

**EFISIENSI SALURAN PEMASARAN BIJI JAMBU METE
DI KECAMATAN NGADIROJO KABUPATEN WONOGIRI**

SKRIPSI

Oleh:

DESTIA RIZKI AMANDA



**PROGRAM STUDI S1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
S E M A R A N G
2 0 2 4**

EFISIENSI SALURAN PEMASARAN BIJI JAMBU METE
DI KECAMATAN NGADIROJO KABUPATEN WONOGIRI

Oleh:

DESTIA RIZKI AMANDA
NIM : 23020320130081

Salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi S1 Agribisnis
Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro

PROGRAM STUDI S1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
S E M A R A N G
2 0 2 4

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Destia Rizki Amanda
NIM : 23020320130081
Program Studi : S1 Agribisnis

dengan ini menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi yang berjudul **Efisiensi Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri** dan penelitian yang terkait dengan skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri.
2. Setiap ide atau kutipan dari orang lain berupa publikasi atau bentuk lainnya dalam skripsi ini telah diakui sesuai dengan standar prosedur disiplin ilmu.
3. Penulis juga mengakui bahwa skripsi ini dapat dihasilkan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari pembimbing yaitu: **Suryani Nurfadillah, S.E., M.Si. dan Dr. Ir. Edy Prasetyo, M.S.**

Apabila di kemudian hari dalam skripsi ini ditemukan hal-hal yang menunjukkan telah dilakukannya kecurangan akademik maka penulis bersedia gelar sarjana yang telah penulis dapatkan ditarik sesuai dengan ketentuan dari Program Studi S1 Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas Diponegoro.

Semarang, 4 Maret 2024



Destia Rizki Amanda

Mengetahui

Pembimbing Utama

Suryani Nurfadillah, S.E., M.Si.

Pembimbing Anggota

Dr. Ir. Edy Prasetyo, M.S.

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : EFISIENSI SALURAN PEMASARAN
BIJI JAMBU METE DI KECAMATAN
NGADIROJO KABUPATEN WONOGIRI

Nama Mahasiswa : DESTIA RIZKI AMANDA

NIM : 23020320130081

Program Studi/Departemen : S1 AGRIBISNIS/PERTANIAN

Fakultas : PETERNAKAN DAN PERTANIAN

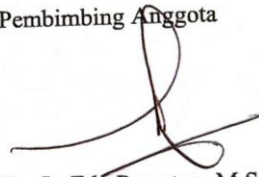
Telah disidangkan di hadapan Tim Penguji
dan dinyatakan lulus pada tanggal 02 APR 2024

Pembimbing Utama



Suryani Nurfadillah, S.E., M.Si.

Pembimbing Anggota



Dr. Ir. Edy Prasetyo, M.S.

Ketua Program Studi



Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P.

Ketua Panitia Ujian Akhir Program



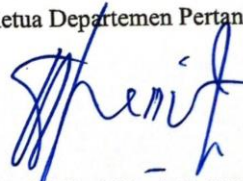
Migie Handayani, S.Pt., M.Si.

Dekan



Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D.

Ketua Departemen Pertanian



Dr. Ir. Heni Rizqiati, S.Pt., M.Si.

EFISIENSI SALURAN PEMASARAN BIJI JAMBU METE DI KECAMATAN NGADIROJO KABUPATEN WONOGIRI

Oleh:
Destia Rizki Amanda

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pola saluran pemasaran, fungsi pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share*, serta efisiensi pemasaran biji jambu mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri. Metode penelitian yang digunakan yaitu survei. Pengambilan sampel responden petani dilakukan dengan metode *cluster random sampling* dan lembaga pemasaran dilakukan dengan teknik *snowball sampling*. Metode pengumpulan data dengan wawancara menggunakan bantuan kuesioner dan observasi. Data yang diambil yaitu primer dan sekunder. Data dianalisis secara deskriptif untuk menggambarkan pola dan fungsi-fungsi pemasaran dan secara kuantitatif untuk margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat pola saluran pemasaran yang melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran meliputi fungsi pertukaran, fisik, dan fasilitas. Saluran pemasaran I terdiri dari petani-pedagang pengumpul-pedagang besar-pedagang pengecer, II petani-pedagang pengumpul-pedagang besar, III petani-pedagang besar-pedagang pengecer, dan IV petani-pedagang besar. Total biaya pemasaran pada pola saluran pemasaran I, II, III, dan IV berturut-turut yaitu Rp6.829/kg; Rp5.779/kg; Rp6.309/kg; dan Rp1.377/kg. Nilai margin pemasaran pada pola I Rp14.423/kg; pola II Rp13.833/kg; pola III Rp13.316/kg; dan pola IV sebesar Rp5.833/kg. Nilai *farmer's share* pada pola I, II, III, dan IV secara berturut-turut sebesar 50%, 51%, 52%, dan 79%. Persentase nilai efisiensi pemasaran pada pola I sebesar 23%, II sebesar 20%, III sebesar 21%, dan IV sebesar 5%. Saran yang dapat diberikan yaitu petani sebaiknya memilih pola saluran pemasaran IV yaitu petani langsung menjual kepada pedagang besar serta petani sebaiknya melakukan pengolahan menjadi ose sebelum menjualnya sehingga biji jambu mete yang dijual dapat lebih menguntungkan.

