

**ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN  
PEPAYA BANGKOK**

**(Studi kasus di Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung,  
Jawa Timur)**



**Oleh :**

**Daniza Sayundik Maihendra**

**NPM 1960118100003**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS TULUNGAGUNG  
TULUNGAGUNG  
2023**

**ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN  
PEPAYA BANGKOK**

**(Studi kasus di Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung,  
Jawa Timur)**

**SKRIPSI**

**Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
gelar Sarjana Pertanian dari Fakultas Pertanian  
Universitas Tulungagung**

**Oleh :**

**Daniza Sayundik Maihendra**

**NPM 1960118100003**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS TULUNGAGUNG  
TULUNGAGUNG  
2023**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN  
PEPAYA BANGKOK  
Nama Mahasiswa : DANIZA SAYUNDIK MAIHENDRA  
NPM : 1960118100003  
Program Studi : Agribisnis  
Menyetujui : Dosen Pembimbing

**Dosen Pembimbing I**



( Dr.Ir. Yuniar Hajar Prasekti., M.MA )  
NIDN. 0710066101

**Dosen Pembimbing II**



( Herry Nur Faisal., S.Pt., MAgr )  
NIDN.0720128102

**Dekan**



( Dr. Ir. Yuniar Hajar Prasekti., M.MA )  
NIDN. 0710066101

Tanggal Persetujuan :

**HALAMAN PENGESAHAN**

**SKRIPSI BERJUDUL**

**ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN PEPAYA BANGKOK**

**(Studi kasus di Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung,  
Jawa Timur)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

**Nama : Daniza Sayundik Maihendra**

**NPM : 1960118100003**

Telah Dipertimbangkan Didepan Dewan Penguji Pada Tanggal : 6 Juli 2023  
Dan Dinyatakan Memenuhi Syarat Untuk Diterima.

Mengesahkan

MAJELIS PENGUJI

Penguji Pertama



**( Dr.Ir.Yuniar Hajar Prasekti., M.MA )**  
NIDN. 0710066101

Penguji Kedua



**( Herry Nur Faisal., S.Pt., MAgr )**  
NIDN.0720128102

Penguji ketiga



**Ermawati Dewi., SP., MM**  
NIDN. 0713127401

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Skripsi ini saya persembahkan Kepada  
kedua orang tua saya yang telah  
memberikan semangat selama pengerjaan skripsi*

## HALAMAN MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

Lā yukallifullāhu nafsān illā wus'ahā

Artinya: Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.

(QS. Al – Baqarah Ayat 286)

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis bernama Daniza Sayundik Maihendra. Lahir di Tulungagung pada tanggal 25 Mei 1999 dari ayah yang bernama Didik dan Ibu yang bernama Yuni Purwaningsih. Penulis menyelesaikan Pendidikan Sekolah Dasar di SD Mirigambar 1 pada tahun 2012. Lalu melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 2 Ngunut dan tamat pada tahun 2015. Dilanjutkan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 1 Ngunut dan tamat pada tahun 2018. Pada tahun 2019 penulis terdaftar sebagai mahasiswa prodi agribisnis, fakultas pertanian Universitas Tulungagung.

## RINGKASAN

**Daniza Sayundik Maihendra. Analisa Pendapatan dan Saluran Pemasaran Pepaya Bangkok (Studi Kasus di Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung) dibawah Pembimbing I : Dr. Ir. Yuniar Hajar Prasekti., M.MA dan Pembimbing II : Herry Nur Faisal, S.Pt., M.Agr.**

---

Penelitian dengan tujuan untuk mengetahui Menganalisis pendapatan usahatani pepaya Bangkok di daerah penelitian, Mengetahui bentuk saluran pemasaran pepaya Bangkok yang terjadi di daerah penelitian dan Menganalisis efisiensi pemasaran pepaya Bangkok dengan pendekatan fungsi-fungsi pemasaran, lembaga pemasaran, saluran pemasaran, analisis farmer's share, analisis margin pemasaran dan analisis keuntungan dan biaya.

Penelitian dengan wawancara dan data kuisisioner yakni memawancarai petani Pepaya Bangkok, Pedagang pengecer, Pedagang Pengumpul, pedagang besar, petugas penyuluh lapangan dan dinas-dinas terkait.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha budidaya papaya Bangkok menguntungkan yakni Untuk rata-rata luas lahan **0,59 hektar** dan jumlah tanaman **1.246 pohon** yang dimiliki petani responden di Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung, dapat disimpulkan bahwa petani responden nilai R/C ratio atas total biaya sebesar rata-rata **18,78** dan R/C ratio atas biaya tunai sebesar rata-rata **10,38**. Karena nilai dari kedua R/C tersebut lebih dari satu, maka usahatani pepaya Bangkok tersebut memberikan keuntungan bagi petani dan layak untuk dikembangkan. Dari segi perbandingan skala usaha disimpulkan bahwa semua petani responden di lokasi penelitian (baik skala kecil, skala menengah, dan skala besar) memperoleh keuntungan. Berdasarkan besarnya nilai R/C yang diperoleh petani responden maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan usahatani pepaya Bangkok sangatlah menjanjikan, karena memberikan keuntungan bagi petani.

