

POTENTIAL INDUSTRIES

BETIK



Betik Eksotika mempunyai potensi pasaran yang baik di pasaran antarabangsa

- a) Scientific name
Carica papaya linn
- b) Common name
Betik, papaya, paw- paw .
- c) Kegunaan

Betik biasanya dimakan segar. Industri hiliran berasaskan betik masih baru. Buat masa ini, produk proses betik terhad kepada jem, halwa betik, jeruk betik dan bahan koktel buah-buahan campuran.

1. PENGENALAN

Perdagangan betik Malaysia boleh dikatakan terhad kepada pasaran tempatan, sehingga hibrid jenis Eksotika dicipta oleh Mardi. Kini, betik Eksotika berjaya menembusi pasaran antarabangsa yang tertarik dengan saiznya yang lebih kecil dan rasanya yang lebih manis daripada betik lain. Tahap kejayaan ini jelas dilihat pada tahun 2001 apabila betik berjaya menjadi buah tempatan yang paling tinggi nilai eksportnya berbanding buah-buahan lain.

Pasaran tempatan pula lebih banyak menawarkan betik Sekaki.

Kedua-dua jenis betik Eksotika dan betik Sekaki mudah ditanam dan akan berbunga tiga hingga empat bulan selepas ditanam. Pengutipan hasil pula boleh dibuat dalam masa sembilan bulan sahaja selepas penanaman.

Pasaran tradisional betik Malaysia ialah Singapura, Hong Kong, Timur Tengah dan Eropah. Pasaran eksport dijangka akan dapat diperluaskan ke China, USA, Jepun, Australia, New Zealand dan Rusia, apabila kerajaan meningkatkan aktiviti promosi pada masa akan datang.

Di Malaysia, betik di jual di semua peringkat pasaran pada sepanjang tahun. Permintaan pasaran tempatan dijangka akan terus meningkat selaras dengan pertumbuhan bilangan penduduk Malaysia sebanyak 2.6 peratus setahun (Bank Negara, 2000).

Kegiatan penyelidikan dan pembangunan (R & D) perlu diteruskan untuk menghasilkan hibrid yang lebih tahan penyakit, dan berupaya mengeluarkan buah yang lebih banyak dan lebih tahan lama di pasaran. Kerajaan menyokong usaha ini dengan menawar berbagai insentif dan pinjaman mudah.

2.0 Tinjauan Pasaran

2.1 Pengenalan

Pada tahun 2001, betik mencatat nilai eksport sebanyak RM93.4 juta. Ini adalah nilai eksport tertinggi Malaysia pada tahun itu, berbanding eksport buah-buahan tropikanya yang lain.

Negara pengimport utama buah betik Malaysia ialah Hong Kong, Singapura, Brunei dan Timur Tengah. Buah ini juga turut dieksport ke Holland dan EU. Pada tahun 2000, betik adalah komoditi kedua terpenting selepas tembikai, berdasarkan nilai eksportnya.

Malaysia ialah pembekal betik yang kedua terbesar di pasaran antarabangsa, selepas Mexico. Ia memegang 22 peratus syer eksport betik dunia pada tahun 2001, dengan nilai US\$24.6 juta.

Import dunia bagi betik pada tahun 2001 dianggarkan bernilai US\$153 juta, sementara nilai eksportnya adalah US\$123 juta.

Dari segi pengeluaran, Malaysia berada di tangga kelima belas. Negara pengeluar betik yang utama ialah Brazil, Nigeria, India dan Mexico.

Namun begitu, kualiti yang tinggi membolehkan betik Malaysia dijual dengan harga yang lebih mahal di pasaran borong United Kingdom, daripada betik dari Brazil, Barbados dan Hawaii. Ini menjanjikan pulangan yang baik kepada pengeksport tempatan. Pertumbuhan purata harga betik di pasaran Eropah adalah kira-kira 3.8 peratus setahun.

Purata pertumbuhan pengeluaran tahunan betik di Malaysia ialah 5.21 peratus. Ini disokong oleh penggunaan per kapita yang meningkat kepada 3.589 kg/orang/tahun bagi tahun 2001, daripada 2.231 kg/orang/tahun untuk 10 tahun sebelum itu. Penggunaan per kapita betik dijangka akan terus meningkat kepada 5 kg/orang/tahun pada tahun 2005.

Di Malaysia, hanya durian sahaja yang mempunyai kadar penggunaan yang lebih tinggi daripada betik.

