

ANALISIS SALURAN PEMASARAN SAYURAN SAWI
CAISIM DI KELURAHAN AIR BATU KECAMATAN
TALANG KELAPA KABUPATEN BANYUASIN



Oleh

MUHAMMAD JAYADI

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

PALEMBANG

2020

ANALISIS SALURAN PEMASARAN SAYURAN SAWI CAISIM DI KELURAHAN AIR
BATU KECAMATAN TALANG KELAPA KABUPATEN BANYUASIN



Oleh
MUHAMMAD JAYADI

SKRIPSI
Syarat salah satu untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian

Pada
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG
PALEMBANG
2020

ANALISIS SALURAN PEMASARAN SAYURAN SAWI CAISIM
DI KELURAHAN AIR BATU KECAMATAN TALANG
KELAPA KABUPATEN BANYUASIN

Disusun Oleh

MUHAMMAD JAYADI

1332110511

SKRIPSI

Syarat salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

PALEMBANG
2020

Skripsi berjudul

**ANALISIS SALURAN PEMASARAN SAYURAN SAWI CAISIM DI
KELURAHAN AIR BATU KECAMATAN TALANG KELAPA
KABUPATEN BANYUASIN**

Oleh

MUHAMMAD JAYADI

1332110511

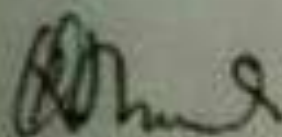
Telah diterima sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian

Pembimbing I



Ir. Indrawati Sinoem, M.S
NIDN 02114075801

Pembimbing II



Ir. Ursula Damayanti, MP
NIDN 0221036501

Palembang, Juli 2020
Fakultas Pertanian
Universitas Tridinianti Palembang
Dekan,



Dr. Nasir, SP, M, Si.
NIP. 197307202005011002

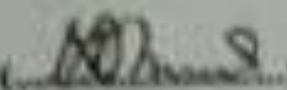
Skripsi berjudul "Analisis Saluran Pemassaran Sayuran Sawi Cabaim Di Kelurahan Air Batu Kecamatan Tulang Kelapa Kabupaten Banyuwangi" telah di pertahankan dihadapan komisi penguji pada tanggal 18 April 2020

Komisi Penguji

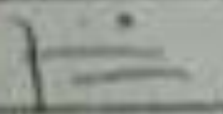
1. Ir. Indrawati Sinoem, M.S

Ketua ()

2. Ir. Ursula Damayanti, MP

Anggota ()

3. Ir. Eka Nopi Aktiva, MM

Anggota ()

Mengesahkan :

Program Studi Agribisnis

Ketua,



Sci Rahayu Endang Lestari, S.P., M.Si
NIP 197908072005012003

SURAT PERNYATAAN

5

6

6

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa seluruh data dan informasi yang disajikan skripsi ini kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya adalah hasil penelitian dan investigasinya saya sendiri dan belum pernah atau tidak sedang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar keserjanaan lain atau gelar yang sama di tempat lain.

Palembang,

Yang membuat pernyataan

The image shows an official stamp of Universitas Pabelan. The stamp is rectangular with a yellow background and contains the university's name in Indonesian, its logo, and the year 2000. Overlaid on the stamp is a handwritten signature in black ink.

Muhammad Jayadi

RINGKASAN

Muhammad Jayadi. Kajian Saluran Pemasaran Sayuran Sawi Caisim Di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa (Dibawah Bimbingan Bapak Ir.Indrawani Sinoem. MS Dan Ibu Ir.Ursula Damayanti,MP)

Skripsi ini membahas Saluran Pemasaran Sayuran Sawi Caisim Di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa populasi dalam penelitian ini adalah 50 orang petani di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa sedangkan jumlah sampel yang diambil yaitu Sebanyak 15% dari populasi yang ada yaitu 8 orang petani sayuran sawi di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa menggunakan metode *snowball sampling* pengambilan data dilaksanakan pada Februari s/d Maret 2020.

