

## **EVALUASI SALURAN DISTRIBUSI BAWANG MERAH PADA UD WIDJI JAYA DALAM MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PEMASARAN DI DESA TEGALARUM**

### *Evaluation of Shallot Distribution Channels at UD Widji Jaya in Enhancing Marketing Effectiveness in Tegalarum Village*

Bagas Riangga<sup>1</sup>, Muhammad Nabil<sup>2</sup>, dan Agus Susanto<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> IAI Khozinatul Ulum Blora, Jawa Tengah, Indonesia, 40383

Email: [rianggabagas@gmail.com](mailto:rianggabagas@gmail.com)<sup>1</sup>

Tanggal diterima 16 Oktober 2025

#### **ABSTRACT**

*This study assesses the effectiveness of the shallot distribution channel at UD Widji Jaya in Tegalarum Village, Jaken District, Pati Regency. A qualitative approach with a case study design allows for in-depth analysis of the interactions between distribution actors, price fluctuations, and the length of the marketing chain. The study subjects included UD owners, partner farmers, collectors, and retailers, selected through purposive and snowball sampling. Data were collected through semi-structured interviews, participant observation, and transaction documentation. Data were then analyzed using the Miles and Huberman model, including data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results reveal high price fluctuations and uneven distribution margins, a long distribution chain that reduces market efficiency, and distributors employing adaptation strategies through market diversification and price margin adjustments. The conclusions emphasize the importance of strengthening farmer institutions and utilizing digital distribution to increase transparency, shorten the distribution chain, and create a more efficient, equitable, and sustainable marketing system. These findings contribute to scientific research by highlighting the distribution of risks and adaptation strategies of local actors, which have been understudied in the Indonesian horticultural distribution literature.*

*Keywords: Shallots, Distribution, Marketing Effectiveness, Adaptation Strategy, Supply Chain*

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini menilai efektivitas saluran distribusi bawang merah pada UD Widji Jaya di Desa Tegalarum, Kecamatan Jaken, Kabupaten Pati. Pendekatan yang digunakan kualitatif dengan desain studi kasus, memungkinkan analisis mendalam mengenai interaksi pelaku distribusi, fluktuasi harga, dan panjang rantai pemasaran. Subjek penelitian mencakup pemilik UD, petani mitra, pedagang pengumpul, dan pengecer, yang dipilih melalui purposive dan snowball sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi partisipatif, dan dokumentasi transaksi, kemudian dianalisis dengan model Miles dan Huberman meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian mengungkap adanya fluktuasi harga yang tinggi dan margin distribusi yang tidak merata, panjangnya rantai distribusi menurunkan efisiensi pasar, serta pelaku distribusi menggunakan strategi adaptasi melalui diversifikasi pasar dan penyesuaian margin harga. Kesimpulan menekankan pentingnya penguatan kelembagaan petani dan pemanfaatan distribusi digital untuk meningkatkan transparansi, memperpendek rantai distribusi, serta menciptakan sistem pemasaran yang lebih efisien, adil, dan berkelanjutan. Temuan ini memberikan kontribusi ilmiah dengan menyoroti distribusi risiko dan strategi adaptasi pelaku lokal yang selama ini kurang diperhatikan dalam literatur distribusi hortikultura di Indonesia.

Kata Kunci: Bawang Merah, Distribusi, Efektivitas Pemasaran, Strategi Adaptasi, Rantai Pasok