2.2 Permintaan

Permintaan bagi betik di pasaran tempatan dijangka akan terus meningkat sejajar dengan pertumbuhan bilangan penduduk di Malaysia.

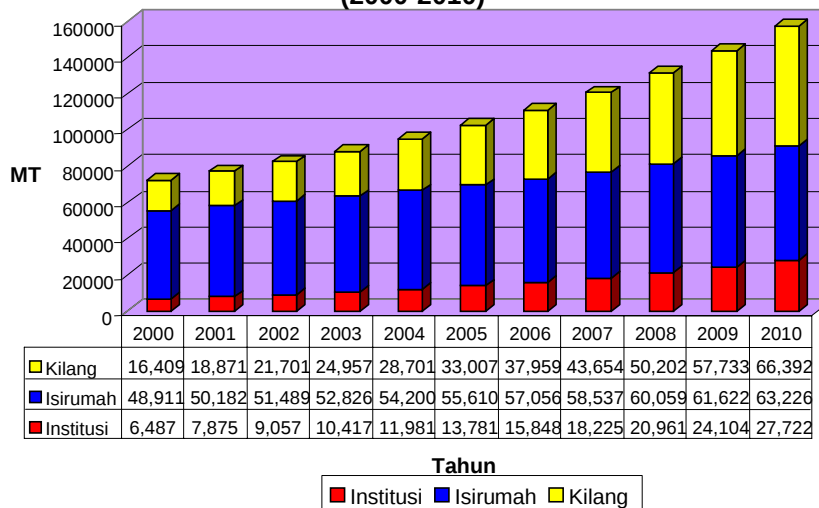
Pengguna utama betik di Malaysia ialah sektor isirumah. Pembangunan produk hiliran berasaskan betik yang masih baru menyebabkan kilang masih kurang menggunakan komoditi ini. Sektor institusi pula tidak menggunakan betik secara meluas.

Pada tahun 2002, sektor isirumah mencatat penggunaan betik sebanyak 51,489 tan, diikuti dengan kilang sebanyak 21,701 tan, dan 9,057 tan oleh sektor institusi.

Penggunaan per kapita pada tahun yang sama ialah 3.69 kg/orang/tahun. Jumlah ini dijangka akan meningkat kepada 5 kg/orang/tahun pada tahun 2005, dan kepada 7 kg/orang/tahun pada tahun 2010.

Carta 2.2.1 : Penggunaan Betik di Malaysia, 2000-2010, Mengikut Sektor Pengguna

Carta 2.2.1: Penggunaan (Tan) Betik Mengikut Peringkat Pengguna (2000-2010)

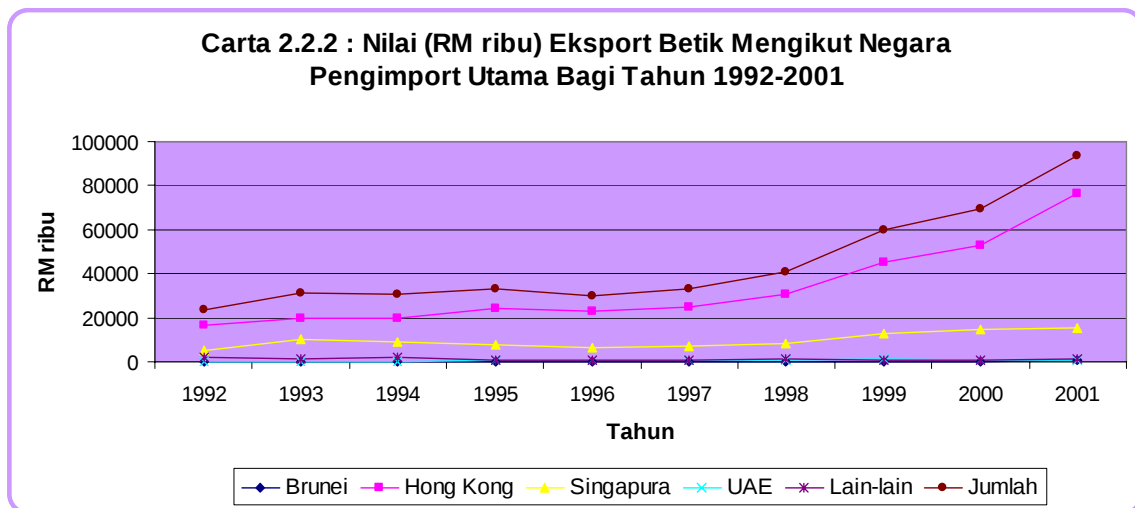


Sumber: FAMA

Betik juga turut dieksport ke luar negara. Sebelum tahun 2000, betik adalah komoditi kedua terpenting selepas tembikai. Pada tahun 2001, betik mencatatkan nilai eksport tertinggi negara dalam tempoh 10 tahun sebelum itu, iaitu sebanyak RM93.4 juta. Destinasi utama betik Malaysia ialah Hong Kong diikuti oleh Singapura, Timur Tengah, Holland dan EU.

