

ANALISIS PEMASARAN SIRUP KAWIS (*Limonia acidissima* L)
(Studi Kasus Di UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman”
Kabupaten Rembang)

SKRIPSI



Oleh:

Fahreza Sonia Putri

NIM : 144010004

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS WAHID HASYIM
SEMARANG

2018

**ANALISIS PEMASARAN SIRUP KAWIS (*Limonia acidissima* L)
(Studi Kasus Di UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman”
Kabupaten Rembang)**

Skripsi ini telah dipertahankan di depan dewan penguji
Pada tanggal :07 MAR 2018.....
Dan diterima untuk memenuhi syarat akademis tingkat sarjana
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Wahid Hasyim Semarang

Oleh :
Fahreza Sonia Putri
NIM : 144010004

Pembimbing I

Lutfi Aris Sasongko, S.TP., M.Si
NPP.06.02.1.0074

Penguji

Dr. Ir. Sri Marwanti, M.Si
NIP.195907091983032001

Pembimbing II

Shofia Nur Awami, S.P., M.Sc
NPP.06.07.1.0137

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Universitas Wahid Hasyim Semarang



Lutfi Aris Sasongko, S.TP., M.Si
NPP.06.02.1.0074

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fahreza Sonia Putri

Nim : 144010004

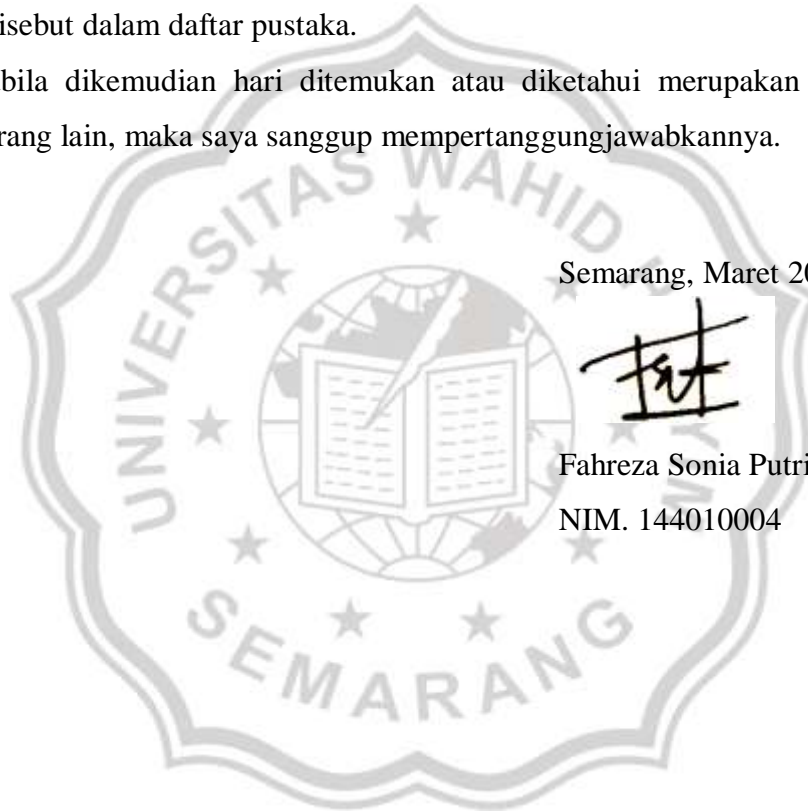
Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang telah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebut dalam daftar pustaka.

Dan apabila dikemudian hari ditemukan atau diketahui merupakan hasil dari skripsi orang lain, maka saya sanggup mempertanggungjawabkannya.

Semarang, Maret 2018



Fahreza Sonia Putri
NIM. 144010004



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

*Pikirlah yang bermanfaat untuk hidupmu dimasa kini dan masa mendatang,
jangan bebani pikiranmu dengan masa lalu yang telah terlewatkan,
karena masa lalu hanya akan menjadi sejarahmu
dan hanya menjadi kenangan yang tidak akan terulang*

Skripsi ini dipersembahkan kepada :

Bapak dan ibu tercinta yang tidak pernah putus untuk selalu
mendo'akan dan selalu memberikan semangat untukku.

