

## STUDI RISIKO EKONOMIS PEMASARAN BAWANG MERAH (*Allium ascalonicum*) DI TINGKAT PENGEKER PASAR SEGIRI KOTA SAMARINDA

Hafsari Alam, Syarifah Aida

Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman  
Kampus Gn.Kelua Jl. Pasir Balengkong PO BOX 1040 Samarinda  
E-mail: sy\_aida@faperta.unmul.ac.id

*The purpose of this research is to know large the risk of economical (receipt and income) which influenced the presence of technical risk ( a quantity ) and alokatif risk ( the selling price ) of marketing shallot faced by a retailer In the market segiri of samarinda city. This research was conducted at Samarinda Segiri Market during 6 months, started from February until July 2016. The sampling technique in this research was purposive sampling. The data which had been collected in this research were primary and secondary data. The risk was analyzed by measures variation (statistical dispersion) which were standard deviation and coefficient variation. The research results show that marketing shallot ( allium ascalonicum ) at the retailer level market segiri of samarinda city experienced economical risk in terms of the perspective of receipt as much as 34% and income as much as 84% influenced the risk technical ( a quantity ) as much as 53% and risks alokatif ( the selling price ) as much as 12%.*

Key word: economic risk, shallot's marketing, retailer

### PENDAHULUAN

Permintaan terhadap bawang merah dipasaran mempengaruhi jumlah produksi bawang merah. Menurut Badan Pusat Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikultura (2015), produksi bawang merah di Indonesia pada tahun 2014 sebesar 1.233.984 ton dan pada tahun 2015 sebesar 1.234.723 ton yang berarti mengalami peningkatan. Bawang merah yang paling banyak dipasarkan ke Kalimantan Timur berasal dari Pulau Sulawesi dan Pulau Jawa. Pemasaran bawang merah di Kalimantan Timur khususnya Kota Samarinda, berpusat di Pasar Segiri. Pasar ini adalah pasar yang melakukan aktifitas bongkar muat paling ramai di Kota Samarinda dan merupakan tempat lembaga pemasaran bertemu langsung dengan konsumen untuk menjual bawang merah tersebut.

Lembaga pemasaran yang ada di Pasar Segiri salah satunya pengeker, yang berada dalam saluran pemasaran tingkat tiga dan menjual langsung bawang merah ke konsumen tanpa dijual kembali. Peran pengeker juga penting bagi lembaga pemasaran yang berada di atasnya, seperti agen dan pedagang besar dalam menyediakan kuantitas bawang merah yang akan dijual agar sampai langsung ke tangan konsumen dan penting pula bagi para konsumen yang ingin membeli bawang merah dalam jumlah kecil sesuai dengan kebutuhan. Bawang merah yang dijual agen Pasar Segiri ini yang kemudian disebar ke pedagang besar dan diteruskan ke pengeker-pengeker tersebut untuk dijual langsung kepada konsumen.

Bawang merah yang dibeli dari luar provinsi ini menyebabkan terjadinya fluktuasi dari segi kuantitas dan harga. Menurut AAK (1998), nilai ekonomi hasil pertanian akan meningkat apabila persediaan di pasar lebih kecil dari pada kebutuhan. Hal ini berarti pada saat panen raya harga bawang merah akan turun dan harga akan meningkat bila bawang merah di pasar tidak mencukupi permintaan konsumen. Kondisi saat ini, tidak ada orang yang mampu secara tepat memprediksi apa yang terjadi pada masa yang akan datang. Setiap aktivitas di sektor pertanian selalu dihadapkan dengan situasi risiko (*risk*) dan ketidakpastian (*uncertainty*). Menurut Darmawi (1992), risiko dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya kerugian yang tidak terduga. Kata lain dari “kemungkinan” itu sudah menunjukkan adanya ketidakpastian yang menyebabkan tumbuhnya risiko. Sumber risiko yang penting di sektor pertanian adalah fluktuasi hasil panen pertanian dan harga karena adanya faktor alam seperti cuaca dan iklim yang mempengaruhi proses pemasaran.

Risiko yang akan dihadapi pengecer dalam memasarkan bawang merah di Pasar Segiri, yaitu risiko ekonomis yang ditinjau dari segi penerimaan dan pendapatan. Terjadinya risiko ekonomis disebabkan oleh adanya risiko teknis (kuantitas), yaitu berupa penurunan kuantitas dan risiko alokatif (harga jual) adanya perubahan harga jual, sehingga perlu kita ketahui terlebih dahulu besar risiko teknis dan alokatif untuk mengetahui besar risiko ekonomis. Kondisi kuantitas bawang merah yang berubah-ubah atau mengalami ketidakpastian bisa diakibatkan karena ketersediaan bawang merah yang dibeli sebelumnya dari pedagang besar atau pengaruh kuantitas bawang merah yang terjual, harga beli dari pedagang besar dan perubahan kondisi perekonomian masyarakat umum. Hal ini membuat pengecer harus mampu memperkirakan kuantitas bawang merah yang dibeli agar tidak mengalami risiko kerugian. Selain itu, perubahan harga jual yang berlaku di tingkat pengecer diakibatkan karena terjadinya perubahan mutu bawang merah (ukuran dan kondisi) dan ketersediaan kuantitas dari luar.

