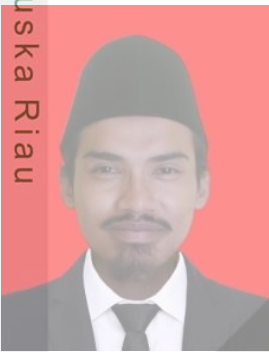


SKRIPSI

**ANALISIS PEMASARAN TELUR ITIK DI KECEMATAN  
LINTAU BUO UTARA KABUPATEN  
TANAH DATAR**



Oleh :

**RIO FIRMANSYAH**  
11681104405

**UIN SUSKA RIAU**

**PROGRAM STUDI PETERNAKAN**

**FAKULTAS PERTANIAN DAN PETERNAKAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**PEKANBARU**

**2023**

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

SKRIPSI

**ANALISIS PEMASARAN TELUR ITIK DI KECEMATAN  
LINTAU BUO UTARA KABUPATEN  
TANAH DATAR**



UIN SUSKA RIAU

Oleh :

**RIO FIRMANSYAH  
11681104405**

**Diajukan sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar sarjana peternakan**

UIN SUSKA RIAU

**PROGRAM STUDI PETERNAKAN  
FAKULTAS PERTANIAN DAN PETERNAKAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU  
2023**

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.


## HALAMAN PENGESAHAN


Judul : Analisis Pemasaran Telur Itik di Kecamatan Lintau Buo  
Utara Kabupaten Tanah Datar  
Nama : Rio Firmansyah  
NPM : 11681104405  
Program Studi : Peternakan

Menyetujui:  
Setelah diujikan pada tanggal 13 Juli 2023

Pembimbing I

Pembimbing II


  
Dr. Deni fitra, S.Pt, M.P  
NIP.198606001 202012 1 008


  
Dr. Elviriadi, S.Pi, M.Si  
NIP.19770414 200910 1 001

Mengetahui:

Dekan  
Fakultas Pertanian dan Peternakan

Ketua  
Program Studi Peternakan

  
Dr. Arsyadi Ali, S.Pt., M.Agr., Sc  
NIP.19710706 200701 1 031

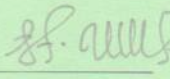

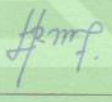
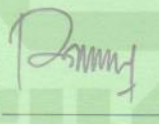
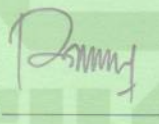
  
Dr. Triani Adelina, S.Pt.,MP  
NIP. 19760322 200312 2 003

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi ini telah diuji dan di pertahankan didepan tim penguji ujian Sarjana Peternakan pada Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Dan dinyatakan lulus pada tanggal 13 Juli 2023

No	Nama	Jabatan	TandaTangan
1.	Siti Zulaiha, M.Si	KETUA	1. 
2.	Dr. Deni fitra, S.Pt, M.P	SEKETARIS	2. 
3.	Dr. Elviryadi, S.Pi, M.Si	ANGGOTA	3. 
4.	Zumarni, S.Pt., M..P	ANGGOTA	4. 
5.	Dr. Restu Misrianti, S.Pt., M. Si	ANGGOTA	5. 

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran Surat :  
 Nomor : Nomor 25/2021  
 Tanggal : 10 September 2021

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Rio Firmansyah  
 NIM : 11681104405  
 Tempat/Tgl. Lahir : Lintau, 5 Mei 1996  
 Fakultas/Pascasarjana : ~~Peternakan~~ dan ~~Peternakan~~  
 Prodi : Peternakan  
 Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya\*:

Analisis Pemukiman Tokor Huk di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Darat.

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya\* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya\* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)\* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Ditandatanganilah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 18 Juli 2023  
 dibuat pernyataan  
  
  
 Rio Firmansyah  
 NIM : 11681104405

\* pilih salah satu sesuai jenis karya tulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau  
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rio Firmansyah  
 NIM : 11681104405  
 Tempat/Tgl. Lahir : Lintau, 5 Mai 1996  
 Fakultas : Pertanian dan Peternakan  
 Prodi : Peternakan  
 JudulSkripsi : Analisis Pemasaran Telur Itik di Kecamatan Lintau Buo  
 Utara Kabupaten Tanah Datar

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Skripsi dengan judul sebagai mana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Skripsi saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apabila dikemudian hari terbukti terdapatp lagiat dalam penulisan Skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak mana pun juga.

Pekanbaru, 13 Juli 2023  
 Yang membuat pernyataan

Rio Firmansyah  
 11681104405

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diararang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**



**BIOGRAFI PENULIS**

**RIO FIRMANSYAH** lahir di Lintau, pada tanggal 05 Mei 1996. Penulis merupakan anak ke 1 dari 2 bersaudara. Putra dari Ayahanda **Andi** dan Ibunda **Yuslina**. Pendidikan formal yang Penulis tempuh SDN 07 Tuanku Lintau pada tahun 2003 dan tamat pada 2009, lalu melanjutkan pendidikan ke SMPN 1 Lintau Buo Utara dan tamat pada tahun 2012, lalu melanjutkan pendidikan ke SMAN 1 Lintau Buo Utara dan tamat pada tahun 2015. Pada tahun 2016 Penulis melanjutkan pendidikan Ke Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dan mengambil program studi Peternakan melalui jalur Ujian Mandiri.

Pada bulan Juli sampai Agustus 2020 Penulis melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Kecamatan Lintau Buo Utara pada bulan September sampai dengan Oktober 2018 penulis magang di UPT Laboratorium Pakan Ternak Dinas Peternakan dan Kesehatan Provinsi Riau.

Pada tanggal 13 Juli 2023 dinyatakan lulus dan berhak menyandang Gelar Sarjana Peternakan (S.Pt) melalui sidang tertutup program studi Peternakan Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Penulis melaksanakan Skripsi di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar dengan judul skripsi “**ANALISIS PEMASARAN TELUR ITIK DI KECAMATAN LINTAU BUO UTARA KABUPATEN TANAH DATAR**”. Dibawah Bimbingan Bapak Dr. Deni Fitra, S.Pt., MP sebagai Pembimbing I dan Bapak Dr. Elviryadi, S.Pi., M.Si sebagai Pembimbing II.

UIN SUSKA RIAU

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## PERSEMBAHAN

*Niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman di antara Kamu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat.  
(Q.S. Al- Mujadilah [58]:11)*

*Puji syukur kupersembahkan kepada-Mu ya Rabb sang penggenggam langit dan bumi. Atas karunia, nikmat serta kemudahan yang Engkau berikan kepada hamba-Mu ini akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan penuh kerja keras melawan keluh kesah dan rasa malas.*

*Lantunan sholawat beiringkan salam pengunggah jiwa menjadi persembahan penuh kerinduan kepada sang Revolusioner Islam dari dunia gelap tanpa ilmu pengetahuan menuju pembangunan peradaban manusia yang beradap dan berilmu Habibana Wanabiyana Muhammad Salallahu 'Alaihi Wassallam.*

*Seiring syukur atas karunia Mu... Ya Rabb..*

*Kupersembahkan kepada ibundaku Yuslina tercinta yang membesarkan ku dengan penuh cinta dan kasih sayang. Nasehat dan do'a mu takkan pernah pudar dihati dan benakku selalu ku ingat dan menyetaiiku disetiap langkah perjalanan hidupku. Kepada ayahanda Andi tercinta yang selalu menjadi penasihat dan menjadi motivasi ku selama ini. Ku ucapkan rasa terimakasih atas segala pengorbanan yang menjadikan ku bangga memiliki ayah dan ibu seperti kalian.*

*Teruntuk dosen pembimbing dan penguji tercinta yakni Bapak Dr. Deni fitra., S.Pt., M.P. Bapak Dr. Eviriadi., S.Pi., M.Si. Ibu Zumarni., S.Pt., M.P. Ibu Dr. Restu Misrianti, S.P.t., M.S.i. terimakasih atas segala bantuan, nasehat, dukungan serta ilmu yang diberikan kepada saya. Semoga Allah Subhanahu wata'ala membalahs segala kebaikan bapak dan ibu.*

*Ku persembahkan skripsi ini untuk sang pejuang yang selalu berkata:  
Percayalah selalu ada kemudahan dan jalan bagi setiap orang yang selalu berjuang dan pantang menyerah*

*Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan (Al-Insyirah; 5-6)*

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## UCAPAN TERIMA KASIH

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji syukur kehadiran Allah Subhanahuwataala, yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya, hanya kata itu yang mampu terucap. Syukur untukMu Ya Allah yang telah menciptakan hamba, memberikan kesempatan dan kemampuan serta menuntun perjalanan hidup hamba dengan caramu yang sempurna sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Analisis pemasaran Telur Itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar". Skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana peternakan di Fakultas Pertanian dan Peternakan UIN Suska Riau.

