

ABSTRAK

REGIE MARTIANT SUGANDA, NIM : 5420111016. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Suryakencana Cianjur. Analisis Saluran Pemasaran Bawang Daun Di Kelompok Taruna Tani Cipanas Desa Palasari Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur. Dibawah Bimbingan ROSDA MALIA, SP., M.Si. dan R.SELFI NENDRIS, S.Pi

Kelompok Taruna Tani Cipanas di Desa Palasari Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur merespon adanya peluang usaha pengembangan bawang daun yang merupakan jenis unggulan di wilayah desa tersebut. Bawang daun mempunyai potensi untuk dikembangkan karena relatif mudah dan murah dalam budidayanya, serta kondisi lahan dan cuaca di daerah tersebut sesuai untuk pengembangan bawang daun. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui tipe saluran pemasaran, margin pemasaran dan Saluran pemasaran mana yang paling efisien. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berupa data primer dan sekunder dan dianalisis menggunakan : analisis deskriptif, analisis margin pemasaran dan analisis *farmer's share*. Berdasarkan hasil analisis didapat kesimpulan sebagai berikut : 1) Tipe saluran pemasaran yang ada di Kelompok Taruna Tani Cipanas termasuk ke dalam saluran pemasaran satu tingkat dan dua tingkat. 2) Besarnya margin pemasaran pada saluran pemasaran I sebesar Rp. 6.745,- / kg (margin pemasaran petani sebesar Rp. 4.960,- / kg dan margin pemasaran pada pedagang pengecer sebesar Rp. 1.785,- / kg). Pada saluran pemasaran II sebesar Rp. 6.735,-/kg (margin pemasaran petani sebesar Rp. 3.395,- / kg, pedagang pengumpul sebesar Rp. 1.555,- /kg dan pada pedagang pengecer sebesar Rp. 1.785,- / kg). 3) Saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien bagi petani karena memberikan bagian terbesar pada petani yaitu 80 %.

Kata Kunci : Pemasaran, Bawang Daun