Kata kunci: biaya pemasaran, biji jambu mete, *farmer's share*, margin pemasaran, saluran pemasaran.

MARKETING CHANNELS EFFICIENCY OF CASHEW IN NGADIROJO DISTRICT WONOGIRI REGENCY

ABSTRACT

This research aimed to analyze marketing channel patterns, marketing functions, marketing margins, farmer's share, and marketing efficiency of cashew in Ngadirojo District, Wonogiri Regency. The research method used was a survey. Sampling of farmer respondents was carried out using the cluster random sampling method and marketing agency sampling used the snowball. The data collection method was by interview using questionnaires and observation. The data taken was primary and secondary. The data were analyzed descriptively for marketing patterns and functions, and quantitative for marketing margin, farmer's share and marketing efficiency. The results showed that there were four marketing channel patterns that carry out marketing functions such as exchange, physical and facility functions. Marketing channel I consists of farmers-collectors-wholesalers-retailers, II farmers-collectors-wholesalers, III farmers-wholesalers-retailers, and IV farmers-wholesale traders. The total marketing costs for marketing channel patterns I, II, III and IV respectively are IDR 6,829/kg; IDR 5,779/kg; IDR 6,309/kg; and IDR 1,377/kg. The marketing margin value obtained is pattern I Rp. 14,423/kg; pattern II Rp. 13,833/kg; pattern III Rp. 13,316/kg; and pattern IV of IDR 5,833/kg. The farmer's share values obtained by patterns I, II, III, and IV were respectively 50%, 51%, 52%, and 79%. The percentage of marketing efficiency value in pattern I is 23%, patterns II is 20%, III is 21%, and pattern IV is 5%. Suggestions that can be given are that farmers should choose the IV marketing channel pattern, namely farmers selling directly to wholesalers and farmers should process cashew seeds into nuts before selling so that they can be more profitable.

Keywords: *cashew, farmer's share, marketing channels, marketing costs, marketing margin.*

KATA PENGANTAR

Pemasaran memiliki peranan yang cukup penting dalam peningkatan hasil suatu usaha di bidang pertanian, sehingga diperlukan manajemen yang baik untuk mengatur segala hal yang berkaitan dengan sistem pemasaran. Efisiensi pemasaran merupakan salah satu indikator dalam sistem pemasaran untuk mengetahui tingkat kesejahteraan para pelaku ekonomi produksi pertanian yang meliputi produsen, lembaga pemasaran, serta konsumen.

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penyusunan Skripsi yang berjudul “Efisiensi Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri” ini dapat diselesaikan.

Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyusunan Skripsi ini, khususnya kepada:

1. Suryani Nurfadillah, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing utama sekaligus dosen wali yang telah meluangkan waktu, banyak membantu, dan memberikan masukan serta bimbingan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Dr. Ir. Edy Prasetyo, M.S. selaku dosen pembimbing anggota yang juga telah memberikan bimbingan dan arahan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Peternakan dan Pertanian yang telah banyak membantu dengan memberikan berbagai macam fasilitas, dukungan, serta berbagai kemudahan lainnya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan lancar;

4. Dr. Ir. Heni Rizqiati, S.Pt., M.Si. selaku Ketua Departemen Pertanian yang telah memberikan kemudahan bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi;
5. Ir. Kustopo Budiraharjo, M. P. selaku Ketua Program Studi S-1 Agribisnis yang telah memberikan kemudahan bagi penulis dalam penyelesaian skripsi;
6. Orang tua penulis, Bapak Sunaryo, S.T. dan Ibu Catur Puji Prihastuti, A.Md. yang tiada hentinya mendoakan kebaikan anaknya, memberikan kasih sayang, cinta, dan motivasi yang tak terhingga kepada penulis. Terima kasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis.
7. Adik terkasih, Atana Rizki Novata terima kasih atas segala do'a dan dukungan yang diberikan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini.
8. Seluruh pihak yang terlibat dan tidak bisa penulis sebutkan namanya satu per satu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, baik dari segi materi maupun cara penyajiannya. Kritik dan saran membangun sangat penulis harapkan kepada pembaca. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat baik bagi penulis maupun bagi pembaca dan pihak-pihak yang terlibat dalam skripsi.

