



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 3 Tahun 2024 Page 5811-5824

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

## Analisis Pemasaran Jambu Mete Kecamatan Lasalimu Selatan Kabupaten Buton

Suciarti<sup>1✉</sup>, Abdi<sup>2</sup>, Munirwan Zani<sup>3</sup>

Universitas Halu Oleo

Email: [suciartiambuauindah08@gmail.com](mailto:suciartiambuauindah08@gmail.com)<sup>1✉</sup>

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui saluran pemasaran jambu mete Buton (2) biaya, margin dan keuntungan pemasaran (3) efisiensi pemasaran. Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari-Juli 2023. Populasi pada penelitian ini yaitu 150 orang dengan jumlah responden sebanyak 60 orang. Analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Saluran pemasaran jambu mete di Kecamatan Lasalimu Selatan terdiri dari dua, pertama petani jambu mete langsung menjual hasil panennya pada pengepul kecamatan, Kedua setiap petani jambu mete Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo menjual hasil panennya kepada pengepul desa dan kemudian pengepul desa menjual jambu mete tersebut ke pengepul kecamatan dan pengepul kecamatan menjual ke pengepul kabupaten. Besarnya biaya pada saluran I adalah Rp263/kg untuk margin pemasaran antara petani dan pengepul kecamatan yaitu sebesar Rp1.000/kg dengan keuntungan Rp737/Kg. Sedangkan pada saluran pemasaran II bahwa biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pengepul desa yaitu sebesar Rp458/Kg, pengepul kecamatan sebesar Rp263/kg dan pengepul kabupaten sebesar Rp1.481/kg . Margin tiap pengepul yaitu selisih Rp1.000/kg dan keuntungan yang didapatkan oleh pengepul desa sebesar Rp542/kg, pengepul kecamatan sebesar Rp737/kg dan pengepul kabupaten Rp1.519/kg. Besarnya persentase bagian harga yang diterima petani jambu mete pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 92%, dan pada saluran pemasaran II sebesar 72%, sehingga dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran jambu mete di Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo telah efisien.

Kata Kunci: *Saluran Pemasaran, Biaya, Margin, Keuntungan, Efisiensi*

## Abstract

This study aims to (1) determine the cashew marketing channels, costs, margins, profits and cashew marketing efficiency in Lasalimu Selatan sub-district, Buton Regency. This research was conducted in January-July 2023 by collecting information through interviews with 60 respondents. Data analysis used in this research is descriptive qualitative. The results showed that: The cashew marketing channel in Lasalimu Selatan District consisted of two, firstly the cashew farmers sold their crops directly to sub-district collectors, Second each cashew farmer in Umalaoge Village and Ambuau Togo Village sold their crops to village collectors and then village collectors selling the cashew nuts to sub-district collectors and sub-district collectors selling to district collectors. The cost for channel I is Rp. 262.75 with a margin of Rp. 1,000/kg and a profit of Rp. 737/Kg. Whereas in channel II, the costs incurred by village collectors amounted to 458.4/Kg, sub-district collectors Rp.263/kg. The margin for village collectors and sub-district collectors is only a difference of 1000/kg and the profit for village collectors is Rp. 541.7 and that for sub-district collectors is Rp. 737. The percentage share of the price received by cashew farmers in marketing channel I was 92%, and in marketing channel II was 83%, so it can be said that the cashew marketing channel in Mopaano Village, Umalaoge Village and Ambuau Togo Village was efficient.

Keywords: *Marketing Channels, Costs, Margins, Profits, Efficiency*

## PENDAHULUAN

Tanaman Jambu Mete (*Anacardium Occidentale L.*) merupakan salah satu tanaman perkebunan yang mempunyai nilai ekonomi yang cukup besar sebagai bahan baku agroindustri. Namun bukan pada buah dan bijinya saja akar, daun dan batangnya juga sangat bermanfaat sebagai obat tradisional, bahan anti rayap dan pengawet. Budidaya dan pengembangan jambu mete terbesar yaitu di Sulawesi Tenggara, Nusa Tenggara Timur (NTT), Sulawesi Selatan, Jawa Timur, Nusa Tenggara Barat (NTB) dan Jawa tengah (Listyati & Sudjarmoko, 2011). Adapun luas areal jambu mete di Sulawesi tenggara sebesar 119.237 ha dengan produksi 28,498 ton (Direktorat Jendral Perkebunan, 2015) dalam Nurfadila (2021).