Pasaran Brunei menunjukkan kadar pertumbuhan purata tahunan yang tinggi dengan catatan 27%, diikuti oleh Hong Kong (20%), dan Singapura (14%).

Pasaran EU pula menguncup sebanyak 2%. Oleh itu, pengeksport betik Malaysia perlulah meningkatkan penerimaan pasaran tersebut dengan memastikan kualiti betik memenuhi pawaian pasaran berkenaan. Selain itu, aspek pembungkusan yang menarik perlu diterapkan untuk meningkatkan penerimaan betik Malaysia oleh negara-negara pengimport betik utama.



Sumber : Jabatan Perangkaan Malaysia

Malaysia ialah pengeksport kedua terbesar dunia dengan menguasai syer pasaran eksport berjumlah 22 peratus, bernilai US\$24.6 juta.

Pada tahun 2001, nilai eksport dunia bagi komoditi ini berjumlah US\$123 juta dengan kadar pertumbuhan purata tahunan sebanyak 14 peratus sepanjang 1997-2001.

Mexico ialah pengeksport utama dunia walaupun negara ini menduduki tangga keempat di dalam senarai pengeluar utama betik. Keadaan ini menjelaskan bahawa betik Malaysia mempunyai pasaran tersendiri dan diterima di peringkat antarabangsa.

Pengeksport utama lain ialah Brazil, USA dan Netherlands.

Nilai import dunia bagi tahun 2001 ialah US\$153 juta. Pasaran utama betik ialah USA (41%), Jepun (11%), Hong Kong (11%), Jerman (6%) dan Kanada (6%). Pasaran baru lain yang menjanjikan pulangan yang baik ialah China, USA, Timur Tengah dan Australia. Ini berdasarkan

peningkatan per kapita pendapatan penduduk dan bilangan penduduk yang ramai.

Pasaran China yang membuka ekonominya kepada negara luar selepas menyertai WTO, menjadi peluang yang terbuka luas bagi pengeksporth Malaysia. Tambahan pula, China juga membuat komitmen perdagangan melalui ASEAN +3.

Pesaing utama Malaysia ialah Filipina, Thailand, Vietnam dan Indonesia. Filipina dan Thailand menduduki ke-7 dan ke-20 di dalam senarai pengeksporth utama dunia.

Betik dari Filipina kebanyakannya dihantar ke Jepun, manakala betik dari Thailand pula dihantar ke Hong Kong, EU dan Timur Tengah. Sementara itu, betik dari Mexico, Costa Rica, Jamaica, Brazil dan Republik Dominican kebanyakannya dieksporth ke USA, Belanda dan EU.

Jadual 2.2.1 : Negara Pengeluar/Pesaing dan Destinasi Eksportnya

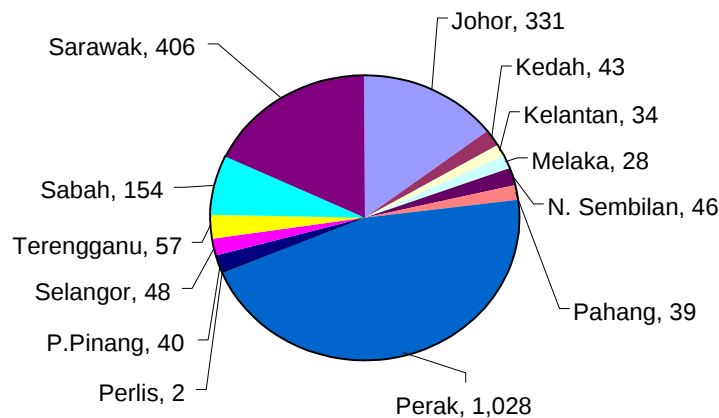
Negara Pengeluar	Persaingan Rantau	Destinasi Eksport
USA – Hawaii	USA	Jepun, Kanada
Mexico	Latin Amerika	US
Costa Rica		US, Belanda
Jamaica		US, UK
Dominican Republic		US
Brazil		Eropah
Afrika Selatan	Afrika	Eropah
Cote d'ivoire, Burundi		Perancis
India	Asia	Timur Tengah
Filipina	Asia Tenggara	Jepun
Malaysia		Singapura, Hong Kong, Eropah & Timur Tengah
Thailand		Hong Kong, Eropah & Timur Tengah
Vietnam		Eropah
Indonesia		Eropah

2.2 Penawaran

Sehingga tahun 2000, kawasan penanaman betik utama di Malaysia terletak di negeri Perak, Sarawak dan Johor. Kawasan pengeluaran utama di Perak terletak di daerah Batang Padang dengan keluasan 993 hektar. Pada tahun 2000, kawasan ini telah mengeluarkan 17,166 tan betik.

