

**SALURAN PEMASARAN BAWANG MERAH
DI DESA KOTAKAN KABUPATEN DEMAK**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1**



Oleh :

**LUAYIN
2015.69.07.0018**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PETANIAN
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN
2019**

MOTTO

“ Kita hidup hanya sekali maka berbuatlah baik kepada semua orang Apabila sudah tiada kita bisa dikenang dengan kebaikan ”

Ayin.Shaap

PERNYATAAN PENULIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Luayin
Nim : 2015.69.07.0018
Fakultas : Pertanian
Program Studi : Agribisnis
Judul : Saluran Pemasaran Bawang Merah Di Desa
Kotakan Kabupaten Demak

"Saya menyatakan dan bertanggung jawab dengan sebenarnya bahwa Skripsi ini adalah hasil karya sendiri kecuali cuplikan dari ringkasan yang masing-masing telah saya jelaskan sumbernya. Jika pada waktu selanjutnya ada pihak lain yang mengklaim bahwa Skripsi ini sebagai karyanya, yang disertai dengan bukti-bukti yang cukup, maka saya bersedia untuk dibatalkan gelar Sarjana Pertanian saya beserta segala pihak hak dan kewajiban yang melekat pada gelar tersebut".

Pasuruan, 31 Juli 2019



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : Saluran Pemasaran Bawang Merah di Desa Kotakan
Kabupaten Demak
Disusun Oleh : Luayin
NIM : 2015.69.07.0018
Program Studi : Agribisnis

Telah diperiksa dan disetujui
Pasuruan, 28 Juli 2019

Mengetahui,

Kepala Program Studi Agribisnis



(Ukhrohul Fuad, S.P., M.Agr)
NIP.Y : 0691109023

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



(Desy Cahyaning Utami, S.P., MP)
NIP.Y : 0691102026

TANDA PENGESAHAN

TELAH DIPERTAHANKAN DI DEPAN MAJLIS PENGUJI SKRIPSI, FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN, PADA :

Hari : Rabu
Tanggal : 31 Juli 2019
Jam : 10.00 WIB
Judul Skripsi : Saluran Pemasaran Bawang Merah di Desa Kotakan Kabupaten
Demak

DINYATAKAN LULUS

Penguji Utama



(Desy Cahyaning Utami, SP., MP)

NIP.Y : 0691102026

Dosen Penguji I



(Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr)

NIP.Y : 0691109023

Dosen Penguji II



(RR. Sri Karuniari Naswardhani, SP., MMA)

NIP.Y : 0691408033

MENGESAHKAN

Dekan,
Fakultas Peranian



(Teguh Sarwo Aji, SP., MMA)

NIP.X : 0690202002

Kepala,
Studi Agribisnis



(Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr)

NIP.Y : 0691109023

v

Skripsi ini kupersembahkan kepada
Ayahanda dan Ibunda tercinta,
Kakak dan Romo Kyai M. Sholeh Bahrudin

ABSTRACT

Demak Regency is one of the second onion producing centers in Central Java Province after Brebes Regency. One of the villages that produces shallots is the township of the township, where the majority of the population is farmers onion taps as a source of livelihood. Aside from being a producer of shallots, the people of Kotakan Village have difficulty in marketing because there is no collaboration with partners or industry. Based on the problems found in Kotakan Village, it is known how the onion marketing channel is and whether the marketing channel is efficient. The aim is to be able to identify the onion marketing channel in Kotakan Village and analyze the efficiency of the shallot marketing channel.

Marketing channels are one of the main factors for the people of Kotakan Village. Marketing agency calculations are calculations to determine the profit and loss of income to the community. The marketing calculation includes marketing margins, marketing costs, marketing profits, share costs and profit share, farmer's share.

The purpose of this study is to determine marketing channels and marketing efficiency using qualitative descriptive analysis which aims to describe the description of the state of the research location and describe marketing channels, marketing institutions, marketing functions and marketing efficiency. The results of the research conducted showed that the method produced 3 marketing channel institutions and marketing efficiency found in the first channel, namely farmer-consumer with 100% farmer value. So the first channel is said to be efficient because it is more than 50%.

Keywords: Marketing Channels, Marketing Efficiency.

ABSTRAK

Kabupaten Demak merupakan salah satu sentra penghasil bawang merah kedua di Provinsi Jawa tengah setelah Kabupaten Brebes. Salah satu desa yang menghasilkan bawang merah adalah desa kotakan, dimana mayoritas penduduknya petani bawang merah keran sebagai sumber mata pencaharian sampingan. Selain sebagai penghasil bawang merah masyarakat Desa Kotakan kesulitan untuk memasarkan karena tidak ada kerjasama dengan mitra-mitra atau perindustrian. Berdasarkan permasalahan yang ditemukan di Desa Kotakan, diketahui bagaimana saluran pemasaran bawang merah dan apakah saluran pemasaran tersebut sudah efisien. Tujuannya supaya dapat mengidentifikasi saluran pemasaran bawang merah di Desa Kotakan dan menganalisa efisiensi saluran pemasaran bawang merah.

Saluran pemasaran merupakan salah satu faktor utama bagi masyarakat Desa Kotakan. Perhitungan lembaga pemasaran merupakan perhitungan untuk menentukan laba dan kerugian pendapatan terhadap masyarakat. Perhitungan pemasaran tersebut meliputi margin pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, Share biaya dan Share keuntungan, farmer's Share.

