



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
**UNIVERSITAS SYIAH KUALA**  
**UPT. PERPUSTAKAAN**

Darussalam – Banda Aceh, Tlp. (0651) 8012380, Kode Pos 23111  
Laman : <http://library.unsyiah.ac.id>, Email: [helpdesk.lib@unsyiah.ac.id](mailto:helpdesk.lib@unsyiah.ac.id)

---

## ELECTRONIC THESIS AND DISSERTATION UNSYIAH

### TITLE

ANALISIS PEMASARAN NENAS DI KECAMATAN PEGASING KABUPATEN ACEH TENGAH

### ABSTRACT

Eni Masnawati dengan judul skripsi "Analisis Pemasaran Nenas di Kecamatan Pegasing Kabupaten Aceh Tengah, dengan pembimbing utama Bapak Ir. T. M. Akmur, M.Si, dan pembimbing kedua Ibu Agustina Arida, S.P. M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk mata rantai pemasaran (saluran pemasaran) yang menguntungkan oleh petani nenas di daerah penelitian. Untuk mengetahui besarnya margin pemasaran yang dikeluarkan dan keuntungan yang diterima pada setiap mata rantai pemasaran. Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu metode acak sederhana (simple random sampling) dengan sampel sebanyak 16 sampel atau 20% untuk petaninya dan 5 sampel untuk tiap lembaga pemasaran yang terbagi dalam tiga lembaga yaitu pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Model analisis yang digunakan adalah analisis margin pemasaran dan profit margin pemasaran.

Besarnya pendapatan yang diterima oleh petani nenas di daerah penelitian. Adapun besarnya pendapatan usahatani nenas di daerah penelitian yaitu Rp.59.045.750 per Kecamatan per tahun atau Rp.7.103.158 per hektar per tahun. Tipe saluran yang paling menguntungkan bagi petani nenas adalah tipe I yaitu dari petani langsung ke konsumen, sedangkan tipe II dan tipe III kurang menguntungkan petani, karena tipe II dan tipe III melalui lembaga yang panjang yaitu pedagang pengumpul, pedagang besar dan pengecer. Saluran pemasaran yang pendek memungkinkan para petani untuk dapat menentukan besar kecilnya margin pemasaran yang diinginkan oleh para petani tersebut dalam menentukan besar kecilnya harga jual nenas ke konsumen. Untuk meningkatkan produksi nenas di daerah ini, perlu diperhatikan penggunaan sarana produksi yang sesuai. Dengan arti efisien sehingga tujuan akhir dari proses produksi yaitu meningkatkan pendapatan petani dapat tercapai. Juga diperlukan partisipasi dan perhatian dari pihak-pihak yang bersangkutan, dalam hal ini Penyuluhan Pertanian Lapangan (PPL). Untuk menekan perbedaan margin pemasaran tidak terlalu jauh maka diperlukan peningkatan kualitas, atau perlunya petani nenas memasarkan produknya sendiri ke konsumen sehingga petani dapat memperoleh keuntungan atau nilai margin pemasaran yang besar daripada petani memasarkan nenas melalui pedagang pengumpul, pedagang besar dan pengecer. Margin pemasaran yang diterima oleh pedagang pengecer sangatlah kecil sehingga perlu penekanan pada biaya pemasaran yaitu dengan cara melakukan pemasaran di daerah sekitarnya saja.