

**ANALISIS PEMASARAN CABAI MERAH DENGAN SISTEM
NON LELANG DI KECAMATAN PANJATAN
KABUPATEN KULON PROGO**

Skripsi



**Disusun oleh:
Choerunnisa Puspa Kusuma
NIM 20200220259**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2024**

**ANALISIS PEMASARAN CABAI MERAH DENGAN SISTEM NON
LELANG DI KECAMATAN PANJATAN KABUPATEN KULON PROGO**

Skripsi



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2024**

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis saya, skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Univeristas Muhammadiyah Yogyakarta maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penilaian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain. Kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagian acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan data, saya bersedia diperiksa atas kebenaran data sesuai dengan dokumen pendukung yang saya unggah saat proses verifikasi berkas dan kesalahan cetak sebagai akibat pengisian data menjadi risiko dan tanggung jawab saya.

Yogyakarta, 24 Juli 2024



Choerunnisa Puspa Kusuma

20200220259

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Segala puji dan syukur senantiasa dipanjatkan atas kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dengan judul “Analisis Pemasaran Cabai Merah dengan Sistem Non Lelang di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo” sebagai syarat memperoleh gelar akademik Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari segala bentuk dukungan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak, baik bersifat moril juga materil. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang banyak memberi kontribusi diantaranya:

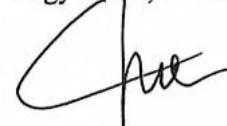
1. Ir. Indira Prabasari., M.P., Ph.D., selaku Dekan Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Zuhud Rozaki, S.P., M.App.Sc., Ph.D., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Francy Risvansuna Fivintari, S.P., M.P. selaku dosen pembimbing skripsi atas segala bimbingan, arahan, dan saran.
4. Dr. Susanawati, S.P., M.P. dan Ir. Eni Istiyanti, M.P. selaku dosen penguji skripsi atas masukan dan saran.
5. Dr. Triyono, S.P., M.P. selaku dosen pendamping akademik saya atas dukungan, saran dan motivasinya.
6. Kedua orang tua atas segala doa dan dukungan yang membersamai penulis dari segi moral dan materiil, serta nasihat dan motivasi yang menjadi penyemangat penulis dalam menjalani studi sarjana dan menyelesaikan skripsi.
7. Kakak laki-laki, kakak perempuan, dan adik penulis yang telah memberikan dukungan serta doa untuk kelancaran dalam menyelesaikan skripsi.
8. Keluarga besar ayah dan Ibu atas segala doa dan dukungannya.
9. Sahabat penulis Halim, Luthfi, dan Raihan atas dukungan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

10. Sahabat penulis Atikah, Azki, Habibah, Hanifah, Maulaya, Meysa, dan Santi atas dukungan serta doa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman payung penulis Abiyu, Anis, Annisa, Arum, Aulia, Gilank, Itsna, Islaminaty, Maulaya, Putri, Radhita, Risma, Tria, dan Salsa atas dukungan dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Audiens seminar proposal dan seminar hasil yang telah meluangkan waktunya untuk datang dan memberikan pertanyaan kritik, saran, dalam rangkaian proses penyelesaian skripsi.
13. Aespa dan Treasure yang menjadi salah satu sumber kebahagiaan yang telah memberikan hiburan kepada penulis selama proses menyelesaikan skripsi.
14. Kepada diri saya sendiri yang sudah berhasil bertahan menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini telah disusun dengan sebaik-baiknya, namun penulis menyadari betul bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk kritik dan saran yang sifatnya membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang terkait.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 24 Juli 2024



Choerunnisa Puspa Kusuma

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xii
INTISARI.....	xiii
<i>ABSTRACT</i>	xiv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan Penelitian.....	4
C. Manfaat Penelitian.....	4
II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI.....	5
A. Tinjauan Pustaka	5
1. Pemasaran.....	5
2. Saluran Pemasaran	6
3. Lembaga Pemasaran.....	9
4. Fungsi Pemasaran.....	11
5. Biaya Pemasaran	12
6. Margin Pemasaran.....	14
7. Keuntungan Pemasaran	17
8. Efisiensi Pemasaran.....	18
B. Kerangka Pemikiran	23
III. METODE PENELITIAN.....	25
A. Teknik Pengambilan Sampel	25
1. Penentuan Lokasi	25
2. Pengambilan Sampel Petani	25
3. Pengambilan Sampel Pedagang.....	26
B. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data.....	27
C. Pembatasan Masalah	28
D. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	28
E. Teknik Analisis Data.....	30