Kabupaten Buton terletak di Sulawesi Tenggara disebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Buton Utara, jika dilihat secara geografis terletak dibagian selatan garis khatulistiwa. Kabupaten Buton memiliki wilayah daratan seluas  $\pm 1.648,04 \text{ km}^2$  dimana pada tahun 2014 mengalami pemekaran menjadi 3 kabupaten yaitu Kabupaten Buton, Kabupaten Buton Tengah dan Kabupaten Buton Selatan. Kondisi topografi tanah daerah Kabupaten Buton pada umumnya memiliki permukaan yang bergunung, bergelombang dan berbukit. Di antara gunung dan bukit tersebut, terbentang daratan yang merupakan daerah-daerah potensial untuk pengembangan sector pertanian (BPS, 2023). Kabupaten Buton merupakan salah satu penghasil jambu mete yang ada di Sulawesi Tenggara.

Kecamatan Lasalimu Selatan merupakan salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Buton. Wilayah Kecamatan Lasalimu Selatan secara keseluruhan memiliki luas sekitar 147,01 km<sup>2</sup> dengan jumlah penduduk pada tahun 2019 sebanyak 14.291 jiwa (BPS, 2020). Kecamatan Lasalimu Selatan memiliki sumberdaya yang cukup luas, diantaranya difungsikan dalam sector pertanian. Salah satu komoditas pertanian yang ditanami oleh masyarakat Kecamatan Lasalimu Selatan untuk jenis tanaman jangka panjang yaitu tanaman jambu mete.

Pola saluran pemasaran di Kecamatan Lasalimu Selatan yaitu mulai dari petani yang menjual hasil produksi jambu mete pada pengepul desa lalu pengepul desa akan menjual jambu mete pada pengepul kecamatan dan pengepul kecamatan menjual jambu mete pada pengepul kabupaten. Namun saluran pemasaran yang terjadi pada desa Mopaano berbeda dengan desa yang lain dikarenakan petani jambu mete pada desa tersebut langsung menjual hasil panennya kepada pengepul kecamatan tanpa melalui pengepul desa. Berdasarkan hasil survei tersebut maka sangatlah menarik untuk dikaji mengenai analisis pemasaran jambu mete di Kecamatan Lasalimu Selatan Kabupaten Buton

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu: (1) Saluran pemasaran jambu mete di Kecamatan Lasalimu Selatan Kabupaten Buton, (2) Biaya, margin dan keuntungan pemasaran di kecamatan Lasalimu Selatan Kabupaten Buton, (3) Efisiensi pemasaran jambu mete di kecamatan Lasalimu Selatan Kabupaten Buton.

## METODE PENELITIAN

### Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini yaitu di Kecamatan Lasalimu Selatan, Kabupaten Buton. Pengambilan Lokasi ini dilakukan secara sengaja (*Purposive*). Waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai Juli 2023.

### Subjek Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah semua petani jambu mete yang ada di Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Indah dengan jumlah populasi sebanyak 150 orang dan semua lembaga pemasaran jambu mete yang ada di lokasi penelitian. Penentuan responden petani jambu mete dilakukan dengan cara acak sederhana *simple random sampling* yaitu jenis pengambilan responden oleh seluruh populasi dengan target memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih namun pemilihan sampel ini dilakukan secara acak atau tidak berurutan, sedangkan penentuan responden lembaga pemasaran dilakukan

secara *snowball sampling*, yaitu dengan menelusuri lembaga pemasaran yang memasarkan jambu mete dari petani.

