

SKRIPSI

**ANALISIS PEMASARAN KELAPA (*Cocos nucifera L*)
DI LAHAN PASANG SURUT DESA TELUK PAYO
KECAMATAN BANYUASIN II KABUPATEN BANYUASIN**

***MARKETING ANALYSIS OF COCONUT (*Cocos nucifera l*)
IN TIDAL LOWLANDS TELUK PAYO VILLAGE BANYUASIN
II DISTRICT BANYUASIN REGENCY***



Nadhea Putri Liangsa

05011181823036

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2022**

SUMMARY

NADHEA PUTRI LIANSAH. Marketing Analysis of Coconut (*Cocos Nucifera l*) in Tidal Lowlands Teluk Payo Village Banyuasin II District Banyuasin Regency. (Supervised by **MUHAMMAD YAZID**).

Marketing is an activity carried out by a person or institution to market and sell goods or services to consumers. Marketing margin is the difference between prices at the producer and consumer levels. Marketing efficiency is the ability of marketing services to deliver products from producers to consumers fairly by providing satisfaction for all parties involved for the same product. The objectives of this study were: (1) to describe the coconut marketing functions, institutions, and channels in the tidal lowland of Teluk Payo Village, Banyuasin II District, Banyuasin Regency; and (2) to calculate the margin and measure the efficiency of coconut marketing in the tidal lowland of Teluk Payo Village, Banyuasin II District, Banyuasin Regency. This research was conducted in November 2021 covering 90 farmers who carried out coconut farming. Data were collected through face-to-face interview using questionnaires. Data were processed using SPSS software. The research results obtained were: (1) coconut marketing at Teluk Payo Village was considered good in marketing function, even though there was no management function. There were three marketing institutions, namely farmers or producers, local traders, and buyers or end consumers. Coconut marketing in Teluk Payo Village only has one channel, namely farmers - local traders - consumers; and (2) coconut marketing in Teluk Payo Village, Banyuasin II District, Banyuasin Regency can be considered efficient.

Keywords: efficiency, margin, marketing.

RINGKASAN

NADHEA PUTRI LIANSAH. Analisis Pemasaran Kelapa (Cocos Nucifera l) di Lahan Pasang Surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin (Dibimbing oleh **MUHAMMAD YAZID**)

Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau lembaga untuk memasarkan dan menjual barang atau jasa kepada konsumen. Margin pemasaran adalah selisih antara harga ditingkat produsen dengan konsumen. Efisiensi pemasaran adalah kemampuan jasa-jasa pemasaran untuk menyampaikan produk dari produsen ke konsumen secara adil dengan memberikan kepuasan semua pihak yang terlibat untuk suatu produk yang sama. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Mendeskripsikan keragaan pemasaran berupa fungsi, lembaga, dan saluran pemasaran kelapa di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin; dan (2) Menghitung margin dan mengukur efisiensi pemasaran kelapa di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin. Penelitian ini dilakukan pada bulan November 2021 dengan 90 responden petani yang melalukan usahatani kelapa. Pengambilan data menggunakan metode wawancara dengan bantuan kuisioner. Dalam pengolahan data menggunakan bantuan SPSS. Adapun hasil penelitian yang didapatkan yaitu: (1) Desa Teluk Payo sudah cukup bagus dalam fungsi pemasaran, namun belum adanya fungsi pengelolaan. Terdapat tiga lembaga pemasaran, yaitu petani atau produsen, pedagang pengumpul dan buyer atau konsumen tingkat akhir. Saluran pemasaran kelapa di Desa Teluk memiliki pola pemasaran satu tingkat, yaitu petani-pedagang pengumpul-konsumen; dan (2) Pemasaran kelapa di Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin dapat dikatakan efisien.

Kata kunci: efisiensi pemasaran, margin pemasaran, pemasaran.

SKRIPSI

ANALISIS PEMASARAN KELAPA (*Cocos nucifera L*) DI LAHAN PASANG SURUT DESA TELUK PAYO KECAMATAN BANYUASIN II KABUPATEN BANYUASIN

***MARKETING ANALYSIS OF COCONUT (*Cocos nucifera l*)
IN TIDAL LOWLANDS TELUK PAYO VILLAGE BANYUASIN
II DISTRICT BANYUASIN REGENCY***

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya



Nadhea Putri Liangsah

05011181823036

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PEMASARAN KELAPA (COCOS NUCIFERA L) DI LAHAN PASANG SURUT DESA TELUK PAYO KECAMATAN BANYUASIN II KABUPATEN BANYUASIN

