

**EFISIENSI SALURAN PEMASARAN DAN ELASTISITAS TRANSMISI
HARGA KOMODITAS TEMBAKAU VIRGINIA DI DESA POHWATES
KECAMATAN KEPOHBARU KABUPATEN BOJONEGORO**

***ANALYSIS OF MARKETING CHANNEL EFFICIENCY AND PRICE
TRANSMISSION ELASTICITY OF VIRGINIAN TOBACCO COMMODITIES
IN POHWATES VILLAGE, KEPOHBARU DISTRICT, BOJONEGORO
REGENCY***

¹Badiatud Durroh¹, Moh Yusuf Dawud²

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Bojonegoro

ABSTRACT

The agricultural sector is one of the sectors that has the potential to be developed in the province of East Java. One of them is that tobacco commodity is a pillar for the East Java economy as well as playing a strategic role in the national economy. The purpose of this study was to analyze (1) the marketing channel for virginia tobacco commodities in Pohwates Village, Kepohbaru District, Bojonegoro Regency; (2) marketing channel efficiency for virginia tobacco commodities in Pohwates Village, Kepohbaru District, Bojonegoro Regency; (3) price transmission elasticity of virginia tobacco commodities in Pohwates Village, Kepohbaru District, Bojonegoro Regency. The sampling technique in this study was carried out by simple random sampling for farmer respondents and snowball sampling for trader respondents. Data collection techniques used are observation, interviews & questionnaires, and documentation. The data analysis carried out was descriptive with a qualitative and quantitative approach. The results showed that (1) there were two marketing channels for Virginia tobacco farming in the form of dry/chopped leaves with the final consumer, namely tobacco warehouses; (2) Virginia tobacco marketing in Pohwates Village has been running efficiently, as evidenced by various marketing indicators, namely the analysis of margin calculations, margin distribution, and Farmer's Share. Margin value on marketing channel 1 is IDR 2,291 and on channel 2 is IDR 3,458. It can be interpreted that marketing channel 1 is more efficient than marketing channel 2; (3) The price transmission elasticity value is IDR 426.71 (more than one) > 1 , which means that the marketing of virginia tobacco in Pohwates Village, Kepohbaru District, Bojonegoro Regency is elastic and forms an oligopsony market structure.

Keywords: Virginia Tobacco, Marketing Channel, Efficiency, Price Transmission Elasticity

INTISARI

Sektor pertanian menjadi salah satu sektor yang berpotensi untuk dikembangkan di wilayah Provinsi Jawa Timur. Salah satunya komoditas tembakau menjadi pilar bagi perekonomian Jawa Timur sekaligus memainkan peran strategis dalam kancah perekonomian nasional. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis (1) saluran pemasaran komoditas tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro; (2) efisiensi saluran pemasaran komoditas tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro; (3) elastisitas transmisi harga komoditas tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan dengan *simple random sampling* untuk responden petani dan *snowball sampling* untuk responden pedagang. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah observasi, wawancara & kuesioner, dan dokumentasi. Analisis data yang dilakukan yaitu deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) terdapat dua saluran pemasaran usahatani tembakau virginia dalam bentuk daun kering/rajan dengan konsumen akhir yaitu gudang tembakau; (2) Pemasaran tembakau virginia di Desa Pohwates telah berjalan efisien, dibuktikan dari berbagai indikator pemasaran yaitu analisis perhitungan margin, distribusi margin, dan *Farmer's Share*. Nilai margin pada saluran pemasaran 1 sebesar Rp 2.291 dan pada saluran 2 yaitu Rp 3.458. Dapat diartikan bahwa saluran pemasaran 1 lebih efisien dibandingkan saluran

¹ Corresponding author: Badiatud Durroh. Email : ijolumut0@gmail.com

pemasaran 2; (3) Nilai elastisitas transmisi harga yaitu sebesar Rp 426,71 (lebih dari satu) >1 dapat diartikan bahwa pemasaran tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro bersifat elastis dan membentuk struktur pasar oligopsoni.