Penentuan jumlah responden petani jambu mete dapat dihitung dengan menggunakan rumus yang dikemukakan oleh Slovin *dalam* (Rianse dan Abdi, 2008) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+Ne^2} \quad n = \frac{150}{1+150(0,1)^2} = 60$$

Keterangan :

N = Jumlah responden

N = jumlah populasi

e = Persentase kesalahan (10%)

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, maka diperoleh responden sebanyak 60 orang. Penentuan jumlah responden pada masing-masing desa dilakukan dengan cara *propotional sampling* dengan menggunakan rumus berikut.

$$ni = \frac{Ni}{N} \times n$$

Keterangan :

ni = Jumlah responden pada setiap desa

Ni = Jumlah populasi pada setiap desa

N = Jumlah seluruh populasi

n = Jumlah seluruh responden penelitian

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan rumus diatas, maka diperoleh jumlah responden untuk masing-masing desa dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Jumlah populasi dan responden petani jambu mete pada masing-masing desa di Kecamatan Lasalimu Selatan

No	Nama Desa	Populasi (orang)	Sampel (orang)
1.	Mopaano	60	24
2.	Umalaoge	55	22
3.	Ambuau Indah	35	14
	Jumlah	150	60

## Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan yang menentukan metode pengumpulan data. Data yang digunakan dalam penelitian yaitu: (1) Data primer dan (2) Data skunder.

## Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu: (1) Survey adalah dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung ke objek yang akan diteliti. (2) Wawancara yaitu proses pengambilan informasi secara langsung dengan petani dan pengepul untuk mengumpulkan data yang diperlukan, (3) Dokumentasi, yaitu pengumpulan, pemilihan, pengolahan dan penyimpanan informasi pada bidang penelitian.

## Variabel Penelitian

Variable penelitian ini yaitu: (1) Identitas responden meliputi: umur, pendidikan terakhir, pengalaman usaha, jumlah tanggungan keluarga dan luas lahan petani, (2) Karakteristik usaha meliputi: biaya, harga jual, harga beli, volume penjualan, volume pembelian, keuntungan, margin dan efisiensi pemasaran.

## Analisis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Permasalahan pertama yaitu saluran pemasaran dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif artinya pemaparan atau gambaran secara jelas dan terperinci.
2. Permasalahan kedua untuk menentukan biaya, margin, dan keuntungan pemasaran dengan menggunakan rumus berikut:

Menghitung biaya pemasaran dapat menggunakan rumus berikut:

$$B_p = B_{p1} + B_{p2} + B_{p3} + \dots + B_{pn}$$

Keterangan :

$B_p$  = Biaya pemasaran

$B_{p1,2,3..n}$  = Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran

Menghitung margin pemasaran dapat menggunakan rumus berikut (Surni 2015):

$$M = H_e - H_p$$

Keterangan :

$M$  = Margin Pemasaran

$H_e$  = Harga yang dibayarkan oleh pengepul kepada petani (Rp/Kg)

$H_p$  = Harga yang diberi oleh pengepul ke petani (Rp/Kg)

Menghitung keuntungan pemasaran dapat menggunakan rumus berikut:

$$\pi = M - B$$

Keterangan :

$\pi$  = Keuntungan yang diterima oleh pengepul (Rp/Kg)

M = Marjin Pemasaran (Rp/Kg)

B = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

3. Pada permasalahan ketiga untuk mengetahui persentase harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan pengepul dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut (Surni, 2015):

$$FS = 1 - \left[ \frac{M}{He} \right] \times 100\%$$

Keterangan :

FS = *framer Share* / persentase bagian harga yang diterima petani(%)

He = Harga ecer (Rp/Kg)

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

Dengan kriteria :

Jika  $FS < 50\%$  maka system pemasaran jambu mete belum efisien.

