



**ANALISIS PEMASARAN DAN PROSPEK PENGEMBANGAN
USAHATANI SEMANGKA DI DESA MOJOSARI
KECAMATAN PUGER KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:
Nilam Anua Sita
NIM. 101510601086

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2014**



**ANALISIS PEMASARAN DAN PROSPEK PENGEMBANGAN
USAHATANI SEMANGKA DI DESA MOJOSARI
KECAMATAN PUGER KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Persyaratan Untuk Menyelesaikan
Program Sarjana pada Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Jember

Oleh:
Nilam Anua Sita
NIM. 101510601086

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2014**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta.
2. Guru-guruku mulai dari TK sampai dengan SMA
3. Almamater yang kubanggakan Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

MOTTO

**“Barang siapa merintis jalan mencari ilmu maka Allah akan memudahkan baginya jalan ke surga”
(H.R Muslim)**

*“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari satu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”
(QS Al-Insyiroh: 6-8)*

*Hari-hari akan terus berganti
Kehidupan akan terus berputar
Namun keyakinan bahwa hari esok akan lebih baik
Aku tetap percaya Karena kuyakin Allah akan selalu menemani
Dan menyediakan malaikat-malaikat-Nya untuk menjagaku*
(by My self)

“Man Jadda Wajada” Barang siapayang bersungguh-sungguh, maka dialah yang akan meraih kesuksesan adalah sebuah kalimat motivasi dalam setiap langkahku. Kesungguhan disertai dengan niat dan berdoa adalah kunci meraih mimpi.
(byMy self)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nilam Anua Sita

NIM : 101510601086

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Ilmiah Tertulis berjudul:“Analisis Pemasaran dan Prospek Pengembangan Usahatani Semangka Di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 21 Nopember 2014
yang menyatakan,

Nilam Anua Sita
NIM. 101510601086

SKRIPSI

ANALISIS PEMASARAN DAN PROSPEK PENGEMBANGAN USAHATANI SEMANGKA DI DESA MOJOSARI KECAMATAN PUGER KABUPATEN JEMBER

Oleh:

**Nilam Anua Sita
NIM. 101510601086**

Pembimbing,

Pembimbing Utama : Ir. Anik Suwandari, MP
NIP. 196404281990022001

Pembimbing Anggota : Ebban Bagus Kuntadi, S.P., M.Sc.
NIP. 198002202006041002

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: “**Analisis Pemasaran dan Prospek Pengembangan Usahatani Semangka di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember**”, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas pertanian pada:

Hari : Jum’at

Tanggal : 21 Nopember 2014

Tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Tim Penguji:
Penguji 1,

Ir. Anik Suwandari, MP
NIP. 196404281990022001

Penguji 2,

Penguji 3,

Ebban Bagus Kuntadi, SP. MSc
NIP. 198002202006041002

Ati Kusmiati, SP, MP.
NIP. 197809172002122001

Mengesahkan
Dekan,

Dr. Ir. Jani Januar, M.T.
NIP. 195901021988031002

RINGKASAN

Analisis Pemasaran dan Prospek Pengembangan Usahatani Semangka Di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember. Nilam Anua Sita. 101510601086. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Desa Mojosari yang terletak di Kecamatan Puger merupakan penghasil semangka tertinggi di Kabupaten Jember. Desa Mojosari memiliki hasil produksi sangat baik dan diminati banyak konsumen. Penelitian mengenai mekanisme pemasaran semangka dan prospek pengembangan usahatani semangka di Desa Mojosari perlu dilakukan, mengingat bahwa komoditas semangka memiliki prospek yang menguntungkan dan adanya posisi tawar yang lemah antara petani dan lembaga pemasaran. Harga jual semangka ditentukan oleh pedagang dan petani sebagai penerima harga.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui saluran-saluran pemasaran semangka di Desa Mojosari (2) mengetahui efisiensi saluran pemasaran semangka di Desa Mojosari (3) mengetahui prospek pengembangan usahatani semangka di Desa Mojosari. *Purposive method* digunakan untuk menentukan daerah penelitian. Metode penelitian yang digunakan metode deskriptif dan analitik. Metode *Purposive Sampling* digunakan untuk pengambilan sampel kelompok tani yaitu Subur Jaya 3, *simple random sampling* digunakan untuk menentukan responden, dan metode *Snowball Sampling* digunakan untuk menentukan lembaga pemasaran. Analisis data dalam penelitian ini adalah analisis Margin Pemasaran dan Analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) saluran pemasaran semangka di Desa Mojosari ada 3 macam yaitu saluran pemasaran satu tingkat (Petani → Tengkulak → Konsumen), saluran pemasaran dua tingkat (Petani → Tengkulak → Pengecer → Konsumen), dan saluran pemasaran tiga tingkat (Petani → Tengkulak → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen); (2) Saluran pemasaran satu tingkat adalah saluran pemasaran yang paling efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya; (3) Usahatani semangka di Desa Mojosari berada di *White Area* (bidang kuat berpeluang) yang artinya bahwa usahatani semangka di Desa Mojosari memiliki peluang untuk dikembangkan dan prospek untuk diusahakan.

