

# suryadi

*by* UNITRI Press

---

**Submission date:** 17-Sep-2022 11:02AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1896484999

**File name:** suryadi.docx (108.33K)

**Word count:** 1288

**Character count:** 8024

**PEMASARAN SAWI DI DUSUN SEBALUH DESA PANDESARI  
KECAMATAN PUJON KOTA BATU**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**SURYADI  
2015310041**

## RINGKASAN

Tanaman sawi yang berada di Dusun Sebaluh tidak hanya dipasarkan di wilayahnya, melainkan juga dipasarkan keluar Kecamatan dan pasar besar bahkan keluar Kota Batu dan Kabupaten Malang, sehingga banyak lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya yang mengakibatkan terjadinya perbedaan harga, margin dan *farmer's share*. Petani perlu melibatkan beberapa lembaga pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan efektif untuk memiliki pilihan untuk menyampaikan item dengan cepat dan benar-benar. Diantara tanda hasil dari mempromosikan suatu produk ialah kerangka kerja pameran yang berhasil dan berhasil. Sebuah sistem periklanan yang kuat dan profesional harus memiliki kemampuan untuk menyampaikan produk dengan biaya yang paling rendah, tingkat biaya yang masuk akal, manfaat yang memadai dan dapat dijalankan dengan tepat. Pemeriksaan ini dilakukan cukup lama mulai Mei 2021 hingga Juli 2021 di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon, Kota Batu. Studi ini berencana untuk memecah saluran promosi dan memutuskan tepi iklan. Eksplorasi ini diarahkan di Dusun Sebaluh, desa Pandesari, kecamatan Pujon Kota Batu dengan menggunakan metode sensus dengan sampel 33 responden serta menggunakan *snowball sampling* dalam lembaga pemasarannya.

Penelitian ini ada tiga saluran pemasaran untuk lebih spesifik, saluran promosi utama, petani slasher-retailer-pembeli, saluran periklanan berikutnya ialah petani slasher-merchant besar-konsumen, dan saluran pemasaran ketiga petani-penebas-pedagang besar-pengecer-konsumen. Hasil dari penelitian margin pemasaran saluran I ialah 4.100 dengan *farmer's share* 51,2%, sedangkan hasil penelitian margin saluran pemasaran II ialah 3.700 dengan *farmer's share* 53,7% dan untuk hasil penelitian margin saluran pemasaran III ialah 5.500 dengan *farmer's share* 43,8%. Biaya yang diperoleh pembeli terakhir di saluran promosi I ialah 8.400/kg, sedangkan biaya yang diperoleh pembeli terakhir di saluran etalase berikutnya ialah 8.000/kg, dan biaya yang diperoleh pelanggan terakhir di saluran iklan ketiga. ialah 9.800. berdasarkan hasil dari tiga saluran pemasaran yang berada di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon, Kota Batu maka yang paling efisien terdapat pada saluran pemasaran II.

**Kata Kunci:** Saluran Pemasaran, Margin Pemasaran dan *Farmer's Share*

## PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Focal Indonesia, kreasi sayuran masih banyak tersebar di daerah-daerah pedesaan yang baik. Barang-barang hijau, terutama sayuran dan produk alami, memiliki peran penting yang belum ditentukan dari bahan makanan sehingga mereka harus dapat diakses secara konsisten dalam jumlah besar, berkualitas baik, baik untuk digunakan, biaya yang wajar dan terbuka untuk semua. Publik. Panen pertanian dilihat dari area iklan memiliki kemungkinan dan potensi yang besar karena meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya manfaat makanan yang sehat sehingga pemanfaatan bahan tanaman umumnya meningkat dalam jangka panjang. Di antara berbagai jenis sayuran, sawi ialah diantara produk yang memiliki nilai bisnis dan manfaat nyata, moneter dan sosial yang menjunjung tinggi sehingga berpeluang untuk dikembangkan di Indonesia (Situmorang et al., 2015).

