

**ANALISIS PEMASARAN GULA MERAH NIRA KELAPA DI
KELURAHAN BAJAMAS KECAMATAN SIRANDORUNG
KABUPATEN TAPANULI TENGAH**

SKRIPSI

OLEH :

**PUTRI WAHYUNI OPU SUNGGU
188220116**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 24/3/25

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)24/3/25

**ANALISIS PEMASARAN GULA MERAH NIRA KELAPA DI
KELURAHAN BAJAMAS KECAMATAN SIRANDORUNG
KABUPATEN TAPANULI TENGAH**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Di Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Medan Area*



OLEH :

**PUTRI WAHYUNI OPU SUNGGU
188220116**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 24/3/25

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)24/3/25

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di
Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten
Tapanuli Tengah
Nama : Putri Wahyuni Opu Sunggu
Npm : 188220116
Fakultas : Pertanian

Disetujui Oleh :
Komisi Pembimbing



Drs. Khairul Saleh, MMA
Pembimbing I



Sri Ariani Safitri, SP, M.Si
Pembimbing II

Diketahui Oleh :



Dr. Siswa Panjang Hernosa, SP, M.Si
Dekan



Marizha Nurcahyani, S.ST, M.Sc
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus: 10 September 2024

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 24/3/25

Access From (repository.uma.ac.id)24/3/25

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat memperoleh sarjana merupakan hasil karya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam Penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika Penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan saksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, September 2024



Putri Wahyuni Opu Sunggu
188220116

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Putri Wahyuni Opu Sunggu

NIM : 188220116

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah Saya yang berjudul : “ANALISIS PEMASARAN GULA MERAH NIRA KELAPA DI KELURAHAN BAJAMAS KECAMATAN SIRANDORUNG KABUPATEN TAPANULI TENGAH”. Dengan **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif** ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media atau formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai Penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat : Medan
Pada Tanggal : September 2024
Yang Menyatakan

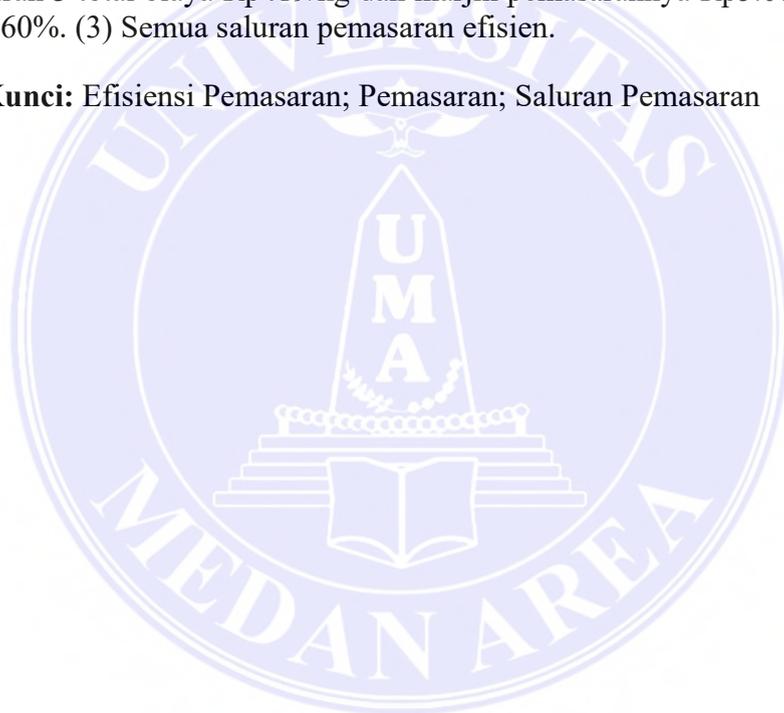


Putri Wahyuni Opu Sunggu

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis data kualitatif untuk mengetahui saluran pemasaran gula merah dan metode analisis data kuantitatif untuk menghitung biaya, margin dan efisiensi pemasaran. Metode pengambilan sampel menggunakan metode *sampling jenuh*. Jumlah keseluruhan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebanyak 26 responden. Terdiri dari 19 produsen, 2 pedagang pengumpul dan 5 pedagang pengecer. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Terdapat 3 saluran pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah. (2) Pada saluran pemasaran 1 total biaya pemasaran Rp1.738/kg dan *share margin* 100%. Pada saluran pemasaran 2 total biaya pemasaran Rp614/kg, margin pemasaran Rp3.500/kg dipengumpul dan Rp5.000 dipengecer dan *share margin* 72%. Pada saluran pemasaran 3 total biaya Rp419/kg dan margin pemasarannya Rp5.000/kg dan *share margin* 60%. (3) Semua saluran pemasaran efisien.

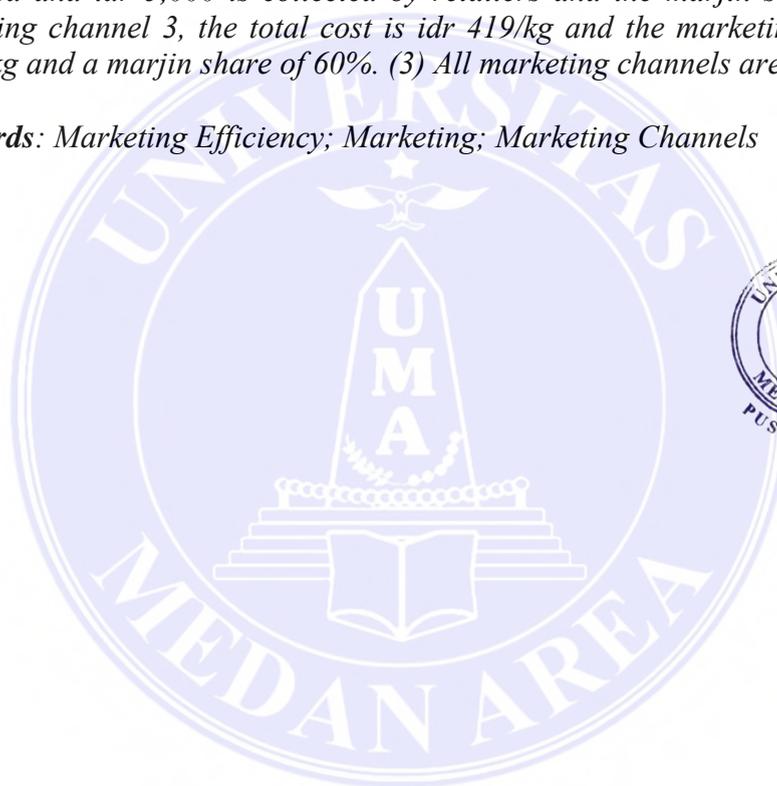
Kata Kunci: Efisiensi Pemasaran; Pemasaran; Saluran Pemasaran



ABSTRACT

The purpose of this study is to find out the marketing of coconut sap brown sugar in bajamas village, sirandorung district, central tapanuli regency. The methods used in this study are qualitative data analysis methods to find out brown sugar marketing channels and quantitative data analysis methods to calculate costs, margins and marketing efficiency. The sampling method uses the saturated sampling method. The total number of samples used in this study was 26 respondents. It consists of 19 producers, 2 collectors and 5 retailers. The results of this study show that: (1) there are 3 marketing channels of coconut sap brown sugar in bajamas village, sirandorung district, central tapanuli regency. (2) in marketing channel 1, the total marketing cost is idr 1,738/kg and the margin share is 100%. In marketing channel 2, the total marketing cost is idr 614/kg, the marketing margin is idr 3,500/kg collected and idr 5,000 is collected by retailers and the margin share is 72%. In marketing channel 3, the total cost is idr 419/kg and the marketing margin is idr 5,000/kg and a margin share of 60%. (3) All marketing channels are efficient.

Keywords: Marketing Efficiency; Marketing; Marketing Channels



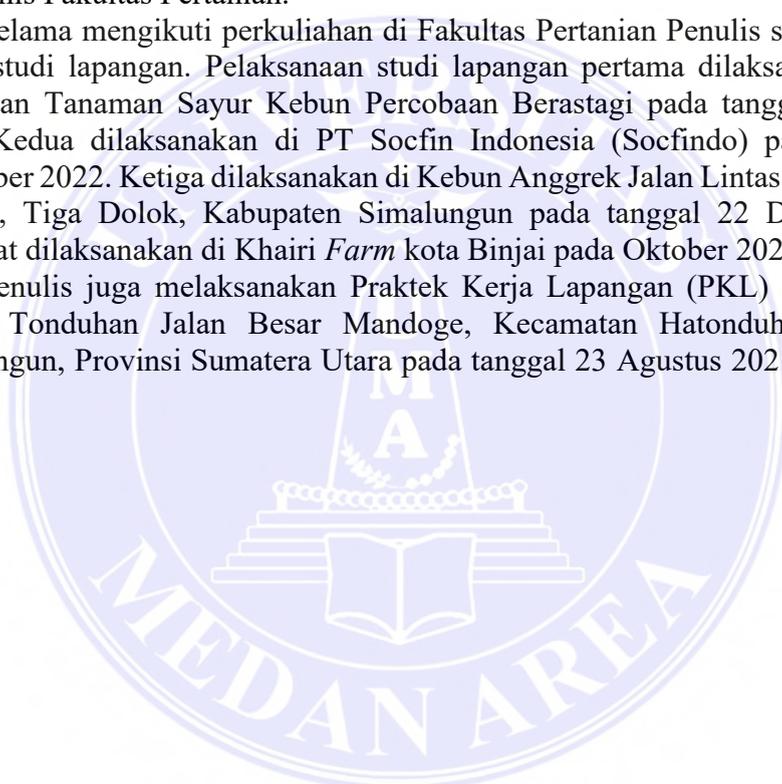
RIWAYAT HIDUP

Penulis memiliki nama lengkap Putri Wahyuni Opu Sunggu yang lahir pada tanggal 23 November 2000 di Kampung Tengah, Kecamatan Bosar Maligas, Kabupaten Simalungun, Provinsi Sumatera Utara. Penulis adalah Anak ke-3 dari 5 bersaudara dari pasangan Guntar Opusunggu dan Nurita Togatorop.

Penulis mengawali Pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 157642 Masnauli 1 dan menyelesaikan pendidikan SD pada tahun 2012. Setelah itu Penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Sirandorung dan selesai pada tahun 2015. Kemudian Penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Swasta *Free Methodist* 1 Medan dan selesai pada tahun 2018. Selanjutnya Penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi tahun 2018 dan menjadi mahasiswa di Universitas Medan Area mengambil program studi Agribisnis Fakultas Pertanian.

Selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Pertanian Penulis sudah mengikuti 4 kali studi lapangan. Pelaksanaan studi lapangan pertama dilaksanakan di Balai Penelitian Tanaman Sayur Kebun Percobaan Berastagi pada tanggal 13 Februari 2020. Kedua dilaksanakan di PT Socfin Indonesia (Socfindo) pada tanggal 17 september 2022. Ketiga dilaksanakan di Kebun Anggrek Jalan Lintas Siantar-Parapat Km 20, Tiga Dolok, Kabupaten Simalungun pada tanggal 22 Desember 2022. Keempat dilaksanakan di Khairi *Farm* kota Binjai pada Oktober 2023.

Penulis juga melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN IV di Kebun Tonduhan Jalan Besar Mandoge, Kecamatan Hatonduhan, Kabupaten Simalungun, Provinsi Sumatera Utara pada tanggal 23 Agustus 2021-23 September 2021.



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur Penulis ucapkan kehadirat Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan berkat-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “Analisis Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorong Kabupaten Tapanuli Tengah”.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan Strata satu pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini Penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan rasa hormat kepada:

1. Dr. Siswa Panjang Hernosa, SP, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Marizha Nurcahyani, S.ST., M.Sc selaku Ketua program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area sekaligus selaku Komisi Pembimbing Akademik yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa kuliah dan penyusunan skripsi ini.
3. Drs. Khairul Saleh, M.MA selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
4. Sri Ariani Safitri, SP, M.Si selaku anggota komisi pembimbing yang telah membimbing, membantu dan menyempurnakan selama penyusunan skripsi ini.
5. Rahma Sari Siregar, SP, M.Si selaku Sekretaris Seminar yang turut membantu dalam mengoreksi dan menyempurnakan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen dan seluruh staf Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa pendidikan di program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

7. Orang tua Saya yang sangat Saya cintai Bapak Guntar Opusunggu yang telah tiada dan Ibu Nurita Togatorop yang meneruskan perjuangan nafkah dan memberikan semangat, dukungan, materi, motivasi, dan doa kepada Penulis sampai pada titik ini dapat menyelesaikan skripsi hingga memperoleh gelar sarjana.
8. Keluarga besar Oppung Kevin atas dukungan, doa, dorongan moral dan materi kepada Penulis.
9. Pihak tempat penelitian yang telah membantu dan memberikan motivasi serta informasi kepada Penulis untuk menyelesaikan penelitian.
10. Mahasiswa khususnya Fakultas Pertanian 2018 yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua pihak yang telah membantu selama penelitian dan penyusunan skripsi ini yang tidak dapat Penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih memiliki kekurangan, maka dari itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat dibutuhkan. Penulis berharap semoga Skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak. Akhir kata Penulis ucapkan terimakasih.

Medan, September 2024
Penulis



(Putri Wahyuni Opu Sunggu)

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Kerangka Pemikiran	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Klasifikasi Tanaman Kelapa	10
2.2 Gula Merah Nira Kelapa	13
2.3 Manajemen Pemasaran.....	14
2.4 Saluran Pemasaran Dan Fungsi Pemasaran.....	15
2.5 Biaya Pemasaran Dan Marjin Pemasaran.....	19
2.6 Efisiensi Pemasaran	21
2.7 Penelitian Terdahulu.....	23
III. METODE PENELITIAN	27
3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian	27
3.2 Metode Pengambilan Sampel	27
3.3 Metode Pengumpulan Data	28
3.4 Metode Analisis Data	30
3.5 Definisi Operasional	32
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	35
4.1 Lokasi Dan Letak Geografis.....	35
4.2 Keadaan Penduduk	35

4.3 Penggunaan Tanah	36
4.4 Sarana dan Prasarana Umum.....	36
4.5 Karakteristik Responden	37
4.5.1 Produsen Gula Merah Nira Kelapa.....	37
4.5.2 Karakteristik Responden Lembaga Pemasaran	39
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	42
5.1 Saluran Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa	42
5.2 Fungsi-Fungsi Pemasaran Lembaga Pemasaran.....	45
5.5 Efisiensi Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa.....	51
5.6 Pembahasan	52
5.6.1 Saluran Pemasaran	52
5.6.2 Biaya dan Marjin Pemasaran.....	54
5.6.3 Efisiensi Pemasaran.....	55
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	57
6.1 Kesimpulan.....	57
6.2 Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN.....	62

DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Hal
1.	Luas Lahan Tanaman Perkebunan Kelapa Di Sumatera Utara (Ribu Ha) 2017-2021	2
2.	Luas Areal Tanaman Perkebunan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Sirandorung (Ha) 2019 – 2020.....	3
3.	Jumlah Produsen dan Total Produksi Gula Merah Nira Kelapa Di Kecamatan Sirandorung Tahun 2021	4
4.	Jumlah Sampel Penelitian	28
5.	Luas Wilayah Di Kelurahan Bajamas Menurut Jenis Tanah	36
6.	Sarana dan Prasarana Umum.....	36
7.	Karakteristik Sampel Berdasarkan Umur Produsen Gula Merah Nira Kelapa	37
8.	Karakteristik Sampel Berdasarkan Jenis Kelamin	38
9.	Karakteristik Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan Pelaku Usaha Gula Merah Nira Kelapa	38
10.	Karakteristik Sampel Berdasarkan Lamanya Usaha Produsen Gula Merah	39
11.	Karakteristik Responden Lembaga Pemasaran	40
12.	Jumlah Dan Persentase Produsen Pada Tiap Saluran Pemasaran Di Kelurahan Bajamas	44
13.	Jumlah Dan Persentase Pedagang Pengumpul Yang Melakukan Fungsi-Fungsi Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas.....	45
14.	Jumlah Dan Persentase Pedagang Pengecer Yang Melakukan Fungsi-Fungsi Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas.....	46
15.	Total Biaya Produksi Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas.....	47
16.	Total Biaya Pemasaran Pengumpul Gula Merah Nira Kelapa.....	48
17.	Total Biaya Pemasaran Pengecer Gula Merah Nira Kelapa	49
18.	Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 1.....	49
19.	Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 2.....	50
20.	Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 3.....	50
21.	<i>Share margin</i> Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran	51
22.	Efisiensi Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas	51

DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Hal
1.	Produk Gula Merah Nira Kelapa	6
2.	Kerangka Pemikiran	9
3.	Pola Saluran Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan	42
4.	Harga Jual Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran I.....	43
5.	Harga Jual Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran II.....	43
6.	Harga Jual Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran III	44



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Keterangan	Hal
1.	Daftar Kuesioner	62
2.	Hasil Olahan Data	69
3.	Dokumentasi Penelitian	93
4.	Penyerahan Surat Riset	97
5.	Lokasi Penelitian.....	98
6.	Surat Pengantar Riset / Penelitian.....	99
7.	Surat Selesai Riset / Penelitian	100



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang berpotensi di bidang pertanian. Salah satu subsektor pertanian yang sangat penting keberadaannya pada pembangunan nasional yaitu subsektor perkebunan. Salah satu komoditi perkebunan yang banyak dikembangkan oleh industri kecil atau industri rumah tangga adalah hasil dari perkebunan kelapa. Seperti yang kita ketahui tanaman kelapa adalah salah satu tanaman yang semuanya bisa di manfaatkan dan memiliki nilai ekonomi. Bagi masyarakat Indonesia umumnya tanaman kelapa disebut sebagai tanaman serbaguna yang dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan sehari-hari baik dari daun, kulit, buah, tempurung, batang hingga akarnya yang mempunyai nilai ekonomi, sosial dan budaya yang tinggi (Jumiati, 2013).

