

**ANALISIS PEMASARAN GULA AREN (*Arenga pinnata*) DI
NAGARI TALANG ANAU KECAMATAN GUNUANG OMEH
KABUPATEN LIMA PULUH KOTA**

SKRIPSI

OLEH:



**MEISY FLORIANI
NIM. 1810221013**

DOSEN PEMBIMBING:

PEMBIMBING I : Ir. YUSRI USMAN, M.S

PEMBIMBING II : Dr. ZEDNITA AZRIANI, S.P, M.Si

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2023**

ANALISIS PEMASARAN GULA AREN (*Arenga pinnata*) DI NAGARI TALANG ANAU KECAMATAN GUNUANG OMEH KABUPATEN LIMA PULUH KOTA

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mendeskripsikan saluran pemasaran gula aren di Nagari Talang Anau Kecamatan Gunuang Omeh Kabupaten Lima Puluh Kota; (2) Menganalisis margin dan tingkat efisiensi pemasaran gula aren di Nagari Talang Anau Kecamatan Gunuang Omeh Kabupaten Lima Puluh Kota. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode survei. Jumlah populasi produsen gula aren 35 orang yang diambil semuanya secara sensus untuk sampel penelitian. Sampel lembaga pemasaran dalam penelitian ini didapatkan dengan cara mengikuti saluran pemasaran dari produsen gula aren. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap pemasaran gula aren di Nagari Talang Anau Kecamatan Gunuang Omeh Kabupaten Lima Puluh Kota, maka diperoleh hasil (1) Saluran pemasaran gula aren yang terdapat di Nagari Talang Anau terdiri dari 3 saluran, saluran I terdiri dari produsen – pedagang pengecer – konsumen, saluran II terdiri dari produsen – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen, saluran III terdiri dari produsen – pedagang antar daerah – pedagang pengecer – konsumen; (2) Margin saluran I Rp 2.000/Kg, saluran II Rp 5.000/Kg, dan saluran III Rp 6.000/Kg. Farmer's share saluran I 90,90%, saluran II 80%, dan saluran III 76,92%. Farmer's share yang paling menguntungkan petani yaitu saluran I sebesar 90,90%. Persentase efisiensi pemasaran saluran I 7,21%, saluran II 8,56%, dan saluran III 6,46%. Saluran yang paling efisien dari ketiga saluran tersebut yaitu saluran III karena persentase efisiensi pemasarannya yang paling kecil yaitu sebesar 6,46%. Saran untuk penelitian ini yaitu sebaiknya petani tetap mempertahankan ketiga saluran pemasaran tersebut, karena sudah dapat dikatakan layak dan efisien.

Kata kunci : Pemasaran, Margin, Efisiensi, dan Gula Aren

MARKETING ANALYSIS OF PALM SUGAR (*Arenga pinnata*) IN TALANG ANAU VILLAGE GUNUANG OMEH DISTRICTS LIMA PULUH KOTA REGENCY

Abstract

This research aims to (1) Describe the palm sugar marketing channel in Talang Anau Village Gunuang Omeh Districts Lima Puluh Kota Regency; (2) Analyzing margins and efficiency level of palm sugar marketing in Talang Anau Village Gunuang Omeh Districts Lima Puluh Kota Regency. The method used is the survey method. The total population of palm sugar producers is 35 people who were all taken by census for the research sample. Sample of marketing institutions in this study by following the marketing channels of palm sugar producers. Based on research conducted on the marketing of palm sugar in Talang Anau Village Gunuang Omeh Districts Lima Puluh Kota Regency, then the result is obtained (1) Palm sugar marketing channel in Talang Anau village consists of 3 channels, channel I consists of producers – retailers – consumers, channel II consists of producers – collectors – retailers – consumers, channel III consists of producers – collectors – inter regional traders – consumers; (2) Margin channel I of Rp 2.000/Kg, channel II of Rp 5.000/Kg, and channel III of Rp 6.000/Kg. Farmer's share channel I is Rp 90,90%, channel II is 80% , and channel III is 76,92%. The most profitable farmer's share for farmers is channel I of 90,90%. Channel I marketing efficiency percentage of 7,21%, channel II of 8,56%, and channel III of 6,46%. The most efficient channel of the three channels is channel III because the percentage of marketing efficiency is the smallest, which is 6,46%. Suggestions for this research are that farmers should maintain the three curious channels, because they can be said to be feasible and efficient.

Keywords : Marketing, Margin, Efficiency, and Palm Sugar