

# KERAGAAN BUAH DUKU DAN PEMASARANNYA DI SUMATERA SELATAN

Suparwoto dan Yanter Hutapea

*Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sumatera Selatan  
Jl. Kol. H. Barlian KM 6 Kotak Pos 1265 Palembang*

## ABSTRACT

This study aimed to know the performance, productivity and duku (*Lansium domesticum* Corr) marketing from South Sumatra to Jakarta. The study conducted from February to Juni 2003 at Tanjung Alai Village, Sirah Pulau Padang Sub District, OKI District, Gunung Batu Village, Cempaka Sub District and Rasuan Village, OKU District and Ujan Mas Village, Ujan Mas Sub District, Muara Enim District. Each village consisted of 20 duku trees and 30 fruits of each location for physical performance analysis. Marketing survey was implemented to collect information from farmer, local assembler at each location, agents at Kramat Jati Central Market and retailers at Jakarta. The result showed that the productivity was highest on duku trees from Rasuan Village (208,6 kg/tree) and the lowest from Tanjung Alai Village (97,25 kg/tree). Number of seed was least on duku fruits from Gunung Batu Village whereas the most from Ujan Mas Village. The local assembler profit in duku marketing from Muara Enim District was higher than duku marketing from OKI and OKU District with magnitude of Rp 123,2/kg; Rp 104,33/kg and Rp 66,55/kg, respectively. The agents profit at Kramat Jati Central Market in duku marketing from Muara Enim was higher than from OKU and OKI District with magnitude of Rp 1.004,83/kg; Rp 920,94/kg and Rp 919,33/kg, respectively. The retailers profit in duku marketing from OKI District was higher than from OKU and Muara Enim District with magnitude of Rp 825,55; Rp 775,55/kg and Rp 675,55/kg, respectively

**Key words:** *Lansium domesticum* Corr, fruits performance, marketing, South Sumatera

## ABSTRAK

Pengkajian ini bertujuan untuk mengetahui keragaan dan produktivitas serta pemasaran buah duku dari Sumatera Selatan ke Jakarta. Dilakukan pada bulan Februari sampai dengan bulan Juni 2003. Observasi dilaksanakan di Desa Tanjung Alai Kecamatan Sirah Pulau Padang, Kabupaten OKI; Desa Gunung Batu dan Rasuan, Kabupaten OKU; dan Desa Ujan Mas, Kecamatan Ujan Mas, Kabupaten Muara Enim masing-masing sebanyak 20 pohon sampel, dan untuk analisis keragaan fisik buah duku masing-masing 30 buah. Survei pemasaran duku mulai dari petani, pemborong dari masing-masing kabupaten dan agen di Pasar Induk Kramat Jati serta pengecer di Jakarta. Hasil kajian menunjukkan bahwa produktivitas duku yang tertinggi diperoleh dari Desa Rasuan sebesar 208,6 kg/pohon dan terendah sebesar 97,25 kg/pohon dari Desa Tanjung Alai. Jumlah biji yang paling sedikit adalah dari duku asal Desa Gunung Batu sedangkan terbanyak dari Desa Ujan Mas. Keuntungan pemborong yang membawa buah duku ke Pasar Induk Kramat Jati Jakarta dari Kabupaten Muara Enim lebih tinggi dibanding dari Kabupaten OKI dan Kabupaten OKU, yang masing-masing sebesar Rp 123,2/kg; Rp 104,33/kg dan Rp 66,55/kg. Keuntungan agen di Pasar Induk Kramat Jati yang memasarkan duku asal Kabupaten Muara Enim lebih tinggi dibanding duku asal Kabupaten OKU dan Kabupaten OKI, yang masing-masing sebesar Rp 1.004,83/kg; Rp 920,94/kg dan Rp 919,33/kg. Keuntungan yang diperoleh pengecer di Jakarta yang memasarkan duku asal Kabupaten OKI lebih tinggi dibanding duku asal Kabupaten OKU dan Muara Enim yang masing-masing sebesar Rp 825,55; Rp 775,55/kg dan Rp 675,55/kg.