Salah satu manfaat tanaman kelapa adalah dapat menghasilkan nira. Nira kelapa adalah salah satu hasil produk pertanian yang memiliki tingkat ketahanan yang rendah, maka dari itu dibutuhkan adanya industri rumah tangga agar dapat mengolah nira kelapa menjadi gula merah untuk memperoleh nilai tambah serta meningkatkan kualitas produk (Fitriani, 2019).

Gula merah atau biasa dikenal dengan sebutan gula jawa adalah gula yang terbuat dari nira kelapa yang berbentuk padat dan memiliki warna merah tua hingga kecokelatan yang dibuat secara tradisional. Gula merah biasanya dijadikan sebagai pemanis alami dan pewarna alami pada makanan ataupun minuman seperti kue tradisional, permen, kolak, bubur, pecal, badrek, cendol, boba, dawet, campuran kopi dan lainnya.

Tanaman kelapa merupakan salah satu komoditi perkebunan yang menjadi

mata pencaharian bagi masyarakat di Kelurahan Bajamas Tapanuli Tengah. Luas lahan tanaman kelapa dapat kita lihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Luas Lahan Tanaman Perkebunan Kelapa Di Sumatera Utara (Ribuan Ha) 2017-2021

Kabupaten Kota	Luas Tanaman Kelapa Perkebunan Rakyat Menurut Kabupaten/Kota				
	Luas Tanaman (Ribuan Ha)				
	2017	2018	2019	2020	2021
Sumatera Utara	110.80	109.63	110.35	110.46	110.49
Asahan	22.73	22.11	22.12	22.14	22.12
Nias Selatan	20.14	20.28	20.49	20.50	20.50
Nias Utara	15.99	16.03	16.02	16.02	16.02
Batu Bara	7.10	7.17	7.18	7.21	7.21
Tapanuli Tengah	5.70	5.68	5.70	5.70	5.70
Labuhan Batu Utara	6.12	5.33	5.34	5.35	5.35
Langkat	3.84	3.84	3.85	3.85	3.85
Deli Serdang	4.14	3.59	3.82	3.82	3.82
Nias	3.48	3.48	3.50	3.50	3.50
Labuhan Batu	3.27	3.38	3.38	3.38	3.39

Sumber: Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Utara, 2021

Berdasarkan data Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Utara pada tabel di atas dapat dilihat bahwa luas areal lahan pada perkebunan tanaman kelapa di Kabupaten Tapanuli Tengah menempati posisi ke-5 terbesar di Sumatera Utara dengan luas lahan 5.700 Ha pada 2019-2021. Luas lahan tanaman kelapa di Tapanuli Tengah berkurang ditahun 2018 menjadi 5.680 Ha dan mengalami peningkatan pada 2019-2021 menjadi 5.700 Ha.

Tapanuli Tengah merupakan salah satu wilayah yang menjadi sentra tanaman kelapa di Sumatera Utara yang terdiri dari beberapa Kecamatan salah satunya adalah Kecamatan Sirandorung. Mata pencaharian sebagian besar masyarakat di Kecamatan Sirandorung adalah berkebun. Beberapa tanaman yang dapat dijadikan sebagai usaha tani adalah tanaman kelapa, karet dan kelapa sawit.

Tabel 2. Luas Areal Tanaman Perkebunan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Sirandorung (Ha) 2019 – 2020

Jenis Tanaman	Luas Areal Tanaman Perkebunan di Kecamatan Sirandorung (Ha)	
	2019	2020
Kelapa Sawit	178,00	178,00
Kelapa	362,00	362,00
Karet	1.123,0	1.133,0
Kopi	7,00	7,00
Kakao	175,00	181,00
Pinang	6,00	7,00
Gambir	1,00	1,00
Cengkeh	9,00	13,50
Kemiri	15,00	17,80
Kulit Manis	1,00	1,00
Lada	2,00	-
Aren	6,00	6,00

Sumber: Dinas Perkebunan Kabupaten Tapanuli Tengah 2021

Berdasarkan tabel 2 data luas areal tanaman perkebunan menurut jenis tanaman di Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah tahun 2019 hingga tahun 2020. Jenis tanaman dengan luas areal tanaman komoditas kelapa di Kecamatan Sirandorung menempati posisi ke dua terbesar dengan luas areal tanaman tetap yaitu 362,00 Ha pada tahun 2019 sampai tahun 2020. Tanaman kelapa menjadi salah satu tanaman yang dimanfaatkan menjadi produk olahan dengan cara diambil niranya kemudian olah menjadi gula merah oleh produsen gula merah nira kelapa yang ada di Kelurahan Bajamas. Kelurahan Bajamas merupakan satu-satunya Kelurahan yang ada di kecamatan Sirandorung dengan jumlah produsen gula merah nira kelapa terbanyak. Melihat banyaknya sumber daya tanaman kelapa di Kecamatan Sirandorung membuat komoditas tanaman kelapa menjadi peluang usaha yang besar sehingga menjadi salah satu sumber mata pencaharian bagi masyarakat setempat.

Tabel 3. Jumlah Produsen Dan Total Produksi Gula Merah Nira Kelapa Di Kecamatan Sirandorung Tahun 2021

Kelurahan dan Desa	Produsen Gula Merah	Produksi (Ton)
Bajamas	87	422,82
Masnauli	25	86,4

Sumber: Kantor Kelurahan Bajamas 2021

Dari tabel 3 dapat kita lihat bahwa jumlah produsen gula merah nira kelapa di Kecamatan Sirandorung dengan jumlah yang tertinggi yaitu terdapat di Kelurahan Bajamas yaitu sebanyak 87 produsen gula merah nira kelapa dengan total produksi 422,82ton/tahun sedangkan untuk wilayah Muara Ore, Pardomuan, Sampang Maruhur, Sigodung, Simpang Tiga Lae Bingke dan Siordang pekerjaan utamanya adalah sebagai petani kelapa sawit, petani karet dan karyawan di PT Kelapa sawit Swasta. Kecamatan Sirandorung memiliki 1 Kelurahan yaitu Kelurahan Bajamas dan 7 desa yaitu Masnauli, MuaraOre, Pardomuan, Sampang Maruhur, Sigodung, Simpang Tiga Lae Bingke dan Siordang.

Masyarakat di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung lebih banyak memanfaatkan pohon kelapa untuk diambil niranya setiap hari dan dijadikan gula merah yang dapat menghasilkan kurang lebih 10 Kg gula merah dalam sekali produksi. Alasannya yaitu hasil nira kelapa jika menjadi gula merah nira kelapa memiliki keuntungan yang lebih besar dari pada menjual buah kelapa ke masyarakat. Selain itu membutuhkan waktu yang lebih lama untuk menjual buah kelapa ke masyarakat dan untuk jenis kelapa yang dibudidayakan di Kecamatan Sirandorung adalah jenis kelapa hibrida yang memiliki buah berukuran kecil sehingga jika dijual ke pasaran kurang diminati oleh masyarakat dan bernilai rendah sehingga petani merasa rugi jika menjual buah kelapa langsung ke pasar. Untuk harga jual gula merah dari produsen ke pengepul adalah Rp12.500/Kg. Sedangkan untuk harga kelapa adalah Rp2.500/Buah.

Cara pembuatan gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas masih tradisional dan dikerjakan oleh anggota keluarga. Nira kelapa yang sudah di deres dikumpulkan dalam satu wadah atau jerigen besar jika jumlah nira sudah cukup kemudian nira kelapa disaring dan dimasukkan kedalam kualii besar kemudian dimasak menggunakan tungku dan kayu bakar pada kualii besar. Tungku yang digunakan adalah tungku yang terbuat dari batu bata dan semen atau tanah liat yang dibuat sendiri oleh produsen gula. Untuk ukuran kualii setiap produsen berbeda-beda. Jenis kayu yang digunakan untuk memasak gula adalah kayu keras dan kayu dari tanaman karet yang dibeli dari lahan warga setempat yang melakukan peremajaan karet (*replanting*).

Proses penguapan membutuhkan waktu 4 sampai 5 jam tergantung banyaknya nira yang dimasak. Cairan nira ini membutuhkan proses pengadukan yang dilakukan secara berulang kali untuk memastikan gula matang dengan sempurna dan mencegah adanya gula yang gosong pada pinggiran kualii. Nira yang diuapkan ditunggu sampai nira kelapa yang cair berubah menjadi kental dan berubah warna menjadi merah gelap atau kecokelatan. Kemudian kualii diangkat dan didiamkan sebentar sambil diaduk membutuhkan waktu sekitar 5 menit. Pada saat proses pengadukan gula akan mengeluarkan buih pada cairan gula dengan cara memasukkan sedikit kapur sirih kedalam kualii dan mengaduk kembali adonan gula. Diamkan sebentar untuk memastikan cairan gula tidak terlalu panas kemudian di cetak ke dalam mangkuk-mangkuk sesuai cetakan yang tersedia. Sesudah dimasukkan kedalam cetakan biarkan gula sampai mengering atau mengeras. Setelah gula kering lepaskan dari cetakan kemudian dimasukkan dan disusun ke dalam karung dan siap untuk dipasarkan.



Gambar 1. Produk Gula Merah Nira Kelapa di Kelurahan Bajamas

Produsen gula merah nira kelapa yang berada di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung berskala rumah tangga, dilakukan secara turun-temurun oleh penduduk transmigrasi mayoritas bersuku Jawa, cara pengelolaannya masih tradisional menggunakan alat seadanya dengan menggunakan modal usaha sendiri dan dikerjakan oleh anggota keluarga.

Hasil produksi gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung yang banyak menyebabkan *supply* gula merah nira kelapa yang begitu besar hal ini terjadi karena produsen dapat menghasilkan 10Kg gula merah nira kelapa dalam sehari. Dari banyaknya hasil produksi mengakibatkan adanya penumpukan barang sehingga terjadi fluktuasi harga dan harga yang diterima oleh produsen tentunya tidak sesuai dan lebih rendah.

Oleh karena itu berdasarkan latar belakang masalah yang terdapat dilokasi penelitian maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang usaha gula merah nira kelapa dengan judul penelitian “Analisis Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka permasalahan pada penelitian ini adalah

sebagai berikut:

1. Bagaimana saluran pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah?
2. Berapa besar biaya pemasaran gula merah nira kelapa dan margin pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah?
3. Bagaimana efisiensi pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang maka tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tentang saluran pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah.
2. Untuk menghitung besar biaya pemasaran gula merah nira kelapa dan margin pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah.
3. Untuk menghitung efisiensi pemasaran pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, penelitian ini dapat memberikan pengalaman dan wawasan terkait pada materi yang sudah dipelajari dan merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Bagi produsen gula merah di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung,

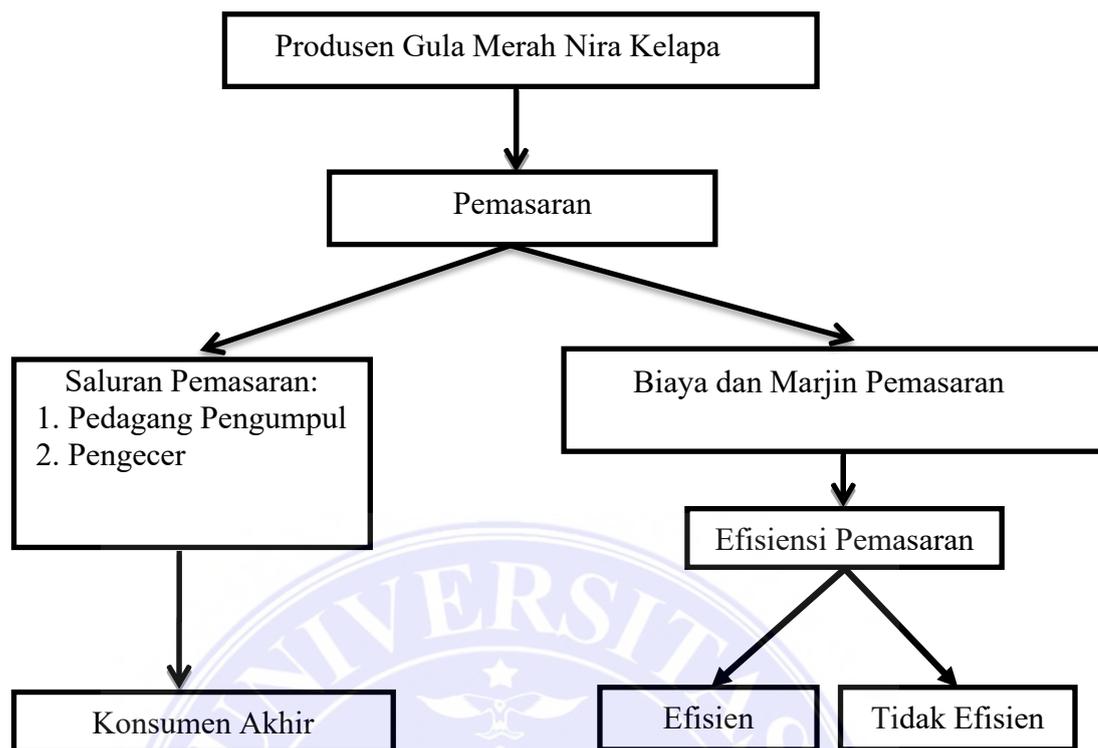
diharapkan penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam hal pengambilan keputusan mengenai Saluran dan Efisiensi Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah.

