

## RINGKASAN

### **ANALISIS SALURAN PEMASARAN DAN MARGIN PEMASARAN USAHA MADUDI WILAYAH KPHP UNIT XIII KABUPATEN MUARO JAMBI.** (Skripsi oleh Imelda Natalia Sianturi di bawah bimbingan Ir. H. Fazriyas, M.Si, I.PU dan Maria Ulfa, S.Hut., M.Si).

Indonesia memiliki potensi sumber daya hutan yang cukup luas membuat Indonesia memiliki keunggulan dibandingkan negara lain. Salah satu sumberdaya yang dimanfaatkan untuk pertumbuhan perekonomian yaitu Hail Hutan Bukan Kayu (HHBK). HHBK merupakan bagian dari ekosistem hutan dan mempunyai fungsi dan peran tertentu yang ikut menunjang keberlangsungan ekosistem. Dilihat dari aspek ekonomis, HHBK dapat menjadi salah satu sumber penghasilan bagi masyarakat maupun pemerintah, salah satu dari HHBK adalah madu. Madu memiliki pangsa pasar yang luas dan prospek yang baik sehingga banyak pemburu lebah madu berkompetisi dalam persaingan dibidang usaha lebah madu. Produk-produk hasil lebah sangat menjanjikan jika digunakan sebagai peluang usaha. Dengan adanya pola saluran pemasaran dapat memberikan manfaat bagi petani dan lembaga yang terlibat dari saluran pemasaran serta Margin pemasaran salah satu faktor yang menentukan tingkat pendapatan petani dari semua penjualan produksi madu. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk Menganalisis saluran pemasaran dan margin pemasaran usaha madu di Wilayah KPHP Unit XIII Kabupaten Muaro Jambi.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2020 sampai Januari 2021 yang berlokasi di Desa Danau Lamo Kecamatan Muaro Sebo dan Desa Sekumbang Kecamatan Tanggo Rajo Kabupaten Muaro Jambi. Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Dalam penentuan sampel dipenelitian ini menggunakan metode *Snowball Sampling*. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah Saluran Pemasaran, Biaya Pemasaran, Keuntungan, Margin Pemasaran, dan *Farmer's Share* dengan menggunakan data primer dan sekunder yang di dapatkan melalui wawancara (kueisioner) dengan responden. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini terdiri dari tiga tahapan yaitu: observasi, wawancara, studi literatur.

Berdasarkan hasil analisis yang di lakukan menunjukkan bahwa terdapat 3 saluran dalam pemasaran usaha madu di Wilayah KPHP Unit XIII Kabupaten Muaro Jambi Desa Danau Lamo dan Desa Sekumbang. Saluran I produsen menjual ke pengumpul kemudian pada pedagang perantara dan terakhir ke konsumen, saluran II dimulai dari produsen langsung menjual ke konsumen, dan saluran III produsen menjual ke pengumpul dan langsung dipasarkan ke konsumen. Biaya, Keuntungan dan Margin pemasaran pada ketiga saluran pemasaran ini yang efektif adalah pada saluran ketiga dimana biaya yang di keluarkan sedikit dan keuntungan yang didapat banyak serta margin pemasaran yang di dapat kecil dibandingkan dengan saluran pemasaran I dan II.