**Kata kunci:** *duku, keragaan buah, pemasaran, Sumatera Selatan*

## PENDAHULUAN

Konsumsi buah masyarakat Indonesia masih rendah yaitu 40,06 kg/kapita/tahun, jauh di bawah rekomendasi FAO yaitu 65,75 kg/kapita/tahun. Dengan kondisi ini, maka titik berat pengembangan buah-buahan adalah menyediakan buah-buahan dalam jumlah yang cukup dan kualitas baik sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi segar dalam negeri, bahan baku agroindustri dan kepentingan ekspor (Direktorat Jenderal Bina Produksi Hortikultura, 2001).

Salah satu buah unggulan daerah Sumatera Selatan adalah duku. Buah ini mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi bagi petani. Di samping buahnya dapat dimakan dan dijadikan berbagai macam panganan, bagian lainnya juga dimanfaatkan untuk keperluan rumah tangga. Selain disukai karena rasanya manis, juga baik dikonsumsi karena kandungan gizinya cukup tinggi. Widyastuti dan Kristiawati (1994), melaporkan dalam 100 gram duku terdiri dari 63 kalori; 0,29 mg lemak; 16,1 gr karbohidrat; 18 mg kalsium; 9 mg fosfor; 0,9 mg besi; 0,05 mg vitamin B; 9 mg vitamin C dan 82 gram air.

Duku Palembang telah memiliki nama tersendiri, karena keunggulannya dibanding duku-duku dari wilayah lain di Indonesia. Tanaman ini dijumpai di semua kabupaten di Sumatera Selatan. Diusahakan secara sampingan, di mana tidak ada satu rumah tangga petani pun yang benar-benar menggantungkan hidupnya dari duku tanpa usaha lain, dan tanaman ini diusahakan secara campuran, yang biasanya dengan tanaman umur panjang lainnya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa di Sumatera Selatan, tidak ada pertanaman duku yang monokultur.

Di Sumatera Selatan, Duku Komerling dikenal mempunyai kualitas terbaik. Ciri fisik dari duku unggul ini di antaranya mempunyai kulit buah tipis, daging buah berwarna bening, hampir tidak berbiji. Diperkirakan dari 10-15 buah, hanya satu buah yang mengandung biji, itupun berukuran kecil (Nuswamarhaeni *et al.*, 1999).

Luas pertanaman duku di Sumsel adalah 6.430 ha dengan total produksi 35.405 ton yang tersebar di enam wilayah kabupaten. Produktivitas duku per hektar berkisar 2,94 - 13,19 ton dengan rata-rata 5,7 ton (Dinas Pertanian Sumsel, 2001). Perkembangan produksi duku sekarang ini menunjukkan kecenderungan semakin menurun, hal ini disebabkan antara lain kurangnya peremajaan dan pembukaan lahan baru untuk pengusahaan tanaman tersebut. Apabila tidak ditangani dengan baik, dikhawatirkan tanaman duku di Sumsel semakin mengalami kemunduran, tidak saja terjadi penurunan jumlah produksi, tetapi juga dapat mengancam populasi tanaman itu sendiri. Padahal di lain pihak, permintaan akan buah duku semakin meningkat, seiring dengan bertambahnya penduduk. Dilihat dari populasi tanaman duku yang ada di Sumsel, maka sebanyak 9.490 batang di antaranya tidak berproduksi (1,5%), yang belum berproduksi sebanyak 130.395 batang (21,2%) dan selebihnya yang berproduksi sebanyak 476.541 batang (77,3%) (Dinas Pertanian Sumsel, 2000).

Dari wilayah-wilayah potensi duku di Sumsel, masa panen besar relatif tidak serentak. Panen duku, biasanya diawali dari wilayah Kabupaten Muara Enim kemudian diikuti oleh panen di Kabupaten Musi Banyuasin dan Musi Rawas. Kemudian musim panen di Kabupaten Ogan Komering Ilir (OKI) dan diakhiri oleh musim panen di wilayah Kabupaten Ogan Komering Ulu (OKU).

Usaha peningkatan produksi duku tidak akan mampu meningkatkan pendapatan petani apabila tidak ada upaya perbaikan di bidang pemasarannya. Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari suatu bisnis yang dibuat untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli (Stanton, 1989). Tingginya biaya pemasaran akan berpengaruh terhadap harga jual ke konsumen (harga eceran) dan harga beli di tingkat produsen (petani). Oleh karena itu penting untuk diperhatikan agar masing-masing lembaga yang terlibat memperoleh imbalan yang pantas. Tulisan ini

bertujuan untuk menginformasikan keragaan buah duku dari beberapa wilayah potensi duku Sumsel dan pemasaran duku asal Sumsel di Jakarta.