## PENDAHULUAN

Bawang merah menjadi salah satu komoditas hortikultura bernilai ekonomi tinggi dengan peran vital dalam menunjang ketahanan pangan nasional (Suhaeni & Ayu Andayani, 2020). Komoditas ini tidak hanya menjadi kebutuhan pokok rumah tangga, tetapi juga menjadi sumber pendapatan utama bagi sebagian besar petani di daerah sentra produksi (Mohi et al., 2019). Karena fungsinya yang strategis, pengelolaan rantai produksi dan distribusi bawang merah perlu mendapatkan perhatian serius agar stabilitas harga dan ketersediaan di pasar tetap terjaga (Martadona & Leovita, 2021). Namun, dalam praktiknya sistem distribusi di Indonesia masih menghadapi berbagai kendala seperti fluktuasi harga, keterbatasan akses pasar, serta dominasi perantara yang sering kali merugikan posisi petani (Apriyani et al., 2021). Kondisi ini menunjukkan perlunya perbaikan dalam tata kelola distribusi yang efisien, transparan, dan mampu memberikan keuntungan yang seimbang bagi seluruh pihak yang terlibat.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (Garcia et al., n.d.), produksi nasional bawang merah pada tahun 2022 mencapai kurang lebih 1,95 juta ton dengan sentra utama berada di wilayah Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Nusa Tenggara Barat. Meskipun volume produksi menunjukkan peningkatan, distribusi hasil panen belum berjalan optimal. Ketimpangan antara wilayah produsen dan konsumen menyebabkan perbedaan harga yang cukup signifikan antar daerah. Hal tersebut diperparah oleh infrastruktur logistik yang belum memadai, biaya transportasi yang tinggi, serta minimnya koordinasi antar pelaku dalam rantai pasok, seperti petani, pedagang pengumpul, dan distributor (Fitriya & Abdurrohman, 2025). Akibatnya, margin keuntungan petani menjadi kecil, sementara harga di tingkat konsumen justru meningkat. Permasalahan ini menggambarkan bahwa efektivitas distribusi menjadi kunci penting dalam menjaga keseimbangan ekonomi antara produsen dan konsumen (Nugroho et al., 2024).

Beberapa penelitian terdahulu menekankan bahwa pemilihan saluran distribusi yang tepat dapat meningkatkan efisiensi pemasaran dan memperluas jangkauan pasar. Misalnya, hasil penelitian (B, 2021) menunjukkan bahwa pengaturan saluran distribusi yang efisien berpengaruh signifikan terhadap margin keuntungan petani bawang merah. Sementara itu, (Olabu et al., 2022) menemukan bahwa semakin panjang rantai distribusi, semakin kecil pula tingkat efektivitas pemasaran yang diperoleh. Meskipun demikian, sebagian besar penelitian sebelumnya lebih berfokus pada pendekatan kuantitatif, seperti analisis margin harga atau perbandingan keuntungan ekonomi. Padahal, persoalan distribusi tidak hanya berkaitan dengan aspek finansial, tetapi juga mencakup dimensi sosial, hubungan antar pelaku, serta strategi adaptasi yang digunakan untuk menghadapi perubahan pasar (Lisanty et al., 2020). Oleh karena itu, diperlukan pendekatan kualitatif yang dapat menjelaskan dinamika sosial-ekonomi dan perilaku aktor-aktor yang terlibat dalam proses distribusi (Indrajaya et al., 2022).

Dalam konteks lokal, UD Widji Jaya yang beroperasi di Desa Tegalarum termasuk salah satu usaha kecil menengah (UKM) yang bergerak dalam bidang pemasaran bawang merah. Perusahaan ini menghadapi tantangan dalam mengelola saluran distribusi yang kompleks karena melibatkan banyak pihak, mulai dari petani, pengepul, hingga pedagang besar dan pengecer. Kompleksitas tersebut sering