Semua dosen Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim
Semarang

Kakakku yang selalu memberikan semangat dan motivasi

Teman-teman dan sahabat di Fakultas Pertanian angkatan

2014, adek dan kakak se Fakultas Pertanian

Almamaterku Universitas Wahid Hasyim Semarang

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Fahreza Sonia Putri
Alamat : Desa Dresi Kulon RT.03 RW.04
Kecamatan Kaliori Kabupaten Rembang.
Tempat & : Rembang
Tanggal Lahir : 1 Maret 1996
Jenis Kelamin : Perempuan

Riwayat Pendidikan :

1. Sekolah Dasar : SDN Dresi Kulon I Lulus Tahun 2005
2. Sekolah Menengah Pertama : SMP 1 Rembang Lulus Tahun 2011
3. Sekolah Menengah Atas : SMA 2 Rembang Lulus Tahun 2014
4. Tahun 2014 terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang.
5. Tahun 2016 terdaftar sebagai salah satu anggota Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Pertanian periode 2016-2017.

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi sebagai prasyarat untuk menyelesaikan Studi Strata atau S1 pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang

Penyusunan Skripsi yang berjudul “Analisis Pemasaran Sirup Kawis (*Limonia acidissima L*)(Studi Kasus Di UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman”

Kabupaten Rembang)” tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Dengan ini maka perkenankanlah penulis mengucapkan banyak terima kasih terhadap pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mahmutarom HR, SH.,MH. selaku Rektor Universitas Wahid Hasyim Semarang.
2. Bapak Lutfi Aris Sasongko, S.TP., M.Si. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang dan selaku dosen pembimbing pertama.
3. Ibu Shofia Nur Awami, S.P.,M.Sc. selaku dosen pembimbing kedua.
4. Ibu Dr. Ir. Sri Marwanti, M.Si. selaku dosen penguji.
5. Seluruh dosen dan staff di Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang yang selalu penulis minta masukannya, tanpa pengajar dan staff, penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak H. Imam Tohari yang telah mengijinkan untuk penelitian di tempat usahanya.
7. Orang tuaku tercinta, yaitu Bapak Anto Budi Darmawan dan Ibu Kurnia Sholikhati yang selalu memberikan semangat, dukungan, dorongan dan motivasi serta tidak lupa selalu mendo'akanku.
8. Orang-orang yang saya sayangi, kakak-kakakku yaitu Septian Wahyu Prabuningrat yang selalu memberikan semangat untukku dan Pradita Dwi Prabuanggara (Alm) yang akan selalu aku ingat dan do'akan serta keluarga besarku yang selalu memberikan dorongan dan dukungannya.

9. Teman-teman mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang yang selalu memberikan dukungan dan motivasi, penulis tidak akan melupakan saat-saat kebersamaan dan kenangankita.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan, masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga hasil penelitian ini memberikan dampak positif kepada para pembaca, khususnya mahasiswa Universitas Wahid Hasyim Semarang. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang.

Semarang, Maret 2018

Penulis



Fahreza Sonia Putri



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
DAFTAR BIODATA PENULIS.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	i
ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	i
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	5
2.2 Mengenal Buah Kawista dan Sirup Kawis	9
2.2.1 Buah Kawista (<i>Limonia acidissima L</i>).....	9
2.2.2 Klasifikasi dan Morfologi Tanaman Kawista	9
2.2.3 Syarat Tumbuh	12
2.2.4 Sirup Kawis	13
2.3 Definisi Pemasaran.....	14
2.3.1 Fungsi-Fungsi Pemasaran	16
2.3.2 Lembaga Pemasaran	17
2.3.3 Saluran Pemasaran.....	18
2.4 Marjin, Biaya, <i>Producer's Share</i> dan Efisiensi Pemasaran.....	19
2.4.1 Marjin Pemasaran	19

