

PENERAPAN FUNGSI PEMASARAN DAN NILAI TAMBAH MANGGA PODANG DI DESA TIRON KECAMATAN BANYAKAN KABUPATEN KEDIRI

MARKETING FUNCTION IMPLEMENTATION AND ADDED VALUE OF MANGO PODANG IN TIRON VILLAGE, BANYAKAN SUB-DISTRICT, KEDIRI DISTRICT

Mukti Novita Utari, Fadli Mulyadi, Jedda Ayu Ingrida

Program Studi Agribisnis (PSDKU Kediri) Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya

E-mail : muktinovitta@gmail.com
fadli.mulyadi@ub.ac.id
jedda_ayu@ub.ac.id

Abstrak

Wilayah yang menjadi salah satu sentra produksi mangga podang terbesar di Kediri adalah Desa Tiron Kecamatan Banyakan. Namun, pemasaran mangga podang di Desa Tiron mengalami berbagai permasalahan seperti masih bergantung terhadap pengepul, pemasaran yang masih terbatas, dan daya tawar petani yang rendah. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan fungsi pemasaran dan peningkatan nilai tambah dalam pemasaran mangga podang di Desa Tiron Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan fungsi pemasaran oleh petani mangga podang di Desa Tiron sudah baik. Hal ini terlihat dari petani yang menerapkan fungsi pengangkutan, penyimpanan, penanganan khusus, penjualan secara bertahap, pengklasifikasian dan pemisahan komoditas dalam tingkatan, serta pemantauan situasi pasar. Selain itu, mayoritas petani juga tidak pernah melakukan pinjaman modal. Namun, peningkatan nilai tambah yang dilakukan oleh petani mangga podang di Desa Tiron masih rendah. Hal ini terlihat dari mayoritas petani yang tidak pernah melakukan pengolahan dan penjualan mangga podang yang hanya dilakukan di desa yang sama. Petani perlu meningkatkan nilai tambah mangga podang dengan mengoptimalkan pengolahan dan melakukan pemasaran ke wilayah yang lebih luas.

Kata kunci: Fungsi pemasaran; nilai tambah; petani

Abstract

One of the largest podang mango production centers in Kediri is Tiron Village, Banyakan Subdistrict. However, the marketing of podang mangoes in Tiron Village experiences various problems such as still depending on collectors, limited marketing, and low bargaining power of farmers. This study aims to describe the application of the marketing function and the increase in added value in podang mango marketing in Tiron Village, Banyakan District, Kediri Regency. The results showed that the application of the marketing function by podang mango farmers in Tiron Village was good. This can be seen from farmers who apply the functions of transportation, storage, special handling, gradual sales, classification and separation of commodities in levels, and monitoring the market situation. In addition, the majority of farmers have never borrowed capital. However, the increase in added value by podang mango farmers in Tiron Village is still low. This can be seen from the majority of farmers who have never processed and sold mango podang, which is only done in the same village. Farmers need to increase the added value of podang mangoes by optimizing processing and marketing to a wider area.

Keywords: Marketing function; value added; farmers

Pendahuluan

Mangga menjadi salah satu komoditas hortikultura unggulan yang terus dikembangkan. Menurut data Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian (2022), jumlah produksi mangga di Indonesia tergolong tinggi karena pada tahun 2021 jumlahnya mencapai 10,67% dari total produksi buah nasional. Jumlah ini lebih tinggi dibandingkan berbagai komoditas lainnya seperti buah durian, buah jeruk, dan lainnya sehingga mangga menjadi urutan ketiga sebagai komoditas buah yang jumlah produksinya tertinggi di Indonesia.

Provinsi di Indonesia yang menjadi sentra produksi mangga terbesar yakni Jawa Timur. Menurut data Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian (2022), jumlah produksi mangga pada tahun 2021 di Jawa Timur mencapai 42,07% dari total produksi mangga nasional sehingga Jawa Timur menjadi sentra utama mangga. Kemudian, menurut BPS Jawa Timur (2023) salah satu kabupaten di Jawa Timur yang menjadi sentra produksi mangga adalah Kabupaten Kediri dengan jumlah produksi mencapai 135 ton pada tahun 2022. Jumlah ini menjadikan Kabupaten Kediri mendapatkan urutan ketiga dengan jumlah produksi tertinggi.