kali menimbulkan perbedaan harga yang cukup mencolok antara tingkat produsen dan konsumen akhir (Ruslan et al., 2016). Kondisi ini mencerminkan adanya ketidakefisienan dalam sistem distribusi yang berdampak pada menurunnya daya saing produk di pasar.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi saluran distribusi bawang merah di UD Widji Jaya dengan fokus pada peningkatan efektivitas pemasaran. Penelitian ini mengungkap pendekatan kualitatif untuk menggali lebih dalam pola, strategi, serta faktor-faktor sosial dan ekonomi yang memengaruhi kinerja distribusi di tingkat lokal. Nilai kebaruan dari penelitian ini terletak pada eksplorasi mendalam mengenai praktik distribusi di tingkat usaha kecil dan menengah dengan menyoroti aspek sosial dan perilaku pelaku distribusi yang sering terabaikan dalam penelitian sebelumnya. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis bagi pengembangan kajian agribisnis hortikultura, sekaligus rekomendasi praktis untuk meningkatkan efektivitas sistem distribusi yang berkelanjutan.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus untuk menggali secara mendalam sistem serta strategi distribusi bawang merah pada UD Widji Jaya yang berlokasi di Desa Tegalarum, Kecamatan Jakenan, Kabupaten Pati. Pendekatan ini dipilih karena dinilai paling sesuai untuk memahami makna, pandangan, dan pengalaman para pelaku distribusi yang tidak dapat diukur dengan angka atau data statistik (Sudiyarti et al., 2025). Melalui desain studi kasus, peneliti dapat memperoleh gambaran utuh mengenai konteks sosial, ekonomi, dan budaya yang melingkupi kegiatan distribusi bawang merah di satu unit usaha tertentu (Purnomo & Darwanto, 2016). Pendekatan ini juga memfasilitasi peneliti dalam menelusuri berbagai faktor yang memengaruhi efektivitas jalur distribusi, mencakup interaksi antarpelaku, pola kemitraan dengan petani, peran pengepul, serta strategi pemasaran produk hortikultura.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September 2025, bersamaan dengan masa panen dan pascapanen bawang merah. Pemilihan waktu tersebut memungkinkan peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas distribusi dari proses sortir hingga pemasaran. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive karena UD Widji Jaya sebagai pelaku usaha menengah di bidang agribisnis bawang merah memiliki jaringan kemitraan yang luas dengan petani lokal. Karakteristik tersebut menjadikan UD Widji Jaya relevan sebagai lokasi studi untuk menelaah praktik distribusi dan strategi pemasaran berbasis rantai pasok lokal.

Informan penelitian mencakup pemilik UD Widji Jaya, petani mitra, pedagang pengumpul, serta pengecer yang terlibat dalam rantai distribusi. Pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling*, yakni memilih partisipan yang memiliki keterlibatan langsung dan pemahaman mendalam tentang proses distribusi. Sementara itu, teknik *snowball sampling* digunakan untuk menambah informan berdasarkan rekomendasi dari narasumber awal yang dinilai kompeten dan relevan dengan topik penelitian (Olabu et al., 2022). Melalui kombinasi kedua teknik ini, peneliti dapat memperoleh data yang lebih kaya dan representatif dari berbagai perspektif pelaku distribusi.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode utama, yaitu wawancara semi-terstruktur, observasi partisipatif, dan studi dokumentasi. Wawancara semi-terstruktur digunakan untuk menggali pengalaman informan mengenai pola distribusi, kendala lapangan, strategi pemasaran, dan mekanisme hubungan kemitraan antaraktor. Proses wawancara dilakukan secara langsung di lokasi usaha, rumah petani, serta area pasar dengan durasi 45 hingga 60 menit per sesi. Observasi partisipatif dilakukan dengan mengikuti secara langsung kegiatan di lapangan, meliputi proses penyortiran, pengemasan, penimbangan, serta pengiriman produk ke berbagai wilayah pemasaran. Dengan metode ini, peneliti dapat mencatat pola kerja, alur distribusi, dan praktik manajemen pascapanen yang diterapkan oleh pelaku usaha. Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data sekunder berupa laporan penjualan, catatan transaksi, data harga pasar, serta dokumen administratif yang berkaitan dengan kegiatan distribusi.

Keabsahan data dijaga melalui teknik triangulasi sumber dan metode. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara antar-informan, mengonfirmasi hasil observasi lapangan, serta mencocokkan dengan data dokumenter yang diperoleh. Selain itu, dilakukan *member checking* untuk memastikan kesesuaian informasi dengan memberikan umpan balik kepada informan terhadap hasil temuan awal (Saragih et al., 2022). Langkah ini bertujuan memperkuat validitas serta reliabilitas data sekaligus meminimalkan potensi bias peneliti.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model interaktif (Indrajaya et al., 2022), yang meliputi tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan. Pada tahap reduksi, peneliti menyeleksi dan mengelompokkan data sesuai tema penting seperti pola kemitraan, strategi distribusi, dan hambatan lapangan. Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk narasi deskriptif, tabel, serta bagan alur untuk mempermudah identifikasi hubungan antar komponen distribusi. Tahap terakhir penarikan dan verifikasi kesimpulan, yang dilakukan secara berulang hingga peneliti memperoleh pemahaman tematik yang konsisten dengan realitas di lapangan (Spradley & Huberman, 2024).