Risiko ekonomis pasti terjadi pada kegiatan pemasaran, namun mengetahui kemungkinan besarnya risiko yang akan dihadapi merupakan hal penting dalam memasarkan bawang merah. Hal ini dikarenakan pengecer dapat memperkecil kemungkinan terjadinya kerugian. Selain itu, apabila terjadi kerugian dalam memasarkan bawang merah, pengecer dapat menyediakan sejumlah dana untuk menanggulangnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar risiko ekonomis (penerimaan dan pendapatan) yang disebabkan oleh adanya risiko teknis (kuantitas) dan risiko alokatif (harga jual) dari pemasaran bawang merah yang dihadapi pengecer Pasar Segiri Kota Samarinda.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Segiri Kota Samarinda selama 6 bulan mulai dari bulan Februari sampai Juli 2016.

### Metode Pengambilan Sampel

Pemilihan lokasi penelitian di Pasar Segiri Kota Samarinda ditentukan secara sengaja (purposive) berdasarkan pertimbangan bahwa pasar ini merupakan pasar induk yang terletak di tengah Kota Samarinda dan melakukan aktifitas bongkar muat paling ramai serta menjadi akses lokasi yang mudah dijangkau oleh pengecer dan konsumen. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (purposive sampling) dengan jumlah sampel sebanyak 12 responden pengecer. Pertimbangan dalam pengambilan sampel, yaitu pengecer yang menjual bawang merah secara eceran tanpa dijual kembali kepada pedagang lain dan langsung menjual ke konsumen yang ada di Pasar Segiri Kota Samarinda

### Metode Analisis Data

Setelah data terkumpul, metode analisis data yang digunakan untuk mengetahui risiko ekonomis pemasaran bawang merah terdiri dari beberapa tahap, yaitu dengan menghitung:

#### Risiko Teknis (kuantitas)

Risiko teknis (kuantitas) dapat dihitung dengan cara :

a. Kuantitas (Q)

Kuantitas dapat ditentukan dengan menghitung jumlah persediaan bawang merah setiap pengambilan (order).

b. Kuantitas yang diharapkan ( $Q_i$ )

Menurut Hernanto (1996), perkiraan besarnya kuantitas yang akan diperoleh dapat diketahui dari kuantitas rata-rata dengan rumus sebagai berikut:

$$Q_i = \frac{\sum Q}{n}$$

Keterangan:

$Q_i$  : kuantitas rata-rata

Q : kuantitas

n : lama waktu pengamatan

c. Risiko dari Kuantitas

Menurut Hernanto (1996), untuk mengukur risiko secara statistik, dipakai ukuran ragam (varians) atau simpangan baku (standar deviation). Ragam dari kuantitas dapat dihitung dengan rumus:

$$V_Q^2 = \frac{\sum(Q-Q_i)^2}{n-1}$$

Keterangan:

$V_Q^2$  : ragam/varians kuantitas

Q : kuantitas

$Q_i$  : kuantitas rata-rata

n : lama waktu pengamatan

Simpangan baku dari kuantitas dapat dihitung dengan rumus:

$$V_Q = \sqrt{\frac{\sum(Q-Q_i)^2}{n-1}}$$

Keterangan:

$V_Q$  : simpangan baku kuantitas

$Q$  : kuantitas

$Q_i$  : kuantitas rata-rata

$n$  : lama waktu pengamatan

Semakin besar nilai ragam ( $V^2$ ) dan simpangan baku ( $V$ ), maka semakin besar pula tingkat risiko kuantitas.

Koefisien Variasi Kuantitas ( $KV_Q$ )

Menurut Hernanto (1996), koefisien variasi merupakan perbandingan dari risiko yang harus di tanggung dengan besarnya kuantitas. Koefisien variasi dapat dihitung dengan rumus:

$$KV_Q = \frac{V_Q}{Q_i} \times 100\%$$

Keterangan:

$KV_Q$  : koefisien variasi kuantitas

$V_Q$  : simpangan baku kuantitas

$Q_i$  : kuantitas rata-rata

Semakin tinggi nilai  $KV$ , maka semakin bervariasi (berfluktuasi) keuntungan yang diperoleh. Risiko untuk mendapatkan keuntungan yang tidak stabil menjadi makin besar dengan membesarnya nilai  $KV$ .

Batas Bawah Hasil Tertinggi Kuantitas ( $L_Q$ )

Menurut Hernanto (1996), batas bawah hasil tertinggi merupakan nilai kuantitas yang paling rendah yang mungkin diterima. Apabila nilainya kurang dari nol, maka kemungkinan besar akan mengalami kerugian. Batas bawah hasil tertinggi dapat dihitung dengan rumus:

$$L_Q = Q_i - 2V_Q$$

Keterangan:

$L_Q$  : batas bawah hasil tertinggi kuantitas

$Q_i$  : kuantitas rata-rata

$V_Q$  : simpangan baku kuantitas

### Risiko Alokatif (Harga Jual)

Risiko alokatif (harga jual) dapat dihitung dengan cara :

a. Harga Jual (P)

Harga jual dapat diketahui dari harga yang berlaku di tingkat pengecer bawang merah di Pasar Segiri Kota Samarinda.

b. Harga yang diharapkan ( $P_i$ )

Menurut Hernanto (1996), perkiraan besarnya harga yang akan diperoleh dapat diketahui dari harga rata-rata dengan rumus sebagai berikut:

$$P_i = \frac{\sum P}{n}$$

Keterangan:

$P_i$  : harga jual rata-rata

P : harga jual

n : lama waktu pengamatan

c. Risiko dari Harga Jual

Menurut Hernanto (1996), untuk mengukur risiko secara statistik, dipakai ukuran ragam (varians) atau simpangan baku (standar deviation). Ragam dari kuantitas dapat dihitung dengan rumus:

$$V_p^2 = \frac{\sum (P - P_i)^2}{n - 1}$$

Keterangan:

$V_p^2$  : ragam/varians harga jual

P : harga jual

$P_i$  : harga jual rata-rata

n : lama waktu pengamatan

Simpangan baku dari harga jual dapat dihitung dengan rumus:

$$V_p = \sqrt{\frac{\sum (P - P_i)^2}{n - 1}}$$

Keterangan:

$V_p$  : simpangan baku harga jual

P : harga jual

$P_i$  : harga jual rata-rata

n : lama waktu pengamatan

Semakin besar nilai ragam ( $V^2$ ) dan simpangan baku (V), maka semakin besar pula tingkat risiko harga jual.

d. Koefisien Variasi Harga Jual ( $KV_P$ )

Menurut Hernanto (1996), koefisien variasi merupakan perbandingan dari risiko yang harus di tanggung dengan besarnya harga. Koefisien variasi dapat dihitung dengan rumus:

$$KV_P = \frac{V_P}{P_i} \times 100\%$$

Keterangan:

$KV_P$  : koefisien variasi harga jual

$V_P$  : simpangan baku harga jual

$P_i$  : harga jual rata-rata

Semakin tinggi nilai KV, maka semakin bervariasi (berfluktuasi) keuntungan yang diperoleh. Risiko untuk mendapatkan keuntungan yang tidak stabil menjadi makin besar dengan membesarnya nilai KV.

e. Batas Bawah Hasil Tertinggi Harga Jual ( $LP$ )

Menurut Hernanto (1996), batas bawah hasil tertinggi merupakan nilai harga yang paling rendah yang mungkin diterima. Apabila nilainya kurang dari nol, maka kemungkinan besar akan mengalami kerugian. Batas bawah hasil tertinggi dapat dihitung dengan rumus:

$$LP = P_i - 2V_P$$

Keterangan:

$LP$  : batas bawah hasil tertinggi harga jual

$P_i$  : harga jual rata-rata

$V_P$  : simpangan baku harga jual

### Risiko Ekonomis (Penerimaan dan Pendapatan)

a. Penerimaan

Risiko ekonomis dari penerimaan dapat dihitung dengan cara :

1) Penerimaan (TR)

Menurut Walter (1995), bahwa penerimaan adalah hasil pengalihan antara jumlah barang yang terjual dengan harga barang tersebut (yang nilainya tergantung dari jumlah barangnya) atau dalam bentuk matematis ditulis:

$$TR = P_q \cdot Q$$

Keterangan :

TR : *revenue* (penerimaan)

$P_q$  : *price* (harga)

Q : *quantity* (kuantitas)

2) Penerimaan yang diharapkan ( $TR_i$ )

Menurut Hernanto (1996), perkiraan besarnya penerimaan yang akan diperoleh dapat diketahui dari penerimaan rata-rata dengan rumus sebagai berikut:

$$TR_i = \frac{\sum TR}{n}$$

Keterangan:

$TR_i$  : penerimaan rata-rata

TR : penerimaan

n : lama waktu pengamatan

3). Risiko dari Penerimaan

Menurut Hernanto (1996), untuk mengukur risiko secara statistik, dipakai ukuran ragam (*varians*) atau simpangan baku (*standar deviation*). Ragam dari kuantitas dapat dihitung dengan rumus:

$$V_R^2 = \frac{\sum (TR - TR_i)^2}{n-1}$$

Keterangan:

$V_R^2$  : ragam/varians penerimaan

TR : penerimaan

$TR_i$  : penerimaan rata-rata

n : lama waktu pengamatan

Simpangan baku dari penerimaan dapat dihitung dengan rumus:

$$V_R = \sqrt{\frac{\sum (TR - TR_i)^2}{n-1}}$$

Keterangan:

VR : simpangan baku penerimaan

TR : penerimaan

$TR_i$  : penerimaan rata-rata

n : lama waktu pengamatan

Semakin besar nilai ragam ( $V^2$ ) dan simpangan baku ( $V$ ), maka semakin besar pula tingkat risiko penerimaan.

4). Koefisien Variasi Penerimaan ( $KV_R$ )

Menurut Hernanto (1996), koefisien variasi merupakan perbandingan dari risiko yang harus di tanggung dengan besarnya penerimaan. Koefisien variasi dapat dihitung dengan rumus:

$$KV_R = \frac{V_R}{TR_i} \times 100\%$$

Keterangan:

$KV_R$  : koefisien variasi penerimaan

$V_R$  : simpangan baku penerimaan

$TR_i$  : penerimaan rata-rata

Semakin tinggi nilai KV, maka semakin bervariasi (berfluktuasi) keuntungan yang diperoleh. Risiko untuk mendapatkan keuntungan yang tidak stabil menjadi makin besar dengan membesarnya nilai KV.