Saya persembahkan karya kecil ini, untuk cahaya hidup, yang senantiasa ada saat suka maupun duka, selalu setia mendampingi, saat kulemah tak berdaya yaitu sosok yang sangat luar biasa yang selalu menjadi sumber inspirasi, motivasi dan semangatku yakni orang tua ku tercinta Ayahanda Andi dan Ibunda Yuslina yang selalu memanjatkan doa kepada putramu tercinta dalam setiap sujudnya. Maka izinkan saya melalui bingkisan sederhana ini untuk mengukir senyum indah di wajah orang tua tercinta. Terimakasih untuk semuanya.

Pada kesempatan bahagia ini penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang turut memberi bantuan, petunjuk, bimbingan dan dorongan selama penulis menuntut ilmu di kampus maupun selama penulis menyelesaikan penulisan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung terutama kepada :

1. Teristimewa untuk kedua orang tua tercinta Ayahanda Andi dan Ibunda Yuslina yang telah menjadi alasan saya untuk selalu semangat dalam menyelesaikan kuliah dan skripsi ini, tempat saya berkeluh kesah, tempat saya pulang setelah lelah dan selalu memberikan kasih sayang dan doa yang tak terputus.
2. Bapak Prof. Dr. Hairunas selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di Fakultas Pertanian dan Peternakan UIN Suska Riau.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



3. Bapak Dr. Arsyadi Ali, S.Pt., M.Agr. Sc, selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Peternakan UIN Suska Riau.
4. Bapak Dr. Irwan Taslapratama, M,Sc, selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. Zulfahmi, S.Hut., M.Si selaku Wakil Dekan II Bapak Dr. Syukria Ikhsan Zam, M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian dan Peternakan.
5. Ibu Dr. Triani Adelina, S.Pt., MP selaku Ketua Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Pertanian dan Peternakan UIN Suska Riau.
6. Ibu Dewi Dr. Deni Fitra, S.Pt., M.P selaku pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan, masukan dan saran yang sangat berharga sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Dr. Elviriadi, S.Pi., M.Si. selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, semangat, masukan dan saran yang sangat mendukung dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Ibuk Zumarni, S.Pt., M..P selaku penguji I dan Ibu Dr. Restu Misrianti, S.Pt., M.Si selaku penguji II yang telah banyak memberikan saran, arahan dan motivasi dalam penulisan skripsi ini.
9. Bapak dan Ibu dosen selaku staf pengajar yang telah mendidik penulis selama perkuliahan, karyawan serta karyawan serta seluruh civitas akademik Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung kepada penulis.
10. Untuk keluarga besar saya yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Adik saya Dina Wahyu Putri yang memeberikan semangat.
11. Buat kelurga besar ibu Asnidar yang telah memberikan dukungan, semngat dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Untuk ela indarayani dan keluarga yang telah memberikan dukungan, saran dalam punulisan skripsi ini
11. Buat sahabat saya Arbi Herlambang, Rio rustanto,Eki Setiaji, Teja ajhrianafdilah, Eko haris yang semasa kuliah yang telah banyak memberikan semangat dan dukungan dalam penulis membuat skripsi ini sampai selesai, yang telah menjadi tempat kedua penulis dalam berkeluh

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kesah, tempat tertawa dan tempat menangis. Terimakasih untuk persahabatan yang manis ini *guys*.

Buat teman-teman yang telah membantu saya dalam penelitian, mulai dari pencarian bahan, dan pengamatan secara langsung di Kecamatan Litau Buo Utara,Arbi Herlambang, Rio Rustanto, Eki Setiaji, dan Eko Haris terima kasih atas bantuannya.

Pekanbaru, 13 Juli 2023

Rio Firmansyah  
11681104405



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh. Puji syukur kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini dengan judul **"Analisis Pemasaran Telur Itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar"**. Sholawat dan salam tak lupa kita hadiah kepada Nabi Muhammad Shallallahu Alaihi Wasallam, yang mana berkat beliau kita dapat merasakan dunia yang penuh dengan ilmu pengetahuan ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Deni Fitra., S.Pt., M.P selaku pembimbing I dan Bapak Dr. Elviriadi, S.Pi., M.Si. sebagai pembimbing II yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan tugas akhir studi di strata satu. Terima kasih kepada kedua orang tua yang telah memberikan dorongan baik moril maupun materil, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Demi kesempurnaan skripsi ini, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pekanbaru, 13 Juli 2023

Penulis

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ANALISIS PEMASARAN TELUR ITIK DI KECAMATAN LINTAU BUO UTARA KABUPATEN TANAH DATAR

Rio Firmansyah (11681104405)  
Dibawah bimbingan Deni fitra dan elviridi

### Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemasaran telur itik di kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar. Penelitian dilakukan pada Juli 2023 menggunakan metode wawancara dengan cara pengambilan sampel menggunakan teknik *snow ball*. responden yang diambil yaitu berjumlah 30 orang yang terdiri dari 10 orang peternak, 5 pedagang pengepul dan 15 pedagang pengecer. Parameter dalam penelitian ini yaitu saluran pemasaran, Margin pemasaran dan efisiensi pemasaran. Hasil yang diperoleh dalam pada penelitian ini yaitu saluran pemasaran terdiri dari 3 saluran pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar yaitu: Saluran I Peternak → konsumen, Saluran II Peternak → pedagang pengepul → pedagang pengecer → konsumen, Saluran III Peternak → pedagang pengecer → konsumen. Margin pada saluran pemasaran 1 sebesar Rp.1.950. Saluran 2 diperoleh Rp 600 pada pedagang pengepul dan Rp.200 pada pengecer, pada saluran pemasaran III memperoleh margin Rp.1.100. Efisien pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar terdapat pada saluran pemasaran III.

*Kata kunci: Pemasaran, Telur itik, Margin dan Efisien*

## MARKETING ANALYSYS OF DUCK EGGS IN LINTAU BUO UTARA TANAH DATAR DISTRICT

Rio Firmansyah (11681104405)  
*Under the guidance of Deni Fitra and Elviridi*

### ABSTRACT

*This study to find out how duck eggs are marketed in Lintau Buo Utara District, Tanah Datar District. The research was conducted in July 2023 using the interview method by taking samples using the snow ball technique. The respondents taken were 30 people consisting of 10 breeders, 5 collectors and 15 retailers. The parameters in this study are marketing channels and marketing efficiency. The results obtained in this study are marketing channels consisting of 3 marketing channels for duck eggs in Lintau Buo Utara District, Tanah Datar Regency, namely: Channel I Consumer breeders , Channel II Breeders → collectors-retailers and , Channel III Farmers- retailer-consumer. The margin on marketing channel 1 is IDR 1,950. Channel 2 earns Rp. 600 for wholesalers and Rp. 200 for retailers. Channel III earns a margin of Rp. 1,100. Efficient marketing of duck eggs in North Lintau Buo Sub-District, Tanah Datar Regency, is in Supply Channel III.*

*Keywords: Marketing, Duck Egg, Marjin and Effisien.*

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
ILUSTRASI .....	ii
ABSTRAK .....	iii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR TABEL .....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	2
1.3. Tujuan.....	2
1.4. Manfaat.....	2
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>3</b>
2.1. Telur Itik .....	3
2.2. Pemasaran .....	4
2.3. Saluran Pemasaran.....	5
2.4. Margin Pemasaran, Biaya.....	8
2.5. Efisiensi Pemasaran.....	9
<b>III. MATERI DAN METODE.....</b>	<b>11</b>
3.1. Tempat dan Waktu.....	11
3.2. Teknik Penentuan Sampel .....	11
3.3. Teknik Pengumpulan Data .....	11
3.4. Teknik Analisis Data .....	11
3.5. Definisi Operasional .....	13
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>15</b>
4.1. Karakteristik Responden.....	15
4.1.1. Karakteristik Peternak .....	15
4.1.2. Karakteristik Lemabag Pemasaran .....	16
4.2. Analisis Saluran Pemasaran.....	16
4.3. Analisis Margin Pemasaran .....	18
4.3.1. Margin Pemasaran Saluran I.....	18
4.3.2. Margin Pemasaran Saluran II .....	18
4.3.3. Margin Pemasaran Saluran III.....	20
4.4. Efisiensi Pemasaran.....	21
<b>V. PENUTUP .....</b>	<b>22</b>
5.1. Kesimpulan.....	22
5.2. Saran .....	22
DAFTAR PUSTAKA .....	23
LAMPIRAN .....	25

