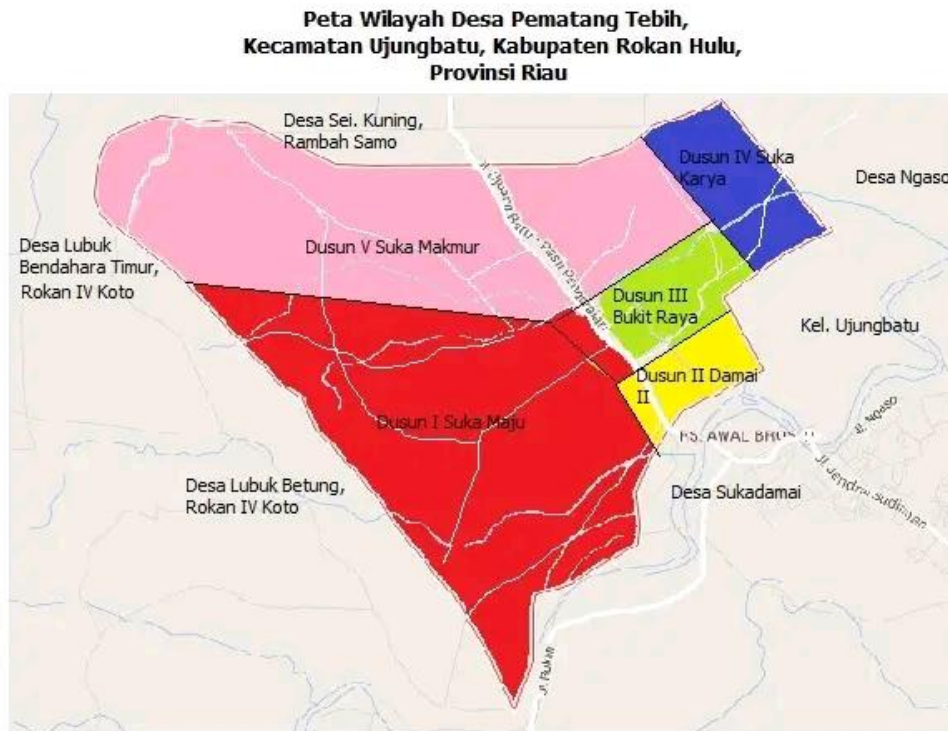


## BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### 4.1 Gambaran Umum Desa Pematang Tebih

#### 4.1.1 Geografi dan Iklim



*Gambar 4. Peta Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu*

Desa pematang tebih merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Ujung Batu, Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau, Indonesia. Desa ini berasal dari salah satu dusun di Desa Suka Damai, Kecamatan Tandun, pada saat itu Desa Suka Damai merupakan gabungan dari wilayah dusun yaitu: dusun I suka maju, dusun II damai, dusun III bukit raya, dusun IV suka raya, dan dusun V suka makmur, yang meliputi 11 RW (Rukun warga), dan 32 RT (rukun tetangga). Desa Pematang Tebih memiliki batas wilayah di sebelah utara berbatasan dengan Desa Sungai Kuning, Kecamatan Rambah Samo, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Suka Damai, Kecamatan Ujung Batu, sebelah barat berbatasan dengan Desa Lubuk Betung, Kecamatan Rokan IV Koto dan sebelah timur

berbatasan dengan Desa Sangkir Indah dan Desa Ngaso, Kecamatan Ujung Batu. Suhu rata-rata harian antara 24-30°C.

Tipe iklim Desa Pematang Tebih menurut shmitch dan ferguson adalah tipe iklim basah, yaitu tipe iklim yang mempunyai bulan basah/curah hujan lebih dari 200 mm/bulan selama 6-7 bulan dan bulan kering/curah hujan kurang dari 200 mm/bulan 3-4 bulan. Musim hujan puncaknya pada bulan april sampai juni (BPS Kabupaten Rokan Hulu, 2021).

#### **4.1.2 Administratif Kependudukan**

Desa pematang tebih mempunyai luas wilayah 3.134 terdiri V dusun yaitu dusun I suka maju, dusun II damai, dusun III bukit raya, dusun IV suka karya, dusun V suka makmur. Desa pematang tebih dihuni penduduk sebanyak 9.505 jiwa, terdiri dari pria 4.948 jiwa dan wanita sebanyak 4.557 jiwa dengan jumlah kepala keluarga (KK) sebanyak 2.003 KK. Komposisi penduduknya didominasi oleh penduduk muda/dewasa. Dari komposisi penduduk menurut jenis kelamin penduduk berjenis kelamin pria lebih banyak dibandingkan dengan penduduk Wanita (BPS Kabupaten Rokan Hulu, 2021).

#### **4.1.3 Fasilitas, Sarana Dan Prasarana**

Fasilitas-fasilitas yang dimiliki oleh desa pematang tebih antara lain pertama fasilitas pendidikan yang terdiri dari bangunan-bangunan sekolah. Secara keseluruhan fasilitas pendidikan yang dimiliki desa pematang tebih sebanyak 14 unit bangunan sekolah. Bangunan PAUD sebanyak 3 unit, TK sebanyak 1 unit, SD sebanyak 5 unit, SMP sebanyak 1 unit, SMA dan SMK sebanyak 3 unit.

Sarana perhubungan jalan dan jembatan di desa pematang tebih cukup memadai dan mampu menghubungkan langsung antar dusun satu ke dusun yang lain dan juga terhubung langsung dengan daerah lain di wilayah tersebut. Sarana perhubungan yang umum digunakan adalah sepeda motor yang bisa menghubungkan antar dusun satu ke dusun yang lainnya maupun menghubungkan daerah yang satu ke daerah yang lainnya. Akses

perhubungan yang baik dapat mendukung pembangunan pertanian di daerah tersebut, sehingga sumber daya yang di hasilkan dapat di angkut ke wilayah yang membutuhkan. Disamping itu di Desa Pematang Tebih terdapat lembaga-lembaga pemasaran lain yang mampu menampung produk pertanian dan produk lain yang di hasilkan daerah tersebut.

#### **4.1.4 Potensi Pertanian**

Sebagai kawasan pertanian desa pematang tebih didukung pengairan yang baik, pengairan ini berasal dari sungai rokan. Ketersediaan air yang melimpah di daerah ini memungkinkan setiap lahan pertanian terairi dengan baik, sehingga menghasilkan komoditas hortikultura yang unggul. Komoditas hortikultura yang dikembangkan di daerah ini adalah cabai, jeruk, dan pisang. Selain komoditas hortikultura, komoditas perkebunan juga dihasilkan di daerah ini. Komoditas yang dihasilkan antara lain kelapa sawit, karet, kakao, kopi, pinang, dan aren. Produksi kelapa sawit mencapai 61.969 ton, kakao mencapai 382 ton dan kopi telah berproduksi sebesar 783 ton (BPS Kabupaten Rokan Hulu, 2021).

Subsektor perikanan yang menjadi sumber protein hewani bagi masyarakat, produksi di bidang perikanan mencapai angka sebesar 1.371 ton/tahun. Selain subsektor perikanan subsektor peternakan juga perlu di tingkatkan, juga di lihat dari potensi dari daerah ini terdapat peluang yang besar, potensi tersebut adalah dari ketersediaan pakan ternak yang cukup melimpah mengingat banyaknya jerami, sehingga kendala pakan tidak menjadi masalah dalam mengusahakan ternak (Badan Pusat Statistik, 2020).

**BAB V**  
**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**5.1 Identitas Responden Petani**

Identitas responden dalam penelitian ini terkait dengan efektivitas pemasaran Jeruk Siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu dan pembahasan berikut menjelaskan aspek yang berbeda yaitu jumlah tanggungan dalam keluarga menurut status demografi usia dan pendidikan tingkat. Responden dicirikan sebagai berikut:

**5.1.1 Umur Responden**

Usia responden petani merupakan salah satu faktor terpenting yang mempengaruhi kemampuan petani dalam bekerja dan cara berpikir mereka dalam melakukan kegiatan usaha tani. Secara umum petani kulit jeruk memiliki fisik yang kuat dan mudah menerima inovasi. Petani yang bekerja pada usia produktif akan lebih baik dan diminati dibandingkan dengan petani usia non produktif. Selain itu, umur juga dapat dijadikan patokan untuk memantau kinerja petani (Hasyim, 2006).

Mereka yang sudah dewasa dan memiliki banyak pengalaman dalam menjalankan bisnisnya, sangat berhati-hati dalam bertindak dan mengambil keputusan, dan kemampuan fisiknya mulai menurun. Berikut rentang usia petani yang diwawancarai di Desa Pematang Tebih, Kecamatan Ujung Batu, yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3. Umur Responden Petani Jeruk Siam di Desa Peatang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No.	Tingkat Umur	Jumlah	Presentase(%)
1	31 – 35	4	8,33
2	36 – 40	5	10,41
3	41 – 45	9	18,75
4	46 – 50	14	29,16
5	51 – 60	16	33,33
<b>Jumlah</b>		<b>48</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Primer, 2022.*

Berdasarkan Tabel 3 diatas menunjukkan bahwa jumlah responden tertinggi pada rentang umur 51-60 tahun sebesar 33,33%, rentang umur 46-50 tahun sebesar 29,16%, rentang umur 41-45 sebesar 18,75%, rentang

umur 36-40 sebesar 10,41%, dan paling sedikit terdapat pada rentang umur 31-35 tahun sebesar 8,33%. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah petani yang lebih tua lebih banyak dibandingkan dengan petani jeruk siam yang lebih muda. Usia merupakan indikator produktif tidaknya seorang wirausahawan dalam usahanya. Menurut Simanjuntak dalam Ranti (2009), usia produktif berkisar antara 15 sampai 54 tahun. Usia seorang petani yang menjalankan usaha pertanian di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu secara umum dapat dikatakan bahwa rata-rata petani tersebut berada pada usia produktif.

### 5.1.2 Pendidikan Responden

Tingkat pendidikan petani merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi kemampuan mengolah lahan atau beradaptasi dengan lingkungan. Tingginya pendidikan petani yang disurvei juga dapat membantu petani mempelajari teknologi dan inovasi baru, dan juga dapat membantu menjalin komunikasi dengan Petugas Penyuluh Lapangan (PPL) dengan memberikan bimbingan dan arahan terkait pertanian mereka dan pengambilan keputusan pertanian serta sebagai akhir mempengaruhi pemasaran.

Tabel 4. Tingkat Pendidikan Responden

No	Tingkat pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	SD	6	12,5
2	SMP	16	33,33
3	SMA	26	54,16
<b>Jumlah</b>		<b>48</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022

Berdasarkan pendapat Mardikanto (2007), semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin mudah mengasimilasi informasi dan teknologi. Demikian tabel 4 diatas menunjukkan tingkat pendidikan formal responden di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu meliputi SD, SMP, dan SMA yang menunjukkan tingkat pendidikan responden memiliki pengaruh besar terhadap produksi dan keuntungan yang dihasilkan petani. Responden terbanyak pada tingkat pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) sebanyak 26 orang atau sebesar 54,16%, Sekolah Menengah

Pertama (SMP) sebanyak 16 orang atau sebesar 33,33% sedangkan pada tingkat pendidikan terendah adalah Sekolah Dasar (SD) sebanyak 6 orang atau sebesar 12,5%.

Berdasarkan di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar petani yang diwawancarai di Desa Pematang Tebih, Kecamatan Ujung Batu telah menyelesaikan sekolah menengah atas dan sekolah menengah pertama. Hal ini menunjukkan bahwa petani yang diwawancarai akan mampu mengatasi perubahan yang mungkin terjadi dalam pertanian mereka. Meski hanya tamatan SD, petani bisa menanam jeruk siam dengan produktivitas yang cukup besar, karena petani sudah lama memperoleh keterampilan dan berbagi pengalaman dengan petani lain yang sudah lama tahu cara menanam jeruk siam.

### 5.1.3 Pengalaman Responden

Pengalaman bertani merupakan salah satu faktor keberhasilan kegiatan produksi dibidang pertanian. Semakin lama pengalaman bertani, semakin banyak peluang yang dimiliki petani untuk terlibat dalam kegiatan bertani. Secara umum, petani dengan pengalaman bertani yang lebih banyak cenderung memiliki keterampilan bertani yang lebih baik.

