

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ngatno (2018) menyatakan bahwa Pemasaran atau bisa disebut dengan marketing atau dengan istilah penjualan, distribusi, maupun perdagangan. Pemasaran merupakan sebuah konsep yang menyeluruh, sedangkan penjualan, distribusi dan perdagangan hanya merupakan salah satu dari bagian kegiatan dalam sistem pemasaran secara keseluruhan. Yang mana pemasaran mempunyai arti yang lebih luas ketimbang penjualan. Dalam melakukan pemasaran hal yang perlu dilakukan ada menentukan kebutuhan konsumen, menentukan harga pokok, menentukan cara promosi terhadap produk tersebut, yang mana inti dari pemasaran ialah untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

Pemasaran sendiri dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan sebuah produk atau barang, yang mana proses pemasaran tidak terlepas dari empat P, yang pertama adalah produk barang atau jasa yang dapat di perjual belikan, yang kedua price atau bisa di sebut dengan harga, harga merupakan suatu nilai yang telah ditentukan untuk sebagai imbalan barang atau jasa yang diperdagangkan, yang ketiga adalah place atau tempat adalah sebuah lokasi untuk berdagang namun dengan seiringnya zaman yang semakin berkembang berdagang bisa melalui platform-platform sehingga dapat memudahkan pembeli untuk bertransaksi, selanjutnya, yang ke empat adalah promotion atau promosi, promosi adalah sebuah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk dengan tujuan untuk menarik pelanggan.

Menurut zulkarnain (2014) Secara hafiah Hortikultura merupakan ilmu yang mempelajari pembudidayaan tanaman kebun seperti sayur-sayuran, buah-buahan, tanaman hias, dan tanaman obat-obatan. yang mana tanaman hortikultura sangat mudah untuk di budidayakan di perkarangan rumah, yang mana tanaman hortikultura ini banyak sekali kita jumpai di perkarangan perkarangan rumah seperti buah-buahan, sayuran, dan tanaman hias.

FAO pada tahun 1958 dalam Masyrofi. (1994) mendefinisikan pemasaran hasil pertanian atau tataniaga hasil pertanian adalah merupakan serangkaian kegiatan ekonomi berturut-turut yang terjadi selama perjalanan komoditas hasil-hasil pertanian mulai dari produsen samapi ketangan konsumen

Perekonomian Provinsi Jambi memiliki struktur yang ditandai oleh peran yang berbeda-beda dari setiap sektor, termasuk pertanian, jasa, industry, dan sektor lainnya. Kusus pada sektor pertanian memainkan peran kunci dalam memperluas peluang kerja, dengan Sebagian besar produksinya berasal dari petani kecil yang tersebar di seluruh Provinsi Jambi. Kontribusi sektor pertanian sangat penting dalam memacu pertumbuhan ekonomi daerah, dengan fokus pada komonditi hortikultura.

Tabel. 1 Luas panen Sayur Dan Buah Semusim (SBS) Provinsi Jambi (Ha) 2022

Wilayah	Luas Panen Sayur dan Buah Semusim (SBS) Provinsi Jambi (Ha)						
	Bayam	Kangkung	Sawi	Semangka	Cabai Rawit	Mentimun	Kacang Panjang
	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2022
KERINCI	101.00	48.00	1052.00	-	766.00	110.00	324.00
MERANGIN	508.00	509.00	45.00	111.00	329.00	211.00	290.00
SAROLANGUN	102.00	119.00	20.00	71.00	81.00	67.00	78.00
BATANGHARI	11.00	55.00	-	47.00	84.00	73.00	96.00
MUARO JAMBI	95.00	83.00	60.00	37.00	64.00	146.00	163.00
TANJUNG JABUNG TIMUR	19.00	41.00	-	85.00	59.00	21.00	46.00
TANJUNG JABUNG BARAT	63.00	65.00	-	44.00	87.00	82.00	101.00
TEBO	232.00	248.00	4.00	99.00	58.00	51.00	103.00
BUNGO	152.00	101.00	29.00	12.00	112.00	107.00	155.00
KOTA JAMBI	193.00	223.00	205.00	-	5.00	69.00	60.00
KOTA SUNGAI PENUH	58.00	53.00	24.00	-	32.00	1.00	17.00
PROVINSI JAMBI	1532.00	1546.00	1439.00	505.00	1676.00	936.00	1433.00

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi Tahun 2022

Tanaman hortikultura memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan Daerah Jambi, tetap menjadi salah satu penopang utama mata pencarian bagi petani di wilayah tersebut. Termasuk kabupaten Muaro Jambi. wilayah ini mayoritas dihuni oleh masyarakat pedesaan yang menggantungkan hidup dari pertanian. tanaman hortikultura yang ditanam di kabupaten Muaro

Jambi meliputi bayam, kangkung, cabai besar, cabai rawit, tomat, terong, kacang Panjang dan lain-lain.