Secara garis besar, proses penelitian ini dimulai dari penentuan masalah dan studi pendahuluan, dilanjutkan dengan pemilihan fokus penelitian, penetapan informan, serta pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi (Nurrisa et al., 2025). Setelah data terkumpul, dilakukan analisis menggunakan pendekatan interaktif hingga diperoleh kesimpulan yang tervalidasi. Melalui proses ini, penelitian diharapkan dapat memberikan pemahaman mendalam tentang mekanisme distribusi bawang merah di UD Widji Jaya serta menghasilkan kontribusi teoretis bagi pengembangan kajian pemasaran hasil pertanian dan strategi distribusi berkelanjutan di sektor agribisnis daerah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menyoroti tiga persoalan utama yang memengaruhi efektivitas sistem distribusi bawang merah di UD Widji Jaya, Desa Tegalarum, Kecamatan Jaken, Kabupaten Pati, yaitu fluktuasi harga serta ketimpangan margin, panjang rantai distribusi, dan strategi adaptasi para pelaku distribusi. Ketiga isu tersebut teridentifikasi melalui analisis hasil observasi, wawancara mendalam, serta dokumentasi lapangan yang kemudian diverifikasi

menggunakan triangulasi sumber dan metode agar validitas data terjamin (Suhaeni & Ayu Andayani, 2020). Pendekatan ini memungkinkan pemahaman yang lebih komprehensif terhadap hubungan antaraktor dan dinamika ekonomi yang terbentuk dalam proses distribusi bawang merah di tingkat lokal.

Temuan pertama menunjukkan bahwa fluktuasi harga dan ketimpangan margin menjadi tantangan paling signifikan bagi petani dan pelaku distribusi dalam menjaga kestabilan pendapatan (Ruslan et al., 2016). Harga bawang merah di tingkat petani dapat anjlok hingga Rp15.000–Rp17.000 per kilogram saat panen raya, sementara harga di tingkat konsumen dapat mencapai Rp30.000 per kilogram. Perbedaan yang mencolok ini menandakan adanya ketimpangan keuntungan antaraktor distribusi, di mana perantara memperoleh porsi keuntungan lebih besar dibandingkan petani. Hasil ini sejalan dengan penelitian (Setiawan et al., 2024) di Kota Kupang yang menjelaskan bahwa rantai distribusi yang panjang menyebabkan perbedaan harga ekstrem antara produsen dan konsumen. Namun, penelitian ini menambahkan dimensi baru, yaitu bahwa pedagang pengumpul juga terdampak oleh ketidakstabilan harga pasar karena mereka kerap membeli dengan harga tinggi dari petani, tetapi harus menjual kembali dengan harga lebih rendah saat harga pasar turun (Burgess et al., 2000).

Faktor kedua yang berpengaruh kuat mencakup panjangnya rantai distribusi yang melibatkan banyak pihak, mulai dari petani, pengumpul, pengecer, hingga pedagang besar di pasar grosir. Kompleksitas rantai ini berdampak pada meningkatnya biaya transportasi, penyimpanan, dan risiko penurunan harga di setiap tahap distribusi, sehingga efisiensi pasar menurun. Hal ini konsisten dengan penelitian (Fitriya & Abdurrohman, 2025) di Kabupaten Nganjuk, yang menegaskan bahwa semakin panjang jalur distribusi, semakin kecil bagian harga yang diterima petani. Akan tetapi, hasil penelitian di Pati menambahkan temuan baru bahwa risiko ekonomi terbesar justru ditanggung oleh pedagang pengumpul yang berada di posisi antara petani dan grosir. Mereka menanggung beban finansial akibat biaya operasional tinggi serta ketidakpastian pasar yang sulit diprediksi. Dengan demikian, rantai distribusi yang panjang bukan hanya menimbulkan ketimpangan harga, tetapi juga membentuk pola ketergantungan ekonomi yang tidak seimbang di antara pelaku distribusi.