## METODE PENELITIAN

Informasi keragaan buah duku dan produktivitasnya, diperoleh dari pengambilan sampel yang dilakukan di sentra produksi duku yaitu Desa Ujan Mas, Kecamatan Pembantu Ujan Mas Kabupaten Muara Enim, Desa Tanjung Alai, Kecamatan Sirah Pulau Padang, Kabupaten OKI; Desa Gunung Batu, Kecamatan Cempaka; dan Desa Rasuan, Kabupaten OKU. Kegiatan ini dimulai bulan Februari hingga Juni 2003.

Untuk mengetahui produktivitas tanaman duku, jumlah pohon yang dijadikan sampel di masing-masing desa sebanyak 20 pohon. Keragaan buah duku yang meliputi berat dan diameter buah (masih dengan kulit), serta jumlah biji sempurna, diperoleh dari sampel sebanyak 30 buah duku dari masing-masing lokasi.

Informasi keragaan penjualan duku diperoleh dari pemborong yang langsung membawa duku ke Jakarta dari masing-masing lokasi, agen di Pasar Induk Kramat Jati, serta pengecer di Jakarta. Jumlah pemborong sebanyak tiga orang, agen dua orang dan pengecer empat orang. Penentuan sampel dilakukan secara sengaja. Data disusun secara tabulasi dan dianalisis secara deskriptif serta uji – t.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Keragaan Buah dan Produktivitas Duku

Informasi awal sebelum kegiatan ini berlangsung, yang diberikan oleh salah seorang anggota kelompok tani di Desa Tanjung Alai, menyatakan bahwa jika tanaman duku dicangkok, tanaman tersebut mulai menghasilkan pada umur 15 tahun. Sedangkan jika berasal dari biji, maka tanaman tersebut baru akan berbuah pada kisaran umur tanaman 20 – 25 tahun. Dengan demikian tanaman duku yang dicangkok berbuah

Tabel 1. Perbedaan Produktivitas dan Karakteristik Buah Duku menurut Lokasi di Sumatera Selatan, 2003

Peubah	Desa	Rata-rata	Nilai beda		
			Tanjung Alai	Gunung Batu	Rasuan
Berat buah (gr/buah)	Tanjung Alai	31,14	-		
	Gunung Batu	20,25	10,89 **	-	
	Rasuan	25,61	5,53 tn	5,36 *	-
	Ujan Mas	32,06	0,92 tn	11,80 **	6,44 tn
Diameter buah (mm)	Tanjung Alai	3,56	-		
	Gunung Batu	3,40	0,16 *	-	
	Rasuan	2,32	1,24 tn	1,07 tn	-
	Ujan Mas	3,38	0,18 tn	0,01*	1,06 tn
Jumlah biji sempurna (buah)	Tanjung Alai	1,20	-		
	Gunung Batu	0,66	0,53 *	-	
	Rasuan	1,40	0,20 tn	0,73 tn	-
	Ujan Mas	1,66	0,46 tn	1,00 *	0,26 tn
Produktivitas (kg/pohon)	Tanjung Alai	97,25	-		
	Gunung Batu	163,20	65,95 *	-	
	Rasuan	208,66	111,41*	45,46 tn	-
	Ujan Mas	98,36	1,11*	64,64 tn	110,3 tn

Keterangan : \*\* = berbeda sangat nyata (probabilitas < 0,01)

\* = berbeda nyata (probabilitas < 0,05)

tn = berbeda tidak nyata (probabilitas > 0,05)

5–10 tahun lebih cepat dibanding tanaman yang berasal dari biji. Diinformasikan pula bahwa pohon duku tidak menghasilkan lagi pada umur diatas 120 tahun. Sedangkan duku berproduksi optimal pada umur 50–75 tahun. Penilaian yang umum berlaku di kalangan petani, yang menyatakan bahwa duku dikatakan berproduksi rendah, jika produksinya tidak mencapai lima peti/pohon/musim. Produksi dikatakan sedang jika mencapai 10 peti/pohon/musim, dan tinggi jika produksinya mencapai 20 peti/pohon/musim, dengan berat bersih duku adalah 15 kg/peti.