Kecamatan maro sebo adalah salah satu area yang menjanjikan untuk pengembangan tanaman hortikultura. Desa Setiris yang terletak di Kecamatan tersebut, memiliki potensi besar dalam budidaya tanaman hortikultura. Luasnya area tanaman hortikultura di Desa Setiris menjadi sumber pendapatan utama bagi Sebagian besar petani. Dengan luasnya area yang tersedia, penduduk Desa berharap dapat memenuhi semua kebutuhan hidup mereka melalui hasil dari tanaman hortikultura yang mereka tanam.

Dalam melakukan produksi komoditi hortikultura ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memproduksi hasil komoditi hortikultura adalah melihat apakah ada permintaan dan keinginan peroduk tersebut dan apabila tidak ada permintaan dari pasar maka produsen jangan pernah melakukan kegiatan produksi. Limbong (1985) menyatakan bahwa dalam melakukan pemasaran ada beberapa istilah-istilah berikut ini, kebutuhan (needs), keinginan (wants), permintaan (demands), produk (products), pertukaran (exchange), transaksi (transactions), dan pasar (markets). Dan terdapat beberapa hal yang penting didalam melakukan pemasaran terdapat tiga aspek di antaranya terdapat Lembaga-lembaga pemasaran, saluran pemasaran, dan fungsi fungsi pemasaran.

Menurut Masyrofie. (1994) Lembaga pemasaran merujuk kepada entitas bisnis atau perorangan yang mengatur proses dari produsen ke konsumen, sambil menjalin hubungan antara berbagai pihak terlibat. Kehadiran Lembaga pemasaran di dorong oleh kebutuhan konsumen akan mendapatkan barang atau layanan yang diinginkan dengan tepat waktu, dan bentuk yang diinginkan. Aktifitas dari Lembaga pemasaran ini adalah melakukan fungsi pemasaran guna memenuhi permintaan konsumen, adapun Lembaga Lembaga pemasaran antara lain seperti penebas, tengkulak, pedagang pengepul, pedagang besar, eksportir/inportir, makelar, pelelang, pengecer. Sedangkan saluraan pemasaran merupakan sebuah struktur bisnis yang terdiri atas berbagai organisasi-organisasi yang saling berkaitan dimuali dari tempat asal mula produk dibuat hingga sampai ke konsumen. Sedangkan fungsi pemasaran sendiri menurut

Masyrofi. (1994) Fungsi pemasaran sendiri memiliki tiga tipe fungsi pemasaran yaitu, fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi penyediaan fasilitas. Dan margin pemasaran merupakan selisih harga suatu produk yang dibayar oleh konsumen dengan harga produk yang diterima oleh produsen sedangkan Farmer's share adalah perbandingan antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir yang dinyatakan dalam persen.

Maka pada latar belakang ini penulis ingin mengetahui tentang deskripsi pemasaran komoditi hortikultura yang meliputi tentang Lembaga-lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran dan margin & Farmer's share. Sehingga penulis mengambil judul untuk laporan Praktik Kerja Lapangan dengan judul "**Deskripsi Pemasaran Komoditas Gembas (*Luffa Acutangula*) Di Desa Setiris (Kasus Pada Kelompok Tani Harapan Makmur).**"

1.2 Identifikasi Masalah

Adapun permasalahan yang diamati pada praktek kerja lapang ini adalah:

1. Bagaimana mengetahui lembaga-lembaga pemasaran yang dilakukan oleh kelompok tani Harapan Makmur
2. Bagaimana mengetahui saluran pemasaran yang dilakukan oleh kelompok tani Harapan Makmur
3. Bagaimana mengetahui fungsi pemasaran yang dilakukan oleh kelompok tani Harapan Makmur
4. Bagaimana mengetahui margin dan Farmer's share

1.3 Tujuan Praktek Kerja Lapang

Adapun tujuan praktek kerja lapang yang akan dilakukan

1. Agar mahasiswa mengetahui Lembaga pemasaran yang ada pada kelompok tani Harapan Makmur
2. Agar mahasiswa mengetahui saluran pemasaran yang dilakukan oleh kelompok tani Harapan Makmur
3. Agar mahasiswa mengetahui fungsi pemasaran yang dilakukan oleh kelompok tani Harapan Makmur
4. Agar mahasiswa mengetahui margin dan Farmer's share

1.4 Manfaat Praktek Kerja Lapang

Adapun manfaat dari praktek kerja lapang yang akan dilakukan

1. Mempelajari dan memahami pemasaran komoditi hortikultura yang ada pada kelompok tani harapan jaya
2. Melatih mahasiswa agar dapat mempraktekan ilmu dan keterampilan yang sudah di dapatkan dalam perkuliahan.
3. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Pertanian Program Diploma III Agrobisnis Universitas Jambi
4. Meningkatkan kemampuan berkomunikasi dan bersosialisasi di instansi atau perusahaan
5. Dan sebagai pembelajaran dalam dunia kerja