SKRIPSI

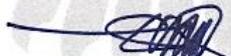
Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mendapatkan Gelar
Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:

Nadhea Putri Liansah
05011181823036

Indralaya, Juli 2022

Pembimbing,



Ir. Muhammad Yazid, M.Sc., Ph.D.
NIP. 196205101988031002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian



Dr. Ir. A. Muslim, M.Agr.
NIP. 196412291990011001

Skripsi dengan Judul "Analisis Pemasaran Kelapa (*Cocos nucifera L*) di Lahan Pasang Surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin" oleh Nadhea Putri Liansah telah dipertahankan di hadapan Komisi Penguji Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tanggal 19 Juli 2022 dan telah diperbaiki sesuai saran dan masukan tim penguji.

Komisi Penguji

1. Ir. Muhammad Yazid. M.Sc., Ph.D. Ketua
NIP. 19620510198803002

2. Erni Purbiyanti, S.P., M.Si. Sekretaris
NIP. 197802102008122001

3. Ir. Yulius, M.M. Anggota
NIP. 195907051987101001

Indralaya, Juli 2022

Ketua Jurusan

Sosial Ekonomi Pertanian

Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001



PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadhea Putri Liansah

NIM : 05011181823036

Judul : Analisis Pemasaran Kelapa (*Cocos nucifera L*) di Lahan Pasang Surut
Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin.

Menyatakan bahwa semua data dan informasi yang dimuat di dalam laporan ini merupakan hasil penelitian saya sendiri di bawah supervisi pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya unsur plagiasi dalam proposal ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak mendapat paksaan dari pihak manapun.



Palembang, Juli 2022



Nadhea Putri Liansah

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Nadhea Putri Liansah biasa dipanggil Nadhea, lahir pada tanggal 10 September 2000, di Kota Palembang. Penulis merupakan anak dari keluarga Bapak Yuliantoni dan Ibu Anisah Alawiyah dan juga anak pertama dari dua bersaudara.

Penulis menyelesaikan pendidikan di SDN 99 Palembang pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama yaitu SMP Negeri 15 Palembang dan selesai pendidikan pada tahun 2015. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di SMA Patra Mandiri 01 Palembang dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2018. Sekarang penulis melanjutkan pendidikan sebagai mahasiswa di Universitas Sriwijaya Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis di Kampus Indralaya dan telah menjalani masa perkuliahan selama 7 semester.

Penulis memiliki pengalaman organisasi sebagai kepala divisi internal Majelis Permusyawaratan Kelas pada tahun 2016-2017, bendahara Palang Merah Remaja di SMA Patra Mandiri 01 Palembang pada tahun 2017, anggota Biro Dana dan Usaha Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPERTA) Pada tahun 2018-2019, dan sekarang menjadi Kepala Biro Dana dan Usaha Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPERTA).

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT karena berkat limpahan rahmat dan karunia-Nya lah, yang telah melancarkan segala urusan hingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pemasaran Kelapa (*Cocos nucifera L*) di Lahan Pasang Surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin”. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia, serta kelancaran, untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Orangtua yang telah memberikan dukungan baik secara fikriah dan material selama proses perkuliahan hingga tahap penyelesaian tugas akhir.
3. Bapak Muhammad Yazid, Ph.D. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan dukungan, bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh jajaran staff akademik di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian serta seluruh jajaran staff akademik Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya baik di Indralaya maupun Palembang yang telah bersedia membantu mengurus berkas selama perkuliahan hingga penyusunan skripsi.
5. Seluruh Dosen Agribisnis dan Fakultas Pertanian yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama perkuliahan.
6. Keluarga pinus yang telah membantu saya selama bangku perkuliahan dan memberikan semangat agar dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Sahabat saya Ripah, Aliyah, Annisa serta teman-teman saya lainnya yang telah menjadi tempat bertukar cerita selama perkuliahan dan menyemangati saya dalam pembuatan tugas akhir.
8. Teman-teman seperjuangan saya dalam bangku perkuliahan, terutama Riska, Gita, Landaria, Nurul dan Agung yang telah menjadi teman dalam perkuliahan dari praktik lapangan, magang hingga penyelesaian tugas akhir.