Buah duku yang terberat berasal dari Desa Ujan Mas (32,06 gr/buah) sedangkan yang terendah beratnya adalah duku dari Desa Gunung Batu (20,25 gr/buah), keduanya berbeda sangat nyata. Diameter buah terbesar diperlihatkan oleh duku asal Desa Tanjung Alai (3,56 mm) sedangkan terkecil dari Desa Rasuan (2,32 mm), namun keduanya tidak berbeda nyata.

Biji duku yang sering digunakan sebagai sumber bibit ataupun batang bawah, bobotnya sangat bervariasi. Dikemukakan oleh Marsono dan Anwarudin (1999) bahwa semakin berat atau sempurna biji duku, semakin tinggi persentase perkecambahannya. Hal ini disebabkan cadangan makanan dan kandungan nitrogennya lebih banyak. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa, jumlah biji sempurna yang paling sedikit diperoleh dari duku asal Desa Gunung Batu (0,66 biji) artinya dari 100 buah duku hanya didapat 66 biji sempurna. Sedangkan biji sempurna terbanyak diperoleh dari duku asal Desa Ujan Mas (1,66 biji), keduanya berbeda nyata. Jumlah biji sangat menentukan kualitas suatu buah duku selain rasanya yang manis. Biji duku berbentuk pipih berwarna hijau dan rasanya pahit. Produktivitas yang tertinggi diperoleh dari duku asal Desa Rasuan (208,66 kg/pohon), sedangkan terendah dari Desa Tanjung Alai (97,25 kg/pohon), keduanya berbeda nyata.

Perbedaan produktivitas dan komponen buah duku ini diduga akibat dari perbedaan faktor genetik maupun lingkungan di mana tanaman duku itu berasal. Tanaman duku yang terlindung akan mempengaruhi produksi. Hal ini jelas

bahwa tanaman duku yang terlindung akan membentuk cabang yang sedikit, karena kurangnya sinar matahari untuk pertumbuhannya. Berkaitan dengan hal ini, maka duku di Desa Ujan Mas dan Desa Tanjung Alai jumlah tanaman pesaing dan penangungnya relatif lebih banyak dibanding di Desa Gunung Batu dan Desa Rasuan. Selain itu jarak tanam yang rapat juga akan membentuk cabang yang sedikit dan pertumbuhannya lurus ke atas sehingga produksi rendah. Sedangkan cabang-cabang pada tanaman duku adalah tempat terbentuk bunga-bunga/buah duku. Faktor lingkungan seperti keadaan air, kesuburan tanah, jarak tanam dan suhu sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan dan hasil tanaman. Dikemukakan oleh Prawiranata *et al.* (1981), bahwa faktor hereditas dan lingkungan dapat mengatur proses di dalam tumbuhan menentukan pertumbuhan dan perkembangan tanaman tersebut.

### **Keragaan Usaha Pemasaran Duku**

Pemborong melakukan pembelian duku dari petani, biasanya dengan sistem panjar terlebih dahulu yang dilakukan pada saat taksasi buah yaitu sewaktu buah hijau atau beberapa minggu menjelang panen. Sisanya dibayar pada saat panen. Pemborong ini umumnya pemborong lokal yang akan membawa duku ke beberapa wilayah di Pulau Jawa. Mereka sudah memiliki jaringan khusus di lokasi tujuan pemasarannya. Waktu taksasi, dilakukan bervariasi antarpetani, ada yang melakukannya tiga hari, dua minggu, tiga minggu bahkan sebulan sebelum panen. Meskipun di beberapa tempat taksasi dilakukan dengan dominasi pemborong. Namun jika tidak terjadi kata sepakat antara pemilik (petani) duku dengan pemborong maka penjualan tersebut menjadi batal dan akan diborong oleh orang lain.

Harga (nilai) borongan ditentukan saat taksasi. Penentuan harga ini dilakukan berdasarkan informasi harga yang diterima pemborong, atau berdasarkan harga agen besar di Jakarta. Sehingga dalam penentuan harga ini petani berada sebagai pihak yang menerima harga (*price taker*). Panjar yang diberikan pemborong pada

saat taksasi buah biasanya separuh dari total nilai penjualan dan sisanya dilunasi pada saat panen. Jika sudah ada kesepakatan saat pemberian panjar, maka mulai saat itu pengelolaan kebun duku menjadi hak pemborong dan pemborong biasanya mengupah orang untuk menjaga kebun.