3. Bagi pihak lain, penelitian yang diharapkan dapat menjadi tambahan informasi maupun referensi dan kontribusi ide-ide baru untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Gula merah merupakan salah satu hasil produk olahan dari nira kelapa yang diolah sebagai sumber pendapatan tambahan bagi masyarakat di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah. Gula merah nira kelapa diolah secara tradisional oleh produsen dan biasanya digunakan sebagai bahan makanan dan juga minuman. Berjalannya usaha rumah tangga gula merah ditentukan oleh hasil produk olahan dan pemasaran dari gula merah nira kelapa.

Pemasaran adalah kegiatan dari sistem agribisnis yang melibatkan sebuah barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Terdapat berbagai lembaga-lembaga pemasaran pada saluran pemasaran dari berbagai tingkat. Saluran pemasaran yang terdapat di dalam industri rumah tangga gula merah nira kelapa maka akan dapat kita ketahui margin pemasaran yaitu perbedaan tingkat harga produsen sampai ke tangan konsumen akhir. Setelah itu kita dapat juga mengetahui tingkat efisiensi saluran pemasaran gula merah dapat dikatakan efisien atau tidak. Untuk lebih jelasnya mengenai kerangka pemikiran pada penelitian dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Klasifikasi Tanaman Kelapa

Tanaman kelapa adalah tanaman dari marga *Cocos* suku arenan atau *Arecaceae* yang memiliki ciri berbiji tertutup tunggal, berakar serabut, tidak bercabang dan berdaun tunggal sejajar. Tanaman kelapa ini memegang peranan penting bagi perekonomian di Indonesia karena memiliki banyak manfaat seperti bahan utama dalam pembuatan beragam jenis makanan dan minuman, bungkus makanan, spons cuci piring, keset, atap rumah, papan, arang serta kerajinan tangan lainnya. Tanaman kelapa juga disebut sebagai tanaman serbaguna karena memiliki bagian tumbuhan yang sangat banyak manfaatnya bagi kehidupan masyarakat. Tanaman kelapa juga pada dasarnya memiliki nilai budaya dan ekonomi yang sangat tinggi di Indonesia karena dapat digunakan secara keseluruhan mulai dari akar, batang, daun, buah dan pelepah serta niranya (Luntungan, 2008).

Sejak dahulu kelapa sudah dikenal di Indonesia dan tanaman kelapa dapat tumbuh dengan baik di Indonesia dengan suhu mulai sekitar 27°C. Tanaman kelapa sudah lama ada di Indonesia bahkan sebelum Indonesia merdeka yaitu sejak tahun 1940 (Suhardiman, 2001). Tanaman kelapa memiliki nilai sejarah yang sangat panjang di dunia dan bahkan sudah menjadi lambang pengenal kepulauan Indonesia. Bagi masyarakat Indonesia kelapa merupakan bagian dari kehidupan karena kelapa memiliki manfaat yang sangat banyak untuk kebutuhan sehari-hari.

a. Klasifikasi Tanaman Kelapa

Kingdom	: Plantae
Subkingdom	: Tracheobionta
Super divisi	: Spermatophyta
Kelas	: Liliopsida
Sub kelas	: Arecidae
Ordo	: Palmales
Famili	: Palmae
Genus	: <i>Cocos</i>

b. Morfologi Tanaman Kelapa

Menurut Ningrum (2019) tanaman kelapa tumbuh menahun dan dapat hidup mencapai umur lebih dari 50 tahun. Adapun morfologi dari tanaman kelapa yaitu terdiri dari akar, batang, daun, bunga, buah dan nira.

1. Akar, tanaman kelapa memiliki perakaran yang kuat, akar bertipe serabut dan memiliki akar yang masuk hingga kedalaman 2-3m, panjang akar mencapai 15m, tebal akar rata-rata 1cm.
2. Batang tanaman kelapa hanya memiliki satu titik tumbuh dibagian ujung atas batang sehingga selalu mengarah ke atas dan tidak ada pertumbuhan sekunder pada batang.
3. Daun, struktur daun kelapa terdiri dari tangkai atau pelepah tulang daun dan helai daun yang berjumlah 100-130 dalam satu pelepah.
4. Bunga, umumnya tanaman kelapa memiliki bunga pada usia 4 sampai 8 tahun. Bunga merupakan bunga tongkol yang dibungkus selaput upih yang keluar dari sela pelepah.
5. Buah, berbentuk bulat atau lonjong memiliki kulit dengan serabut cangkang

yang keras bagian kulit daging biasa digunakan sebagai santan kelapa atau dimakan langsung pada saat masih muda dan akhirnya bisa langsung dikonsumsi.

6. Nira kelapa, berasal dari kantung bunga sebelum menjadi buah yang biasanya diiris mengeluarkan air nira yang menjadi bahan utama pembuatan gula merah.

c. Nira Kelapa

Nira kelapa adalah cairan bening yang terdapat didalam mayang kelapa atau bunga kelapa yang masih kuncup yang diperoleh dengan cara memberi perlakuan khusus dan penyadapan atau penderesan. Ketika masih segar cairan ini memiliki rasa yang manis, berbauharum dan tidak memiliki warna. Rasa manis dari nira disebabkan oleh kandungan karbohidratnya mencapai 11.28% sehingga nira sangat rentan terhadap pengaruh berbagai jenis microba dan berbagai jenis mikroorganisme lainnya sehingga dapat menyebabkan kerusakan atau terjadinya perubahan sifat dari nira kelapa. Selain itu nira kelapa juga berfermentasi dengan sangat cepat. Jika terlambat diolah nira akan berubah warna menjadi keruh dan memiliki bau yang tidak sedap serta rasanya menjadi masam.

d. Cara Penyadapan

Tanaman kelapa yang dapat menghasilkan banyak nira yaitu saat umur produktif tanaman kelapa pada umur 4-8 tahun. Adapun cara penyadapan yang bisa dilakukan untuk mengambil nira kelapa yaitu sebagai berikut: Bunga kelapa yang belum mekar berumur kurang lebih 1 bulan diikat kuat menggunakan daun kelapa muda yang sudah layu bisa juga menggunakan tali plastik atau bisa dipress dengan dua batang kayu pada bagian pangkalnya sehingga proses mekarnya bunga menjadi terhalang. Sari bunga yang digunakan untuk pemekaran bunga terakumulasi menjadi cairan gula atau biasanya disebut sebagai nira kelapa dan

menimbulkan pembengkakan pada mayang kelapa. Setelah proses pembengkakan berhenti, batang mayang akan disadap untuk mendapatkan nira secara bertahap. Dalam satu pohon tanaman kelapa bisa menghasilkan beberapa bunga. Pada satu bunga kelapa atau mayang dapat menghasilkan 1 liter sampai 1.5 liter setiap harinya tergantung umur produktif tanaman yang di deres dua kali pada pagi dan sore hari dan hasil nira diambil pada pagi hari. Nira kelapa merupakan bahan baku dalam pembuatan gula merah dilokasi penelitian. Semakin baik kualitas nira kelapa maka akan semakin bagus gula merah yang dihasilkan dan tidak mudah pecah. Kualitas nira yang baik didapatkan dari berbagai faktor yaitu sanitasi, lamanya penyadapan serta memperhatikan kebersihan alat yang digunakan seperti jerigen sebagai penampung nira dan alat sadap yang digunakan. Nira kelapa bersifat mudah rusak sehingga membutuhkan perlakuan khusus dan proses pengolahan yang cepat untuk menceraah kerugian yang akan ditimbulkan. Jika nira kelapa yang telah rusak diolah akan menghasilkan tekstur gula yang tidak bisa dicetak, tidak keras gulanya dan memiliki rasa yang masam yang dapat menyebabkan kerugian bagi pelaku industri rumah tangga.

2.2 Gula Merah Nira Kelapa

Gula merah adalah nira yang diolah menjadi gula yang dicetak menggunakan alat, bentuk gula merah ada yang berbentuk sesuai cetakan yang diinginkan dan ada yang berbentuk seperti serbuk (Afrianti, 2018). Nira dapat dihasilkan dari berbagai jenis tanaman seperti tanaman kelapa, aren dan batang pohon kelapa sawit. Untuk penelitian gula merah di Kelurahan Bajamas menggunakan nira dari tanaman kelapa.

Gula merah yang dibentuk sesuai dengan cetakan yang diinginkan oleh produsen gula memiliki warna gula merah tua hingga kecoklatan dan memiliki rasa yang manis. Gula merah atau biasa disebut gula kelapa dibuat dengan cara

tradisional dalam skala kecil menggunakan alat-alat yang sederhana dengan bentuk cetakan gula yang berbeda-beda (Lubis, 2014). Jika produsen gula merah mendapatkan perhatian dari pemerintah dan dikembangkan sebenarnya mempunyai prospek yang sangat bagus untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha gula merah dan meningkatkan ekonomi nasional hanya dengan memanfaatkan bahan baku nira yang berasal dari pohon kelapa untuk dijadikan gula kelapa dan dipasarkan menggunakan merek lokal daerah asal. Akan tetapi untuk menghasilkan gula merah yang banyak maka dibutuhkan populasi tanaman kelapa yang banyak untuk menghasilkan nira dan dapat mendorong berkembangnya suatu usaha (Mugiono, 2014).

2.3 Manajemen Pemasaran

Pemasaran adalah terjadinya transaksi antara penjual ke pembeli yang bertujuan untuk mendapatkan suatu produk barang atau jasa (Laksana, 2019). Pengertian pasar saat ini yaitu merujuk kepada aktivitas atau kegiatan jual beli produk atau jasa dari produsen ke konsumen. Pemasaran merupakan sebuah kegiatan menciptakan, mendistribusi produk dan mempertahankan hubungan baik dengan para pelanggan dan untuk membangun relasi yang positif untuk kepentingan bersama (Tjiptono, 2020).

Pemasaran (*marketing*) yaitu suatu proses dimana sebuah industri menciptakan produk yang memiliki nilai kebutuhan bagi pelanggan dan membangun hubungan baik dengan pelanggan dengan tujuan untuk mengambil keuntungan sebagai imbalan dari kegiatan pemasaran (Kotler dan Armstrong 2008). Pemasaran secara sederhana dapat dipahami sebagai suatu kegiatan tukar menukar barang yang memiliki harga dengan nilai kebutuhan dan keinginan konsumen untuk membeli

barang atau jasa. Pemasaran adalah sekumpulan kegiatan bisnis yang dapat dilakukan oleh semua orang dengan menciptakan pertukaran nilai dari produsen ke konsumen (Priansa, 2017).

Dari beberapa pengertian pemasaran diatas dapat kita simpulkan bahwa pemasaran adalah proses menciptakan dan mendistribusi produk atau jasa oleh produsen atau perusahaan yang memiliki nilai tambah bagi pelanggan atau konsumen dan terjadinya proses transaksi keputusan pembelian dari terciptanya nilai produk atau jasa yang diinginkan dan diberikan oleh konsumen kepada produsen dengan keuntungannya.

Strategi pemasaran menurut Ridwansyah (2017) terdapat tiga unsur utama dalam strategi pemasaran yaitu sebagai berikut :

- a. Segmentasi pasar adalah strategi untuk mengenali konsumen dengan karakteristik tertentu.
- b. Target adalah sasaran pendekatan yang tepat kepada pelanggan yang akan dilayani oleh perusahaan.
- c. *Positioning* adalah menampakan citra baik dan keunggulan perusahaan kepada pelanggan yang menjadi sasaran.

Fungsi utama pemasaran adalah sistem dari semua kegiatan pemasaran untuk merencanakan, menentukan harga, promosi, dan distribusi barang maupun jasa yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Fungsi utama pemasaran adalah untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang produk yang dijual dari industri rumah tangga untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dan untuk menciptakan nilai ekonomis suatu barang.

2.4 Saluran Pemasaran Dan Fungsi Pemasaran

Pada dasarnya ekonomi pertanian sangat erat kaitannya dengan tujuan untuk meningkatkan produksi dan kesejahteraan hidup petani. Tercapainya peningkatan produksi belum tentu juga dapat menjamin kesejahteraan petani karena jika produk pertanian tidak memiliki harga yang stabil dan tidak memiliki harga yang tinggi maka akibatnya adalah pendapatan yang diterima oleh petani pasti lebih rendah dari proses biaya produksi. Pemasaran adalah kegiatan yang sangat penting bagi masyarakat karena pemasaran merupakan aspek kehidupan masyarakat. Pemasaran juga merupakan aspek dari produksi pertanian yang berhubungan dengan aspek permintaan dan penawaran produk pertanian, karena prinsipnya pemasaran itu merupakan aliran barang dari produsen ke konsumen.

Saluran pemasaran (*marketing channel's*) adalah sebuah organisasi yang melakukan suatu kegiatan jual beli barang dari produsen hingga sampai ke konsumen akhir. Penyaluran produk dari produsen hingga sampai konsumen akhir juga dapat dikenal sebagai saluran distribusi yang membagikan produk dalam bentuk barang. Fungsi dari saluran pemasaran yaitu untuk membantu produsen menjual produknya kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari produknya. Proses pemasaran adalah menentukan metode dan rute yang dipakai untuk menyalurkan barang dagangan ke pasar. Saluran distribusi dianggap penting karena umumnya produsen mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya. Oleh perlu pihak lain yang membantu dalam proses pemasaran sehingga muncul istilah pedagang pengumpul, pedagang besar dan pengecer. Pemilihan saluran pemasaran yang tepat dan efisien diperlukan untuk mengimbangi hasil gula merah yang besar sehingga petani maupun lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran akan memperoleh keuntungan yang layak (Izzah, 2003).

Saluran pemasaran adalah sekelompok organisasi yang ada diantara berbagai lembaga yang berbeda untuk bekerja sama agar dapat mencapai tujuannya. Tujuan dari saluran pemasaran adalah untuk menjangkau pasar tertentu. Saluranpemasaran bisa terlihat sederhana tetapi bisa juga terlihat sulit. Ini tergantung dari produk atau komoditas, lembaga maupun sistem pemasarannya. Saluran pemasaran adalah sekelompok orang yang saling membutuhkan untuk membuat produk atau jasa tersedia agar dapat digunakan oleh konsumen. Fungsi saluran pemasaran yaitu untuk menyampaikan informasi tentang kebutuhan konsumen dan membantu produsen memperkirakan jumlah permintaan konsumen (Kotler, 2008).

Saluran pemasaran dapat di karakteristikkan dengan jumlah tingkat saluran. Setiap lembaga perantara yang menjalankan pekerjaan tertentu untuk mengalihkan produk dan kepemilikannya agar lebih mendekati pembeli akhir bisa disebut tingkat saluran, berikut tingkat saluran pemasaran menurut Abdullah dan Tantri (2012) :

a. Saluran tingkat nol : Produsen – Konsumen.

Saluran tingkat nol biasa disebut sebagai saluran pemasaran langsung dimanaprodusen menjualkan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir tanpa melibatkan perantara. Contohnya seperti pendidikan, kesehatan, angkutan umum dan perbankan.

b. Saluran tingkat pertama: Produsen – Pengecer – Konsumen.

Saluran tingkat pertama yaitu saluran pemasaran yang dilakukan oleh pelaku bisnis yaitu produsen dan pengecer. Pengecer disebut juga sebagai pelaku bisnis karena menjadi makelar yang memiliki kepentingan khusus dalam distribusi kemudian menjual produknya langsung sampai ke konsumen akhir. Contohnya yaitu supermarket dan swalayan.

c. Saluran tingkat dua : Produsen – Pengumpul – Pengecer – Konsumen.

Pada saluran tingkat dua mempunyai dua pelaku bisnis perantara menggunakan dua pelaku bisnis yaitu pedagang besar dan pengecer. Disini produsen hanya menjual produknya dalam jumlah besar kepada pelaku bisnis perantara pertama biasanya disebut sebagai distributor utama pedagang besar. Sementara pelaku bisnis perantara kedua itu adalah para pengecer yang dilayani oleh pedagang besar kemudian pengecer menjual produknya sampai ke konsumen akhir.

