

**ANALISIS EFISIENSI TATANIAGA JERUK SIAM (*Citrus
Microcarpa Lour*) di NAGARI AIA GADANG KECAMATAN
PASAMAN KABUPATEN PASAMAN BARAT**

SKRIPSI

**OLEH
MULYA RAMADANI**

1410221022

Dosen Pembimbing

Pembimbing 1 : Prof. Ir Rahmat Syahni Z, MS. M.Sc. Ph.D

Pembimbing 2 : Lora Triana SP, MM.



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2018**

**ANALISIS EFISIENSI TATANIAGA JERUK SIAM (*Citrus Microcarpa*
Lour) di NAGARI AIA GADANG KECAMATAN PASAMAN
KABUPATEN PASAMAN BARAT**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan saluran dan fungsi tataniaga, serta menganalisis margin dan efisiensi tataniaga jeruk siam di Nagari Aia Gadang. Metode yang digunakan adalah metode survey dengan jumlah petani sampel 30 orang, pedagang pengumpul 2 orang, pedagang pengecer 8 orang. Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh tiga pola dalam saluran tataniaga jeruk siam di Nagari Aia Gadang yakni pola saluran I : Petani – pedagang pengecer – konsumen. Pola saluran II : Petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer 1 – konsumen antara (rumah sakit, rumah makan, penjual jus). Pola saluran III : Petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer 1 – pedagang pengecer 2 – konsumen akhir. Berdasarkan analisis margin tataniaga diperoleh margin pada pola saluran I adalah Rp 4.073,54, pola saluran II sebesar Rp 3.926,47 dan pola saluran III sebesar Rp 5.735,56. Dilihat dari segi biaya dan keuntungan pada petani dan lembaga tataniaga jeruk dari ketiga saluran tidak ada saluran yang efisien namun dari ketiga saluran yang ada maka saluran I lebih kecil tingkat efisiennya karena selisih antara keuntungan yang diterima dengan keuntungan yang seharusnya diterima oleh masing-masing lembaga kurang dari 20%. Disarankan bagi petani dilakukan perbaikan dalam teknis pemasaran dan mencari pasar baru agar keuntungan yang diterima sama dengan keuntungan yang seharusnya diterima.

Kata Kunci : *Tataniaga, margin, efisiensi, jeruk siam*

**ANALYSIS OF MARKETING EFFICIENCY OF CITRUS (*CITRUS
MICROCARPA LOUR*) IN NAGARI AIA GADANG SUB DISTRICT OF
PASAMAN- DISTRICT OF PASAMAN BARAT**

ABSTRACT

The aims of this research are to describe the marketing channels and the marketing functions, and to analyze the marketing margins and the marketing efficiency of the citrus in Nagari Aia Gadang. The method used is a survey method with a total sample of 30 farmers, 2 traders, 8 retailers. The data were analyzed descriptively qualitatively and quantitatively. The research finds that there are three types of marketing channels of citrus in Nagari Aia Gadang, which are: 1) type I : Farmers → retailers → consumers, 2) Type II : Farmers → wholesalers → retailers 1 → intermediate consumers (hospitals, restaurants, juice sellers, 3) Type III : Farmers → wholesalers → retailers 1 → retailers 2 → consumers. Furthermore, the marketing margins of the three marketing channels of citrus in the research site respectively are : Rp 4.073,54, Rp 3.926,47 and Rp 5.735,56. Moreover, in terms of costs and benefits, the research finds that there was no efficient marketing channel in marketing of citrus in Nagari Aia Gadang. However, from the three existing marketing channels, channel I has the lowest value of marketing efficiency, because the margin between the profits received and the expected profits was less than 20%. Based on findings, the farmers should make improvement in technical marketing and find new markets so that the profit received is equal to the expected profit.

Keywords: marketing, margin, efficiency, citrus.