Tanaman sawi ialah produk sayuran yang memiliki nilai bisnis dan kemungkinan besar. Selain dilihat dari segi klimatologi, spesialisasi dan sosial moneter juga sangat kuat, sehingga sangat masuk akal untuk dikembangkan di Jawa Timur dan sayuran ini ialah jenis sayuran yang banyak diminati oleh semua kalangan. Minat tanaman sawi umumnya meningkat seiring dengan pertumbuhan populasi dan kesadaran akan kebutuhan yang sehat. (Sarif et al., n.d.). Menurut (*Statistik Hortikultura Kabupaten Malang 2019.Pdf*, n.d.) Provinsi Jawa Timur, bahwasannya tanaman sawi mengalami fluktuasi disetiap tahun dalam produksinya, mulai dari tahun 2008-2017 (ton/hektar).

**Tabel 1.** Tingkat Pendapatan di Provinsi Jawa Timur dari Tahun 2008-2017

NO	Tahun	Ton/Ha	No	Tahun	Ton/ha
1	2008	9.25	7	2013	9.60
2	2009	8.91	8	2014	10.31
3	2010	8.58	9	2015	10.00
4	2011	10.06	10	2016	10.38
5	2012	9.19	11	2017	1036

Sumber : BPS 2018

Kecamatan Pujon, Desa Pandesari, Dusun Sebaluh ialah diantara daerah di Kota Batu. Secara kosmis, Wilayah Pujon terletak antara 112.2611 sampai dengan 122.2892 Bujur Timur dan 7.5220 sampai dengan 7.4937 Lingkup Selatan. Berdasarkan informasi yang diharapkan dari Pujon Locale, wilayah geologis dari sekitar 7 kota berada di lereng dan sisanya berada di lembah yang ialah lereng dan ladang. Sub-wilayah Pujon meliputi area seluas 902,20 ha dengan rincian 898,70 ha lahan terbangun dengan tata air dan 3,50 ha pengembangan tidak tergenang. Kawasan lahan kering yang meliputi lahan pekarangan untuk bangunan dan pekarangan, ladang/pembibitan, dusun dan danau, seluas 2.826,80 ha. Berdasarkan data pada tahun 2019 Luas panen di kecamatan pujon seluas 48 hektar, hal ini menunjukkan bahwasannya komoditas tersebut ialah salah satu potensi Kecamatan Pujon Kota Batu dalam bidang pertanian khususnya tanaman sayur dan buah-buahan..

6 Desa Pandesari ialah diantara kota yang terletak di Kecamatan Pujon, Kota Batu, yang berbatasan langsung dengan Kabupaten Malang di sebelah Timur, Kota Gunung Banyak di Selatan, Kota Ngabab di Barat, dan Kota Pujon Kidul di Utara. Luas wilayah Desa Pandesari ialah 7.538 Ha yang terdiri dari 55% sawah, 5% pekarangan dan sekitar 40% lahan hutan. Mayoritas masyarakat di Desa tersebut yaitu sebagai petani. Hal ini menunjukkan bahwasannya masyarakat Desa Pandesari menikmati hasil dari komoditas pertanian dan menjaga kelestarian lingkungan persawahan khususnya di bidang tanaman hortikultura.