Durasi pengelolaan merupakan indikator yang secara langsung mempengaruhi keberhasilan pengelolaan. Petani yang berpengalaman dan didukung dengan sarana dan prasarana produksi yang lengkap lebih mampu meningkatkan produktivitas dibandingkan petani yang baru memulai usahatani. Pengalaman para petani jeruk siam dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 5. Pengalaman Responden di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No.	Pengalaman Bertani (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	5 – 10	7	14,59
2.	11 – 15	32	66,67
3.	16 – 20	6	12,5
4.	21 – 25	3	6,25
<b>Jumlah</b>		<b>48</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022.

Dapat dilihat dari Tabel 5 bahwa pengalaman membudidayakan jeruk siam petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu memiliki pengalaman budidaya jeruk siam yang berbeda yaitu dengan pengalaman paling tinggi 11 – 15 tahun sebanyak 32 orang atau persentase 66,67%, pengalaman 5 – 10 tahun sebanyak 7 orang atau persentase 14,59%, berpengalaman 16 – 20 tahun sebanyak 6 orang atau persentase 12,5%, sedangkan pengalaman terendah yaitu 21 – 25 tahun sebanyak 3 orang atau persentase 6,25%.

Menjelaskan bahwa pengalaman menanam jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu selama 21-25 tahun, sebanyak 3 orang dapat dikatakan dapat mengalami dan menguasai cara-cara budidaya jeruk siam dengan baik. Permasalahannya jumlah petani dengan pengalaman ini hanya 3 orang, sehingga masih belum banyak petani jeruk siam yang sangat berpengalaman. Persentase pengalaman tertinggi yaitu rentang 11 – 15 tahun, dalam hal ini petani jeruk siam sudah cukup berpengalaman sehingga dapat dikatakan dalam proses budidaya dan proses penjualan sudah cukup baik.

#### 5.1.4 Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah anggota keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungan kepala keluarga dalam suatu rumah tangga. Jumlah anggota dalam suatu keluarga berhubungan positif dengan besarnya biaya hidup yang dibutuhkan pada setiap periode. Jumlah anggota keluarga yang banyak seharusnya dapat mendorong petani untuk melakukan usahatani yang lebih intensif dan mengadopsi teknologi baru. Pendapatan petani semakin meningkat (Soekartawi, 2002).

Tabel 6. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1 – 2	28	58,33
2	3 – 4	17	35,42
3	5 – 6	3	6,25
<b>Jumlah</b>		<b>48</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 6 dapat disimpulkan bahwa jumlah tanggungan terbesar dalam keluarga adalah 1-2 orang berjumlah 28 orang atau persentase sebesar 58,33%, jumlah tanggungan 3-4 orang berjumlah 17 orang atau persentase 35,41%. Sedangkan jumlah tanggungan yang paling sedikit yaitu 5-6 orang berjumlah 3 orang atau persentase 6,25%. Hal ini menunjukkan bahwa anggota keluarga mempunyai pengaruh yang kuat terhadap petani dalam menjalankan usahatani, semakin banyak anggota dalam keluarga maka semakin banyak biaya yang harus dikeluarkan petani untuk membiayai kebutuhan keluarganya, keadaan ini sangat mempengaruhi tingkat kesejahteraan keluarga dan peningkatan produksi untuk memenuhi kebutuhan mereka. sehingga para petani berusaha meningkatkan pendapatannya dengan bertani bersama keluarganya.

#### 5.1.5 Luas Lahan Responden

Luas lahan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan petani. Dengan luas lahan yang luas dan pemanfaatannya yang optimal, tentu ada peluang besar untuk mencapai hasil yang bagus yang akan memungkinkan Anda untuk mencapai pendapatan dan hasil yang maksimal. Luas penggunaan lahan pertanian sangat penting dalam proses bertani (Daniel, 2007). Luas lahan petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 7. Luas Lahan Petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No	Luas lahan (Ha)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0,25 Ha	1	2,08
2	0,5 Ha	14	29,16
3	1 Ha	21	43,75
4	1,5 Ha	8	16,67
5	2 Ha	4	8,33
<b>Jumlah</b>		<b>48</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022.

Dari Tabel 7 di atas dapat disimpulkan bahwa luas lahan responden bervariasi dengan jeruk siam, dengan luas lahan terluas 1 Ha mewakili 21 orang atau 43,75% dari seluruh responden, dan luas lahan terkecil 0,25 Ha dengan 1 orang atau 2,08% dari seluruh responden. Hal ini



menunjukkan bahwa rata-rata luas lahan yang dimiliki oleh petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu cukup luas.

## 5.2 Identitas Responden Pedagang

Agen pemasaran atau pedagang adalah seseorang yang bergerak di bidang pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu yang terdiri dari pemetik, pedagang besar dan pengecer. Kepribadian responden adalah gambaran umum tentang situasi atau status pedagang. Kepribadian pengepul, pedagang besar dan pengecer yang diwawancarai dalam penelitian ini meliputi umur, jumlah tanggungan, pendidikan terakhir dan tahun berdagang di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu:

### 5.2.1 Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul ialah pedagang yang membeli jeruk siam langsung dari tangan petani. Ditempat pembelian terdapat 2 pedagang pengumpul di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu yaitu Supriadi (52 tahun) dan Yanto (45 tahun), masing-masing pembelian bermacam-macam hingga 8000 kg sekali beli. Apabila pembelian dilakukan dari petani langsung, maka jeruk siam yang dibeli oleh pengumpul ini dijual melalui dua alternatif, yaitu grosir dan pengecer di pasar terdekat. Dalam hal ini, petani tidak dikenakan biaya transportasi karena ditanggung oleh pengumpul dan pembayaran kepada petani dilakukan secara tunai setelah jeruk siam dipanen. Adapun identitas pedagang dan pengepul yang diwawancarai di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu adalah sebagai berikut:

Tabel 8. Identitas Responden Pedagang Pengumpul di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No	Nama	Umur	Pendidikan	Tanggungan Keluarga
1	Supriadi	52	SMP	3
2	Yanto	45	SD	4

Sumber: Data Primer, 2022.

### 5.2.2 Pedagang Pengecer

Pengecer adalah pedagang yang membeli jeruk siam dari pengepul dan grosir. Di Desa Pematang Tebih di Kecamatan Ujung Batu, ada sembilan pengecer yang membeli antara 7.000 hingga 8.000 kg per

pembelian. Ketika pengecer ini pertama kali membeli jeruk siam dari pengepul atau grosir, selanjutnya didistribusikan oleh pengepul dan pedagang besar langsung ke pengecer, dimana pengecer menjual jeruk siam menggunakan alternatif dengan menjual jeruk siam langsung ke konsumen. Adapun identitas pengecer yang diwawancarai di Desa Pematang Tebi Kecamatan Ujung Batu adalah sebagai berikut:

Tabel 9. Identitas Responden Pedagang Pengecer di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No	Nama	Umur	Pendidikan	Jumlah Tanggungan
1	Yanto	48	SD	3
2	Lasian Papahan	50	SMA	3
3	Mitro	38	SMP	4
4	Wiwit	42	SMP	1
5	Minten	45	SMA	4
6	Opung	53	SD	3
7	Gomblo	52	SMA	1
8	H.Suripto	56	SMA	2
9	Hamdani Silaban	51	SMA	5

Sumber: Data Primer, 2022.

### 5.2.3 Pedagang Besar

Pedagang grosir adalah pedagang yang membeli barang dalam jumlah besar langsung dari petani untuk dijual kembali. Ada 4 pedagang besar di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu, yaitu: Turian (52 tahun), Sugiono (33 tahun), Siswanto (42 tahun)) dan Supriadi (39) dengan pembelian antara 8.000 dan 10.000 kg sekaligus.

Pedagang besar membeli jeruk siam langsung dari kebun jeruk petani, maka pedagang besar kemudian menjual hasil pembelian jeruk siam dari petani kepada pengguna akhir atau pengecer dengan menggunakan dua alternatif yaitu pemasaran langsung. Dalam hal ini, petani tidak dikenakan biaya transportasi karena ditanggung oleh pedagang besar, tetapi pembayaran tunai kepada petani setelah jeruk siam terjual. Adapun identitas pedagang besar yang diwawancarai di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu adalah sebagai berikut:

Tabel 10. Identitas Responden Pedagang Besar di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No.	Nama	Umur	Pendidikan	Jumlah Tanggungan
1.	Turian	52	SD	4 Orang
2.	Sugiono	33	SMP	4 Orang
3.	Siswanto	42	SMA	4 Orang
4.	Supriadi	39	SMP	3 Orang

Sumber : Data Primer, 2022.

Dari tabel diatas, di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu terdapat 3 jenis pedagang yang terdiri dari pengepul, pengecer dan pedagang besar. Berbagai jenis pedagang yang menjadi pemasok di saluran distribusi jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu dapat menjangkau konsumen akhir.

#### 5.2.4 Tingkat Pendidikan Pedagang

Tabel 11. Tingkat Pendidikan Pedagang di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No.	Pendidikan	Jumlah Pedagang	Persentase (%)
1.	SD	4 Orang	26,66
2.	SMP	5 Orang	33,33
3.	SMA	6 Orang	40
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 11 diatas bisa disimpulkan bahwa taraf pendidikan pedagang yang terdapat pada Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu terbagi sebagai tiga grup yaitu: taraf pendidikan Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah pertama (SMP) dan Sekolah Menengah Atas (SMA). Dimana taraf pendidikan pedagang tertinggi yaitu dalam taraf pendidikan Sekolah Menengah Atas berjumlah 6 orang atau 40% dari jumlah keseluruhan pedagang, Sekolah Menengah Pertama (SMP) berjumlah 5 orang atau 33,33% dari jumlah keseluruhan pedagang, sedang taraf pendidikan terkecil adalah Sekolah Dasar (SD) berjumlah 4 orang atau 26,66% dari jumlah keseluruhan pedagang. Hal ini memperlihatkan bahwa rakyat telah menyadari pentingnya pendidikan dalam menjalankan usahanya.

### 5.2.5 Umur Pedagang Pedagang

Tabel 12. Umur Pedagang di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No.	Umur Pedagang	Jumlah Pedagang	Persentase (%)
1.	30 – 35	1 Orang	11,1
2.	36 – 40	2 Orang	22,2
3.	41 – 45	4 Orang	26,66
4.	46 – 50	2 Orang	22,2
5.	51 – 56	6 Orang	40
<b>Jumlah</b>		<b>15 Orang</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022.

Berdasarkan tabel 12 diatas dapat disimpulkan bahwa umur pedagang terbanyak di Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu masih produktif. Hal ini terlihat pada kelompok umur 51-56 tahun sebanyak 6 orang atau persentase sebesar 40%, kelompok umur 41-45 tahun terdiri atas 4 orang atau persentase sebesar 26,66%, kelompok usia 46-50 dan kelompok usia 36-40 tahun memiliki kesamaan yaitu sebanyak 2 orang atau persentase sebesar 22,2%. Sedangkan terendah berada pada rentang umur 30-35 tahun yaitu sebanyak 1 orang dengan persentase sebesar 11,1%. Hal ini menunjukkan bahwa usia produktif cukup tinggi di Desa Pematang Tebi Kecamatan Ujung Batu.

### 5.2.6 Lama Berdagang

Pengalaman perdagangan menunjukkan berapa lama pedagang yang disurvei telah menjalankan bisnisnya. Pengalaman bisnis sangat mempengaruhi kemampuan perantara untuk mempertahankan sinergi bisnis terhadap perubahan dan persaingan pasar secara umum. Berikut ini gambaran lama berdagang para pedagang di Desa Pematang Tebi, Kecamatan Ujung Batu.