Selanjutnya, strategi adaptasi pelaku distribusi menjadi temuan penting yang menggambarkan cara aktor lokal merespons ketidakpastian pasar. Pemilik UD Widji Jaya mengembangkan strategi diversifikasi pasar dengan memperluas wilayah pemasaran hingga ke luar daerah Pati, sebagai upaya mengurangi ketergantungan terhadap pasar lokal yang cenderung fluktuatif. Langkah ini selaras dengan teori diversifikasi (Kim, 2025), yang menekankan bahwa memperluas jaringan pasar dapat menjadi strategi mitigasi terhadap risiko perubahan harga. Sementara itu, pengecer di tingkat bawah menyesuaikan margin keuntungan agar harga tetap terjangkau bagi konsumen. Strategi penyesuaian margin ini berperan penting dalam menjaga stabilitas permintaan dan mencegah penurunan penjualan di tengah kondisi harga grosir yang tidak menentu (Ayomi & Zuhri, 2023). Dengan demikian, pengecer memainkan peran kunci sebagai penyeimbang atau *buffer* harga di pasar lokal (Kurniawan & Anwar, 2025).

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menegaskan bahwa panjangnya saluran distribusi memiliki dampak langsung terhadap ketimpangan margin serta efisiensi pasar. Petani berada dalam posisi tawar yang lemah, sedangkan pengumpul menjadi pihak yang menanggung risiko paling besar dalam sistem distribusi bawang merah (Ruslan et al., 2016). Oleh karena itu, diperlukan penguatan kelembagaan petani melalui pembentukan koperasi atau kelompok tani agar rantai distribusi dapat diperpendek dan posisi tawar petani meningkat. Selain itu, penerapan digitalisasi distribusi melalui platform pemasaran daring menjadi solusi potensial untuk menciptakan transparansi harga dan memperluas akses pasar (Sumenep, 2025). Ringkasan hasil penelitian dan interpretasi ilmiahnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Ringkasan Temuan Distribusi Bawang Merah UD Widji Jaya

Tema Utama	Temuan Lapangan	Interpretasi dan Implikasi Ilmiah
Fluktuasi Harga dan Ketimpangan Margin	Harga di tingkat petani Rp15.000–Rp17.000/kg, sementara harga di pasar konsumen ±Rp30.000/kg.	Fluktuasi harga menurunkan stabilitas pendapatan petani dan pedagang pengumpul. Memperluas temuan (Khaddafi et al., 2025) dengan menekankan bahwa pengumpul juga mengalami dampak ekonomi akibat ketidakpastian harga.
Panjang Rantai Distribusi	Jalur distribusi panjang: petani → pengumpul → grosir → pengecer.	Mendukung teori (Ahmad et al., 2019) tentang inefisiensi rantai panjang, namun menambahkan perspektif baru bahwa pengumpul paling rentan secara finansial karena menanggung risiko operasional tertinggi.
Strategi Adaptasi Pelaku Distribusi	Diversifikasi pasar ke luar Pati, penyesuaian margin harga di tingkat pengecer.	Sejalan dengan teori ( et al., 2019) tentang diversifikasi pasar. Strategi adaptasi ini menjaga kestabilan permintaan dan menurunkan risiko kerugian akibat fluktuasi harga.
Implikasi Praktis	Penguatan kelembagaan petani dan penerapan distribusi digital.	Mendorong transparansi harga, memperkuat posisi tawar petani, dan memperpendek rantai distribusi melalui inovasi teknologi.

Berdasarkan hasil tersebut, penelitian ini memberikan kontribusi empiris terhadap kajian distribusi agribisnis dengan menghadirkan perspektif baru mengenai

pembagian risiko antar pelaku distribusi (Muda et al., 2025). Temuan ini menunjukkan bahwa ketimpangan ekonomi dalam rantai distribusi tidak hanya dirasakan oleh petani, tetapi juga oleh pedagang pengumpul yang berperan sebagai penyangga pasar (Mayasari et al., 2017). Secara praktis, penelitian ini merekomendasikan penguatan struktur kelembagaan petani serta adopsi teknologi digital dalam sistem pemasaran bawang merah guna menciptakan pasar yang lebih efisien, adil, dan berkelanjutan (Kurniawan & Anwar, 2025). Implikasi dari hasil ini diharapkan dapat menjadi dasar pengambilan kebijakan bagi pemerintah daerah dan pelaku agribisnis dalam membangun sistem distribusi yang mendukung ketahanan ekonomi dan kesejahteraan petani di Indonesia (Publik, 2023).