Pada saluran pemasaran pepaya Bangkok di Kecamatan Rejotangan, terdapat dua bentuk pola saluran. **Pada pola saluran I**, petani menjual pepaya kepada Pengcer, kemudian pengecer menjual pepaya tersebut kepada konsumen akhir. Sedangkan untuk **pola saluran II**, petani menjual pepaya ke Supplier/ pengumpul selanjutnya di jual lagi ke pedagang besar, oleh pedagang besar pepaya Bangkok dikirim ke grosir-grosir yang ada dikota-kota besar, selanjutnya pedagang pengecer membeli pepaya tersebut ke grosir yang selanjutnya dijual ke konsumen akhir.

Dilihat dari nilai rasio keuntungan dan biaya yang diperoleh petani, maka dapat disimpulkan bahwa kedua pola saluran pemasaran yang ada di Kecamatan Rejotangan sudah efisien ( $>1$ ). Nilai rasio keuntungan dan biaya pada **pola saluran I** sebesar **7,25** dan nilai rasio keuntungan dan biaya pada **pola saluran II** sebesar **1,6**. atau farmer share's lebih besar dari batasan masalah sebesar 25%, yaitu **71,4 persen pola saluran pemasaran I** dan **42,5 persen pola saluran pemasaran II**.

**Kata Kunci : pendapatan, saluran pemasaran, pepaya bangkok**

## SUMMARY

**Daniza Sayundik Maihendra. Revenue Analysis and Marketing Channels of Bangkok Papaya (Case Study in Rejotangan District, Tulungagung Regency) under Advisor I : Dr. Ir. Yuniar Hajar Prasekti., M.MA and Advisor II : Herry Nur Faisal, S.Pt., M.Agr.**

---

This study aims to analyze the income of Bangkok papaya farming in the research area, find out the marketing channels for Bangkok papaya that occur in the research area and analyze the marketing efficiency of Bangkok papaya with the approach of marketing functions, marketing agencies, marketing channels, farmer's share analysis, margin analysis. marketing and profit and cost analysis.

Research using interviews and questionnaire data, namely interviewing Bangkok papaya farmers, retailers, collector traders, wholesalers, field extension officers and related agencies.

The results showed that the Bangkok papaya cultivation business was profitable, i.e. For an average land area of 0.59 hectares and a total of 1,246 trees owned by respondent farmers in Rejotangan District, Tulungagung Regency, it can be concluded that the respondent farmers' value of R/C ratio over total costs is the average is 18.78 and the R/C ratio of cash costs is an average of 10.38. Because the value of the two R/C is more than one, the Bangkok papaya farming provides benefits for farmers and is feasible to develop. In terms of business scale comparison, it was concluded that all the respondent farmers in the research locations (both small, medium and large scale) benefited. Based on the magnitude of the R/C value obtained by the respondent farmers, it can be concluded that Bangkok papaya farming activities are very promising, because they provide benefits for farmers.

In the Bangkok papaya marketing channel in Rejotangan District, there are two forms of channel patterns. In the channel I pattern, farmers sell papayas to retailers, then retailers sell the papayas to end consumers. As for the channel II pattern, farmers sell papayas to suppliers/collectors who then resell them to wholesalers, Bangkok papaya wholesalers send them to wholesalers in big cities, then retailers buy the papayas to wholesalers who then sell them to end consumer.

Judging from the value of the ratio of profits and costs obtained by farmers, it can be concluded that the two patterns of marketing channels in Rejotangan District are efficient ( $> 1$ ). The value of the profit and cost ratio in the channel pattern I is 7.25 and the value of the profit and cost ratio in the channel II pattern is 1.6. or farmer share is greater than the problem limit of 25%, namely 71.4 percent of the marketing channel pattern I and 42.5 percent of the marketing channel pattern I.

**Keywords: income, marketing channels, papaya bangkok**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan kasih karunia-Nya yang begitu besar dan luar biasa, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul **Analisis Pendapatan dan Saluran Pemasaran Pepaya Bangkok** (Studi Kasus di Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur). Skripsi ini menganalisis tentang pendapatan usahatani pepaya Bangkok yang ada di Kecamatan, serta menganalisis sistem pemasarannya.

Skripsi ini merupakan hasil karya penulis guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Sarjana Manajemen Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tulungagung. Melalui skripsi ini, penulis mencoba memberikan gambaran dalam mencari alternatif untuk mengambil keputusan dalam melakukan kegiatan usahatani pepaya Bangkok melalui pendekatan teori usahatani dan pemasaran.

