

**ANALISIS PEMASARAN GULA AREN DI NAGARI LABUAH  
GUNUANG KECAMATAN LAREH SAGO HALABAN  
KABUPATEN LIMA PULUH KOTA**

**SKRIPSI**

**OLEH**



**WINDY PEBRIANI**

**1610221004**

**DOSEN PEMBIMBING:**

**PEMBIMBING I : Prof. Dr. Ir. Melinda Noer, M.Sc**

**PEMBIMBING II : Nuraini Budi Astuti, S.P, M.Si**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2021**

# **ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN GULA AREN DI NAGARI LABUAH GUNUANG KECAMATAN LAREH SAGO HALABAN KABUPATEN LIMA PULUH KOTA**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan saluran pemasaran gula aren (2) menganalisis efisiensi pemasaran gula aren di Nagari Labuah Gunuang Kecamatan Lareh Sago Halaban Kabupaten Lima Puluh Kota. Metode yang digunakan adalah metode survei dengan analisis kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada dua saluran pemasaran gula aren, yaitu saluran I : petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen akhir, saluran II : petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah – pedagang pengecer – konsumen akhir. Fungsi pemasaran yang dilakukan lembaga pemasaran gula aren yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Margin pemasaran paling kecil terdapat pada saluran I yaitu sebesar Rp 5.200/Kg. Saluran pemasaran yang efisien berdasarkan efisiensi pemasaran yaitu saluran I. Hal ini disebabkan karena saluran I memiliki nilai persentase efisiensi pemasaran paling kecil yaitu sebesar 11,42%. Berdasarkan hasil penelitian disarankan bahwa : (1) petani sebaiknya memasarkan gula aren pada pola saluran pemasaran I, (2) Petani sebaiknya membentuk kelompok tani gula aren yang mampu menjadi wadah bagi para anggota sebagai tempat pemasaran hasil produksi gula aren.

Kata kunci : *Pemasaran, Gula aren, Margin, Keuntungan dan Efisiensi*



# **ANALYSIS OF MARKETING EFFICIENCY OF AREN SUGAR IN LABUAH GUNUANG VILLAGE, LAREH SAGO HALABAN SUB-DISTRICT, LIMA PULUH KOTA DISTRICT**

## **ABSTRACT**

*This study aims to (1) describe the marketing channel of palm sugar (2) to analyze the efficiency of marketing palm sugar in Labuah Gunuang Village, Lareh Sago Halaban Sub-District, Lima Puluh Kota District. The study used survey method with qualitative and quantitative analysis. The results show that there are two marketing channels for palm sugar, namely channel I: farmers - collectors - retailers - end consumers, channel II: farmers - traders - traders among regions - retailers - end consumers. The marketing function carried out by the palm sugar marketing agency is the exchange function, physical function, and facility function. The smallest marketing margin is in channel I, which is Rp. 5,200 / kg. The most efficient marketing channel based on marketing efficiency is channel I. This is because channel I has the smallest percentage value of marketing efficiency, namely 11.42%. The study suggests that: (1) farmers should market palm sugar in the marketing channel I, (2) Farmers should organize palm sugar farmer groups as the forum for members to market palm sugar products.*

*Keywords: Marketing, Palm sugar, Margin, Profit and Efficiency*

