

## POTENSI KOMODITI BAWANG MERAH DI DESA MUSIR KIDUL KECAMATAN REJOSO KABUPATEN NGANJUK

Muhammad Ikhsan Fitriana<sup>1</sup>, Fatchur Rozci<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>UPN "Veteran" Jawa Timur, Surabaya, Indonesia

email: [20024010071@student.upnjatim.ac.id](mailto:20024010071@student.upnjatim.ac.id)

**Abstrak:** Bawang merah memiliki nilai ekonomi yang tinggi di Indonesia, terutama di Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk. Hal tersebut merupakan alasan yang menjadi dasar tujuan penelitian yaitu mengevaluasi potensi penjualan bawang merah di kecamatan tersebut. Metode penelitian yang digunakan meliputi survei lapangan dan analisis data sekunder. Survei lapangan dilakukan untuk mengumpulkan informasi tentang luas lahan yang digunakan, teknik budidaya, produksi tahunan, dan sistem distribusi. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait, publikasi, dan literatur yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kecamatan Rejoso memiliki potensi penjualan bawang merah yang signifikan. Hal tersebut dipengaruhi oleh besarnya luas lahan budidaya bawang merah. Di sisi lain, untuk meningkatkan potensi penjualan, langkah-langkah yang dapat diambil antara lain meningkatkan kualitas produksi, mengembangkan sistem distribusi yang efisien, dan menerapkan strategi pemasaran yang lebih baik. Selain itu, faktor-faktor seperti harga pasar, permintaan konsumen, dan persaingan dengan produsen bawang merah di daerah lain juga perlu diperhatikan. Hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi petani, pemerintah setempat, dan pihak terkait lainnya untuk lebih mengembangkan strategi yang bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan petani serta memanfaatkan potensi bawang merah sebagai komoditas unggulan di wilayah tersebut.

**Kata Kunci:** bawang merah, potensi penjualan, kecamatan rejoso, kabupaten nganjuk, pertanian

**Abstract:** Shallots have a high economic value in Indonesia, especially in Rejoso District, Nganjuk Regency. This serves as the basis for the research objective, which is to evaluate the potential sales of shallots in the district. The research methods employed include field surveys and secondary data analysis. Field surveys were conducted to gather information on the extent of land use, cultivation techniques, annual production, and distribution systems. Secondary data were obtained from relevant institutions, publications, and relevant literature. The research findings indicate that Rejoso District has significant potential for shallot sales. This is influenced by the extensive cultivation of shallots in the area. On the other hand, to enhance the sales potential, steps that can be taken include improving production quality, developing efficient distribution systems, and implementing better marketing strategies. Additionally, factors such as market prices, consumer demand, and competition with shallot producers in other regions also need to be considered. The results of this research can serve as a basis for farmers, local governments, and other relevant stakeholders to further develop strategies aimed at increasing productivity and farmers' income, as well as maximizing the potential of shallots as a flagship commodity in the region.

**Keywords:** shallots, sales potential, rejoso district, nganjuk regency, agriculture

**How to Cite:** Fitriana, M.I., & Rozci, F. 2023. Potensi komoditi bawang merah Di desa musir kidul kecamatan rejoso kabupaten nganjuk. *JCOS: Journal of Community Service*. Vol. 1 (3): pp. 224-230, doi: <https://doi.org/10.56855/jcos.v1i3.590>

### Pendahuluan

Bawang merah (*Allium cepa* var. *aggregatum*) merupakan jenis bawang yang memiliki nilai ekonomi tinggi di Indonesia (Aryati & Nirwanto, 2020). Bawang merah memiliki rasa khas

dan sering digunakan sebagai bahan utama dalam masakan tradisional maupun makanan modern. Selain itu, bawang merah juga memiliki manfaat kesehatan seperti sifat antibakteri, antioksidan, dan antiinflamasi (Hasrianti, Nururrahmah, & Nurasia, 2017).

Potensi penjualan bawang merah menjadi perhatian penting karena permintaan yang tinggi di pasar domestik maupun ekspor (Fariza, 2022). Bawang merah digunakan dalam berbagai sektor industri seperti industri makanan dan minuman, restoran, serta sektor ritel. Kebutuhan akan bawang merah yang terus meningkat yang membuat para petani dan pedagang memperhatikan potensi penjualan komoditas ini.