Muar dikenali sebagai kawasan penanaman utama betik di Johor. Pada tahun 2000, kawasan seluas 174 hektar ini telah mengeluarkan sebanyak 1,772 tan betik.

Carta 2.3.1 : Keluasan Kawasan Penanaman Betik di Malaysia, Tahun 2000 (Hektar)



Sumber : Perangkaan Tanaman (2000), Jabatan Pertanian

Pengeluaran buah betik pada tahun 1993 hingga 2001 meningkat dengan kadar purata sebanyak 5.21 % setahun.

Pada tahun 2001, purata pengeluaran betik ialah 10.24 tan/hektar, berbanding 25.56 tan/hektar pada tahun 1993. Ini menunjukkan bahawa purata pengeluaran per hektar buah betik mengalami masalah yang serius dengan penurunan sebanyak 49.6 peratus bagi tempoh 1993-2001, atau 5.51 peratus setahun.

Oleh kerana pengeluaran betik kian berkurangan, maka wujud potensi pasaran yang agak besar nilainya bagi pengeluaran tempatan.

Jadual 2.3.1 menunjukkan unjuran jumlah permintaan bersih untuk tahun 2005 setelah diambilkira penggunaan domestik dan eksport ialah 202,390 tan, dan 307,340 tan untuk tahun 2010.

Walau bagaimanapun, pengeluaran pada tahun 2005 dijangka hanya mencapai 97,090 tan, dan 109,865 tan pada tahun 2010. Oleh yang demikian, potensi pasaran betik pada tahun 2005 dan 2010 ialah 155,907 tan dan 274,310 tan.

Dengan kata lain, pengeluaran betik perlu ditingkatkan kepada 252,990 tan pada tahun 2005, dan 274,310 tan pada 2010 (selepas diambil kira kadar kerosakan lepas-tuai sebanyak 20% jumlah pengeluaran)

Jadual 2.3.1 :Potensi Pasaran Betik Untuk Tahun 2005 dan 2010

	2005 (tan)	2010 (tan)
Penggunaan	102,398	157,340
Aliran keluar (eksport-import)	100,000	150,000
Jumlah Permintaan Bersih	202,398	307,340
Kerosakan Pascatuai	50,599	76,835
Jumlah Permintaan Kasar	252,997	384,175
Pengeluaran*	97,090	109,865
Potensi Pasaran	155,907	274,310

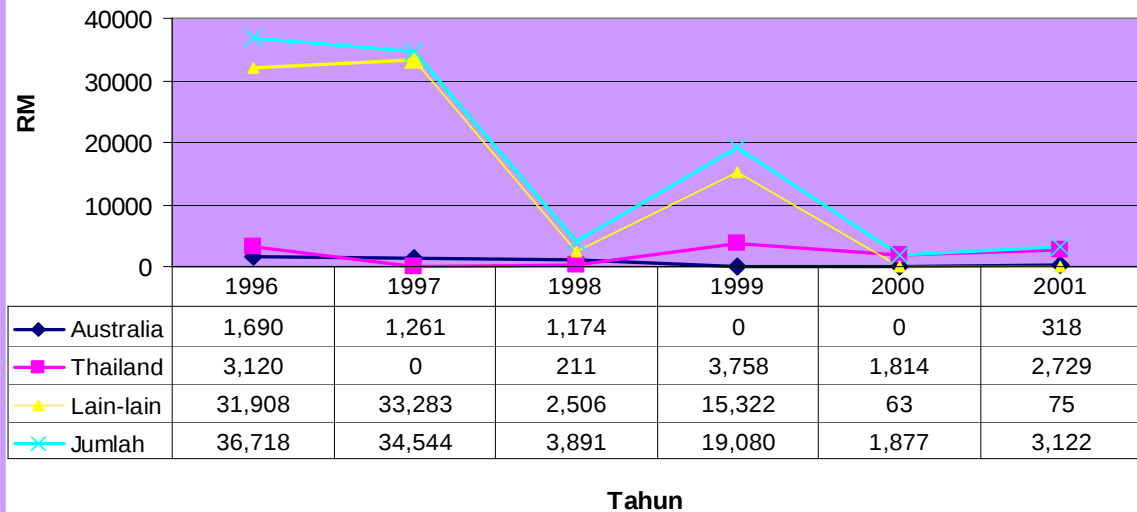
Nota: Kerosakan 20%

* Pengeluaran purata per hektar : 36.5mt/ha

Sumber : FAMA, Jabatan Pertanian.