### KESIMPULAN

Penelitian ini mengevaluasi efektivitas saluran distribusi bawang merah pada UD Widji Jaya di Desa Tegalarum, Kecamatan Jaken, Kabupaten Pati menggunakan pendekatan kualitatif berbasis studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa distribusi bawang merah di tingkat lokal menghadapi sejumlah tantangan struktural, termasuk fluktuasi harga, panjangnya rantai distribusi, dan rendahnya posisi tawar petani terhadap perantara. Kondisi tersebut menimbulkan ketidakseimbangan margin keuntungan di antara pelaku distribusi dan menurunkan efisiensi pasar secara keseluruhan.

Temuan lapangan menunjukkan ketidakstabilan harga bawang merah tidak hanya berdampak pada petani, tetapi juga menimbulkan risiko finansial besar bagi pedagang pengumpul yang berada di tengah rantai distribusi. Pengumpul harus menanggung biaya transportasi dan penyimpanan, serta menghadapi volatilitas harga yang sulit diprediksi, sehingga posisi mereka menjadi sangat rentan. Para pelaku distribusi mengembangkan berbagai strategi adaptasi, seperti diversifikasi pasar dan penyesuaian margin harga, untuk menjaga kestabilan pemasaran dan meminimalkan kerugian akibat ketidakpastian harga.

Dari sisi teoretis, penelitian ini menambah pemahaman mengenai distribusi hortikultura, khususnya pada pembagian risiko antar pelaku dan peran pengumpul sebagai aktor yang paling rentan. Temuan juga menyoroti strategi diversifikasi pasar dan penyesuaian margin sebagai mekanisme adaptif dalam menghadapi ketidakpastian harga komoditas pertanian. Secara praktis, penguatan kelembagaan petani melalui pembentukan koperasi atau kelompok tani dapat membantu memperpendek rantai distribusi dan meningkatkan posisi tawar di pasar. Penerapan teknologi digital melalui platform pemasaran daring dapat meningkatkan transparansi harga, memperluas jangkauan pasar, dan mengurangi ketergantungan pada perantara. Pendekatan ini dapat mendukung terciptanya distribusi yang lebih efisien, adil, dan berkelanjutan.

Keterbatasan penelitian terletak pada fokus studi kasus tunggal, yaitu UD Widji Jaya di Kabupaten Pati. Penelitian lanjutan disarankan dilakukan secara komparatif di sentra bawang merah lain, seperti Brebes, Nganjuk, dan Lombok, untuk memperoleh gambaran distribusi yang lebih menyeluruh. Studi selanjutnya juga dapat meneliti lebih dalam peran digitalisasi distribusi dan kelembagaan petani dalam memperkuat posisi tawar dan efisiensi pasar hortikultura secara nasional.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan wawasan mendalam mengenai dinamika distribusi bawang