5). Batas Bawah Hasil Tertinggi Penerimaan (LR)

Menurut Hernanto (1996), batas bawah hasil tertinggi merupakan nilai penerimaan yang paling rendah yang mungkin diterima. Apabila nilainya kurang dari nol, maka kemungkinan besar akan mengalami kerugian. Batas bawah hasil tertinggi dapat dihitung dengan rumus:

$$LR = TR_i - 2V_R$$

Keterangan:

LR : batas bawah hasil tertinggi penerimaan

$TR_i$  : penerimaan rata-rata

$V_R$  : simpangan baku penerimaan

b. Pendapatan

Risiko dari pendapatan dapat dihitung dengan cara :

1) Pendapatan (I)

Menurut Soedarsono (1986), menghitung konsep pendapatan yaitu dengan cara mengurangkan total penerimaan dengan total biaya, sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$I = TR - TC$$



Keterangan :

I : income (pendapatan)

TR : total revenue (total penerimaan)

TC : total *cost* (total biaya)

2) Pendapatan yang diharapkan ( $I_i$ )

Menurut Hernanto (1996), perkiraan besarnya pendapatan yang akan diperoleh dapat diketahui dari pendapatan rata-rata dengan rumus sebagai berikut:

$$I_i = \frac{\sum I}{n}$$

Keterangan:

$I_i$  : pendapatan rata-rata

I : pendapatan

n : lama waktu pengamatan

3) Risiko dari Pendapatan

Menurut Hernanto (1996), untuk mengukur risiko secara statistik, dipakai ukuran ragam (varians) atau simpangan baku (standar deviation). Ragam dari kuantitas dapat dihitung dengan rumus:

$$V_I^2 = \frac{\sum(I-I_i)^2}{n-1}$$

Keterangan:

$V_I^2$  : ragam/varians pendapatan

I : pendapatan

$I_i$  : pendapatan rata-rata

n : lama waktu pengamatan

Simpangan baku dari pendapatan dapat dihitung dengan rumus:

$$V_I = \sqrt{\frac{\sum(I-I_i)^2}{n-1}}$$

Keterangan:

$V_I$  : simpangan baku pendapatan

I : pendapatan

$I_i$  : pendapatan rata-rata

n : lama waktu pengamatan

$$V_I = \sqrt{\frac{\sum(I - I_i)^2}{n-1}}$$

Keterangan:

$V_I$  : simpangan baku pendapatan

$I$  : pendapatan

$I_i$  : pendapatan rata-rata

$n$  : lama waktu pengamatan

Keterangan:

$V_I$  : simpangan baku pendapatan

$I$  : pendapatan

$I_i$  : pendapatan rata-rata

$n$  : lama waktu pengamatan

Semakin besar nilai ragam ( $V^2$ ) dan simpangan baku ( $V$ ), maka semakin besar pula tingkat risiko pendapatan.

#### 4). Batas Bawah Hasil Tertinggi Pendapatan (LI)

Menurut Hernanto (1996), batas bawah hasil tertinggi merupakan nilai pendapatan yang paling rendah yang mungkin diterima. Apabila nilainya kurang dari nol, maka kemungkinan besar akan mengalami kerugian. Batas bawah hasil tertinggi dapat dihitung dengan rumus:

$$LI = I_i - 2V_I$$

Keterangan:

$LI$  : batas bawah hasil tertinggi pendapatan

$I_i$  : pendapatan rata-rata

$V_I$  : simpangan baku pendapatan

## HASIL PENELITIAN

Kota Samarinda merupakan ibukota dari Provinsi Kalimantan Timur yang memiliki beberapa unit pasar dan menjadi tempat kegiatan dalam pemasaran hasil-hasil pertanian seperti bawang merah. Salah satu dari unit pasar tersebut, yaitu Pasar Segiri. Agen dari bawang merah bertempat di Pasar Segiri dan menyediakan kuantitas bawang merah dari Pulau Sulawesi dan Pulau Jawa, yang kemudian disebar ke pasar-pasar yang ada di Kota Samarinda untuk memenuhi permintaan pasar. Pasar Segiri merupakan pasar yang memiliki luas cukup besar untuk menjadi tempat proses jual beli antara pedagang dan konsumen. Letak pasar ini juga sangat strategis karena berada di tengah Kota Samarinda sehingga mudah untuk dijangkau oleh seluruh masyarakat kota yang ingin berbelanja kebutuhan konsumsi dari hasil-hasil pertanian. Hal ini membuat Pasar Segiri menjadi sentral perdagangan hasil pertanian terbesar di Kota Samarinda.

Pedagang yang berjualan di Pasar Segiri menggunakan kios atau petak maupun pinggiran jalan utama untuk berjualan. Menurut sifatnya, pedagang yang berada di Pasar Segiri dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Pedagang tetap, yaitu pedagang yang sudah menetap atau tidak berpindahpindah karena memiliki kios atau petak sebagai tempat berdagang dan sudah terdaftar pada unit pasar setempat.
2. Pedagang tidak tetap, yaitu pedagang yang tidak menetap atau berpindahpindah karena tidak memiliki kios atau petak sebagai tempat berjualan dan tidak terdaftar di unit pasar setempat.

Pedagang bawang merah di Pasar Segiri pada umumnya menempati kios atau petak yang saling berdampingan, tetapi terdapat juga pedagang bawang merah yang berdampingan dengan pedagang lainnya seperti pedagang sayur dan pedagang ayam. Menurut jenisnya, pedagang dapat dibedakan menjadi tiga golongan, yaitu:

1. Agen, yaitu pedagang yang mempunyai barang dagangan dalam jumlah besar dan membeli persediaan barang dari luar Pulau untuk dijual kembali kepada pedagang besar.
2. Pedagang besar, yaitu pedagang yang membeli barang dari agen dalam jumlah besar untuk dijual kembali kepada pedagang kecil (pengecer) maupun konsumen.
3. Pedagang kecil (pengecer), yaitu pedagang yang membeli persediaan barang dari pedagang besar dengan jumlah sedikit untuk dijual kembali secara eceran kepada konsumen.