SUMMARY

The Analysis Of Marketing and Development Prospect of Watermelon Farming In Mojosari Village, District Of Puger, Jember Regency. Nilam Anua Sita. 101510601086. Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture. University of Jember.

Mojosari village located in Puger district is the highest watermelon's producer in Jember. Mojosari village has an excellent production and consumer demand. The research of watermelon's marketing mechanism and watermelon's farming Development Prospects in the Mojosari village need to do because watermelon's commodity have profitable prospect and weak bargaining among the farmer and the marketing agency. Watermelon's prices determined by traders and the farmers as price taker.

This research aimed to (1) determine the watermelon's marketing channel in Mojosari village (2) determine the efficiency of watermelon's marketing channels in Mojosari village (3) determine the watermelon farming Development Prospects in the Mojosari village. Purposive method is used to determine the area of research. The research methods used descriptive and analytic methods. Sampling methods is using purposive sampling to take one of the farmer community that is Subur Jaya 3, Simple random sampling is used to determine the respondent and snowball sampling method is used to determine a marketing agency. Data analyses in this research is margin analysis and SWOT analysis.

The results of this research showed that (1) The watermelon's marketing channels in Mojosari village are 3 levels, which consist of: The first level of marketing channel (the farmer → the broker → consumer), the second level of marketing channel (the farmer → the broker → reseller → consumer), and the third level of marketing channel (the farmer → the broker → wholesaler → consumer). (2) The first level of marketing channel is the most efficient channel compared to other marketing channels. (3) Watermelon farming in Mojosari Village is in the white area (strong-potential area), which mean that Watermelon farming has opportunity to develop its prospects for cultivation.

PRAKATA

Puji Syukur kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Pemasaran dan Prospek Pengembangan Usahatani Semangka di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1), pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis pada Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada terhingga kepada:

1. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember, Dr. Ir. Jani Januar, M.T yang telah memberikan bantuan perijinan dalam menyelesaikan karya tulis ilmiah tertulis ini.
2. Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M. Rur. M. yang telah memberikan bantuan sarana dan prasarana dalam menyelesaikan karya tulis ilmiah tertulis ini.
3. Ir. Anik Suwandari, MP selaku Dosen Pembimbing Utama, Ebban Bagus Kuntadi, SP. MSc selaku Dosen Pembimbing Anggota dan Ati Kusmiati, SP, MP sebagai Dosen Penguji yang telah meluangkan waktu, pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
4. Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M. Rur.M. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, nasihat, dan motivasi dari awal perkuliahan hingga terselesaikannya karya ilmiah ini.
5. Bapak Slamet selaku ketua kelompok tani Subur Jaya 3 yang telah memberikan ijin dan bantuan selama melakukan penelitian serta terimakasih kepada seluruh responden yang telah meluangkan waktu, pikiran serta perhatiannya guna memberikan informasi untuk penelitian.

6. Orang tuaku tercinta Ayahanda Suparno dan Ibunda Suhartini, Kakakku tercinta Wiwin S. Dewi, SE; Wisnu Sigit Wibowo; dan Rurul Rengganis Setya Rini serta keluarga besarku yang tiada pernah henti memberikan dukungan moril, berdoa dan berikhtiar guna kelancaran dan kesuksesan karya tulis ini.
7. Sahabat-sahabatku Diana, Aam, Mita, Diah, dan Shella yang selalu memberiku motivasi dan meluangkan waktu dan tenaga untuk membantu penelitian ini (kebersamaan kita tak kan terlupakan, tetap semangat buat cepat lulus), Ida dan Dedew yang sudah mau mendengarkan keluh-kesahku.
8. Teman-teman seperjuangan angkatan 2010 (kelas E maupun kelas F) Program Studi Agribisnis dan keluarga besar HIMASETA yang bersama kita saling menguatkan semangat selama perkuliahan dan penyelesaian penelitian.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang selalu memberikan semangat selama studi sampai selesai penulisan skripsi.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan tulisan ini. Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jember, Nopember 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBINGAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
SUMMARY	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	7
1.3 Tujuan dan Manfaat	8
1.3.1 Tujuan	8
1.3.2 Manfaat	8
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Tinjauan Pustaka	9
2.1.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.1.2 Komoditas Buah Semangka.....	11
2.2 Landasan Teori	15
2.2.1 Teori Pemasaran	15
2.2.2 Saluran Distribusi/Pemasaran	20

