

**ANALISIS PEMASARAN USAHATANI SIRIH BUAH PUTIH DI DESA AS
MANULEA KECAMATAN SASITAMEAN KABUPATEN MALAKA**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana (S1)**



OLEH:

MARLINA LUSIA MEA

12170022

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TIMOR
KEFAMENANU
2022**

PERNYATAAN ORIGINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam SKRIPSI dengan judul: ANALISIS PEMASARAN USAHATANI SIRIH BUAH PUTIH DI DESA AS MANULEA KECAMATAN SASITAMEAN KABUPATEN MALAKA.

Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh sarjana pertanian (SP) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Kefamenanu, 18 Juni 2022

Mahasiswa



Nama : Marlina Lusiana Mea

NPM : 12170022

Prodi : Agribisnis

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

**ANALISIS PEMASARAN USAHATANI SIRIH BUAH PUTIH DI DESA AS
MANULEA KECAMATAN SASITAMEAN KABUPATEN MALAKA**

Oleh
MARLINA LUSIA MEA
12170022

Telah diperiksa dan disetujui oleh pembimbing untuk diajukan kepada
Dewan Penguji Skripsi Program Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian

Pembimbing Utama



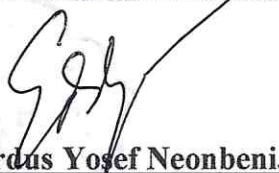
Yosefina Marice Fallo, SP.,M.,Agb
NIP:197904152005012002

Pembimbing Pendamping



Agustinus Nubatonis S.P.,M.P
NIP.197408132003121001

Kefamenanu
Dekan Fakultas Pertanian



Eduardus Yosef Neonbeni, S.P.,M.P
NIP.197305142005011002

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PEMASARAN USAHATANI SIRIH BUAH PUTIH DI DESA AS
MANULEA KECAMATAN SASITAMEAN KABUPATEN MALAKA**

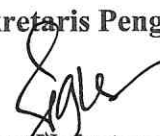
**Skripsi ini telah dipertahankan didepan oleh penguji Program Studi
Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Timor**

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji


Petrus Suse Kobesi, SP., M., Si

Sekretaris Penguji


Agustinus Nubatons, SP.,M.P
NIP : 19740813200312001

Anggota Penguji


Yosefina Marice Fallo, SP., M., Agb
NIP : 197904152005012002

Ketua Program Studi



Simon Juan Kure, S.P., MP
NIP: 197809222021211001

Dekan Fakultas Pertanian



Eduardus Yosef Neonbeni,SP.,MP
NIP : 197305142005011002

KATA PENGANTAR

Sebagai rasa syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan petunjuk yang diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “Analisis Pemasaran Usahatani Sirih Buah Putih di Desa As Manulea Kecamatan Sasitamean Kabupaten Malaka” ini dengan baik.

Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada :Rektor Universitas Timor.

1. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Timor.
2. Ketua Program Studi Agribisnis Universitas Timor.
3. Dosen Pembimbing Utama dan Pembimbing Pendamping yang membimbing penulis dalam menyusun Skripsi ini.
4. Seluruh Dosen Agribisnis Fakultas Pertanian pada umumnya yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
5. Bapak dan Mamaku tercinta yang selalu mendukung dan mendoakan penulis.
6. Adik Kakak yang telah mendukung penulis dengan caranya masing-masing.
7. Teman-teman seperjuangan semua atas dukungan bagi penulis.

Penulis menyadari sepenuhnya atas keterbatasan pemahaman pengetahuan serta wawasan yang penulis miliki. Sehingga pada Skripsi ini masih banyak kekurangan baik itu dalam penyajian materi maupun penggunaan bahasa. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan Skripsi ini.

Kefamenanu, Februari 2022

Penulis

ABSTRAK

MARLINA LUSIA MEA. Analisis Pemasaran Usahatani Sirih Buah Putih di Desa As Manulea Kecamatan Sasitamean Kabupaten Malaka. Dibimbing Oleh YOSEFINA MARICE FALLO S.P., M.Agb dan AGUSTINUS NUBATONIS, S.P., M.P.

Penelitian ini dilaksanakan di Desa As Manulea Kecamatan Sasitamean Kabupaten Malaka dari bulan agustus 2021 sampai selesai. Tujuan dari penelitian ini adalah 1). Untuk mengetahui saluran pemasaran sirih buah putih di Desa As Manulea Kecamatan Sasitamean Kabupaten Malaka. 2). Untuk mengetahui margin pemasaran sirih buah Putih di Desa As Manulea Kecamatan Sasitamean Kabupaten Malaka. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis dekriptif untuk mengetahui saluran pemasaran sirih buah Putih dan analisis margin pemasaran untuk mengetahui selisih harga beli sirih buah Putih ditingkat konsumen dengan harga jual yang di terima konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran di daerah penelitian terdiri dari tiga saluran yaitu: 1). Saluran tingkat 0 yaitu Produsen-konsumen 2).Saluran tingka I yaitu Produsen-Pedagang Pengecer-Konsumen 3). Saluran tingat II yaitu Produsen-Pedagang Pengumpul-Pedagang Pengecer-Konsumen. Margin pemasaran pada saluran tingkat 0 sebesar Rp.0/Kg karena harga jual sirih buah putih di tingkat petani sama dengan harga beli ditingkat konsumen. Sementara margin pada saluran tingkat I sebesar Rp.5000/Kg dan pemasaran pada saluran tingkat II margin yang diperoleh sebesar Rp.15.000/Kg.