Kata kunci: Tembakau Virginia, Saluran Pemasaran, Efisiensi, Elastisitas Transmisi Harga

PENDAHULUAN

Sektor pertanian menjadi salah satu sektor yang berpotensi untuk dikembangkan di wilayah Provinsi Jawa Timur. Salah satunya komoditas tembakau menjadi pilar bagi perekonomian Jawa Timur sekaligus memainkan peran strategis dalam kancah perekonomian nasional. Hal ini karena tembakau mampu menghasilkan devisa negara, pajak, cukai, dan sumber pendapatan petani, serta membantu membuka lapangan kerja baru [1]. Jawa Timur memiliki produksi tembakau yang bervariasi tiap tahunnya. Kondisi demikian tidak mengherankan mengingat tembakau sangat sensitif terhadap lokasi penanaman, musim, metode budidaya, dan teknik pengolahan.

Tanaman tembakau (*Nicotiana tabacum* L.) masuk dalam *genus Nicotiana* dan *familia Solanaceae* dimana daun menjadi satu-satunya bagian tanaman yang dimanfaatkan. Tembakau jenis virginia adalah tembakau yang diimpor dari Amerika Serikat dan pertama kali ditanam di wilayah Bojonegoro pada tahun 1930-an. Bahan baku utama rokok sigaret menggunakan tembakau virginia sebagai pengisi utama. Seiring berkembangnya industri rokok, kebutuhan akan jenis tembakau ini juga semakin berkembang. Menurut [2] produksi tembakau Indonesia mencapai 236.900 Ton, turun 9,37% dari 261.400 Ton tahun sebelumnya dengan Jawa Timur sebagai penghasil tembakau terbesar dimana produksinya mencapai 110.800 Ton.

Proses transmisi harga mengacu pada perilaku atau tindakan yang dilakukan lembaga pemasaran dalam proses distribusi barang. Perilaku petani dan pedagang memegang peran penting dalam proses pembentukan harga, karena berkaitan dengan harga yang mereka terima. Kondisi demikian menggambarkan bahwa setiap pelaku pasar bertindak sesuai dengan struktur pasar guna memperoleh keuntungan. Menurut [3] menyatakan struktur

pasar memengaruhi besaran margin keuntungan yang diperoleh agen ekonomi (lembaga pemasaran) dalam suatu saluran pemasaran. Saluran pemasaran dipandang sebagai rangkaian struktur bisnis yang saling terkait. Fungsi utama saluran pemasaran yakni menyalurkan barang dari produsen kepada konsumen. Rangkaian pemasaran tembakau yang diawali dari petani (produsen) hingga konsumen tentunya melibatkan banyak saluran dan lembaga yang tidak selalu efektif. Efisiensi pemasaran mengacu pada banyaknya fungsi dan peran yang dimainkan lembaga pemasaran selama proses penyampaian produk berlangsung yakni dari produsen sampai konsumen. Apabila terwujud kepuasan dan imbal jasa yang seimbang diantara lembaga pemasaran maka pemasaran dikatakan efisien. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis (1) saluran pemasaran komoditas tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro; (2) efisiensi saluran pemasaran komoditas tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro; (3) elastisitas transmisi harga komoditas tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilaksanakan di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro dengan pemilihan lokasi penelitian ditentukan secara *purposive*. Waktu penelitian dimulai pada bulan Juli-November 2023.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara wawancara terhadap petani dan lembaga

pemasar. Data sekunder diperoleh dari BPS, jurnal, buku dan sumber lain yang relevan.

Teknik Pengambilan Sampel

Penelitian menggunakan teknik *Simple random sampling* yang digunakan untuk responden petani. Jumlah sampel petani dalam penelitian berjumlah 48 orang, dengan batas toleransi kesalahan 10%. Di tingkat lembaga pemasaran, pengambilan sampel dilakukan dengan metode *Snowball Sampling* (Sampel Bola Salju). Jumlah sampel lembaga pemasaran sebanyak 3 orang yang terdiri atas 2 pedagang pengumpul dan 1 orang pedagang besar.

Metode Analisis Data

Analisis Saluran Pemasaran

Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk meninjau daerah penelitian secara langsung dan mengumpulkan data tentang peristiwa yang terjadi. Metode analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk mempelajari saluran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan pemasaran untuk memasarkan tembakau virginia dalam bentuk rajangan di Desa Pohwates, Kecamatan Kepohbaru, Kabupaten Bojonegoro.

Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran

1. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah perbedaan harga antara tingkat konsumen akhir dan produsen (petani) [10]. Margin pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

- M : Margin pemasaran
- Pr : Harga ditingkat konsumen
- Pf : Harga ditingkat produsen

2. Distribusi Margin

Distribusi margin merupakan membagi semua biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan komoditas pertanian tertentu dan keuntungan yang diperoleh dari masing-masing lembaga dengan margin pemasaran, yang kemudian dikalikan dengan 100%. Distribusi margin pemasaran dapat dianalisis menggunakan rumus sebagai berikut [11].

Distribusi Margin :

$$\frac{\text{Komponen Biaya dan Keuntungan}}{\text{Margin Pemasaran (M)}} \times 100\%$$

3. Farmer's Share

Harga yang diterima petani dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen untuk mengetahui bagian yang diterima petani (*Farmer's Share*). Menggunakan rumus : [10].

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

- FS : *Farmer's Share*
- Pf : Harga di tingkat petani (Rp/Kg)
- Pr : Harga di tingkat pedagang akhir (Rp/Kg)

Kaidah Keputusan :

- Nilai *Farmer's Share* $\geq 50\%$ = Efisien
- Nilai *Farmer's Share* $\leq 50\%$ = Tidak Efisien

4. Efisiensi Saluran pemasaran

Sebuah analisis efisiensi saluran pemasaran dilakukan untuk menentukan seberapa efektif pemasaran tembakau Virginia pada masing-masing saluran. Analisis ini dirumuskan sebagai berikut : [12].

$$EPs = \frac{B}{Hb} \times 100\%$$

Keterangan :

- EPs : Efisiensi pemasaran (%)
- B : Biaya pemasaran (Rp)
- Hb : Harga Beli (Rp)

Kriteria :

- Eps $< 5\%$ = Efisien
- Eps $> 5\%$ = Tidak Efisien

Analisis Elastisitas Transmisi Harga

Perbandingan antara persentase perubahan harga di tingkat pedagang pengumpul dan produsen (petani) disebut sebagai elastisitas transmisi harga. Analisis ini menjelaskan bagaimana harga yang dibayarkan konsumen akhir ditransmisikan kepada produsen (petani). Rumus elastisitas transmisi harga (Et) adalah sebagai berikut [11] :

$$Et = b \times \frac{Pf}{Pr}$$

$$b = \frac{(Pf.Pr) - (\Sigma Pf)(\Sigma Pr)/N}{(\Sigma Pf^2) - (\Sigma Pf)^2/N}$$

Keterangan :

Et : elastisitas transmisi harga

b : koefisien

Pf : harga di tingkat (petani)

Pr : harga di tingkat pedagang akhir

$\overline{Pf}$: harga rata-rata di tingkat petani

$\overline{Pr}$: harga di tingkat pedagang akhir

N : jumlah data

Kriteria pengukuran analisis elastisitas transmisi harga :

Et =1, artinya laju perubahan harga di tingkat petani sama dengan laju perubahan harga di tingkat pedagang akhir.

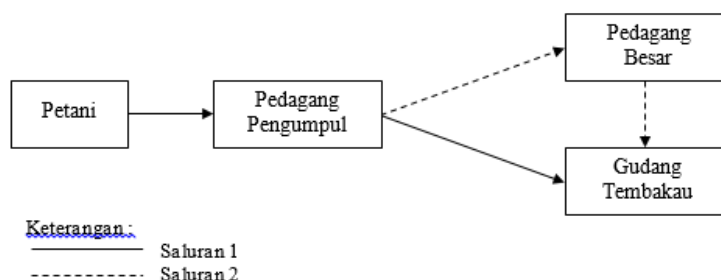
Et <1, artinya laju perubahan harga di tingkat pedagang akhir lebih kecil dibandingkan dengan laju perubahan harga ditingkat petani.

Et >1, artinya laju perubahan harga di tingkat pedagang akhir lebih besar dibandingkan dengan laju perubahan harga di tingkat petani.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran Tembakau Virginia

Saluran pemasaran tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro diperoleh dari pengumpulan data yaitu dengan melihat aliran yang dilalui oleh lembaga-lembaga pemasaran yang ada dalam proses pemasaran tembakau virginia mulai dari petani hingga sampai ke gudang tembakau. Saluran pemasaran 1 lebih banyak digunakan petani tembakau virginia yaitu sebanyak 33 orang (68,75%) dan saluran pemasaran 2 sebanyak 15 orang (31,25%). Konsumen akhir dalam penelitian ini adalah gudang tembakau. Berikut adalah gambar saluran pemasaran tembakau virginia.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Tembakau Virginia Desa Pohwates

Saluran pemasaran tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro, yaitu :

Saluran 1 : Petani – Pedagang Pegumpul – Gudang Tembakau.

