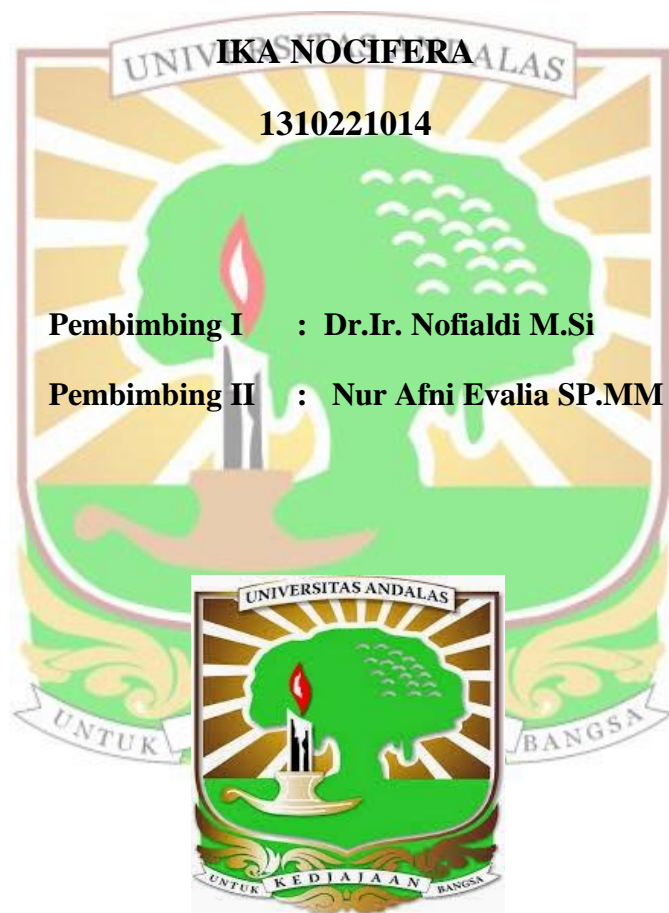


**ANALISIS TATANIAGA KELAPA (*Cocos nucifera*) DI NAGARI  
LIMAU PURUIK KECAMATAN V KOTO TIMUR  
KABUPATEN PADANG PARIAMAN**

**SKRIPSI**

**OLEH :**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG**

**2017**

# ANALISIS TATANIAGA KELAPA (*Cocosnucifera*) DI NAGARI LIMAU PURUIK KECAMATAN V KOTO TIMUR KABUPATEN PADANG PARIAMAN

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan saluran tataniaga dan fungsi tataniaga, serta menganalisis margin tataniaga, biaya dan keuntungan yang diterima lembaga tataniaga, dan efisiensi tataniaga kelapa di Nagari Limau Puruik. Metode yang digunakan adalah metode survey dengan jumlah petani sampel 30 orang, pedagang pengumpul 7 orang, pedagang antar daerah 2 orang dan pedagang pengecer 1 orang. Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh tiga pola dalam saluran tataniaga kelapa di Nagari Limau Puruik yakni pola saluran I : Petani – pedagang pengumpul nagari – pedagang antar daerah – konsumen (rumah makan). Pola saluran II : Petani – pedagang pengumpul nagari – konsumen (rumah makan). Dan pola saluran III : Petani – pedagang antar daerah – pedagang pengecer – konsumen. Berdasarkan analisis margin tataniaga diperoleh margin pada pola saluran I adalah Rp1.927,78 , pola saluran II sebesar Rp 1.300, dan pola saluran III sebesar Rp 2.827,27. Jika dilihat dari segi biaya dan keuntungan pada petani dan lembaga tataniaga kelapa di Nagari Limau Puruik maka saluran III lah yang paling adil bagi petani dan lembaga tataniaga yang terlibat karena selisih antara keuntungan yang diterima dengan keuntungan yang seharusnya diterima tidak lebih dari 5%. Efisiensi tataniaga jika dilihat dari segi keuntungan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan maka saluran III yang paling efisien karna biaya yang dikeluarkan kecil namun keuntungan paling besar bila dibandingkan dengan saluran I dan II. Disarankan dilakukan perbaikan dalam prosedur dan teknis pemasaran agar lebih adil terhadap petani dan lembaga lembaga tataniaga yang terlibat didalam tataniaga kelapa.

Kata Kunci : *Tataniaga, Margin, Efisiensi, Kelapa*



## MARKETING ANALYSIS OF COCONUT (*Cocos nucifera*) V KOTO TIMUR DISTRICT, PADANG PARIAMAN REGENCY

### ABSTRACT

The objectives of this study are to describe the marketing channels and trading functions, to analyze the trading margin, to calculate the costs and benefits received by the trading agencies, and to measure the efficiency of the coconut trade in Nagari Limau Puruik. Survey method was used in this study by using 30 farmers, 7 intermediaries, 2 inter-regional traders and 1 retailer as samples. The result found that there are three type of marketing channels used in coconut trading in Nagari Limau Puruik, which are: type 1 that consists of farmers-intermediaries-interregional traders-consumers (restaurants); type 2 that consists of farmers-intermediaries-consumers (restaurants); and type 3 that consists of farmers-interregional-retailers-consumers (personal).

Based on analysis of trading margin, it shows that the trading margin of type 1 is IDR 1.927,78; type 2 is IDR 1.300 and type 3 is IDR2.827,27. Among these three types, type 3 is the fairest type for farmers and coconut trading agencies, since the difference between the profit received and the profit that should be received is not greater than 5%. In addition, type 3 is also the most efficient trading channel because it has smallest cost with the greatest profit comparing with other types.

This study suggests that the farmers and marketing channels should improve marketing procedures and techniques in order to be more fair to farmers and coconut trading institutions.