2.4.2 Biaya Pemasaran	20
2.4.3 <i>Producer's Share</i>	21
2.4.4 Efisiensi Pemasaran	21
2.5 Kerangka Pemikiran	22
2.6 Hipotesis	23

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Metode Dasar	24
3.2 Metode Pelaksanaan	24
3.3 Metode Pengambilan Sampel.....	24
3.3.1 Metode Pengambilan Sampel Daerah	24
3.3.2 Metode Pengambilan Sampel Responden	25
3.4 Jenis Data.....	25
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.6 Variabel Operasional	26
3.7 Pembatasan Masalah	27
3.8 Metode Analisis Data	27
3.8.1 Pengujian Hipotesis Pertama	27
3.8.2 Pengujian Hipotesis Kedua.....	28
3.8.3 Pengujian Hipotesis Ketiga.....	28

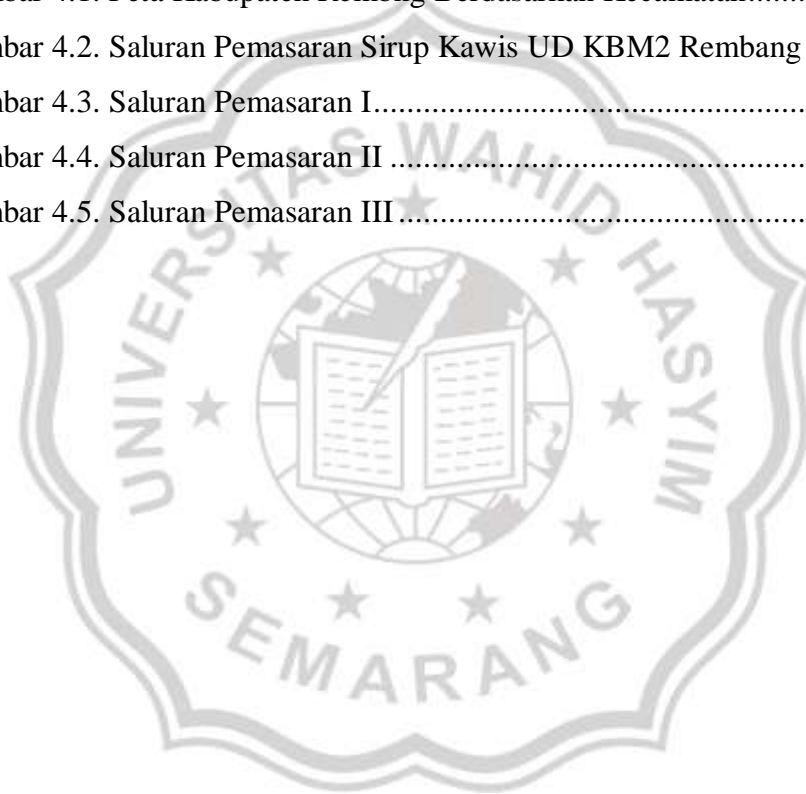
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Keadaan Umum Daerah Penelitian	30
4.1.1 Letak Wilayah Geografis	30
4.1.2 Keadaan Penduduk Kabupaten Rembang	32
4.2 Profil Perusahaan.....	33
4.2.1 Sejarah dan Perkembangan Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2) Rembang	33
4.2.2 Visi, Misi dan Prinsip UD “KBM2” Rembang	37
4.2.3 Program UD “KBM2” Rembang.....	37
4.3 Sirup Kawis UD “KBM2” Rembang	39
4.4 Karakteristik Responden.....	41
4.4.1 Produsen.....	42

