

**ANALISIS TATANIAGA KERUPUK KAMANG DARI  
KENAGARIAN KAMANG HILIR KECAMATAN KAMANG  
MAGEK KABUPATEN AGAM**

**SKRIPSI**



**OLEH**

**GEVANNI TRI ANDINI**

**1310222019**

**Pembimbing 1 : Ir. Zelfi Zakir, M.Si**

**Pembimbing 2 : Yuerlita, S.Si, M.Si, PhD**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS**

**PADANG**

**2017**

**ANALISIS TATANIAGA KERUPUK KAMANG DARI  
KENAGARIAN KAMANG HILIR KECAMATAN KAMANG  
MAGEK KABUPATEN AGAM**

**OLEH**

**GEVANNI TRI ANDINI**

**1310222019**



**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar**

**Sarjana Pertanian**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG**

**2017**

# ANALISIS TATANIAGA KERUPUK KAMANG DARI KENAGARIAN KAMANG HILIR KECAMATAN KAMANG MAGEK KABUPATEN AGAM

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil usaha industri rumah tangga kerupuk Kamang dan menganalisis saluran tataniaga, fungsi tataniaga, margin tataniaga, dan efisiensi tataniaga kerupuk Kamang. Metode yang digunakan adalah metode survei dengan jumlah sampel produsen 20 orang, pedagang pengumpul 2 orang, dan pedagang pengecer 4 orang. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha kerupuk Kamang ini sudah ada sejak tahun 1940 sampai sekarang dengan berbagai perkembangan teknologi dalam proses produksi. Masalah yang dihadapi oleh produsen adalah kelangkaan bahan baku dan produsen bergantung pada satu pemasok saja. Saluran tataniaga kerupuk Kamang terdiri dari 2 pola saluran yaitu pola saluran A : produsen – pedagang pengecer (Aur Bukittinggi) – konsumen, dan pola saluran B : produsen – pedagang PAD (Aur Bukittinggi) – pedagang pengecer (Padang Panjang) – konsumen. Berdasarkan analisis margin tataniaga diperoleh margin pada pola saluran A adalah Rp 3.000 dan pola saluran B sebesar Rp 6.000. Berdasarkan keuntungan yang diterima kedua pola saluran menunjukkan kondisi yang tidak efisien karena masing-masing lembaga tataniaga belum menerima keuntungan yang proporsional sesuai biaya yang dikeluarkan. Sedangkan menurut biaya, pola saluran yang lebih efisien adalah saluran A dengan nilai efisiensi 6,31%. Produsen disarankan untuk memasarkan produk pada saluran A karena lebih efisien dalam pemasarannya. Produsen sebaiknya mencoba memasarkan produknya kepada pasar swalayan untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Disamping itu, produsen mencari petani ubi kayu lebih dari satu orang sehingga bisa terus memproduksi.

Kata Kunci : *Tataniaga, Margin, Efisiensi, Kerupuk Kamang*