Tujuan dari penelitian ini adalah menentukan saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran yang menggunakan analisis deskriptif kualitatif yang bertujuan menguraikan gambaran keadaan lokasi penelitian dan mendeskripsikan saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran serta efisiensi pemasaran. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa metode tersebut menghasilkan 3 lembaga saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran yang terdapat pada saluran pertama yaitu petani-konsumen dengan nilai farmer's sharenya 100 %. Sehingga saluran pertama dikatakan efisien karena lebih dari 50 %.

Kata Kunci : Saluran Pemasaran, Efisiensi Pemasaran.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, berkat rahmat dan karunianya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Saluran Pemasaran Bawang Merah di Desa Kotakan Kabupaten Demak”.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi gelar sarjana strata 1 pertanian di Universitas Yudharta Pasuruan.

Sehubungan dengan itu penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Romo Kyai dan Bu nyai selaku pengasuh Yayasan Darut Taqwa.
2. Bapak Rektor Universitas Yudharta Pasuruan.
3. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Yudharta Pasuruan.
4. Kepala Progam Jurusan Agribisnis Universitas Yudharta Pasuruan.
5. Dosen Pembimbing Bu Desy Cahyaning Utami.SP.,MP .
6. Keluarga tercinta yaitu Ayah dan Ibunda serta Kakak ku.
7. Teman-teman Agribisnis angkatan 2015 yang sudah mendukung dan memberi semangat untuk menyusun skripsi.
8. Teman ku Silvi dan Dina terima kasih banyak yang sudah meminjami Laptopnya selama penyusunan skripsi.
9. Teman-temanku Budi Utomo, Lisa, Alwiyah, Bela yang selalu menemani dan sebagai tempat curahan hati disaat mengerjakan skripsi.
10. Dan teman-teman penulis yang telah banyak memberikan bantuan ikut berperan dalam memperlancar penelitian dan penulisan skripsi ini.

Sujud dan terima kasih yang dalam penulis persembahkan kepada Ayah dan Ibunda , kakak tercinta, atas dorongan yang kuat, kebijaksanaan dan do'a.

Pasuruan, 31 Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal.
COVER.....	i
MOTTO	ii
PERNYATAAN PENULIS	iii
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
TANDA PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Masalah	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Bawang Merah.....	7
2.2 Pemasaran	11
2.3 Saluran Pemasaran.....	13
2.4 Fungsi Pemasaran	14
2.5 Efisiensi Pemasaran	15
2.6 Kerangka Pemikiran	18
2.6.1 Kerangka Pemikiran Operasional	18
2.6.2 Kerangka Pemikiran Teoritis	23
2.7 Penelitian Terdahulu.....	25
BAB III METODE PENELITIAN	30
3.1 Rancangan Penelitian.....	30
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	31
3.3 Fokus Penelitian.....	32

3.4 Sumber Data	33
3.5 Pengumpulan Data.....	34
3.6 Intrumen Penelitian.....	35
3.7 Analisis Data.....	36
3.8 Definisi dan Batasan Operasional	39
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	42
4.2 Saluran Pemasaran Bawang Merah.....	43
4.3 Analisis Lembaga Pemasaran	45
4.4 Analisis Fungsi-Fungsi Pemasaran.....	46
4.5 Efisiensi Saluran Pemasaran Bawang Merah	49
4.5.1 Margin Pemasaran dan Distribusi Share 3 Saluran Pemasaran	49
4.5.2 Rasio atau Keuntungan, Share Pemasaran dan Farmer's Share atas biaya Pemasaran	52
BAB V KESIMPULAN	55
5.1 Kesimpulan	55
5.2 Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA.....	57
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Hal.
Tabel 1 Luas tanaman, Produksi Bawang Merah Jawa Tengah tahun 2016	3
Tabel 2 Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3 Data yang dibutuhkan	33
Tabel 4 Jumlah Responden masing-masing Lembaga	35
Tabel 5 Fungsi Pemasaran Oleh Lembaga Pemasaran	46
Tabel 6 Hasil dan Analisa Margin dan Distribusi Share Saluran 1	49
Tabel 7 Hasil dan Analisa Margin dan Distribusi Share Saluran 2	50
Tabel 8 Hasil dan Analisa Margin dan Distribusi Share Saluran 3	51
Tabel 9 Rasio Keuntungan, Share Pemasaran dan Farmer's Share	53

DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 1 Produksi Bawang Merah Nasional	2
Gambar 2 Bawang Merah (<i>Allium cepa L</i>)	7
Gambar 3 Struktur Umbi Bawang Merah	9
Gambar 4 Kurva Permintaan	17
Gambar 5 Kerangka Pemikiran Efisiensi Saluran Pemasaran Bawang Merah...	25
Gambar 6 Rancangan Penelitian Bawang Merah	30

DAFTAR LAMPIRAN

	Hal.
Lampiran 1. Daftar Riwayat Hidup.....	61
Lampiran 2. Kuisisioner	62
Lampiran 3. Dokumentasi	75
Lampiran 4. Foto Copy Kartu Seminar	76
Lampiran 5. Foto Copy Kartu Bimbingan Skripsi	77
Lampiran 6. Foto Copy Revisian Skripsi	78
Lampiran 7. Foto Copy Formulir Pendaftaran Skripsi	81