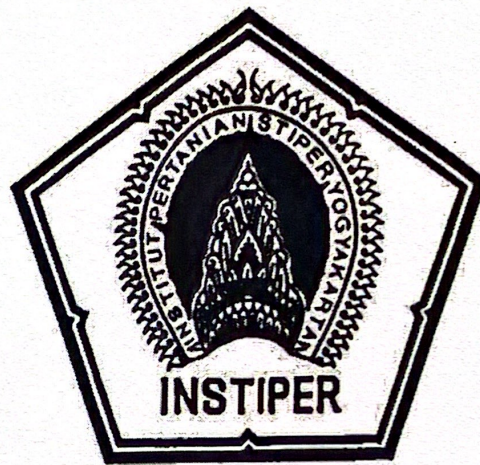


**ANALISIS MARGIN PEMASARAN CABAI MERAH (*Capsicum Annum L*)
DI DESA SARIBUDOLOK KECAMATAN SILIMAKUTA, KABUPATEN
SIMALUNGUN**

SKRIPSI



Disusun:

FUTRA NATANAEL SARAGIH

20/21594/EP

**FAKULTAS PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN STIPER
YOGYAKARTA**

2025

**ANALISIS MARGIN PEMASARAN CABAI MERAH (*Capsicum Annum L*) DI
DESA SARIBUDOLOK KECAMATAN SILIMAKUTA, KABUPATEN
SIMALUNGUN**



Disusun:

FUTRA NATANAEL SARAGIH

20/21594/EP

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN STIPER
YOGYAKARTA**

2025

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**ANALISIS MARGIN PEMASARAN CABAI MERAH (*Capsicum Annum L*)
DI DESA SARIBUDOLOK KECAMATAN SILIMAKUTA, KABUPATEN
SIMALUNGUN**



Dosen Pembimbing

Dosen Penguji

Fitri Kurniawati SP,MP

Dr. Dimas Dewpro Puruhito SP,MP

Mengetahui

Dekan Fakultas Pertanian

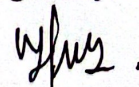
Ir. Samsun Tarmadja M.P

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi atau bersifat plagiarisme, Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah di tulis atau di terbitkan oleh pihak lain, kecuali yang secara tertulis yang diacu dalam skripsi ini dan yang telah disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 14 Maret 2025

Yang Menyatakan



Futra Natanael Saragih

MOTTO

”Diberkatilah orang yang mengandalkan TUHAN, yang menaruh harapannya pada TUHAN.”

(Yeremia 17 : 7)

”Berjaga – jagalah! Berdirilah dengan teguh iman! Bersikaplah sebagai laki – laki! dan tetap kuat.”

(1 Korintus 16 : 13)

”Sebab itu janganlah kamu kuatir akan hari esok, karena hari besok mempunyai kesusahanya sendiri, kesusahan sehari cukuplah untuk sehari”

(Matius 6 :34)

” kamu harus tetap tabah dan berani, usahamu akan berhasil”

(2 Tawarikh 15 : 7)

”Lakukan lah sesuatu hal dengan keinginan, bukan karena terpengaruh”

(penulis)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang mahaesa atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Lokal Cabai Merah (*Capsicum annum L*) Di Desa Saribudolok, Kecamatan Silimakuta, Kabupaten Simalungun” yang disusun sebagai syarat kelulusan pada program stasa (S1) di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian Institut Pertanian Stiper Yogyakarta.


Dalam penulisan skripsi ini, penulis sadar tidak dapat Menyusun dengan baik jika tidak menerima saran dan dukungan dari semua pihak yang terlibat. Oleh karena nya, dengan kerendahan hati izinkan penulis memberikan ucapan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ir Harsawardana, M. Eng, selaku Rektor Institut Pertanian Stiper Yogyakarta
2. Bapak Ir Samsuri Tarmadja M. P, selaku Dekan Fakultas Pertanian Institut Pertanian Stiper Yogyakarta
3. Ibu Siwi Istiana Dinarti, S.P, M.Sc, selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Institut pertanian Stiper Yogyakarta
4. Ibu Fitri Kurniawati, SP. MP selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah membimbing dengan baik dan sabar dalam memberikan saran dan arahan
5. Bapak Dr. Dimas Deworo Puruhito SP. MP sebagai Dosen Pembimbing 2 dan sekaligus Dosen Penguji yang telah membimbing dengan baik dan sabar dalam memberikan saran serta arahan
6. Petani di Desa Saribudolok yang telah Membantu dalam kelancaran penulis dalam melakukan penelitian
7. Kedua orangtua penulis Bapak Nahason Saragih dan Ibu Rahotni Sipayung yang senantiasa memberikan doa dan dukungan atas kelancaran serta kesuksesan untuk penulis.

8. Sahabat serta saudara penulis yang selalu membantu dan memberikan motivasi dan dukungan serta menemani penulis dalam Menyusun skripsi.
9. Sahabat penulis LIMSENG yang selalu menemani dan membantu penulis pada saat pengerjaan skripsi sampai selesai.
10. Teman-teman penulis yang ada di kontrakan yang selalu menyediakan tepat pada saat penulis membutuhkan bantuan.

Dalam menyusun skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun, agar skripsi dapat berguna bagi siapapun yang membacanya.