Tabel 13. Lama Berdagang Pedagang di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No.	Lama Berdagang	Jumlah	Persentase (%)
1.	5 – 10 (Tahun)	4 Orang	26,66
2.	11 – 15 (Tahun)	5 Orang	33,33
3.	16 – 20 (Tahun)	6 Orang	40
<b>Jumlah</b>		<b>15 Orang</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 13, dapat disimpulkan bahwa jumlah pedagang yang disurvei relatif bervariasi selama periode perdagangan, yaitu nilai terbesar adalah antara 16-20 tahun yaitu 6 orang dengan persentase 40% selama 11-15 tahun yaitu 5 orang dengan persentase 33,33%, dan pada level terendah yaitu sekitar 5-10 tahun yaitu 4 orang dengan persentase 26,66%. Pada umumnya responden telah berkecimpung dalam bisnis dalam waktu yang relatif lama, sehingga pengalaman yang diperoleh berkaitan dengan menjalankan usahanya, dan tenaga penjual responden mampu mengatasi masalah yang dihadapi dalam usahanya.

### 5.2.7 Jumlah Tanggungan Keluarga

Tabel 14. Jumlah Tanggungan Keluarga Pedagang di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

No.	Tanggungan Keluarga	Jumlah Pedagang	Persentase (%)
1.	1 – 2	3 Orang	22,2
2.	3 – 4	11 Orang	44,5
3.	5 – 6	1 Orang	33,3
<b>Jumlah</b>		<b>15 Orang</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 14 diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah tanggungan dalam keluarga pedagang cukup berbeda, yaitu jumlah tanggungan terbesar adalah 3-4 sebanyak 4 orang dengan pangsa 44,4%. 3 orang dengan tanggungan sebanyak 5-6 dengan share 33,3% dan jumlah tanggungan terkecil dengan 1-2 tanggungan sebanyak 2 orang dengan share 22,2%. Ini menunjukkan bahwa pedagang yang berbeda juga memiliki komitmen keluarga yang berbeda dan setiap orang memiliki lebih banyak motivasi dan keinginan untuk mendapatkan atau menghasilkan pendapatan.

### 5.3 Saluran Distribusi Jeruk Siam

Saluran distribusi adalah jalur dari agen pemasaran ke agen pemasaran yang melakukan segala tindakan untuk mempromosikan produk dari produsen ke konsumen akhir. Proses pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu dapat dipahami melalui proses pemasaran jeruk siam yang dilakukan dari tangan produsen (petani) sampai ke konsumen akhir. Peran penting dalam distribusi hasil produksi dari

kegiatan pemasaran. Struktur saluran distribusi di Desa Pematang Tebih, Kecamatan Rokan Hulu, Kabupaten Ujung Batu terdiri dari 5 peserta saluran distribusi, yaitu: produsen (petani siam), pedagang besar (grosir), pengepul, pengecer dan pengguna akhir (konsumen).

Hasil dari penelitian ini adalah saluran pemasaran jeruk siam memiliki tiga model saluran pemasaran dan meliputi lembaga pemasaran yang terdiri dari petani, pedagang besar (grosir), pengepul, pengecer dan pengguna akhir (konsumen). Keberadaan agen pemasaran ini mempengaruhi besarnya margin pemasaran, perbedaan harga pemasaran, dan biaya yang dikeluarkan setiap agen pemasaran dalam memasarkan jeruk siam. Saluran pemasaran yang dihasilkan terlihat seperti dibawah ini:

### 1. Saluran I



*Gambar 5. Pola Saluran I pada Distribusi Pemasarn Jeruk Siam Di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu*

Gambar 5 menunjukkan bahwa saluran pemasaran di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu hanya memiliki satu Lembaga pemasaran sebagai perantara pemasaran jeruk siam yaitu pedagang besar (grosir). Saluran pertama pemasaran atau pendistribusian jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu terdiri atas produsen (petani jeruk siam), pedagang besar (grosir) dan konsumen akhir. Dalam saluran pemasaran, produsen bertindak sebagai petani yang memproduksi jeruk siam dan menjual jeruk siam tersebut kepada agen pemasaran, setelah itu agen pemasaran (pedagang besar) bertindak sebagai perantara untuk dijual kembali ke pasar sub area atau konsumen akhir diwilayah kecamatan terdekat.

### 2. Saluran II



*Gambar 6. Pola Saluran II pada Distribusi Kinerja Pemasaran Jeruk Siam Di Kecamatan Ujung Batu*

Gambar 6 dapat menjelaskan struktur saluran kedua, dimana pada saluran ini terdapat dua perantara yang menjual jeruk siam yaitu pengepul dan pengecer. Melalui saluran ini, pengecer luar kecamatan memesan langsung dari pengepul di Desa Pematang Tebih, Kecamatan Ujung Batu, Kabupaten Rokan Hulu, dalam jumlah yang memenuhi kebutuhan daerahnya, dimana mayoritas petani jeruk siam terkonsentrasi. Saat membeli jeruk siam, pengepul langsung mendatangi rumah atau kebun petani, dan biasanya petani menghubungi pengumpul langsung untuk memberitahukan bahwa jeruk siam tersedia, kemudian pengepul membawa jeruk siam tersebut langsung ketoko atau pasar kecamatan terdekat, selanjutnya mendistribusikannya ke pengecer diluar Kabupaten, dan kemudian mendistribusikannya kembali ke konsumen akhir.

### 3. Saluran III



Gambar 7. Pola Saluran III pada Distribusi Kinerja Pemasaran Jeruk Siam Di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

Gambar 7 dapat menjelaskan struktur saluran ketiga, dimana pada saluran ini terdapat dua perantara yang menjual jeruk siam yaitu pengepul dan pedagang besar (grosir). Saluran ini petani menjual jeruk siamnya langsung ke pengepul, dan ada juga pedagang yang biasanya datang langsung ke rumah petani untuk membeli jeruk siam. Pedagang pengepul kemudian menjual jeruk siam yang dibeli dari petani kepada pedagang besar (grosir) untuk dijual kembali oleh pedagang besar (grosir) ke konsumen di dalam wilayah atau diluar wilayah Rokan Hulu.

Jangkauan pemasaran jeruk siam yang dihasilkan oleh responden dijual ke pedagang besar dan pengepul di wilayah Rokan Hulu, sedangkan jangkauan pengepul adalah menjualnya ke pengecer di luar kecamatan Ujung Batu dan ke pedagang besar di pasar-pasar terdekat, sedangkan untuk pedagang grosir jangkauan pemasaran justru menjualnya ke pasar lain di Kabupaten Rokan Hulu yang tidak menghasilkan jeruk siam, serta menjualnya di luar Kabupaten Rokan Hulu. Jangkauan pengecer adalah

menjualnya di pasar luar kecamatan yang masih dalam wilayah Kabupaten Rokan Hulu dimana jeruk siam tidak diproduksi.

Berdasarkan penelitian Hidayati (2017), rantai pasok pemasaran kacang tanah di wilayah Bangkalan merupakan aliran kacang tanah yang terbagi menjadi beberapa jalur. Saluran I untuk produk kacang tanah yaitu:

1. Petani – Konsumen. Pada saluran pemasaran I, petani menjual kacang tanah langsung ke pasar lokal yang baru dipetik. Sedangkan hasil penelitian saluran I untuk komoditas jeruk siam ini adalah Produsen (Petani jeruk siam) – Pedagang Besar (grosir) – Konsumen. Pada penelitian ini pada Saluran I, petani menjual jeruk siam langsung ke pedagang besar (grosir) dan pedagang besar (grosir) menjualnya langsung ke konsumen akhir.
2. Petani – pedagang petantara – konsumen. Pada produk kacang tanah saluran II, petani menjual kacang tanah melalui perantara, perantara aktif mengunjungi petani dan membuat kesepakatan transaksi. Pada saluran II kinerja pemasaran jeruk siam saluran II Produsen – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen. Petani menjual jeruk siam langsung ke pengepul, pengepul menjualnya ke pengecer, dan pengecer menjualnya ke konsumen.
3. Petani – pedagang perantara – pedagang besar– konsumen. Pada Saluran pemasaran kacang tanah yang ketiga yaitu: petani menjual kacang tanah kepada pedagang perantara kemudian menjualnya kepada pedagang besar. Sedangkan efektivitas pemasaran jeruk siam di Saluran III adalah Produsen (petani jeruk siam) – Pedagang Pengepul – Pedagang Besar – Konsumen. Ketika petani menjual jeruk siam langsung ke pengepul, pengepul kemudian menjualnya ke pedagang besar, dan pedagang besar kemudian menjualnya ke konsumen.

#### **5.4 Struktur Pasar**

Struktur pasar merupakan karakter suatu pasar yang mempengaruhi strategi persaingan dan penentuan harga pasar. Sedangkan usahatani merupakan kegiatan manusia dalam mengelola sumberdaya alam dengan memperoleh hasil produksi yang dapat meningkatkan pendapatan petani, dalam hal ini pada petani



jeruk siam. Komoditas jeruk siam merupakan salah satu sektor yang diminati oleh para petani di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu. Hal ini dapat dilihat bahwa salah satu daerah penghasil jeruk di Riau adalah Kabupaten Rokan Hulu yang luasnya mencapai 313.080 Ha, dimana Kecamatan Ujung Batu menghasilkan 62.845 kwintal jeruk dan Desa Pematang Tebih memproduksi 22,245 ton pada tahun 2021, ini merupakan produksi tertinggi di Kecamatan Ujung Batu. Dimana petani jeruk siam menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul maupun pedagang besar secara langsung.

Budidaya jeruk siam banyak diminati oleh petani sebab jeruk merupakan salah satu buah yang paling populer di Indonesia dan mengandung banyak vitamin, terutama vitamin C dan vitamin A. Selain itu, buah jeruk merupakan buah sepanjang tahun karena tanaman jeruk mudah tumbuh baik pada musim kemarau maupun musim penghujan. Selain itu jeruk dapat tumbuh baik di dataran rendah maupun dataran tinggi, dan memiliki keuntungan yang menjajikan selain padi dan tanaman lainnya.

Dalam pemasaran jeruk siam di Desa Pekan Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu, petani memasarkan ke pedagang pengumpul maupun pedagang besar secara langsung. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dilapangan, tidak terjadi diferensiasi terhadap produk yang ada ditingkat petani dan pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Diferensiasi produk merupakan proses pembedaan produk atau jasa yang dijual dari petani ke pedagang besar maupun ke pedagang pengumpul bersifat homogen.

Stuktur pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu merupakan pasar persaingan sempurna. Hal ini terlihat pada pendistribusian atau proses jual beli petani jeruk siam yang dilakukan secara langsung dan homogen, hal ini senada dengan pendapat Teguh (2010) yang menyatakan bahwa salah satu ciri-ciri pasar persaingan sempurna adalah barang yang dihasilkan oleh perusahaan yang satu dengan yang lainnya adalah serupa sehingga dapat menjadi barang pengganti yang dihasilkan oleh perusahaan lain. Selain itu juga terlihat dari banyaknya penjual dan pembeli yaitu petani, pedagang besar, dan pedagang pengumpul yang saling memproduksi atau menyalurkan jeruk

siam kepada konsumen akhir dan hal tersebut juga tidak mempengaruhi keadaan pasar.

#### **5.4.1 Struktur Pasar Ditingkat Petani**

Struktur pasar yang dihadapi petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu cenderung mendekati pasar persaingan sempurna. Hal ini dikarenakan jumlah petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu banyak yaitu sebanyak 93 orang petani dan komoditas yang diperjualbelikan bersifat homogen yaitu jeruk siam. Selain itu, hambatan keluar masuk pasar pada tingkat petani juga rendah. Petani bebas untuk menentukan komoditas apa yang akan ditanamnya, sehingga tidak ada hambatan yang bersifat mengikat. Dengan struktur pasar yang cenderung bersaing sempurna, petani tidak bisa memegang kendali harga jeruk siam yang dijualnya. Harga yang terbentuk adalah harga keseimbangan pasar, dimana petani bertindak sebagai *price taker*.

#### **5.4.2 Struktur Pasar Ditingkat Pedagang Pengumpul**

Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengumpul cenderung mendekati pasar oligopoli. Hal ini dikarenakan jumlah pedagang pengumpul tidak terlalu banyak yaitu 2 orang dan setiap pedagang telah memiliki pelanggan tetap dalam membeli dan menjual jeruk siam yaitu pedagang pengecer. Komoditas yang diperjualbelikan juga bersifat homogen yaitu jeruk siam. Pada pedagang pengumpul terdapat hambatan masuk pasar yaitu hambatan dalam mencari petani pemasok jeruk siam dan mencari pasar yang akan membeli jeruk siam tersebut. Selain itu, hambatan masuk dapat juga disebabkan oleh kesediaan modal yang terbatas dalam membeli jeruk siam dari petani.