### **Kuantitas, Harga Jual, Penerimaan, Biaya Pemasaran dan Pendapatan**

Hasil penelitian selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri menunjukkan jumlah kuantitas yang dibeli adalah sebesar 3.100,00 kg dengan rata-rata 620,00 kg minggu<sup>-1</sup> atau rata-rata 51,67 kg responden<sup>-1</sup> minggu<sup>-1</sup>. Harga jual adalah harga yang berlaku di tingkat pengecer untuk Pasar Segiri selama 5 minggu dan harga rata-rata sebesar Rp. 44.008,48 minggu<sup>-1</sup>.

Penerimaan adalah hasil kali kuantitas dengan harga jual dari pemasaran bawang merah. Hasil penelitian selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri menunjukkan penerimaan dari pemasaran bawang merah sebesar Rp. 135.052.000,00 dengan rata-rata Rp. 7.010.400,00 minggu<sup>-1</sup> atau rata-rata Rp. 2.250.866,67 responden<sup>-1</sup> minggu<sup>-1</sup>.

Biaya pemasaran bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri meliputi biaya pengeluaran pendapatan (kios dan alat), biaya persediaan bawang merah, biaya angkut, biaya tenaga kerja dan biaya lain-lain.

Biaya Pengeluaran pendapatan a). Kios ; Biaya untuk kios selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri sebesar Rp. 498.718,73 dengan rata-rata Rp. 41.559,89 responden<sup>-1</sup>. b). Alat yang digunakan pengecer dalam pemasaran bawang merah, yaitu timbangan. Jenis timbangan yang digunakan seperti timbangan jarum dengan umur teknis 5 tahun dan timbangan meja 10 tahun karena timbangan meja terbuat dari besi sehingga lebih tahan lama dibandingkan dengan timbangan jarum. Mengetahui biaya dari timbangan tersebut dapat dihitung dengan penyusutan. Biaya untuk alat selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri sebesar Rp 2.174,96 dengan rata-rata Rp. 181,24 responden<sup>-1</sup>.

Persediaan bawang merah merupakan biaya yang harus dikeluarkan pengecer untuk membeli bawang merah yang kemudian dijual kembali kepada konsumen. Biaya tersebut dapat dihitung dengan mengalikan jumlah kuantitas bawang merah yang dibeli pengecer setiap minggu dengan harga beli yang berlaku di pedagang besar. Hasil penelitian selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri menunjukkan biaya persediaan bawang merah sebesar Rp.115.627.500,00 dengan rata-rata Rp. 9.635.625,00 responden<sup>-1</sup>.

Pengecer menggunakan jasa angkut untuk mengangkut bawang merah yang dibeli dari kios pedagang besar ke kios miliknya menggunakan becak dorong (dalam jumlah besar) atau jasa angkut tenaga manusia (dalam jumlah kecil), tetapi upah yang berlaku sama. Upah untuk jasa angkut Rp. 5.000,00 karung-1 dan 1 karung berisi 40 kg bawang merah, tetapi untuk kuantitas bawang merah <40 kg tetap dikenakan upah Rp. 5.000,00 sedangkan >40 kg akan dikenakan harga Rp. 10.000,00 atau sama dengan 2 karung begitu seterusnya. Biaya angkut selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri sebesar Rp. 450.000 dengan rata-rata Rp. 37.500 responden<sup>-1</sup>.

Persediaan bawang merah yang dibeli pengecer dari pedagang besar mempunyai 2 kondisi, yaitu bersih dan kotor. Bawang merah dalam kondisi bersih tidak membutuhkan tenaga kerja untuk membersihkannya, sedangkan bawang merah dalam kondisi kotor harus mengupah tenaga kerja. Terdapat 4 orang pengecer yang membeli persediaan bawang merah dalam kondisi kotor untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari pedagang besar lalu mengupahkan tenaga kerja. Diantara 4 responden ada yang membersihkannya sendiri tetapi tenaga dari pengecer tersebut tetap dihitung sebagai biaya tenaga kerja. Upah yang di bayar pengecer untuk tenaga kerja yang membersihkan bawang merah sebesar Rp. 25.000,00 karung-1 dengan 1 karung berisi 40 kg. Biaya tenaga kerja dari 4 responden ini sebesar Rp. 567.500 dengan ratarata Rp. 141.875 responden<sup>-1</sup>.

Biaya lain yang dikeluarkan oleh pengecer untuk pemasaran bawang merah adalah plastik dan retribusi pasar. Plastik digunakan oleh pengecer untuk tempat menyimpan bawang merah yang dibeli oleh konsumen dan retribusi pasar merupakan tarif yang ditarik oleh UPTD Dinas Pasar Segiri kepada pedagang yang ada di Pasar Segiri setiap hari. Plastik yang digunakan pengecer berukuran besar dan kecil, sedangkan untuk harga plastik besar sebesar Rp. 14.000,00 pak<sup>-1</sup> dan plastik kecil sebesar Rp. 10.000,00 pak<sup>-1</sup>. Retribusi pasar yang di bayar oleh pengecer berdasarkan ukuran kios yang dimiliki dan tarif yang diberikan oleh UPTD Dinas Pasar Segiri dengan ukuran 4 m<sup>2</sup> sebesar Rp. 2.000,00 dan seterusnya. Hasil penelitian selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri diketahui biaya lain-lain sebesar Rp. 1.146.900,00 dengan rata-rata Rp. 95.575,00 responden<sup>-1</sup>.

