

**ANALISIS PEMASARAN KERIPIK TEMPE
DI DESA LEREPO KECAMATAN UNGARAN BARAT
KABUPATEN SEMARANG**

SKRIPSI



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS WAHID HASYIM
SEMARANG
2017**

**ANALISIS PEMASARAN KERIPIK TEMPE
DI DESA LEREPO KECAMATAN UNGARAN BARAT
KABUPATEN SEMARANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi Strata I guna
memperoleh gelar Sarjana Pertanian



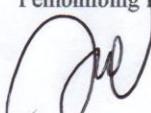
**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS WAHID HASYIM
SEMARANG
2017**

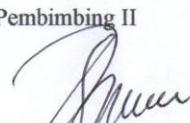
HALAMAN PENGESAHAN

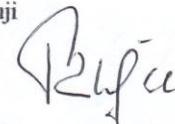
ANALISIS PEMASARAN KERIPIK TEMPE
DI DESA LEREK KECAMATAN UNGARAN BARAT
KABUPATEN SEMARANG

Skripsi ini telah dipertahankan di depan dewan pengaji
Pada tanggal : ...n.7.AUG.2017.....
Dan diterima untuk memenuhi syarat akademis tingkat sarjana
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Wahid Hasyim Semarang

Oleh :
Arinda Afif Pratiwi
NIM : 134010173

Pembimbing I

Dewi Hastuti, S.Pt., M.P
NPP. 06.01.1.0056

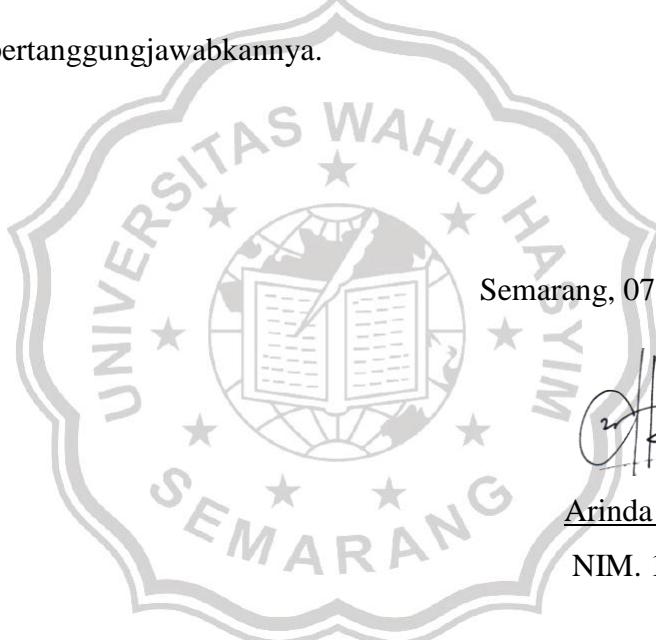
Pembimbing II

Istamo, S.P., M.Si
NPP. 06.16.2.0407

Pengaji

Dr. Ir. Sri Marwanti, M.S
NIP. 19590709 198303 2 001



PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari ternyata ditemukan/diketahui merupakan hasil skripsi orang lain saya sanggup mempertanggungjawabkannya.



Semarang, 07 Agustus 2017

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Arinda Afif Pratiwi".

Arinda Afif Pratiwi

NIM. 134010173

RIWAYAT HIDUP



Penulis di lahirkan di Brebes pada tanggal 08 Januari 1996. Penulis adalah anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Agus Ikwanto, S.P., M.Pd dan Ibu Eni. Alamat Perum Kutilang Sari III RT 09 RW 4 No 65 Krajan, Susukan, Ungaran Timur, Kab. Semarang.