#### **5.4.3 Struktur Pasar Ditingkat Pedagang Besar**

Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang besar cenderung mendekati pasar oligopoli. Hal ini dikarenakan jumlah pedagang pengumpul tidak terlalu banyak yaitu 4 orang dan setiap pedagang besar kebutuhan investasi cukup besar, sebab pedagang besar dalam saluran pemasarannya membeli dari petani secara langsung (saluran I) dan dari pedagang pengumpul (saluran III) yang kemudian menyalurkan langsung ke konsumen akhir. Sehingga perusahaan lainnya tidak

berani masuk dan ikut dalam industry terkait. Komoditas yang diperjualbelikan juga bersifat homogen yaitu jeruk siam. Pada pedagang besar terdapat hambatan masuk pasar yaitu hambatan dalam mencari petani pemasok jeruk siam dan mencari pasar yang akan membeli jeruk siam tersebut. Selain itu, hambatan masuk dapat juga disebabkan oleh kesediaan modal yang terbatas dalam membeli jeruk siam dari petani maupun dari pedagang pengumpul.

#### **5.4.4 Struktur Pasar Ditingkat Pedagang Pengecer**

Struktur pasar yang dihadapi oleh pedagang pengecer cenderung mendekati pasar oligopoli. Hal ini dicirikan oleh sedikitnya jumlah pedagang pengecer yaitu 9 orang. Selain itu, hambatan keluar masuk pasar pada tingkat pedagang pengecer juga rendah. Pedagang pengecer bebas untuk menentukan komoditas apa yang akan dijualnya sesuai dengan permintaan pasar, sehingga tidak ada hambatan yang bersifat mengikat. Namun jenis barang dagangan yang dijual pedagang pengecer pada umumnya tetap (tidak berubah dalam kurun waktu tertentu).

### **5.5 Perilaku Pasar**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu. Perilaku pasar yang dimaksud adalah petani dan semua lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jeruk siam, dimana perilaku pasar dapat diukur melalui cara petani dan masing – masing pedagang baik pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan pedagang besar dalam pengambilan keputusan terhadap penentuan harga jual jeruk siam.

#### **5.5.1 Sistem Penentuan Harga**

Harga merupakan nilai suatu barang yang akan diperjualbelikan. Dimana dalam suatu kegiatan pemasaran tidak lepas dari proses penentuan harga. Seperti halnya pada kegiatan pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu penentuan harga beli jeruk siam sepenuhnya ditentukan oleh petani jeruk siam dan masing-masing lembaga pemasaran pada setiap salurannya hingga ke konsumen akhir. Akan tetapi harga yang ditetapkan telah disetujui dan disepakati oleh kedua

belah pihak agar dalam proses pemasaran tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Harga jual petani kepada pedagang pengumpul dan pedagang besar pada saluran pemasaran I dan saluran pemasaran III yaitu Rp. 8.000/Kg, sedangkan harga jual petani kepada pedagang pengumpul pada saluran pemasaran II yaitu Rp. 5.000/Kg. Sistem pembayarannya pada pedagang besar maupun pedagang pengumpul kepada petani dalam bentuk tunai, dan petani biasanya tidak menerima jika pedagang membayar dengan sistem angsuran, hal ini disebabkan karena hasil penjualan jeruk siam tersebut akan diputar kembali untuk modal usahataniya selain itu juga untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga petani jeruk siam.

### **5.5.2 Sistem Pembayaran**

Sistem pembayaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran yaitu pedagang besar dan pedagang pengumpul kepada petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu dalam proses transaksi jual belinya yaitu menggunakan sistem pembayaran secara tunai yang telah disepakati bersama. Alasannya karena sistem pembayaran tunai sangat memudahkan petani dan pedagang pengumpul dalam melakukan transaksi jual beli jeruk siam. Karena kebanyakan petani di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu ada yang tidak mengetahui cara bertransaksi secara non tunai. Selain itu transaksi secara non tunai lebih memakan waktu yang lama, sebab apabila ingin melakukan transaksi harus kemesin ATM terlebih dahulu. Jarak bank yang agak jauh dari Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu juga memakan waktu yang cukup lama.

### **5.6 Kinerja Pemasaran**

Kinerja pemasaran adalah kinerja usahatani dan situasi yang dihasilkan dari struktur dan perilaku pemasaran, yang ditunjukkan dengan harga, biaya, keuntungan, dan jumlah produksi, yang pada akhirnya dapat memberikan penilaian baik tidaknya sistem kinerja pemasaran Analisis efektivitas pemasaran dapat dilakukan dengan menghitung marjin pemasaran, keuntungan dan bagi hasil. Panjang saluran pemasaran yang ada tidak serta merta menunjukkan inefisiensi kegiatan pemasaran. Jika saluran pemasarannya panjang dan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, maka dapat dikatakan sistem pemasaran tersebut efektif.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, kinerja pasar yang ada di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu dapat diketahui dari tingkat harga yang terbentuk di pasar serta penyebaran harga ditingkat petani jeruk siam sampai ke konsumen akhir. Kinerja pasar dapat dilihat dari beberapa aspek yaitu margin pemasaran, keuntungan pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran.

### 5.6.1 Margin Pemasaran Jeruk Siam

Margin pemasaran adalah selisih antara harga tingkat produsen dan keuntungan yang diinginkan oleh masing-masing agen pemasaran. Analisis margin pemasaran dapat membuat saluran pemasaran menjadi efektif, tetapi melihat ukuran margin pemasaran saja tidak cukup untuk menyimpulkan bahwa pemasaran tepat di saluran pemasaran, semakin banyak margin pemasaran.

Margin pemasaran sangat penting bagi petani, karena dengan mengetahui margin pemasaran, petani dapat memilih saluran pemasaran mana yang lebih menguntungkan bagi petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu. Hasil analisis margin pemasaran untuk masing-masing saluran pemasaran dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 15. Margin Pemasaran Setiap Saluran Pemasaran Jeruk Siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu

Saluran	Status	Harga Jual (Rp/Kg)	Harga Beli (Rp/Kg)	Margin
<b>I</b>	Petani	8.000,-	-	-
	Pedagang Besar	10.000,-	8.000,-	2.000,-
<b>II</b>	Petani	5.000,-	-	-
	Pedagang Pengumpul	8.000,-	5.000,-	3.000,-
	Pedagang Pengecer	10.000,-	8.000,-	2.000,-
<b>III</b>	Petani	8.000,-	-	-
	Pedagang Pengumpul	10.000,-	8.000,-	2.000,-
	Pedagang Besar	12.000,-	10.000,-	2.000,-

Sumber: Data Primer, 2022

Berdasarkan Tabel 15 di atas, pedagang besar di Saluran I membeli jeruk siam dari petani dengan harga rata-rata Rp 8.000/kg dengan harga pasar di lokasi penelitian Di saluran pemasaran, jeruk siam yang dibeli kemudian dijual di pasar kecamatan terdekat dengan harga Rp 10.000,-/kg.

Jadi pedagang grosir mendapatkan premi pemasaran Rp 2.000/kg, Saluran I merupakan saluran terpendek karena hanya mencakup petani dan pedagang besar, dan pada saluran distribusi ini pembayaran kepada petani cukup lama, sekitar 1 minggu.

Pada saluran pemasaran II, petani menjual jeruk siamnya kepada pengepul di pusat penelitian dengan harga rata-rata Rp 5.000/kg. Jeruk siam kemudian dijual ke pengecer di saluran pemasaran seharga Rp 8.000/kg sehingga pengepul mendapatkan margin pemasaran Rp 3.000/kg dari penjualan ini, maka pengecer menjualnya ke konsumen akhir dengan harga Rp10.000/kg, sehingga premi pemasaran yang diterima dari pengecer adalah Rp2.000/kg.

Saluran Pemasaran III menjelaskan bahwa petani menjual jeruk siam mereka dengan harga rata-rata Rp 8.000/kg kepada pedagang pengepul, kemudian ke pedagang grosir menjual kembali dengan harga jual rata-rata Rp 10.000/kg, dari data penjualan dapat ditentukan bahwa margin pemasaran pengepul adalah Rp 2000,-/kg. Setelah itu, pedagang grosir menjual jeruk siam dengan harga Rp 12.000/kg dengan margin pemasaran sebesar Rp2.000/kg. Dimana panjang saluran distribusi II dan III menghasilkan margin pemasaran yang cukup tinggi yaitu pada saluran distribusi II Rp. 3000/kg sedangkan pada saluran distribusi III Rp 4000/kg. Hal ini sesuai dengan Daniel (2007) bahwa semakin banyak perantara yang terlibat dalam pemasaran, semakin besar margin pemasaran.

Mengacu pada penelitian sebelumnya oleh Kaduk Janawati, Katut Dunia dan Luh Indrayani (2013) pada komoditas jeruk, Saluran 1 memiliki margin sebesar Rp 5.000/kg, saluran II memiliki margin Rp 8,000/kg, dan di Saluran III memiliki margin Rp 7.500/kg

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu oleh Kaduk Janawati, Katut Dunia dan Luh Indrayani (2013) pada komoditas jeruk, jika dibandingkan dengan penelitian yang penulis lakukan maka pada setiap saluran pemasaran baik saluran I, saluran II dan saluran III memiliki perbedaan pada margin pemasaran. Penelitian terdahulu lebih baik jika dilihat dari besarnya margin pemasaran yang diperoleh pada masing-masing saluran pemasarannya.

Sistem pembayaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran yaitu pedagang besar dan pedagang pengumpul kepada petani jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu dalam proses transaksi jual belinya yaitu menggunakan sistem pembayaran secara tunai yang telah disepakati bersama. Alasannya karena sistem pembayaran tunai sangat memudahkan petani dan pedagang pengumpul dalam melakukan transaksi jual beli jeruk siam. Karena kebanyakan petani di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu ada yang tidak mengetahui cara bertransaksi secara non tunai. Selain itu transaksi secara non tunai lebih memakan waktu yang lama, sebab apabila ingin melakukan transaksi harus kemesin ATM terlebih dahulu. Jarak bank yang agak jauh dari Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu juga memakan waktu yang cukup lama.

### 5.6.2 Keuntungan Pemasaran Jeruk Siam

Proses pengangkutan suatu barang atau produk dari produsen ke konsumen melibatkan biaya seperti transportasi dan tenaga kerja, sehingga biaya pemasaran meningkat, begitu pula harga produk. Untuk menentukan biaya, keuntungan dan margin pemasaran di tingkat agen pemasaran untuk tiga saluran penjualan jeruk siam dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 16. Biaya dan keuntungan pemasaran pada setiap saluran pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu

Saluran	Status	Margin (Rp/Kg)	Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg)
I	Petani	-	-	-
	Pedagang Besar	2.000,-	1.150,-	850,-
II	Petani	-	-	-
	Pedagang Pengumpul	3.000,-	650,-	2.350,-
	Pedagang Pengecer	2.000,-	216,-	1.784,-
III	Petani	-	-	-
	Pedagang Pengumpul Besar	2.000,-	650,-	1.350,-
	Pedagang Besar	2.000,-	1.150,-	850,-

Sumber: Data Primer, 2022

Dari Tabel 16 dapat disimpulkan bahwa hanya satu perantara yang terlibat dalam saluran distribusi I, yaitu pedagang besar. Pada saluran distribusi I dimana pedagang grosir biaya pemasaran sebesar Rp. 1.150/kg dengan margin sebesar Rp. 2000/kg, jadi keuntungan grosir adalah Rp. 850/kg.

Saluran distribusi kedua yang terlibat dalam kegiatan ini adalah pengepul dan pengecer. Jika biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang dalam hal transportasi dan tenaga kerja adalah Rp. 650/kg dan selisih pemasaran adalah Rp. 3000/kg, maka keuntungan dari pengepul adalah Rp. 2.350/kg, sedangkan pengecer adalah biaya transportasi dan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 216/kg dan selisih pemasaran Rp. 2000/kg, jadi keuntungan untuk pengecer adalah Rp. 1.784/kg. Sehingga total keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dalam memasarkan jeruk siam sebesar Rp. 4.134,-/Kg dan total biaya pemasaran sebesar Rp. 866,-/Kg dengan margin total Rp. 5.000,-/Kg.