Jika  $FS \geq 50\%$  maka system pemasaran jambu mete sudah efisien.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identitas Responden

Tabel 1. . Klasifikasi tingkat umur petani, pengepul jambu mete di Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo di Kecamatan Lasalimu Selatan tahun 2023

Klasifikasi	Petani jambu mete		Pengepul desa		Pengepul kecamatan	
	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
Umur (Tahun)						
15-64	30	100	2	100	2	100
$\geq 65$	0	0	0	0	0	0
Total	30	100	2	100	2	100

Pengelompokan umur pada penelitian ini berdasarkan klasifikasi dari Badan Pusat Statistik (2017) menjelaskan bahwa komposisi penduduk, usia penduduk dikelompokkan menjadi 3 yaitu: *pertama*, usia 0 -14 tahun, disebut usia muda atau belum produktif. *Kedua*, usia 15 – 64 tahun, disebut usia dewasa atau produktif. *Ketiga*, usia diatas atau sama dengan 65 tahun, disebut usia tua atau tidak produktif.

Tabel 2. Jumlah dan persentase petani dan pengepul jambu mete berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo di Kecamatan Lasalimu Selatan tahun 2023

Tingkat Pendidikan	Petani jambu mete		Pengepul desa		Pengepul kecamatan	
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
	(Jiwa)	(%)	(Jiwa)	(%)	(Jiwa)	(%)
SD	15	50	0	0	1	50
SMP	7	23.3	0	0	0	0
SMA	8	26.67	2	100	1	50
Total	30	100	2	100	2	100

Pendidikan pada petani lebih banyak sebatas tingkatan SD dengan persentase 50% sedangkan untuk SMP dan SMP masih terbilang sedikit dan untuk pengepul desa tingkat pendidikannya sudah cukup baik dengan persentase 100% yaitu sampai SMA tetapi, untuk pengepul kecamatan terdapat 1 orang yang bersekolah hanya sampai SD. Namun walau begitu petani dan pengepul yang bersekolah sebatas SD dan SMP tidak akan memutuskan semangat dan antusias dalam menjalankan usahanya.

Tabel 3. Jumlah anggota keluarga pada petani dan pengepul jambu mete di Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo di Kecamatan Lasalimu Selatan tahun 2023

Jumlah Anggota Keluarga	Petani jambu mete		Pengepul desa		Pengepul kecamatan	
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
	(Jiwa)	(%)	(Jiwa)	(%)	(Jiwa)	(%)
5	25	83.3	2	100	2	100
< 5	5	16.67	0	0	0	0
Total	30	100	2	100	2	100

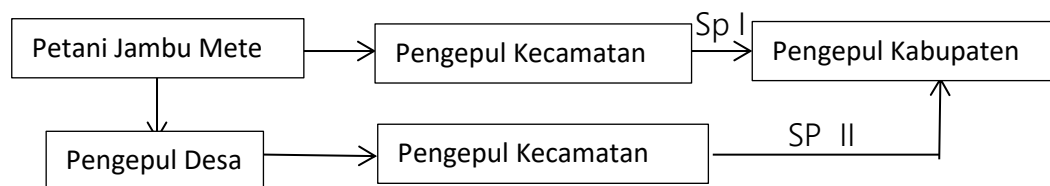
Mayoritas petani jambu mete memiliki tanggungan besar yakni 83.3% dan seluruh pengepul memiliki anggota keluarga dalam tanggungan besar sebanyak 100% dengan begitu dapat dikatakan bahwa tanggungan keluarga tiap responden cukup banyak sehingga dapat dikatakan bahwa sumberdaya manusia pada responden cukup memadai dalam mengelola usahanya.

Tabel 4. Klasifikasi lama usaha terhadap petani dan pengepul jambu mete pada Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo kecamatan Lasalimu Selatan tahun 2023

Pengalaman Berusaha (Tahun)	Petani jambu mete		Pengepul desa		Pengepul kecamatan	
	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
< 5	4	13.3	0	0	0	0
5- 10	10	33.3	0	0	0	0
> 10	16	53.3	2	100	2	100
Total	30	100	2	100	2	100

Lama usaha petani untuk kurang dari 5 tahun sebesar 13.3%, cukup berpengalaman sebesar 33.3% sedangkan untuk pengepul desa dan pengepul kecamatan jumlah pengalaman usaha diatas 10 tahun sebesar 100% sehingga dapat dikatakan bahwa pengalaman pada pengepul sudah cukup memadai.

