

ANALISIS PEMASARAN CABAI MERAH (*Capsicum annum* L.)
(Studi Kasus :di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai, Kabupaten Rokan
Hulu)

SKRIPSI

OLEH

SULIYENMAN SYAHPUTRA

71180712012

Agribisnis



FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
MEDAN
2023

ANALISIS PEMASARAN CABAI MERAH (*Capsicum annum* L.)

(Studi Kasus :di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai, Kabupaten Rokan

Hulu)

OLEH

SULIYENMAN SYAHPUTRA

71180712012

Agribisnis

Skripsi

Ini Merupakan Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

Sarjana Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

Universitas Islam Sumatera Utara

Medan

Menyetujui

Komisi Pembimbing

Dr. Ir. Suwito, MM

Ketua

Dian Hendrawan, SP. MM

Anggota

Diketahui Oleh :

Dr. Ir Murni Sari Rahayu, M.P.
Dekan Fakultas Pertanian UISU

Mhd.Ilham Riyadh, SP. M.Si
Ketua Program Studi Agribisnis

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA

MEDAN

2023

RINGKASAN EKSEKUTIF

SULIYENMAN SYAHPUTRA. Analisis Pemasaran Cabai Merah (*Capsicum annum* L.) (Studi Kasus :di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai, Kabupaten Rokan Hulu). Dibawah bimbingan Dr. Ir. Suwito, MM sebagai ketua dan Dian Hendrawan SP. MM sebagai anggota.

Untuk luas lahan tanaman cabai merah (*Capsicum annum* L.) di Rokan Hulu pada tahun 2018 dan 2021 mengalami kenaikan sedangkan dari 2018 hingga 2020 mengalami penurunan yang sangat drastis. Sedangkan untuk produksi mengalami kedaan yang tidak stabil dikarenakan mengalami kenaikan maupun penurunan setiap tahunnya.

Dengan menggunakan metode studi kasus, penelitian dilakukan di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara, Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau. Dalam pengambilan tempat penelitian dilakukan sengaja (*purposive*). Alasan diambilnya lokasi ini dikarenakan di daerah ini merupakan salah satu tempat penghasil cabai merah di wilayah Riau.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : SULIYENMAN SYAHPUTRA
Nim/Npm : 71180712012
Alamat : Desa Mahato, Kec. Tambusai Utara, Kab. Rokan Hulu
Program Study : Agribisnis
Tempat/tgl lahir : Pulo Jantan, 04 Desember 1999
Umur : 23 Tahun
Status : Belum menikah
Jenis kelamin : Laki – Laki
Agama : Islam
No.Telp/Hp : 0822 – 7629 – 2750

PENDIDIKAN FORMAL

2006-2012 : SD 016 Tambusai Utara
2012-2015 : SMP Negeri 4 Tambusai Utara
2015-2018 : SMA Negeri 4 Tambusai Utara
2018-sekarang : Universitas Islam Sumatera Utara, Medan

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, Segala Puji bagi Allah SWT, Pencipta seluruh alam atas segala Rahmat dan Nikmat-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beriring salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah mengubah dari zaman jahiliyah ke zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan, serta salam kepada keluarga dan sahabat beliau juga orang-orang mukmin yang tetap istiqomah di jalan-Nya.

Skripsi ini berjudul ” ANALISIS PEMASARAN CABAI MERAH (*Capsicum annum* L.) (Studi Kasus :di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai, Kabupaten Rokan Hulu)” yang akan diambil berdasarkan data primer dari petani cabai dengan kuisioner dan data sekunder dari instansi terkait. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi syarat untuk melakukan penelitian untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara.

Pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua Bapak Gusnu Sujarwadi dan Ibu Sri Rahayu yang memberikan dukungan sepenuhnya baik secara moral dan material.
2. Ibu Dr. Ir.Murni Sari Rahayu, M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara.
3. Bapak Muhammad Ilham Riyad S.P, M.Si selaku ketua Program Studi Agribisnis.
4. Bapak Dr.Ir. Suwito,MM selaku Ketua Komisi Pembimbing Skripsi.
5. Bapak Dian Hendrawan, SP.MM selaku Anggota Komisi Pembimbing skripsi.

6. Seluruh Dosen, Staf pegawai dan mahasiswa/i di lingkungan Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara, penulis mengucapkan terima kasih.
7. Seluruh teman-teman angkatan 2018 di Program Studi Agribisnis dan adik-adik junior yang telah memberikan dukungan dan do'anya.
8. Dan semua pihak yang telah membantu terselesikannya proposal penelitian ini.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan bimbingan dan saran untuk dapat meningkatkan kualitas penelitian skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat di terima oleh kita semua.

Medan, 08 Mei 2023

Suliyenman Syahputra

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN EKSEKUTIF.....	i
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPURAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan	6
1.4. Kegunaan Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.2. Landasan Teori	13
2.2.1. Petani	13
2.2.2. Klasifikasi Cabai Merah.....	13
2.2.3 Masalah-masalah Pemasaran Produk Pertanian	15
2.2.4. Usahatani Cabai Merah.....	16
2.2.5. Distribusi Pemasaran	17
2.2.6. Marjin Pemasaran	20
2.2.7. Efisiensi Pemasaran	21
2.2.8. Kerangka Pemikiran.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1. Waktu dan Tempat Penelitian	25
3.2. Metode Penentuan Sampel	25
3.3. Metode Pengumpulan Data	26
3.4. Metode Analisis Data	26
3.4.1. Margin Pemasaran	26
3.4.2. Efisiensi Pemasaran	27
3.5 Definisi dan Batasan Operasional	27
3.5.1. Definisi Operasional	27
3.5.1. Batasan Operasional.....	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	29
4.1. Hasil Penelitian.....	29
4.1.1. Letak Geografis dan Luas Daerah.....	29
4.1.2. Luas wilayah.....	30
4.2. Karakteristik responden	30
4.3. Deskripsi Variabel Penelitian.....	33
4.4. Hasil responden	34

4.4.1. Karakteristik petani.....	35
4.4.2. Karakteristik responden agen (tengkulak).....	35
4.4.3. Karakteristik responden pedagang pengecer	36
4.4.4. Alur distribusi pemasaran cabai merah.....	37
4.5. Margin pemasaran cabai merah.....	42
4.6. Efisiensi pemasaran cabai merah di desa Mahato	43
4.7. Pembahasan.....	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	49
5.1. Kesimpulan	49
5.1. Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	54

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
Tabel 1.	Luas lahan dan produksi cabai merah di Indonesia	3
Tabel 2.	Luas lahan dan produksi cabai merah di provinsi Riau.....	3
Table 3.	luas lahan dan produksi cabai merah di kabupaten Rokan Hulu	4
Table 4.	luas lahan dan produksi cabai merah di kecamatan Tambusai Utara.....	4
Tabel. 5	Harga cabai merah 5 bulan terakhir	5
Tabel 6.	Harga Cabe Merah dan Cabe Rawit.....	16
Tabel 7.	Distribusi Lahan di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara, Kabupaten Rokan Hulu	30
Tabel 8	Kelompok tingkat umur responden di Desa Mahato.....	31
Tabel 9	Kelompok tingkat pendidikan responden di Desa Mahato.....	32
Tabel 10	Kelompok tingkat jenis kelamin responden di Desa Mahato	33
Tabel 11	Kelompok tingkat produksi responden di Desa Mahato	34
Tabel 12	Karakteristik petani di Desa Mahato	35
Tabel 13	Karakteristik responden agen (tengkulak) saluran 2 di Desa Mahato...35	
Tabel 14	Karakteristik responden pedagang pengecer saluran 1 di Desa Mahato..	36
Tabel 15	Karakteristik pedagang pengecer saluran 2 Di DesaMahato.....	37
Tabel 16	Margin pemasaran cabai merah desa Mahato.....	43
Tabel 17	Efisiensi pemasaran cabai merah desa Mahato.....	44