Hasil dari kegiatan ini dilakukan juga pada saluran distribusi III oleh pedagang pengepul dan grosir. Untuk biaya pemasaran, pengepul mengeluarkan biaya pemasaran berupa biaya transportasi dan tenaga kerja sebesar Rp. 650/kg dan selisih pemasaran sebesar Rp. 2000/kg, sehingga memperoleh keuntungan sebesar Rp 1.350/kg, sedangkan perdagangan besar biaya pemasaran berupa transportasi dan biaya tenaga kerja Rp. 1.150/kg dan selisih pemasaran Rp. 2.000/kg, jadi keuntungan yang dihasilkan adalah Rp. 850/kg. Jadi, total keuntungan pemasaran yang diperoleh pengepul dan pedagang besar dari penjualan jeruk siam adalah Rp 2.200/kg dan total biaya pemasaran Rp 1.800/kg dengan total mark-up (margin) sebesar Rp. 4.000/kg. Lihat Lampiran 4 untuk lebih detailnya.

Penelitian Arjuna Hasudungan, Ermi Tety dan Eliza (2020) tentang pemasaran jeruk siam di Desa Kuok Kabupaten Kampar yaitu Saluran I memiliki profit sebesar Rp. 7.437,41/kg, Saluran II memiliki profit sebesar Rp. 4.964,54/kg. Saluran III memiliki profit sebesar Rp. 9.826,19/kg.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu oleh Arjuna Hasudungan, Ermi Tety dan Eliza (2020) tentang pemasaran jeruk siam di Desa Kuok Kabupaten



Kampar, jika dibandingkan dengan penelitian yang penulis lakukan, jika dilihat dari aspek keuntungan pemasaran memiliki perbedaan yang sangat signifikan pada setiap saluran pemasaran I dan saluran pemasaran III. Penelitian yang dilakukan penulis pada saluran I memiliki profit sebesar Rp. 850/kg dan saluran III memiliki profit sebesar Rp. 2.200/kg. Namun pada saluran pemasaran II tidak terlalu memiliki perbedaan yang signifikan yaitu memiliki profit sebesar Rp. 4.134/kg.

### 5.6.3 *Farmer's Share*

*Farmer Share* adalah alat analisis untuk mengukur kinerja pemasaran selain margin pemasaran. Indikator ini juga mengukur berapa banyak yang diterima petani jeruk siam sebagai hadiah atau kontribusi terhadap harga jual disalurkan. Semakin besar bagian petani dan semakin kecil margin, semakin lancar dan efisien saluran distribusi. Untuk mengetahui bagian petani dari penjualan jeruk siam, diperoleh dari hasil bagi antara harga produsen dengan harga konsumen. Berikut proporsi petani yang menjual Jeruk Siam di Desa Pematang Tebih, Kecamatan Ujung Batu, Kabupaten Rokan Hulu:

Tabel 17. *Farmer's Share* Setiap Saluran Pemasaran Jeruk Siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu

<b>Saluran Pemasaran</b>	<b>Harga Tingkat Produsen</b>	<b>Harga Tingkat Konsumen</b>	<b><i>Farmer's Share</i> (%)</b>
Saluran I	8.000,-	10.000,-	80
Sluran II	5.000,-	10.000,-	50
Saluran III	8.000,-	12.000,-	66,7

Sumber: Data Primer, 2022

Berdasarkan Tabel 17 diatas, *farmer's share* saluran I memiliki persentase tertinggi sebesar 80%, *farmer's share* saluran III memiliki persentase sebesar 66,7%, sedangkan *farmer's share* saluran II memiliki persentase terendah sebesar 50%. Tolak ukur untuk mengukur efektifitas pemasaran adalah metode *farmer's share*. Pemasaran dianggap efisien apabila bagian yang diterima oleh produsen lebih besar dari 50%. Pemasaran dianggap efektif, sebab produsen menerima bagian lebih besar daripada konsumen. Lihat lampiran 2, 3 dan 4 untuk lebih rincinya.

Hasil dari penelitian terdahulu oleh Kaduk Janivati, Katut Dunian dan Luh Indrayani (2013) tentang komoditas jeruk pada aspek *farmer's share*, saluran I sebesar 61,53%, saluran II sebesar 61,53%, dan pada saluran III sebesar 48,27%. Tolak ukur untuk mengukur efisiensi pemasaran berdasarkan aspek *farmer's share*, pemasaran dikatakan efisien bila bagian yang diberikan kepada produsen lebih besar dari 50% daripada pada konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu oleh Kaduk Janivati, Katut Dunian dan Luh Indrayani (2013), jika dibandingkan dengan penelitian yang penulis lakukan maka nilai *farmer's share* pada setiap saluran pemasarannya lebih baik atau lebih besar pada penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu pada saluran I sebesar 80%, saluran II sebesar 50% dan saluran III sebesar 66,7%.

#### 5.6.4 Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam

Efisiensi adalah ukuran keberhasilan yang diukur dengan biaya yang mencapai hasil dari kegiatan yang dilakukan. Efisiensi pemasaran adalah hubungan antara pengeluaran pemasaran dan harga jual di tingkat konsumen, yang dinyatakan dalam persentase. Menurut Roesmawaty (2011), efektivitas pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$EP = \frac{BP}{NP} \times 100$$

Diketahui:

EP = efisiensi pemasaran (%)

TB = total biaya pemasaran (Rp)

TNP = total nilai produk (Rp)

Kaidah keputusan pada efisiensi pemasaran adalah:

1. 0–33% = efisien
2. 34–67% = kurang efisien
3. 68–100% = tidak efisien

Dalam menentukan efektifitas pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu, masing-masing instansi pemasaran melakukan pemasaran jeruk siam dan beberapa harga tingkat eceran untuk setiap saluran pemasaran. Saluran pemasaran pendek lebih efektif daripada saluran panjang karena banyak agen

pemasaran terlibat di dalamnya karena biaya pemasaran yang terkait dengan saluran panjang lebih tinggi daripada saluran pendek. Kinerja pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu yang diperoleh oleh masing-masing instansi pemasaran dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 18. Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu

No.	Uraian	Saluran I	Saluran II	Saluran III
1.	Total biaya (Rp/Kg)	1.150,-	866,-	1.800,-
2.	Harga Tingkat Konsumen	10.000	10.000	12.000
	<b>Efisiensi Pemasaran (%)</b>	<b>11,5</b>	<b>8,7</b>	<b>15</b>

Sumber: *Data Primer, 2022*

Berdasarkan pendapat (Soekartawi, 2002), dalam setiap saluran pemasaran, efektifitas pemasaran dianggap efektif jika lebih rendah dari 50%, dan jika efektifitas pemasaran lebih tinggi dari 50%, maka saluran pemasaran tidak efektif. Berdasarkan Tabel 18 dijelaskan bahwa saluran distribusi jeruk siam memiliki nilai efisiensi yang sangat bervariasi yaitu saluran I dengan nilai efisiensi 11,5%, saluran II dengan nilai efisiensi 8,7%. Sedangkan nilai efisiensi pemasaran saluran III adalah 15%. Berdasarkan kaidah keputusan efisiensi, maka seluruh saluran pemasaran efisien sebab memiliki rentang antara 0-33%, hal ini senada dengan tingkat efisiensi pemasaran menurut (Soekartawi, 2002) yang menyatakan bahwa efisien apabila tingkat efisiensi kurang dari 50%.

Penelitian Nurfitri (2012) menganalisis pemasaran lada di Desa Sanglepongan, Kecamatan Kurio, Kabupaten Enrekang. Saluran I memiliki nilai efisiensi sebesar 0%. Saluran II produk lada memiliki nilai efisiensi sebesar 0,87%. Saluran III produk lada memiliki nilai efisiensi sebesar 6,88%.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu oleh Nurfitri (2012) menganalisis pemasaran lada di Desa Sanglepongan, Kecamatan Kurio, Kabupaten Enrekang, jika dibandingkan dengan penelitian yang penulis lakukan, jika dilihat dari nilai efisiensi pemasaran memiliki perbedaan pada setiap saluran pemasarannya. Nilai efisiensi penelitian terdahulu lebih baik jika dibandingkan

dengan penelitian yang dilakukan penulis namun hal tersebut berdasarkan kaidah keputusan efisiensi pemasaran masih tergolong efisien pada setiap saluran pemasarannya.

Kinerja pemasaran jeruk siam yang ada di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu dilakukan dengan melakukan penelitian dari beberapa aspek yaitu margin pemasaran, keuntungan pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran yang telah dijabarkan diatas. Pada aspek efisiensi pemasaran kinerja pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu efisien hingga ke konsumen akhir pada setiap saluran pemasarannya yaitu sebesar 0% - 33%, yakni pada saluran I sebesar 11,5%, saluran II sebesar 8,7% dan saluran III sebesar 15%.

Sedangkan pada aspek margin pemasaran dan aspek keuntungan pemasaran juga setiap lembaga pemasaran baik saluran I, saluran II maupun saluran III masing-masing mendapatkan margin pemasaran dan keuntungan pemasaran. Pada aspek *Farmer's share* saluran I sebesar 80%, saluran II sebesar 50%, dan saluran III sebesar 66,7%. Berdasarkan tolak ukur efektifitas pemasaran dengan metode *farmer's share* pemasaran dianggap efisien apabila bagian yang diterima oleh produsen lebih besar dari 50%, maka pada aspek ini baik saluran I, saluran II, dan saluran III kinerja pemasarannya sudah efisien.

Berdasarkan berbagai aspek yang telah diteliti diatas maka dapat disimpulkan bahwa kinerja pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu sudah menunjukkan hasil yang baik dan efisien mulai dari aspek margin pemasaran, keuntungan pemasaran, *farmer's share* maupun aspek efisiensi pemasaran.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Struktur pasar jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu merupakan pasar persaingan sempurna. Setiap tingkatan pemasaran memiliki struktur pasarnya masing-masing yaitu pada tingkat petani struktur pasar jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu cenderung mendekati pasar persaingan sempurna. Sedangkan tingkat pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer struktur pasar cenderung mendekati pasar oligopoli. Perilaku pasar dalam proses pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu yaitu penentuan harga beli jeruk siam sepenuhnya ditentukan oleh petani dan masing-masing lembaga pemasaran hingga kepada konsumen akhir. Akan tetapi harga yang ditetapkan telah disetujui dan disepakati oleh kedua belah pihak sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Harga jual petani jeruk siam pada saluran pemasaran I dan saluran pemasaran III yaitu Rp. 8.000/Kg, sedangkan harga jual petani jeruk siam pada saluran pemasaran II yaitu Rp. 5.000/Kg. Sistem pembayaran dilakukan dalam bentuk tunai, dan petani biasanya tidak menerima jika pedagang membayar dengan sistem angsuran, hal ini disebabkan karena hasil penjualan jeruk siam tersebut akan diputar kembali untuk modal usahatannya selain itu juga untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga petani jeruk siam.
2. Kinerja pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu dilakukan dengan menggunakan beberapa aspek yaitu margin pemasaran, keuntungan pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran yang telah dijabarkan diatas. Pada aspek efisiensi pemasaran kinerja pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu efisien hingga ke konsumen akhir pada setiap saluran pemasarannya yaitu sebesar 0% - 33%, yaitu pada saluran I sebesar 11,5%, saluran II sebesar 8,7% dan saluran III sebesar 15%. Aspek margin

pemasaran dan aspek keuntungan pemasaran setiap lembaga pemasaran baik saluran I, saluran II maupun saluran III masing-masing mendapatkan margin pemasaran dan keuntungan pemasaran. Sedangkan aspek *Farmer's share* saluran I sebesar 80%, saluran II sebesar 50%, dan saluran III sebesar 66,7%. Berdasarkan tolak ukur efektifitas pemasaran dengan metode *farmer's share* pemasaran dianggap efisien apabila bagian yang diterima oleh produsen lebih besar dari 50%, maka pada aspek ini baik saluran I, saluran II, dan saluran III kinerja pemasarannya sudah efisien. Berdasarkan berbagai aspek tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kinerja pemasaran jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu sudah menunjukkan hasil yang baik dan efisien.