Semarang, Maret 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR ILUSTRASI	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan dan Manfaat	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Jambu Mete	5
2.2. Pemasaran	9
2.3. Fungsi-Fungsi Pemasaran	11
2.4. Lembaga Pemasaran	13
2.5. Saluran Pemasaran	13
2.6. Biaya Pemasaran	15
2.7. Marjin Pemasaran	16
2.8. <i>Farmer's Share</i>	17
2.9. Efisiensi Pemasaran	17
2.10. Pengukuran Efisiensi Pemasaran	20
BAB III. METODE PENELITIAN	22
1.1. Kerangka Pemikiran	22
1.2. Waktu dan Tempat Penelitian	24
1.3. Metode Penelitian	24
1.4. Metode Penentuan Sampel	24
1.5. Metode Pengumpulan Data	27

1.6. Analisis Data	27
1.7. Konsep dan Pengukuran Variabel	30
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	33
4.2. Identitas Responden.....	34
4.3. Usahatani Jambu Mete	38
4.4. Analisis Pola Saluran Pemasaran Jambu Mete	42
4.5. Analisis Lembaga dan Fungsi-Fungsi Pemasaran Jambu Mete	47
4.6. Marjin Pemasaran	54
4.7. <i>Farmer's Share</i>	59
4.8. Analisis Efisiensi Pemasaran	60
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	62
5.1. Simpulan	62
5.2. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN.....	75
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	107

DAFTAR TABEL

No.		Halaman
1.	Luas Areal, Produksi, dan Produktivitas Jambu Mete di Jawa Tengah Tahun 2020	6
2.	Luas Areal, Produksi, serta Produktivitas Jambu Mete Menurut Kecamatan di Kabupaten Wonogiri Tahun 2022	8
3.	Jumlah Populasi dan Sampel Petani Responden di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	26
4.	Karakteristik Responden Petani di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri Tahun 2023	34
5.	Karakteristik Responden Lembaga Pemasaran di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri Tahun 2023	37
6.	Volume Penjualan dan Jumlah Petani Setiap Saluran Pemasaran Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	44
7.	Fungsi-Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Setiap Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	48
8.	Nilai Marjin Pemasaran Setiap Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri.....	55
9.	Nilai <i>Farmer's Share</i> Setiap Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri.....	59
10.	Nilai Efisiensi Pemasaran Setiap Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri.....	61

DAFTAR ILUSTRASI

No.		Halaman
1.	Macam-Macam Saluran Pemasaran	15
2.	Kerangka Pemikiran	23
3.	Pola Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	43

DAFTAR LAMPIRAN

No.		Halaman
1.	Kuesioner Responden Petani	72
2.	Kuesioner Responden Lembaga Pemasaran	76
3.	Peta Wilayah Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	80
4.	Identitas Petani Responden Penelitian	81
5.	Identitas Responden Pedagang Pengumpul	86
6.	Identitas Responden Pedagang Besar	87
7.	Identitas Responden Pedagang Pengecer	88
8.	Pola Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	89
9.	Harga Beli, Harga Jual, dan Volume Penjualan Biji Jambu Mete Tingkat Pedagang Besar di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	94
10.	Biaya Pemasaran Biji Jambu Mete Tingkat Pedagang Pengumpul di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	95
11.	Harga Beli, Harga Jual, dan Volume Penjualan Biji Jambu Mete Tingkat Pedagang Besar di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	96
12.	Biaya Pemasaran Biji Jambu Mete Tingkat Pedagang Besar di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	97
13.	Harga Beli, Harga Jual, dan Volume Penjualan Biji Jambu Mete Tingkat Pedagang Pengecer di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	98
14.	Biaya Pemasaran Biji Jambu Mete Tingkat Pedagang Pengecer di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	99
15.	Biaya Pemasaran Setiap Saluran Pemasaran Biji Jambu Mete di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri	100

16.	Dokumentasi.....	101
-----	------------------	-----