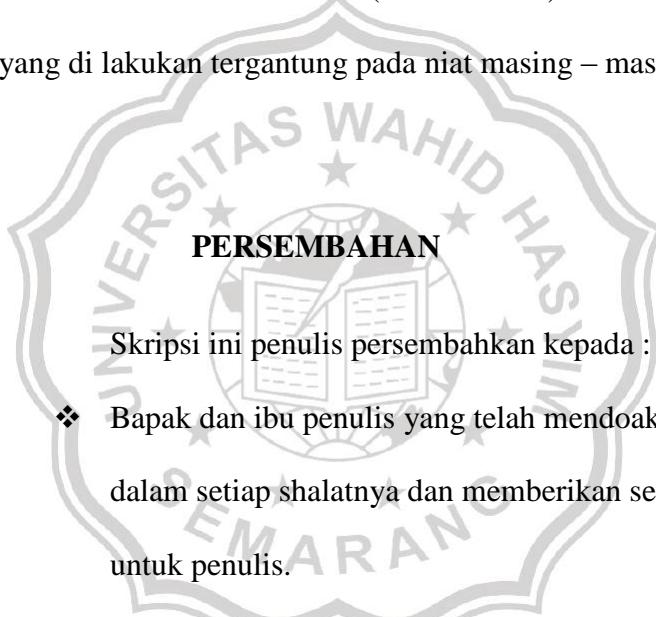
Pendidikan formal yang ditempuh penulis pada tingkat dasar di selesaikan pada tahun 2007 di SDN 01-03 Susukan, Ungaran. Selanjutnya menyelesaikan pendidikan Menengah Pertama lulus pada tahun 2010 di SMP N 4 Babadan, Kab. Semarang. Pendidikan lanjutan Menengah Atas di SPMA H. Moenadi Ungaran lulus pada tahun 2013. Penulis melanjutkan pendidikan perguruan tinggi dan terdaftar sebagai mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang pada tahun 2013 dan aktif kuliah sampai dengan tahun 2017.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Wahid Hasyim Semarang, penulis aktif dalam kegiatan organisasi dan program peningkatan kreativitas mahasiswa. Penulis pernah mendapatkan dana hibah dari Kemenristekdikti melalui Program Kreativitas Mahasiswa Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM-M) pada tahun 2015. Dalam berorganisasi, penulis pernah menjadi Humas periode 2014-2016 Korp Sukarela (KSR) PMI Unit Unwahas. Kemudian penulis menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pemasaran Keripik Tempe Di Desa Lerep Kecamatan Ungaran Barat Kabupaten Semarang” pada tahun 2017.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

- Orang yang pintar bukanlah orang yang merasa pintar akan tetapi ia adalah orang yang merasa bodoh, dengan begitu ia tak akan pernah berhenti untuk terus belajar.
- Ada 3 pusaka kebajikan, yaitu merahasiakan keluhan, merahasiakan musibah dan merahasiakan sedekah (H.R. Tabrani).
- Semua yang di lakukan tergantung pada niat masing – masing.



Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

- ❖ Bapak dan ibu penulis yang telah mendoakan penulis dalam setiap shalatnya dan memberikan segala bantuan untuk penulis.
- ❖ Bapak dan ibu dosen pembimbing, penguji dan pengajar di Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang.
- ❖ Bapak dan ibu responden yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Teman – teman seperjuangan yang senantiasa membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “Analisis Pemasaran Keripik Tempe Di Desa Lerep Kecamatan Ungaran Barat Kabupaten Semarang”. Shalawat serta salam senantiasa penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya yang telah menyampaikan ajaran Islam sebagai penyejuk hati dan penyelamat umat manusia dari belenggu kebodohan.

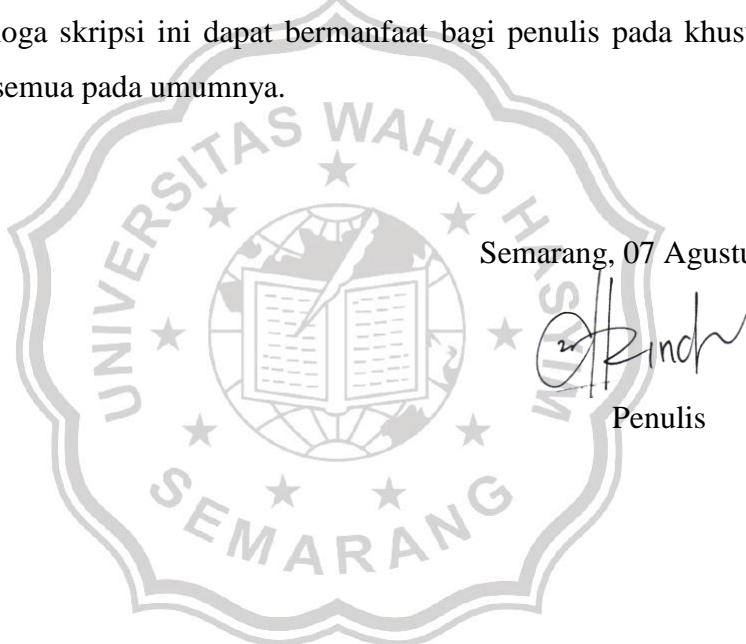
Pada kesempatan ini Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing selama menulis skripsi ini kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Mahmutarom HR, S.H., M.H selaku Rektor Universitas Wahid Hasyim Semarang.
2. Bapak Lutfi Aris Sasongko, S.TP., M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang.
3. Ibu Dewi Hastuti, S.Pt., M.P selaku Dosen Pembimbing I yang senantiasa sabar dan selalu meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, masukan dan solusi yang bermanfaat bagi Penulis dalam proses pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi.
4. Bapak Istanto, S.P., M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang senantiasa sabar dan memberikan bimbingan, masukan dan solusi yang bermanfaat bagi Penulis dalam proses pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi.
5. Ibu Dr. Ir. Sri Marwanti, M.Si selaku Pengudi yang telah bersedia memberikan kritik dan saran yang bermanfaat demi kesempurnaan penulisan skripsi.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Pengajar Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang yang telah memberikan banyak ilmu yang bermanfaat, dan nasehat yang berharga serta pengalaman kuliah yang tidak terlupakan.
7. Seluruh staff Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang yang telah membantu dan memberikan pelayanan yang baik kepada