Rata-rata berat bersih satu peti duku adalah 15 kg. Harga beli duku oleh pemborong bervariasi antartempat. Di Ujan Mas rata-rata sebesar Rp 1.200/kg sehingga satu peti dinilai Rp 18.000,-. Di Tanjung alai, Gunung Batu dan Rasuan dibedakan antara ukuran kecil dan sedang/besar. Sehingga harga beli duku oleh pemborong di Tanjung Alai sebesar Rp 10.000/peti untuk ukuran kecil dan Rp 20.000 untuk ukuran sedang dan besar. Di Gunung Batu dan Rasuan duku ukuran kecil senilai Rp 10.000/peti, ukuran sedang dan besar senilai Rp 22.500/peti. Setelah dipisahkan antara peti yang berisi duku ukuran kecil dengan yang sedang/besar, maka peti-peti tersebut 25 persen berisi duku berukuran kecil dan 75 persen campuran sedang dan besar.

Adanya perbedaan dalam mengklasifikasikan besar-kecilnya buah (Tanjung alai, Gunung Batu dan Rasuan) atau tidak dibedakan sama sekali (Ujan Mas) hanyalah merupakan kebiasaan setempat saja. Namun harga jual di tingkat petani lebih didominasi oleh pemborong yang mendapat informasi harga dari agen di Jakarta.

Ongkos per trip duku sebesar Rp 2.250.000 dengan perhitungan biaya angkut satu peti duku ke Jakarta sebesar Rp 7.500. Risiko yang terjadi seperti pungutan liar dalam perjalanan merupakan tanggung jawab supir kendaraan. Pemborong biasanya memberi 10 persen dari nilai penjualan kepada pedagang besar di Jakarta. Biaya pemasaran terdiri dari: biaya tenaga kerja (jaga, panen, sortir, angkut ke truk); biaya peti, koran dan paku; ongkos per trip dan komisi untuk pedagang besar. Besarnya biaya pemasaran duku sebanyak 300 peti atau 4500 kg berturut-turut dari Kabupaten Muara Enim, OKI dan OKU adalah Rp 5.445.500; Rp 5.380.500 dan Rp 5.468.000,-

Keuntungan per trip terbesar diperoleh pemborong yang membeli duku dari Ujan Mas (Kabupaten Muara Enim) sebesar Rp 554.500 atau Rp 123,2/kg, sedangkan di Tanjung alai (Kabupaten OKI) sebesar Rp 104,3/kg, serta di Gunung Batu dan Rasuan (Kabupaten OKU) sebesar Rp 66,55/kg. Adanya perbedaan pada keuntungan yang diperoleh pemborong jika membawa duku dari Kabupaten Muara Enim dibandingkan Kabupaten OKI dan OKU disebabkan adanya variasi dari harga beli dan harga jual duku (termasuk petinya) yang berasal dari ketiga lokasi tersebut. Hal ini berkaitan erat dengan masa panen duku dari Kabupaten Muara Enim yang lebih dahulu dibanding wilayah lainnya di

Tabel 2. Pengeluaran dan Keuntungan Pemborong Duku Per Trip di Sumatera Selatan, 2003

Uraian	Asal duku		
	Kabupaten Muara Enim	Kabupaten OKI	Kabupaten OKU
Jumlah pembelian per trip (peti)	300	300	300
Nilai pembelian (Rp)	5.400.000	5.250.000	5.812.500
Biaya tenaga kerja (jaga, panen, sortir, angkut ke truk) (Rp)	842.500	817.500	845.000
Biaya peti, koran dan paku (Rp)	1.213.000	1.213.000	1.213.000
Ongkos per trip (Rp)	2.250.000	2.250.000	2.250.000
Komisi untuk agen (Rp)	1.140.000	1.100.000	1.160.000
Biaya total (Rp)	10.845.500	10.630.500	11.280.500
Harga jual per peti (Rp)	38.000	37.000	38.600
Nilai penjualan (Rp)	11.400.000	11.100.000	11.580.000
Keuntungan per trip (Rp)	554.500	469.500	299.500
Keuntungan per kg (Rp)	123,22	104,33	66,55

Keterangan: Dari Muara Enim bulan Februari, dari OKI dan OKU bulan Maret

Sumsel. Sedangkan di Desa Gunung Batu, Rausan dan Tanjung Alai masa panennya terjadi pada saat panen puncak, di mana duku di wilayah lain juga dipanen. Tampaknya terdapat juga keterkaitan hubungan antara pemborong dengan agen di Pasar Induk Kramat Jati Jakarta. Hal ini dapat dilihat dari harga beli duku oleh agen di Jakarta, di mana pada minggu yang relatif berdekatan di bulan Maret, harga beli duku asal Kabupaten OKU lebih tinggi dibanding duku asal Kabupaten OKI. Dengan pertimbangan agen bahwa, pemborong membelinya dengan harga yang lebih tinggi dari Kabupaten OKU dibanding dari Kabupaten OKI.