Fungsi Pemasaran

Menurut Assuari (2013) terdapat beberapa bidang kegiatan yang termasuk sebagai fungsi pemasaran, yaitu :

- a. Fungsi pembelian merupakan penentuan suatu keputusan konsumen dalam membelanjakan kebutuhannya hingga terjadinya transaksi untuk mendapatkan suatu produk.
- b. Fungsi penjualan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari transaksi yang dilakukan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan, seperti halnya aktivitas pembelian, mencakup serangkaian aktivitas termasuk menghasilkan permintaan, mencari pembeli, menegosiasikan harga, dan syarat pembayaran.
- c. Fungsi transportasi untuk dapat mengangkut barang ke tempat tujuan yang diinginkan dalam jumlah yang tepat, waktu yang tepat, dan kualitas yang tepat dengan biaya yang serendah-rendahnya.
- d. Fungsi penyimpanan diperlukan untuk menciptakan efisiensi dari waktu ke waktu. Penyimpanan diperlukan untuk melindungi barang dari potensi penundaan pengiriman, memenuhi perubahan, atau permintaan puncak.
- e. Fungsi standarisasi merupakan fungsi yang menunjang keberhasilan atau kelancaran transaksi sehingga menyebabkan perpindahan barang dan

perpindahan fisik barang. Standarisasi barang didasarkan pada pertimbangan kondisi tertentu, antara lain isi, persentase kerusakan dan komponen lain seperti kandungan bahan impor.

- f. Fungsi resiko merupakan biaya tidak terduga yang dikeluarkan oleh pelaku usaha jika terjadi kerusakan produk.
- g. Fungsi informasi pasar memberikan informasi tentang situasi perdagangan pada umumnya yang berhubungan dengan produk, harga yang inginkan konsumen dan situasi pasar secara menyeluruh.

2.5 Biaya Pemasaran Dan Marjin Pemasaran

a. Biaya Pemasaran

Dapat diartikan secara umum biaya adalah semua hal yang dikeluarkan oleh produsen yang mengelola usaha mereka untuk mendapatkan hasil yang maksimum (Rahim dan Diah, 2007). Biaya juga merupakan pengorbanan berupa uang yang dilakukan untuk mencapai tujuan di dalam usahanya. Biaya pemasaran adalah pengeluaran biaya untuk pemasaran, yang termasuk dalam biaya pemasaran seperti biaya transportasi, biaya pengemasan, biaya distribusi dan lainnya. Besarnya biaya pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$B_p = B_{p1} + B_{p2} + \dots + B_{pn}$$

Keterangan :

B_p : Biaya pemasaran gula merah nira kelapa

$B_{p1}, B_{p2}, \dots, B_{pn}$: Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran gula merah

1,2,3 ... n : Jumlah lembaga

b. Marjin Pemasaran

Salah satu analisis yang sering dipakai tentang studi pemasaran adalah analisis

margin pemasaran. Hal ini dapat dilihat karena margin pemasaran dapat digunakan untuk melihat efisiensi pemasaran, besar biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dan besarnya perbedaan harga yang diterima produsen dan konsumen. Margin pemasaran merupakan selisih harga ditingkat petani atau produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir. Perbedaan harga terjadi disebabkan oleh adanya biaya pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran produk tersebut. Komponen margin pemasaran terdiri dari keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga-lembaga pemasaran untuk menjalankan fungsi pemasaran yang dikenal sebagai biaya pemasaran atau biaya fungsional dan keuntungan dari lembaga pemasaran (Sudiyono, 2001).

Margin pemasaran adalah salah satu cara untuk mengetahui seberapa besar efisiensi dalam suatu pemasaran. Margin pemasaran dapat diketahui dari perhitungan semua biaya yang dikeluarkan serta keuntungan dari semua lembaga pemasaran yang terlibat. Pada margin pemasaran mempunyai dua komponen yaitu sebagai berikut :

- a. *Marketing cost*, adalah kompensasi untuk semua faktor yang dipakai dalam proses pemasaran seperti upah, sewa, bunga dan laba.
- b. *Marketing change*, adalah keuntungan yang didapat dari layanan jasa yang diberikan oleh lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul, pedagang besar dan pengecer.

Margin pemasaran juga dapat dikatakan sebagai perbedaan harga yang diterima petani dari pedagang perantara (Aliudin, 2011). Besarnya margin pemasaran dapat dirumuskan secara matematis sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

M : Marjin Pemasaran (Rp)

Pr : Harga Tingkat Konsumen

Pf : Harga Di Tingkat Produsen

c. *Share Marjin*

Share Marjin adalah perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan konsumen yang dapat dinyatakan dalam persentase menggunakan rumus, Sudiyono (2001) :

$$Sm = \frac{Pp}{Pk} \times 100\%$$

Keterangan :

Sm : *Share Marjin* (100%)

Pp : Harga Yang Diterima Petani Dari Pedagang (Rp/Kg)

Pk : Harga Yang Dibayar Oleh Konsumen (Rp/Kg)

2.6 Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah salah satu aspek pemasaran dalam meningkatnya pergerakan barang dari produsen ke konsumen dalam efisiensi pemasaran. Menurut Ismail (2008), Efisien dari sistem pemasaran tentunya memberikan keuntungan untuk semua lembaga yang melibatkan diri saat proses produksi hingga ke proses penjualan akhir. Kegiatan pemasaran bisa berlangsung apabila didukung oleh daya beli konsumen dan distribusi yang tinggi. Jika rantai pemasaran semakin panjang maka akan menimbulkan biaya pemasaran tinggi karena semua perantara ingin mendapatkan untung untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan menutupi biaya

pemasaran yang telah dikeluarkan yang merupakan komponen dalam menentukan harga di tingkat produsen karena daya beli konsumen masih sangat terbatas. Pola saluran pemasaran menentukan keberhasilan dalam pemasaran produk gula merah ini. Pemasaran yang efisien adalah salah satu aspek pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan pergerakan barang oleh produsen ke konsumen. Dalam pemasaran yang efisien maka dapat dilihat perbedaan harga yang diterima oleh produsen sampai ke konsumen akhir kelayakan pendapatan yang diterima produsen terhadap produk yang dihasilkan. Semakin rendah biaya yang ditimbulkan sistem pemasaran maka akan semakin efisien dan margin pemasaran semakin rendah.

Menurut pendapat Mubyarto (2002), mengatakan bahwa pemasaran akan efisien apabila memiliki dua hal yang dipenuhi yaitu bisa memberikan hasil dari produsen kepada konsumen dengan harga yang serendah mungkin dan memberikan bagian yang adil dari total harga yang dibayar oleh konsumen terhadap semua pihak yang terlibat selama proses produksi. Efisiensi pemasaran berdasarkan rantai pemasaran yaitu rendah atau tingginya efektifitas pemasaran berdasarkan institusi yang dipengaruhi oleh keseluruhan biaya pemasaran dan kapasitas penjualan sebuah produk pada permintaan konsumen apabila harga jual produk tetap. Efisiensi pemasaran dapat ditingkatkan dengan mengurangi biaya pemasaran, meningkat penjualan jika harga produk tetap. Untuk mengetahui tingkat efisiensi dari margin pemasaran pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$E_p = \frac{TC}{TNP} 100\%$$

Keterangan :

E_p = Efisiensi pemasaran (%)

TC = Total biaya pemasaran (Rp/Kg)

TNP = Total nilai produk (Rp/Kg)

Kriteria pengambilan keputusan :

$E_p > 50\%$ = Tidak efisien

$E_p < 50\%$ = Efisien

Pemasaran akan semakin efisien apabila nilai Efisiensi Pemasaran (E_p) semakin kecil (Soekartawi, 2002).

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini adalah sebagaiberikut:

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Firdaus (2017) dengan judul penelitian “Analisis Pemasaran Gula Aren (Studi Kasus di Desa Cikuya Kecamatan Culamega Kabupaten Tasik Malaya)”. Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa : Terdapat dua saluran pemasaran gula aren di Desa Cikuya

Kecamatan Culamega Kabupaten Tasikmalaya. Pada saluran pemasaran 1 hanya melibatkan satu lembaga pemasaran yaitu pedagang pengecer sedangkan saluran pemasaran 2 melibatkan dua lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Saluran pertama adalah saluran pemasaran paling efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran 2.

Selanjutnya penelitian oleh Muhsoni (2017) dengan judul “Analisis Pemasaran Gula Kelapa (Studi Kasus Di Desa Karangduren Kecamatan Tengaran Kabupaten Semarang)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat pola saluran pemasaran gula kelapa di Desa Karangduren Kecamatan Tengaran Kabupaten Semarang, yaitu: Saluran 1: Produsen-Konsumen; Saluran 2:Produsen-

Pedagang Pengumpul-Konsumen; Saluran 3: Produsen-Pedagang Besar-Pedagang Pengecer-Konsumen; Saluran 4: Produsen-Pedagang Pengumpul-Pedagang Besar-Pedagang Pengecer-Konsumen. Empat saluran pemasaran di Desa Karangduren efisien dengan saluran pemasaran 1 paling efisien yang merupakan saluran pemasaran paling pendek dengan margin pemasaran paling rendah dan farmer's share paling tinggi. Semakin pendek saluran pemasaran gula kelapa semakin efisien saluran pemasaran.

Selanjutnya berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Arham (2017) yang berjudul “Analisis Saluran Dan Efisiensi Pemasaran Gula Aren Di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabalata Kabupaten Soppeng”. Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa : Saluran pemasaran gula aren terbagi atas 3 yaitu: 1. Saluran pemasaran langsung dari produsen ke konsumen, 2. Saluran pemasaran II adalah saluran yang melibatkan II lembaga perantara yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. 3. Saluran pemasaran III adalah saluran yang dimana memiliki saluran pemasaran terpanjang di Desa Umpungeng karena terdapat 4 lembaga pemasaran yang terlibat sebelum sampai ke tangan konsumen. Semua saluran memiliki saluran pemasaran yang efisien namun ada satu saluran yang paling efisien yaitu saluran pemasaran yang berada pada saluran pemasaran III gula aren berukuran besar yaitu sebesar 2,08% saluran pemasaran III inilah yang memiliki efisiensi pemasaran yang paling efisien karena tingkat persentasenya lebih rendah dibandingkan saluran pemasaran yang lain.

Penelitian selanjutnya yaitu oleh Utomo (2008) dengan judul penelitian “Analisis Pemasaran Gula Kelapa Di Kabupaten Kulon Progo”. Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa : Dalam pemasaran gula kelapa di Kabupaten Kulon

Progo terdapat tiga saluran pemasaran yaitu : Saluran Pemasaran I: Produsen – Pedagang Pengumpul - Pedagang Pengecer - Konsumen DiKabupaten Kulon Progo. Saluran Pemasaran II: Produsen - Pedagang Pengumpul - Pedagang Besar - Konsumen Luar Kota. Saluran Pemasaran III: Produsen - Pedagang Pengumpul - Konsumen Luar Kota. Ditinjau dari segi ekonomis, saluran pemasaran gula kelapa II di Kabupaten Kulon Progo paling efisien dibandingkan saluran pemasaran III dan I karena mempunyai margin pemasaran paling rendah dan nilai Farmer's Share yang paling tinggi. *Farmer's Share* ketiga saluran besar karena margin pemasarannya kecil. Kecilnya margin pemasaran di ketiga saluran pemasaran karena harga jual gula kelapa di tingkat produsen dan di tingkat pedagang tidak berbeda jauh.

Selanjutnya yaitu penelitian oleh Riski (2018) dengan judul penelitian “Analisis Pemasaran Gula Aren Studi Kasus : Desa Banjar Kecamatan Batang Natal Kabupaten Mandailing Natal”. Hasil penelitian menunjukkan : Pemasaran gula aren di Desa Banjar Malayu terdapat empat pola pemasaran yang terjadi yaitu saluran pemasaran 1 dimana produsen langsung menjual gula aren ke konsumen, pola pemasaran 2 dimana lembaga yang terlibat adalah pedagang pengecer, pola pemasaran 3 lembaga yang terlibat adalah pedagang besar dan pedagang pengecer. Dan pola pemasaran 4 dimana lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat terdiri dari pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Dilihat dari efisiensi secara ekonomi maka pola saluran pemasaran 1 adalah pola pemasaran yang paling efisien.

Selanjutnya yaitu penelitian dari Fatmawati (2022) dengan judul penelitian “Analisis Pemasaran Gula Merah Di Desa Separe Kecamatan Loao Kabupaten Purwokerto”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : saluran pemasaran gula merah di Desa Separe, Kecamatan Loano, Kabupaten Purworejo ada 2 macam,

yaitu saluran pemasaran I diantaranya produsen, pedagang pengecer, dan konsumen dan saluran pemasaran II diantaranya produsen, pedagang pengepul, pedagang pengecer, dan konsumen. Saluran pemasaran I dan saluran pemasaran II tergolong efisien, tetapi yang paling efisien yaitu pada saluran pemasaran I.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*Purposive*). Alasan memilih lokasi penelitian ini yaitu berdasarkan data yang diperoleh terdapat 87 produsen gula merah nira kelapa yang merupakan sentra gula merah nira kelapa dan menjadi potensi berkembangnya usaha gula merah nira kelapa di lokasi penelitian. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada bulan November 2022.

3.2 Metode Pengambilan Sampel

Dalam sebuah penelitian tentunya membutuhkan populasi sebagai acuan dasar agar memperoleh informasi untuk menjawab semua masalah dalam suatu penelitian. Populasi adalah area generalisasi berupa subjek atau objek penelitian untuk dipelajari dan diambil kesimpulan. Sedangkan sampel adalah sebagian dari populasi yang diteliti (Neolaka, 2014). Populasi adalah keseluruhan objek penelitian, jika seseorang ingin melakukan penelitian dan mengambil semua populasi yang ada di area penelitian maka penelitian untuk dijadikan sampel maka disebut sebagai penelitian populasi atau studi populasi (Rutoto, 2007). Populasi merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi sedangkan sampel adalah bagian kecil dari populasi yang menjadi sumber data dalam penelitian.

Total keseluruhan populasi produsen gula merah nira kelapa yaitu sebanyak 87 orang. Pengambilan sampel produsen menggunakan metode *sampling* jenuh.

Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel yang menggunakan semua anggota populasi sebagai sampel karena jumlah populasi sampel yang digunakan relatif kecil yaitu kurang dari 30 responden (Sugiyono, 2019). Pengambilan sampel produsen dilakukan secara sengaja (*purposive*) karena terdapat kriteria yang sudah ditentukan oleh peneliti maka yang diambil sebagai sampel adalah 19 produsen. Berikut adalah kriteria yang sudah ditentukan oleh peneliti yaitu pembuat gula merah yang memiliki minimal 20 batang kelapa, jarak lahan 5km dari rumah pengrajin, produsen memproduksi gula merah nira kelapa minimal 50Kg dalam seminggu dan pengalaman berusaha minimal 10 tahun.

Pengambilan sampel pengumpul dan pengecer dengan cara mendatangi rumah 19 produsen gula merah nira kelapa yang telah dijadikan sampel. Setelah melakukan wawancara ke produsen terdapat dua lembaga pemasaran yaitu 2 pedagang pengumpul dan 5 pedagang pengecer. Untuk mengidentifikasi sampel produsen, pedagang pengumpul dan pengecer dalam mengumpulkan data serta informasi lainnya disesuaikan untuk kebutuhan penelitian. Berikut ini dapat dilihat jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian :

Tabel 4. Jumlah Sampel Penelitian

No	Keterangan	Jumlah Sampel
1	Produsen Gula Merah Nira Kelapa	19
2	Pengumpul	2
3	Pengecer	5
Total		26

Sumber : Produsen Gula Merah Nira Kelapa

3.3 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah sebuah metode yang digunakan untuk mengumpulkan informasi atau fakta-fakta yang ada di lapangan. Proses pengumpulan data dalam sebuah penelitian bergantung pada jenis penelitian yang

dipilih oleh peneliti. Pada penelitian ini data yang akan digunakan adalah data primer dan data sekunder.