Malaysia juga turut mengimport betik dari Thailand, Australia dan lain-lain negara dalam jumlah yang sedikit. Pada tahun 1996, nilai import betik ialah RM36,718 dan berkurangan kepada RM3,122 pada tahun 2001. Kadar pertumbuhan import sepanjang 1996-2001 menurun sebanyak 34 peratus. Pada tahun 2005, nilai import bagi betik dijangka berjumlah hanya RM592.

Carta 2.3.2 : Nilai Import (RM) Betik Mengikut Negara 1996-2001



Sumber : Jabatan Perangkaan Malaysia

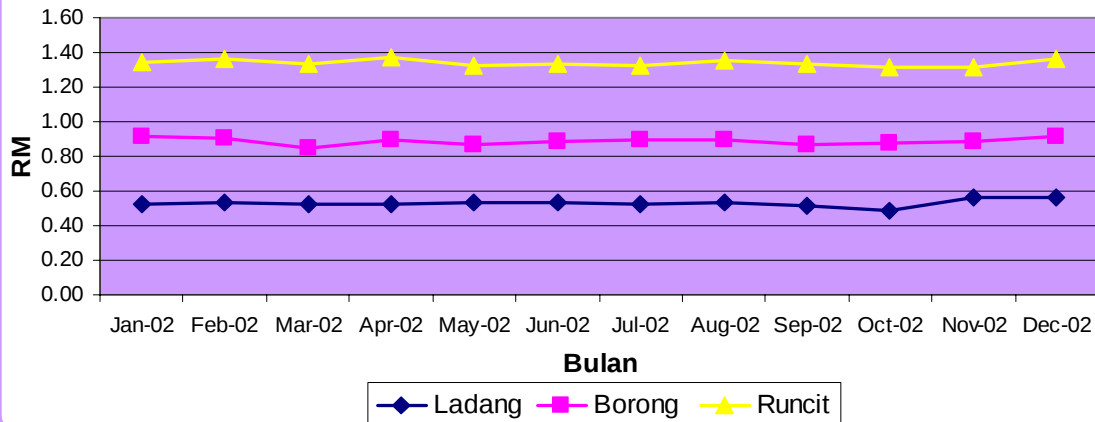
2.3 Harga

Harga purata betik di semua peringkat utama iaitu, ladang, borong dan runcit di Malaysia sepanjang tahun 2002 adalah stabil.

Harga betik tertinggi di peringkat runcit berlaku pada bulan Februari, April, Ogos dan Disember iaitu sekitar RM1.36 hingga RM1.38 sekilogram. Di peringkat borong, harga betik paling tinggi ialah RM0.92 sekilogram yang berlaku pada bulan Januari. Manakala di peringkat ladang, harga betik paling tinggi berlaku pada bulan November dan Disember iaitu RM0.56 sekilogram.

Bulan-bulan yang mengalami kenaikan harga betik tersebut, berlaku pada musim perayaan.

Carta 2.4.1 : Harga Purata (RM/kg) Mengikut Peringkat Pada Jan2002 Hingga Dis2002



Sumber : FAMA

Pergerakan harga borong di beberapa negara Eropah pada tahun 2001 berlaku di sekitar RM9.00-RM15 /kg, berbanding RM5.50-RM8.50 /kg pada tahun 1992. Pertumbuhan harga purata di pasaran Eropah adalah sekitar 3.8 peratus setahun.

Harga betik Malaysia di pasaran UK adalah paling tinggi berbanding betik dari negara lain seperti Brazil, Barbados dan Hawaii. Di pasaran tersebut, harga betik Malaysia ialah RM11.44, manakala betik dari Brazil, Barbados dan Hawaii masing-masing bernilai RM10.73, RM9.86 dan RM11.31 per kg.