#### Saluran Pemasaran Jambu Mete



Keterangan: Sp I = Saluran Pemasaran I  
 Sp II = Saluran Pemasaran II

Gambar 1 menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran jambu mete di Kecamatan Lasalimu Selatan Kabupaten Buton yaitu:

- (1) petani – pengepul kecamatan – pengepul kabupaten, dan
- (2) petani – pengepul desa – pengepul kecamatan – pengepul kabupaten

Berdasarkan hasil survei pada saluran pemasaran diatas, pemasaran pertama menunjukkan bahwa petani jambu mete langsung menjual hasil panennya pada pengepul kecamatan tanpa melalui pengepul desa. Penjualan ini terjadi dirumah pengepul kecamatan dimana pengepul desa membawa hasil panennya kepada pengepul kecamatan. Kemudian pengepul kecamatan membawa jambu mete tersebut ke pengepul kabupaten. Setelah melakukan penelitian alasan pada saluran pemasaran I mengapa petani tidak menjual hasil panennya pada pengepul desa disebabkan oleh tingginya hasil produksi jambu mete yang terjadi pada Desa Mopaano. Sehingga masyarakat didesa tersebut tidak mampu atau

kurangnya modal untuk menjadi salah satu lembaga pemasaran. Selanjutnya saluran pemasaran kedua masing-masing petani jambu mete Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo menjual hasil panennya kepada pengepul desa dimana transaksi terjadi di rumah pengepul desa lalu, pengepul desa menjual jambu mete tersebut ke pengepul kecamatan begitupun pengepul kecamatan menjual dagangan jambu metenya ke pengepul kabupaten.

#### Biaya, margin dan Keuntungan Pemasaran Jambu Mete

Tabel 5. Biaya, Margin dan keuntungan pemasaran jambu mete pada saluran I di Kecamatan Lasalimu Selatan tahun 2019

Uraian	Rata-rata Harga Beli (Rp/Kg)	Rata-rata Harga Jual (Rp)	Biaya (Rp)	Margin (Rp)	Keuntungan (Rp)
Petani	-	12.000			
Pengepul Kecamatan	12.000	13.000		1.000	
Biaya Pemasaran:					
• transportasi			60		
• Pengemasan			42,75		
• Karyawan			160		
Jumlah			262.75		737

Besarnya margin pemasaran antara petani dan pengepul kecamatan yaitu sebesar Rp. 1.000/kg dengan keuntungan Rp. 737/Kg. Sedangkan pada saluran pemasaran II, petani jambu mete memasarkan hasil panennya melalui pengepul desa, selanjutnya ke pengepul kecamatan dan pengepul kecamatan menjual ke pengepul akhir atau pengepul kabupaten.

Tabel 6. Biaya, Margin dan keuntungan pemasaran jambu mete pada saluran II di Kecamatan Lasalimu Selatan tahun 2019

Uraian	Rata-rata Harga Beli (Rp/Kg)	Rata-rata Harga Jual (Rp)	Biaya (Rp)	Margin (Rp)	Keuntungan (Rp)
Petani	-	11.000			
Pengepul desa	11.000	12.000		1.000	
Biaya Pemasaran:					
• Biaya transportasi			33,4		
• Biaya Pengemasan			75		
• Karyawan			350		

Jumlah			458,4	541,7
Pengepul kecamatan	12.000	13.000	1.000	
Biaya Pemasaran:				
• Biaya transportasi			60	
• Biaya Pengemasan			43	
• Karyawan			160	
Jumlah			263	2.000
				737

Tabel 6. menunjukkan bahwa biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pengepul desa berupa biaya transportasi, biaya pengemasan dan gaji karyawan yaitu sebesar 458,4/Kg. Sedangkan pengepul kecamatan sebesar 263/kg. Marjin pada pengepul desa dan pengepul kecamatan yaitu hanya selisih 1000/kg sehingga dapat disimpulkan bahwa pengepul tidak dapat mengambil keuntungan lebih dalam sekilo diakibatkan harga yang telah ditentukan oleh pengepul kabupaten tidak dapat diganggu gugat. Besarnya keuntungan diantara kedua saluran tentu tidak akan terlepas dari harga beli pada petani jambu mete.

