan I		Triwulan II		Triwulan III		Triwulan IV		Total	
	Tanaman Menghasilkan (pohon)	Produksi (kuintal)	Tanaman Menghasilkan (pohon)	Produksi (kuintal)	Tanaman Menghasilkan (pohon)	Produksi (kuintal)	Tanaman Menghasilkan (pohon)	Produksi (kuintal)	Tanaman Menghasilkan (pohon)	Produksi (kuintal)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
1. Jembrana	3.997	2.747	2.432	652	5.781	2.948	12.235	17.198	12.737	23.545
2. Tabanan	3.994	3.579	4.058	4.177	5.850	6.750	15.333	12.109	15.681	26.615
3. Badung	39.874	24.059	40.000	24.212	40.551	24.397	41.918	25.080	41.918	97.748
4. Gianyar	12.456	3.164	19.395	4.566	19.453	4.018	20.126	14.095	20.128	25.843
5. Klungkung	735	212	1.902	1.031	637	362	422	272	2.005	1.877
6. Bangli	6.871	5.148	9.035	5.996	6.893	4.961	7.412	5.244	9.499	21.349
7. Karangasem	23.715	17.530	6.518	2.156	7.048	3.225	17.833	9.838	27.255	32.749
8. Buleleng	71.580	122.608	8.237	2.538	10.351	3.000	56.785	32.541	89.177	160.687
9. Denpasar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bali 2023	163.222	179.047	91.577	45.327	96.564	49.661	172.064	116.377	218.400	390.412
Bali 2022	129.313	65.916	78.542	36.412	82.095	43.083	111.726	73.672	173.162	219.082
Bali 2021	139.640	74.391	52.656	44.081	51.896	51.933	112.174	87.027	187.951	257.432
Bali 2020	176.705	123.244	54.971	44.225	46.385	31.707	71.076	65.609	195.625	264.785

Gambar 1. 3 Data kabupaten yang memiliki tanaman durian menghasilkan Provinsi Bali 2023

Strategi tersebut dapat mencakup penguatan kelembagaan petani, peningkatan transparansi informasi pasar, penerapan standar mutu dan sistem grading, serta pemanfaatan pemasaran digital untuk memperpendek rantai distribusi. Pendekatan ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi pemasaran, menjaga fluktuasi harga, serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani durian Bali secara berkelanjutan., Oleh karena itu, melalui kerangka analisis faktor

internal dan eksternal (SWOT) yang terukur, penelitian ini difokuskan pada perumusan strategi pemasaran durian Kabupaten Tabanan, Bali dalam menjaga stabilitas harga dan pendapatan petani di Kabupaten Tabanan sebagai upaya mendukung pengembangan agribisnis hortikultura yang berdaya saing dan berkelanjutan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan dalam latar belakang masalah, maka masalah yang akan diteliti oleh penulis adalah:

1. Bagaimana struktur dan saluran pemasaran durian Bali di Kabupaten Tabanan?
2. Bagaimana tingkat efisiensi pemasaran berdasarkan margin dan *Proporsi Harga Petani*?
3. Faktor apa yang memengaruhi fluktuasi harga?
4. Strategi apa yang dapat dirumuskan berdasarkan SWOT?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk

1. Menganalisis struktur dan tingkat efisiensi sistem pemasaran agribisnis durian Bali di Kabupaten Tabanan.
2. Menghitung dan menganalisis nilai margin pemasaran dan Proporsi Harga Petani dalam sistem pemasaran durian Bali di Kabupaten Tabanan.
3. Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya fluktuasi harga durian Bali di Kabupaten Tabanan.
4. Merumuskan strategi pemasaran agribisnis durian Bali yang optimal berdasarkan analisis SWOT untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan menjaga stabilitas harga.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang hendak dicapai dari dilaksanakannya penelitian ini, diuraikan sebagai berikut:

1. Bagi Petani

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai sistem pemasaran durian, sehingga petani mampu memilih saluran pemasaran yang lebih efektif. Penelitian ini dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan petani dan posisi tawar petani durian di Kabupaten Tabanan.

2. Bagi Distributor

Hasil dari penelitian ini dapat menjadi pedoman dalam pengelolaan distribusi dan penetapan harga durian yang lebih stabil dan berkelanjutan, strategi pemasaran yang diusulkan diharapkan mampu membantu distributor dalam menjaga keseimbangan pasokan, stabilitas harga, serta hubungan kemitraan yang lebih baik dengan petani.

3. Bagi Pemerintah Daerah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan referensi bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pengembangan agribisnis durian Bali, khususnya yang berkaitan dengan sistem pemasaran, penguatan lembaga petani, serta pengembangan komoditas unggulan daerah di Kabupaten Tabanan.

1.5 Batasan penelitian

Adapun Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Ruang lingkup penelitian

Penelitian ini dibatasi pada pembahasan sistem pemasaran agribisnis durian Bali, Khususnya alur pemasaran dari petani hingga distributor di Kabupaten Tabanan. Pembahasan difokuskan pada kondisi pemasaran durian skala regional maupun nasional.

2. Subjek dan responden penelitian

Responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini meliputi petani durian, pedagang pengumpul, dan distributor lain yang terlibat langsung dalam aktivitas pemasaran durian Bali di kabupaten

Tabanan. Penelitian ini tidak mencakup konsumen akhir secara luas, melainkan terbatas pada pelaku utama dalam rantai pemasaran durian.

3. Variable dan aspek yang diteliti

Aspek yang diteliti dalam penelitian ini dibatasi pada strategi pemasaran agribisnis durian, yang meliputi saluran pemasaran, mekanisme penetapan harga, distribusi produk, serta upaya optimalisasi pemasaran dalam menjaga stabilitas harga dan meningkatkan pendapatan petani. Penelitian ini tidak membahas secara mendalam aspek teknis budidaya, produksi, maupun pengelolaan pascapanen durian. Fokus penelitian diarahkan pada aspek manajerial dan strategis pemasaran serta pengelolahan dalam rangka menjaga stabilitas harga dan meningkatkan pendapatan petani durian