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
Gambar 1	: kurva margin pemasaran.....	21
Gambar 2	: Alur distribusi pemasaran cabai merah.....	38
Gambar 3	: kerangka pemikiran.....	24
Gambar 4	: Alur distribusi pemasaran cabai merah.....	38

DAFTAR LAMPURAN

Nomor	Teks	Halaman
Lampiran 1	: Karakteristik responden.....	54
Lampiran 2	: Karakteristik pedagang pengecer 1	55
Lampiran 3	: Karakteristik agen (tengkulak) alur distribusi 2	56
Lampiran 4	: karakteristik pedagang pengecer alur distribusi pemasaran 2	57
Lampiran 5	: Biaya Pemasaran Alur Distribusi pemasaran 1	58
Lampiran 6	: Biaya Pemasaran agen Alur Distribusi Pemasaran 2	59
Lampiran 7	: Biaya Pemasaran Pengecer Alur Distribusi Pemasaran 2	60
Lampiran 8	: Kegiatan penelitian di lapangan.....	61

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin Zainal. 2018 .Analisis Rantai Pasok Cabe Di Kota Kendari. Jurnal Mega Aktiva. Volume 7, Nomor 1, April 2018 ISSN 2086-1974. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sulawesi Tenggara, Puwatu Kendari.
- Asmarantaka, R.W. 2012. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor (ID): Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Basu Swastha Dharmmesta dan Handoko, Hani. 2003. *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE
- Calkin,dkk. 1984. Improving Marketing of Perishable Commodities : a Case Study of Selected Vegetable in Taiwan. Technical Bulletin no 9. TheAsian Vegetable Reseach and Development Center. Taiwan.
- Daniel at.all, 2002. Pengantar Ekonomi Pertanian. Cetakan Pertama. Jakarta: Bumi Aksara
- Dilana, A. I. (2013). *Pemasaran dan Nilai Tambah Biji Kakao di KabupatenMadiun*, Jawa Timur. Tesis. IPB. Bogor.
- Downey, W. David. dan P. E. Steven. 1987. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Erlangga, Jakarta.495 hal.
- Emhar. 2014. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Komoditas Daging Sapi di Kabupaten Jember. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember. *Jurnal Berkala Ilmiah PERTANIAN*. Volume 1. Nomor 3. Februari 2014. hal 53-61.
- Hanafiah, dkk. (2004). *Tata niaga hasil perikanan*. Jakarta : UI Press.
- Hatifa, 2020. “Analisis Pemasaran Komoditi Cabai Merah Besar di Desa Buntu Ampang Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang”. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Imade Alit Dharma Saputra, dkk (2019). “Analisis Efisiensi Faktor Produksi Usahatani Cabai Merah di desa Buahani, Kecamatan Payangan, Kabupaten Gianyar”. Universitas Udayana Bali.
- Junaedy,2020. Pola Distribusi dan Efisiensi Pemasaran Cabai Rawit Di Desa Paccing Kecamatan Patimpeng Kabupaten Bone. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Philip Kotler, 2002, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Millenium, Jilid 2, PT Prenhallindo, Jakarta.