Salah satu daerah di Indonesia yang memiliki potensi penjualan bawang merah adalah Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk. Kecamatan Rejoso terletak di Provinsi Jawa Timur dan dikenal sebagai salah satu daerah penghasil bawang merah yang potensial (Maulana, *et al.*, 2023). Topografi yang cocok, iklim yang mendukung, dan pengetahuan petani lokal dalam budidaya bawang merah menjadi faktor penting dalam potensi penjualan di daerah ini. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang potensi penjualan, petani, pemerintah setempat, dan pihak terkait lainnya dapat mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan produktivitas, kualitas dan pendapatan petani, serta memenuhi permintaan pasar.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis luas lahan yang digunakan untuk budidaya bawang merah, teknik budidaya yang umum dilakukan, produksi tahunan, sistem distribusi yang ada, dan faktor-faktor eksternal yang memengaruhi penjualan bawang merah di Kecamatan Rejoso. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan solusi dan strategi yang efektif untuk memaksimalkan potensi penjualan bawang merah di Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk. Pada akhirnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi para petani, pemerintah setempat, pedagang, dan pihak terkait lainnya dalam memanfaatkan potensi penjualan bawang merah sebagai komoditas unggulan di Desa Musir Kidul, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.

## **Metode**

### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Musir Kidul, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Pemilihan Kecamatan Rejoso sebagai lokasi penelitian didasarkan pada reputasinya sebagai daerah yang memiliki potensi sebagai penghasil bawang merah yang menjanjikan.

### **2. Sumber Data**

- a. Survei lapangan: Data lapangan diperoleh dengan melakukan survei melalui wawancara langsung dengan petani bawang merah di Kecamatan Rejoso. Informasi yang dikumpulkan mencakup luas lahan yang digunakan, metode budidaya yang digunakan, produksi tahunan, sistem distribusi, dan faktor-faktor lain yang memengaruhi penjualan.
- b. Data sekunder: Data sekunder diperoleh dari sumber-sumber yang relevan seperti instansi terkait meliputi Dinas Pertanian, Badan Pusat Statistik (BPS), publikasi ilmiah, literatur terkait, dan sumber informasi lainnya yang relevan.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

- a. Survei lapangan: Data lapangan dikumpulkan melalui survei menggunakan kuesioner yang telah disesuaikan untuk mengumpulkan informasi dari petani bawang merah. Kuesioner mencakup berbagai aspek seperti luas lahan yang digunakan, jenis varietas yang ditanam, metode budidaya yang digunakan, penggunaan pupuk dan pestisida, serta sistem distribusi yang digunakan oleh petani.
- b. Data sekunder: Data sekunder diperoleh melalui pencarian literatur dan publikasi mengenai produksi bawang merah, sistem distribusi, faktor-faktor eksternal yang memengaruhi penjualan, serta informasi relevan lainnya. Data sekunder ini dapat berasal dari sumber-sumber seperti artikel ilmiah, buku referensi, laporan pemerintah, atau sumber informasi lain yang terkait dengan topik penelitian.

### 4. Analisis Data

Data yang diperoleh dari survei lapangan dan data sekunder akan dianalisis menggunakan metode analisis kualitatif dan kuantitatif. Beberapa metode analisis yang dapat digunakan antara lain:

- a. Analisis deskriptif: Data mengenai luas lahan, produksi tahunan, dan faktor-faktor lainnya akan dijelaskan secara deskriptif untuk memberikan gambaran tentang potensi penjualan bawang merah di Kecamatan Rejoso.
- b. Analisis faktor-faktor eksternal: Faktor-faktor seperti harga pasar, permintaan konsumen, persaingan dengan produsen bawang merah di daerah lain, dan kebijakan pemerintah yang memengaruhi penjualan bawang merah akan dievaluasi dan dianalisis.
- c. Analisis SWOT: Analisis ini dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam potensi penjualan bawang merah di Kecamatan Rejoso.

### 5. Interpretasi dan Kesimpulan

Setelah data dianalisis, interpretasi akan dilakukan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang potensi penjualan bawang merah di Kecamatan Rejoso. Berdasarkan interpretasi tersebut, kesimpulan akan diambil mengenai potensi penjualan, tantangan yang dihadapi, dan rekomendasi untuk meningkatkan penjualan bawang merah di kecamatan tersebut.

### Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diidentifikasi beberapa faktor yang umumnya memengaruhi potensi penjualan bawang merah antara lain:

1. Produksi dan kualitas bawang merah: Tingkat produksi yang tinggi dan kualitas bawang merah yang baik akan berkontribusi pada peningkatan potensi penjualan.
2. Permintaan pasar: Tingkat permintaan pasar yang tinggi dan stabil terhadap bawang merah akan berdampak pada potensi penjualan.
3. Sistem distribusi: Efisiensi dan efektivitas sistem distribusi bawang merah juga memiliki peran penting dalam memengaruhi potensi penjualan.

4. Faktor eksternal: Faktor-faktor eksternal seperti harga pasar, kebijakan pemerintah terkait perdagangan, persaingan dengan produsen bawang merah di daerah lain, dan faktor lingkungan seperti perubahan iklim juga dapat memengaruhi potensi penjualan bawang merah.