Dari hasil penelitian diketahui saluran pemasaran Petani Sawi ke Pedagang Pengepul ke Pedagang Besar Jakabaring ke Pedagang Pengecer ke Konsumen akhir. Biaya pemasaran yang dikeluarkan dari setiap lembaga pemasaran sayuran sawi di Kelurahan Air Batu sampai dengan Pasar Induk Jakabaring yaitu pedagang pengepul sebesar Rp.589/kg, pedagang besar Pasar Induk Jakabaring sebesar Rp.117,5/kg dan pedagang pengecer sebesar Rp.797,5/kg. Keuntungan setiap lembaga pemasaran sayuran sawi di Kelurahan Air Batu sampai dengan Pasar Induk Jakabaring yaitu pedagang pengepul sebesar Rp.1.911/kg, pedagang besar Pasar Induk Jakabaring sebesar Rp.1.882,5/kg dan pedagang pengecer sebesar Rp.2.202,5/kg. dan margin tiap lembaga pemasaran sayuran sawi di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa sampai dengan Pasar Induk Jakabaring yaitu pedagang pengepul ke pedagang besar Pasar Induk Jakabaring margin sebesar Rp.2.500, pedagang besar Jakabaring ke pedagang pengecer margin sebesar Rp.2.000 dan pedagang pengecer ke konsumen akhir margin sebesar Rp.3.000 sehingga margin pemasaran sayuran sawi dari petani ke konsumen akhir sebesar Rp.7.500/kg. Dan *Farmer share* dari saluran pemasaran sayuran sawi di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa sebesar 37,5 % ini menunjukkan bahwa tidak efisien nya saluran pemasaran sayuran sawi yang terjadi di Kelurahan Air Batu sampai dengan Pasar Induk Jakabaring.

ABSTRAK

Muhammad Jayadi. Study of Sawi Caisim Vegetable Marketing Channel in Air Batu Village Talang Kelapa District (Under the guidance of Mr. Ir.Indrawani Sinoem. MS and Mrs. Ir.Ursula Damayanti, MP)

This thesis discusses the marketing channel of Sawi Caisim Vegetable in Air Batu Village, Talang Kelapa Subdistrict, the population in this study are 50 farmers in Air Batu Subdistrict, Talang Kelapa Subdistrict, while the number of samples taken is 15% of the existing population, 8 mustard vegetable farmers in Air Batu Urban Village, Talang Kelapa Subdistrict used the snowball sampling method to collect data from February to March 2020.

From the research results, it is known that the marketing channel of Sawi Farmers to Traders of Collectors to Wholesalers of Jakabaring to Retailers to End Customers. Marketing costs incurred from every mustard vegetable marketing institute in Air Batu Village up to the Jakabaring Main Market are collectors at Rp.589 / kg, large traders at the Jakabaring Central Market at Rp.117.5 / kg and retailers at Rp.797, 5 / kg. The profit of each mustard vegetable marketing agency in Air Batu Village up to the Jakabaring Main Market is collectors at Rp.1,911 / kg, large traders at the Jakabaring Central Market at Rp.1,882.5 / kg and retailers at Rp.2,202.5 / kg. and the margin of each mustard vegetable marketing agency in Air Batu Sub-district Talang Kelapa District up to the Jakabaring Main Market, namely traders from the Jakabaring Main Market margin of Rp.2,500, Jakabaring wholesalers to margin retailers of Rp.2,000 and retailers to consumers the final margin is Rp.3,000 so the marketing margin of mustard greens from farmers to the final consumer is Rp.7,500 / kg. And Farmer share of mustard vegetable marketing channel in Air Batu Subdistrict Talang Kelapa District by 37.5% shows that inefficient marketing of mustard vegetable marketing that occurs in Air Batu Village to Jakabaring Main Market.

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan pada tanggal 18 Januari 1993 di Talang Bayung, merupakan anak ketiga dari pasangan ayah Mimin (alm) dan ibu Sri Atun.