Dusun Sebaluh ialah diantara dusun yang berada di wilayah Desa Pandesari Kecamatan Pujon Kota Batu. Mayoritas masyarakat Dusun Sebaluh terjun di bidang pertanian untuk memenuhi kebutuhan hidup, diantaranya ialah tanaman sawi. Tanaman sawi yang berada di Dusun Sebaluh tidak hanya dipasarkan di wilayahnya, melainkan juga dipasarkan keluar Kecamatan dan pasar besar bahkan ke luar Kota Batu dan Kabupaten Malang. Petani perlu melibatkan beberapa lembaga pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan efektif memiliki pilihan untuk mengedarkan barang dengan cepat dan sebenarnya. Diantara tanda kemajuan dalam menampilkan suatu barang ialah kerangka promosi yang terjadi secara nyata dan produktif. Sebuah sistem promosi yang sukses dan efektif harus memiliki kemampuan untuk menyampaikan produk dengan biaya yang paling minimal, tingkat biaya yang masuk akal, manfaat yang memadai dan dapat dilaksanakan dengan tepat. Isu yang sering dilirik oleh masyarakat di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon dalam mengakui pemasaran sawi yang kuat dan mahir ialah rendahnya tingkat biaya yang diperoleh petani dengan desain reklame berbingkai dan ukuran etalase. . Terlebih lagi, besarnya penawaran yang didapat oleh petani akan menunjukkan bahwasannya sistem promosi berjalan dengan baik dan produktif atau sebaliknya. Periklanan dihadapkan dengan isu-isu yang sangat jelas dalam hal kemampuan atau tidak dari kerangka promosi yang berhubungan langsung dengan perilaku pasar, konstruksi pasar dan pelaksanaan pasar. Organisasi promosi ialah yayasan yang memainkan peran penting yang harus dilalui dalam proses penjualan mustard sehingga barang-barang ini dapat tiba karena pembeli tertentu. Saluran pemasaran yang panjang ialah antara hambatan bagi petani dan lembaga-lembaga pemasaran untuk mendapatkan keuntungan yang lebih maksimal dan sebagai hambatan untuk melakukan budidaya tanaman sayuran di Dusun Sebaluh Kecamatan Pujon Kota Batu. Lembaga pemasaran yang terlibat di dalamnya ialah mencakup pedagang besar (PPB), penguasa kecil (PPK), spesialis dan pengecer termasuk sektor bisnis saat ini. Dalam menentukan biaya, posisi petani lebih dominan sebagai pengambil biaya karena petani tidak memiliki area kekuatan utama untuk posisi yang kontras dengan mempromosikan yayasan. Berangkat dari landasan tersebut, para ilmuwan sangat tertarik untuk mengarahkan penelitian pada “Pameran Sawi di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon, Kota Batu.”.

## 2. Rumusan Masalah

Dilatar belakangi pemaparan yang sudah ada diatas sehingga timbul permasalahan sebagai berikut

- a. Bagaimana saluran pemasaran sawi di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon ?
- a. Bagaimana margin pemasaran sawi di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon ?

## 1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai pada riset berikut ialah:

a. sebagai analisa saluran pemasaran sawi di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon.

b. Untuk menganalisis margin pemasaran dari masing-masing saluran pemasaran di Dusun Sebaluh, Desa Pandesari, Kecamatan Pujon

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

a. Bagi peneliti, harapannya bisa memberi pengalaman dan bisa menambahkan pengetahuan lebih terkaitnya pada problem yang ada di riset berikut dan juga sebagai diantara syarat sebagai mendapatkan gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Tribhuwana Tungga Dewi.

b. Bagi stakeholder, dari hasilnya harapannya sebagai sumbangsih konseptual supaya bisa memanfaatkan oleh para petani sawi dan lembaga pemasaran.

c. Bagi pembaca, harapannya bisa memberi penambahan pengetahuan dan wawasan untuk riset berikutnya.

ORIGINALITY REPORT

---

10%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

---

PRIMARY SOURCES

---

1	<a href="http://journal2.um.ac.id">journal2.um.ac.id</a> Internet Source	3%
2	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	1%
3	<a href="http://id.scribd.com">id.scribd.com</a> Internet Source	1%
4	<a href="http://jurnal.unpand.ac.id">jurnal.unpand.ac.id</a> Internet Source	1%
5	<a href="http://bambangwisanggeni.wordpress.com">bambangwisanggeni.wordpress.com</a> Internet Source	1%
6	<a href="http://bumikediri.blogspot.com">bumikediri.blogspot.com</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://docplayer.info">docplayer.info</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://www.nolimitadventure.com">www.nolimitadventure.com</a> Internet Source	1%
9	Tinur Sulastri Situmorang, Zulkifli Alamsyah, Saidin Naenggolan. "ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN SAWI MANIS DENGAN	1%

PENDEKATAN STRUCTURE, CONDUCT, AND PERFORMANCE (SCP) DI KECAMATAN JAMBI SELATAN KOTA JAMBI", Jurnal Ilmiah Sosio-Ekonomika Bisnis, 2015

Publication

---

10

repository.ub.ac.id

Internet Source

1 %

---

---

Exclude quotes      On

Exclude matches      Off

Exclude bibliography      On