Saluran 2 : Petani – Pedagang Pegumpul – Pedagang Besar - Gudang Tembakau.

Berdasarkan lembaga pemasaran yang terlibat maka saluran pemasaran 1 dinyatakan lebih efisien dibandingkan saluran pemasaran 2. Hal ini dikarenakan hanya terdapat satu

lembaga pemasar yang terlibat. Sejalan dengan [13] yang menyatakan semakin pendek saluran pemasaran maka saluran pemasaran tersebut dinyatakan efisien.

Efisiensi Saluran Pemasaran Tembakau Virginia

A. Margin Pemasaran dan Distribusi Margin

Tabel 1. Margin Pemasaran dan Distribusi Margin Saluran Pemasaran 1

No.	Lembaga Pemasaran dan Komponen Margin	Biaya dan Harga (Rp/kg)	Distribusi Margin (%)	Share (%)
1	Petani			
	Pengemasan	72	3,14	0,20
	Transportasi	75	3,27	0,21
	<i>Harga Jual</i>	33.542		
	Keuntungan	33.395		93,20
2	Pedagang Pengumpul			
	Pengemasan	14	0,61	0,04
	Penyusutan	22	0,96	0,06
	Bongkar Muat	101	4,41	0,28
	Transportasi	86	3,75	0,24
	<i>Harga Beli</i>	33.542		
	<i>Harga Jual</i>	35.833		
	Keuntungan	2.068		5,77
NILAI MARGIN			2.291	

Sumber : Data Primer Diolah, 2023.

Perbedaan harga jual tembakau virginia dimana pada tingkat petani harga mencapai Rp 33.542/Kg sedangkan pada tingkat pedagang pengumpul harga mencapai Rp 35.833/Kg, dengan selisih harga (margin) mencapai Rp 2.291/Kg. Selisih harga yang ditunjukkan tidak terlalu tinggi dan tergolong efisien, kondisi demikian tidak mengherankan karena hanya terdapat satu lembaga pemasar. Sejalan dengan penelitian [14] yang menyebut alur pemasaran yang lebih panjang dianggap tidak efisien karena berdampak pada besarnya margin pemasaran namun harga ditingkat produsen lebih rendah.

Penghitungan distribusi margin tertinggi terdapat pada biaya bongkar muat yang dikeluarkan pedagang pengumpul sebesar 4,41% dan terendah terdapat pada biaya pengemasan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu sebesar 0,61%. Hal ini berarti besarnya biaya bongkar muat menjadi komponen margin yang paling besar dalam memengaruhi margin pemasaran pada saluran 1. Sedangkan, biaya pengemasan yang dilakukan pedagang pengumpul menjadi

komponen margin paling kecil dalam memengaruhi margin pemasaran.

Perbedaan harga jual tembakau virginia pada tingkat petani dimana harga mencapai Rp 33.542/kg dan di tingkat pedagang besar harga mencapai Rp 37.000/Kg, dengan selisih harga (margin) sebesar Rp 3.458/kg. Selisih harga yang ditunjukkan saluran 2 lebih tinggi dibandingkan saluran 1, sehingga disimpulkan saluran pemasaran 1 lebih efisien. Sejalan dengan [15], [16] yang menyebut bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh menunjukkan bahwa usaha *home industry* layak dijalankan.

Aktivitas bongkar muat yang dilakukan pedagang besar menjadikannya memiliki distribusi margin tertinggi dengan besar 3,27% dan terendah terdapat pada biaya pengemasan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu sebesar 0,40%. Hal ini berarti besarnya biaya bongkar muat menjadi komponen margin yang paling besar dalam memengaruhi margin pemasaran. Sedangkan, biaya pengemasan yang dilakukan pedagang pengumpul menjadi komponen margin paling kecil dalam memengaruhi margin pemasaran.