Pendidikan Sekolah dasar di selesaikan pada tahun 2005 di SD Negeri 1 Talang Bungin Kecamatan Talang Kelapa, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2008 di SMP Negeri 2 Banyuasin Kecamatan Banyuasin 3 dan Sekolah Menengah atas diselesaikan pada tahun 2011 di SPP negeri Sembawa Kecamatan Banyuasin 3 serta penulis terdaftar sebagai mahasiswa program studi, Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tridinanti Palembang pada tahun 2013.

Pada bulan agustus sampai dengan September 2016 penulis telah melaksanakan kuliah kerja nyata (KKN) di Desa Sakatiga Kecamatan Indralaya Kabupaten Ogan Ilir

Pada bulan Oktober sampai dengan Desember 2016 penulis mengikuti kegiatan magang di Dinas pasar Kenten Azhar beralamat jln.Pangeran Ayin no.11 Palembang.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas Rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul Analisis Saluran Pemasaran Sayuran Sawi Caisim Di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin.

Pada kesempatan ini menghanturkan ucapan terimakasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Prof.Ir. H. Machmud Hasyim, MME. Selaku Ketua Yayasan Pendidikan Nasional Tridinanti Palembang.
2. Ibu Dr.Ir. Hj. Manisah, MP. Selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
3. Bapak Dr.Nasir,SP, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Tridinanti Palembang.
4. Bapak Ir. Indrawani Sinoem, MS. Selaku pembimbing I dan Ibu Ir. Ursula Damayanti, MP. Selaku pembimbing II
5. Bapak dan Ibu dosen pengajar pada Fakultas Pertanian Universitas Tridinanti Palembang.
6. Keluarga dan teman – teman seperjuangan.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam Skripsi ini, namun penulis berharap Skripsi ini dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi kita semua.Amin.

Palembang, 2020

Penulis,

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
 I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan	3
 II. TINJAUAN PUSTAKA	5
A. TinjauanTeroritis	5
1. Budidaya Tanaman Sayuran Sawi caisim	5
2. Pengertian Pemasaran	9
3. Saluran Pemasaran	10
4. Peran Saluran Pemasaran	11
5. Pengertian Biaya Pemasaran	11
6. Pengertian Keuntungan/Laba	13
7. Pengertian Margin Pemasaran	13
8. Pengertian Farmer's Share	14
B. Hasil – Hasil Penelitian Terdahulu	15
C. Model Pendekatan	19

D. Batasan – Batasan	20
III. METODE PENELITIAN	22
A. Tempat Dan Waktu Penelitian	22
B. Metode Penarikan Sampel	22
C. Metode Pengumpulan Data	23
D. Variabel Dan Operasional Variabel	23
E. Metode Pengolahan Data	24
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
A. Sejarah dan Letak Geografis	26
1. Letak Geografis	27
B. Kondisi Klimatologi	28
C. Penduduk	29
D. Hasil Analisis Saluran Pemasaran Sayuran sawi caisim	31
1. Petani Sayuran Sawi Caisim.....	31
2. Saluran Pemasaran Sayuyran Sawi Caisim	33
3. Biaya Pemasaran	36
4. Keuntungan	39
5. Margin Pemasarana	41
6. Farmer's Share	43
V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	44
A. Kesimpulan	44
B. Saran	45
DAFTAR PUSTAKA.....	46
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Halaman

1. Gambar 1 Metode Pendekatan 16
2. Gambar 2 Saluran Pemasaran 29

DAFTAR TABEL

Halaman

1. Jumlah penduduk kelurahan airbatu berdasarkan kelompok umur dan jenis kelamin.....	25
2. Jumlah penduduk kelurahan airbatu berdasarkan Pendidikan.....	26
3. Produksi sayuran sawi caisim	28
4. Biaya Pemasaran yang dikeluarkan tiap lembaga	33
5. Keuntungan tiap lembaga pemasaran.....	36
6. Margin Pemasaran yang dikeluarkan tiap lembaga	38
7. Perkembangan Rata – Rata Harga Konsumen	47
8. Perkembangan Rata – Rata Harga Produsen	48
9. Perkembangan Produksi Sayuran di Indonesia tahun 2012 – 2016	49