2.2.3 Lembaga Pemasaran	22
2.2.4 Margin Pemasaran	26
2.2.5 Efisiensi Pemasaran	29
2.2.6 Teori SWOT	31
2.3 Kerangka Pemikiran	35
2.4 Hipotesis.....	41
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	42
3.1 Penentuan Daerah Penelitian.....	42
3.2 Metode Penelitian.....	42
3.3 Metode Pengambilan Contoh.....	43
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	44
3.5 Metode Analisis Data.....	45
3.6 Terminologi	49
BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	52
4.1 Keadaan Geografi	52
4.2 Penggunaan lahan.....	52
4.3 Keadaan Penduduk.....	53
4.4 Keadaan Pertanian	54
4.5 Usahatani Semangka Di Desa Mojosari.....	55
4.6 Kelompok Tani Subur Jaya 3.....	61
BAB 5. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	63
5.1 Saluran Pemasaran Semangka di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember	63
5.2 Analisis Margin dan Efisiensi Pemasaran Semangka Di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember	68
5.2.1 Analisis Margin Pemasaran Semangka.....	68
5.2.2 Analisis Efisiensi Pemasaran Semangka.....	89

5.3 Prospek Pengembangan Usahatani Semangka	92
5.3.1 Aspek Lingkungan Internal.....	93
5.3.2 Aspek Lingkungan Ekternal.....	95
5.3.3 Analisis Matrik Posisi Kompetitif Relatif.....	98
5.3.4 Matrik Internal Ekternal	100
5.3.5 Penentuan Alternatif Strategi	101
BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN.....	107
6.1 Simpulan	107
6.2 Saran	107

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
1.1	Produksi dan Produktivitas Tanaman Hortikultura di Kabupaten Jember Tahun 2012.....	3
1.2	Luas Panen, Rata-rata Produksi dan Total Produksi Semangka di Kabupaten Jember Tahun 2012.....	4
3.1	Data Usahatani Semangka di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember.....	43
4.1	Luas Wilayah Desa Mojosari Menurut Penggunaan Lahan.....	53
4.2	Luas Tanaman Pangan dan Hortikultura Menurut Komoditas Di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember.....	54
5.1	Margin Pemasaran Semangka Kualitas A Pada Saluran Pemasaran 1 Tingkat (Petani – Tengkulak – Konsumen).....	68
5.2	Margin Pemasaran Semangka Kualitas B Pada Saluran Pemasaran 1 Tingkat (Petani–Tengkulak-Konsumen).....	70
5.3	Margin Pemasaran Semangka Kualitas C Pada Saluran Pemasaran 1 Tingkat (Petani–Tengkulak–Konsumen).....	71
5.4	Perbandingan Keuntungan, Biaya, Marjin Pemasaran, Share Harga yang Diterima Petani Semangka dan Nilai (II/C) pada Saluran Pemasaran Satu Tingkat yang Melalui Tengkulak untuk Kualitas Semangka yang Berbeda.....	73
5.5	Margin Pemasaran Semangka Kualitas A Pada Saluran Pemasaran 2 Tingkat (Petani–Tengkulak–Pedagang Pengecer-Konsumen)	74
5.6	Margin Pemasaran Semangka Kualitas B Pada Saluran Pemasaran 2 Tingkat (Petani–Tengkulak–Pedagang Pengecer-Konsumen)	76
5.7	Margin Pemasaran Semangka Kualitas C Pada Saluran Pemasaran 2 Tingkat (Petani–Tengkulak–Pedagang Pengecer-Konsumen)	78