Bila dikaji lebih lanjut, nilai B/C rasio <1 dicapai pemborong duku untuk satu trip penjualan dari ketiga kabupaten tersebut. Meskipun ini kelihatannya kurang layak, namun keuntungan pemborong tersebut dapat diperoleh hanya dalam dua hari sejak proses pemetikan buah sampai dengan penjualan di Jakarta. Dalam satu musim panen, jumlah trip penjualan duku antara satu pemborong dengan pemborong lain bervariasi, karena mereka berpindah dari satu desa

ke desa lainnya, bahkan dari kabupaten yang satu ke kabupaten lainnya. Tergantung dari keadaan atau musim, mereka juga menjual jenis buah lainnya, sehingga variasi jumlah trip penjualan antar pemborong bervariasi dalam satu musim.

Tidak semua duku yang dibeli secara borongan oleh agen di Jakarta habis terjual, karena ada yang rusak, hal ini juga sebagai dampak dari rusaknya sebagian jalan di wilayah Pulau Sumatera yang dilalui untuk membawa duku tersebut dari lokasi petani di Sumatera Selatan ke Jakarta. Volume yang rusak ini menurut agen sebesar 2-3 persen dari pembelian. Pedagang besar di Jakarta mendapatkan komisi 10 persen dari pemborong yang besarnya ditentukan dari nilai pembelian. Ini merupakan bagian penerimaan agen.

Biaya yang dikeluarkan oleh agen, sebagai upaya untuk memasarkan duku dengan pembelian sebanyak 4500 kg ke pengecer di Jakarta, dari tiga kabupaten tersebut, tidak berbeda. Biaya pemasaran tersebut terdiri dari: retribusi/keamanan; upah buruh; sewa tempat; upah karyawan; biaya konsumsi yang besarnya Rp 495.750,-.

Tabel 3. Pengeluaran dan Keuntungan Agen Duku di Jakarta, 2003

Uraian	Asal duku		
	Muara Enim	OKI	OKU
Jumlah pembelian (kg)	4.500	4.500	4.500
Nilai pembelian (Rp)	11.400.000	11.100.000	11.580.000
Jumlah rusak (kg)	135	135	100
Jumlah jual (kg)	4.365	4.365	4.400
Harga jual (Rp/kg)	3.500	3.350	3.400
Nilai penjualan (Rp)	15.277.500	14.622.750	14.960.000
Komisi diberi pemborong (Rp)	1.140.000	1.110.000	1.160.000
Penerimaan (Rp)	16.417.500	15.732.750	16.120.000
Retribusi/keamanan (Rp)	25.000	25.000	25.000
Upah Buruh (Rp)	94.500	94.500	94.500
Sewa Tempat (Rp)	31.250	31.250	31.250
Upah Karyawan (Rp)	245.000	245.000	245.000
Biaya Konsumsi (Rp)	100.000	100.000	100.000
Biaya total (Rp)	11.895.750	11.595.750	11.975.750
Keuntungan (Rp)	4.521.750	4.137.000	4.144.250
Keuntungan/kg (Rp)	1.004,83	919,33	920,94

Perbedaan biaya total yang dikeluarkan pedagang besar tersebut disebabkan perbedaan nilai pembelian duku. Biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang besar di Jakarta dengan menjual duku asal Kabupaten Muara Enim, OKI dan OKU berturut-turut sebesar Rp 11.895.750; Rp 11.595.750 dan Rp 11.975.750. Keuntungan yang diperoleh agen pada usaha jual beli duku berturut-turut asal Kabupaten Muara Enim, OKI dan OKU sebesar Rp 1.004,83/kg; Rp 919,33/kg dan Rp 920,94/kg. Nilai B/C rasio < 1 diperoleh agen duku di Jakarta untuk satu kali proses pembelian sebesar 4500 kg dari ketiga kabupaten tersebut. Namun umumnya duku-duku ini dalam hari yang sama atau paling lama dua hari, sudah terdistribusi ke pedagang pengecer.