Persaingan yang hebat telah menyebabkan kadar pertumbuhan eksport Malaysia di pasaran Eropah menurun. Oleh yang demikian, harga yang lebih kompetitif perlu ditawarkan supaya betik Malaysia dapat bersaing dengan lebih baik. Namun demikian, ini bukanlah masalah besar kerana betik Malaysia sudah mempunyai pasarannya sendiri di peringkat antarabangsa walaupun harganya lebih mahal.

3.0 FAKTOR PENENTU KEJAYAAN

A) PEMASARAN

1. Promosi

📌 Aktiviti promosi amat penting terutama dalam memperkenalkan betik Malaysia ke pasaran antarabangsa.

Betik dari Malaysia sukar menembusi pasaran baru sekiranya kegiatan promosi diabaikan.

2. Penjenamaan

- Aspek penjenamaan dalam memperkenalkan buah tempatan adalah penting bagi membezakan keluaran Malaysia dengan keluaran dari negara lain. Penjenamaan juga boleh membuat produk lebih diingati oleh pelanggan.

B) PRODUK

1. Biji benih yang rintang penyakit, mempunyai kadar pengeluaran tinggi dan jangka-hayat pasaran yang panjang

- Penghasilan biji benih yang bermutu tinggi dapat memastikan pengeluaran betik yang berupaya menguasai pasaran luar negara

2. R&D yang berterusan

- Pembangunan dan penyelidikan perlu diteruskan terutama dalam penghasilan buah betik yang sedap dan tahan lama

3. Sistem kawalan makhluk perosak yang bersepadu

- Sistem ini perlu mengambilkira peraturan antarabangsa yang menghadkan penggunaan racun serangga pada semua hasil pertanian yang ingin dipasarkan ke luar negara.

4. Pasca Tuai dan jangka hayat yang panjang

- Penghasilan betik yang mempunyai jangka-hayat panjang membolehkan ia di hantar ke pasaran yang jauh dengan menggunakan pengangkutan air yang lebih murah daripada pengangkutan udara.

C) LOGISTIK

1. Zon pengeluaran bebas penyakit

- Mewujudkan satu zon pengeluaran yang dapat mengawal penyakit-penyakit yang menyerang betik seperti penyakit cincin.

2. Kemudahan-kemudahan lain

- Kemudahan-kemudahan seperti lori, bilik sejuk dan pusat pengumpulan betik yang cekap, penting bagi menjamin mutu betik yang baik dan sekaligus memanjangkan jangka hayatnya. Ini akan memudahkan betik dipasarkan ke pasaran luar negara.

D) SUMBER MANUSIA

1. **Kepakaran**

- Kepakaran manusia dalam bidang penyelidikan bagi menghasilkan betik yang berkualiti tinggi sangat penting untuk memastikan betik Malaysia berdaya saing.

4.0 **KEBAIKAN MELABUR DI MALAYSIA**

Produk

Terdapat pakar-pakar R&D yang berupaya menghasilkan betik berkualiti tinggi. Kesuaian tanah, cuaca, dan bekalan air yang mencukupi juga menyokong perkembangan industri ini.

Penerimaan masyarakat luar negara menjamin pasaran bagi betik Malaysia akan terus berkembang.

Terdapat juga kilang-kilang pemproses betik. Potensi lain produk berasaskan betik ialah jem campuran betik dengan buah-buahan lain, betik yang ditinkan, jeli betik dan kandi betik.

Harga

Harga betik di negara ini murah, terutamanya di peringkat ladang dan borong. Walau bagaimanapun, harga yang ditawarkan di pasaran luar negara adalah tinggi. Ini disebabkan kos pengangkutan dan penyelenggaraan yang tinggi.

Namun demikian, ini bukanlah satu masalah besar kerana betik dari Malaysia ada pasarannya sendiri, walaupun harganya lebih mahal daripada betik kebanyakan negara lain.

Pemasaran

Aktiviti promosi yang giat dijalankan telah memastikan pasaran untuk betik akan sentiasa ada.

Khidmat Sokongan

Kerajaan Malaysia menawarkan brebagai insentif, termasuk pengecualian cukai, kepada pelabur yang berminat. Selain itu, sistem pengangkutan dan kemudahan logistik yang sedia ada hantar ke pasaran tempatan dan luar negara.

5.0 PELUANG PELABURAN

Perkhidmatan Sokongan

- **Penghasilan bijih benih yang bermutu (R&D)**

Penyelidik yang berjaya menghasilkan benih yang bermutu amat diharapkan agar dapat menghasilkan betik yang lebih berkualiti tinggi dan memenuhi syarat-syarat perdagangan antarabangsa. Penyelidikan dan pembangunan di dalam aspek ini amat diperlukan di Malaysia memandangkan Malaysia masih kekurangan tenaga mahir di dalam bidang ini.