## **6.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka masukan atau saran yang penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Petani jeruk siam perlu menjual langsung ke pedagang besar (grosir) untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan.
2. Petani perlu lebih memperhatikan perubahan yang sedang berlangsung untuk menjamin kelangsungan produksi jeruk siam.
3. Lembaga pemasaran sebaiknya menggunakan saluran pemasaran yang pendek untuk menekan biaya pemasaran dan mendapatkan keuntungan yang optimal untuk meningkatkan efektifitas pemasaran Jeruk Siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfauziah, F. (2018). *Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Batik Komar Di Cigadung Raya Timur Bandung*. 2018.
- Amelia, S. M. (2019). *Efisiensi Sistem Pemasaran Cengkeh (Syzygium Aromaticum) Di Kabupaten Pesisir Barat*.
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Luas Panen Jeruk Siam / Keprok Menurut Provinsi, Tahun 2015-2019*.
- BPS Kabupaten Rokan Hulu. (2021). *Sumber: Badan Pusat Statistik (2021)*.
- Daniel. (2007). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara.
- Eliza. (2018). *Analisis Struktur, Perilaku, Dan Kinerja Pemasaran Ikan Patin Salai Di Kecamatan Xiii Koto Kampar Kabupaten Kampar*.
- Ferdinand, A. . (2000). *Manajemen pemasaran : Sebuah Pendekatan Stratejik*. Universitas Diponegoro.
- Gulo, W. (2002). *Metode Penelitian*. PT. Grasindo.
- Hasudungan, A. (2018). *Analisis Pemasaran Jeruk Siam (Citrus Nobilis Lour Vas) di Desa Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar*.
- Hasyim, H. (2006). *Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan (Studi Kasis: Desa Dolok Seribu kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara)*. *Komunikasi Penelitian, Universitas Sumatera Utara, Medan*.
- Hatani. (2000). *Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran di Kabupaten Muna*. *Manajemen Unhalu*, 1–9.
- Herawati. (2013). *Analisis Pemasaran Nenas Palembang (Kasus: Desa Paya Besar, Kecamatan Payaraman, Kabupaten Ogan Ilir, Provinsi Sumatera Selatan)*.
- Hidayati, D. R. (2017). *Rantai Pasok (Supply Chain) Pemasaran Komoditas Kacang Tanah Di Kabupaten Bangkalan*. *Pamator*, 10(1).
- Husnarti, & Rani, G. (2018). *Analisis Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam Gunung Omeh (Jesigo) Di Nagari Koto Tinggi Kecamatan Gunung Omeh Kabupaten Lima Puluh Kota*.
- Indrayani, L. (2014). *Pengaruh Lokasii Dan Harga Terhadap Keputusan Berbelanja Pada Mini Market Sastra Mas Tabanan*.

- Jumiati, E. (2013). *Analisis Saluran Pemasaran Dan Margin Pemasaran Kelapa Dalam Di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur*.
- Mandala, P. (2016). *Analisis Pemasaran Jeruk Siam Di Desa Limau Manis Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar*.
- Mardikanto. (2007). *Redifinisi dan Revitalisasi Penyuluhan Pertanian*. Pustaka.
- Meleong, L. J. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Ngraini. (2014). *Analisis Pemasaran Cabai Merah Keriting di Desa Sidera Kecamatan Sigibiromaro Kabupaten Sigi*.
- Nurfitri. (2012). *Analisis Pemasaran Lada (Piper nigrum Linn) di Desa Sanglepongan Kecamatan Curio Kabupaten Enrekang*.
- Pasigai, M. A. (2009). *Pentingnya Konsep Dan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis*.
- Philip, K., & Keller, K. L. (2011). *Manajemen Pemasaran* (B. Sabran (ed.); 13th ed.). Erlangga.
- Philip, K., & Keller, K. L. (2012). *Manajemen Pemasaran* (12th ed.). Erlangga.
- Purnamasari, I. A. (2010). *Analisis Pemasaran Jeruk Di Kabupaten Bangli*. 3–4.
- Sadat, M. A. (2017). *Analisis Produksi Dan Pendapatan Usahatani Jeruk Pamelon (Studi Kasus Di Kelurahan Attang Salo Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep)*.
- Sari, A. P. (2010). *Analisis pemasaran jeruk di Kabupaten Bangli*.
- Sayekti, A. L. (2007). *Potret Berbagai Permasalahan Dalam Sistem Distribusi Jeruk Matra*.
- Sembiring, P. (2012). *Studi Tentang Pertanian Jeruk Di Desa Kubu Simbelang Kecamatan Tiga panah Kabupaten Karo*.
- Siagian, S. . (2012). *Manajemen sumber daya manusia*. Bumi Aksara.
- Sinaga, V. R. (2019). *Analisis Struktur, Perilaku, Dan Kinerja Pemasaran Kentang Granola Di Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung, Jawa Barat*.
- Soekartawi. (2002). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian*. PT. Raja Grafindo.
- Sudiyono. (2004). *Pemasaran Pertanian* (2nd ed.). Universitas Muhamadyah Malang.



- Suganda, A. (2018). *Analisis Resiko Produksi Jeruk Siam (Citrus Nobilis) Di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu Rokan Hulu*.
- Sugi, E., & Khuzaini. (2017). *Analisis Pengaruh Green Marketing, Corporate Social Responsibility, Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian*.
- Taringan, F. (2006). *Esensi Ekonomi Pertanian*. Usu Press.
- Triton, P. . (2018). *Marketing Strategi Meningkatkan Pangsa Pasar Dan Daya Saing. Tugu*.
- Wibowo. (2014). *Manajemen Kinerja (4th ed.)*.
- Yanti, N. F. (2018). *Analisis Pendapatan Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin Gula Aren Di Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu*.
- Zamzami. (2010). *Kinerja Pemasaran Jeruk Siam Di Kabupaten Jember, Jawa Timur*.

## Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

### I. Identitas Responden

- a. Nama Responden : .....
- b. Umur : .....
- c. Pendidikan terakhir :.....
- d. Jumlah tanggungan : .....
- e. Luas lahan :.....

### II. Daftar Pertanyaan Responden Petani

1. Berapa hasil produksi jeruk siam bapak/ibu sekali panen (kg)?  
.....
2. Berapa harga jeruk siam yang bapak/ibu jual sekali panen (kg)?  
.....
3. Apakah bapak/ ibu langsung memasarkan jeruk siam ke pasar atau ada melalui pedagang pengumpul?  
.....
4. Apakah bapak / ibu langsung mendapatkan keuntungan apabila menjual langsung ke pedagang pengumpul?  
.....
5. Apakah bapak ibu mendapatkan keuntungan apabila menjual langsung ke pedagang pengecer?  
.....
6. Apakah bapak / ibu mendapatkan langsung keuntungan apabila menjual langsung ke pedagang besar?  
.....
7. Dari tiga pedagang itu, berapa harga per kg jeruk siam yang harus

dibayarkan oleh setiap pedagang?

1. Pedagang pengumpul?

.....

2. Pedagang pengecer?

.....

3. Pedagang besar?

.....

8. Apakah jeruk siam yang dipasarkan di pasar menggunakan kemasan apa?

.....

9. Biaya – biaya apa saja yang dikeluarkan dalam pemasaran jeruk siam?

No	Keterangan	Biaya (Rp)
1	Transportasi	
2	Karung	
3	Tali rapia	

10. Bagaimana proses pemasaran jeruk siam kepada pedagang?

.....

### I. Identitas Responden

- a. Nama Responden .....
- b. Umur .....
- c. Pendidikan terakhir .....
- d. Jumlah tanggungan .....

### II. Daftar Pertanyaan Untuk Pedagang Pengumpul

1. Berapa harga beli jeruk siam bapak / ibu?

.....

2. Berapa harga jual jeruk siam bapak / ibu?

.....

3. Apakah bapak / ibu menggunakan fasilitas transportasi?

.....

Biaya – biaya pemasaran?

No	Keterangan	Biaya (Rp )
1		
2		
3		
4		

4. Bagaimana pola penyaluran jeruk siam yang bapak / ibu lakukan?

.....

5. Apakah bapak / ibu menggunakan kemasan?

- a. Ya
- b. Tidak

6. Jika bapak / ibu menggunakan kemasan, bahan kemasannya seperti apa?

.....

7. Apakah bapak / ibu menggunakan tenaga kerja?

a. Ya

b. Tidak

### I. Identitas Responden

- a. Nama Responden .....
- b. Umur .....
- c. Pendidikan terakhir .....
- d. Jumlah tanggungan .....

### II. Daftar pertanyaan untuk pedagang besar responden

1. Berapa harga beli jeruk siam bapak / ibu?

.....

2. Berapa harga jual jeruk siam bapak / ibu?

.....

3. Apakah bapak / ibu dalam memasarkan jeruk siam menggunakan fasilitas gudang?

.....

4. Apakah bapak / ibu menggunakan transportasi untuk mengangkut jeruk siam?

a. Mobil

b. Motor

5. Biaya – biaya pemasaran?

No	Keterangan	Biaya (Rp )
1		
2		
3		
4		

6. Bagaimana pola penyaluran jeruk siam yang bapak / ibu lakukan?

.....

7. Apakah bapak / ibu menggunakan kemasan?

a. Ya

b. Tidak

8. Jika bapak / ibu menggunakan kemasan, bahan kemasannya seperti apa?

.....

### I. Identitas Responden

- a. Nama Responden : .....
- b. Umur : .....
- c. Pendidikan terakhir : .....
- d. Jumlah tanggungan : .....

### II. Daftar pertanyaan Untuk pedagang pengecer responden

1. Berapa harga beli jeruk siam bapak / ibu?

.....

2. Berapa harga jual jeruk siam bapak / ibu?

.....

3. Biaya – biaya pemasaran?

No	Keterangan	Biaya (Rp )
1		
2		
3		
4		

4. Bagaimana pola penyaluran jeruk siam yang bapak / ibu lakukan?

.....

5. Apakah bapak / ibu menggunakan kemasan?

- a. Ya
- b. Tidak



## Lampiran 2. Saluran Pemasaran I

No	Uraian	Saluran Pemasaran I		
		Harga (Rp/Kg)	Biaya Rp/Kg	Farmer's Share %
1	Harga Jual Petani	8000		<b>80</b>
	Pemetikan		250	2,5
	Pengemasan		50	0,5
2	Harga Jual Pedagang Besar	10000		<b>100</b>
	Pengemasan		50	0,5
	Penyusutan		120	1,2
	Bongkar Muat		60	0,6
	Pemasaran		920	9,2
	<b>Marjin Tataniaga</b>	2000		
	<b>Profit Marjin</b>	850		
3	Harga Beli Konsumen	10000		

### a. Profit margin petani

Profit margin petani	
Biaya	300
Laba bersih	7700
laba bersih/harga jual	0,9625
profit margin tingkat petani	96,25

### b. Profit margin pedagang besar

Profit margin pedagang besar	
Biaya	1150
Laba bersih	850
laba bersih/harga jual	0,085
profit margin tingkat produsen	8,5

### Lampiran 3. Saluran Pemasaran II

No	Uraian	Saluran Pemasaran II		
		Harga (Rp/Kg)	Biaya Rp/Kg	Farmer's Share %
1	Harga Jual Petani	5000		<b>50</b>
	Pemetikan		150	1,5
	Pengemasan		50	0,5
2	Harga Jual Pedagang Pengumpul	8000		<b>80</b>
	Pengemasan		50	0,5
	Penyusutan		90	0,9
	Bongkar Muat		60	0,6
	Pemasaran		450	4,5
	<b>Marjin Tataniaga</b>	3000		
	<b>Profit Marjin</b>	2350		
3	Harga Jual Pedagang Pengecer	10000		<b>100</b>
	Penyusutan		100	1
	Pengemasan		50	0,5
	Pemasaran		66	0,66
	<b>Marjin Tataniaga</b>	2000		
	<b>Profit Marjin</b>	1784		
4	Harga Beli Konsumen	10000		<b>100</b>

a. Profit margin pedagang pengepul

Profit margin pedagang pengepul	
Biaya	650
Laba bersih	2350
laba bersih/harga jual	0,235
profit margin tingkat pengepul	23,5

b. Profit margin pedagang pengecer

Profit margin pedagang pengecer	
Biaya	216
Laba bersih	1784
laba bersih/harga jual	0,1784
profit margin tingkat pengepul	17,84