Data Primer

Data primer adalah data yang dapat diperoleh secara langsung yang diambil dari lokasi penelitian yang meliputi data identitas responden dan saluran pemasaran gula merah. Data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya dalam hal ini adalah subjek penelitian atau informan yang berkenaan dengan variabel yang diteliti (Arikunto, 2013).

Cara pengambilan data primer yaitu dengan :

- a. Wawancara adalah teknik pengumpulan data dan informasi dengan cara memberikan sejumlah pertanyaan langsung kepada responden atau narasumber sebagai sasaran peneliti untuk mendapatkan informasi yang lebih spesifik yang berkaitan dengan penelitian. Teknik wawancara bisa dilakukan secara tatap muka dan via telepon.
- b. Observasi adalah teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang lebih spesifik karena tidak terbatas pada orang saja tetapi fokus juga objek alam lain. Dilakukan dengan cara mengamati langsung objek yang akan diteliti di lapangan dan mengingat semua fenomena alam yang terjadi pada saat penelitian yang bertujuan untuk memperoleh informasi dan data terkait objek penelitian. Teknik ini dilakukan jika penelitian berkenaan dengan perilakumanusia, proses kerja, gejala alam dan apabila jumlah responden yang diamati tidak terlalu besar.
- c. Dokumentasi merupakan teknik pengambilan data dengan cara mengambil gambar atau foto sebagai bukti untuk memperkuat keakuratan data di lapangan.

Data Sekunder

Menurut Sunyoto (2013) data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada lembaga atau instansi dan dari sumber lainnya. Data sekunder yang diperoleh dari jurnal, serta instansi yang terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS) dan kantor Kelurahan yang meliputi data luas lahan dan keadaan umum lokasi penelitian.

3.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data merupakan bagian dari proses analisis dimana data primer dan data sekunder yang dikumpulkan lalu diproses untuk menghasilkan kesimpulan dalam pengambilan keputusan metode ini dibagi menjadi dua bagian besar berdasarkan jenis data yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Metode ini adalah bagian terpenting dalam sebuah penelitian yang merupakan suatu proses mengolah data menjadi informasi baru. Proses ini dilakukan bertujuan agar karakteristik data menjadi lebih mudah dimengerti dan berguna sebagai solusi bagi suatu permasalahan khususnya yang berkaitan dengan penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorong Kabupaten Tapanuli Tengah yaitu:

1. Metode analisis data kualitatif merupakan penelitian yang dapat mendeskripsikan kondisi di lokasi penelitian yang bisa dilakukan dengan wawancara langsung maupun pengamatan lapangan untuk mengetahui bagaimana saluran pemasaran gula merah di Kelurahan Bajamas.
2. Metode analisis data kuantitatif untuk menghitung biaya, margin pemasaran dan efisiensi pemasaran.

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah analisis data kualitatif dengan menganalisis dan menggambarkan data sehingga dapat memberikan gambaran mengenai analisis saluran pemasaran industri gula merah di Kelurahan Bajamas.

Fungsi-Fungsi Pemasaran

Fungsi-fungsi pemasaran akan dianalisis secara deskriptif yang menggambarkan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan lembaga pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah.

Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Bp = Bp1 + Bp2 + \dots + Bpn$$

Keterangan :

Bp : Biaya Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa

Bp1, Bp2, ... , Bpn : Biaya Pemasaran Tiap Lembaga Pemasaran Gula

Merah1,2,3 ... N : Jumlah Lembaga

Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran adalah selisih harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang akan diterima oleh produsen gula merah nira kelapa. Rumus yang akan digunakan untuk menghitung marjin pemasaran adalah sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

M : Marjin Pemasaran

Pr : Harga Tingkat Konsumen (Rp)

Pf : Harga Di Tingkat Produsen (Rp)

Share Marjin

Share marjin adalah perbandingan harga yang diterima oleh produsen terhadap harga yang dibayarkan konsumen dinyatakan dalam persen (Sudiyono, 2004).

Rumus yang digunakan :

$$Sm = \frac{Pp}{Pk} 100\%$$

Keterangan :

Sm : *Share* marjin (100%)

Pp : Harga Yang Diterima Produsen Dari Pedagang (Rp/Kg)

Pk : Harga Yang Dibayar Oleh Konsumen (Rp/Kg)

Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (2002) efisiensi pemasaran adalah persentase antara biaya Pemasaran dengan nilai produk yang dipasarkan, pemasaran tidak akan efisien jika biaya pemasaran semakin besar dan nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar. Untuk mengukur efisiensi pemasaran dengan rumus:

$$Ep = \frac{TC}{TNP} 100\%$$

Keterangan :

EP : Efisiensi Pemasaran (%)

TC : Total Biaya pemasaran (Rp)

TNP : Total Nilai Produk (Rp)

Kriteria pengambilan keputusan :

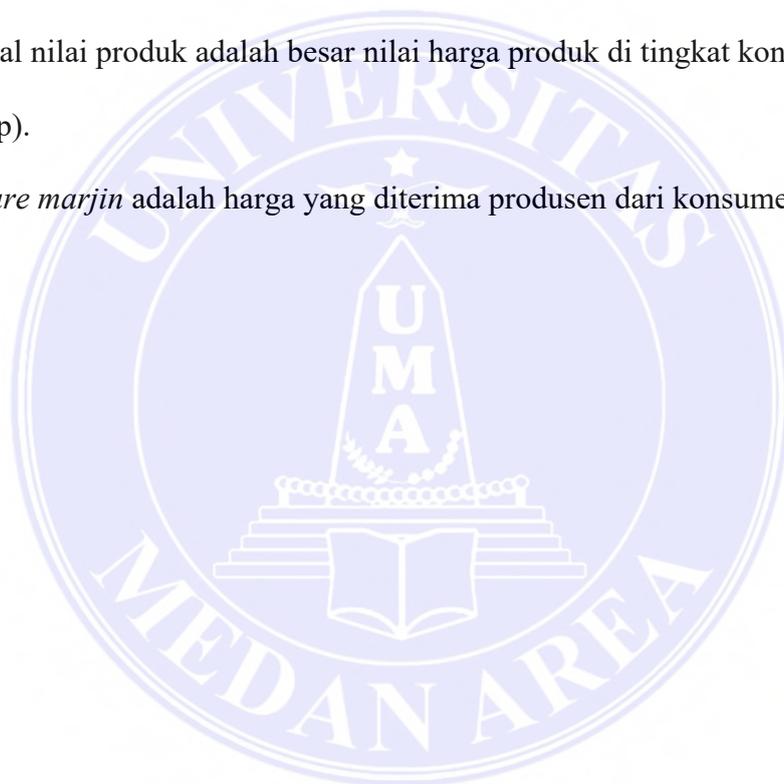
$Ep > 50\%$ = Tidak Efisien

$Ep < 50\%$ = Efisien

3.5 Definisi Operasional

1. Gula merah nira kelapa adalah hasil produk olahan dari nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung yang digunakan sebagai pemanis dan pewarna makanan maupun minuman.
2. Produsen adalah petani sekaligus pelaku usaha yang paling aktif memproduksi gula merah nira kelapa minimal 50 Kg dalam seminggu dan pengalaman berusaha minimal 10 tahun di Kelurahan Bajamas.
3. Pedagang pengumpul adalah orang yang membeli gula merah nira kelapa dalam jumlah besar secara langsung dari produsen dan kemudian menjualnya kepada pedagang pengecer. Konsumen dari pengumpul adalah pengecer luar daerah.
4. Pedagang pengecer adalah pedagang yang menjual produknya secara langsung kepada konsumen akhir. Pengecer membeli gula merah dari produsen maupun pengumpul.
5. Konsumen akhir adalah orang yang membeli dan mengkonsumsi produk gula merah nira kelapa, konsumen pada pemasaran ini ada 2 yaitu ibu rumah tangga dan pelaku usaha makanan dan minuman.
6. Pemasaran adalah proses memindahkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen.
7. Biaya pemasaran adalah keseluruhan komponen biaya yang diperlukan untuk memasarkan produk gula merah nira kelapa dari produsen ke konsumen (Rp).
8. Harga jual adalah besarnya harga yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran maupun produsen sebagai bayaran atas penjualan produknya (Rp).
9. Harga beli adalah harga yang dibayarkan oleh lembaga pemasaran maupun konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan (Rp).

10. Saluran pemasaran gula merah adalah komponen dari sistem yang menyalurkan gula merah nira kelapa mulai dari produsen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir.
11. Marjin pemasaran adalah selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen gula merah nira kelapa.
12. Efisiensi pemasaran adalah persentasi antara biaya pemasaran dengan nilai produk yang dipasarkan.
13. Total nilai produk adalah besar nilai harga produk di tingkat konsumen akhir (Rp).
14. *Share marjin* adalah harga yang diterima produsen dari konsumen.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah memiliki tiga tingkat saluran pemasaran yaitu :
 - a. Saluran 1 : Produsen → konsumen
 - b. Saluran 2 : Produsen → pengecer → konsumen
 - c. Saluran 3 : Produsen → pengumpul → pengecer → konsumen
2. Pada saluran pemasaran 1 total biaya pemasaran Rp1.738/Kg dan *share margin* 100%. Pada saluran pemasaran 2 total biaya pemasaran Rp614/Kg, margin pemasaran Rp3.500/Kg dipengumpul dan Rp5.000 dipengecer dan *share margin* 72%. Pada saluran pemasaran 3 total biaya Rp419/Kg, margin pemasarannya Rp5.000 /Kg dan *share margin* 60%.
3. Efisiensi pemasaran gula merah nira kelapa pada ketiga saluran pemasaran dapat dikatakan efisien. Dilihat dari efisien secara ekonomis maka saluran pemasaran gula merah nira kelapa yang paling efisien terdapat pada saluran pemasaran 2 yaitu pada lembaga pemasaran pengecer dengan nilai efisiensi pemasaran 3,1%.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan kesimpulan dari pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah bahwa ke tiga

saluran pemasarannya efisien, dengan demikian peran lembaga pemasaran diharapkan agar dapat dipertahankan dan ditingkatkan dan memperluas jangkauan pasar agar dapat memberikan harga yang sesuai baik ke produsen maupun konsumen.

2. Bantuan modal dari pihak tertentu atau pemerintah setempat untuk mendorong perkembangan ekonomi di kelurahan Bajamas sebagai sentra gula merah nira kelapa dan memanfaatkan kemajuan teknologi untuk inovasi produk dan memasarkan produk serta memberikan merk produk agar konsumen mendapatkan informasi yang lebih lengkap.
3. Bagi peneliti selanjutnya, saran yang dapat diberikan penulis berkaitan dengan penelitian ini agar meneliti tentang strategi pemasaran gula merah nira kelapa di Kelurahan Bajamas atau inovasi produk dari gula merah cetak menjadi gula semut dan strategi pemasarannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin & Francis , Tantri. 2012. Manajemen Pemasaran. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Afrianti, S., Sekali, A. S. K., & Syaiful, A. 2018 Analisa Perhitungan Harga Batang Produksi Dan Mutu GulaMerah Dari Nira Kelapa Sawit (Elais guinensis). *Agriprimatech*, 1(2), 1-8.
- Aliudin., Sariyoga, S., Anggraeni, D. 2011. Efisiensi dan Pendapatan Usaha Gula Aren Cetak. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Yogyakarta.
- Arham. 2017. Analisis Saluran Dan Efisiensi Pemasaran Gula Aren Di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng. Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar. Makassar.
- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Utara. 2021. Luas Tanaman dan Produksi Kelapa Tanaman Perkebunan Rakyat menurut Kabupaten/Kota 2017-2021. <https://sumut.bps.go.id/indicator/54/242/1/luas-areal-tanaman-perkebunan-menurut-kabupaten-kota-dan-jenis-tanaman-ribu-ha-.html> [08-08-2022].
- Fatmawati, N., dan Indriyani. D. R. 2022. Analisis Pemasaran Gula Merah Di Desa Separe Kecamatan Laono Kabupaten Purworejo. *Agronu: Jurnal Agroteknologi*, 1:62-70.
- Firdaus, M.E., Sujaya, D.F., dan Hardiyanto Tito. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Gula Aren. *Agroinfo Galuh*. 4: 422-424.
- Fitriani, Dwi. 2019. Analisis Kelayakan Usaha Gula Merah Dari Nira Kelapa. Skripsi UMSU. Medan.
- Ismail G. Supardi S. Dan Wahyuningsih, 2008, *Analysis Efisiensi Marketing System of Fresh Laying Fish on Pelabuhan Fish Auction in Tegal City*. *Jurnal Mediaagro*. Volume IV (2) : 39 – 50.
- Izzah, Nafiatul. 2003. Analisis efisiensi saluran pemasaran gula kelapa di Kecamatan Sempu Kabupaten Banyuwangi. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Jember.
- Jumiati, Elly, Dwidjono Hadi Darwanto, Selamet Hartono dan Mashuri. 2013. Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. *Jurnal Agrifor*. Vol. 12 No. 1.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong 2008. *Marketing Mix*. Graha Media. Jakarta.

- Kotler, Philip. 2008. Manajemen pemasaran. Edisi Milenium. PT. Prenhallindo Jakarta.
- Laksana, Fajar. 2019. Praktis Memahami Manajemen Pemasaran. Khalifah Mediatama. Depok.
- Lubis, H. 2019. Analisis Pendapatan dan Pengembangan Gula Aren (Studi Kasus: Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal). Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Luntungan HT. 2008. Pelestarian Sumber Daya Genetik Kelapa Sebagai Komoditas Unggulan Dalam Pengembangan Lahan Rawa Pasang Surut Dan Lebak. Pengembangan Inovasi Pertanian 1(4), 234-258.
- Mubyarto, 2002, Pengantar Ekonomi Pertanian. Edisi ke 3. PT. Pustaka LP3ES.
- Mushoni, Karyadi dan Hasrati, E., 2017. Analisis Pemasaran Gula Kelapa. (Studi Kasus Di Desa Karangduren Kecamatan Tengaran Kabupaten. Semarang). Jurnal Agromedia Vol 35 No 01.
- Neolaka, Amos. 2014. Metode Penelitian dan Statistik. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Ningrum, M.S. 2019. Pemanfaatan Tanaman Kelapa Oleh Etnis Masyarakat Di Desa Kelambir dan Desa Kubah Sentang Kecamatan Pantau Labu Kabupaten Deli Serdang. Skripsi Universitas Medan Area. Medan.
- Priansa, Donni. 2017. Komunikasi Pemasaran Terpadu. Alfabeta. Bandung.
- Rahim, A Dan Hastuti, D. 2007. Ekonomika Pertanian. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Ridwansyah, A. 2017. Instant Marketing For Busy People : Rangkuman Intisari Pemasaran. Esensi, Divisi Penerbit : Erlangga. Jakarta.
- Riski, M. 2018. Analisis Pemasaran Gula Aren (Studi Kasus : Desa Banjar Kecamatan Batang Natal Kabupaten Mandailing Natal). Skripsi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan.
- Rutoto, Sabar. (2007). Pengantar Metodologi Penelitian. FKIP: Universitas. Muria Kudus.
- Sadono Sukirno. 2002. Pengantar Teori Mikro Ekonomi. Edisi Ketiga. PT. Raja. Grafindo Persada.
- Sali, Hikma Nur Afiah. 2020. Pengaruh Usia Dan Masa Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada Pt. Maruki Internasional Indonesia. Politeknik Ati Makassar.
- Soekartawi. 2002. Pemasaran Hasil Pertanian, Teori dan Aplikasinya. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