- **Sistem kawalan serangga**

Sistem kawalan serangga diperlukan untuk mengawal sebarang penyakit betik tanpa melibatkan penggunaan racun yang banyak. Ini penting bagi memenuhi permintaan pasaran luar negara yang menekankan aspek keselamatan pengguna.

Pengeluaran

- **Pengeluar/pengusaha ladang**

Bagi menampung permintaan betik yang kian bertambah, pengeluar/petani yang berminat diperlukan. Kos pengeluaran pula rendah dan pulangan tinggi. Tambahan pula, pengeluaran betik kurang daripada permintaan domestik menyebabkan Malaysia terpaksa mengimport dari luar negara.

- **Pembekal pekerja di sektor pertanian**

Kekurangan pekerja di sektor pertanian menyebabkan kadar pengeluaran tidak dapat ditingkatkan untuk memenuhi permintaan yang kian meningkat. Agen-agen pekerja seharusnya mengambil peluang ini dengan membekalkan pekerja kepada pengusaha-pengusaha ladang.

Pemprosesan

- **Pengeluaran produk betik**

Peluang memasarkan produk betik betik terbuka luas kerana permintaan terhadapnya kian meningkat. Setakat ini, betik diproses menjadi buah campuran(koktail), halwa, jus, jem, nektar, jeruk, puri dan jeli.

- **R&D di dalam bidang pemrosesan hasil betik**

Kepelbagaian dalam menghasilkan produk berasaskan betik amat penting supaya industri ini dapat berkembang dan tidak bergantung hanya kepada pasaran segar. Oleh yang demikian, penyelidikan dan pembangunan amat penting untuk mengembangkan industri hiliran ini.

Pengedaran

- **Pengangkutan**

Penyediaan lori-lori sejuk, kontena, cold-chain dan sebagainya di ladang-ladang yang mengeluarkan betik diperlukan supaya jangka-hayat betik dapat dipanjangkan.

- **Kemudahan Lepas-Tuai**

Kemudahan-kemudahan seperti bilik sejuk dan pakej pembungkusan yang memenuhi kehendak pasaran luar negara juga penting. Di Malaysia, kemudahan-kemudahan ini masih belum lengkap.

Sekiranya terdapat kemudahan-kemudahan seumpama ini, betik dari Malaysia berkemungkinan besar dapat menembusi pasaran luar negara yang lebih jauh dari pasaran yang sedia ada.

- **Broker kepada pemborong, pengeksport dan peruncit**

Broker atau orang tengah perlu mempunyai jalinan dengan para petani supaya bekalan yang mencukupi dapat disalurkan kepada para pemborong, pengeksport dan peruncit. Hasil dari ladang dipasarkan dengan cara:

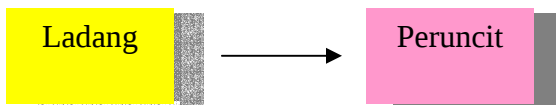
- ✓ Jualan terus ke pengguna (Pasar Tani)
- ✓ Jualan melalui pasar borong
- ✓ Jualan terus ke supermarket
- ✓ Jualan secara kontrak ladang dan pajak
- ✓ Jualan melalui E-dagang
- ✓ Jualan terus kepada peruncit
- ✓ Jualan terus kepada pengeksport
- ✓ Jualan terus ke Hotel/Pasaran institusi
- ✓ Jualan terus kepada pengimport

6.0 KOS DAN PULANGAN

Berdasarkan kepada kajian kos dan margin keuntungan yang telah dijalankan oleh FAMA pada tahun 1992, terdapat dua jenis saluran yang terlibat di dalam pemasaran betik.

Saluran jenis pertama melibatkan peringkat ladang terus ke peruncit, tanpa melibatkan pemborong. Jadual 6.0.1 menunjukkan kos-kos yang perlu diambilkira oleh pengusaha dan juga peruncit bagi 100 kg betik yang diniagakan. Kos memasarkan betik di peringkat ladang bagi 100 kg betik ialah RM6.17. Manakala peruncit yang membeli terus daripada ladang perlu membayar RM60.61 bagi 100 kg betik.