Tabel 7. Keuntungan total masing-masing pengepul jambu mete yang ada di Desa Umalaoge, Desa Ambuau Togo dan di Kecamatan Lasalimu Selatan kabupaten Buton, 2019

No	Pengepul Jambu Mete	Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg)	Total Volume Penjualan (Rp)	Total Keuntungan (Rp)
1	Pengepul Desa	541,7	1250	678.208
2	Pengepul Kecamatan	737	14.000	10.318.000

Berdasarkan tabel 7 Lembaga pemasaran yang memiliki keuntungan tertinggi yaitu pada pengepul kecamatan dengan total keuntungan 737/Kg hingga di akumulasikan total keuntungan keseluruhan sebesar 10.318.000 dan untuk keuntungan pada pengepul desa sebesar 541,7/Kg dan jika dihitung total keuntungan keseluruhan yang didapatkan oleh pengepul desa yaitu sebesar 678.208.

#### Efisiensi Pemasaran (Persentase Bagian Harga yang di Terima Petani/*Farmer's Share*)

Besarnya persentase bagian harga yang diterima petani jambu mete dari seluruh harga yang dibayarkan pengepul dapat digunakan sebagai ukuran efisiensi pemasaran. Bila bagian harga yang diterima petani jambu mete <50% maka saluran pemasaran tersebut belum efisien dan begitupun sebaliknya jika bagian harga yang diterima petani jambu mete >50% maka saluran jambu mete tersebut sudah efisien.

Tabel 8. Persentase bagian harga yang diterima petani jambu mete pada Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo di Kecamatan Lasalimu Selatan tahun 2019

Uraian	Margin (Rp/Kg)	Harga Diterima petani (Rp)	<i>Framer's Share</i> (Rp)
Saluran Pemasaran I	1000	13.000	92%
Saluran Pemasaran II	2.000	12.000	83%

Tabel 8 menunjukkan bahwa besarnya persentase bagian harga yang diterima petani jambu mete pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 92%, selanjutnya pada saluran pemasaran II dengan persentase harga yang didapatkan sebesar 83%, sehingga dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran jambu mete di Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo telah efisien. Hal yang menyebabkan saluran pemasaran I lebih tinggi dibandingkan saluran pemasaran II disebabkan karena petani jambu mete di Desa Mopaano langsung menjual hasil panennya kepada pengepul kecamatan tanpa melalui pengepul desa. Sedangkan pada saluran pemasaran II petani jambu mete menjual jambu mete pada pengepul desa dikarenakan jarak yang ditempuh lebih dekat sehingga tidak akan mengeluarkan biaya transportasi dan waktu yang dikeluarkan lebih efisien.