Pendapatan merupakan keuntungan bersih yang diterima pengecer dengan mengurangi penerimaan dan biaya pemasaran. Hasil penelitian selama 5 minggu dari 12 responden di Pasar Segiri diketahui pendapatan sebesar Rp. 16.759.206,31 dengan rata-rata Rp. 3.351.841,26 minggu<sup>-1</sup> atau rata-rata Rp. 279.320,10 responden<sup>-1</sup> minggu<sup>-1</sup>.

Risiko ekonomis ditinjau dari segi penerimaan dan pendapatan yang disebabkan oleh adanya risiko teknis (kuantitas) dan risiko alokatif (harga jual) sehingga untuk mengetahui besar risiko ekonomis harus mengetahui risiko teknis dan alokatif terlebih dahulu. Untuk Risiko Teknis (kuantitas) Kuantitas bawang merah yang dibeli pengecer dari pedagang besar lalu dijual kembali kepada konsumen di Pasar Segiri selama penelitian 5 minggu mengalami fluktuasi dengan jumlah kuantitas dari semua pengecer sebesar 3.100,00 kg. Kuantitas bawang merah tertinggi terjadi pada minggu ke 1 sebesar 1.190,00 kg, sedangkan kuantitas bawang merah terendah terjadi pada minggu ke 5 sebesar 390,00 kg. Risiko Alokatif (harga jual) Harga jual bawang merah yang berlaku di tingkat pengecer Pasar Segiri setiap minggu juga mengalami fluktuasi. Harga jual bawang merah tertinggi terjadi pada minggu ke 5 yaitu Rp. 50.850,00 kg<sup>-1</sup> dan harga jual terendah terjadi pada minggu ke 1 yaitu Rp. 38.083,33 kg<sup>-1</sup>.

Risiko ekonomis dapat dilihat pada penerimaan dan pendapatan. Untuk penerimaan pengecer mengalami fluktuasi yang disebabkan oleh jumlah kuantitas dan harga jual yang juga berfluktuasi dengan penerimaan dari semua pengecer sebesar Rp. 135.052.000,00. Penerimaan tertinggi dari pemasaran bawang merah di tingkat pengecer terjadi pada minggu ke 1 sebesar Rp. 40.360.000,00 dan penerimaan terendah pada minggu ke 2 sebesar Rp. 15.714.500,00. Pendapatan merupakan keuntungan bersih yang diperoleh pengecer. Pendapatan dari pemasaran bawang merah sebesar Rp. 16.759.206,31 dengan rata-rata Rp. 1.396.600,53 responden<sup>-1</sup>.

## Pembahasan

Terjadinya fluktuasi dalam pemasaran bawang merah membuat pengecer akan mengalami risiko ekonomis yang dilihat dari segi penerimaan dan pendapatan yang disebabkan oleh adanya risiko teknis (kuantitas) dan risiko alokatif (harga jual). Sebelum mengetahui besarnya risiko ekonomis (penerimaan dan pendapatan), maka harus meninjau terlebih dahulu risiko teknis (kuantitas) dan risiko alokatif (harga jual).

Risiko Teknis (kuantitas) ; Hasil penelitian selama 5 minggu menunjukkan kuantitas rata-rata ( $Q_i$ ) bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar 620 kg minggu<sup>-1</sup>. Koefisien variasi (KVQ) sebesar 53%, yang artinya risiko dalam mendapatkan jumlah kuantitas yang tidak stabil sebesar 53%. Nilai batas bawah hasil tertinggi kuantitas (LQ) bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar -27,76 kg,

Nilai koefisien variasi (KVQ) bawang merah sebesar 53%, ini berarti dalam pemasaran bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri mengalami risiko kuantitas yang tidak stabil di masa akan datang sebesar 53%. Faktor yang menyebabkan fluktuasi kuantitas bawang merah karena bawang merah merupakan komoditi yang dibutuhkan konsumen untuk konsumsi sehari-hari sebagai penyedap masakan. Hal ini membuat permintaan terhadap bawang merah juga tidak berhenti atau terus dibutuhkan, tetapi perlu diketahui komoditi bawang merah yang paling tidak stabil harganya di pasaran membuat sebagian pengecer tidak berani mengambil risiko untuk menyediakan bawang merah dalam jumlah banyak untuk dijual atau bahkan tidak membeli persediaan bawang merah dalam beberapa minggu hingga harga kembali stabil. Faktor lain seperti perubahan kondisi perekonomian masyarakat umum. Kondisi ini membuat kuantitas bawang merah menjadi tidak stabil karena pada saat

perekonomian masyarakat menurun maka pola konsumsi dari masyarakat juga menurun dan begitu sebaliknya, sehingga waktu terjual dari kuantitas bawang merah menjadi tidak stabil.

Nilai batas bawah hasil tertinggi kuantitas (LQ) dalam memasarkan bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri adalah sebesar -27,76 kg. Menurut Hernanto (1996), apabila nilai (LQ) kurang dari nol, maka kemungkinan besar akan mengalami kerugian dari segi kuantitas dan kerugian yang akan di tanggung oleh pengecer sebesar 27,76 kg. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa pengecer yang tidak membeli persediaan bawang merah dalam beberapa minggu, sehingga pengecer tersebut tidak menjual bawang merah.