Jenis mangga yang menjadi unggulan Kabupaten Kediri adalah jenis mangga podang. Hal ini karena keunikan yang dimiliki mangga podang seperti warna dan rasa khas yang tidak dimiliki jenis mangga lain. Mangga podang memiliki kulit berwarna kuning dan ada sedikit bintik merah pada bagian pangkal dahannya. Kemudian, aroma mangga podang yang khas dan rasanya yang sangat manis. Wilayah yang menjadi salah satu sentra produksi mangga podang terbesar di Kediri adalah Desa Tiron Kecamatan Banyakan (Pemerintah Kabupaten Kediri, 2023).

Sebagai sentra produksi mangga, pemasaran di Desa Tiron menjadi hal yang diperhatikan. Dalam melakukan pemasaran, terdapat berbagai fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap pihak yang terlibat. Saefudin & Hanafiah (dalam Simorangkir & Rosiana, 2022) mengatakan bahwa dalam pemasaran yang mendistribusikan komoditas dari petani hingga konsumen membutuhkan pelaku

pemasaran yang menjalankan fungsi pemasaran. Adanya fungsi pemasaran akan menciptakan biaya pemasaran dan meningkatkan nilai jualnya. Dalam hal ini, komoditas mengalami peningkatan nilai tambah. Menurut Hayami et al. (dalam Saragih, 2019), nilai tambah adalah adanya tambahan nilai dari suatu komoditas adanya berbagai proses meliputi pengolahan, penyimpanan, hingga distribusi dalam pemasaran.

Namun, pemasaran mangga podang di Desa Tiron mengalami berbagai permasalahan seperti masih bergantung terhadap pengepul, pemasaran yang masih terbatas, dan daya tawar petani yang rendah. Berdasarkan hal tersebut, perlu dilakukan penelitian yang mengkaji terkait pemasaran mangga podang di Desa Tiron. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan fungsi pemasaran dan peningkatan nilai tambah dalam pemasaran mangga podang di Desa Tiron Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dilakukan di Desa Tiron Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri. Populasi dalam penelitian ini adalah semua petani mangga podang yang tergabung dalam Kelompok Tani Budidaya dan Kelompok Tani Sumber Mulyo 1 yang berjumlah 210 orang. Penentuan sampel petani dilakukan dengan teknik *Purposive Sampling* sampel petani dan dihitung dengan rumus Slovin sehingga didapatkan 68 responden yang mencakup 36 orang dari Kelompok Tani Budidaya dan 32 orang dari Kelompok Tani Budidaya.

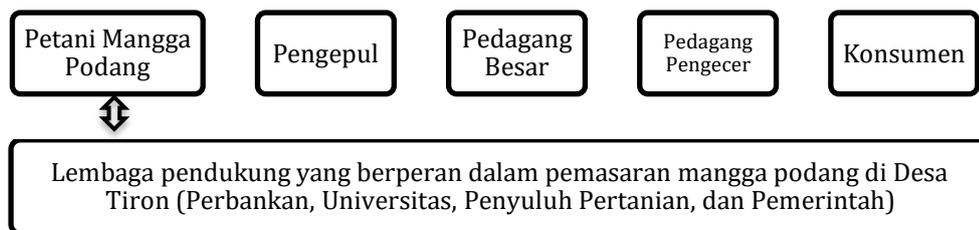
Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui wawancara dengan kuisisioner dan pengamatan lapang. Sedangkan data sekunder didapatkan dari dokumentasi dan literatur pendukung mencakup website pemerintah, jurnal, dan buku. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif untuk menganalisis penerapan fungsi pemasaran pada petani dan lembaga pemasaran mangga podang. Selain itu, juga untuk

menganalisis peningkatan nilai tambah mangga podang yang dilakukan apakah sudah optimal atau belum.