## Lampiran 4. Saluran Pemasaran III

No	Uraian	Saluran Pemasaran III		
		Harga (Rp/Kg)	Biaya Rp/Kg	Farmer's Share %
1	Harga Jual Petani	8000		<b>66,667</b>
	Pemetikan		250	2,083
	Pengemasan		50	0,417
2	Harga Jual Pedagang Pengumpul	10000		<b>83,333</b>
	Pengemasan		50	0,417
	Penyusutan		90	0,75
	Bongkar Muat		60	0,5
	Pemasaran		450	3,75
	<b>Marjin Tataniaga</b>	2000		
	<b>Profit Marjin</b>	1350		
3	Harga Jual Pedagang Besar	12000		<b>100</b>
	Pengemasan		50	0,417
	Penyusutan		120	1
	Bongkar Muat		60	0,5
	Pemasaran		920	7,667
	<b>Marjin Tataniaga</b>	2000		
	<b>Profit Marjin</b>	850		
4	Harga Beli Konsumen	12000		<b>100</b>
<b>Margin Total</b>		<b>4000</b>		

## a. Profit margin pedagang pengepul

Profit margin pedagang pengepul	
Biaya	650
Laba bersih	1350
laba bersih/harga jual	0,1125
profit margin tingkat pengepul	11,25

## b. Profit margin pedagang besar

Profit margin pedagang besar	
Biaya	1150
Laba bersih	850
laba bersih/harga jual	0,070833333
profit margin tingkat pengepul	7,083333333

## Lampiran 5. Data Responden

<b>IDENTITAS RESPONDEN PETANI JERUK SIAM DESA PEMATANG TEBIH KECAMATAN UJUNG BATU</b>						
<b>No.</b>	<b>Nama</b>	<b>Umur</b>	<b>Luas Lahan (Ha)</b>	<b>Jumlah Tanggungan</b>	<b>Pengalaman Bertani</b>	<b>Tingkat Pendidikan</b>
1	KODIMAN	33 Tahun	1,00	4 Orang	13 Tahun	SMP
2	ILASRAEL ILYAS	54 Tahun	0,50	3 Orang	13 Tahun	SMA
3	M. LOTAN	52 Tahun	1,00	4 Orang	15 Tahun	SD
4	SELAMAT	50 Tahun	1,00	3 Orang	18 Tahun	SMA
5	SUHADI WALUYO	56 Tahun	0,50	1 Orang	18 Tahun	SD
6	DEDI SAPUTRA	22 Tahun	1,00	4 Orang	8 Tahun	SMA
7	SUGIANTO	49 Tahun	0,50	2 Orang	11 Tahun	SMA
8	SUHADI SUHARIS	53 Tahun	1,00	2 Orang	13 Tahun	SMA
9	SUPARDI	56 Tahun	1,50	2 Orang	13 Tahun	SMA
10	WATJO	50 Tahun	1,50	2 Orang	11 Tahun	SMA
11	LELA	42 Tahun	1,00	2 Orang	11 Tahun	SMA
12	MULYADI	43 Tahun	1,00	2 Orang	13 Tahun	SMA
13	JUNAIDI	27 Tahun	1,50	2 Orang	8 Tahun	SMA
14	SOLEH SIREGAR	42 Tahun	3,00	2 Orang	11 Tahun	SMA
15	H. MOH. ALI ABDULLAH	46 Tahun	4,00	4 Orang	11 Tahun	SMP
16	H. SARIPUDDIN	43 Tahun	2,50	2 Orang	11 Tahun	SMA
17	SURIADI	60 Tahun	1,00	2 Orang	13 Tahun	SMA
18	SUPRIANTO	46 Tahun	1,00	3 Orang	8 Tahun	SMA
19	SUYOTO	50 Tahun	1,00	3 Orang	11 Tahun	SMP
20	BAYU SAPUTRA	43 Tahun	3,00	4 Orang	13 Tahun	SMA
21	BAMBANG IRWANTO	56 Tahun	1,00	4 Orang	13 Tahun	SMA
22	JAMAL BAHRI	48 Tahun	3,00	2 Orang	18 Tahun	SMP
23	JUBAIDAH	40 Tahun	1,00	1 Orang	18 Tahun	SMA
24	YANTO	53 Tahun	1,00	2 Orang	18 Tahun	SMP
25	LEGINO	45 Tahun	1,00	3 Orang	18 Tahun	SD
26	SUGIANTO	51 Tahun	2,00	5 Orang	13 Tahun	SMA
27	HARIONO	42 Tahun	1,00	5 Orang	13 Tahun	SMP
28	SELAMET. S	46 Tahun	0,50	2 Orang	13 Tahun	SMP
29	SUKIDI	49 Tahun	0,50	1 Orang	23 Tahun	SD
30	MUSTAKIM	49 Tahun	0,50	1 Orang	13 Tahun	SMA
31	RIONO	56 Tahun	0,50	2 Orang	13 Tahun	SD
32	SUPRIADI	60 Tahun	2,00	1 Orang	13 Tahun	SMP
33	LASIAN PAKPAHAN	47 Tahun	1,50	1 Orang	13 Tahun	SMP
34	HAMDANI SILABAN	57 Tahun	2,00	2 Orang	13 Tahun	SMA
35	JUNAIDI SUSANTO	22 Tahun	3,00	3 Orang	7 Tahun	SMA
36	GUNAWAN	38 Tahun	1,00	5 Orang	8 Tahun	SMP
37	WAGIMAN	48 Tahun	0,50	3 Orang	23 Tahun	SD
38	SARDIMAN	38 Tahun	0,50	4 Orang	23 Tahun	SMP
39	TUKIRAN	45 Tahun	0,50	3 Orang	13 Tahun	SMP
40	SARIONO	38 Tahun	1,00	1 Orang	8 Tahun	SMP
41	H. SURIPTO	38 Tahun	3,00	2 Orang	15 Tahun	SMA
42	SAPIN	57 Tahun	1,00	2 Orang	13 Tahun	SMA
43	JUNAIDI. S	52 Tahun	0,50	2 Orang	13 Tahun	SMP
44	SUBOWO	41 Tahun	1,00	2 Orang	8 Tahun	SMA
45	SUBROTO	54 Tahun	1,00	1 Orang	13 Tahun	SMP

### Lampiran 6. Data Responden Petani Saluran I

DATA PETANI JERUK SIAM SALURAN I						
Respon den	Saluran	Nama Petani	Produksi (Kg)	Harga Tingkat Produsen per Kg (Rp.)	Harga Tingkat Konsumen per Kg (Rp.)	Farmer's Share (%)
1	I	KODIMAN	5,000	8,000	10,000	80
2	I	ILASRAEL ILYAS	5,000	8,000	10,000	80
3	I	M. LOTAN	20,000	8,000	10,000	80
4	I	SELAMAT	20,000	8,000	10,000	80
5	I	SUHADI WALUYO	5,000	8,000	10,000	80
6	I	DEDI SAPUTRA	15,000	8,000	10,000	80
7	I	SUGIANTO	10,000	8,000	10,000	80
8	I	SUHADI SUHARIS	10,000	8,000	10,000	80
9	I	SUPARDI	10,000	8,000	10,000	80
10	I	WATIJO	10,000	8,000	10,000	80
11	I	LELA	20,000	8,000	10,000	80
12	I	MULYADI	20,000	8,000	10,000	80
13	I	JUNAIDI	30,000	8,000	10,000	80
14	I	SOLEH SIREGAR	50,000	8,000	10,000	80
15	I	H. MOH. ALI ABDULLAH	30,000	8,000	10,000	80
16	I	H. SARIPUDDIN	60,000	8,000	10,000	80
17	I	SURIADI	20,000	8,000	10,000	80
18	I	SUPRIANTO	30,000	8,000	10,000	80
19	I	SUYOTO	20,000	8,000	10,000	80
20	I	BAYU SAPUTRA	55,000	8,000	10,000	80
21	I	BAMBANG IRWANTO	25,000	8,000	10,000	80
22	I	JAMAL BAHRI	40,000	8,000	10,000	80
23	I	JUBAIDAH	25,000	8,000	10,000	80
24	I	YANTO	20,000	8,000	10,000	80
25	I	LEGINO	25,000	8,000	10,000	80
26	I	SUGIANTO	25,000	8,000	10,000	80
27	I	HARIONO	15,000	8,000	10,000	80
28	I	SELAMET. S	5,000	8,000	10,000	80
29	I	SUKIDI	5,000	8,000	10,000	80
30	I	MUSTAKIM	5,000	8,000	10,000	80
31	I	TUMINO	25000	8000	10000	80
32	I	SUPARDI	5000	8000	10000	80
33	I	AGUS SISWANTO	10000	8000	10000	80

### Lampiran 7. Data Responden Petani Saluran II

DATA PETANI JERUK SIAM SALURAN II						
Respon den	Saluran	Nama Petani	Produksi (Kg)	Harga Tingkat Produsen per Kg (Rp.)	Harga Tingkat Konsumen per Kg (Rp.)	Farmer's Share (%)
1	II	RIONO	5.000	5.000	10.000	50
2	II	SUPRIADI	15.000	5.000	10.000	50
3	II	LASIAN PAKPAHAN	20.000	5.000	10.000	50
4	II	HAMDANI SILABAN	25.000	5.000	10.000	50
5	II	JUNAIDI SUSANTO	30.000	5.000	10.000	50

### Lampiran 8. Data Responden Petani Saluran III

DATA PETANI JERUK SIAM SALURAN III						
Respon den	Saluran	Nama Petani	P	Harga Tingkat Produsen per Kg (Rp.)	Harga Tingkat Konsumen per Kg (Rp.)	Farmer's Share (%)
1	III	GUNAWAN	15.000	8.000	12.000	66,67
2	III	WAGIMAN	5.000	8.000	12.000	66,67
3	III	SARDIMAN	5.000	8.000	12.000	66,67
4	III	TUKIRAN	5.000	8.000	12.000	66,67
5	III	SARIONO	10.000	8.000	12.000	66,67
6	III	H. SURIPTO	50.000	8.000	12.000	66,67
7	III	SAPIN	20.000	8.000	12.000	66,67
8	III	JUNAI. S	5.000	8.000	12.000	66,67
9	III	SUBOWO	30.000	8.000	12.000	66,67
10	III	SUBROTO	60.000	8.000	12.000	66,67

## Lampiran 9. Dokumentasi

### DOKUMENTASI



Pengemasan jeruk siam di dalam peti kayu



Penyotiran/grading jeruk siam



Jeruk siam yang sudah di sotir/grading



Pengisian data pedagang jeruk siam



Pengisian data kuesioner petani jeruk siam



Lahan jeruk siam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu





Pengisian data kuesioner petani jeruk siam



pengisian data kuesioner petani jeruk siam



Pengisian data kuesioner petani jeruk siam



Foto bersama penyuluh di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu



Pengisian data kuesioner pedagang ijeruk siam



Pengisian data kuesioner petani ijeruk siam



Lampiran 11 *Plagiatisme*

SKRIPSI			
ORIGINALITY REPORT			
4%	3%	0%	3%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	<a href="http://digilibadmin.unismuh.ac.id">digilibadmin.unismuh.ac.id</a> Internet Source	1%	
2	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	1%	
3	Submitted to LL DIKTI IX Turnitin Consortium Part II Student Paper	<1%	
4	Submitted to Universitas Bengkulu Student Paper	<1%	
5	Submitted to Universitas Jambi Student Paper	<1%	
6	Submitted to Universitas Sebelas Maret Student Paper	<1%	
7	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	<1%	
8	<a href="http://dspace.uui.ac.id">dspace.uui.ac.id</a> Internet Source	<1%	
9	<a href="http://docplayer.info">docplayer.info</a> Internet Source	<1%	

## Lampiran 12 Surat Rekomendasi Penelitian



**PEMERINTAH KABUPATEN ROKAN HULU**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
 Jl. Teanku Tambusai Km. 4 Kemp. Bina Praja Penda Rokan Hulu Telp. 8813 7210 2755  
 Kode Pos : 2887 Email : [dzon@tanrikanhulukab.go.id](mailto:dzon@tanrikanhulukab.go.id) Website : <http://tanaman.rokanhulukab.go.id>

---

## REKOMENDASI

NOMOR:563/DPMP/SPINON/IZIN-RISET/277

Tentang

**PELAKSANAAN KEGIATAN RISET / PRA RISET  
 DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI**

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Rokan Hulu, setelah membaca Surat dari Universitas Pasir Pengaraian Nomor : 00026/UPP/IBMPH-FP/001/2021 tanggal 27 Desember 2021 tentang Rekomendasi Pelaksanaan Riset / Pra Riset dan pengumpulan Data untuk bahan Skripsi, dengan ini dapat diberikan Rekomendasi kepada :

Nama	: ISRA MAIRANI
Nomor Induk Mahasiswa	: 1826016
Jurusan	: Agribisnis
Jenjang	: S1
Judul Penelitian	: Kinerja Pemasaran Jeruk Slam di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu
Lokasi Penelitian	: 1. Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Rokan Hulu 2. Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujungbatu

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Tidak Melakukan Kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungannya dengan kegiatan Riset dan Pengumpulan Data ini.
2. Pelaksanaan Kegiatan Riset ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal Rekomendasi ini dibuat.