4.4.2 Pedagang Besar	42
4.4.3 Pedagang Pengecer	44
4.4.4 Konsumen Akhir	47
4.5 Analisis Data dan Pembahasan	49
4.5.1 Hasil Analisis Saluran Pemasaran Sirup Kawis	49
4.5.2 Hasil Analisis Biaya Pemasaran, Marjin Pemasaran dan <i>Producer's Share</i> Sirup Kawis.....	56
4.5.2.1. Biaya Pemasaran, Marjin Pemasaran dan <i>Producer's</i> <i>Share</i> pada Saluran I.....	57
4.5.2.2. Biaya Pemasaran, Marjin Pemasaran dan <i>Producer's</i> <i>Share</i> pada Saluran II.....	58
4.5.2.3. Biaya Pemasaran, Marjin Pemasaran dan <i>Producer's</i> <i>Share</i> pada Saluran III.....	59
4.5.3 Hasil Analisis Efisiensi Pemasaran Sirup Kawis.....	62
BAB VKESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	66
5.2 Saran.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Buah Kawis	9
Gambar 2.2. Isi Buah Kawis.....	9
Gambar 2.3. Sirup Kawis	14
Gambar 2.4. Jus Kawis.....	14
Gambar 2.5. Selai Kawis.....	14
Gambar 2.6. Madu Mongso.....	14
Gambar 2.5. Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar 4.1. Peta Kabupaten Rembng Berdasarkan Kecamatan.....	31
Gambar 4.2. Saluran Pemasaran Sirup Kawis UD KBM2 Rembang	49
Gambar 4.3. Saluran Pemasaran I.....	50
Gambar 4.4. Saluran Pemasaran II	51
Gambar 4.5. Saluran Pemasaran III	53



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Kandungan Gizi Buah Kawis	11
Tabel 2.2.	Produksi Sirup Kawis UD "Karya Bakti Makanan dan Minuman "Rembang Selama 5 Tahun Terakhir	13
Tabel 4.1.	Luas Wilayah Kabupaten Rembang Berdasarkan Kecamatan	32
Tabel 4.2.	Penduduk Kabupaten Rembang Menurut Jenis Kelamin	32
Tabel 4.3.	Hasil produk olahan buah kawis UD "KBM2" Rembang.....	36
Tabel 4.4.	Bahan Pembuatan Sirup Kawis UD "KBM2" Rembang	40
Tabel 4.5.	Karakteristik Pedagang Besar Sirup Kawis UD "Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2)" Rembang	44
Tabel 4.6.	Karakteristik Pedagang Pengecer Sirup Kawis di UD "Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2)" Rembang	45
Tabel 4.7.	Karakteristik Konsumen Akhir Sirup Kawis UD "Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2)" Rembang	47
Tabel 4.8.	Distribusi Marjin Sirup Kawis pada Saluran Pemasaran I	57
Tabel 4.9.	Distribusi Marjin Sirup Kawis pada Saluran Pemasaran II.....	58
Tabel 4.10.	Distribusi Marjin Sirup Kawis pada Saluran Pemasaran III.....	59
Tabel 4.11.	<i>Producer's Share</i> , Keuntungan total dan Marjin Pemasaran Total	61
Tabel 4.12.	Analisis Efisiensi pada Setiap Lembaga Pemasaran.....	64

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Surat izin penelitian dari Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang
- Lampiran 2. Kuisisioner
- Lampiran 3. Karakteristik Produsen Sirup Kawis UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2)” Rembang.
- Lampiran 4. Karakteristik Pedagang Besar Sirup Kawis UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2)” Rembang.
- Lampiran 5. Karakteristik Pedagang Pengecer Sirup Kawis UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2)” Rembang.
- Lampiran 6. Karakteristik Konsumen Akhir Sirup Kawis UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman (KBM2)” Rembang.
- Lampiran 7. Perhitungan Biaya dan Pendapatan Pembuatan Sirup Kawis UD “KBM2” Rembang pada Bulan Desember 2017.
- Lampiran 8. Perhitungan Biaya dan Keuntungan Pedagang Besar
- Lampiran 9. Perhitungan Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengecer pada Saluran II.
- Lampiran 10. Perhitungan Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengecer pada Saluran III.
- Lampiran 11. Dokumentasi Penelitian.