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 Biaya Pemasaran tiap Lembaga Pemasaran
2. Lembaga 2 Keuntungan tiap Lembaga Pemasaran
3. Lampiran 3 Margin tiap Lembaga Pemasaran
4. Lampiran 4 Peta Kecamatan Talang Kelapa
5. Lampiran 5 Kuesioner
6. Lampiran 6 Dokumentasi Penelitian

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada umumnya tanaman hortikultura merupakan komoditas yang memiliki prospek yang sangat baik untuk dikembangkan, hortikultura juga merupakan salah satu subsektor pertanian terdiri dari buah-buahan, sayuran dan bunga. Di Indonesia dikembangkan tanaman sayur-sayuran yang banyak bermanfaat bagi pertumbuhan dan perkembangan manusia, Sehingga ditinjau dari aspek klimatologis Indonesia sangat tepat untuk dikembangkan bisnis sayuran (Anonim, 2011).

Badan Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikultura (2017), produksi sayuran Indonesia menurut jenisnya dari tahun 2012-2016 rata-rata menunjukkan peningkatan kecuali pada tahun 2015 mengalami penurunan sebesar 0,22%, akan tetapi mengalami peningkatan kembali pada tahun 2016 sebesar 1,84% yaitu dari 11.411.637 ton menjadi 11.625.632 ton, peningkatan ini terjadi karena adanya peningkatan produksi diberbagai sentra luas areal panen sayur-sayuran yang mudah dibudidayakan salah satunya tanaman sawi caisim, tanaman sawi caisim pada tahun 2015-2016 mengalami peningkatan sebesar 0,17% yaitu dari 594.911-601.198 ton tanaman ini sangat mudah dikembangkan dan banyak kalangan yang menyukai dan memanfaatkannya.

Hal ini menunjukkan bahwa sayur sawi caisim merupakan tanaman yang memiliki prospek untuk dikembangkan terutama dalam sektor agribisnis. Produksi tanaman sawi caisim hampir setiap tahunnya mengalami peningkatan kecuali pada tahun 2015 mengalami penurunan hal ini disebabkan oleh berbagai macam faktor alam seperti cuaca dan iklim Pada tahun 2016 meningkat kembali. Sawi caisim

merupakan salah satu jenis sayuran yang cukup terkenal dan digemari semua kalangan sawi caisim dalam sistem perdagangannya menjadi semakin meluas karena adanya pelaku-pelaku tataniaga yang akan menyalurkan produk sawi caisim ke berbagai daerah yang membutuhkannya keterbatasan dalam hal sifat produk yaitu mudah rusak/busuk maka sawi caisim hanya bisa bertahan untuk didistribusikan di daerah yang tidak terlalu jauh. Untuk memperlancar saluran tataniaga sayuran sawi caisim dibutuhkan suatu pelayanan dari perseorangan atau lembaga pemasaran yang terlibat dalam pengaturan transaksi jual beli sehingga dapat memperlancar saluran pemasaran sayur sawi caisim.

Di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa, merupakan salah satu daerah yang bertindak sebagai petani produsen pemasok sayuran ke Pasar Induk Jakabaring. Salah satu tanaman sayuran yang diusahakan petani adalah sayur sawi caisim, usahatani sawi caisim ini merupakan warisan turun menurun dan diusahakan sampai sekarang. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan pendapatan serta meningkatkan taraf hidup petani.