- Li L. 2007. Supply chain management. concept, techniques and practices enhancing value through collaboration. World Scientific Publishing. Co. Pte. Ltd, Singapore.
- Miftahul Jannah, 2018. Analisis Rantai Pasokan Cabai Merah Di Kabupaten Banyuwangi (Skripsi). Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Jember.
- Misbahuddin, 2013. Analisis Data Penelitian dengan Statistik. Bumi Aksara. Jakarta.
- Nabila Maharani, M. Rizal Taufikurrahman P. Setia Lenggono, dkk. 2019. Analisis Rantai Pasok Cabai Merah Keriting (*Capsicum Annum L*) di DKI Jakarta (Studi Kasus : Pasar Induk Kramat Jati). Universitas Trilogi, DKI Jakarta, Indonesia.
- Nathallya, dkk. Analisis Rantai Pasok Komoditi Cabai Rawit di Kota Manado. Agri-SosioEkonomi Unsrat, ISSN 1907– 4298, Volume 14 Nomor 1, Januari 2018 : 207 – 214.
- Nurlan, 1986. *indikator keberhasilan dalam pemasaran*. UI-Press Jakarta.
- Purnama Agit, dkk. 2021. Analisis Rantai Pasok Cabai Rawit di Desa Ciandum Kecamatan Cipatujah Kabupaten Tasikmalaya. Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH Volume 8, Nomor 2, Mei 2021 : 313-323.
- Rahim, A. and Hastuti, D.R.D., 2007. *Ekonomika Pertanian (Pengantar, Teori, dan Kasus)*. Penerbit Penebar Swadaya. Cimanggis, Depok, Jakarta.
- Saptana, Chairul Muslim, Sri Hery Susilowati. 2017. *Manajemen Rantai Pasok Komoditas Cabai Pada Agroekosistem Lahan Kering di Jawa Timur*. Bogor (ID): Pusat Sosial dan Ekonomi dan Kebijakan Pertanian.
- Simchi-Levi D, Kaminsky P. 2003. *Designing, and managing the supply chain: concepts, strategies and case studies*. New York (US): Mcgraw-Hill.
- Soekartawi. 1995. Ilmu Usaha Tani. Serial Online (<https://lontar.ui.ac.id>). Di Akses Pada Tanggal 05 November 2021. Medan.
- Sudiyono, A. (2004). *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang Press: Malang.
- Tohir, 2006. *Perkembangan Pertanian Adat*, Jakarta: Penerbit Wira Jaya
- Tohir, K.A., 1982. *Seuntai Pengetahuan Tentang Usahatani Indonesia*. Bina Aksara, Jakarta.
- Van Steenis. 2008. *Flora*. Cetakan ke-12. Jakarta: PT. Pradnya Paramita

Yayan Hidayat,dkk, 2017. Saluran Pemasaran Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*) (Suatu Kasus di Desa Sukamaju Kecamatan Cihaubeuti Kabupaten Ciamis). Universitas Galuh

Yusral, 2017. Pola Distribusi Dan Stabilitas Harga Komoditas Cabai Merah Besar Dan Bawang Merah Di Pasar Wonomulyo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar. Universitas Al Asyariah Mandar.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Karakteristik responden

nama	umur	pendidikan	jenis kelamin	luas lahan M2	pengalaman bertani	produksi (kg)	dijual ke
paiman	49	SD	laki laki	800	5	145	pengecer
andi	27	SMA	laki laki	1200	4	100	pengecer
sarno	56	SD	laki laki	400	10	80	pengecer
budi harianto	36	D3	laki laki	2000	3	200	agen
saminah	44	SMP	perempuan	2800	8	240	agen
tukiran	58	SMP	laki laki	1600	11	125	agen
samsul arifin	50	SMA	laki laki	400	15	60	pengecer
siti komariah	39	SD	perempuan	7200	4	500	agen
susianti	46	SMP	perempuan	2400	5	110	pengecer
poniran	61	SMP	laki laki	2800	11	150	agen
indra syahputra	28	SMA	laki laki	1200	2	200	agen
suparman	33	SMP	laki laki	800	4	110	pengecer
ari dwi siswanto	41	SMA	laki laki	2000	4	200	agen
surbakti	28	S1	laki laki	5600	1	700	agen
ismail	52	SMP	laki laki	4000	9	50	agen
boiran	35	SD	laki laki	2400	7	250	pengecer
siswadi	32	SMA	laki laki	5200	2	350	pengecer
zulham efendi	55	SMA	laki laki	6000	10	600	pengecer
fadli	37	SD	laki laki	4000	3	80	agen
suliadi	32	SD	laki laki	8000	5	130	agen
prayetno	54	SMP	laki laki	2800	20	400	agen
rahmadi laksono	27	S1	laki laki	800	2	190	pengecer
agung prabowo	30	SMA	laki laki	800	5	150	pengecer
yusni daulay	64	SD	laki laki	1600	11	120	agen
riadi	40	SMP	laki laki	8400	9	800	agen
arianto	42	SMP	laki laki	4800	4	500	agen
jumlah				80000	174	6540	
rata - rata	42,15			3076,92	6,69	251,54	