Desa Musir Kidul, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk dikenal sebagai daerah yang menghasilkan bawang merah dalam jumlah besar. Sebagian besar penduduk Desa Musir Kidul mencari nafkah sebagai petani. Hampir semua petani di desa tersebut menggunakan lahan pertanian mereka untuk menanam atau mengolah bawang merah. Jumlah bawang merah yang ditanam tidak sedikit, bahkan bibit yang digunakan bisa mencapai puluhan kuintal. Dengan jumlah bibit yang begitu besar, hasil panen tentunya juga melimpah, bahkan berkali-kali lipat.



**Gambar 1.** Hasil Panen Bawang Merah Bersama Warga Sekitar di Desa Musir Kidul, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk

Desa Musir Kidul terkenal sebagai produsen bawang merah terbaik. Para petani yang mengelola tanaman bawang merah di desa tersebut memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam menanam dan merawat tanaman tersebut hingga panen. Menanam bawang merah memiliki metode yang berbeda dibandingkan dengan tanaman lain. Tanaman bawang merah membutuhkan perawatan seperti penyiraman yang rutin, pengendalian hama, dan tindakan lainnya agar hasil panen bawang merah berkualitas tinggi (Fajjriyah, 2017).

Keberhasilan para petani dalam pengolahan bawang merah membuat banyak dari mereka menjadikan bawang merah sebagai usaha utama. Beberapa petani bahkan mengembangkan bisnis produksi bibit bawang merah. Setelah panen, bawang merah dipisahkan dari daunnya, dibersihkan, dan diberikan perlakuan pestisida yang sesuai. Sebagian besar petani yang menanam bawang merah juga terlibat dalam bisnis penjualan bibit bawang merah. Mereka mengikuti proses tertentu untuk memproduksi bibit bawang merah sendiri.

Dalam Program KKN (Kuliah Kerja Nyata), para mahasiswa mengunjungi salah satu warga yang memiliki bisnis penjualan bibit bawang merah hasil produksi sendiri. Para mahasiswa melakukan wawancara untuk memperoleh informasi mengenai proses produksi bibit bawang merah. Kunjungan ini tidak hanya berfokus pada sesi tanya jawab, tetapi para mahasiswa juga aktif berpartisipasi dalam kegiatan pengolahan bawang merah.



**Gambar 2.** Penanaman Bibit Bawang Merah oleh Para Petani Bersama Mahasiswa KKN UPN di Desa Musir Kidul, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk

Berikut adalah beberapa opsi akses penjualan yang dapat dipertimbangkan dalam pemasaran bawang merah di Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk:

1. Penjualan melalui pedagang grosir dan eceran: Bawang merah dapat dijual kepada pedagang grosir atau eceran di pasar tradisional, pasar swalayan, atau toko-toko bahan makanan. Identifikasi dan hubungi pedagang yang beroperasi di Kecamatan Rejoso atau sekitarnya untuk menawarkan produk Anda.
2. Penjualan ke agroindustri dan produsen makanan: Periksa apakah ada agroindustri atau produsen makanan lokal di Kecamatan Rejoso atau sekitarnya yang membutuhkan bawang merah sebagai bahan baku. Jika ada, Anda dapat menjalin kemitraan dengan mereka untuk memasok bawang merah secara rutin.
3. Penjualan ke restoran dan hotel: Restoran, hotel, dan warung makan di Kecamatan Rejoso dapat menjadi pelanggan potensial untuk penjualan bawang merah. Hubungi pemilik atau pengelola bisnis makanan di wilayah tersebut untuk menawarkan produk Anda.
4. Penjualan langsung ke konsumen: Selain melalui saluran distribusi tradisional, Anda juga dapat menjual bawang merah secara langsung kepada konsumen. Misalnya, Anda dapat membuka stan penjualan di pasar tradisional atau pasar swalayan, atau menggunakan platform *online* untuk menjual produk Anda langsung kepada konsumen.
5. Kerja sama dengan petani atau kelompok tani: Bekerja sama dengan petani atau kelompok tani lokal di Kecamatan Rejoso dapat membantu memperluas jaringan penjualan. Petani atau kelompok tani ini dapat membantu memasarkan produk Anda kepada konsumen atau pedagang lokal.
6. Pemasaran *online*: Manfaatkan potensi pemasaran *online* dengan membuat situs web atau menggunakan platform *e-commerce* untuk menjual bawang merah Anda. Ini akan memungkinkan Anda untuk menjangkau pasar yang lebih luas di luar Kecamatan Rejoso, termasuk konsumen di daerah lain atau bahkan di luar negeri.