Penulis.

8. Keluarga penulis, terutama Bapak dan Ibu penulis yang telah mendoakan serta segala upaya dalam memberikan dukungan untuk penulis.
9. Teman – teman seperjuangan Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang “angkatan 2013” dan sahabat – sahabat yang memberikan dukungan kepada penulis.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih belum sempurna, sehingga kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khusunya dan bagi pembaca semua pada umumnya.



Semarang, 07 Agustus 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN	iii
RIWAYAT HIDUP	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Keripik Tempe	6
2.2. Pemasaran	7
2.3. Lembaga Dan Saluran Pemasaran	7
2.4. Margin Dan Biaya Pemasaran	9
2.5. Efisiensi Pemasaran	11
2.6. Pemikiran	13
2.7. Penelitian Terdahulu	13
BAB III METODE PENELITIAN	16
3.1. Metode Dasar	16
3.2. Metode Pelaksanaan	16
3.3. Metode Pengambilan Sampel	16
3.3.1. Metode Pengambilan Sampel Daerah	16
3.3.2. Metode Pengambilan Sampel Responden	17
3.4. Cara Pengambilan Data	18
3.5. Jenis Data	19
3.6. Metode Analisis Data	20
3.6.1. Analisis Saluran Pemasaran	20
3.6.2. Analisis Margin Pemasaran	20

3.6.3. Analisis Efisiensi Pemasaran	21
3.7. Variabel Operasional Dan Skala Pengukuran	21
3.8. Asumsi	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	24
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	24
4.1.1. Kondisi Geografis	24
4.1.2. Keadaan Penduduk	26
4.2. Karakteristik Responden	28
4.2.1. Struktur Umur	28
4.2.2. Tingkat pendidikan	29
4.2.3. Lama Menekuni Usaha	30
4.2.4. Asal Responden	31
4.2.5. Jumlah Produksi	32
4.3. Analisis Data Dan Pembahasan	32
4.3.1. Hasil Analisis Lembaga Pemasaran Keripik Tempe.....	32
4.3.2. Hasil Analisis Saluran Pemasaran Keripik Tempe.....	33
4.3.3. Hasil Analisis Biaya Dan Margin Pemasaran Keripik Tempe	36
A. Biaya Dan Margin Pada Saluran Pemasaran I	36
B. Biaya Dan Margin Pada Saluran Pemasaran II	37
C. Biaya Dan Margin Pada Saluran Pemasaran III	38
4.3.4. Hasil Analisis Efisiensi Dan Keuntungan Pemasaran Keripik Tempe	40
A. Keuntungan Lembaga Pemasaran	40
B. Efisiensi Pemasaran Keripik Tempe	41
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	42
5.1. Kesimpulan	42
5.2. Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Banyaknya Industri Rumah Tangga Menurut Jenis Usaha Dan Jumlah Tenaga Kerja di Kabupaten Semarang Tahun 2014	2
Tabel 2. Karakteristik Umur Responden	29
Tabel 3. Tingkat Pendidikan Responden	30
Tabel 4. Lama Menekuni Usaha	31
Tabel 5. Asal Responden	31
Tabel 6. Jumlah Produksi Keripik Tempe dalam 1 Periode/Minggu	32
Tabel 7. Biaya Dan Margin Pemasaran Keripik Tempe Saluran Pemasaran I	37
Tabel 8. Biaya Dan Margin Pemasaran Keripik Tempe Saluran Pemasaran II	38
Tabel 9. Biaya Dan Margin Pemasaran Keripik Tempe Saluran Pemasaran III	39
Tabel 10. Keuntungan Tiap Saluran Pemasaran Pada Pemasaran Keripik Tempe Di Desa Lerep Kecamatan Ungaran Barat Kabupaten Semarang	41
Tabel 11. Efisiensi Pemasaran Keripik Tempe di Desa Lerep Kecamatan Ungaran Barat Kabupaten Semarang	42