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4 Karakteristik Peternak.....	15
4 Margin Saluran pemasaran 1.....	18
4 Margin Saluran Pemasaran 2 .....	19
4 Margin Pemasaran 3.....	20
4 Efisiensi Pemasaran .....	21



UIN SUSKA RIAU

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4. Alur Saluran Pemasaran.....	17



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuisioner Wawancara Peternak .....	25
2. Kuisioner Wawancara Pedagang .....	30
3. Perhitugn Saluran Pemasaran .....	35
4. Perhitungan Margin Saluran Pemasaran .....	36
5. Menghirung Efisiensi Pemasaran .....	37
6. Dokumentasi .....	38

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
Sateh Islamr University of Sultan Syaif Kasim Riau

## I.PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang

Produk peternakan merupakan suatu barang yang menjadi kebutuhan penting bagi masyarakat Indonesia saat ini. Sebagian produk peternakan diolah dan diproduksi untuk memenuhi kebutuhan pangan dan gizi. Produk pangan yang berasal dari peternakan adalah daging, telur, susu dan kulit. Perkembangan sektor perekonomian perdesan dan perkotaan berdampak langsung pada sektor peternakan, salah satu jenis peternakan yang umum dimasyarakat adalah unggas dibuktikan dengan adanya peningkatan sektor perunggasan yang meningkat seiring pertumbuhan populasi manusia (Faizun, 2023).

Salah satu jenis unggas yang menjadi pilihan para peternak untuk dikembangkan adalah itik, dimana produk hasil ternak yang umum di konsumsi adalah daging dan telur itik. Salah satu sumber protein hewan yang bisa dinikmati oleh berbagai masyarakat salah satunya adalah telur itik (Nawawi dkk., 2017). Produksi telur di pengaruhi oleh faktor lingkungan seperti suhu, pencahayaan kecepatan angin dan kelembaban. Suhu kandang yang baik untuk ternak petelur agar dapat meningkatkan produksi telur yaitu berkisar antara  $27,71^{\circ}\text{C} - 28^{\circ}\text{C}$  (Damianti dkk., 2020).

Salah satu daerah yang memiliki kondisi lingkungan yang mendukung untuk peternakan itik yaitu Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar. Hal itu di buktikan dengan data BPS yang menyatakan adanya peningkatan populasi ternak itik pada tahun 2019 hingga tahun 2021, dimana pada tahun 2019 populasi ternak sebesar 6905 ekor dan meningkat pada tahun 2021 sebesar 7170 ekor (BPS, 2023).

Kegiatan beternak itik sudah sejak lama di kenal masyarkat Lintau Buo Utara, pada awalnya masyarakat beternak secara tradisional dimana untuk ketersediaan pakan itik dilepas secara liar, namun pada saat ini masyarakat sudah banyak mengenal beternak itik secara intensif, dimana itik mendapatkan pakan lengkap dan terstruktur proses pemeliharaannya. Cara pemasaran telur itik di daerah Lintau Buo Utara pada umumnya peternak menjual telur itik kepada para pedagang perantara dan konsumen akhir. Akan tetapi, sering kali



muncul masalah ketika telur melimpah harga menjadi murah dan terganggu dalam pemasaran telur peternak itu.

Sistem pemasaran yang dianggap efisien apabila mampu menyampaikan hasil-hasil dari produsen kepada konsumen dengan biaya yang murah dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir pada pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang tersebut (Novianto et al, 2016).

### 1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latarbelakang diatas maka rumusan permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimana bentuk saluran pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.
- b. Bagaimana margin dan efisiensi pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.

### 1.3 Tujuan

Tujuan penelitian adalah mengetahui karakteristik peternak dan saluran pemasaran, menganalisis saluran pemasaran, margin dan efisiensi saluran pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.

### 1.4 Manfaat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tentang saluran pemasaran dan menganalisis saluran pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Telur Itik

Itik dikenal dengan istilah bebek, nenek moyangnya berasal dari Amerika Utara yang merupakan itik liar (*Anas moscha*) atau mallard yang terus menerus diinakkan oleh manusia hingga itik yang dipelihara sekarang yang disebut *Anas domesticus* (ternak itik). Itik memiliki produktivitas telur yang lebih tinggi dan harga yang lebih mahal dibandingkan dengan telur ayam sehingga dikalangan masyarakat sudah mulai banyak yang membuka usaha peternakan itik walaupun dalam jumlah populasi yang masih sedikit. Memeilhara itik bagi sebagian orang terasa lebih menjanjikan dari pada beternak unggas jenis lainnya dengan alasan yaitu *pertama* produk yang dihasilkan berupa telur terasa lebih dihargai sebab penjualannya dihitung perbiji bukan perkiloan, *kedua* cara pemeliharaan dan perawatan yang relatif mudah serta lebih tahan terhadap penyakit, *ketiga* jumlah permintaan telur yang terus naik dari tahun ketahun dan *keempat* permintaan akan daging konsumsi juga tinggi (Astawan, 2007).

Itik merupakan salah satu ternak yang cukup terkenal dikalangan masyarakat, terutama dalam produksi telurnya. Meskipun tidak sepopuler ternak ayam, itik memiliki potensi yang cukup besar sebagai penghasil telur dan daging. Jika dibandingkan dengan ternak unggas yang lain, ternak itik mempunyai kelebihan diantaranya adalah memiliki daya tahan yang cukup baik terhadap penyakit. Oleh karena itu usaha ternak itik memiliki resiko yang relatif lebih kecil, sehingga sangat potensial untuk dikembangkan (Nugraha dkk, 2013).

Ternak itik merupakan jenis unggas yang hidup didarat maupun di air juga penghasil telur maupun daging, sehingga menjadi salah satu pilihan ternak unggas yang dapat memenuhi kebutuhan protein asal hewani. Banyaknya peminat membuka usaha ternak itik dikarenakan masyarakat akan pentingnya nilai gizi dan membantu nilai perekonomian supaya menjadi lebih baik lagi, serta populasi itik yang tinggi dan perannya yang penting bagi kehidupan peternak (Alianto, 2011).

Telur itik merupakan salah satu sumber protein hewani yang memiliki rasa yang sangat lezat, mudah dicerna dan bergizi tinggi terutama protein, lemak dan karbohidrat. Penggunaan telur itik masih terbatas pada pengolahan pangan

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

© Hak cipta ini milik UIN Suska Riau  
Satu Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



disebabkan oleh aroma yang kurang disukai dan sifatnya yang mudah rusak, sehingga diperlukan proses pengawetan yang tepat. Salah satu cara pengawetan telur yang sudah umum dilakukan adalah pembuatan telur asin (Winarti dalam Asih., 2010).

Telur itik memiliki warna cangkang hijau kebiruan tidak lagi putih. Ukuran telur itik jauh lebih besar dari telur puyuh dan ukurannya lebih sedikit besar dibanding telur ayam. Warna kuning telur itik jingga hingga kemerahan. Warna kuning telur pada setiap itik berbeda tergantung manajemen pemberian pakan. Telur itik memiliki kekurangan dari telur lainnya yaitu aroma amis yang kuat, sehingga masyarakat tidak langsung dikonsumsi melainkan diolah menjadi telur asin (Prasetya, 2015).

Kelebihan dari beternak itik yaitu itik tidak mudah terserang agen penyakit, pertumbuhan itik lebih cepat sehingga banyak yang beralih untuk mulai membuka usaha peternakan itik, selain itu banyaknya permintaan telur itik dipasaran dan harga yang mahal dibandingkan dengan telur ayam ras. Keuntungan pemeliharaan secara semi intensif adalah produktifitas telur lebih tinggi, kesehatan dan keselamatan itik lebih terjamin serta biaya pemeliharaan lebih efisien.