Saluran pemasaran yang panjang akan mempengaruhi harga karena semakin banyak lembaga pemasaran yang dilalui maka biaya pemasaran akan bertambah besar, seperti data dari Badan Pusat Statistik (2016) harga sawi caisim di Provinsi Sumatera Selatan ditingkat produsen rata-rata harga Rp.1.880/kg dan Rp.7.177/kg ditingkat konsumen, dari data tersebut terlihat selisih harga antara produsen ke konsumen sangat jauh yaitu mencapai Rp.5.297/kg. Melihat tingginya harga sawi caisim dari produsen ke konsumen, hal ini tentunya yang membuat peneliti tertarik untuk meneliti Analisis Saluran Pemasaran Sayuran

Sawi Caisim di Kelurahan Air Batu Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian Permasalahan diatas ini membuat peneliti tertarik untuk meneliti :

1. Bagaimana gambaran saluran pemasaran sayuran sawi caisimmulai ditingkat petani sampai dengan pedagang pengecer Pasar Induk Jakabaring?
2. Berapa besar biaya pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam pendistribusian sawi caisim dari petani sampai dengan Pasar Induk Jakabaring?
3. Berapa besar keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam pendistribusian sawi caisim dari petani sampai dengan Pasar Induk Jakabaring?
4. Berapa besar *Farmer Share* dari distribusi pemasaran sawi caisim di petani sampai dengan Pasar Induk Jakabaring?

C. Tujuan dan Kegunaan

Sejalan dengan permasalahan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui gambaran saluran pemasaran sawi caisimmulai ditingkat petani sampai dengan pedagang pengecer Pasar Induk Jakabaring.
2. Untuk mengetahui besarnya biaya pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam pendistribusian sawi caisim dari Petani sampai dengan pedagang pengecer Pasar Induk Jakabaring.

3. Untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran dalam pendistribusian sawi caisim dari Petani sampai dengan pedagang pengecer Pasar Induk Jakabaring.
 4. Untuk mengetahui berapa besar *Farmer Share* dari distribusi pemasaran sawi caisim dari Petani sampai dengan pedagang pengecer Pasar Induk Jakabaring.
- Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi petani produsen di Kelurahan AirBatu Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin.
2. Untuk menambah dan memperluas pengetahuan bagi penulis maupun bagi para peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2008. Budidaya tanaman sayuran sawicaism, Surakarta
- Anonim, 2012. Tataniaga Pertanian Saluran sayuran sawicaism, Surakarta
- Anonim, 2014. Harga Sayuran Sawi Laporan Tahunan, Surakarta
- Badan Pusat Statistika provinsi Sumatera Selatan, 2016., Perkembangan Rata-rata Harga Produsen 2016
- Badan Pusat Statistika provinsi Sumatera Selatan, 2017., Perkembangan Rata-rata Harga Produsen 2017
- Faizal, 2013. Analisis Tata niaga Sayuran Sawi Di Talang Buruk Kelurahan Karya Baru Kecamatan Alang-Alang Lebar Kota Palembang, Skripsi, Fakultas Pertanian, Universitas Tridianti, Palembang.
- Fandari, A. El. 2015. Analisis Margin Dan Efisiensi Pemasaran Day Old Duck (Dod) Pada Beberapa lembaga Pemasaran Di Kabupaten Sidrap, Skripsi, Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin, Makasar.
- Margianto. Eko, 2007. Budidaya Tanaman Sayuran Sawi Di Kabupaten Bantul Jawa Tengah.
<https://zuldesains.wordpress.com/2008/01/11/budidaya-tanaman-sawi/>
diakses pada 23 Juli 2019
- Rifiana, 2013. Analisis Tataniaga Sawi di Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru, Skripsi, Fakultas Pertanian Unlam, Universitas Lambung Mangkurat Kalimantan Selatan, Kalimantan Selatan.
- Sofyanto. Tomi, 2017. Panen Nasional Sayuran Sawi Caisim Di Provinsi Sumatera Selatan.
<https://id.scribd.com/document/355727563/2-L-Panen-Nasional-Sayuran-pdf>
Diakses Pada 25 Juli 2019
- Sinar Indra Kusuma, 2014. Analisis saluran tataniaga sawi di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan, Skripsi, Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara, Sumatera Utara.
- Sundari Desy., 2008. Analisis Pemasaran Sawi di desa Balun Ijuk Kecamatan Merawang Kabupaten Bangka, Skripsi, Fakultas Pertanian Perikanan dan Biologi, Bangka Belitung.