Berikut adalah beberapa faktor yang dapat memengaruhi keuntungan dalam penjualan bawang merah:

1. Harga jual: Harga jual bawang merah dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti persediaan, permintaan pasar lokal dan regional, serta faktor eksternal seperti cuaca dan produksi global (Berutu, 2017). Perubahan harga dapat memengaruhi keuntungan yang diperoleh dari penjualan bawang merah.
2. Biaya produksi: Biaya produksi meliputi berbagai elemen seperti bibit, pupuk, pestisida, tenaga kerja, pengelolaan lahan, irigasi, pengeringan, pemrosesan, pengemasan, transportasi, dan biaya operasional lainnya. Memperhitungkan biaya produksi dengan cermat akan membantu menentukan keuntungan yang dapat diperoleh (Wiralestari, Firza, & Mansur, 2018).
3. Volume penjualan: Volume penjualan bawang merah akan berpengaruh langsung terhadap keuntungan yang dapat diperoleh. Makin besar volume penjualan, makin besar pula potensi keuntungan yang dapat dihasilkan.
4. Efisiensi operasional: Meningkatkan efisiensi operasional melalui penggunaan sumber daya yang efektif, pengelolaan inventaris yang baik, pengendalian biaya yang efisien, dan proses produksi yang optimal dapat membantu meningkatkan keuntungan (Palupi, 2017).
5. Pemasaran dan distribusi: Upaya pemasaran yang efektif, termasuk strategi *branding* yang baik, promosi produk yang tepat, dan memiliki jaringan distribusi yang luas dan efisien, akan berdampak positif terhadap peningkatan penjualan dan keuntungan (Pasaribu, 2020).
6. Analisis keuangan: Melakukan analisis keuangan yang teliti, termasuk perhitungan pendapatan dan biaya secara rinci, akan membantu memahami keuntungan yang dapat diperoleh dari penjualan suatu produk (Azizah, 2021). Hal ini penting untuk memantau kinerja bisnis dan membuat keputusan yang tepat terkait strategi bisnis yang lebih baik.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan informasi sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa potensi penjualan bawang merah di Desa Musir Kidul, Kecamatan Rejoso, Nganjuk cukup baik. Namun, ada tantangan yang perlu diatasi agar dapat mencapai keuntungan yang optimal. Produsen perlu melakukan analisis pasar yang teliti, menjaga kualitas produk, membangun kemitraan yang kuat dengan pedagang lokal, dan terus memantau perubahan dalam faktor-faktor lingkungan yang dapat memengaruhi penjualan. Dengan menerapkan strategi yang tepat, produsen bawang merah di Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk dapat memanfaatkan potensi pasar yang ada dan mencapai kesuksesan dalam penjualan produk mereka.

## **Referensi**

- Aryati, D., & Nirwanto, Y. (2020). Pengaruh Dosis Pupuk Kalium dan Jarak Tanam Terhadap Intensitas Serangan Hama Ulat Bawang (*Spodoptera exiqua*) dan Pertumbuhan Bawang Merah (*Allium cepa* Var. *Aggregatum*). *Media Pertanian*.

- Azizah, T. N. (2021). Analisis perhitungan harga pokok produksi untuk peningkatan efektifitas laba penjualan: Studi pada UKM Hanger Kawat Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri. *Tesis Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.*
- Berutu, M. T. (2017). Kesejahteraan Ekonomi Petani Tradisional Bawang Merah Di Haranggaol. *Tesis Universitas Islam Negeri Sumatea Utara Medan.*
- Fajjriyah, N. (2017). *Kiat Sukses Budidaya Bawang Merah.* Yogyakarta: Bio Genesis.
- Fariza, R. (2022). Analisis Sistem Rantai Pasok Bawang Merah Di Kabupaten Sleman Dengan Pendekatan Simulasi Model System Dynamics. *Tesis Universitas Islam Indonesia.*
- Hasrianti, H., Nururrahmah, N., & Nurasia, N. (2017). Pemanfaatan ekstrak bawang merah dan asam asetat sebagai pengawet alami bakso. *Dinamisia.*
- Maulana, H., Isfania, A., Irfania, Y., Firmansyah, M., Dewa, I., & Delia, H. (2023). Mengembangkan Penjualan Produk Bawang Merah di Lingkungan Desa Ngadiboyo Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk. *Jurnal Pelayanan Hubungan Masyarakat.*
- Palupi, N. W. (2017). ANALISIS EFISIENSI BIAYA OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS (STUDI PADA HOME INDUSTRY BISTIK ROLADE NURUL HUDA DI GABUS PATI). *Tesis STAIN Kudus.*
- Pasaribu, R. (2020). OPTIMALISASI MEDIA ONLINE SEBAGAI SOLUSI PROMOSI PEMASARAN UMKM DI SEMARANG PADA MASA PANDEMI COVID-19. *Jurnal Komunikasi dan Media.*
- Wiralestari, Firza, E., & Mansur, F. (2018). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pempek pada UMKM Pempek Masayu 212. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat.*