merah di tingkat lokal, menekankan pentingnya kolaborasi antara pelaku agribisnis, lembaga petani, dan pemerintah daerah untuk membangun sistem pemasaran yang efektif dan berkeadilan. Kebaruan penelitian terletak pada fokus terhadap distribusi risiko dan strategi adaptasi pelaku lokal, aspek yang selama ini kurang diperhatikan dalam literatur distribusi hortikultura di Indonesia.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Z. Z., Susilowati, D., & Siswad, B. (2019). Analisis Efisiensi Pemasaran Bawang Merah Di Desa Dringu Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. *SEAGRI: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 1–11. <http://jim.unisma.ac.id/index.php/SEAGRI/article/view/20604><http://jim.unisma.ac.id/index.php/SEAGRI/article/viewFile/20604/15365>
- Apriyani, N., Andriani, E., & Yulihartika, R. D. (2021). Analisis Fluktuasi Harga Dan Saluran Pemasaran Bawang Merah (Allium Ceva L) Di Kota Bengkulu. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 23(2), 166. <https://doi.org/10.30595/agritech.v23i2.12133>
- Ayomi, N. M. S., & Zuhri, N. M. (2023). Analisis Margin Pemasaran, Farmer Share, Dan Saluran Distribusi Komoditi Tomat, Kentang, Dan Kubis Di Kabupaten Magelang. *Pertanian Argros*, 25(1), 558–563. <http://e-journal.janabadra.ac.id/index.php/JA/article/view/2432>
- B, S. M. (2021). Analisis farmer's share komoditas bawang merah. *Jurnal Agercolere*, 3(2), 53–58. <https://doi.org/10.37195/jac.v3i2.130>
- Burgess, M., Enzle, M. E., & Morry, M. (2000). The social psychological power of photography: Can the image-freezing machine make something of nothing? In *European Journal of Social Psychology* (Vol. 30, Issue 5, pp. 613–630). [https://doi.org/10.1002/1099-0992\(200009/10\)30:5<613::aid-ejsp11>3.3.co;2-j](https://doi.org/10.1002/1099-0992(200009/10)30:5<613::aid-ejsp11>3.3.co;2-j)
- Fitriya, I. F. I., & Abdurrohman, A. (2025). Analisis Strategi Pemasaran Produk Bawang Merah pada Sektor UMKM di Kabupaten Nganjuk. *Journal of Management, Accounting, and Administration*, 2(1), 1–8. <https://doi.org/10.52620/jomaa.v2i1.163>
- Garcia, A. R., Filipe, S. B., Fernandes, C., Estevão, C., & Ramos, G. (n.d.). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. 273–288.
- Halim, A., Setio, C. H., Pranoto, T., & Gunawan, V. P. (2019). Pengaruh Strategi Diversifikasi terhadap Efisiensi pada Perusahaan Manufaktur yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia. *Studi Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 2(2), 149–176. <https://doi.org/10.21632/saki.2.2.149-176>
- Indrajaya, T., Maulana, A., Yulianti, S., Ismaya, S. B., & Nuraini, A. (2022). Pola Distribusi Dan Margin Pemasaran Bawang Merah Di Kota Parepare. *Jurnal Economina*, 1(2), 334–346. <https://doi.org/10.55681/economina.v1i2.74>
- Khaddafi, M., Panjaitan, S. P., & Tumangger, K. I. (2025). Dampak Ketidakpastian Ekonomi Global terhadap Strategi Diversifikasi Portofolio di Indonesia The Impact of Global Economic Uncertainty on Portfolio Diversification Strategies in Indonesia. 13411–13419.
- Kim, S. (2025). The Impact of Corporate Diversification Strategy on the Downside Risk of Stock Prices. 10(7), 1–13. <https://doi.org/10.56201/ijefm.v10.no7.2025.pg1.13>
- Kurniawan, D. T., & Anwar, M. (2025). Pengembangan Agribisnis Berbasis Komoditas Unggulan di Kabupaten Sumenep. 3.
- Lisanty, N., Sutikno, T. D., Artini, W., & Pamujiati, A. D. (2020). Saluran Pemasaran Bawang Merah Di Desa Sentra Produksi Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Imiah Management Agribisnis (Jimanggis)*, 1(2), 69–86. <https://doi.org/10.48093/jimanggis.v1i2.44>
- Martadona, I., & Leovita, A. (2021). Analisis Ketahanan Pangan Rumah Tangga Petani Padi Berdasarkan Proporsi Pengeluaran Pangan di Kota Padang. *Jurnal Pangan*, 30(3), 167–174.
- Mayasari, R., Sjamsir, Z., & Nurhapsa, N. (2017). Pola Distribusi Dan Margin Pemasaran Bawang Merah Di Kota Parepare. *Jurnal Galung Tropika*, 6(3), 206–212. <https://doi.org/10.31850/jgt.v6i3.314>
- Mohi, W. A., Baruwadi, M. H., & Rauf, A. (2019). Pemetaan Ketahanan Pangan Rumah Tangga Petani Jagung di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. *Agrinesia: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 3(3), 132–140.
- Muda, L., Lestari, D. I., Aprilia, F., Saragih, L. K., & Idah, M. (2025). Pengelolaan Manajemen Resiko Dalam Sektor. *Jurnal Intelek Insan Cendikia*, 2, 5171–5181. <https://jicnusantara.com/index.php/jiic>
- Nugroho, M. A., Suswatiningsih, T. E., & Ismiasih. (2024). Efisiensi Pemasaran Bawang Merah di Desa Selopamioro, Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul, DIY. *AGRIFITIA : Journal of Agribusiness Plantation*, 4(1), 12–27. <https://doi.org/10.55180/aft.v4i1.1066>
- Nurrisa, F., Hermina, D., & Norlaila. (2025). Pendekatan Kualitatif dalam Penelitian : Strategi , Tahapan , dan Analisis Data Jurnal Teknologi Pendidikan Dan Pembelajaran ( JTPP ). *Jurnal Teknologi Pendidikan Dan Pembelajaran (JTPP)*, 02(03), 793–800.
- Olabu, R., Bakari, Y., & Moonti, A. (2022). Analisis Saluran Pemasaran Komoditas Bawang Merah Di Provinsi Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 6(2), 112–117. <https://doi.org/10.37046/agr.v6i2.15912>
- Publik, J. R. (2023). KECAMATAN KEDUNGJAJANG KABUPATEN LUMAJANG Progra Studi Administrasi Publik , Fakultas Ilmu Administrasi , Universitas Islam Malang , Jl . MT Haryono 193 Malang , 65144 , Indonesia Email : titinkurniatin968@gmail.com Pendahuluan. 17(13), 13–22.
- Purnomo, D., & Darwanto, D. H. (2016). The Impact Of Benefit-Risk Factors And Source Of Information On Liquid Chemicals Fertilizers Utilization : A Case Study For Onion Farmers In Brebes , Central Java , Indonesia. 9(3), 44–50. <https://doi.org/10.9790/2380->