Dalam penyusunan skripsi penelitian ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan yang perlu disempurnakan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan dimasa yang akan datang. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Palembang, Juli 2022

Nadhea Putri Liansah

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan	2
1.4. Kegunaan.....	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1. Tinjauan Pustaka	4
2.1.1. Komoditi Kelapa	4
2.1.2. Pemasaran Kelapa	4
2.2. Studi Terdahulu	5
2.3. Model Pendekatan.....	7
2.4. Hipotesis.....	9
2.5. Batasan Operasional.....	10
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	12
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	12
3.2. Metode Penelitian.....	12
3.3. Metode Penarikan Contoh.....	12
3.4. Metode Pengumpulan Data	12
3.5. Metode Analisis Data.....	13
3.5.1. Analisis Margin Pemasaran.....	14
3.5.2. Analisis Farmer's Share	14
3.5.3. Analisis Efisiensi Pemasaran	14
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	15
4.1. Keadaan Lokasi Penelitian.....	15

4.1.1. Lokasi dan Batas Wilayah.....	15
4.1.2. Keadaan Geografi dan Topografi.....	15
4.1.3. Sebaran Penduduk dan Mata Pencaharian	15
4.1.4. Sarana dan Prasarana.....	17
4.2. Keadaan Petani Contoh.....	18
4.2.1. Karakteristik Petani Contoh	18
4.2.2. Karakteristik Usahatani Kelapa.....	19
4.3. Pemasaran di Desa Teluk Payo	20
4.3.1. Fungsi Pemasaran di Desa Teluk Payo	21
4.3.1.1. Fungsi Pertukaran.....	21
4.3.1.2. Fungsi Fisik	22
4.3.1.3. Fungsi Fasilitas.....	23
4.3.2. Lembaga Pemasaran di Desa Teluk Payo	24
4.3.2.1. Produsen (petani)	24
4.3.2.2. Pedagang Pengumpul	24
4.3.2.3. Buyer dalam Negeri dan Luar Negeri	25
4.3.3. Saluran Pemasaran di Desa Teluk Payo.....	25
4.4. Analisis Margin dan Efisiensi Pemasaran Kelapa	27
4.4.1. Margin Pemasaran di Desa Teluk Payo	27
4.4.2. Efisiensi Pemasaran di Desa Teluk Payo	28
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	30
5.1. Kesimpulan	29
5.2. Saran.....	29
DAFTAR PUSTAKA	31
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Luas Areal dan Produksi Perkebunan Kelapa di Beberapa Kecamatan	4
Tabel 4.1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Desa Teluk Payo Tahun 2020.....	16
Tabel 4.2. Mata Pencaharian di Desa Teluk Payo	16
Tabel 4.3. Sarana dan Prasarana di Desa Teluk Payo	17
Tabel 4.4. Karakteristik petani contoh berdasarkan umur, pendidikan, pengalaman, jumlah anggota keluarga, dan luas lahan di Desa Teluk Payo.....	18
Tabel 4.5. Karakteristik Usahatani Kelapa	19
Tabel 4.6. Peran Pedagang Pengumpul dalam Fungsi Pertukaran.....	21
Tabel 4.7. Peran Pedagang Pengumpul dalam Fungsi Fisik	22
Tabel 4.8. Peran Pedagang Pengumpul dalam fungsi fasilitas.....	23
Tabel 4.9. Pengelompokkan Harga Kelapa di Tingkat Pengumpul	27
Tabel 4.10. Margin Pemasaran dan Farmer's Share Kelapa di Desa Teluk Payo	27
Tabel 4.11. Efisiensi Pemasaran Kelapa di Desa Teluk Payo.....	28

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Bagan Keseluruhan Penelitian Kelapa	8
Gambar 2.2. Bagan Pemasaran Kelapa	9
Gambar 4.1. Pola Saluran Pemasaran Kelapa di Desa Teluk Payo	26

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Desa Teluk Payo	33
Lampiran 2. Perhitungan Analisis Margin Share di Desa Teluk Payo	34
Lampiran 3. Perhitungan Analisis Efisiensi Pemasaran di Desa Teluk Payo.....	35
Lampiran 4. Dokumentasi di Lahan Petani Kelapa Desa Teluk Payo	36
Lampiran 5. Tempat Pengupasan Kelapa di Desa Teluk Payo	37
Lampiran 6. Dokumentasi Bersama Petani di Tempat Pengupasan Kelapa Desa Teluk Payo	38
Lampiran 7. Proses Wawancara Petani Kelapa Desa Teluk Payo	39
Lampiran 8. Proses Wawancara Pedagang Pengumpul Kelapa Desa Teluk Payo.....	40
Lampiran 9. Proses Wawancara Petani Kelapa Desa Teluk Payo	41
Lampiran 10. Transportasi Pengangkut Hasil Panen Kelapa Jalur Perairan	42
Lampiran 11. Dokumentasi Kunjungan ke Pabrik Sabut Kelapa	43

BIODATA

NAMA/NIM	: Nadhea Putri Liansah/05011181823036
Tempat/tanggallahir	: Palembang/10 September 2000
Tanggal Lulus	: 28 Juli 2022
Fakultas	: Pertanian
Judul	: Analisis Pemasaran Kelapa (<i>Cocos Nucifera L</i>) di Lahan Pasang Surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin
Dosen Pembibing Skripsi	: Ir. Muhammad Yazid, M.Sc., Ph.D.
Pembimbing Akademik	: Ir. Muhammad Yazid, M.Sc., Ph.D.