Demikian Rekomendasi ini diberikan, agar digunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Riset ini. Terima Kasih



Ditetapkan di : Pasir Pengaraian  
 Pada Tanggal : 31 Desember 2021



Telah Ditandatangani Secara Elektronik  
 KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN  
 PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
 KABUPATEN ROKAN HULU

GORRENG, S.Sos, M.Si  
 Pejabat Utama Muda (IV/c)  
 NIP.19740127 200912 1 000

Tembusan :

1. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Rokan Hulu .
2. Kepala Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Rokan Hulu
3. Kepala Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu
4. Kepala Badan Pelayanan Mahasiswa Promosi dan Humas Universitas Pasir Pengaraian




## Lampiran 13 Daftar Hasil Revisi Proposal

**DAFTAR HASIL REVISI**  
**DEWAN PENILAIAN SEMINAR HASIL PENELITIAN**  
**UNTUK PENELITIAN**

**NAMA** : ISRA MAIRANI  
**NIM** : 1826016  
**PRODI** : AGRIBISNIS  
**FAKULTAS** : PERTANIAN

NO	HASIL REVISI	TTD DEWAN PENILAI
1.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dasar pengambilan tempat penelitian</li> <li>2. struktur pasar</li> <li>3. Sampel data</li> <li>4. Quisioner</li> <li>5. Cek plagiatisme</li> <li>6. Data luas tanah</li> <li>7. Kalimat harus di phara prase</li> </ol>	 <u>Ihsan Gunawan, Sp., M.M.</u> Pembimbing 1
2.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alasan penelitian lokasi</li> <li>2. Umur tanaman produksi</li> <li>3. Luas lahan produktivitas</li> <li>4. Latar belakang permasalahan</li> <li>5. Quisioner</li> <li>6. Perbaiki tata tulis</li> </ol>	 <u>Daming Saputra, M.Si</u> Pembimbing 2
3.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perbaiki data produksi jeruk</li> <li>2. Perbaiki kerangka pemikiran</li> <li>3. Analisis data struktur di pelajari</li> </ol>	 <u>Rina Lebemova, SE, M.M.A.</u> Penguji 1
4.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Daftar isi</li> <li>2. Perbaiki Data</li> <li>3. Perbaiki tata tulis</li> </ol>	 <u>Laily Fitriana, SP, M.Si.</u> Penguji 2
5.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Paragraf</li> <li>2. Koheransi antar paragraf</li> <li>3. Perbaiki data produksi</li> <li>4. Cek plagiatisme</li> <li>5. Mendeley</li> </ol>	 <u>Dr. Defidelwina, SP, M.Si</u> Penguji 3

## Lampiran 14 Surat Izin Penelitian


**UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN**  
**BADAN PELAYANAN MAHASISWA PROMOSI DAN HUMAS**  
Jl. Luonku Tambusai, Kumu Kambah Hilli Ilip, 07427393250 Kode Pos. 28457  
 website: <http://www.upu.ac.id> email: [info@upu.ac.id](mailto:info@upu.ac.id)

Pasir Pengaraian, 27 Desember 2021

Nomor : 00026/UPH/BPMPH-FP/XII/2021  
 Lampiran : 1  
 Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth :

**Kepala Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultural**

Di-  
 Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultural

Dengan Hormat,


Berdasarkan ketentuan Akademik Universitas Pasir Pengaraian, bahwa setiap mahasiswa yang akan menyelesaikan pendidikan diwajibkan membuat Skripsi yang dilakukan secara mandiri dan merupakan syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1)

Sehubungan dengan penyelesaian Skripsi tersebut, kami mengharapkan bantuan Bapak/Ibu agar sudi kiranya memberikan data dan Izin Penelitian untuk penulisan Skripsi kepada mahasiswa kami dibawah ini :

Nama	ISRA MAIRANI
Nomor Induk Mahasiswa	1826016
Program Studi	S1 Agribisnis
Semester	2021/2022
Tujuan	Pengambilan Data Jeruk Siam
Judul Skripsi	"Kinerja Pemasaran Jeruk Siam Di Desa Pematang Tebih Kecamatan Ujung Batu".

Demikianlah kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

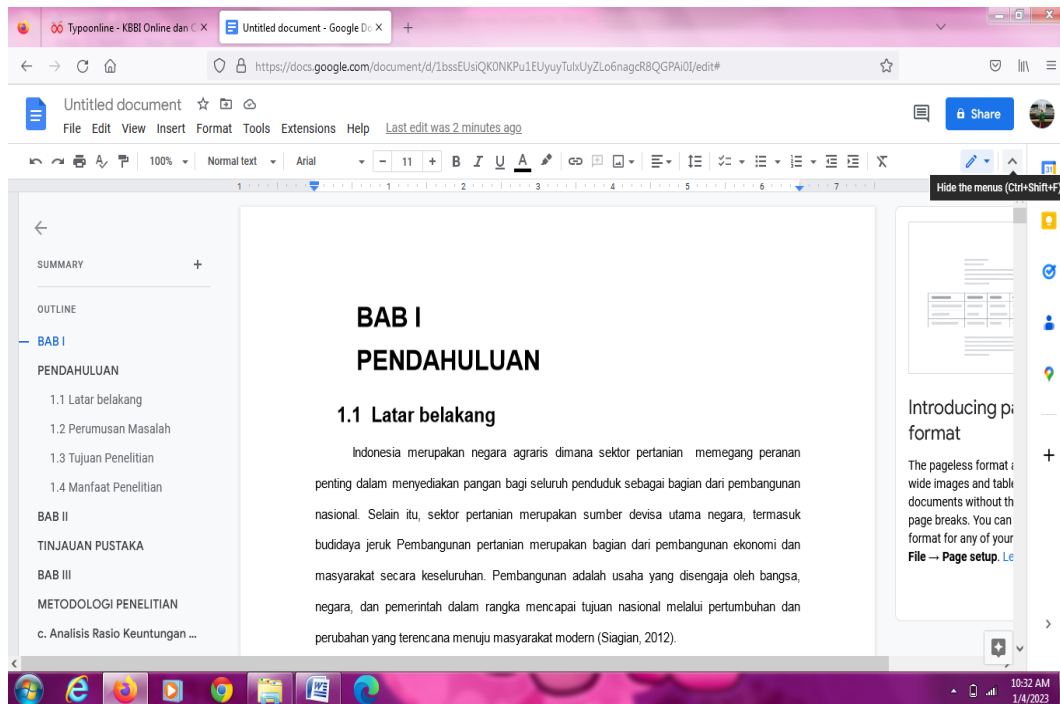
Kepala BPMPH

  
**Marfi Ario, M.Pd.**  
**NIDK : 1017039201**

Tembusan kepada Yth :

1. Prodi
2. Mahasiswa yang bersangkutan
3. Arsip

## Lampiran 15 Tes Typo



The image shows a screenshot of a Google Docs document. The document is titled "BAB I PENDAHULUAN" and is currently editing the section "1.1 Latar belakang". The text in the main body reads: "Indonesia merupakan negara agraris dimana sektor pertanian memegang peranan penting dalam menyediakan pangan bagi seluruh penduduk sebagai bagian dari pembangunan nasional. Selain itu, sektor pertanian merupakan sumber devisa utama negara, termasuk budidaya jeruk. Pembangunan pertanian merupakan bagian dari pembangunan ekonomi dan masyarakat secara keseluruhan. Pembangunan adalah usaha yang disengaja oleh bangsa, negara, dan pemerintah dalam rangka mencapai tujuan nasional melalui pertumbuhan dan perubahan yang terencana menuju masyarakat modern (Siagian, 2012)." The left sidebar shows a table of contents with sections: SUMMARY, OUTLINE, BAB I (selected), PENDAHULUAN (with sub-sections 1.1 to 1.4), BAB II, TINJAUAN PUSTAKA, BAB III, and METODOLOGI PENELITIAN. The top of the browser shows the URL: https://docs.google.com/document/d/1bssEUsIQKONKPu1EUyuyTukUyZLo6nagcR8QGPAI0I/edit#

Untitled document - Google Docs

https://docs.google.com/document/d/1bssEUsIQKONKPu1EUyuyTukUyZLo6nagcR8QGPAI0I/edit#

Untitled document

File Edit View Insert Format Tools Extensions Help Last edit was 2 minutes ago

100% Normal text Arial 11 B I U A

Hide the menus (Ctrl+Shift+F)

SUMMARY +

OUTLINE

BAB I

PENDAHULUAN

- 1.1 Latar belakang
- 1.2 Perumusan Masalah
- 1.3 Tujuan Penelitian
- 1.4 Manfaat Penelitian

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

c. Analisis Rasio Keuntungan ...

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar belakang

Indonesia merupakan negara agraris dimana sektor pertanian memegang peranan penting dalam menyediakan pangan bagi seluruh penduduk sebagai bagian dari pembangunan nasional. Selain itu, sektor pertanian merupakan sumber devisa utama negara, termasuk budidaya jeruk. Pembangunan pertanian merupakan bagian dari pembangunan ekonomi dan masyarakat secara keseluruhan. Pembangunan adalah usaha yang disengaja oleh bangsa, negara, dan pemerintah dalam rangka mencapai tujuan nasional melalui pertumbuhan dan perubahan yang terencana menuju masyarakat modern (Siagian, 2012).

Introducing page format

The pageless format is designed for wide images and tables in documents without the need for page breaks. You can format for any of your devices. [File -> Page setup](#).

10:32 AM 1/4/2023

## RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Isra Mairani, dikenal dengan nama ISRA. Lahir di Talikumain tanggal 05 Mei 1999, putri dari pasangan Zahrial dan Lili Suryani, sebagai anak ke 3 dari 7 bersaudara, bertempat tinggal di Desa Talikumain RT 010/RW 005 Desa Talikumain Kec. Tambusai, Kab. Rokan Hulu. Isra Mairani, menyelesaikan pendidikan di SD Negeri 004 Tambusai tahun 2012, SMP Negeri 3 Tambusai tahun 2015, dan SMA Negeri 1 Tambusai tahun 2018. Kemudian melanjutkan ke Universitas Pasir Pengaraian pada program studi S1 Pendidikan Agribisnis tahun 2018. Organisasi yang diikuti oleh peneliti yaitu pada saat menempuh pendidikan SMA peneliti mengikuti organisasi OSIS dan pernah berpartisipasi dalam Drama Kolosal Tuan Ku Tambusai Dalam rangka memperingati hari Juang Kartika TNI yang ke 72 di Pekanbaru Riau. Peneiti juga pernah mengikuti seminar Nasional dan Internasional, peneliti juga pernah menjabat di BEM Fakultas dan DPM Universitas serta mengikuti Organisasi ISMPI dan HMI. Peneliti juga pernah berpartisipasi dalam Tournament Catur Kategori Wanita Open dalam rangka Hari Bhayangkara ke 76 yang diselenggarakan oleh Polres Rokan Hulu. Penulis menjalani sidang skripsi (Komprehensif) pada tanggal 12 Januari 2023 dan dapat mencapai gelar sarjana Strata satu (S1) Agribisnis pada tahun 2023.