Tabel 2. Margin Pemasaran dan Distribusi Margin Saluran Pemasaran 2

No.	Lembaga Pemasaran dan Komponen Margin	Biaya dan Harga (Rp/Kg)	Distribusi Margin (%)	Share (%)
1	Petani			
	Pengemasan	72	2,08	0,19
	Transportasi	75	2,17	0,20
	Harga Jual	33.542		
	Keuntungan	33.395		90,26
2	Pedagang Pengumpul			
	Pengemasan	14	0,40	0,04
	Penyusutan	22	0,64	0,06
	Bongkar Muat	101	2,92	0,27
	Transportasi	86	2,49	0,23
	Harga Beli	33.542		
	Harga Jual	35.833		
	Keuntungan	2.068		5,59
3	Pedagang Besar			
	Pengemasan	38	1,10	0,10
	Penyusutan	28	0,81	0,08
	Bongkar Muat	113	3,27	0,31
	Transportasi	75	2,17	0,20
	Harga Beli	35.833		
	Harga Jual	37.000		
	Keuntungan	913		2,47
NILAI MARGIN			3.458	

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

B. *Farmer's Share*Tabel 3. Nilai *Farmer's Share*

Saluran Pemasaran	Harga Petani (Rp/Kg)	Harga Pedagang Akhir (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
Saluran 1	33.542	35.833	93,61
Saluran 2	33.542	37.000	90,65

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Kedua saluran pemasaran yang terbentuk dinyatakan efisien karena memiliki nilai *Farmer's Share* masing-masing sebesar 93,61% (saluran 1) dan 60,65% (saluran 2). Sejalan dengan [10] yang menyebut apabila

nilai *Farmer's Share* $\geq 50\%$ maka saluran pemasaran yang terbentuk dinyatakan efisien.

C. Efisiensi Saluran Pemasaran

Tabel 4. Nilai Efisiensi Saluran Pemasaran

Uraian	Nilai (Rp/Kg)	
	Saluran 1	Saluran 2
Total Biaya Pemasaran	370	624
Harga Beli	33.542	35.833
Nilai Efisiensi Pemasaran (%)	1,10	1,74

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Hasil analisis efisiensi pemasaran tembakau virginia Desa Pohwates dinyatakan efisien karena memiliki nilainya <5 . Secara berurutan nilai efisiensi pemasaran pada saluran 1 sebesar 1,10% sedangkan pada saluran 2 sebesar 1,74%. Sejalan dengan [12] yang menyebut apabila nilai $Eps < 5\%$ maka saluran pemasaran yang terbentuk dinyatakan efisien. Namun, saluran 1 dianggap lebih efisien mengingat memiliki saluran pemasaran lebih pendek apabila dibandingkan saluran 2. Kondisi demikian tidak mengherankan mengingat pada saluran 1 lembaga pemasar yang terlibat hanya pedagang pengumpul. Berbeda dengan saluran 2 yang melibatkan dua lembaga pemasar yakni pedagang pengumpul dan pedagang besar. Sejalan dengan [17] yang menyebut salah satu cara mengukur efisiensi pemasaran adalah dengan melihat seberapa pendek rantai distribusi produk; lebih panjang rantai pemasaran, semakin tidak efisien.

Elastisitas Transmisi Harga Tembakau Virginia

Nilai elastisitas harga (E_t) yang terbentuk sebesar -426,71 atau >1 yang berarti elastis dengan bentuk pasar oligopsoni. Nilai tersebut menggambarkan bahwa apabila harga ditingkat pedagang besar naik Rp. 1,- maka akan menurunkan harga yang diterima petani hingga Rp. 426,71,-. Sejalan dengan [18] yang menyatakan bahwa nilai elastisitas transmisi >1 menunjukkan nilai elastis dan membentuk struktur pasar oligopsoni.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis saluran pemasaran diketahui bahwa terdapat dua saluran pemasaran tembakau virginia dalam bentuk daun kering/rajan. Pemasaran tembakau virginia di Desa Pohwates telah berjalan efisien dibuktikan dari berbagai indikator pemasaran, yaitu analisis perhitungan margin, distribusi margin, dan *Farmer's Share*. Nilai margin pada saluran pemasaran 1 sebesar Rp 2.291 dan pada saluran 2 yaitu Rp 3.458. Dapat diartikan bahwa saluran pemasaran 1 lebih efisien