Jadual 6.0.1: Saluran Pemasaran Jenis 1 (RM/100KG)



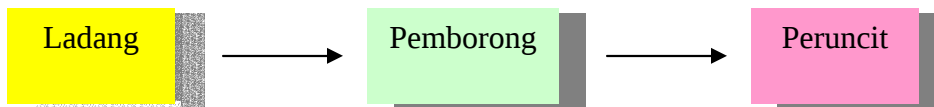
	LADANG	PERUNCIT
HARGA BELIAN	-	48.33
<u>KOS BELIAN</u>		
1. Nilai Pajakan	-	-
2. Pengangkutan (Belian)	-	2.34
3. Pengangkutan (Jualan)	1.35	-
4. Penyimpanan (Stor)	0.02	-
KOS KEROSAKAN	0.60	0.46
<u>KOS JUALAN</u>		
1. Guni	-	-
2. Kos Penyelenggaraan Kenderaan	-	0.09
3. Belanja Keraian	0.05	0.01
4. Upah dan Gaji	1.45	3.33
5. Lesen	0.06	0.53
6. Insuran	0.09	0.20
7. Bakul	1.65	0.97
8. Telifon	0.09	0.23
9. Bahan-bahan Pembungkusan	0.15	0.87
10. Alatulis	0.02	0.03
11. Kos Menggred	-	-

12. Timbang/Dacing	0.33	0.85
13. Troli	0.14	0.03
14. Sewa Gerai	-	2.22
15. Lain-lain	0.17	0.12
JUMLAH	6.17	60.61

Sumber: Kajian Kos dan Margin (1992), FAMA

Saluran pemasaran jenis kedua melibatkan peringkat ladang dan pemborong sebelum sampai ke peruncit. Berdasarkan kepada kajian kos dan margin (1992), kos membeli 100 kg betik daripada pemborong ialah RM61.74. Pemborong pula perlu membayar RM53.20 untuk 100 kg betik. Pengusaha ladang betik pula hanya membayar RM5.94 bagi 100 kg betik yang dipasarkan kepada pemborong. Jadual 6.0.2 menunjukkan kos-kos yang terlibat, untuk tahun 1992.

Jadual 6.0.2 : Saluran Pemasaran Jenis 2 (RM/100KG)



	LADANG	PEMBORONG	PERUNCIT
HARGA BELIAN	-	41.91	57.44
<u>KOS BELIAN</u>			
1. Nilai Pajak	-	-	-
2. Pengangkutan (Belian)	0.10	2.01	0.38
3. Pengangkutan (Jualan)	0.66	2.11	-
4. Penyimpanan (Stor)	-	0.22	-
		1.21	0.58
KOS KEROSAKAN			
	0.68	-	0.01
<u>KOS JUALAN</u>			
1. Guni	-	-	-
2. Kos Penyelenggaraan Kenderaan	0.16	1.09	0.10
	1.63	1.11	0.85
3. Belanja Keraian	0.39	0.05	0.18
4. Upah dan Gaji	0.01	1.27	0.23
5. Lesen	0.87	0.57	0.31
6. Insuran	0.10	0.19	0.13
7. Bakul	0.64	0.72	0.96

8. Telefon	0.21	0.19	0.22
9. Bahan-bahan	0.01	-	-
Pembungkusan	-	0.22	0.40
10. Alatulis	0.22	0.02	0.02
11. Kos Menggred	-	0.31	1.86
12. Timbang/Dacing	0.26	-	0.02
13. Troli			
14. Sewa Gerai			
15. Lain-lain			
JUMLAH	5.94	53.20	61.74

Sumber: Kajian Kos dan Margin (1992), FAMA

Harga eksport betik ialah RM2.20 per kg. Kos-kos lain seperti pembungkusan, penyelenggaraan, pengangkutan, pentadbiran, kargo dan sebagainya, berjumlah RM10.57 per kg. Harga borong betik Malaysia di United Kingdom ialah RM11.44 per kg. Terdapat perbezaan yang ketara di antara harga di pasaran tempatan (RM0.39 / kg), dengan harga eksport (RM2.20).

Jadual 6.0.3 menunjukkan kos yang terlibat dalam pemasaran betik ke Eropah.

Jadual 6.0.3 : Harga dan Kos Mengeksport Betik

Perkara	Harga/Kos
Harga Tempatan	0.39
Harga Eksport	2.20
Pembungkusan	0.45
Pengendalian	0.12
Dokumen/Pengangkutan	0.20
Pentadbiran	0.10
Caj Terminal Pengangkutan /BAF/Caj Mengangkut	7.50
Jumlah Kos Per Kg	10.57
Margin (20%)	0.44
Harga CNF	11.01
Harga Borong di UK	11.44

Sumber : FAMA