Hasil dan Pembahasan

Pelaku dalam Alur Pemasaran Mangga Podang di Desa Tiron

Dalam alur pemasaran mangga podang di Desa Tiron terdapat 5 pelaku utama yang terlibat yakni petani mangga podang, pengepul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. Petani mangga podang berperan sebagai produsen dan menjadi titik awal pemasaran mangga podang. Kemudian, pengepul, pedagang besar, dan pedagang pengecer berperan sebagai lembaga pemasaran yang menyalurkan mangga podang hingga ke tangan konsumen. Konsumen berperan sebagai pihak yang melakukan pembelian dan mengonsumsi mangga podang. Dari 5 pelaku utama pemasaran mangga podang di Desa Tiron terdapat 3 lembaga pendukung yang berperan membantu dalam pemasaran mangga podang yakni universitas, pemerintah, penyuluh pertanian, dan perbankan. Lembaga pendukung memiliki hubungan dengan petani, pengepul, dan pedagang pengecer seperti yang terlihat pada gambar 1 berikut.



Gambar 1. Pelaku dalam Alur Pemasaran Mangga Podang di Desa Tiron

Berdasarkan gambar 1, terlihat bahwa petani memiliki hubungan timbal balik dengan lembaga pendukung yakni perbankan, Universitas, Penyuluh Pertanian, dan Pemerintah. Dalam hal ini, petani mangga podang berhubungan dengan Bank BRI dalam melakukan peminjaman modal. Petani membutuhkan tambahan modal untuk usahataniya sehingga memiliki hubungan dengan Bank BRI. Untuk mengembangkan usahatani mangga podang, pemerintah berperan dalam membantu memberikan bibit tanaman mangga podang dan subsidi pupuk.

Kemudian, dalam menjalankan usahatani maupun pemasaran, petani didampingi oleh penyuluh pertanian. Sebagai upaya meningkatkan kemampuan petani dalam melakukan pengolahan maupun pemasaran mangga podang, petani diberikan pelatihan oleh pihak Universitas.

Penerapan Fungsi Pemasaran Mangga Podang di Desa Tiron

Dalam alur pemasaran mangga podang di Desa Tiron, petani memiliki peran penting dan utama dalam pemasaran. Hal ini karena petani yang menentukan alur pemasaran sampai ke tangan konsumen. Selain petani, lembaga pemasaran juga memiliki peran yang sangat penting dalam pemasaran. Peran petani dan lembaga pemasaran dalam pemasaran mangga podang berkaitan dengan fungsi pemasaran yang dilakukan. Semakin optimal fungsi pemasaran yang diterapkan maka semakin besar keuntungan yang diterima petani maupun lembaga pemasaran. Penerapan fungsi pemasaran oleh petani dan lembaga pemasaran di Desa Tiron adalah sebagai berikut.

- **Fungsi Pengangkutan**

Tabel 1. Penerapan fungsi pengangkutan oleh petani

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak pernah	16,3
Pernah	83,7

Pengangkutan Berdasarkan tabel 1, terlihat bahwa mayoritas petani mangga podang di Desa Tiron pernah melakukan fungsi pengangkutan. Jumlah petani yang pernah melakukan pengangkutan mencapai 83,7%. Petani ini melakukan pemasaran ke pedagang besar dan pedagang pengecer di beberapa pasar seperti Pasar Buah Banyak sehingga petani yang melakukan fungsi pengangkutan dan biaya pengangkutan ditanggung oleh petani. Sedangkan sisanya merupakan petani yang tidak pernah melakukan borongan.

Petani ini melakukan penjualan kepada pengepul dengan sistem borongan sehingga fungsi pengangkutan dan biayanya ditanggung oleh pengepul. Petani menganggap hal ini memudahkan petani karena tidak perlu melakukan pengangkutan. Menurut Chaerani (2016), ketika fungsi pengangkutan dan

biayanya ditanggung lembaga pemasaran, maka hal tersebut akan memberikan kemudahan kepada petani. Meskipun juga masih ada petani yang bersedia melakukan fungsi pengangkutan dan menanggung biayanya karena dianggap masih menguntungkan.

- **Fungsi Penyimpanan**

Tabel 2. Penerapan fungsi penyimpanan oleh petani

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak pernah	48,5
Pernah	51,5

Berdasarkan tabel 2, terlihat bahwa jumlah petani yang pernah dan tidak pernah melakukan fungsi penyimpanan hampir sama. Namun, petani yang pernah melakukan fungsi penyimpanan memiliki jumlah lebih tinggi yakni mencapai 51,5%. Petani melakukan penyimpanan karena adanya kondisi tertentu yang menuntut dilakukan penyimpan. Kondisi ini seperti petani yang harus menunggu pengepul mengambil maupun petani yang bisa memasarkan komoditas pada keesokan hari. Hal ini menyebabkan adanya perbedaan waktu panen dan waktu penjualan.