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	13
Gambar 2. Saluran Pemasaran Keripik Tempe	36



**ANALISIS PEMASARAN KERIPIK TEMPE
DI DESA LEREK KECAMATAN UNGARAN BARAT
KABUPATEN SEMARANG**

Arinda Afif Pratiwi*, Dewi Hastuti, Istanto*****

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui banyaknya saluran pemasaran, besarnya margin pemasaran dan efisiensi pemasaran keripik tempe di Desa Lerek Kecamatan Ungaran Barat Kabupaten Semarang. Metode dasar penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis. Penentuan daerah sampel dilakukan secara sengaja yaitu di Desa Lerek Kecamatan Ungaran Barat Kabupaten Semarang. Adapun jumlah responden sebanyak 15 responden. Analisis data yang digunakan yaitu dengan analisis biaya dan margin pemasaran tiap saluran pemasaran, analisis efisiensi pemasaran keripik tempe tiap saluran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga saluran pemasaran keripik tempe. Saluran I terdiri dari: Produsen – Konsumen Akhir, Saluran II terdiri dari: Produsen – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir dan Saluran III terdiri dari: Produsen – Pedagang Pengepul – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir. Total nilai margin pemasaran pada saluran I sebesar Rp. 4.380, saluran II sebesar Rp. 4.500,- dan saluran III sebesar Rp. 4.500. Biaya pemasaran yang timbul pada saluran I sebesar Rp. 120, pada saluran II sebesar Rp. 513 dan pada saluran III sebesar Rp. 815. Pemasaran keripik tempe sudah menunjukkan nilai yang efisien. Hal ini dapat dilihat dari nilai efisiensi pemasaran tiap saluran adalah saluran I sebesar 0,26%, saluran II sebesar 1,18%, dan saluran III sebesar 1,87%. Saluran II adalah saluran yang efisien dalam pemasaran keripik tempe sehari – hari.

Kata Kunci: Keripik Tempe, Saluran Pemasaran, Margin Pemasaran, Efisiensi Pemasaran

* Mahasiswa Program Studi Agribisnis

** Dosen Pembimbing Pertama

*** Dosen Pembimbing Kedua

**MARKETING ANALYSIS OF TEMPE CHIPS
IN LEREV VILLAGE WEST UNGARAN DISTRICT
SEMARANG REGENCY**
Arinda Afif Pratiwi*, Dewi Hastuti, Istanto*****

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the number of marketing channels, the amount of marketing margins and marketing efficiency of tempe chips in Lerep Village, Subdistrict Ungaran West Semarang District. The basic method of research used is descriptive method of analysis. Determination of the sample area is done intentionally in Lerep village, West Ungaran Subdistrict, Semarang District. The number of respondents as many as 15 respondents. Data analysis used is by cost analysis and marketing margin of each marketing channel, analysis of marketing efficiency of tempe chips each channel. The results showed that there are three channels of marketing tempe chips. Channel I consists of: Producer - Final Consumer, Channel II consists of: Manufacturer - Retailer - Final Consumer and Channel III consists of: Manufacturer - Wholesaler - Retailer - Final Consumer. Total marketing margin value on channel I is Rp. 4,380, channel II of Rp. 4,500, - and channel III of Rp. 4,500. The cost incurred on channel I is Rp. 120, on channel II of Rp. 513 and on channel III of Rp. 815. The marketing of tempe chips has shown an efficient value. It can be seen from marketing efficiency value of each channel is channel I equal to 0,26%, channel II equal to 1,18%, and channel III equal to 1,87%. Channel II is an efficient channel in the marketing of tempe chips everyday.

Keywords: Tempe Chips, Marketing Channels, Marketing Margin, Marketing Efficiency

* Student of Agribusiness Study Program

** First Lecturer

*** Second Advisor