#### SIMPULAN

(1) Saluran pemasaran jambu mete di Kecamatan Lasalimu Selatan terdiri dari dua, pertama petani jambu mete langsung menjual hasil panennya pada pengepul kecamatan, Kedua setiap petani jambu mete Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo menjual hasil panennya kepada pengepul desa dan kemudian pengepul desa menjual jambu mete tersebut ke pengepul kecamatan dan pengepul kecamatan menjual ke pengepul kabupaten. (2) Besarnya biaya pada saluran I adalah Rp 262.75 untuk margin pemasaran antara petani dan pengepul kecamatan yaitu sebesar Rp. 1.000/kg dengan keuntungan Rp. 737/Kg. Sedangkan pada saluran pemasaran II, bahwa biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pengepul desa berupa biaya transportasi, biaya pengemasan dan gaji karyawan yaitu sebesar 458,4/Kg. Sedangkan pengepul kecamatan sebesar 263/kg. Marjin pada pengepul desa dan pengepul kecamatan yaitu hanya selisih 1000/kg dan keuntungan yang didapatkan oleh pengepul desa sebesar Rp 541,7 dan pengepul kecamatan sebesar Rp 737. (3) Besarnya persentase bagian harga yang diterima petani jambu mete pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 92%, selanjutnya pada saluran pemasaran II dengan persentase harga yang didapatkan sebesar 83%, sehingga dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran jambu mete di Desa Mopaano, Desa Umalaoge dan Desa Ambuau Togo telah efisien.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T; Tantri, F. 2015. Manajemen Pemasaran. Edisi 1. Jakarta. Rajawali Pres.
- Adhitya. 2022. Analisis Saluran Pemasaran Kentang (*Solanum tuberosum* L.) di Desa Pandansari Kecamatan Paguyangan Kabupaten Brebes. *Jurnal Pertanian Peradaban* Vol. 3. No. 01.
- Apu, F.; Jullyo G.; Bagus A. 2022, Afisiensi Saluran Pemasaran Jambu Mete Di Desa Laulunggi. *Jurnal Sains Agribisnis*. Vol. 2 Hal. 63-72.
- Arbi, M.; Thirtawati,.; Yulian J. 2018. Analisis Saluran Dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Beras Semi Organik Di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuwasin. *Jurnal JSEP*. Vol. 11. No. 1.
- Bachtiar, 2017. Analisis Saluran Pemasaran Kelapa (Suatu Kasus Cimaragas Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*. Vol. 4 Hal. 1.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Lasalimu Selatan, 2020. Kabupaten Buton : Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Lasalimu Selatan, 2023. Kabupaten Buton : Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Kota Bau-bau, 2017. *Kota Bau-bau dalam Angka*. Cv.Metro Graphia Kendari. Bau-Bau
- Badan Pusat Statistik, Provinsi Sulawesi Tenggara 2023. Sulawesi Tenggara : Badan Pusat Statistik.
- Desiana, C.; Rochdiani,D.; Pardani, C.2017. Analisis Saluran Pemasaran Biji Kopi Robusta (Suatu Kasus di Desa Kalijaya Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*. Vo. 4. No. 2.
- Dinas Pertanian Kecamatan Lasalimu Selatan 2020. Kecamatan Lasalimu Selatan.
- Ekleisia K. Pattipeilohy, Leonard O., Kakisina, Raihana K. 2020. Analisis Tingkat Pendapatan dan Kelayakan Usahatani di Desa Nania Kecamatan Baguala Kota Ambon. *Jurnal Penelitian Agrisamudra*. Vol. 7 No. 2.
- Faizal, FT.; Syamsul R.; A. Kasirang TB. 2022. Analisis Pemasaran Jambu Mete di Kabupaten Konawe Selatan, Provinsi Sulawesi Tenggara (Studi kasus petani, pengumpul, pedagang). *Jurnal Agribusines Socioeconomi*. Vol.1 No.1
- Hanum, N. 2018. Pengaruh pendapatan, Jumlah Tanggungan Keluarga dan Pendidikan Terhadap Pola konsumsi Rumah Tangga Nelayan Di Desa Seuneubok Rambong Aceh Timur. *Jurnal Samudera Ekonomika*. Vol. 2 No. 1.
- Hapsari EA. 2007. Analisis Rasio Keuangan Untuk Memprediksi Pertumbuhan Lada (Studi