Analisis Pemasaran Kelapa (*Cocos Nucifera L*) di Lahan Pasang Surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin

Marketing Analysis of Coconut (*Cocos Nucifera L*) in Tidal Lowlands Teluk Payo Village
Banyuasin II District Banyuasin Regency
Nadhea Putri Liansah¹, Muhammad Yazid²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya Jalan Palembang
Prabumulih Km. 32, Indralaya Oganllir 30662

Abstract

Marketing is an activity carried out by a person or institution to market and sell goods or services to consumers. Marketing margin is the difference between prices at the producer and consumer levels. Marketing efficiency is the ability of marketing services to deliver products from producers to consumers fairly by providing satisfaction for all parties involved for the same product. The objectives of this study were: (1) to describe the coconut marketing functions, institutions, and channels in the tidal lowland of Teluk Payo Village, Banyuasin II District, Banyuasin Regency; and (2) to calculate the margin and measure the efficiency of coconut marketing in the tidal lowland of Teluk Payo Village, Banyuasin II District, Banyuasin Regency. This research was conducted in November 2021 covering 90 farmers who carried out coconut farming. Data were collected through face-to-face interview using questionnaires. Data were processed using SPSS software. The research results obtained were: (1) coconut marketing at Teluk Payo Village was considered good in marketing function, even though there was no management function. There were three marketing institutions, namely farmers or producers, local traders, and buyers or end consumers. Coconut marketing in Teluk Payo Village only has one channel, namely farmers - local traders - consumers; and (2) coconut marketing in Teluk Payo Village, Banyuasin II District, Banyuasin Regency can be considered efficient.

Keywords: efficiency, margin, marketing.

¹Mahasiswa

²DosenPembimbing

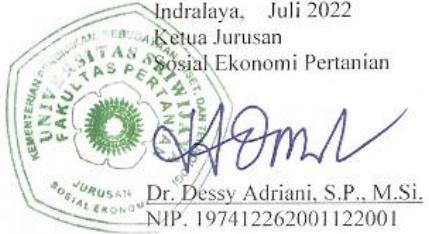
Pembimbing,



Ir. Muhammad Yazid, M.Sc., Ph.D.
NIP. 196205101988031002

Indralaya, Juli 2022

Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Dr. Dassy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tanaman kelapa adalah tanaman tahunan serbaguna yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan merupakan salah satu tanaman penting di daerah tropis. Seluruh bagian tanaman kelapa, mulai dari akar, batang, daun, hingga buahnya dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan manusia dalam kehidupan sehari-hari. Buah kelapa telah dikenal lama sebagai salah satu sumber minyak nabati. Pentingnya tanaman kelapa dapat dilihat dari peran kelapa sebagai sumber pendapatan bagi keluarga petani, sumber devisa negara, penyediaan lapangan kerja, pemicu dan pemacu pertumbuhan sentra-sentra ekonomi baru, serta sebagai pendorong tumbuhkembangnya industri hilir berbasis minyak kelapa dan produk ikutannya di Indonesia (Rahman nendi, 2011).

Potensi kelapa banyak belum dimanfaatkan karena berbagai kendala, diantaranya adalah teknologi, permodalan dan pemasaran. Pemasaran kelapa adalah salah satu faktor yang penting dalam pengembangan kelapa rakyat. Namun, pemasaran kelapa masih menghadapi berbagai kendala, diantaranya saluran distribusi yang kurang tepat, tidak adanya motivasi dari petani, transportasi yang tidak menjangkau perkebunan kelapa milik petani, tidak adanya promosi dan bantuan dari pemerintah. (Saputra aan, 2018).

Pemilihan saluran distribusi kurang tepat akan menghambat arus barang kepada konsumen, sehingga akan mengganggu kelangsungan kerja perusahaan. Dalam memasarkan produknya, perusahaan harus mampu menentukan saluran distribusi yang akan digunakan untuk menyampaikan produknya kepada konsumen. (Lawalata marfin, 2020)

Kurangnya motivasi dari petani termasuk salah satu kendala dari pemasaran karena petani merupakan pelaku utama dalam pengelola usaha tani, sehingga petani harus termotivasi untuk menjalankan serta mengembangkan usaha taninya.