Risiko Alokatif (harga jual) Risiko pemasaran bawang merah dilihat Hasil penelitian selama 5 minggu menunjukkan harga jual rata-rata ( $P_i$ ) bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar Rp. 44.008,48 kg-1. Koefisien variasi (KVP) sebesar 12%, yang artinya risiko dalam mendapatkan harga jual yang tidak stabil sebesar 12%. Nilai batas bawah hasil tertinggi harga jual ( $L_p$ ) bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar Rp. 33.785,58 kg- 1, yang artinya nilai harga jual yang paling rendah yang mungkin diterima sebesar Rp. 33.785,58 kg-1. Hasil penelitian menunjukkan harga jual yang berlaku di tingkat pengecer bervariasi antara pengecer yang satu dengan yang lainnya dan harga jual tersebut ditentukan oleh pengecer itu sendiri. Penetapan harga yang dilakukan pengecer ini merupakan strategi dalam pemasaran.

Nilai varians ( $V$ ) harga jual bawang merah 26.126.998,44 dan simpangan baku (VP) 5.111,45 yang berarti dalam memasarkan bawang merah pengecer di Pasar Segiri akan menghadapi fluktuasi harga jual yang berkisar pada nilai 5.111,45 dan ini menunjukkan adanya risiko yang dihadapi oleh pengecer. Harga jual bawang merah setiap minggu mengalami fluktuasi, ini dipengaruhi oleh hukum permintaan yang sama halnya dengan harga beli yang dibayar pengecer kepada pedagang besar. Apabila permintaan bawang merah sedang banyak dipasaran, tetapi persediaan bawang merah sedang berkurang maka pengecer akan menaikkan harga jual dari bawang merah tersebut karena mengikuti dari harga beli (biaya) yang dikeluarkan untuk persediaan bawang merah yang akan dijual kepada konsumen.

Resiko ekonomis dapat dilihat dari hasil penelitian selama 5 minggu menunjukkan penerimaan rata-rata ( $TR_i$ ) bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar Rp. 27.010.400,00. Koefisien variasi ( $KV_R$ ) sebesar 34% yang artinya risiko dalam mendapatkan penerimaan yang tidak stabil sebesar 34%. Nilai batas bawah hasil tertinggi penerimaan ( $L_R$ ) bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar Rp. 8.919.431,60 yang artinya nilai penerimaan yang paling rendah yang mungkin diterima sebesar Rp. 8.919.431,60.

Rata-rata penerimaan dari pemasaran bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri berbeda satu dengan yang lainnya. Hal ini dipengaruhi oleh jumlah kuantitas dan harga jual yang juga berbeda. Pengecer dapat meningkatkan penerimaan dengan cara meningkatkan jumlah kuantitas yang dijual.

Meningkatnya jumlah kuantitas yang dijual dapat dipengaruhi oleh banyaknya konsumen yang membeli bawang merah dari pengecer tersebut sehingga pengecer harus bisa menarik minat konsumen untuk berbelanja secara berlangganan. Menurut Willyarti (2010), berpendapat bahwa kepuasan pelanggan merupakan salah satu kunci keberhasilan suatu usaha. Kesuksesan usaha sangat bergantung pada faktor kepuasan yang dirasakan oleh konsumen khususnya bagi pelanggan. Hasil analisis varians ( $V$ ) pemasaran bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar 81.820.784.550.000,00 dan simpangan baku sebesar 9.045.484,20 yang berarti risiko penerimaan yang akan dihadapi pengecer dalam memasarkan bawang merah disebabkan karena jumlah kuantitas dan harga jual yang bervariasi. Risiko yang harus ditanggung oleh pengecer dengan besarnya penerimaan yang diperoleh dari pemasaran bawang merah dengan menghitung nilai koefisien variasi ( $KV_R$ ),

yaitu sebesar 34%. Hal ini berarti penerimaan dalam pemasaran bawang merah berfluktuasi atau dengan kata lain pengecer akan mengalami masalah ketidakpastian penerimaan di masa yang akan datang sebesar 34%, tetapi kemungkinan masih dapat teratasi. Besarnya nilai koefisien variasi bawang merah dipengaruhi oleh besarnya nilai koefisien variasi dari jumlah kuantitas dan harga jual. Risiko ekonomis dari segi penerimaan dapat ditanggulangi apabila risiko kuantitas dan harga jual dapat ditanggulangi oleh pengecer.

Pendapatan Resiko ekonomis dapat dilihat dari hasil penelitian menunjukkan pendapatan rata-rata ( $I_i$ ) bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar Rp. 1.396.600,53 dan koefisien variasi Nilai koefisien variasi dari memasarkan bawang merah di tingkat pengecer Pasar Segiri sebesar 84% yang artinya pendapatan dalam memasarkan bawang merah fluktuasinya sangat berpengaruh atau dengan kata lain pengecer akan mengalami masalah ketidakpastian pendapatan di masa yang akan datang sebesar 84% yang kemungkinan masih bisa teratasi dengan memperhatikan kuantitas, harga jual, penerimaan dan biaya. Nilai batas bawah hasil tertinggi pendapatan ( $L_i$ ) sebesar -Rp. 922.415,15.