## 2.2. Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan yang dilakukan oleh sekelompok ataupun individu guna untuk memasarkan hasil produnya kepada konsumen atau bisa dikatakan perpindahan hak milik. Proses pemasaran meliputi aspek fisik dan non fisik. Dimana aspek fisik meliputi perpindahan barang-barang ketempat dimana mereka dibutuhkan. Sedangkan aspek non fisik dalam artian yaitu harus mengetahui terlebih dahulu kebutuhan yang diinginkan oleh pihak konsumen sehingga barang atau produk yang diperjual belikan dapat terjual dan kebutuhan konsumen dapat terpenuhi (Didik, 2008).

Menurut Kotler (2008) yang menyatakan bahwa pemasaran merupakan salah satu tolak dalam usaha-usaha pemasaran dalam menghadapi pasar dan persaingan antar pedagang. Pendapat lain juga menjelaskan bahwa pemasaran adalah suatu proses menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap kembali nilai dari pelanggan. Pemasaran

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

telah bergerak dari pendekatan product-based dan consumer-based ke pendekatan holistik terhadap pelanggan dengan melihat pelanggan manusia yang multidimensi, values-driven dan sebagai mitra kolaborasi (Amstrong, 2008).

Pemasaran merupakan salah satu hal yang terpenting dalam sebuah perusahaan karena tanpa adanya sistem pemasaran maka produsen dan konsumen tidak akan bertemu guna untuk memasarkan hasil sebuah produk yang dihasilkan. Sistem pemasaran tidak hanya dilakukan dalam pasar tetapi bisa juga melalui sebuah iklan atau promosi yang melalui media agar konsumen dapat melihat sebuah produk yang dihasilkan disebuah perusahaan (Yusrina 2017).

Sehingga disimpulkan bahwa pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menyampaikan produknya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen lewat penciptaan dan pertukaran yang dapat memuaskan tujuan individu dan organisasi. Kegiatan pemasaran dapat dilakukan oleh individu maupun kelompok untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dan masyarakat.

### 2.3. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah rangkaian proses menyalurkan barang yang melibatkan beberapa lembaga pemasaran dari produsen sampai ke konsumen dimana sepanjang rantai tersebut terjadi penambahan nilai produk (Kotler & Amstrong, 2014).

Saluran pemasaran merupakan serangkaian partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir (Tjiptono, 2014).

Proses saluran pemasaran dapat melibatkan beberapa lembaga pemasaran semakin banyak lembaga yang berperan dalam saluran pemasaran maka biaya yang akan dikeluarkan semakin meningkat karena mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dalam lembaga pemasaran begitupun dengan sebaliknya.

Jenis dan segmen produk yang dipasarkan, jenis saluran distribusi dapat bedakan sebagai berikut:

#### 1. Saluran Distribusi Barang Konsumsi.

Penjualan barang konsumsi ditujukan untuk pasar konsumen, dimana umumnya dijual melalui perantara. Hal ini dimaksudkan untuk menekan

biaya pencapaian pasar yang luas menyebar yang tidak mungkin dicapai produsen satu persatu. Dalam menyalurkan barang konsumsi ada lima jenis saluran yang dapat digunakan.

a. Produsen-Konsumen

Merupakan bentuk saluran distribusi yang paling pendek dan yang paling sederhana adalah saluran distribusi dari produsen ke konsumen, tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya melalui pos atau langsung mendatangi rumah konsumen (dari rumah ke rumah). Peternak/produsen menjual secara langsung telur itik kepada konsumen baik disekitar tempat tinggal maupun dipasar atau konsumen mendatangi secara langsung tempat peternakan telur itik untuk membeli secara langsung. Saluran ini biasa disebut dengan saluran distribusi secara langsung.

b. Produsen-Pengecer-Konsumen

Seperti halnya dengan jenis saluran yang pertama (produsenkonsumen), saluran ini juga disebut sebagai saluran distribusi langsung. Disini, pengecer besar langsung melakukan pembelian kepada produsen. Adapula beberapa produsen yang mendirikan toko pengecer sehingga dapat secara langsung melayani konsumen. Namun alternatif akhir ini tidak umum dipakai.

Dalam saluran pemasaran yang pertama tidak membutuhkan biaya yang banyak karena produsen langsung bertemu dengan konsumen tanpa melalui perantara untuk menjual hasil produk yang dipasarkan. Sedangkan pada saluran kedua memiliki banyak proses yang ada didalamnya sehingga biaya yang dikeluarkan cukup banyak dan pada akhirnya ketika sampai ketangan konsumen akhir biaya diberikan cukup tinggi.

c. Produsen-Pedagang Besar-Pengecer-Konsumen

Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan sebagai saluran distribusi tradisional. Disini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar, kepada pedagang besar saja,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.

d. Produsen-Agen-Pengecer-Konsumen

Produsen memilih agen sebagai penyalurnya. Ia menjalankan kegiatan perdagangan besar, dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannya terutama ditujukan kepada para pengecer besar.

e. Produsen-Agen-Pedagang Besar-Pengecer-Konsumen

Dalam saluran distribusi ini, sering menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil. Agen yang terlihat dalam saluran distribusi ini disebut agen penjualan.

Saluran Distribusi Barang Industri.

Saluran ini juga memiliki kemungkinan atau kesempatan yang sama bagi setiap produsen untuk menggunakan kantor/cabang penjualan. Kantor atau cabang ini digunakan untuk mencapai lembaga distribusi berikutnya. Ada empat macam saluran yang dapat digunakan untuk mencapai pemakai industri, diantaranya:

a. Produsen-Pemakai Industri

Merupakan saluran yang paling pendek dan disebut sebagai saluran distribusi langsung. Biasanya saluran distribusi ini dipakai oleh produsen bilamana transaksi penjualan kepada pemakai industri relatif cukup besar seperti kapal dan pesawat terbang.

b. Produsen-Distributor Industri-Pemakai Industri

Produsen barang-barang jenis perlengkapan operasi dan aksesoris, dapat menggunakan distributor industri untuk mencapai pasarnya. Produsen lain yang dapat menggunakan distributor industri sebagai penyalurnya antara lain: produsen barang bangunan, produsen alat-alat untuk bangunan, dan sebagainya.

c. Produsen-Agen-Pemakai Industri

Biasanya saluran distribusi semacam ini dipakai oleh produsen yang tidak memiliki departemen pemasaran. Juga perusahaan yang ingin

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mengenalkan barang baru atau ingin memasuki daerah pemasaran baru lebih suka menggunakan agen.

d. Produsen-Agen-Distributor Industri-Pemakai Industri

Saluran ini dapat digunakan oleh perusahaan dengan pertimbangan antara lain bahwa unit penjualannya terlalu kecil untuk 14 dijual secara langsung. Selain itu faktor penyimpanan pada saluran perlu dipertimbangkan pula. Dalam hal ini agen penunjang seperti agen penyimpanan sangat penting peranannya.

3. Saluran distribusi untuk jasa

Untuk jenis saluran distribusi jasa ada dua macam, yaitu:

a. Produsen-konsumen

Karena jasa merupakan barang tidak berwujud maka proses produksi dan aktivitas penjualannya membutuhkan kontak langsung antara produsen dan konsumen. Tipe saluran langsung ini banyak dipergunakan oleh jasa-jasa profesional, seperti akuntan, konsultan.

b. Produsen-agen-konsumen

Penjualan jasa juga sering menggunakan agen sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, seperti jasa angkutan, travel dan sebagainya.

## 2. Biaya dan Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh petani. Komponen margin pemasaran terdiri dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran dan keuntungan yang ingin diperoleh oleh lembaga pemasaran, sehingga besarnya margin pemasaran pada dasarnya merupakan penjumlahan antara biaya-biaya dan keuntungan yang diterima lembaga pemasaran (Manggopa, 2013).

Konsep margin pemasaran dapat digunakan untuk menilai sistem pemasaran dari perspektif makro dan mikro. Dari perspektif makro, margin pemasaran dapat menilai keseluruhan pemasaran atau tataniaga barang dari produsen primer (*farmers*) hingga konsumen akhir. Adanya perbedaan nilai margin pemasaran menunjukkan adanya perbedaan perlakuan yang diberikan

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

terhadap produk dalam saluran tataniaga. Sehingga tataniaga satu produk bisa menghasilkan nilai margin pemasaran yang berbeda tergantung dari saluran tataniaga yang dipilih dan perlakuan yang diberikan terhadap produk tersebut. Margin pemasaran dapat digunakan untuk mengetahui harga yang dibayarkan konsumen akhir sampai kepada petani (*farm retail pricespread*). Dari perspektif mikro, margin pemasaran dapat melihat keuntungan yang diperoleh oleh berbagai lembaga dalam 39 saluran tataniaga yang merupakan hasil dari selisih antara harga jual dengan harga beli suatu barang.