0903014450

- Ruslan, J. A., Firdaus, M., & . S. (2016). Transmisi Harga Asimetri Dalam Rantai Pasok Bawang Merah Dan Hubungannya Dengan Impor Di Indonesia: Studi Kasus Di Brebes Dan Jakarta. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 10(1), 103–128. <https://doi.org/10.30908/bilp.v10i1.33>
- Saragih, E. C., Wadu, J., & Mbana, F. R. L. (2022). ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN BAWANG MERAH (*Allium ascalonicum* L.) DI KELURAHAN MALUMBI KECAMATAN KAMBERA KABUPATEN SUMBA TIMUR. *Agrivet: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian Dan Peternakan (Journal of Agricultural Sciences and Veteriner)*, 10(1), 76–85. <https://doi.org/10.31949/agrivet.v10i1.2727>
- Setiawan, K., Idayati, E., Tome, V. D., Bele, A. A., Bulan, T., & Moata, M. (2024). Analisis Sistem Distribusi Bawang Merah di Kota Kupang. *Seminar Nasional Politani Kupang*, 418–429.
- Spradley, P., & Huberman, M. (2024). Kajian Teoritis tentang Teknik Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif. *Journal of Management, Accounting and Administration*, 1(2), 77–84.
- Sudiyarti, N., Halik, A., Sunarya, H., & Pamungkas, B. D. (2025). Analisis Pola Distribusi Petani Jagung. *Journal Of Business, Economics, And Finance*, 3(1), 196–206. <https://doi.org/10.70437/benefit.v3i1.1118>
- Suhaeni, S., & Ayu Andayani, S. (2020). Saluran dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Majalengka. *Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, and Development Extension*, 1(1), 1–9. <https://doi.org/10.35706/agrimanex.v1i1.4745>
- Sumenep, L. K. (2025). *Strategi pengembangan agribisnis bawang merah dalam meningkatkan produksi di desa ellak laok kecamatan lenteng kabupaten sumenep*. 10, 254–270.