Volume pembelian duku oleh pengecer dari agen rata-rata sebesar 450 kg, yang biasanya akan habis terjual dalam dua hari dan paling lama empat hari. Seperti halnya agen, maka pengecer inipun mengeluarkan biaya yang sama untuk memasarkan duku dari tiga lokasi tersebut. Biaya pemasaran tersebut terdiri dari: retribusi/keamanan; pembungkus; biaya konsumsi yang besarnya Rp 56.000,-. Perbedaan biaya total yang dikeluarkan oleh pengecer disebabkan perbedaan nilai pembelian duku. Meskipun terdapat harga beli duku yang berbeda dari agen oleh pengecer

menurut asal lokasi duku tersebut. Namun oleh pengecer, duku tersebut tetap dijual dengan harga yang sama. Hal ini disebabkan konsumen tidak mengetahui secara pasti dari mana asalnya. Sedangkan duku dari luar Sumsel pun sering dikatakan sebagai Duku Palembang.

Keuntungan pengecer pada usaha jual beli duku berturut-turut asal Kabupaten Muara Enim, OKI dan OKU di Jakarta sebesar Rp 675,55/kg; Rp 825,55/kg; Rp 775,55/kg. Nilai B/C rasio < 1 diperoleh pedagang pengecer di Jakarta untuk satu kali proses pembelian sebesar 450 kg dari ketiga kabupaten tersebut.

Apabila ditelaah lebih lanjut, maka harga jual duku tingkat petani berturut-turut di Kabupaten Muara Enim, OKI dan OKU sebesar Rp 1.200/kg; Rp 1.166,66/kg dan Rp 1.291,66/kg. Harga jual duku di tingkat konsumen akhir di Jakarta sebesar Rp 4.500/kg. Dengan demikian, dari pemasaran duku tersebut, bagian yang diterima petani berturut-turut di Kabupaten Muara Enim, OKI dan OKU sebesar 26,66 persen; 25,92 persen dan 28,70 persen. Rendahnya bagian petani ini disebabkan, pemasaran duku dengan sistem borongan yang berlaku menyebabkan harga jual duku di tingkat petani sangat rendah.

Tabel 4. Pengeluaran dan Keuntungan Pedagang Pengecer Duku di Jakarta, 2003

Uraian	Asal duku		
	Muara Enim	OKI	OKU
Jumlah pembelian (kg)	450	450	450
Harga beli (Rp/kg)	3.500	3.350	3.400
Nilai pembelian (Rp)	1.575.000	1.507.500	1.530.000
Jumlah rusak (kg)	20	20	20
Jumlah jual (kg)	430	430	430
Harga jual (Rp/kg)	4.500	4.500	4.500
Penerimaan (Rp)	1.935.000	1.935.000	1.935.000
Retribusi/keamanan (Rp)	6.000	6.000	6.000
Pembungkus (Rp)	5000	5000	5000
Biaya Konsumsi (Rp)	45.000	45.000	45.000
Biaya total (Rp)	1.631.000	1.563.500	1.586.000
Keuntungan (Rp)	304.000	371.500	349.000
Keuntungan/kg (Rp)	675,55	825,55	775,55

## **Persepsi Pedagang dan Pembeli Terhadap Buah Duku**

Para pedagang besar, mendapat informasi yang benar tentang provinsi asal duku tersebut dari pemborong, yang membawanya langsung dari lokasi panen. Sedangkan pedagang pengecer, biasanya mengetahui asal duku tersebut dari agen dan juga pemborong. Namun para konsumen akhir di Jakarta, tidak mengetahui secara pasti darimana duku tersebut berasal. Mereka mengetahui lokasinya, hanya berdasarkan informasi dari pengecer, yang seringkali memakai nama Palembang untuk melariskan dagangannya.

Berdasarkan pengalaman berjualan duku yang lebih dari lima tahun, baik pedagang besar maupun pengecer berpendapat bahwa, duku yang berasal dari Sumsel lebih manis dibanding duku yang berasal dari Provinsi lain baik Pulau Sumatera maupun Jawa. Sedangkan untuk jumlah biji dan besar buah, menurut para pedagang tersebut relatif tidak berbeda. Karena dari ratusan peti (kotak) yang diangkut dengan truk ke Jakarta tentu saja ada yang berukuran kecil, sedang maupun besar.