Sedangkan, petani yang tidak melakukan penyimpanan karena petani langsung memasarkan kepada lembaga pemasaran di hari yang sama dengan panen. Ini sejalan dengan penelitian Zahra & Naully (2021) bahwa banyak petani belimbing dawa yang tidak melakukan fungsi penyimpanan. Hal ini karena komoditas langsung dipasarkan ke pedagang. Selain itu juga karena pemasaran kepada pengepul yang dilakukan dengan sistem borongan sehingga petani tidak bertanggung jawab dalam hal panen maupun penanganan pasca panen.

- **Peminjaman/Kredit Modal**

Tabel 3. Penerapan fungsi peminjaman oleh petani

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak pernah	61,8
Pernah	38,2

Berdasarkan tabel 3, terlihat bahwa mayoritas petani tidak pernah melakukan fungsi peminjaman modal ke Bank. Jumlah petani mangga podang yang tidak pernah melakukan peminjaman modal mencapai 61,8%, sedangkan terdapat 38,2% petani yang pernah melakukan pinjaman modal. Petani melakukan pinjaman modal kepada Bank BRI. Petani terpaksa melakukan pinjaman modal untuk biaya perawatan tanaman, biaya panen, dan biaya pengangkutan mangga podang ke pasar. Hal ini karena untuk biaya tersebut dibutuhkan modal yang cukup besar.

Menurut Wahyuni (2023), dalam masa usahatani mulai dari penanaman hingga panen maupun pasca panen, petani akan mengeluarkan biaya yang tinggi. Hal ini menyebabkan petani harus melakukan pinjaman untuk mendapatkan tambahan modal. Petani mengembalikan pinjaman ketika sudah panen dan mendapatkan penerimaan dari hasil penjualan mangga podang. Meskipun masih ada yang melakukan pinjaman modal, tetapi sudah banyak petani yang tidak melakukan pinjaman. Artinya mayoritas petani mangga podang di Desa Tiron sudah mampu untuk menanggung biaya usahatani maupun biaya penanganan panen dan pasca panen mangga podang.

- **Penanganan Khusus untuk Menghindari Risiko**

Tabel 4. Penerapan fungsi penanganan khusus untuk menghindari risiko

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak pernah	44,1
Pernah	55,9

Berdasarkan tabel 4, terlihat bahwa penerapan fungsi penanganan khusus untuk menghindari resiko sudah cukup baik. Hal ini karena jumlah petani mangga podang yang sudah pernah menerapkan fungsi penanganan khusus mencapai 55,9%. Penanganan khusus yang diterapkan petani untuk meminimalisir risiko meliputi penyimpanan mangga podang di tempat terbuka, penggunaan kotak khusus untuk mengangkut mangga podang dari lahan maupun ke lembaga pemasaran, dan pemanenan yang dilakukan tepat waktu.

Menurut Amri, dkk. (2022), dalam mengelola usahatani, petani akan selalu menghadapi berbagai risiko. Adanya berbagai risiko tersebut menuntut petani untuk melakukan penanganan khusus terhadap komoditasnya sehingga risiko dapat diminimalisir. Meskipun sisanya ada sebanyak 44,1% yang tidak pernah melakukan fungsi penanganan khusus untuk menghindari risiko. Petani ini didominasi oleh petani yang melakukan penjualan ke pengepul dengan sistem borongan sehingga penanganan khusus dilakukan oleh pengepul. Selain itu juga karena petani menganggap bahwa mangga podang tidak perlu penanganan khusus.