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini, diantaranya kepada :

1. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang selalu memberikan dorongan baik moril maupun materil.
2. Bapak Dr. Ir. Yuniar Hajar Prasekti., M.MA, sebagai dosen pembimbing I, dimana telah memberikan pengarahan-pengarahan terhadap penulisan skripsi ini.
3. Bapak Herry Nur Faisal., S.Pt., M.Agr, sebagai dosen pembimbing II, yang telah memberikan pengarahan-pengarahan terhadap penulisan skripsi ini.
4. Kepada Ibu Dr. Ermawati Dewi., SP., MM selaku penguji dan seluruh staff Fakultas Pertanian Universitas Tulungagung.
5. Saya ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada petani pepaya Bangkok Kecamatan Rejotangan sebagai responden
6. Dan seluruh rekan-rekan baik teman kampus maupun diluar kampus yang telah memberikan bantuan guna terselesaikannya skripsi ini..

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, baik dalam penyajian materi maupun ide-ide pokok yang penulis sampaikan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan selanjutnya pada masa yang akan datang. Akhirnya, penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi para pembacanya.

Tulungagung, Juli 2023

Daniza Sayundik Maihendra

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan .....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Halaman Persembahan .....	iv
Halaman Motto .....	v
Riwayat Hidup .....	vi
Ringkasan .....	vii
Summary .....	viii
Kata Pengantar .....	ix
Daftar Isi .....	x
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Peneltia.....	5
1.3.1 Tujuan penelitian .....	5
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	6
1.4 Pembatasan Masalah.....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Tinjauan Umum Komoditi Pepaya .....	7
2.2 Budidaya Pepaya .....	11
2.3 Pendapatan dan Biaya Usaha Tani .....	38
2.4 Konsep Pemasaran.....	39
2.5 Lembaga dan Fungsi-fungsi Pemasaran .....	41
2.6 Hipotesa .....	43
2.7 Kerangka Pikir .....	43
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>52</b>
3.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian .....	52
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	52
3.3 Metode Pengambilan Sampel.....	52
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	54
3.5 Metode Analisa Data .....	55
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>60</b>
4.1 Lokasi dan Kondisi Geografis Penelitian.....	60
4.2 Karakteristik Responden .....	60
<b>BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>66</b>
5.1 Hasil Penelitian.....	66
5.1.1 Karakteristik Responden Petani Pepaya Bangkok .....	66
5.1.2 Tingkat Penggunaan Input, Jumlah Penerimaan dan Pola Saluran Pemasaran .....	68

5.1.3	Pendapatan Usahatani.....	70
5.1.4	Saluran Pemasaran .....	78
5.1.5	Fungsi Pemasaran.....	79
5.1.6	Marjin Pemasaran.....	83
5.1.7	Farmer's Share .....	86
5.1.8	Rasio Keuntungan dan Biaya.....	86
5.2	Pembahasan dari Hasil Penelitian .....	86
5.2.1	Analisis Pendapatan Usahatani Pepaya Bangkok.....	86
5.2.2	Analisis Pemasaran Usahatani Pepaya Bangkok di Wilayah Kecamatan Rejotangan .....	87
5.2.3	Analisis Efisiensi Pemasaran Pepaya Bangkok Di Kecamatan Rejotangan .....	88
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>		<b>90</b>
6.1	Kesimpulan.....	90
6.2	Saran.....	90
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>		<b>halaman</b>
1.	Konsep-konsep inti pemasaran .....	40
2.	Hubungan antara margin tataniaga, nilai margin tataniaga serta marketing cost dan charge .....	48
3.	Kerangka pemikiran operasional penelitian .....	51
4.	Pola pemasaran.....	79

## DAFTAR TABEL

Nomor	halaman
1. Komposisi buah dan daun pepaya .....	3
2. Perbandingan jarak tanam dan populasi pohon per hektar .....	20
3. Jumlah Responden Petani Pepaya Bangkok Berdasarkan Skala Usaha dan Status Kepemilikan Usaha di Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung.....	61
4. Jumlah Anggota yang menjadi tanggungan.....	62
5. Tingkat pendidikan.....	62
6. Pengalaman bertani.....	64
7. Mata pencaharian.....	64
8. Mata Pencaharian sampingan.....	65
9. Jumlah Responden Petani Pepaya Bangkok Berdasarkan Skala Usaha dan Status Kepemilikan Usaha di Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung.....	66
10. Jumlah Responden Pepaya Bangkok Berdasarkan Umur dan Tingkat Pendidikan di Kecamatan Rejotangan. ....	67
11. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pengeluaran, Jumlah Produksi dan Tingkat Penerimaan. ....	68
12. Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Pola Saluran Pemasaran. ....	69
13. Rata-rata Pendapatan Petani Responden Untuk Luas Lahan 0,59 Hektar Tahun 2022 – 2023 (1 Tahun) .....	71
14. Rata – Rata Nilai Penyusutan Peralatan Usahatani Pepaya Bangkok Per Tahun.....	72
15. Perbandingan Pendapatan Petani Responden Berdasarkan Skala Usaha Untuk Luas Lahan Satu Hektar Dalam Waktu Satu Tahun.....	76
16. Fungsi Pemasaran Pada Lembaga Pemasaran Pepaya Bangkok di Kecamatan Rejotangan.....	80
17. Analisis marjin pemasaran pepaya bangkok di Kecamatan Rejotangan..	84