

RINGKASAN

Mailisa Putri, Analisis Margin Pemasaran Kelapa Dalam Di Kecamatan Jeumpa Kabupaten Bireuen. Dibimbing oleh Ibu Jamilah dan Bapak Authar.

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Jeumpa Kabupaten Bireuen dari bulan Agustus 2019 sampai dengan September 2019. Metode penentuan sampel menggunakan metode *simple random sampling* dan metode *snowball sampling*, metode analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif dan kuantitatif. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis berapa besar margin pemasaran Kelapa Dalam di Kecamatan Jeumpa Kabupaten Bireuen.

Hasil penelitian diketahui bahwa terdapat 2 saluran Pemasaran Kelapa Dalam Di Kecamatan Jeumpa Kabupaten Bireuen. Berdasarkan nilai keuntungan tertinggi dan tingkat margin terendah saluran yang paling menguntungkan adalah saluran pemasaran ke II dengan keuntungan sebesar Rp. 846.96,-/butir (4 2.50%) dibandingkan saluran I yaitu sebesar Rp. 382,12.-/butir (38.21%). Pola saluran pemasaran II dianggap menguntungkan karena memiliki total margin terkecil yaitu Rp.1.000,00/butir dibandingkan dengan saluran I yang memiliki total margin sebesar Rp.2.000,00/butir. Sebaliknya apabila dilihat dari volume penjualan saluran I lebih menguntungkan karena memiliki volume penjualan yang lebih besar dibandingkan dengan volume penjualan pada saluran II.

Kata Kunci : Saluran pemasaran, biaya, margin, keuntungan

ABSTRACT

Mailisa putri, analysis of dalam coconut marketing maegin in jeumpa district, bireun regency. guide by Mrs. Jamilah and Mr. Authar.

This reseach was conducted at jeumpa district, bireun regency from august until septeber 2019. the method of sample determination is simpe random sampling and snowball sampling. method of data analysis is descriptive and quantitative analysis. the purpose of this research is to find out how much marketing margin of dalam coconut in jeumpa district, bireun regency.

This research's result showed that there are two marketing channel of dalam coconut in jeumpa district, bireun regency. according to the highest profit valor and the lowest margin level, the most profitable marketing channel is the second marketing channel by Rp. 846,96/ grain (42,50%) than the first marketing channel by Rp. 382,12/ grain (38,21%). the second marketing channel is considered profitable because have the lowest margin by Rp. 1000,00/ grain than the first marketing channel by Rp.2000,00. otherwise, if seen by selling volume of the first channel are more provitable because have the bigger selling volume than the second marketing channel.