- **Sistem Penjualan**

Tabel 5. Penerapan sistem penjualan oleh petani

Sistem Penjualan	Persentase (%)
Dijual sebelum waktu panen (borongan)	45,6
Dijual bertahap dan sisanya dikonsumsi pribadi	2,9
Dijual bertahap dan sisanya dijual pada waktu selanjutnya	47,1
Dijual semua ketika sudah siap panen	4,4

Berdasarkan tabel 5, terlihat bahwa mayoritas petani menerapkan sistem penjualan bertahap dan sisanya dijual pada waktu selanjutnya. Jumlah petani ini mencapai 47,1%. Petani melakukan penjualan ke pengepul, pedagang besar, dan pedagang pengecer sesuai kesiapan panen dari mangga podang. Sistem penjualan yang juga banyak dilakukan oleh petani adalah dijual secara borongan (sebelum waktu panen). Petani yang menerapkan sistem ini melakukan penjualan ke pengepul. Menurut Mulyana, dkk. (2019), petani melakukan penjualan dengan sistem borongan karena memiliki kepastian harga dan permintaan dari pedagang. Oleh karena itu, sistem borongan dianggap lebih tepat. Sedangkan hanya sedikit petani yang menjual semua ketika sudah siap panen dan menjual bertahap tetapi sisanya dikonsumsi sendiri.

- **Pengklasifikasian Komoditas**

Tabel 6. Penerapan pengklasifikasian komoditas oleh petani

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak pernah	35,3
Pernah	64,7

Berdasarkan tabel 6, terlihat bahwa mayoritas petani sudah melakukan penerapan pengklasifikasian komoditas dengan baik. Hal ini ada sebanyak 64,7% petani yang pernah melakukan pengklasifikasian komoditas. Sedangkan, sisanya tidak pernah melakukan pengklasifikasian karena mayoritas melakukan penjualan ke pengepul dengan sistem borongan. Petani yang melakukan pengklasifikasian merupakan petani yang melakukan penjualan ke pedagang di pasar sehingga petani diminta untuk mengklasifikasikan mangga podang sesuai besar kecilnya.

- **Pemisahan Komoditas dalam Tingkatan**

Tabel 7. Penerapan pemisahan komoditas dalam tingkatan

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak memisahkan	41,2
Memisahkan menjadi 2 tingkat	50,0
Memisahkan menjadi 3 tingkat	5,9
Memisahkan menjadi >3 tingkat	2,9

Berdasarkan tabel 7, penerapan pemisahan mangga podang dalam tingkatan di Desa Tiron sudah baik. Hal ini karena mayoritas petani sudah memisahkan mangga podang menjadi dua tingkat yakni besar dan kecil. Jumlah petani ini mencapai 50%. Meskipun terdapat 41,2% petani yang tidak melakukan pemisahan mangga podang. Hal ini karena petani langsung memasarkan kepada lembaga pemasaran dan menjadikannya satu. Selain itu juga karena petani yang sudah menjual dengan sistem borongan sehingga pengepul yang bertanggung jawab dalam panen maupun pascapanennya.

- **Pemantauan Situasi Pasar**

Tabel 8. Penerapan pemantauan situasi pasar

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak pernah	10,3
Pernah	89,7

Pengetahuan informasi pasar sangat penting karena dapat digunakan sebagai acuan penentuan harga di tingkat petani dan pedagang. Berdasarkan tabel 8, terlihat bahwa mayoritas petani sudah menerapkan pemantauan situasi pasar dengan baik. Hal ini karena jumlah petani yang sudah pernah melakukan pemantauan situasi mencapai 89,7%. Mayoritas melakukan pemantauan situasi pasar setiap sebulan sekali. Sedangkan, terdapat 10,3% yang tidak pernah melakukan pemantauan situasi pasar. Petani yang melakukan pemantauan situasi pasar biasanya memiliki produksi mangga yang tinggi sehingga informasi terkait harga mangga podang sangat penting untuk acuan dalam melakukan penjualan. Biasanya petani membandingkan harga pada beberapa pedagang dan memilih yang memberikan harga lebih tinggi.