Menurut Hernanto (1996), apabila nilai ( $L_i$ ) kurang dari nol, maka kemungkinan besar akan mengalami kerugian dari segi pendapatan dan dalam pemasaran bawang merah di tingkat pengecer akan menanggung kerugian sebesar Rp. 922.415,15. Besarnya nilai koefisien variasi dan hasil minus nilai batas bawah hasil tertinggi pendapatan disebabkan biaya pemasaran dari pengecer yang juga bervariasi terutama pada biaya tenaga kerja yang hanya sedikit menggunakan jasa tenaga kerja karena membeli bawang merah dari pedagang besar dalam kondisi kotor sehingga mempengaruhi pendapatan setiap pengecer yang berbeda-beda dan menjadi nilai ekstrim pada perhitungan biaya. Selain itu, sebagian pengecer ada yang tidak menyediakan kuantitas bawang merah untuk dijual dalam beberapa minggu sehingga mempengaruhi penerimaan dan pendapatan. Risiko ekonomis dari segi pendapatan ini dapat ditanggulangi apabila risiko kuantitas, harga jual dan penerimaan yang telah ditanggulangi.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian selama 5 minggu, maka dapat disimpulkan pemasaran bawang merah (*Allium ascalonicum*) di tingkat pengecer Pasar Segiri Kota Samarinda mengalami risiko ekonomis ditinjau dari segi penerimaan sebesar 34% dan pendapatan sebesar 84% yang disebabkan oleh adanya risiko teknis (kuantitas) sebesar 53% dan risiko alokatif (harga jual) sebesar 12%.

## DAFTAR PUSTAKA

- AAK. 1998. *Pedoman Bertanam Bawang*. Hal: 12-15. Cetakan ke-1. Kanisius. Yogyakarta.
- BPS dan DJH. 2015. *Produksi Bawang Merah Menurut Provinsi 2011-2015*. Badan Pusat Statistik Republik Indonesia dan Direktorat Jenderal Hortikultura. Jakarta. [http://www.pertanian.go.id/ap\\_pages/mod/datahorti](http://www.pertanian.go.id/ap_pages/mod/datahorti). 17 Mei 2016.
- Burhanuddin, A. 2014. *Pengertian, Fungsi dan Jenis-jenis Pasar serta Contohnya*. Artikelsiana. <http://www.artikelsiana.com/2014/12/pengertian-fungsi-jenis-jenispasar>. html?m=1. 18 Februari 2016.

- Darmawi, H. 1992. *Manajemen Risiko*. Hal: 21. Desain Kulit: Prawoto, T. Cetakan ke-1. Edisi 1. Bumi Aksara. Jakarta.
- Dumairy. 1999. *Perekonomian Indonesia*. Hal: 56. Cetakan ke-4. Erlangga. Jakarta
- Femylia, C. 2010. *Studi Resiko Ekonomis Usahatani Nanas di Kelurahan Bukit Merdeka Kecamatan Samboja Kabupaten Kutai Kartanegara*. Skripsi. Universitas Mulawarman. Samarinda.
- Hanafiah, A.M dan Saefuddin, A.M. 1983. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Hal: 33 133. Korektor: Isnania, N dan Restu. Cetakan ke-1. Edisi 1. Universitas Indonesia (UI-Press). Jakarta.
- Hernanto, F. 1996. *Ilmu Usaha Tani*. Hal: 238-243. Perancang Sampul: Nugroho, A. Cetakan ke-7. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kotler, P and Armstrong, G. 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Hal: 495. Alih Bahasa: Sindoro, A. Penyunting Bahasa: Sarwiji, B. Cetakan ke-2. Edisi 9. PT Indeks. Jakarta.
- Rahayu, E dan Berlin, N.V.A. 2007. *Bawang Merah*. Hal: 06. Ilustrator: Sugito, J. Cetakan ke-14. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Romail. 2011. *Sistem Manajemen Persediaan Gudang (Manajemen Persediaan dan Risiko)*. Logistics Consultant. <http://romailprinciple.wordpress.com/2011/07/11/sistem-manajemenpersediaan-gudang/>. 29 Januari 2016.
- Salim, A. 2005. *Asuransi dan Manajemen Risiko*. Hal: 04. Cetakan ke-8. Edisi 2. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Shodiqin, A. 2015. *Pengertian Tenaga Kerja, Angkatan Kerja dan Kesempatan Kerja Menurut Para Ahli*. Ilmu Ekonomi. <http://www.ilmu ekonomi .net/ 2015/ 10/ pengertian - tenaga - kerja – angkatan kerja- dan-kesempatan-kerja-menurut-para-ahli.html>. 20 Mei 2016
- Soedarsono, M. 1986. *Pengantar Ekonomi Makro*. LP3ES. Jakarta
- Soekartawi, Rusmadi dan Damaijati, E. 1993. *Risiko dan Ketidakpastian dalam Agribisnis*. Hal: 25-26. Desain Cover: Rizal, Y. Cetakan ke-1. Edisi 1. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 1989. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian: Teori dan Aplikasi*. Hal: 156. Cetakan ke-2. Edisi 1. Rajawali. Jakarta.
- Wahyono, B. 2013. *Pengertian Dasar Penetapan dan Tujuan Penetapan Harga*. Pendidikan Ekonomi. <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/02/ pengertian-dasar-penetapandan-tujuan.html?m=1>. 20 November 2015.