Lampiran 2 : Karakteristik pedagang pengecer 1

no	umur (tahun)	pendidikan terakhir	lama jualan (tahun)	harga beli cabai (Rp)	harga jual	dibeli dari	dijual ke
1	34	SMA	4	27.000	35.000	petani	konsumen
2	26	SMA	2	28.000	40.000	petani	konsumen
3	57	SMP	12	25.000	36.000	petani	konsumen
4	42	SMA	6	27.000	39.000	petani	konsumen
5	38	SMP	5	25.500	40.000	petani	konsumen
6	45	SD	2	25.000	40.000	petani	konsumen
7	60	SMP	9	26.000	39.000	petani	konsumen
8	44	SD	6	27.000	37.000	petani	konsumen
9	41	SMA	3	27.000	40.000	petani	konsumen
10	32	SMP	1	25.000	40.000	petani	konsumen
11	40	SMP	5	25.000	37.000	petani	konsumen
jumlah	459		55	287.500	423.000		
rata - rata	41,73		5	26.136	38.455		

Lampiran 3 : Karakteristik angen (tengkulak) alur distribusi 2

no	umur (tahun)	pendidikan terakhir	lama jualan (tahun)	harga beli cabai (Rp)	Harga jual (Rp)	dibeli dari	dijual ke
1	44	SD	5	26.000	31.000	petani	pengecer
2	40	SMA	3	24.000	31.000	petani	pengecer
3	31	D3	6	25.000	35.000	petani	pengecer
4	56	SMP	14	25.000	32.000	petani	pengecer
5	49	SMP	1	25.500	30.000	petani	pengecer
6	33	SD	7	25.000	35.000	petani	pengecer
7	63	SMA	18	25.000	33.000	petani	pengecer
8	57	SD	3	25.000	32.000	petani	pengecer
9	34	SMA	1	24.000	34.000	petani	pengecer
10	44	SMP	2	26.500	38.000	petani	pengecer
11	30	SMA	4	25.000	34.000	petani	pengecer
12	54	SD	8	25.000	31.000	petani	pengecer
13	42	SMA	2	25.500	32.000	petani	pengecer
14	50	SMA	5	26.000	33.000	petani	pengecer
15	33	SMP	2	25.000	30.000	petani	pengecer
jumlah	660		81	377.500	491.000		
rata - rata	44		5,4	25.167	32.733		

Lampiran 4 : karakteristik pedagang pengecer alur distribusi pemasaran 2

no	umur (tahun)	pendidikan terakhir	lama jualan (tahun)	harga beli (Rp)	harga jual (Rp)	dibeli dari	dijual ke
1	65	SMP	8	32.000	39.000	agen	konsumen
2	54	SD	10	35.000	43.000	agen	konsumen
3	44	SD	2	30.000	39.000	agen	konsumen
4	33	SMP	6	31.000	45.000	agen	konsumen
5	41	SMA	4	31.000	45.000	agen	konsumen
6	52	SMA	8	33.000	38.000	agen	konsumen
7	35	SMP	5	32.000	38.000	agen	konsumen
8	28	SD	1	35.000	40.000	agen	konsumen
jumlah	352		44	259.000	327.000		
rata - rata	44		5,5	32.375	40.875		