- Sudiyono. 2001. Pemasaran Pertanian. Skripsi Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- Sugiyono. 2019. Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Suhardiman, P. 2001. Bertanam Kelapa Hibrida. Penerbit Swadaya, Jakarta.
- Sunyoto, D 2013. Teori Kuesioner dan Analisis Data. PT Refika. Bandung.
- Tjiptono, F., & Diana, A. 2020. Fungsi Pemasaran. Andi: Yogyakarta.
- Utomo, B.T.S. 2008. Analisis Pemasaran Gula Kelapa Di Kabupaten Kulon Progo. Skripsi Universitas Sebelas Maret Surakarta. Surakarta.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner penelitian

1. Kuesioner Untuk Petani

Judul : Analisis Pemasaran Gula Merah Merah Kelapa Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah

Nomor Sampel :

A. Identitas Responden

Nama :

Umur : Tahun

Jenis Kelamin : a.Perempuan b.Laki-Laki

Status : a.Menikah b.Belum Menikah

Pekerjaan : a.Utama/Batang b.Sampingan

Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah /SD /SMP /SMA /S1 /S2 /S3

Jumlah Tanggungan : Orang

Jumlah Yang Dideres : Batang

Lama Usaha : Tahun

B. Daftar Pertanyaan

1. Apakah Status Kepemilikan Pohon Kelapa Milik Pribadi? Jika Tidak Berapa Biaya Sewa Yang Harus Dibayar?

Jawab:

2. Apakah Ada Biaya Untuk Tenaga Kerja? Jika Ada Berapa?

Jawab:

3. Berapa Biaya Produksi Gula Merah Dalam Satu Minggu?

Jawab:

4. Berapa Total Produksi Dalam 1 Minggu?

Jawab:

5. Berapa Harga Penjualan Yang Diterima Oleh Produsen Dalam Satu Minggu?

Jawab:

6. Bagaimana Proses Penjualan Gula Merah?

Jawab:

7. Bagaimana Sistem Pembayaran Dari Lembaga Pemasaran Ke Produsen Gula Merah?

Jawab:

8. Siapa Saja Yang Terlibat Dalam Pemasaran Gula Merah?

Jawab:

9. Apa Saja Hambatan Atau Kendala Yang Dialami Dalam Usaha Gula Merah Nira Kelapa?

Jawab:

10. Adakah Biaya Lain Yang Saudara-Sabar Dikeluarkan Dalam Pemasaran Gula Merah?

- a. Pengemasan
- b. Transportasi
- c. Penyimpanan
- d. Biaya Kerusakan
- e. Sortasi

C. Tanggapan Sampel Mengenai Fungsi Pemasaran

No	Fungsi Pemasaran	Ya	Tidak
1	Pembelian		
2	Penjualan		
3	Produksi		
4	Transportasi		
5	Penyimpanan		
6	Penggunaan Resiko		
7	Informasi Pasar		

Keterangan :

- ✓ : Melakukan Fungsi Pemasaran
- ✗ : Tidak Melakukan Fungsi Pemasaran

2. Kuesioner Untuk Pengumpul

Judul : Analisis Pemasaran Gula Merah Merah Kelapa Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah

Nomor Sampel :

A. Identitas Responden

Nama :

Umur : Tahun

Jenis Kelamin : a.Perempuan b.Laki-Laki

Status : a.Menikah b.Belum Menikah

Pekerjaan : a.Utama/Batang b.Sampingan

Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah /SD /SMP /SMA /S1 /S2 /S3

Jumlah Tanggungan : Orang

Lama Usaha : Tahun

B. Daftar Pertanyaan

1. Udah berapa lama saudara/i bekerja sebagai pemukul gula merah nira kelapa?

Jawab:

2. Berapa harga beli yang saudara peroleh dari pelaku usaha gula merah?

Jawab:

3. Berapa harga jual gula merah ke konsumen?

Jawab:

4. Berapa harga jual gula merah ke pedagang pengecer?

Jawab:

5. Berapa total gula merah yang saudara beli dari produsen dalam satu minggu?

Jawab:

6. Berapa total gula merah yang saudara jual dalam satu minggu?

Jawab:

7. Adakah biaya lain yang saudara keluarkan dalam pemasaran gula merah?

- a. Pengemasan
- b. Transportasi
- c. Penyimpanan
- d. Biaya kerusakan
- e. Sortasi

C. Tanggapan Sampel Mengenai Fungsi Pemasaran

No	Fungsi Pemasaran	Ya	Tidak
1	Pembelian		
2	Penjualan		
3	Produksi		
4	Transportasi		
5	Penyimpanan		
6	Penggunaan Resiko		
7	Informasi Pasar		

Keterangan :

- ✓ : Melakukan Fungsi Pemasaran
- ✗ : Tidak Melakukan Fungsi Pemasaran



3. Kuesioner Untuk Pengecer

Judul : Analisis Pemasaran Gula Merah Merah Kelapa Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah

Nomor Sampel :

A. Identitas Responden

Nama :

Umur : Tahun

Jenis Kelamin : a.Perempuan b.Laki-Laki

Status: a.Menikah b.Belum Menikah

Pekerjaan : a.Utama/Batang b.Sampingan

Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah /SD /SMP /SMA /S1 /S2 /S3

Jumlah Tanggungan : Orang

Lama Usaha : Tahun

B. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lama saudara Bekerja sebagai pengecer gula merah?

Jawab:

2. Dari mana saudara membeli gula merah?

Jawab:

3. Berapa harga beli yang saudara peroleh dari pengumpul gula merah?

Jawab:

4. Berapa harga Beli yang saudara peroleh Dari produsen?

Jawab:

5. berapa total jumlah gula merah yang saudara beli dalam satu minggu?

Jawab:

6. berapa total gula merah yang saudara jual ke konsumen dalam satu minggu?

Jawab:

7. Adakah biaya lain yang saudara keluarkan dalam pemasaran gula merah?

Jawab:

C. Tanggapan Sampel Mengenai Fungsi Pemasaran

No	Fungsi Pemasaran	Ya	Tidak
1	Pembelian		
2	Penjualan		
3	Produksi		
4	Transportasi		
5	Penyimpanan		
6	Penggunaan Resiko		
7	Informasi Pasar		

Keterangan :

- ✓ : Melakukan Fungsi Pemasaran
- ✗ : Tidak Melakukan Fungsi Pemasaran



4. Kuesioner Untuk Konsumen

Judul : Analisis Pemasaran Gula Merah Merah Kelapa Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah

Nomor Sampel :

A. Identitas Responden

Nama :

Umur : Tahun

Jenis Kelamin : a.Perempuan b.Laki-Laki

Status : a.Menikah b.Belum Menikah

Pekerjaan :

Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah /SD /SMP /SMA /S1 /S2 /S3

Jumlah Tanggungan : Orang

B. Daftar Pertanyaan

1. Berapa Harga Gula Merah 1 Kg?

Jawab:

2. Apakah Alasan Saudara Membeli Gula Merah?

a. Konsumsi b. Jual Kembali

3. Berapa Kali Dalam Satu Minggu Saudara Membeli Gula Merah?

Jawab:

4. Berapa Total Pembelian Gula Merah Dalam Satu Minggu?

Jawab:

5. Dari Mana Saudara Membeli Gula Merah?

a. Produsen b. Pengumpul c. Pengecer

6. Adakah Kesulitan Saudara Memperoleh Gula Merah?

Jawab :

Lampiran 2. Hasil Olahan Data

1. Data Karakteristik Produsen Gula Merah Nira Kelapa

No	Nama	Umur	Pendidikan	Tanggung	Pengalaman	Jumlah Batang
1	Puryani	38	SMP	5	19	20
2	Fitry Yuliananda	27	SMA	3	10	20
3	Mugiem	42	SD	5	15	25
4	Rumiyati	50	SD	6	10	20
5	Suparmi	58	Tidak Sekolah	2	15	20
6	Wagiran	50	SD	4	20	30
7	Suyanto	30	SMA	3	10	30
8	Tati Sunarmi	41	SD	4	25	40
9	Umi Tamsini	55	SD	3	10	20
10	Istiqomah	35	SMP	5	17	20
11	Agus Purnomo	39	SD	4	20	20
12	Nadia Tanjung	31	SMA	4	10	25
13	Fitri	50	SD	3	22	21
14	Siti Zulaikha	34	SMA	4	10	23
15	Mujiono	55	SD	4	22	30
16	Darmanto	36	SMA	3	10	35
17	Nur	49	SMA	4	20	42
18	Edi	42	SMA	5	17	24
19	Pariadi	52	SD	3	20	38
Jumlah		814		74	302	503
Rataan		42,84		3,89	15,31	25,63

Sumber : Data primer diolah, 2023

2. Data Karakteristik Pengumpul Gula Merah Nira Kelapa

No	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman (Tahun)
1	Suarti	45	Tidak Sekolah	10
2	Siti Aminah	34	SMP	8

Sumber : Data primer diolah, 2023

3. Data Karakteristik Pengecer Gula Merah Nira Kelapa

No	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman (Tahun)
1	Sumilah	55	SMP	13
2	Puji	53	SD	17
3	Asmiatun	65	SD	30
4	Mukaromah	53	SD	20
5	Sulami	75	Tidak Sekolah	15

Sumber : Data primer diolah, 2023

4. Jumlah Rata-Rata Dan Persentase Fungsi-Fungsi Pemasaran Yang Dilakukan
Lembaga Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Di Kelurahan Bajamas

No	Uraian	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	Persentase (%)
Pengumpul									
1	Suarti	✓	✓	✓	✓			✓	71,42
2	Siti Aminah	✓	✓	✓	✓			✓	71,42
Pengecer									
3	Sumilah	✓	✓	✓				✓	42,85
4	Puji	✓	✓	✓				✓	100
5	Asmiatun	✓	✓	✓				✓	85,71
6	Mukaromah	✓	✓	✓				✓	71,42
7	Sulami	✓	✓					✓	42,85
Jumlah		7	7	6	4	0	2	5	485,67
Rataan		1	1	0,85	0,57	0	0,28	1	0,71
Persentase		100	100	85	57	0	28	71	71

Sumber : Data primer diolah, 2023

Keterangan :

F1 : Fungsi Pembelian

F2 : Fungsi Penjualan

F3 : Fungsi Transportasi

F4 : Fungsi Penyimpanan

F5 : Fungsi Sortasi / Standarisasi

F6 : Fungsi Penanggungan Resiko

F7 : Fungsi Informasi Pasar

5. Biaya Penyusutan Peralatan Produsen

a. Arit deres

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.416
2	1	Rp 300.000	Rp 300.000	36	Rp 8.333
3	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.416
4	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
5	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
6	1	Rp 300.000	Rp 300.000	36	Rp 8.333
7	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.416
8	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
9	1	Rp 300.000	Rp 300.000	36	Rp 8.333
10	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.416
11	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.416
12	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.416
13	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
14	1	Rp 300.000	Rp 300.000	36	Rp 8.333
15	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
16	1	Rp 300.000	Rp 300.000	24	Rp 12.500
17	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
18	1	Rp 300.000	Rp 300.000	36	Rp 8.333
19	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
Total	19	Rp 4.850.000	Rp 4.850.000	552	Rp 170.825
Rataan	1	Rp 255.263	Rp 255.263	29,05	Rp 8.991

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

b. Jerigen 5 Liter

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	40	Rp 5.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
2	30	Rp 5.000	Rp 150.000	12	Rp 12.500
3	50	Rp 5.000	Rp 250.000	24	Rp 10.417
4	40	Rp 5.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
5	30	Rp 5.000	Rp 150.000	12	Rp 12.500
6	60	Rp 5.000	Rp 300.000	24	Rp 12.500
7	50	Rp 5.000	Rp 250.000	24	Rp 10.417
8	60	Rp 5.000	Rp 300.000	24	Rp 12.500
9	30	Rp 5.000	Rp 150.000	12	Rp 12.500
10	35	Rp 5.000	Rp 175.000	24	Rp 7.292
11	40	Rp 5.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
12	50	Rp 5.000	Rp 250.000	12	Rp 20.833
13	50	Rp 5.000	Rp 250.000	12	Rp 20.833
14	45	Rp 5.000	Rp 225.000	24	Rp 9.375
15	60	Rp 5.000	Rp 300.000	24	Rp 12.500
16	70	Rp 5.000	Rp 350.000	24	Rp 14.583
17	100	Rp 5.000	Rp 500.000	12	Rp 41.667
18	45	Rp 5.000	Rp 225.000	12	Rp 18.750
19	60	Rp 5.000	Rp 300.000	12	Rp 25.000
Total	945	Rp 95.000	Rp 4.725.000	360	Rp 279.167
Rataan	49,7	Rp 5.000	Rp 248.684	18,95	Rp 14.693

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

c. Jerigen 35 Liter

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 55.000	Rp 55.000	24	Rp 2.292
2	1	Rp 55.000	Rp 55.000	12	Rp 4.583
3	2	Rp 50.000	Rp 100.000	24	Rp 4.167
4	1	Rp 55.000	Rp 55.000	24	Rp 2.292
5	1	Rp 55.000	Rp 55.000	12	Rp 4.583
6	2	Rp 50.000	Rp 100.000	24	Rp 4.167
7	2	Rp 50.000	Rp 100.000	24	Rp 4.167
8	2	Rp 50.000	Rp 100.000	24	Rp 4.167
9	1	Rp 55.000	Rp 55.000	12	Rp 4.583
10	1	Rp 55.000	Rp 55.000	24	Rp 2.292
11	1	Rp 55.000	Rp 55.000	24	Rp 2.292
12	1	Rp 55.000	Rp 55.000	12	Rp 4.583
13	1	Rp 55.000	Rp 55.000	12	Rp 4.583
14	1	Rp 55.000	Rp 55.000	24	Rp 2.292
15	1	Rp 55.000	Rp 55.000	24	Rp 2.292
16	2	Rp 50.000	Rp 100.000	24	Rp 4.167
17	3	Rp 50.000	Rp 150.000	12	Rp 12.500
18	1	Rp 55.000	Rp 55.000	12	Rp 4.583
19	2	Rp 50.000	Rp 100.000	12	Rp 8.333
Total	27	Rp 1.010.000	Rp 1.410.000	360	Rp 82.917
Rataan	1,421053	Rp 53.158	Rp 74.211	18,94737	Rp 4.364

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

d. Tungku

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 200.000	Rp 200.000	36	Rp 5.556
2	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.417
3	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.417
4	1	Rp 200.000	Rp 200.000	36	Rp 5.556
5	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
6	1	Rp 200.000	Rp 200.000	36	Rp 5.556
7	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.417
8	1	Rp 200.000	Rp 200.000	36	Rp 5.556
9	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
10	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
11	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.417
12	1	Rp 250.000	Rp 250.000	24	Rp 10.417
13	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
14	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
15	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
16	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
17	1	Rp 250.000	Rp 250.000	36	Rp 6.944
18	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
19	1	Rp 200.000	Rp 200.000	24	Rp 8.333
Total	19	Rp 4.350.000	Rp 4.350.000	576	Rp 149.306
Rataan	1	Rp 228.947	Rp 228.947	30,32	Rp 7.858

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

e. Kualiti

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 650.000	Rp 650.000	60	Rp 10.833
2	1	Rp 650.000	Rp 650.000	48	Rp 13.542
3	1	Rp 800.000	Rp 800.000	72	Rp 11.111
4	1	Rp 650.000	Rp 650.000	60	Rp 10.833
5	1	Rp 800.000	Rp 800.000	60	Rp 13.333
6	1	Rp 800.000	Rp 800.000	60	Rp 13.333
7	1	Rp 750.000	Rp 750.000	60	Rp 12.500
8	2	Rp 800.000	Rp 1.600.000	72	Rp 22.222
9	1	Rp 600.000	Rp 600.000	48	Rp 12.500
10	1	Rp 700.000	Rp 700.000	60	Rp 11.667
11	1	Rp 700.000	Rp 700.000	60	Rp 11.667
12	1	Rp 800.000	Rp 800.000	72	Rp 11.111
13	1	Rp 800.000	Rp 800.000	60	Rp 13.333
14	1	Rp 800.000	Rp 800.000	60	Rp 13.333
15	1	Rp 800.000	Rp 800.000	60	Rp 13.333
16	1	Rp 800.000	Rp 800.000	60	Rp 13.333
17	1	Rp 800.000	Rp 800.000	60	Rp 13.333
18	2	Rp 700.000	Rp 1.400.000	60	Rp 23.333
19	2	Rp 650.000	Rp 1.300.000	36	Rp 36.111
Total	22	Rp 14.050.000	Rp 16.200.000	1128	Rp 280.764
Rataan	1,16	Rp 739.474	Rp 852.632	59,37	Rp 14.777