Tabel	Judul	Halaman
5.8	Perbandingan Keuntungan, Biaya, Marjin Pemasaran, Share Harga yang Diterima Petani Semangka dan Nilai (Π/C) pada Saluran Pemasaran Dua Tingkat yang Melalui Tengkulak dan Pedagang Pengecer untuk Kualitas Semangka yang Berbeda.....	80
5.9	Margin Pemasaran Semangka Kualitas A Pada Saluran Pemasaran 3 Tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Besar– Pedagang Pengecer-Konsumen).....	82
5.10	Margin Pemasaran Semangka Kualitas B Pada Saluran Pemasaran 3 Tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Besar– Pedagang Pengecer-Konsumen).....	84
5.11	Margin Pemasaran Semangka Kualitas C Pada Saluran Pemasaran 3 Tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Besar– Pedagang Pengecer-Konsumen).....	86
5.12	Perbandingan Keuntungan, Biaya, Marjin Pemasaran, Share Harga yang Diterima Petani Semangka dan Nilai (Π/C) pada Saluran Pemasaran Tiga Tingkat yang Melalui Tengkulak, Pedagang Besar, dan Pedagang Pengecer untuk Kualitas Semangka yang Berbeda.....	88
5.13	Efisiensi Pemasaran Semangka Di Desa Mojosari Tahun 2014 Pada Saluran Pemasaran Satu Tingkat (Petani – Tengkulak – Konsumen).....	89
5.14	Efisiensi Pemasaran Semangka Di Desa Mojosari Tahun 2014 Pada Saluran Pemasaran Dua Tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Pengecer – Konsumen).....	90
5.15	Efisiensi Pemasaran Semangka Di Desa Mojosari Tahun 2014 Pada Saluran Pemasaran Tiga Tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Besar-PedagangPengecer–Konsumen).....	90
5.16	Perbandingan Efisiensi Pemasaran Semangka Di Desa Mojosari Pada Masing-masing Saluran Pemasaran Untuk Kualitas Semangka yang Berbeda.....	91
5.17	Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan kelemahan).....	92
5.18	Analisis Faktor Strategi Eksternal (Peluang dan Ancaman).....	93
5.19	Penentuan Strategi dengan Matrik SWOT.....	102

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
2.1	Konsep Inti Pemasaran.....	15
2.2	Saluran Pemasaran Konsumen.....	21
2.3	Contoh sederhana rantai tata niaga hasil pertanian	25
2.4	Kurva Penawaran Primer dan Turunan Serta Margin Pemasaran.....	28
2.5	Kerangka Analisis SWOT.....	32
2.6	Matrik SWOT	33
2.7	Formulasi Strategi SWOT	35
2.8	Kerangka Pemikiran.....	41
4.1	Bedengan yang ditutupi mulsa.....	56
4.2	Kegiatan pemanenan semangka.....	58
4.3	Pengumpulan hasil panen semangka	59
4.4	Penyimpanan semangka dengan jerami.....	60
4.5	Proses pengangkutan semangka.....	60
4.6	Struktur organisasi kelompok tani Subur Jaya 3.....	61
5.1	Saluran pemasaran semangka di Desa Mojosari.....	65
5.2	Diagram matrik posisi kompetitif relatif usahatani semangka di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember.....	99
5.3	Matriks internal eksternal.....	100

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
A.	Data Responden Petani, Tengkulak, Pedagang Besar, dan Pedagang Pengecer Semangka Di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember.....	112
A1	Data Arus Pemasaran Semangka Di Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember	118
A2	Saluran Pemasaran Semangka Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember	119
B	Saluran Pemasaran 1 Tingkat (Petani-Tengkulak-Konsumen)	120
B1	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 1 (Petani-Tengkulak-Konsumen) Kualitas A.	121
B2	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 1 (Petani-Tengkulak-Konsumen) Kualitas B.	122
B3	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 1 (Petani-Tengkulak-Konsumen) Kualitas C.	123
C	Saluran Pemasaran Semangka 2 Tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Pengecer-Konsumen)...	125
C1	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 2 (Petani-Tengkulak-Pedagang Pengecer-Konsumen) Kualitas A.....	127
C2	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 2 (Petani – Tengkulak-Pedagang Pengecer-Konsumen) Kualitas B.....	129
C3	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 2 (Petani-Tengkulak-Pedagang Pengecer-Konsumen) Kualitas C.....	131
D.	Saluran Pemasaran Semangka 3 Tingkat (Petani-Tengkulak-Pedagang Besar -Pedagang Pengecer-Konsumen)	133

Lampiran	Judul	Halaman
D1	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 3 (Petani-Tengkulak-Pedagang besar-Pedagang Pengecer-Konsumen) Kualitas A.....	135
D2.	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 3 (Petani-Tengkulak-Pedagang besar-Pedagang Pengecer-Konsumen) Kualitas B	138
D3	Margin Pemasaran Saluran Pemasaran Semangka Tingkat 3 (Petani-Tengkulak-Pedagang besar-Pedagang Pengecer-Konsumen) Kualitas C	141
E	Nilai Efisiensi Pemasaran Pada Masing-masing Saluran Untuk Setiap Kualitas Semangka.....	143
F	Perhitungan Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Usahatani Semangka	144
G	Rating, Nilai, dan Bobot Faktor Internal dan Eksternal Usahatani Semangka di Desa Mojosari	150
H	Nilai EFAS dan IFAS Usahatani Semangka di Desa Mojosari.....	155
I.	Kuisisioner.....	156
J.	Dokumentasi.....	169