Secara matematis formula umum margin pemasaran dari aspek harga produk dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M : Margin pemasaran

Pr : Harga di tingkat pengecer

Pf : Harga di tingkat produsen

Dari aspek biaya pemasaran secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$Mp = Bp + Kp$$

Keterangan

Mp : Margin pemasaran

Bp : Biaya pemasaran

Kp : Keuntungan Pemasaran

Secara umum biaya merupakan suatu pengorbanan yang dikeluarkan oleh pihak produsen guna untuk mengembangkan hasil usahanya dan memperoleh hasil yang maksimal. Biaya pemasaran suatu komoditas terdiri dari biaya transportasi, biaya angkut, biaya pungutan restribusi dan biaya pesutan. Biaya pemasaran yang dikeluarkan tergantung dari lembaga pemasaran yang ikut serta dalam saluran pemasaran. Semakin banyak saluran pemasaran yang terlibat didalamnya maka semakin tinggi biaya yang akan sampai ketangan konsumen (Sulyadi, 2005).

## 2. Efisiensi Pemasaran

Menurut Sihombing (2011) pemasaran dapat dikatakan efisien apabila memenuhi 2 syarat yaitu mampu menyampaikan hasil dari petani kekonsumen

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan biaya yang murah dana mampu mengadakan pembagain yang adil keseluruhan harga yang di bayar konsumen. Salah satu indikator saluran pemasaran lebih efisien adalah saluran pemasaran yang lebih pendek, mempunyai nilai total margin pemasaran terendah dan nilai farmer's share yang tertinggi. Efisiensi pemasaran merupakan tolak ukur dari produktivitas proses pemasaran dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap output yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran (Nugroho, 2016).

Efisiensi pemasaran yang digunakan adalah efisiensi pemasaran operasional atau teknis. Efisiensi operasional atau teknis berhubungan dengan pelaksanaan aktivitas pemasaran yang dapat meningkatkan atau memaksimalkan rasio output-input pemasaran. Efisiensi operasional adalah ukuran frekuensi produktivitas dari input-input pemasaran, misalnya tenaga kerja atau output per jam kerja atau biaya total pemasaran dengan keuntungan dari lembaga-lembaga pemasaran (pedagang, pabrik atau pengolah). Oleh sebab itu, penggunaan sumberdaya dalam pemasaran adalah biaya dan manfaat (*utilities*) adalah benefits dari efisiensi pemasaran.



1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar. Waktu penelitian dimulai pada Mei-Juni 2023.

#### 3.2. Teknik Penentuan Sampel

Penelitian ini mengambil populasi dengan secara sengaja (*purposive*). Penentuan sampel lembaga-lembaga pemasaran selanjutnya dilakukan dengan menggunakan *snowball sampling* (Alma, 2012) yaitu dengan menelusuri saluran pemasaran telur itik di daerah penelitian berdasarkan informasi yang di dapat dari pelaku pasar sebelumnya dari tingkat produsen sampai pedagang pengecer.

Dengan Mengambil lembaga pemasaran yang terlibat dalam distribusi dalam pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara. Hal ini disebabkan Jumlah populasi pada penelitian ini sebanyak 30 orang, yang terdiri dari Produsen 10 orang dan Pedagang besar 5 orang dan Pedagang pengecer 15 orang.

#### 3.3. Teknik Pengumpulan Data

Di samping itu penulis mengumpulkan data yang ada kaitannya dengan permasalahan dengan melalui cara sebagai berikut :

1. Observasi yakni dengan melakukan pengamatan langsung dalam proses kegiatan pengolahan data berkaitan dengan kebutuhan informasi pada lokasi penelitian.
- Wawancara yaitu dengan melakukan wawancara langsung kepada produsen dan lembaga pemasaran yang berada di Kecamatan Lintau Buo Utara dengan menggunakan alat bantu berupa daftar pertanyaan (kuesioner).
- Kuesioner, merupakan alat yang digunakan dalam pertanyaan tertulis yang diberikan kepada produsen pada saat wawancara.

#### 3.4. Teknik Analisis Data

Adapun analisis data yang digunakan adalah dalam penelitian ini adalah: Untuk mengetahui model saluran distribusi digunakan analisis deskriptif yaitu menerangkan atau menjelaskan setiap saluran distribusi pemasaran

dengan mengelompokkan setiap bentuk dan saluran yang ada, dimana alat analisis yang digunakan berupa gambar (skema).

Untuk mengetahui besarnya margin pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat digunakan rumus sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan

M : Margin pemasaran

Pr : Harga di tingkat pengecer

Pf : Harga di tingkat produsen

Dari aspek biaya pemasaran secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$Mp = Bp + Kp$$

Keterangan

Mp : Margin pemasaran

Bp : Biaya pemasaran

Kp : Keuntungan Pemasaran

3. Untuk mengetahui besarnya keuntungan pemasaran dari masing-masing lembaga pemasaran, digunakan rumus :

$$\Pi = M - TC ( )$$

Keterangan :

$\Pi$  = keuntungan lembaga pemasaran (Rp /rak)

M = Margin lembaga Pemasaran (Rp/rak)

TC = Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran (Rp/rak)

Untuk mengetahui keuntungan pemasaran dari tiap lembaga pemasaran, digunakan rumus :

$$\Pi_t = \Pi_1 + \Pi_2 + \dots + \Pi_n$$

Keterangan :

$\Pi_t$  = keuntungan lembaga pemasaran

$\Pi_1$  = keuntungan saluran pemasaran

$\Pi_2$  = keuntungan saluran pemasaran

$\Pi_n$  = keuntungan saluran pemasaran

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Untuk menghitung efisiensi saluran pemasaran digunakan rumus :

$$EP = BP / NP \times 100 \%$$

Jika : EP yang nilainya  $< 1$  = Paling Efisien

EP yang nilainya  $1 \geq$  Tidak Efisien

Keterangan :

EP = efisiensi pemasaran(%)

BP = Total biaya pemasaran (Rp/rak)

NP = Total nilai produk yang dipasarkan (Rp/rak)

### 3. Definisi Operasional

1. Produsen adalah peternak telur itik yang menjual telur kekonsumen dan pedagang.
2. Konsumen adalah orang yang membeli telur itik dari peternak atau pengencer untuk dikonsumsi.
3. Saluran pemasaran adalah jalur distribusi yang membawa telur itik dari produsen ke konsumen.
4. Analisis saluran pemasaran telur itik adalah analisis yang digunakan pada penelitian untuk mengetahui saluran-saluran pemasaran telur itik yang terlibat, mengetahui margin dari setiap lembaga pemasaran, keuntungan serta efisiensi lembaga pemasaran telur itik.
5. Margin lembaga pemasaran adalah selisih Antara harga jual dengan harga beli setiap lembaga pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.
6. Lembaga Pemasaran adalah semuapedagang yang terlibat dalam pemasaran di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.
7. Harga penjualan adalah harga jual telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.
8. Harga Pembelian adalah harga beli telur pada tiap tingkat lembaga pemasaran yang terlibat di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar.
9. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

10. Keuntungan pemasaran adalah selisih antara margin pemasaran dengan jumlah biayapemasaran.
11. Efisiensi pemasaran adalah indikator untuk mengetahui kinerja pemasaran telur itik.
12. Pedagang atau agen telur adalah orang yang membeli dari peternak dan menjual ke pedagang berikutnya.
13. Pedagang pengecer adalah pedagang penjual telur ke konsumen akhir yang berasal dari peternak dan agen telur.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## V. PENUTUP

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Umur peternak yang masih tergolong produktif, tidak terdapat perbedaan *gender* dan pendidikan yang masih tergolong baik serta pengalaman berternak yang masih banyak pemula dengan jumlah populasi ternak masih tergolong sedikit dengan penghasilan yang sedang.
2. Terdapat 3 saluran pemasaran telur itik di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar yaitu: 1). Peternak - konsumen; 2). Peternak - pedagang pengepul-pedagang pengecer; dan 3). Peternak-pedagang pengecer-konsumen.
3. Margin yang diperoleh pada saluran pemasaran, sebagai berikut: saluran pemasaran 1 sebesar Rp.1.950. Saluran 2 diperoleh sebesar Rp.600 pada pedagang pengepul dan Rp.200 pada pengecer, sedangkan pada saluran pemasaran III memperoleh margin sebesar Rp.1.100.
4. Hasil pemasaran telur itik yang efisien di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah Datar terdapat pada saluran pesaran III.