Transportasi merupakan hal penting dalam pemasaran. Transportasi yang tidak menjangkau perkebunan kelapa milik petani akan menghambat pemasaran,

karena fungsi transportasi adalah memperlancar perpindahan produk dari lokasi produksi sampai ke lokasi konsumen akhir.

Peran pemerintah dalam pemasaran juga sangat besar, yaitu dengan memfasilitasi pelaku usaha dan kelembagaan petani dalam mempromosikan produknya serta memperkenalkan produk hingga mengembangkan jaringan produk pemasaran maka akan sangat membantu dalam menghantarkan informasi produk ke konsumen secara baik dan benar.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dimaklumi bahwa pemasaran merupakan salah satu aspek yang penting dalam pengembangan perkebunan kelapa rakyat. Tanpa dukungan pemasaran yang baik, maka pengembangan kelapa rakyat diragukan dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani kelapa. Karena itu peneliti tertarik untuk meneliti tentang analisis pemasaran kelapa (*Cocos nucifera L*) di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kabupaten Banyuasin.

1.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana fungsi, lembaga, dan saluran pemasaran kelapa di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin?
2. Berapa besar margin dan bagaimana efisiensi pemasaran kelapa di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin?

1.3. Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan keragaan pemasaran berupa fungsi, lembaga, dan saluran pemasaran kelapa di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin.
2. Menghitung margin dan mengukur efisiensi pemasaran kelapa di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin.

1.4. Kegunaan

Adapun kegunaan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan dapat berguna bagi pemerintah ataupun instansi, sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan dalam pemasaran kelapa di lahan pasang surut Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin.
2. Sebagai sumber informasi untuk penelitian sejenis dan sebagai landasan untuk melaksanakan penelitian serupa dalam lingkup yang lebih luas serta bermanfaat bagi masyarakat.
3. Sebagai pengetahuan dan pengalaman bagi penulis serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Buchory, Achmad Herry, Saladin Djaslim. 2010. Manajemen Pemasaran: Edisi Pertama. Bandung. Linda Karya.
- Djaslim, Saladin. 2007. Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran, Bandung: Linda Karya.
- Eldiyus Rahmadani, et al. 2013. Analisis Pemasaran Kelapa di Kecamatan Tanjung Tiram Kabupaten Batubara. *Jurnal Agribisnis Sumatera Utara* 6(2):93-100.
- Irianto, Heru, Emy Widiyanti. 2013. Analisis Value Chain Dan Efisiensi Pemasaran Agribisnis Jamur Kuping Di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal SEPA*. 9(2): 260-272.
- Jumiati, Elly, et al. 2017. Analisis saluran pemasaran dan marjin pemasaran kelapa dalam di daerah perbatasan kalimantan timur. *Jurnal Agrifor*. 7(1): 1-10.
- Lawalata, Marfin, Rika Imimpia. 2020. Analisis Nilai Tambah Dan Pemasaran Produk Agroindustri Kelapa (cocos nucifera l.) Pada Perusahaan Wootay Coconut. *Jurnal Agribisnis Sumatera Utara*. 13(1):78.
- Nasution dalam Anang, 2013. Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik. Bumi Aksara Jakarta.
- Noor, Juliansyah. 2014. Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah. Kencana Prenadamedia Group. Jakarta.
- Nurjabar, Dede Nita, et al. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Kelapa (Cocos Nusifera L) (Suatu Kasus di Desa Tunggilis Kecamatan Kalipucang Kabupaten Pangandaran). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. 4(1):543-546.
- Rahman, Nendi Fatkhur. 2011. Dampak Program Pengembangan dan Pengolahan Kelapa Terpadu Terhadap Produktivitas dan Efisiensi Penggunaan Faktor-Faktor Produksi di Kecamatan Jati Negara Kabupaten Tegal. [Skripsi] Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Ratya, Anindita. 2017. Pemasaran Produk Pertanian. CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- Saputra, Aan, Sisvaberti Afriyatna. 2018. Saluran Pemasaran Komoditi Kelapa (Cocos nucifera L) di Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin. *Jurnal Universitas Muhammadiyah Palembang. Jurnal Penelitian ilmu Agribisnis*. 7(1):79-90.

Sengkey, Vega C, et al. 2018. Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 6(4):45-53.

Sugiyono. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D.Cv ALFABETA: Bandung.