

RINGKASAN

Kecamatan Cilongok merupakan salah satu sentra produksi gula kelapa kristal di Kabupaten Banyumas. Kemajuan perkembangan usaha salah satunya dipengaruhi oleh pola pemasarannya. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengetahui saluran pemasaran gula kelapa kristal di Kecamatan Cilongok; (2) Mengetahui pelaku pemasaran dan fungsi pemasaran yang dilakukan pada pemasaran gula kelapa kristal di Kecamatan Cilongok; (3) Mengetahui struktur pasar gula kelapa kristal di Kecamatan Cilongok; (4) Mengetahui saluran yang paling efisien pada pemasaran gula kelapa kristal di Kecamatan Cilongok.

Penelitian ini dilakukan di Desa Rancamaya, Desa Sokawera dan Desa Gununglurah Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas dan dilaksanakan pada bulan Juli sampai Agustus 2018. Metode penelitian yang digunakan adalah survei. Penentuan responden Perajin menggunakan metode *simple random sampling*, sementara responden lembaga pemasaran menggunakan metode *snowball sampling*. Metode analisis data yang digunakan meliputi: analisis deskriptif, analisis margin pemasaran, analisis struktur pasar, analisis *farmer's share*, serta analisis efisiensi teknis dan ekonomis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Terdapat 3 saluran pemasaran gula kelapa kristal di Kecamatan Cilongok: Saluran Pemasaran I terdiri atas Perajin-Pedagang Pengepul-Pedagang Besar, Saluran Pemasaran II terdiri atas Perajin-Pedagang Pengecer, Saluran Pemasaran III terdiri atas Perajin-Pedagang Besar. 2) Perajin melakukan fungsi pemasaran berupa penjualan, pengemasan, penyimpanan, pengangkutan, dan informasi pasar; Pedagang pengepul yang menjalankan fungsi pemasaran berupa pembelian, penjualan, pengeringan, pengemasan, penyimpanan, sortasi dan informasi pasar; Pedagang besar menjalankan fungsi pemasaran berupa pembelian, penjualan, pengeringan, pengemasan, penyimpanan, sortasi, standarisasi dan *grading* serta informasi pasar; Pedagang pengecer melakukan fungsi pemasaran berupa penjualan, pembelian, pengeringan, pengemasan, penyimpanan, pengangkutan dan informasi pasar. 3) Struktur pasar gula kelapa kristal di Kecamatan Cilongok di tingkat produsen dari sisi pembeli adalah oligopsoni ketat, pada tingkat pedagang pengepul dari sisi pembeli adalah oligopsoni longgar, sementara di tingkat pedagang besar dari sisi pembeli adalah oligopsoni ketat. 4) saluran pemasaran gula kelapa kristal yang paling efisien terdapat pada saluran I, memiliki nilai indeks efisiensi teknis terkecil (98,94) dan indeks efisiensi ekonomis terbesar (4,37).

SUMMARY

Cilongok District is one of the crystal coconut sugar production center in Banyumas Regency. In general, one of the business advanced is influenced by the pattern of marketing. This research is aim to (1) Know marketing channel of crystal coconut sugar in Cilongok District; (2) Know marketing agents and marketing functions that carried out in crystal coconut sugar marketing in Cilongok District; (3) Know the market structure of crystal coconut sugar in Cilongok District; 4) Know the most efficient marketing channel of crystal coconut sugar in Cilongok District.

This research conducted at Rancamaya, Sokawera, and Gununglurah Village, Cilongok Sub-districts, Banyumas, on July until August 2018. The research method was survey. The farmer samples were determined using simple random sampling method while the marketing agency samples were determined using snowball sampling method. The method used to analyzed were descriptive analysis, marketing margin analysis, market structure analysis, farmer's share analysis, also technical and economical analysis.

The results showed that: 1) Cilongok District has 3 marketing channels for crystal coconut sugar; Marketing Channel I consists of Farmers-Collectors-Wholesalers, Marketing Channel II consists of Farmers-Retailers, Marketing Channel III consists of Farmers-Wholesalers; 2) Farmers doing the marketing functions such as sales, packaging, storage, transportation, and market information; Collectors doing the marketing functions such as purchasing, selling, drying, packaging, storing, sorting, standardizing and grading, and market information. Wholesalers doing the marketing function such as purchasing, selling, drying, packaging, storing, sorting, standardizing and grading, and market information. Retailers doing the marketing function such as purchasing, selling, drying, packaging, storing, and market information; 3) The market structure for crystal coconut sugar in Cilongok District at the producer level from the buyer side is tight oligopsonism, at the level of traders who buy from the buyer side is loose oligopsonies, while at the level of large traders from the buyer side are tight oligopsonies; 4) The most efficient marketing channel for crystal coconut sugar is Channel I, because it has the smallest technical efficiency index value (98,94) and the largest economic efficiency index value (4,37).