Yogyakarta, 14 maret 2025



Penulis

DAFTAR ISI

PERNYATAAN	i
MOTTO	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
INTISARI	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II	5
TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI	5
A. Tinjauan Pustaka	5
1. Cabai Merah (<i>Capsicum annum</i> L.).....	5
2. Pemasaran	6
3. Saluran Pemasaran	7
4. Margin pemasaran	7
B. Penelitian Terdahulu.....	8
C. Landasan Teori	11
1. Teori Usaha	11
2. Teori Pemasaran	11
3. Teori Baruan Pemasaran	11
4. Teori Margin Pemasaran	13
D. Kerangka Pemikiran.....	13
BAB III	15
METODE PENELITIAN	15

A. Metode Dasar Penelitian	15
B. Metode Penentuan Lokasi dan Waktu	15
C. Metode Penentuan Sampel	15
D. Jenis Dan Metode Pengambilan Data	16
E. Konseptualisasi	16
F. Analisis Data Dan Pembentukan Model	17
BAB IV	18
KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	18
A. Geografi dan Topografi Kabupaten Simalungun	18
B. Deskripsi Daerah Penelitian Kecamatan Silimakuta	18
C. Sarana dan Prasarana	19
D. Luas Wilayah Dan Persentase di Kecamatan Silimakuta	21
E. Penduduk dan Jenis kelamin di Kecamatan Silimakuta	22
F. Produksi dan Produktivitas Sayuran	22
BAB V	24
HASIL DAN PEMBAHASAN	24
A. Identitas Responden	24
B. Strategi Saluran Pemasaran Yang Dilakukan Petani	32
C. Perbandingan Efektivitas pemasaran Langsung Dan Tidak Langsung	35
D. Pemasaran Cabai Merah	36
E. Saluran Pemasaran Cabai Merah	40
F. Perbandingan Efisiensi Saluran Pemasaran	46
G. Pola Saluran Pemasaran Langsung	47
H. Kendala dan Resiko Pemasaran Cabai Merah	48
BAB VI	49
KESIMPULAN DAN SARAN	49
A. Kesimpulan	49
B. Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	50

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Jumlah sarana dan Prasarana di Kecamatan Silimakuta.....	20
Tabel 4. 2 Luas Wilayah dan Persentase di Kecamatan Silimakuta.....	21
Tabel 4. 3 Penduduk Menurut Nagori/Kelurahan dan Jenis Kelamin	22
Tabel 4. 4 Penduduk Menurut Nagori/Kelurahan dan Jenis Kelamin	23
Tabel 5. 1 Petani Menurut Kelompok Usia.....	25
Tabel 5. 2 Petani Menurut Pendidikan.....	26
Tabel 5. 3 petani Menurut Pengalaman Usahatani Cabai Merah.....	26
Tabel 5. 4 Petani Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga.....	27
Tabel 5. 5 Petani Berdasarkan Luas Lahan.....	28
Tabel 5. 6 Petani Menurut Penjualan Cabai Merah	28
Tabel 5. 7 Pedagang Menurut Kelompok Usia	29
Tabel 5. 8 Pedagang Menurut Pendidikan	30
Tabel 5. 9 Pedagang Menurut Pengalaman Dagang Cabai Merah	30
Tabel 5. 10 Pedagang Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga.....	31
Tabel 5. 11 Pedagang Menurut Status.....	31
Tabel 5. 12 Saluran Langsung Dalam Strategi Pemasaran.....	32
Tabel 5. 13 Keunggulan dan Kelemahan Saluran Pemasaran Langsung	33
Tabel 5. 14 Faktor Pendukung Dan Penghambat Saluran Pemasaran langsung	33
Tabel 5. 15 Pemasaran Tidak Langsung cabai Merah.....	33
Tabel 5. 16 Keunggulan Dan Kelemahan Saluran Pemasaran Tidak langsung	34
Tabel 5. 17 Faktor Pendukung Dan Penghambat Pemasaran Tidak Langsung.....	34
Tabel 5. 18 Rata-Rata luas lahan, Produksi, dan Harga Cabai Merah	36
Tabel 5. 19 pemasaran yang dilakukan lembaga pemasaran Cabai Merah	38
Tabel 5. 20 Biaya, Keuntungan dan Margin Pemasaran Saluran I.....	41
Tabel 5. 21 Biaya, Keuntungan, dan Margin Pemasaran saluran II	43
Tabel 5. 22 Biaya, Keuntungan Dan margin Pemasaran saluran III	45
Tabel 5. 23 Efisiensi Saluran Pemasaran.....	47
Tabel 5. 24 Biaya, keuntungan saluran langsung.....	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pikir Margin Dan Saluran Pemasaran Cabai Merah.....	14
Gambar 2. Pola Saluran Pemasaran cabai Merah Di Kecamatan Silimakuta	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian.....	53
Lampiran 2 Tabulasi Responden	61

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis saluran pemasaran serta margin pemasaran cabai merah di Desa Saribudolok, Kecamatan Silimakuta, Kabupaten Simalungun. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui saluran pemasaran yang lebih efisien serta besarnya margin pemasaran yang di peroleh oleh setiap lembaga pemasaran dalam rantai distribusi cabai merah di Desa Saribudolok, Kecamatan Silimakuta, Kabupaten Simalungun. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang mencakup survei dan wawancara terhadap petani dengan pedagang. Data yang di kumpulkan meliputi harga cabai merah di tingkat petani dan di tingkat konsumen. Selain itu, data juga meliputi biaya pemasaran dan keuntungan yang di peroleh masing-masing pelaku dalam sistem pemasaran. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai struktur pasar cabai merah di Desa Saribudolok, Kecamatan Silimakuta, Kabupaten Simalungun, guna membantu petani dalam meningkatkan efisiensi pemasaran serta menjadi dasar bagi perumusan kebijakan yang mendukung stabilitas harga dan kesejahteraan petani.

Kata Kunci: Analisis margin pemasaran, saluran pemasan, stabiitas harga, cabai merah, Desa Saribudolok.