

RINGKASAN

GHANIS GINANJAR SETYA. “Analisis Saluran Pemasaran, Pendapatan, dan *Profit Margin* Bisnis Hijauan Pakan Ternak di Kabupaten Kebumen”. Penelitian dilaksanakan tanggal 11 Januari sampai dengan 11 Februari 2016 di Kecamatan Kebumen, Kutowinangun, Ambal, Gombang dan Petanahan, Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui saluran pemasaran, pendapatan yang diperoleh di tingkat penjual, serta besar *profit margin* yang diperoleh di tingkat pedagang pengumpul dari hasil bisnis hijauan pakan ternak di Kabupaten Kebumen.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode survey. Sasaran penelitian adalah penjual (pencari hijauan) dan pedagang pengumpul hijauan pakan ternak di Kabupaten Kebumen. Penetapan sampel wilayah dilakukan secara *purposive sampling*. Wilayah yang terpilih adalah Kecamatan Kebumen, Kutowinangun, Ambal, Gombang dan Petanahan. Sampel responden yang diambil sebanyak 50 orang yang terdiri atas 30 orang penjual dan 20 orang pedagang pengumpul secara *quota sampling*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam bisnis hijauan pakan ternak di Kabupaten Kebumen terdapat dua pola saluran pemasaran, yaitu pola pemasaran dari penjual ke konsumen, dan pola pemasaran dari penjual melalui pedagang pengumpul kemudian ke konsumen. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai t hitung $(-8.810) > t$ tabel (2.46714) , dengan nilai signifikansi $(0.00) \leq (0.01)$ yang menunjukkan bahwa, terdapat perbedaan pendapatan antara penjual dengan pedagang pengumpul dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 1.006.080,00 per bulan bagi penjual dan Rp 2.283.250,00 per bulan bagi pedagang pengumpul. Nilai rata-rata *profit margin* yang diperoleh pedagang pengumpul lebih besar (19,35%) dibandingkan dengan nilai suku bunga bank (6%). Tingkat efisiensi ekonomi pedagang pengumpul pada bisnis hijauan pakan ternak di Kabupaten Kebumen sudah efisien, karena nilai rata-rata *R/C ratio* $(1,25) > 1$.

Kata kunci : Saluran Pemasaran, Pendapatan, *Profit Margin*, *R/C ratio*, Hijauan Pakan ternak

SUMMARY

GHANIS GINANJAR SETYA. "Analysis of Channel Marketing, Income and *Profit Margin* Business Forages Feed in Kebumen". The research was carried out on January 11 until February 11, 2016 in the district of Kebumen, Kutowinangun, Ambal, Gombong and Petanahan, Kebumen, Central Java. The research objective was to determine the marketing channels, the income earned on the level of the seller, as well as the large profit margin obtained at the collectors of the business results of forage in Kebumen.

The study was conducted using a survey method. The research objectives are the seller (page forage) and traders forage in Kebumen. Determination of sample is *purposive sampling* area was done. Selected Regional District of Kebumen, Kutowinangun, Ambal, Gombong and Petanahan. Of the sample taken as many as 50 people consisting of 30 sellers and 20 collectors have *quota sampling*.

The results showed that in the business of forage in Kebumen, there are two patterns of marketing channels, namely marketing pattern from the seller to the consumer, and the marketing pattern of the seller through the collectors and then to consumers. Results of the analysis showed that the value of the t (-8810) > t table (2.46714), with signification value $(0.00) \leq (0.01)$ which shows that, there is a difference in income between the seller by traders with the average income of Rp 1,006,080.00 per month for sellers and USD 2,283,250.00 per month for the collector. The average value obtained *profit margin* traders greater (19.35%) is compared with the value of the bank rate (6%). The level of economic efficiency on the business traders forage in Kebumen is efficient, because the average value of R / C ratio $(1.25) > 1$.

Keywords: Channel Marketing, Revenue, *Profit Margin*, R / C ratio, Forages Animal feed