ANALISIS PEMASARAN SIRUP KAWIS (*Limonia acidissima L*)
(Studi Kasus Di UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman” Kabupaten Rembang)

Fahreza Sonia Putri*. Lutfi Aris Sasongko **Shofia Nur Awami.***

ABSTRAK

Buah kawis merupakan buah langka yang tumbuh di Kabupaten Rembang, yang memiliki bentuk, aroma dan rasa yang khas. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui jalur pemasaran, pemasaran margin dan efisiensi pemasaran dalam pemasaran sirup kawis. Metode dasar yang digunakan adalah metode deskriptif, penentuan sampel lokasi dengan *purposive sampling* dan sampel responden dengan *snowball sampling* yang terdiri dari 1 produsen, 2 pedagang besar, 22 pedagang pengecer dan 10 konsumen akhir. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang diambil pada bulan Desember 2017 dengan teknik wawancara, pencatatan dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada tiga saluran pemasaran sirup kawis. Saluran I : Produsen-Konsumen Akhir, saluran II : Produsen-Pedagang Pengecer-Konsumen Akhir dan saluran III : Produsen-Pedagang Besar-Pedagang Pengecer-Konsumen Akhir. Margin Pemasaran pada saluran I tidak terbentuk karena harga yang ditentukan produsen dan harga yang diterima konsumen sama. Margin pemasaran saluran II Rp 3.400 per botol dan saluran III Rp 6.500 per botol. Pemasaran sirup kawis sudah efisien, karena ketiga saluran pemasaran mempunyai persentase margin yang rendah (saluran I = 0%, saluran II = 11,9% and saluran III = 21,6%) dan *producer's share* tinggi (saluran I = 100%, saluran II = 88% and saluran III = 79,4%). Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran I karena semakin pendek saluran pemasaran maka semakin efisien pemasaran tersebut.

Kata kunci : *producer's share*, saluran pemasaran, margin pemasaran, efisiensi pemasaran.

Keterangan :

*Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

**Dosen Pembimbing Pertama

***Dosen Pembimbing Kedua

MARKETING ANALYSIS OF *KAWIS* SYRUP (*Limonia acidissima* L)
(Case Study in UD “Karya Bakti Makanan dan Minuman” Rembang Regency)

Fahreza Sonia Putri*. Lutfi Aris Sasongko **Shofia Nur Awami***

ABSTRACT

Kawis fruit is a rare fruit that grows in Rembang Regency, which has a special shape, fragrant and taste. The purpose of this research is to determine the marketing channels, marketing margin and marketing efficiency in the marketing of *kawis* syrup. The basic method used was the descriptive method, determination of the sample of location is done by purposive method. The determination of the sample of respondents is done by snowball sampling consisted of one producer , 2 wholesalers, 22 retailers and 10 consumers. The data used were primary and secondary data taken in December 2017 with interview techniques, recording and observation. The result of this research showed that there were three patterns of *kawis* syrup marketing channels. Channels I : producer-consumer, channels II : producer-retailer-consumer and channels III : producer-wholesalers-retailers-consumers. The marketing margins on channel I is not formed because the price specified by the producer and the price the consumer receives is the same. The marketing margins on channel II Rp 3.400/bottle and channel III Rp 6.500/bottle. Marketing *kawis* syrup is efficient because the three marketing channels have a low percentage of margins (channels I = 0%, channels II = 11,9% and channels III = 21,6%) and high producer's share that is more than (channels I = 100%, channels II = 88% and channels III = 79,4%). The most efficient marketing channel is channel I because shorter the marketing channel, more efficient the marketing.

Keywords: producer's share, marketing channels, marketing margin, marketing efficiency.

Description:

*Student of Agribusiness Department Faculty of Agriculture

**First adviser

***Second adviser