1.	Analisis Saluran Pemasaran Cabai Merah.....	30
2.	Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan Pemasaran Cabai Merah	30
3.	Analisis Efisiensi Pemasaran Cabai Merah.....	31
IV.	KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	33
A.	Keadaan Geografis	33
1.	Kecamatan Panjatan	33
2.	Desa Pleret.....	34
3.	Desa Garongan	35
4.	Desa Bojong	35
B.	Keadaan Penduduk	36
1.	Struktur Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	36
2.	Struktur Penduduk Berdasarkan Usia.....	37
C.	Keadaan Sosial	38
1.	Pendidikan	38
2.	Kesehatan	39
D.	Kondisi Pertanian	39
E.	Pasar Bantul	41
F.	Pasar Giwangan.....	42
V.	HASIL DAN PEMBAHASAN	44
A.	Pemasaran Cabai Merah	44
B.	Identitas Responden	44
1.	Petani	44
2.	Lembaga Pemasaran.....	48
C.	Saluran Pemasaran	52
D.	Fungsi Pemasaran.....	55
1.	Fungi Pertukaran	56
2.	Fungsi Fisik	57
3.	Fungsi Fasilitas	59
E.	Analisis Biaya, Margin dan Keuntungan Pemasaran	60
1.	Biaya Pemasaran	60
2.	Margin Pemasaran	68
3.	Keuntungan Pemasaran	70
G.	Efisiensi Pemasaran.....	71
1.	<i>Farmer's Share</i>	71

2. Rasio Biaya Pemasaran dengan Nilai Akhir Produk.....	72
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	74
A. Kesimpulan.....	74
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Produksi Cabai Merah di Kabupaten Kulon Progo Tahun 2020-2022	1
Tabel 2. Data Populasi dan Sampel Petani Cabai Merah yang Memasarkan Hasil Panen Secara Non Lelang di Kecamatan Panjatan	26
Tabel 3. Sebaran Wilayah Administratif Kecamatan Panjatan	34
Tabel 4. Komposisi penduduk Kecamatan Panjatan berdasarkan jenis kelamin .	36
Tabel 5. Komposisi penduduk Kecamatan Panjatan berdasarkan usia	37
Tabel 6. Fasilitas Pendidikan di Kecamatan Panjatan	38
Tabel 7. Fasilitas Kesehatan di Kecamatan Panjatan.....	39
Tabel 8. Luas Lahan (Ha) Tanaman Sayuran Semusim Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Panjatan 2019 - 2022.....	40
Tabel 9. Produksi (Kuintal) Tanaman Sayuran Semusim Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Panjatan 2019-2022.....	40
Tabel 10. Distribusi Petani berdasarkan Usia di Kecamatan Panjatan	45
Tabel 11. Distribusi Petani berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kecamatan Panjatan	46
Tabel 12. Distribusi Petani berdasarkan Pengalaman Berusahatani di Kecamatan Panjatan.....	47
Tabel 13. Distribusi Pedagang Pengecer yang Terlibat Pemasaran Cabai Merah dengan Sistem Non Lelang di Kecamatan Panjatan	49
Tabel 14. Distribusi Pedagang Pengecer yang Terlibat Pemasaran Cabai Merah dengan Sistem Non Lelang di Kecamatan Panjatan	51
Tabel 15. Fungsi pemasaran yang dilakukan produsen dan lembaga pemasaran ..	55
Tabel 16. Rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan lembaga pemasaran pada saluran pemasaran satu (I) tingkat.....	61
Tabel 17. Rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan lembaga pemasaran pada saluran pemasaran dua (II) tingkat.....	63
Tabel 18. Rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan lembaga pemasaran pada saluran pemasaran tiga (III) tingkat.	65
Tabel 19. Rata-rata biaya pemasaran cabai merah dengan sistem non lelang pada	

setiap saluran.....	67
Tabel 20. Margin pemasaran cabai merah pada setiap saluran (Rp/kg).	69
Tabel 21. Keuntungan pemasaran cabai merah di tingkat pedagang pada masing-masing saluran (Rp/kg)	70
Tabel 22. Farmer's share pada setiap saluran pemasaran.	71
Tabel 23. Rasio biaya pemasaran dengan nilai produk pada setiap saluran pemasaran.....	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Saluran Pemasaran	7
Gambar 2. Kerangka Pemikiran	24
Gambar 3. Peta Lokasi Pasar Bantul.....	42
Gambar 4. Peta Lokasi Pasar Giwangan	43
Gambar 5. Saluran Pemasaran Cabai Merah dengan Sistem Non Lelang di Kecamatan Panjatan	52