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

f. Saringan

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 8.000	Rp 15.000	60	Rp 250
2	1	Rp 10.000	Rp 10.000	36	Rp 278
3	1	Rp 10.000	Rp 10.000	24	Rp 417
4	1	Rp 8.000	Rp 12.000	36	Rp 333
5	1	Rp 8.000	Rp 8.000	24	Rp 333
6	1	Rp 8.000	Rp 8.000	12	Rp 667
7	1	Rp 5.000	Rp 5.000	12	Rp 417
8	1	Rp 8.000	Rp 8.000	12	Rp 667
9	1	Rp 8.000	Rp 8.000	24	Rp 333
10	1	Rp 8.000	Rp 8.000	24	Rp 333
11	1	Rp 5.000	Rp 5.000	12	Rp 417
12	1	Rp 5.000	Rp 5.000	12	Rp 417
13	1	Rp 8.000	Rp 8.000	24	Rp 333
14	1	Rp 8.000	Rp 8.000	24	Rp 333
15	1	Rp 5.000	Rp 5.000	12	Rp 417
16	1	Rp 10.000	Rp 10.000	36	Rp 278
17	1	Rp 8.000	Rp 8.000	24	Rp 333
18	1	Rp 8.000	Rp 8.000	24	Rp 333
19	1	Rp 10.000	Rp 10.000	36	Rp 278
Total	19	Rp 148.000	Rp 159.000	468	Rp 7.167
Rataan	1	Rp 7.789	Rp 8.368	24,63158	Rp 377

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

g. Sutel

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 25.000	Rp 25.000	60	Rp 417
2	1	Rp 20.000	Rp 20.000	36	Rp 556
3	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
4	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
5	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
6	1	Rp 25.000	Rp 25.000	60	Rp 417
7	1	Rp 20.000	Rp 20.000	60	Rp 333
8	1	Rp 20.000	Rp 20.000	36	Rp 556
9	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
10	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
11	1	Rp 25.000	Rp 25.000	60	Rp 417
12	1	Rp 30.000	Rp 30.000	60	Rp 500
13	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
14	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
15	1	Rp 20.000	Rp 20.000	36	Rp 556
16	1	Rp 25.000	Rp 25.000	36	Rp 694
17	1	Rp 20.000	Rp 20.000	36	Rp 556
18	1	Rp 20.000	Rp 20.000	24	Rp 833
19	1	Rp 25.000	Rp 25.000	60	Rp 417
Total	19	Rp 450.000	Rp 450.000	816	Rp 11.111
Rataan	1	Rp 23.684	Rp 23.684	42,947368	Rp 585

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

h. Gayung

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	2	Rp 3.500	Rp 7.000	24	Rp 292
2	1	Rp 5.000	Rp 5.000	36	Rp 139
3	1	Rp 7.000	Rp 7.000	36	Rp 194
4	1	Rp 5.000	Rp 5.000	36	Rp 139
5	1	Rp 5.000	Rp 5.000	36	Rp 139
6	1	Rp 5.000	Rp 5.000	24	Rp 208
7	2	Rp 3.500	Rp 7.000	24	Rp 292
8	1	Rp 3.500	Rp 3.500	24	Rp 146
9	1	Rp 3.500	Rp 3.500	24	Rp 146
10	1	Rp 7.000	Rp 7.000	36	Rp 194
11	2	Rp 3.500	Rp 7.000	24	Rp 292
12	1	Rp 3.500	Rp 3.500	24	Rp 146
13	1	Rp 3.500	Rp 3.500	36	Rp 97
14	1	Rp 5.000	Rp 5.000	36	Rp 139
15	1	Rp 5.000	Rp 5.000	36	Rp 139
16	1	Rp 7.000	Rp 7.000	36	Rp 194
17	1	Rp 5.000	Rp 5.000	36	Rp 139
18	2	Rp 3.500	Rp 7.000	24	Rp 292
19	1	Rp 3.500	Rp 3.500	24	Rp 146
Total	23	Rp 87.500	Rp 101.500	576	Rp 3.472
Rataan	1,210526	Rp 4.605	Rp 5.342	30,31579	Rp 183

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

i. Mangkok

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	20	Rp 1.300	Rp 26.000	60	Rp 433
2	15	Rp 1.500	Rp 22.500	69	Rp 326
3	20	Rp 1.500	Rp 30.000	36	Rp 833
4	20	Rp 1.300	Rp 26.000	36	Rp 722
5	20	Rp 1.500	Rp 30.000	36	Rp 833
6	36	Rp 1.300	Rp 46.800	48	Rp 975
7	36	Rp 1.300	Rp 46.800	60	Rp 780
8	36	Rp 1.300	Rp 46.800	48	Rp 975
9	12	Rp 1.500	Rp 18.000	36	Rp 500
10	12	Rp 1.500	Rp 18.000	36	Rp 500
11	12	Rp 1.500	Rp 18.000	36	Rp 500
12	15	Rp 1.500	Rp 22.500	36	Rp 625
13	16	Rp 1.500	Rp 24.000	36	Rp 667
14	12	Rp 1.500	Rp 18.000	36	Rp 500
15	12	Rp 1.500	Rp 18.000	36	Rp 500
16	24	Rp 1.300	Rp 31.200	36	Rp 867
17	36	Rp 1.300	Rp 46.800	36	Rp 1.300
18	12	Rp 1.500	Rp 18.000	36	Rp 500
19	15	Rp 1.500	Rp 22.500	36	Rp 625
Total	381	Rp 27.100	Rp 529.900	789	Rp 12.962
Rataan	20,05263	Rp 1.426	Rp 27.889	41,52632	Rp 682

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

j. Tali

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 13.000	Rp 13.000	60	Rp 217
2	1	Rp 13.000	Rp 13.000	36	Rp 361
3	1	Rp 15.000	Rp 15.000	36	Rp 417
4	1	Rp 13.000	Rp 13.000	36	Rp 361
5	1	Rp 12.000	Rp 12.000	36	Rp 333
6	1	Rp 13.000	Rp 13.000	60	Rp 217
7	1	Rp 13.000	Rp 13.000	60	Rp 217
8	1	Rp 13.000	Rp 13.000	36	Rp 361
9	1	Rp 12.000	Rp 12.000	36	Rp 333
10	1	Rp 15.000	Rp 15.000	36	Rp 417
11	1	Rp 12.000	Rp 12.000	60	Rp 200
12	1	Rp 13.000	Rp 13.000	60	Rp 217
13	1	Rp 13.000	Rp 13.000	36	Rp 361
14	1	Rp 13.000	Rp 13.000	36	Rp 361
15	1	Rp 12.000	Rp 12.000	36	Rp 333
16	1	Rp 12.000	Rp 12.000	36	Rp 333
17	1	Rp 13.000	Rp 13.000	36	Rp 361
18	1	Rp 12.000	Rp 12.000	24	Rp 500
19	1	Rp 15.000	Rp 15.000	60	Rp 250
Total	19	Rp 247.000	Rp 247.000	816	Rp 6.150
Rataan	1	Rp 13.000	Rp 13.000	42,947368	Rp 324

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

k. Timbangan

No Sampel	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	Rp 145.000	Rp 145.000	60	Rp 2.417
2	1	Rp 175.000	Rp 175.000	60	Rp 2.917
3	1	Rp 105.000	Rp 105.000	36	Rp 2.917
4	1	Rp 155.000	Rp 155.000	60	Rp 2.583
5	1	Rp 250.000	Rp 250.000	60	Rp 4.167
6	1	Rp 175.000	Rp 175.000	36	Rp 4.861
7	1	Rp 175.000	Rp 175.000	36	Rp 4.861
8	1	Rp 175.000	Rp 175.000	60	Rp 2.917
9	1	Rp 250.000	Rp 250.000	60	Rp 4.167
10	1	Rp 175.000	Rp 175.000	60	Rp 2.917
11	1	Rp 175.000	Rp 175.000	60	Rp 2.917
12	1	Rp 145.000	Rp 145.000	24	Rp 6.042
13	1	Rp 175.000	Rp 175.000	60	Rp 2.917
14	1	Rp 175.000	Rp 175.000	60	Rp 2.917
15	1	Rp 280.000	Rp 280.000	60	Rp 4.667
16	1	Rp 205.000	Rp 205.000	60	Rp 3.417
17	1	Rp 170.000	Rp 170.000	60	Rp 2.833
18	1	Rp 150.000	Rp 150.000	36	Rp 4.167
19	1	Rp 190.000	Rp 190.000	60	Rp 3.167
Total	19	Rp 3.445.000	Rp 3.445.000	1008	Rp 67.764
Rataan	1	Rp 181.316	Rp 181.316	53,05263	Rp 3.567

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

6. Biaya variable

a. Kapur sirih

No Sampel	Jumlah (Kg)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah / Bulan
1	2	Rp 12.000	Rp 24.000
2	2	Rp 12.000	Rp 24.000
3	2	Rp 12.000	Rp 24.000
4	2	Rp 12.000	Rp 24.000
5	2	Rp 12.000	Rp 24.000
6	2	Rp 12.000	Rp 24.000
7	2	Rp 12.000	Rp 24.000
8	2	Rp 12.000	Rp 24.000
9	2	Rp 12.000	Rp 24.000
10	2	Rp 12.000	Rp 24.000
11	2	Rp 12.000	Rp 24.000
12	2	Rp 12.000	Rp 24.000
13	2	Rp 12.000	Rp 24.000
14	2	Rp 12.000	Rp 24.000
15	2	Rp 12.000	Rp 24.000
16	2	Rp 12.000	Rp 24.000
17	2	Rp 12.000	Rp 24.000
18	2	Rp 12.000	Rp 24.000
19	2	Rp 12.000	Rp 24.000
Total	38	Rp 228.000	Rp 456.000
Rataan	2	Rp 12.000	Rp 24.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

b. Kayu bakar

No Sampel	Jumlah Kayu Bakar (Eltor)	Harga (Rp)	Jumlah / Bulan
1	1	Rp 250.000	Rp 250.000
2	1	Rp 300.000	Rp 300.000
3	1	Rp 300.000	Rp 300.000
4	1	Rp 350.000	Rp 350.000
5	1	Rp 350.000	Rp 350.000
6	1	Rp 300.000	Rp 300.000
7	1	Rp 350.000	Rp 350.000
8	1	Rp 500.000	Rp 500.000
9	1	Rp 300.000	Rp 300.000
10	1	Rp 300.000	Rp 300.000
11	1	Rp 300.000	Rp 300.000
12	1	Rp 300.000	Rp 300.000
13	1	Rp 250.000	Rp 250.000
14	1	Rp 300.000	Rp 300.000
15	1	Rp 300.000	Rp 300.000
16	1	Rp 250.000	Rp 250.000
17	1	Rp 250.000	Rp 250.000
18	1	Rp 350.000	Rp 350.000
19	1	Rp 300.000	Rp 300.000
Total	19	Rp 5.900.000	Rp 5.900.000
Rataan	1	Rp 310.526	Rp 310.526

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

c. Transportasi

No Sampel	Jumlah (Liter/Hari)	Harga/Liter (Rp)	Jumlah	Biaya Perbulan (Rp)
1	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
2	0,25	Rp 12.500	Rp 3.125	Rp 93.750
3	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
4	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
5	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
6	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
7	0,25	Rp 12.500	Rp 3.125	Rp 93.750
8	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
9	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
10	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
11	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
12	0,25	Rp 12.500	Rp 3.125	Rp 93.750
13	0,25	Rp 12.500	Rp 3.125	Rp 93.750
14	0,25	Rp 12.500	Rp 3.125	Rp 93.750
15	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
16	0,25	Rp 12.500	Rp 3.125	Rp 93.750
17	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
18	0,5	Rp 12.500	Rp 6.250	Rp 187.500
19	0,25	Rp 12.500	Rp 3.125	Rp 93.750
Total	7,75	Rp 237.500	Rp 96.875	Rp 2.906.250
Rataan	0,407895	Rp 12.500	Rp 5.099	Rp 152.961

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

d. Goni plastik

No Sampel	Jumlah Goni Plastik (Buah)	Harga/Buah (Rp)	Jumlah/Bulan
1	4	Rp 2.500	Rp 10.000
2	5	Rp 2.500	Rp 12.500
3	5	Rp 2.500	Rp 12.500
4	4	Rp 2.500	Rp 10.000
5	4	Rp 2.500	Rp 10.000
6	6	Rp 2.000	Rp 12.000
7	6	Rp 2.000	Rp 12.000
8	6	Rp 2.000	Rp 12.000
9	4	Rp 2.500	Rp 10.000
10	5	Rp 2.500	Rp 12.500
11	4	Rp 2.500	Rp 10.000
12	4	Rp 2.500	Rp 10.000
13	5	Rp 2.500	Rp 12.500
14	5	Rp 2.500	Rp 12.500
15	6	Rp 2.000	Rp 12.000
16	7	Rp 2.000	Rp 14.000
17	8	Rp 2.000	Rp 16.000
18	4	Rp 2.500	Rp 10.000
19	7	Rp 2.500	Rp 17.500
Total	99	Rp 44.500	Rp 228.000
Rataan	5,210526	Rp 2.342	Rp 12.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Total biaya tetap produsen

No	Jenis Biaya Penyusutan	Jumlah (Rp)
1	Arit Deres	Rp 170.825
2	Jerigen 5l	Rp 279.167
3	Jerigen 35l	Rp 82.917
4	Tungku	Rp 149.306
5	Kuali	Rp 280.746
6	Saringan	Rp 7.167
7	Sutel	Rp 11.111
8	Gayung	Rp 3.472
9	Mangkok	Rp 12.962
10	Tali	Rp 6.150
11	Timbangan	Rp 67.764
Total Biaya Tetap (Fc)		Rp 1.071.587

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Total biaya variabel produsen

No	Jenis Biaya	Total Biaya Perbulan
1	Kapur Sirih	Rp 24.000
2	Kayu Bakar	Rp 310.526
3	Kemasan	Rp 152.961
4	Goni Kemasan	Rp 12.000
Total Biaya Variabel		Rp 499.487

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

6. Biaya Penyusutan Pengumpul

Biaya Penyusutan Peralatan Pedagang Pengumpul Per Bulan

Responden	Sepeda Motor			Timbangan Duduk		
	Harga(Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)	Harga(Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp/Bulan)
Suarti	19.060.000	120	158.833	575.000	60	9.583
Siti Aminah	24.565.000	180	136.472	650.000	60	10.833
Jumlah	43.625.000	300	295.305	1.225.000	120	20.416
Rataan	21.812.500	150	147.652	612.500	60	10.208

Sumber : Analisis Data Primer, 2023

7. Biaya Penyusutan Peralatan Pedagang Pengecer Per Bulan

Responden	Sepeda Motor			Timbangan		
	Harga	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp)	Harga(Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan (Rp)
Sumilah	10.000.000	84	119.047	120.000	24	5.000
Puji	7.000.000	60	116.666	150.000	36	4.166
Asmiatun	9.500.000	60	158.333	125.000	24	5.208
Mukaromah	19.500.000	120	162.500	150.000	36	4.166
Sulami	0	0	0,00	45.000	12	3.750
Jumlah	46.000.000	324	556.547	590.000	132	22.292
Rataan	9.200.000	64,8	111.309	118.000	26,4	4.458