dibandingkan saluran pemasaran 2. Nilai elastisitas transmisi harga yaitu sebesar Rp 426,71 (lebih dari satu) >1 dapat diartikan bahwa pemasaran tembakau virginia di Desa Pohwates Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojonegoro bersifat elastis dan membentuk struktur pasar oligopsoni.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] BPS Provinsi Jawa Timur, *Analisis Data Tembakau Provinsi Jawa Timur 2019*. Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur, 2020.
- [2] BPS, *Statistik Perkebunan Unggulan Nasional 2020-2022*. Jakarta: Sekretariat Direktorat Jendral Perkebunan, 2021.
- [3] J. A. Ruslan, M. Firdaus, and Suharno, "Transmisi Harga Asimetri dalam Rantai Pasok Bawang Merah dan Hubungannya dengan Impor di Indonesia : Studi Kasus di Brebes dan Jakarta," *Bul. Ilm. Litbang Perdagangan*, pp. 103–128, 2016.
- [4] R. K. Putri, R. Nurmawati, and Burhanuddin, "Analisis Efisiensi dan Faktor yang Memengaruhi Pilihan Saluran Pemasaran," *J. Ilm. Manaj.*, vol. VIII, no. 1, pp. 109–135, 2018.
- [5] H. Saputra, *Manajemen Pemasaran Agribisnis*. Medan: UNIMED PRESS, 2015.
- [6] E. Tety, E. Maharani, and S. Deswita, "Analisis Saluran Pemasaran dan Transmisi Harga Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit pada Petani Swadaya," *Pekbis J.*, vol. 5, no. 1, pp. 13–23, 2013.
- [7] T. Abdullah and F. Tantri, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015.
- [8] Sahara, M. H. Utari, and Z. Azijah, "Volatilitas Harga Bawang Merah di Indonesia," *Bul. Ilm. Litbang Perdagangan*, vol. 13, no. 2, pp. 309–336, 2019.
- [9] M. A. Y. Pagala, Hadayani, and Y. Kalaba, "Analisis Struktur Pasar Bawang Merah Varietas Lembah Palu di Kabupaten Sigi," *J. Agrol.*, vol. 24, no. 2, pp. 128–137, 2017.
- [10] Y. Hidayat, Y. Rusman, and Z. Noormansyah, "Saluran Pemasaran Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*)," *Jurnl Ilm. Mhs. AGROFINDO GALUH*, vol. 4, no. 3, pp. 408–417, 2017.
- [11] G. M. Ningsih and N. O. Amir, *Praktikum*

Ekonomi Kelembagaan. Malang: lab-agribisnis.umm.ac.id, 2020.

[12] Fatmawati and Zulham, "Analisis Margin dan Efisiensi Saluran Pemasaran Petani Jagung (*Zea mays*) di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo," *Gorontalo Agric. Technol. J.*, vol. 2, no. 1, pp. 19–29, 2019.

[13] M. Arbi, Thirtawati, and Y. Junaidi, "Analisis Saluran dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Beras Semi Organik di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin," *JSEP*, vol. 11, no. 1, pp. 22–32, 2018.

[14] I. W. Sudana, "Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Teri Segar Hasil Tangkapan Nelayan di Desa Sanggalangit Kabupaten Buleleng," *J. Pendidik. Ekon.*, vol. 11, no. 2, 2019.

[15] K. Gunawan, "Peran Studi Kelayakan Bisnis dalam Peningkatan UMKM (Studi Kasus UMKM di Kabupaten Kudus)," *BISNIS*, vol. 6, no. 2, pp. 101–115, 2018.

[16] L. Saleh and E. Sumiratin, "Analisis Keuntungan Usaha Home Industry Tahu Putih " Bu Sri " di Kota Unaaha," *J. Ilm. Multidisiplin*, vol. 1, no. 2, pp. 188–198, 2022.

[17] Y. R. Putri, S. I. Santoso, and W. Roessali, "Farmer Share dan Efisiensi Saluran Pemasaran Kacang Hijau (*Vigna radiata*, L.) di Kecamatan Godong Kabupaten Grobongan," *Agri Wiralodra*, vol. 6, no. 2, pp. 28–35, 2014.

[18] T. A. Kusumah, "Elastistas Transmisi Harga Komoditas Cabai Merah di Jawa Tengah," *Econ. Dev. Anal. J.*, vol. 7, no. 3, pp. 294–304, 2018.