### 5.2. Saran

Disarankan agar pelaku usaha peternak di Kecamatan Lintau Buo Utara Kabupaten Tanah datar dapat memilih saluran pemasaran yang efisien untuk meningkatkan pemasaran telur itik.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alma. 2000. *Manajemen Pemasaran : Dasar Konsep dan Strategi*, PT. Raja Grafindo Perseda Jakarta
- Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip pemasaran*. Edisi 12. Erlangga. Jakarta.
- Ah, N. 2010. *Kualitas Sensris Dan Antioksidan Telur Asin Dengan Penggunaan Campuran KCL Dan Ekstrak Daun Jati*. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Astawan. 2007. *Teknologi Pangan dan Gizi*. IPB. Bogor.
- B.S. 2023. *Populasi unggas 2019-2021*. Tanah Datar dalam Angka. 1-15
- Dameanti, F. N A E P., M. A. Firdaus., N. Titisari., S. Aditya., dan I. Guritno. 2020. *Pengaruh Faktor Lingkungan Terhadap Produktivitas Telur Ayam Kampung Unggulan Balikpapan (Kub) Fase Layer*. *Jurnal Medik Veteriner*. 3 (2): 166 - 172.
- Didik, A. P. 2008. *Saluran Distribusi dalam Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi pada Perusahaan Agar – agar PT. Srigunting Singosari - Malang)*. Skripsi. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
- Faizun, A. 2023. *Pengaruh Peternakan Unggas Terhadap Lingkungan*. *Jurnal Sain dan Teknologi*. 2(1): 475-481.
- Hasanah, L., U. Suryad., W. Wihijanto. 2017. *Analisis saluran distribusi dan margin pemasaran telur itik di Kabupaten Situbondo*. *Jurnal Ilmu Peternakan Terapan*, 1(1), 25-30
- Iskandar, I., A. Is., dan F. Fikriman. 2019. *Analisis Pemasaran Telur Itik di Kecamatan Bathin II Pelayang Kabupaten Bungo*. *Journal Agribusiness Future*. 1 (2), 135 - 147.
- Kotler, Philip. 2000 *Manajemen Pemasaran. Edisis Melenium*, Penerbit Erlangga Jakarta
- Kotler, P., dan G. Armstrong. 2014. *Principles of Marketing*, 15th Edition. Pearson Education Limited. London
- Manggopa. 2013. *Efisiensi Pemasaran Nanas di Desa Lobong Kecamatan Passi Barat Kabupaten Bolang Mongondow*. *Jurnal. Jurusan Agribisnis Fakultas Ilmu-Ilmu Pertanian Universitas Negeri Gorontalo*.
- Nawawi, A.M Andayani, S.A., Danar 2017, " *Analisis strategi Peternakan Ayam Petelur (studi Kasus Peternkan Ayam Petelur Maja, Majalengka ,Jawa Barat)*" Dalam jurnal Pertanian dan Peternakn , 5.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Novianto , A.S ., Roesali , W ., Dan Handayani , M .2016 *Analisis Pendapatan Usaha Telur Itik Petelur Di Kecamatan Banayubiru Kabupaten Semarang . Mediagro. Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 12(1).

Nograha. 2013. *Kualitas Telur Itik yang di Pelihara Secara Terkurung Basah dan Kering di Kabupaten Cirebon. Jurnal Ilmia Peternakan*. 112:726-734. Fakultas Pertanian Universitas Jendral Soedirman Purwokorto.

Nugroho, Fajar Eko. (2016). *Telur Asin Brebes Menuju Senjakala*. Dikutip dari <http://regional.liputan6.com> Diakses pada hari sabru , tanggal 3 Juni 2017.

Prasetya, Iwan Setiawan. *Karakteristik eksterior dan Interior Telur Itik Bali (Kusus Dipetrnakan Ititik Manikasri di Dusun Lembang , Desa Takmung kec. Banajaranan , kab kKlungkung , Provinsi Bali*.

Rahmi, A . 2012 *Pengaruh Performens Eksterir Sebagai PEnentu Haraga Jual Trnak Kambing Pedagang Pengecer . Makasar Fakultas Peternakn Universitas Hasanudin Makasar*.

Sihombing , L. 2011 *pertanian . USU Pres . Medan*.

Telur Ayam *Kampung Unggulan Balikpapan (Kub) Fase Layer. Jurnal Medik Veteriner*. 3 (2): 166 - 172.

Tjiptono, F. 2014. *Pemasaran Jasa–Prinsip, Penerapan dan Penelitian*. Andi Offset. Yogyakarta.

Yulianto, T. 2011. *Pengaruh Penambahan Ekstrak Teh Hijau, Ekstrak Daun Jambu Biji dan Ekstrak Daun Salam pada Pembuatan Telur Asin Rebus Terhadap Total Bakteri Selama Penyimpanan*. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Yusrina, D. Saifi, M. 2017. *Analisis Biaya Pemasaran Menurut Daerah Pemasaran pada Kemampuan Menghasilkan Laba Perusahaan*. Jurnal Atministrasi Bisnis (JAB) /Vol. 47 No.2 Fakultas Ilmu Atministrasi Universitas Brawijaya Malang.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : kuisisioner wawancara peternak  
**Analisis Pemasaran Telur Itik Di Kecamatan Lintau Buo Utara  
 Kabupaten Tanah Datar Rio Firmansyah (11681104405)**

UIN SUSKA RIAU  
 KUISISIONER UNTUK PEDAGANG

**1. Identitas Responden/Usaha**

1. Nama : .....

1. Alamat : .....

1. Kelamin /Umur : .....

1. Tempat Lahir : .....

1.5 Pendidikan :

a. Formal

Tidak Sekolah

SMU

Tidak Tamat Sekolah

Universitas D3, S1

SMP

Tamat SD

Lian-lain Sebutkan

b. Non Formal :

Pernah  
 Tidak

Pernah  
 Jika Pernah, sebutkan:

(i)..... : tahun.....di.....

(ii)..... : tahun.....di.....

1. Sejak kapan usaha saudara ini di mulai? Bulan. .... tahun

Apakah saudara memiliki jenis pekerjaan atau usaha lain?

Pekerjaan lain : .....

Usaha Lain : .....

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1.6 © Hak cipta milik UIN Suska Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Apakah saudara memiliki jenis pekerjaan atau usaha lain?  
 Ya             Tidak

Jika **Ya**, sebutkan :

d. Nama Perkumpulan: .....

e. Status / Jabatan : .....

f. Keanggotaan sejak: .....

Jika **Tidak**, mengapa?

1. Apakah saudara melakukan kemitraan dengan usaha lain:  
 Ya             Tidak

Jika Ya, sebutkan:

a. Nama Perusahaan kemitraan saudara : .....

b. Jenis Kemitraan:

Inti Plasma             Agen             Bentuk lain, .....

Dagang umum             Sub kontrak

**2. Profil Pola Pembiayaan Usaha**

2.1 Apa alasan saudara melakukan usaha ini?

a. Harganya bagus  Ya  Tidak

b. Pemasaran terjamin  Ya  Tidak

c. Ketersediaan Kredit  Ya  Tidak

d. Keturunan / Tradisi  Ya  Tidak

e. Perawatannya mudah  Ya  Tidak

f. Iklim Cocok  Ya  Tidak

g. Telah menguasai tehnik budidayanya  Ya  Tidak

h. Lainnya.....

2. Apakah saudara pernah menerima bantuan kredit / Modal?

Pernah             Tidak Pernah

Jika Pernah, sebutkan:

a. Dari siapa.....

b. Jenis Kredit/ Bantuan yang didapat.....

c. Jumlah bantuan yang didapat.....

d. Tingkat bunga.....

e. Jangka waktu pengembalian.....

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**© Hak cipta milik UIN Suska Riau**

f. Besar angsuran kredit per bulannya.....