Dari segi ketahanan atau penampilan buah, yang dilihat dari warna kulitnya, para pedagang memang mengeluhkan, bahwa dalam empat sampai lima hari setelah mereka terima biasanya kulit buah duku berubah warnanya menjadi kehitam-hitaman. Perubahan warna kulit ini dipercepat lagi bila terkena hujan. Pada kondisi demikian biasanya selera konsumen akan menurun dan menduga duku tersebut telah membusuk. Dalam jangka waktu tersebut, meskipun terjadi perubahan tekstur daging buah, namun buah duku belum membusuk meskipun telah terjadi perubahan warna kulit buahnya. Agar tetap laku, jalan keluar yang biasa ditempuh pedagang adalah memisahkan antara duku yang warna kulitnya sudah mengalami perubahan tersebut dari yang baru tiba, dengan konsekuensi perbedaan harga jual, hal ini menjadikan penerimaan pengecer berkurang. Jalan yang lain adalah mencampurnya selama masih layak untuk dicampur, yang berarti hal ini merupakan penipuan terhadap konsumen. Pada duku yang dicampur ini maka pedagang

biasanya menyeleksi satu per satu duku dan menghindari yang warna kulitnya kehitam-hitaman dan sudah lembek/basah (pertanda busuk).

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

1. Ditinjau dari produktivitasnya, duku asal Desa Rasuan memberikan hasil tertinggi dibanding dari desa lainnya. Jumlah biji paling sedikit yang diperoleh dari duku asal Desa Gunung Batu merupakan modal keunggulannya dibanding duku dari desa lainnya.
2. Keuntungan pemborong yang membawa buah duku ke Pasar Induk Kramat Jati Jakarta dari Kabupaten Muara Enim lebih tinggi dibanding dari Kabupaten OKI dan Kabupaten OKU, yang masing-masing sebesar Rp 123,2/kg; Rp 104,33/kg dan Rp 66,55/kg.
3. Keuntungan agen di Jakarta yang memasarkan duku asal Kabupaten Muara Enim lebih tinggi dibanding duku asal Kabupaten OKU dan Kabupaten OKI, yang masing-masing sebesar Rp 1.004,83/kg; Rp 920,94/kg dan Rp 919,33/kg.
4. Keuntungan yang diperoleh pengecer di Jakarta yang memasarkan duku asal Kabupaten OKI lebih tinggi dibanding duku asal Kabupaten OKU dan Muara Enim yang masing-masing sebesar Rp 825,55/kg; Rp 775,55/kg dan Rp 675,55/kg.
5. Perlu dilakukan penelitian pascapanen untuk menghambat perubahan warna kulit buah duku. Hal ini dilakukan agar baik pedagang pengecer maupun konsumen tidak mengalami kerugian.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Dinas Pertanian Provinsi Sumatera Selatan. 2000. Laporan Identifikasi Sentra Produksi Buah-buahan Unggul. Dinas Pertanian Provinsi Sumatera Selatan, Palembang.

- Dinas Pertanian Provinsi Sumatera Selatan. 2001. Kajian Informasi Komoditi Unggulan Pertanian Provinsi Sumatera Selatan. Dinas Pertanian Bekerjasama dengan Masyarakat Agribisnis dan Agroindustri Sumatera Selatan, Palembang
- Direktorat Jenderal Bina Produksi Hortikultura, 2001. Kebijakan, Strategi dan Program Pengembangan Produksi Hortikultura. Departemen Pertanian, Jakarta.
- Marsono dan M.J. Anwarudin. 1999. Pengaruh Biji dan Media Terhadap Perkecambahan dan Pertumbuhan Semai Duku. Prosiding Seminar Nasional Hortikultura. Balai Penelitian Tanaman Buah, Solok.
- Nuswamarhaeni, S., D. Prihatini dan E.P. Pohan. 1999. Mengenal Buah Unggul Indonesia. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Prawiranata, W., S. Harran dan P. Tjondronegoro. 1981. Dasar-dasar Fisiologi Tanaman. Diktat Kuliah Departemen Botani Fakultas Pertanian IPB, Bogor.
- Stanton, W.J. 1989. Prinsip Pemasaran. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Widyastuti, Y.E. dan Kristiawati. 1994. Jenis Duku dan Budidaya. Penebar Swadaya. Jakarta.