Peningkatan Nilai Tambah Mangga Podang di Desa Tiron

Ketika dilakukan peningkatan nilai tambah pada komoditas maka akan meningkatkan nilai jualnya juga. Hayami (dalam Muharom, dkk., 2019) menyebutkan bahwa peningkatan nilai tambah (*added value*) secara ekonomis dapat terjadi karena adanya perubahan meliputi perubahan bentuk (*form utility*), perubahan waktu (*time utility*), perubahan tempat (*place utility*), dan perubahan kepemilikan (*position utility*). Penelitian ini menganalisis 2 perubahan saja yakni bentuk (pengolahan) dan tempat (perbedaan tempat panen dan pemasaran). Penerapan perubahan untuk meningkatkan nilai tambah yang dilakukan petani mangga podang di Desa Tiron adalah sebagai berikut.

a) Pengolahan

Tabel 9. Intensitas pengolahan oleh petani

Intensitas Kegiatan	Persentase (%)
Tidak pernah	79,4
Pernah	20,6

Adanya perubahan bentuk dapat mempengaruhi nilai tambah komoditas mangga podang. Ketika dilakukan perubahan bentuk melalui pengolahan maka nilai jualnya akan meningkat. Hal ini sejalan dengan pernyataan Andayani, dkk. (2021), bahwa peningkatan nilai tambah sangat dipengaruhi oleh adanya pengolahan. Pengolahan berperan dalam menciptakan produk yang siap dipasarkan atau siap konsumsi dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan mentah. Ketika petani mangga podang melakukan pengolahan maka dapat meningkatkan nilai jual dan pendapatan yang diterima juga lebih tinggi. Berdasarkan tabel 9, diketahui bahwa mayoritas petani tidak pernah melakukan pengolahan. Jumlah petani ini mencapai 79,4%. Artinya mayoritas petani hanya menjual dalam bentuk buah tanpa dilakukannya perubahan bentuk. Sedangkan petani yang pernah melakukan pengolahan merupakan petani yang pernah mengikuti pelatihan dari Universitas tetapi pengolahan tidak dilanjutkan kembali.

b) Perbedaan Tempat Panen dan Pemasaran

Tabel 10. Perbedaan tempat panen dan pemasaran

Tempat Pemasaran	Persentase (%)
Pemasaran dilakukan di rumah	7,4
Pemasaran dilakukan di desa yang sama dengan tempat panen	54,4
Pemasaran dilakukan di desa yang berbeda tetapi masih dalam 1 kecamatan yang sama dengan tempat panen	23,5
Pemasaran dilakukan ke luar kecamatan tempat panen	14,7

Berdasarkan tabel 10, diketahui bahwa mayoritas petani melakukan pemasaran di desa yang sama dengan tempat panen. Artinya petani biasanya melakukan penjualan ke lembaga pemasaran yang paling dekat seperti pengepul dan pedagang besar di wilayah Desa Tiron. Jumlah petani ini mencapai 54,4%.

Sedangkan sisanya menjual ke pedagang yang masih 1 kecamatan maupun berbeda kecamatan. Kemudian, juga ada sedikit yang menjual di rumah yakni sebanyak 7,4% saja. Petani yang menjual mangga podang di rumah biasanya melakukan penjualan ke pengepul sehingga nanti pengepul akan mengambil di rumah. Sedangkan yang petani lainnya akan melakukan pengangkutan menuju lokasi pedagang besar maupun pedagang pengecer. Adanya perbedaan lokasi panen dengan pemasaran akan meningkatkan nilai tambah komoditas mangga podang. Semakin jauh lokasi pemasaran dan adanya biaya pengangkutan biasanya memberikan nilai jual yang lebih tinggi juga. Hal ini sejalan dengan pendapat Affandi dan Handayani (2020) bahwa ketika terdapat proses pengangkutan maka menciptakan nilai tambah dan meningkatkan harga jual. Kegiatan pengangkutan yang semakin jauh akan menyebabkan semakin tinggi juga nilai tambah dan harga jual yang diciptakan.

Kesimpulan

Dalam alur pemasaran mangga podang di Desa Tiron terdapat 5 pelaku utama yang terlibat yakni petani mangga podang, pengepul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. Petani memiliki hubungan timbal balik dengan lembaga pendukung yakni perbankan, Universitas, Penyuluh Pertanian, dan Pemerintah. Penerapan fungsi pemasaran oleh petani mangga podang di Desa Tiron sudah baik. Hal ini terlihat dari petani yang menerapkan fungsi pengangkutan, penyimpanan, penanganan khusus, penjualan secara bertahap, pengklasifikasian dan pemisahan komoditas dalam tingkatan, serta pemantauan situasi pasar. Selain itu, mayoritas petani juga tidak pernah melakukan pinjaman modal. Namun, peningkatan nilai tambah yang dilakukan oleh petani mangga podang di Desa Tiron masih rendah. Hal ini terlihat dari mayoritas petani yang tidak pernah melakukan pengolahan dan penjualan mangga podang yang hanya dilakukan di desa yang sama (pedagang setempat khususnya pengepul).