Apakah bantuan atau kredit tersebut membuat penjualan saudara semakinmeningkat?  
 ( ) Ya ( ) Tidak  
 Jika **Tidak**,  
 Mengapa?.....  
 .....  
 .....

2.4 Adakah perjanjian atau ketentuan dengan pemberi bantuan mengenai cara atauaturan penjualan? ( ) Ya ( ) Tidak  
 Jika **Ya**,  
 Sebutkan.....

**3. Aspek Pemasaran**

3.1 Dengan siapakan saudara melakukan kegiatan pembelian telur?

Lembaga Pemasaran	Alamat/ Lokasi	Harga Beli (Rp/Kg)	Jumlah Pembelian (Kg)	Sistem Pembayaran

3. Bagaimana cara pembelian telur yang saudara lakukan ? ( ) Borongan ( ) Bertahap

3. Apakah saudara melakukan kegiatan penjualan telur ?  
 ( ) Ya  
 ( ) Tidak Jika **Ya**, dengan siapakah saudara melakukan kegiatan penjualan ?

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lembaga Pemasaran	Alamat / Lokasi	Harga Jual (Rp/Kg)	Jumlah Pembelian (Kg)	Sistem Pembayaran

- Jika **Tidak**, mengapa? .....
- 3.4 Biaya Pemasaran yang harus saudara tanggung terdiri dari:
- ( ) Tenaga kerja Rp...../.....
  - ( ) Pengangkutan Rp...../.....
  - ( ) Pungutan Rp...../.....
  - ( ) Komisi Rp...../.....
  - ( ) Lainnya Rp...../.....
- 3.5 Apakah saudara menjual komoditi lainnya?
- 3.6 Apakah saudara memiliki tempat sendiri untuk berjualan?
- ( ) Ya ( ) Tidak
- Jika **Ya**, Sebutkan
- 3.7 Berapa waktu yang dibutuhkan sampai produk terjual habis?
- 3.8 Apakah saudara mengalami kesulitan memasarkan hasil?
- ( ) Ya mengapa.....
  - ( ) Tidak, mengapa.....
- 3.9 Berapa usaha sejenis didaerah (pasar) ini?
- 3.10 Apakah usaha telur itik ini masih memiliki prospek?
- ( ) **Ya**, Mengapa?.....
  - ( ) **Tidak** mengapa?.....
- 3.11 Apakah saudara menerapkan standarisasi mutu terhadap komoditi yang saudara beli dan jual? ( ) Ya ( ) Tidak
- Jika **Ya**, Jelaskan.....

- 3.12 Sebelum penjualan, apakah saudara melakukan penyortiran kembali? ( ) Ya ( ) Tidak  
 ( ) Jika **Ya**, berdasarkan apa.....
- 3.13 Berapa besar permintaan pasar untuk komoditi telur itik ini per bulan?.....
- 3.14 Apakah saudara sanggup memenuhi permintaan tersebut ?  
 ( ) Ya ( ) Tidak  
 ( ) Jika **Tidak**, mengapa  
 .....
- 3.15 Bagaimana saudara memperoleh informasi tentang harga jual telur itik  
 .....
- 3.16 Bagaimana saudara menentukan harga jual ?  
 .....
- 3.17 Apakah saudara melakukan penyimpanan hasil produksi telur?  
 ( ) Ya ( ) tidak  
 Jika **Ya**,
- Kapan dan apa alasan anda melakukan penyimpanan? .....
  - Jumlah komoditi yang disimpan ..... Kg/.....
  - Lama penyimpanan.....
  - Cara penyimpanan.....
  - Biaya penyimpanan.....
- 3.18 Apakah saudara menanggung sendiri resiko dari kegiatan penjualan ?  
 .....
- 3.19 Apakah saudara memberikan bantuan / kredit kepada peternak telur ?  
 Jika Ya, berapa lama dan kapan jangka waktu pengembaliannya  
 .....
- 3.20 Apakah saudara mengalami hambatan dalam pemasaran.....

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran 2 : Kuisisioner Pedagang Pengecer dan Pengepul

**Analisis Pemasaran Telur Itik Di Kecamatan Lintau Buo Utara  
Kabupaten Tanah Datar Rio Firmansyah (11681104405)**

**UIN SUSKA RIAU  
KUISISIONER UNTUK PEDAGANG (PENGEPEL DAN PENGECEER)**

**4. Identitas Responden/Usaha**

1. Nama : .....

1. Alamat : .....

1. Kelamin /Umur : .....

1. Tempat Lahir : .....

1. Pendidikan :

a. Formal

( ) Tidak Sekolah ( ) SMU

( ) Tidak Tamat Sekolah ( ) Universitas D3, S1

( ) Tamat SD ( ) Lian-lain Sebutkan

( ) SMP

b. Non Formal :

( ) Pernah ( ) Tidak Pernah Jika Pernah, sebutkan:

(i)..... : tahun..... di.....

(ii)..... : tahun..... di.....

1. Sejak kapan usaha saudara ini di mulai? Bulan..... Tahun

Apakah saudara memiliki jenis pekerjaan atau usaha lain?

Pekerjaan lain : .....

Usaha Lain : .....

1. Apakah saudara memiliki jenis pekerjaan atau usaha lain?

( ) Ya ( ) Tidak

Jika **Ya**, sebutkan :

d. Nama Perkumpulan: .....

e. Status / Jabatan : .....

f. Keanggotaan sejak: .....

Jika **Tidak**, mengapa?.....

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- 1.11 Apakah saudara melakukan kemitraan dengan usaha lain:  
 Ya                     Tidak

Jika Ya, sebutkan:

- a. Nama Perusahaan kemitraan saudara :  
 b. Jenis Kemitraan:  
 Inti Plasma    Agen             Bentuk lain,.....  
 Dagang umum             Sub kontrak

**Profil Pola Pembiayaan Usaha**

- 5.1 Apa alasan saudara melakukan usaha ini?

- a. Harganya bagus             Ya    Tidak  
 b. Pemasaran terjamin    Ya    Tidak  
 c. Ketersediaan Kredit    Ya    Tidak  
 d. Keturunan / Tradisi    Ya    Tidak  
 e. Perawatannya mudah    Ya    Tidak  
 f. Iklim Cocok                     Ya    Tidak  
 g. Telah menguasai tehnik budidayanya    Ya    Tidak  
 h. Lainnya.....

- 5.2 Apakah saudara pernah menerima bantuan kredit /  
 Modal?    Pernah             Tidak Pernah

Jika Pernah, sebutkan:

- a. Dari siapa.....  
 b. Jenis Kredit/ Bantuan yang didapat.....  
 c. Jumlah bantuan yang didapat.....  
 d. Tingkat bunga.....  
 e. Jangka waktu pengembalian.....  
 f. Besar angsuran kredit per bulannya.....

- 5.3 Apakah bantuan atau kredit tersebut membuat penjualan saudara  
 semakinmeningkat?

Ya    Tidak

Jika **Tidak**, Mengapa?

- 5.4 Adakah perjanjian atau ketentuan dengan pemberi bantuan mengenai  
 cara atauaturan penjualan?    Ya             Tidak

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Jika **Ya**, Sebutkan .....

**Aspek Pemasaran**

6. Dengan siapakan saudara melakukan kegiatan pembelian telur?

Lembaga Pemasaran	Alamat/ Lokasi	Harga Beli (Rp/Kg)	Jumlah Pembelian (Kg)	Sistem Pembayaran

6.2 Bagaimana cara pembelian telur yang saudara lakukan ? ( ) Borongan ( ) Bertahap

6.3 Apakah saudara melakukan kegiatan penjualan telur ? ( ) Ya ( ) Tidak  
Jika **Ya**, dengan siapakah saudara melakukan kegiatan penjualan ?

Lembaga Pemasaran	Alamat / Lokasi	Harga Jual (Rp/Kg)	Jumlah Pembelian (Kg)	Sistem Pembayaran

Jika **Tidak**, mengapa .....

6. Biaya Pemasaran yang harus saudara tanggung terdiri dari:

- ( ) Tenaga kerja Rp...../.....
- ( ) Pengangkutan Rp...../.....