Lampiran 5 : Biaya Pemasaran Alur Distribusi pemasaran 1

no	jumlah pembelian (Kg)	harga beli (Rp/Kg)	transportasi (Rp)	transportasi (Rp/Kg)	tenaga kerja	tenaga kerja Rp/kg	kemasan	kemasan Rp/kg
1	50	27.000	60.000	1200	50.000	1000	1.000	20
2	20	28.000	80.000	4000	50.000	2500	1.000	50
3	85	25.000	50.000	588	50.000	588	1.000	12
4	50	27.000	20.000	400	50.000	1000	1.000	20
5	45	25.500	50.000	1111	50.000	1111	1.000	22
6	20	25.000	60.000	3000	50.000	2500	1.000	50
7	20	26.000	50.000	2500	50.000	2500	1.000	50
8	50	27.000	50.000	1000	50.000	1000	1.000	20
9	40	27.000	35.000	875	50.000	1250	1.000	25
10	40	25.000	25.000	625	50.000	1250	1.000	25
11	20	25.000	50.000	2500	50.000	2500	1.000	50
jumlah				17799		17199		344
rata - rata				1618		1564		31

Lampiran 6 : Biaya Pemasaran agen Alur Distribusi Pemasaran 2

no	jumlah pembelian Kg	harga beli Rp/Kg	transportasi Rp	transportasi Rp/Kg	tenaga kerja Rp	tenaga kerja Rp/Kg	kemasan Rp	kemasan Rp/Kg
1	145	26.000	50.000	345	120.000	828	10.000	69
2	100	24.000	30.000	300	120.000	1200	10.000	100
3	110	25.000	100.000	909	120.000	1091	10.000	91
4	200	25.000	80.000	400	120.000	600	10.000	50
5	240	25.500	50.000	208	120.000	500	10.000	42
6	125	25.000	150.000	1200	120.000	960	10.000	80
7	600	25.000	100.000	167	120.000	200	10.000	17
8	350	25.000	60.000	171	120.000	343	10.000	29
9	130	24.000	80.000	615	120.000	923	10.000	77
10	400	26.500	50.000	125	120.000	300	10.000	25
11	190	25.000	50.000	263	120.000	632	10.000	53
12	150	25.000	50.000	333	120.000	800	10.000	67
13	120	25.500	80.000	667	120.000	1000	10.000	83
14	800	26.000	40.000	50	120.000	150	10.000	13
15	500	25.000	30.000	60	120.000	240	10.000	20
jumlah	4160	377500	1000000	5814	1800000	9766	150000	814
rata - rata	277	25167	66667	388	120000	651	10000	54

Lampiran 7 : Biaya Pemasaran Pengecer Alur Distribusi Pemasaran 2

no	harga beli Rp/Kg	jumlah pembelian Kg	transportasi Rp	transportasi Rp/Kg	tenaga kerja Rp	tenaga kerja Rp/Kg	kemasan Rp	kemasan Rp/Kg
1	32.000	80	100.000	1250	150.000	1875	15.000	188
2	35.000	60	150.000	2500	120.000	2000	15.000	250
3	30.000	100	150.000	1500	150.000	1500	15.000	150
4	31.000	75	100.000	1333	150.000	2000	15.000	200
5	31.000	130	100.000	769	100.000	769	15.000	115
6	33.000	150	120.000	800	120.000	800	15.000	100
7	32.000	80	150.000	1875	100.000	1250	15.000	188
8	35.000	100	100.000	1000	100.000	1000	15.000	150
jumlah	259.000	775	970.000	11.028	990.000	11.194	120.000	1.340
rata - rata	32.375	97	121.250	1.378	123.750	1.399	15.000	168

Lampiran 8 : Kegiatan penelitian di lapangan