Daftar Pustaka

- Affandi, M. I. & Handayani, S. 2020. "Marketing Efficiency of Organic Rice in Lampung Province". *Journal of Physics: Conference Series*. 1500(1).
- Amri, A. A., Husain, T. K., & Amran, F. D. 2022. "Analisis Tingkat Risiko Usahatani Stroberi di Kawasan Wisata Malino". *Jurnal Sains Agribisnis (Journal of Science Agribusiness)*. Vol 2(1): 1-11.
- Andayani, S. A., Dinar, Marina, I., Sumantri, K., Sulaksana, J., Umyati, S., & Dani, U. 2021. "Peningkatan Nilai Tambah Melalui Pengolahan Produk Hortikultura". *BERNAS: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*. Vol 2(4): 833-836
- Badan Pusat Statistik Jawa Timur. 2023. *Produksi Buah-buahan Jeruk Besar, Jeruk Siam, Mangga Menurut Kabupaten/Kota dan Jenis Tanaman di Provinsi Jawa Timur (kwintal), 2021 dan 2022*, dalam <https://jatim.bps.go.id/statictable/2023/03/20/2579/-produksi-buah-buahan-jeruk-besar-jeruk-siam-mangga-menurut-kabupaten-kota-dan-jenis-tanaman-di-provinsi-jawa-timur-kwintal-2021-dan-2022.html> diakses 22 April 2024.
- Chaerani, D, S. 2016. "Margin dan Efisiensi Pemasaran Kopra di Desa Simalegi Kecamatan Siberut Barat Kabupaten Kepulauan Mentawai". *Jurnal Bibiet*. Vol 1(2): 81-94.
- Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian. 2022. *Angka Tetap Hortikultura Tahun 2021*, dalam [https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/ATAP Hortikultura Tahun 2021 compressed.pdf](https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/ATAP_Hortikultura_Tahun_2021_compressed.pdf) diakses 22 April 2024.
- Muharom, Y. P., Anna, Z., Riyantini, I., & Suryana, A. A. H. 2019. "Analisis Nilai Tambah Industri Pengolahan Ikan Tuna di Kawasan Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) Nizam Zachman Jakarta". *Jurnal Perikanan dan Kelautan*. Vol 10(2): 9-16.
- Mulyana, S., Suhartono, & Sudomo, A. 2019. "Efisiensi Pemasaran Buah Jamblang (*Syzygium cumini* (L) Skeels) (Studi Kasus di Desa Triwidadi, Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul, Provinsi Yogyakarta)". *Jurnal Agroforestri Indonesia*. Vol 2(1): 1-10.
- Pemerintah Kabupaten Kediri. 2023. *Daftar Produk Unggulan Kabupaten Kediri*, dalam https://kedirikab.go.id/produk_unggulan_mangga_podang diakses 22 April 2024.

- Saragih, J. R. 2019. "Pendapatan dan Nilai Tambah Pengolahan Primer Kopi Arabika di Desa Sait Buttu Saribu, Kecamatan Pamatang Sidamanik, Kabupaten Simalungun". *Journal of Regional and Rural Development Planning*. Vol 3(1): 1-10.
- Simorangkir, N. C., & Rosiana, N. 2022. "Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Robusta". *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*. Vol 10(1): 113-125.
- Wahyuni, D. 2023. "Analisis Efektivitas Pinjaman Dana Bergulir PNPM Mandiri dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Desa Wonodadi Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar". *AMARTHA: Jurnal Akuntansi dan Manajemen*. Vol 4(2): 32-40.
- Zahra, F. A. & Naully, D. 2021. "Analisis Saluran Pemasaran Belimbing Dewa di Kecamatan Pancoran Mas Kota Depok". *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*. Vol 9(1): 13-22.