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- ( ) Pungutan Rp...../.....
- ( ) Komisi Rp...../.....
- ( ) Lainnya Rp...../.....
- 6.9 Apakah saudara menjual komoditi lainnya?
- 6.10 Apakah saudara memiliki tempat sendiri untuk berjualan?
  - ( ) Ya
  - ( ) Tidak Jika **Ya**, Sebutkan
- 6.11 Berapa waktu yang dibutuhkan sampai produk terjual habis?
- 6.12 Apakah saudara mengalami kesulitan memasarkan hasil?
  - ( ) **Ya**, mengapa?.....
  - ( ) **Tidak**, mengapa.....
- 6.13 Berapa usaha sejenis didaerah (pasar) ini?
- 6.14 Apakah usaha telur itik ini masih memiliki prospek?
  - ( ) **Ya**, Mengapa?.....
  - ( ) **Tidak**, mengapa?
- 6.15 Apakah saudara menerapkan standarisasi mutu terhadap komoditi yang saudara beli dan jual? ( ) Ya ( ) Tidak  
Jika **Ya**, Jelaskan.....
- 6.16 Sebelum penjualan, apakah saudara melakukan penyortiran kembali?
  - ( ) Ya ( ) Tidak
  - ( ) Jika **Ya**, berdasarkan apa  
.....
- 6.17 Berapa besar permintaan pasar untuk komoditi telur itik ini per bulan?.....
- 6.18 Apakah saudara sanggup memenuhi permintaan tersebut ?

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- ( ) Ya ( ) Tidak
- ( ) Jika **Tidak**, mengapa
- 3.6 Bagaimana saudara memperoleh informasi tentang harga jual telur itik
- 3.6 Bagaimana saudara menentukan harga jual ?
- 3.7 Apakah saudara melakukan penyimpanan hasil produksi telur?
- ( ) Ya ( ) tidak
- Jika **Ya**,
- a. Kapan dan apa alasan anda melakukan penyimpanan?.....
  - b. Jumlah komoditi yang disimpan..... Kg/ .....
  - c. Lama penyimpanan.....
  - d. Cara penyimpanan.....
  - e. Biaya penyimpanan .....
- 3.18 Apakah saudara menanggung sendiri resiko dari kegiatan penjualan ?.....
- 3.19 Apakah saudara memberikan bantuan / kredit kepada peternak telur ?  
Jika Ya, berapa lama dan kapan jangka waktu pengembaliannya.....
- 3.20 Apakah saudara mengalami hambatan dalam pemasaran.....

### Lampiran 3: Saluran Pemasaran

Keterangan : 10 Peternak  
                  : 5 Pedagang Pengepul  
                  : 15 Pedagang Pengecer

Saluran 1:

$$\text{Peternak} : \frac{5}{30} \times 100 = 15 = 15\%$$

Saluran Pemasaran 2

$$\text{Peternak} : \frac{4}{30} \times 100 = 13\%$$

$$\text{Pedagang pengepul} : \frac{5}{30} \times 100 = 15\%$$

$$\text{Pedagang pengecer} : \frac{10}{30} \times 100 = 33,3\%$$

$$13\% + 15\% + 33,3\% = 61,3\%$$

Saluran Pemasaran 3

$$\text{Peternak} : \frac{1}{30} \times 100 = 3,3\%$$

$$\text{Pengecer} : \frac{5}{30} \times 100 = 15\%$$

$$3,3\% + 15\% = 18,3\%$$

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### Lampiran 4: Margin Saluran Pemasaran

##### © Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang Margin Saluran Pemasaran 1

Peternak :

$$\frac{3500}{2400} \times 100 = 12,5\%$$

Pedagang Pengepul

$$\frac{150}{2400} \times 100 = 6,2\%$$

$$\frac{1950}{2400} \times 100 = 81,2\%$$

##### Margin Saluran Pemasaran 2

Peternak :  $\frac{2400}{3500} \times 100 = 68\%$

Pedagang pengepul :  $\frac{100}{3500} \times 100 = 2,8\%$

$$\frac{150}{3500} \times 100 = 4,2\%$$

$$\frac{150}{3500} \times 100 = 4,2\%$$

$$\frac{200}{3500} \times 100 = 5,7\%$$

Pengecer :  $\frac{250}{3500} \times 100 = 7,1\%$

$$\frac{100}{3500} \times 100 = 2,8\%$$

$$\frac{150}{3500} \times 100 = 4,2\%$$

Margin pemasaran :  $3500 - 2400 = 900$

##### Margin Saluran Pemasaran 3

Peternak :  $\frac{2400}{3500} \times 100 = 68\%$

Pengecer :  $\frac{100}{3500} \times 100 = 2,8\%$

$$\frac{300}{3500} \times 100 = 8,5\%$$

$$\frac{200}{3500} \times 100 = 5,7\%$$

$$\frac{500}{3500} \times 100 = 14,2\%$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



**Lampiran 5 : Menhitung Efisiensi Pemasaran**

Saluran I

$$\frac{488}{2500} \times 100 = 18,75 \%$$

Saluran II

$$\text{Pengepul} = \frac{400}{3500} \times 100 = 11,4 \%$$

$$\text{Pengecer} = \frac{350}{3500} \times 100 = 10\%$$

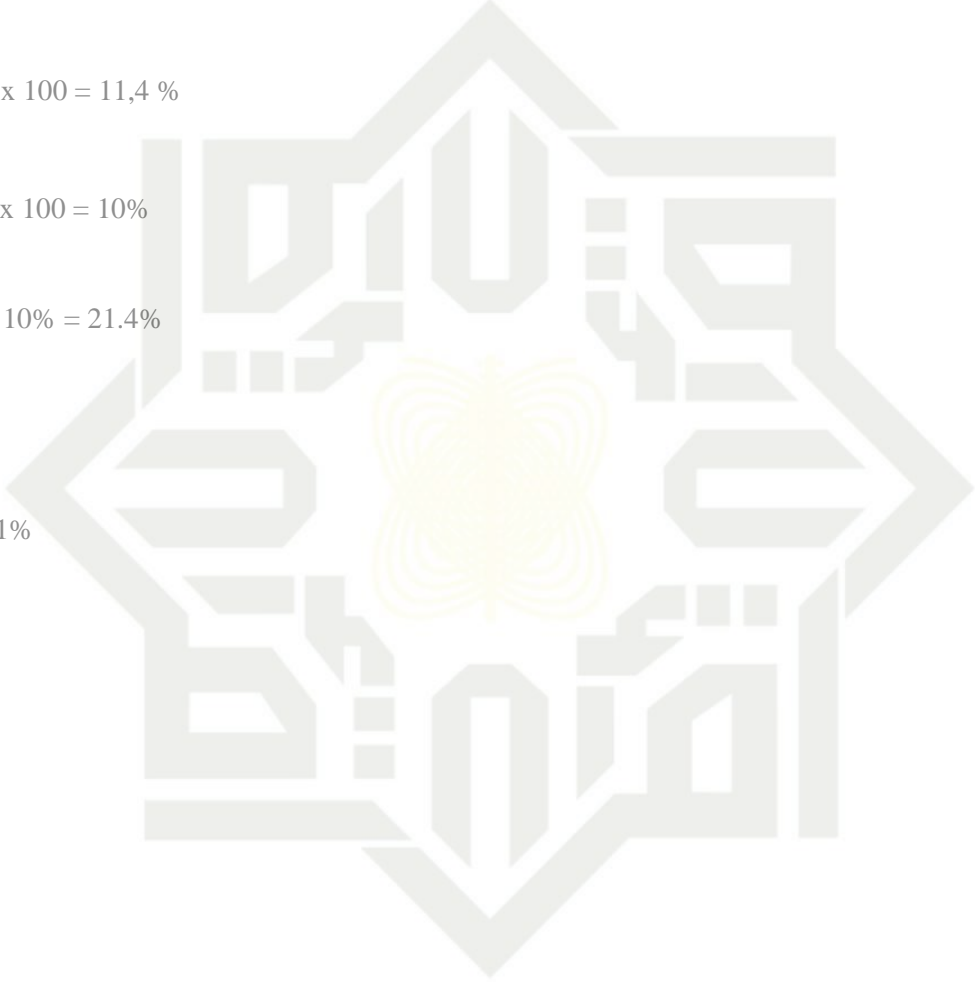
$$\text{Hasil : } 11,4 \% + 10\% = 21.4\%$$

Saluran III

$$\frac{350}{3500} \times 100 = 17,1\%$$

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## Lampiran 6 : Dokumentasi

© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau



© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.