Sumber : Analisis Data Primer, 2023

8. Penjualan Dan Pembelian Gula Merah Nira Kelapa
Penjualan Produsen Ke Konsumen

No Sampel	Jumlah Pembelian/Bulan	Harga/Kg	Jumlah (Rp)
5	360	Rp 15.500	Rp 5.580.000
9	300	Rp 16.000	Rp 4.800.000
Total	660	Rp 31.500	Rp 10.380.000
Rataan	330	Rp 15.750	Rp 5.19.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Pembelian Dan Penjualan Pedagang Pengecer

No Sampel	Jumlah Pembelian/Bulan	Harga Beli/Kg	Total (Rp)	Jumlah Penjualan (Kg)	Harga Penjualan (Rp)	Total (Rp)
1	300	Rp 14.000	Rp 4.200.000	300	Rp 19.500	Rp 5.850.000
2	300	Rp 14.000	Rp 4.200.000	300	Rp 20.000	Rp 6.000.000
11	360	Rp 14.000	Rp 5.040.000	360	Rp 19.000	Rp 6.840.000
13	360	Rp 14.500	Rp 5.220.000	360	Rp 20.000	Rp 7.200.000
14	360	Rp 14.500	Rp 5.220.000	360	Rp 19.500	Rp 7.020.000
Total	1680	Rp 71.000	Rp 23.880.000	1680	Rp 98.000	Rp 32.910.000
Rataan	336	Rp 14.200	Rp 4.776.000	336	Rp 19.600	Rp 6.582.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Pembelian Dan Penjualan Pedagang Pengumpul

No Sampel	Jumlah Beli/Bulan	Harga Beli/Kg	Jumlah (Rp)	Jumlah Penjualan (Kg)	Harga Penjualan (Rp)	Total (Rp)
3	360	Rp 12.500	Rp 4.500.000	360	Rp 16.000	Rp 5.760.000
4	330	Rp 13.000	Rp 4.290.000	330	Rp 16.000	Rp 5.280.000
6	540	Rp 12.500	Rp 6.750.000	540	Rp 16.000	Rp 8.640.000
7	600	Rp 12.000	Rp 7.200.000	600	Rp 16.000	Rp 9.600.000
8	750	Rp 12.000	Rp 9.000.000	750	Rp 16.000	Rp 12.000.000
10	360	Rp 13.000	Rp 4.680.000	360	Rp 16.000	Rp 5.760.000
12	450	Rp 12.000	Rp 5.400.000	450	Rp 16.000	Rp 7.200.000
15	450	Rp 13.000	Rp 5.850.000	450	Rp 16.000	Rp 7.200.000
16	600	Rp 12.000	Rp 7.200.000	600	Rp 16.000	Rp 9.600.000
17	750	Rp 12.500	Rp 9.375.000	750	Rp 16.000	Rp 12.000.000
18	300	Rp 12.500	Rp 3.750.000	300	Rp 16.000	Rp 4.800.000
19	750	Rp 13.000	Rp 9.750.000	750	Rp 16.000	Rp 12.000.000
Total	6240	Rp 150.000	Rp 77.745.000	6240	Rp 192.000	Rp 99.840.000
Rataan	520	Rp 12.500	Rp 6.478.750	520	Rp 16.000	Rp 8.320.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

9. Penerimaan dan Pendapatan

Penerimaan dan Pendapatan Produsen

No Sampel	Jumlah Gula/Hari	Jumlah Gula/Bulan	Harga/Kg	Penerimaan/hari	Penerimaan/Bulan
1	10	300	Rp 14.000	Rp 140.000	Rp 4.200.000
2	10	300	Rp 14.000	Rp 140.000	Rp 4.200.000
3	12	360	Rp 12.500	Rp 150.000	Rp 4.500.000
4	11	330	Rp 13.000	Rp 143.000	Rp 4.290.000
5	12	360	Rp 15.500	Rp 186.000	Rp 5.580.000
6	18	540	Rp 12.500	Rp 225.000	Rp 6.750.000
7	20	600	Rp 12.000	Rp 240.000	Rp 7.200.000
8	25	750	Rp 12.000	Rp 300.000	Rp 9.000.000
9	10	300	Rp 16.000	Rp 160.000	Rp 4.800.000
10	12	360	Rp 13.000	Rp 156.000	Rp 4.680.000
11	12	360	Rp 14.000	Rp 168.000	Rp 5.040.000
12	15	450	Rp 12.000	Rp 180.000	Rp 5.400.000
13	12	360	Rp 14.500	Rp 174.000	Rp 5.220.000
14	12	360	Rp 14.500	Rp 174.000	Rp 5.220.000
15	15	450	Rp 13.000	Rp 195.000	Rp 5.850.000
16	20	600	Rp 12.000	Rp 240.000	Rp 7.200.000
17	25	750	Rp 12.500	Rp 312.500	Rp 9.375.000
18	10	300	Rp 12.500	Rp 125.000	Rp 3.750.000
19	25	750	Rp 13.000	Rp 325.000	Rp 9.750.000
Total	286	8580	Rp 252.500	Rp 3.733.500	Rp 112.005.000
Rataan	15,05263	451,5789	Rp 13.289	Rp 196.500	Rp 5.895.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Biaya Tetap Produsen

No	Jenis Biaya Penyusutan	Jumlah (Rp)
1	Arit Deres	Rp 170.825
2	Jerigen 5l	Rp 279.167
3	Jerigen 35l	Rp 82.917
4	Tungku	Rp 149.306
5	Kuali	Rp 280.746
6	Saringan	Rp 7.167
7	Sutel	Rp 11.111
8	Gayung	Rp 3.472
9	Mangkok	Rp 12.962
10	Tali	Rp 6.150
11	Timbangan	Rp 67.764
Total Biaya Tetap (FC)		Rp 1.071.587

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Biaya Variable Produsen

No	Jenis Biaya	Total Biaya Perbulan
1	Kapur Sirih	Rp 24.000
2	Kayu Bakar	Rp 310.526
3	Transportasi	Rp 152.961
4	Goni Kemasan	Rp 12.000
Total Biaya Variabel		Rp 499.487

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Total Biaya Produsen

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Tetap	Rp 1.071.587
2	Biaya Variabel	Rp 499.487
Total		Rp 1.571.074
Rataan		Rp 785.537

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Total Penerimaan Produsen

Rata-Rata Produksi Per Hari (Kg)	Rata-Rata Produksi Perbulan (Kg)	Harga Rata-Rata	Penerimaan Perhari (Rp)	Penerimaan Perbulan (Rp)
15	451,5	Rp 13.289	Rp 196.500	Rp 5.895.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Total Pendapatan Produsen

Uraian	Jumlah
Penerimaan Perbulan	Rp 5.895.000
Total Biaya	Rp 1.571.074
Total Pendapatan	Rp 4.323.926

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

10. Marjin pemasaran

Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 1

Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
Produsen	Harga Jual Gula	Rp 15.750
Konsumen	Harga Beli Gula	Rp 15.750

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 2

Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
Produsen	Harga Jual Gula	Rp 14.200
Pengecer	Harga Beli Gula	Rp 14.200
	Harga Jual Gula	Rp 19.600
	Marjin	Rp 5.400
Konsumen	Harga Beli Gula	Rp 19.600

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 3

Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
Produsen	Harga Jual Gula	Rp 13.289
Pengumpul	Harga Beli Gula	Rp 12.500
	Harga Jual Gula	Rp 16.000
	Marjin	Rp 3.500
Pengecer	Harga Beli Gula	Rp 16.000
	Harga Jual Gula	Rp 21.000
	Marjin	Rp 5.000
Konsumen	Harga Beli Gula	Rp 21.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

11. Share marjin

Share Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 1

Harga Ditingkat Produsen (Rp/Kg)	Harga Ditingkat Konsumen (Rp/Kg)	Share Marjin (%)
Rp 15.750	Rp 15.750	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Share Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 2

Harga Ditingkat Produsen (Rp/Kg)	Harga Ditingkat Konsumen (Rp/Kg)	Share Marjin (%)
Rp 14.200	Rp 19.500	73

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Share Marjin Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa Pada Saluran Pemasaran 3

Harga Ditingkat Produsen (Rp/Kg)	Harga Ditingkat Konsumen (Rp/Kg)	Share Marjin (%)
Rp 12.500	Rp 21.000	60

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

12. Efisiensi pemasaran

No	Uraian	Saluran 1	Saluran 2	Saluran 3
1	Total Biaya (Rp/Kg)	Rp 1.738	Rp 614	Rp 419
2	Total Nilai Produk (Rp/Kg)	Rp 15.750	Rp 19.500	Rp 12.500
Efisiensi Pemasaran (%)		11	3,1	3,3

Sumber : Data Primer Diolah, 2023



Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian

A. Pengolahan Gula Merah Nira Kelapa



Proses Penyadapan Nira Kelapa

Wadah Sadapan



Proses Masak Nira Kelapa Menjadi Gula Merah

Nira Yang Sudah Masak Didinginkan Sebelum Dicetak



Proses Mencetak Gula Merah Nira Kelapa

Hasil Gula Merah Nira Kelapa



Kemasan Gula Merah Di Pengumpul



C. Pengisian Kuesioner dan Wawancara

1. Produsen Gula Merah Nira Kelapa



2. Pengumpul



3. Pedagang Pengecer



4. Konsumen Dari Produsen Yaitu Penjual Makanan Dan Minuman



5. Konsumen Pedagang Pengecer Adalah Ibu Rumah Tangga

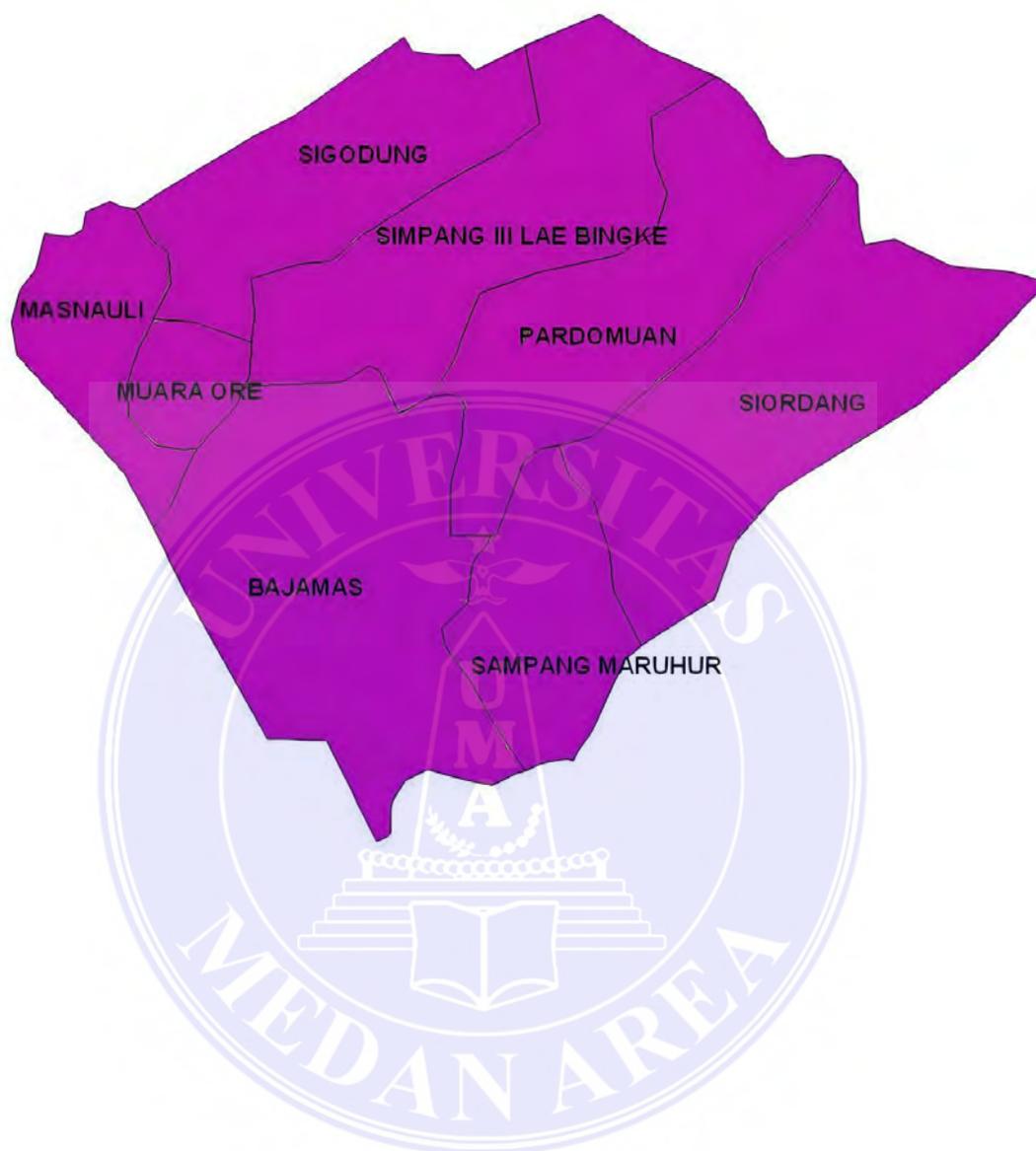


Lampiran 4. Dokumentasi Penyerahan Surat Riset / Penelitian



Penyerahan Surat Selesai Riset Penelitian Oleh Lurah Bajamas

Lampiran 5. Lokasi Penelitian di Kelurahan Bajamas



Lampiran 6. Surat Pengantar Riset / Penelitian



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, 7366878, 7364348 ☎ (061) 7368012 Medan 20371
Kampus II : Jalan Seliabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 8225602 ☎ (061) 8226331 Medan 20122
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ_medanarea@uma.ac.id

Nomor : 2845/FP.1/01.10/X/2022
Lamp. : -
Hal : Pengambilan Data/Riset

Medan, 27 Oktober 2022

Yth. Lurah Kelurahan Bajamas
Kecamatan Sirandorung
Kabupaten Tapanuli Tengah

Dengan hormat,

Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama :

Nama : Putri Wahyuni Opu Sunggu
NIM : 188220116
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah untuk kepentingan skripsi berjudul **"Analisis Pemasaran Gula Merah Nira Kelapa (*Cocos nicifera*) Di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah"**

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Dekan,


Dr. Ir. Zulheri Noer, MP

Tembusan:

1. Ka. Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip



Lampiran 7. Surat Selesai Riset / Penelitian

	PEMERINTAH KABUPATEN TAPANULI TENGAH KECAMATAN SIRANDORUNG KELURAHAN BAJAMAS Jl. Sisingamangaraja No. Kode Kelurahan 11.1001 Kode Pos 22576
Bajamas, 28 November 2022	
Kepada Yth :	
Nomor : 420/551/2022	Dekan Fakultas Pertanian
Sifat : Penting	Universitas Medan Area
Lamp. : -	Di Tempat
Dengan Hormat,	
Sehubungan dengan Surat Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area Nomor : 2845/FP.1/01.10/X/2022 Tanggal 27 Oktober 2022 Perihal Pengambilan Data/Riset, dengan memberikan keterangan kepada nama di bawah ini :	
Nama	: PUTRI WAHYUNI OPU SUNGGU
NIM	: 188220116
Program Studi	: AGRIBISNIS
Bahwa yang bersangkutan di atas telah melakukan Penelitian pada Tanggal 01 November 2022 - 28 November 2022 di Kelurahan Bajamas Kecamatan Sirandorung Kabupaten Tapanuli Tengah.	
Demikian surat ini disampaikan untuk dipergunakan seperlunya.	
 LURAH BAJAMAS  RESDIN MATONDANG PENATA TK I NIP. 19660506 19940 1 001	