Kata kunci : Saluran Pemasaran dan Margin Pemasaran

ABSTRACT

MARLINA LUSIA MEA Marketing Analysis of White Fruit Betel Farming in As Manulea Village, Sasitamean District, Malacca Regency. By YOSEFINA MARICE FALLO S.P., M.Agb and AGUSTINUS NUBATONIS S.P.,M.P.

This research was carried out in As Manulea Village, Sasitamean District, Malacca Regency from August 2021 to completion. The aims of this research are 1). To find out the marketing channels for white fruit betel in As Manulea Village, Sasitamean District, Malacca Regency. 2). This study aims to determine the marketing margin of white fruit betel in As Manulea Village, Sasitamean District, Malacca Regency. The data analysis method used in this research is descriptive analysis to determine the marketing channels of white fruit betel and marketing margin analysis to determine the difference between the buying price of betel fruit at the consumer level and the selling price received by consumers. The results showed that the marketing channels in the research area consisted of three channels, namely: 1). Level 0 channel, namely producer-consumer 2). Level I channel, namely producer-trader retailer-Consumer 3). Level II channel, namely Producer-trader kolektor-trader retailer-Consumer. The marketing margin at channel level 0 is Rp.0/Kg because the selling price of white fruit betel at the farmer level is the same as the purchase price at the consumer level. Meanwhile the margin in channel I is Rp. 5000/Kg and in marketing channel II the margin is Rp. 15,000/Kg.

Keywords: Marketing Channels and Marketing Margin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN ORIGINALITAS SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Rujukan Penelitian Terdahulu.....	5
2.2 Defensi Pemasaran	7
2.3 Fungsi-fungsi Pemasaran	8
2.4 Lembaga dan Saluran Pemasaran.....	10
2.5 Harga	12
2.6 Biaya dan Keuntungan Pemasaran.....	13
2.7 Margin Pemasaran.....	13
2.8 Klasifikasi Ilmiah	15
2.9 Manfaat Tanaman Sirih.....	15
BAB III METODE PENELITIAN.....	17
3.1 Kerangka Pemikiran.....	17
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	18
3.3 Populasi dan Sampel	18
3.3.1 Populasi.....	18
3.3.2 Sampel.....	19
3.4 Metode Pengumpulan Data	19
3.5 Pengamatan dan Konsep Pengukuran	19
3.6 Metode Analisis Data.....	20
3.6.1 Analisis Deskriptif	20
3.6.2 Analisis Margin Pemasaran.....	20

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	21
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	21
4.1.1 Keadaan Geografis	21
4.1.2 Keadaan Penduduk.....	21
4.1.3 Fasilitas Desa As Manulea	21
4.2 Deskripsi Identitas Responden.....	21
4.2.1 Umur	21
4.2.2 Pendidikan.....	22
4.2.3 Pengalaman	23
4.2.4 Tanggungan Keluarga	22
4.2.5 Informan Pedagang Pengumpul	24
4.2.6 Informan Pedagang Pengecer.....	25
4.3 Saluran Pemasaran Sirih Buah	26
4.4 Penentuan Harga	28
4.5 Margin Pemasaran.....	30
4.5.1 Margin Pemasaran Pada Saluran tingkat 0 (Petani – Konsumen).....	30
4.5.2 Margin Pemasaran Pada Saluran tingkat I (Petani – Pedagang Pengecer - Konsumen) Uabau	30
4.5.3 Margin Pemasaran Pada Saluran tingkat II (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer - Konsumen)	32
 BAB V PENUTUP.....	 34
5.1 Kesimpulan	34
5.2 Saran.....	34
 DAFTAR PUSTAKA	 35
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP.....	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Klasifikasi responden berdasarkan umur petani sirih buah putih di Desa As Manulea	22
Tabel 2. Klasifikasi responden berdasarkan tingkat pendidikan petani pengusaha sirih buah putih di Desa As Manulea	23
Tabel 3. Klasifikasi responden berdasarkan pengalaman berusahatani sirih buah putih di Desa As Manulea	23
Tabel 4. Klasifikasi Responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga petani pengusaha sirih buah putih di Desa As Manulea	24
Tabel 5. Identitas responden pedagang pengumpul	25
Tabel 6. Identitas responden pedagang pengecer	26
Tabel 7. Jumlah petani berdasarkan saluran pemasaran sirih buah putih di Desa As Manulea	27
Tabel 8. Perhitungan margin pemasaran sirih buah putih pada saluran tingkat I	31
Tabel 9. Margin pemasaran pada saluran tingkat II (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen).....	32

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	18
Gambar 2. Saluran Pemasaran tingkat 0	28
Gambar 3. Saluran Pemasaran tingkat I	29
Gamba 4. Saluran Pemasaran tingkat II	29