- Kasus: Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta Periode 2001 sampai 2005): Universitas di Ponegoro. Semarang.
- Herry. 2015. Analisis Pendapatan Usaha dan Saluran Pemasaran Pepaya (*Carica Papaya L*) Di Kabupaten Tulungagung (Studi kasus di Desa Bangoan, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung). *Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian*. Vol. 11 No. 13.
- Januarsah, I. 2019. Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Perusahaan pada PT PP London Sumatera Indonesia, Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Finansial*. Vol. 5. No. 1.
- Julian, W; Aswin. 2016. Agroindustri Kacang Mete di Sulawesi Tenggara: Potensi, Kendala dan Strategi Pengembangannya.
- Kai, Y.; Baruwadi M.; Tolinggi W. (2016). Analisis Distribusi dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *Jurnal Ilmiah Agribisnis*. Vol. 1. No. 1.
- Karmini. 2020. Dasar-Dasar Agribisnis. Mulawarman University Press Samarinda
- Kusuma, H. 2017. Analisis Pemasaran Jamur Merang Lembaga Mandiri Mengakar Masyarakat (LM3) Agrina di Tanjong Paya Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian*. Vol. 1. Hal. 2.
- Nurdyah; Anna F; Siti J. 2014. Analisis Pemasaran Jambu Mete di Kabupaten Muna, Provinsi Sulawesi Tenggara. *Jurnal Informatika Pertanian*. Vol.23. No.1.
- Nurfadila; Campina I.; Erni; samaria; Erwin. 2021. Analisis Efisiensi Pemasaran Jambu Mete di Desa rakadua, Kecamatan Poleang Barat, bombana. *Jurnal Agribisnis Lahan Kering*. Vol. 6. Hal. 121-126.
- Nurhikma; Irmayanti L.; Adesna P. 2020. Saluran Pemasaran Jambu Mete (*Anacardium Occidentale*) Sebagai Hasil Hutan Bukan Kayu Hutan Kemasyarakatan Desa Gnuung Silanu, Kabupaten Jeneponto. *Jurnal Enviroscienteae*. Vol. 16. No. 1.
- Putri, R.; Nurmalina, R.; Burhanuddin. 2018. Analisis Efisiensi dan Faktor yang Mempengaruhi Pilihan Saluran Pemasaran. *Jurnal Ilmiah Manajemen*. Vol. 8. No. 1.
- Rachmawati R. 2011. Peranan Buaran Pemasaran (Marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *Jurnal kompetensi teknik*. Vol.2 No.2.
- Rasyid A. 2016. Analisis Potensi Sektor Dari Potensi Pertanian di Kabupaten Kediri tahun 2010-2014. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol.14 No.02.
- Ratnasari. 2022. Analisis pemasaran dan strategi pengembangan usahatani kubis di Desa Sumberjo Kecamatan Ambulu. *Jurnal Ilmu-ilmu pertanian*.
- Rianse, U. dan Abdi. 2008. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. CV. Alfabeta.

Bandung.

- Rizal, M; Karimuna L.; Dhian H., 2020. Strategi Pemasaran Produk Jambu Mete (*Anacardium Occidentale L.*) pada Industri Rumah Tangga di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Industri Pertanian*. Vol. 1. No. 29-36.
- Sawitri, N.; Hemeria ; Zubaidah S. 2019. Analisis Pemasaran Kelapa dan Produk Turunannya di Desa Pelanduk Kecamatan MandH Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Agribisnis Unisi*. Vol. 8. No. 1.
- Setiawan, H.; Suhadak; Sujana, N. 2014. Analisis Biaya Pemasaran Sebagai Salah Satu Alat Untuk Pengendalian Biaya Komersial (Studi Pada PT Pangan Lestari Finna Malang 2012). *Jurnal Administrasi Bisnis(JAB)*. Vol. 13. No. 1.
- Sudan, I. 2019. Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Teri Segar Hasil Tangkapan Nelayan di Desa Sanggalangit Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Vol. 11 No. 2.
- Sukratman. 2022. Nilai Tambah Penyulingan Nilam Di Desa Kumapo Kecamatan Abuki Kabupaten Konawe. *Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya , teknologi, Dan Pendidikan*.Vol. 1, No 5.
- Surni, 2015. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo. Kendari.
- Shinta, A. 2011. Manajemen pemasaran. Edisi 1. Malang. Universitas Brawijaya Press (UB Press).
- Sri, W. 2007. Pengembangan Agribisnis Ditinjau dari Kelembagaan. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*.Vol.3 No.1.
- Wobiwo, D. 2015. Analisis Strategi Pemasaran Untuk meningkatkan Daya Saing UMKM (Study pada batik diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 29. No. 1.
- Yuniarti, T. 2009. Efisiensi Pemasaran Jambu Mete Di kabupaten Lombok Barat (Study Kasus Di Sentra Produksi Bayan). Vol.12. No.1.