

## ABSTRAK

Sektor pertanian dibagi dalam lima subsektor, yaitu tanaman pangan dan hortikultura, perkebunan, kehutanan, perikanan, dan peternakan. Salah satu subsektor yang berperan besar dalam kemajuan pertanian Indonesia yaitu subsektor tanaman pangan dan hortikultura. Salah satu komoditas buah yang mempunyai prospek untuk dikembangkan adalah semangka. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pemasaran semangka di Kecamatan Puger Kabupaten Jember. Desain penelitian adalah teknik *survey*. Populasi dalam penelitian ini adalah petani semangka di Kecamatan Puger Kabupaten Jember sebanyak 510, sementara sampel sebanyak 41 responden dengan teknik *Proportioned Random Sampling*. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data dianalisis dengan margin pemasaran dan *farmer share*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran semangka di Kecamatan Puger, Kabupaten Jember terdiri dari dua saluran yaitu saluran dua tingkat dan saluran tiga tingkat. Margin pemasaran pada tiap saluran pemasaran semangka di Kecamatan Puger, Kabupaten Jember menunjukkan bahwa saluran pemasaran dua tingkat memiliki margin sebesar 2001/Kg, sedangkan pada saluran pemasaran tiga tingkat memiliki margin sebesar 2007/Kg. Efisiensi pemasaran untuk saluran satu tingkat sebesar 64.47%, dan efisiensi saluran pemasaran dua tingkat sebesar 64.42%. Hal ini memberikan keputusan berdasarkan pada *farmer share* bahwa saluran pemasaran semangka berjalan efisien karena lebih dari  $\geq 50\%$ . Saluran pemasaran dua tingkat lebih efisien dibandingkan dengan saluran tiga tingkat, karena memiliki nilai persentase lebih rendah

**Kata Kunci** : Efisiensi, Farmer's share, Margin Pemasaran, Saluran Pemasaran, Petani Semangka

## ABSTRACT

*The agricultural sector is divided into five sub-sectors, namely food crops and horticulture, plantations, forestry, fisheries, and livestock. One of the subsectors that plays a major role in the progress of Indonesian agriculture is the food crops and horticulture sub-sector. One of the fruit commodities that has high prospects for development is watermelon. This study aims to analyze the marketing of watermelons in Puger District, Jember Regency. The research design is a survey technique. The population in this study were watermelon farmers in Puger District, Jember Regency as many as 510, while a sample of 41 respondents using the Proportioned Random Sampling technique. The data used in this study are primary data and secondary data. Data were analyzed with marketing margins and farmer's share. The results showed that the watermelon marketing channel in Puger District, Jember Regency consisted of two channels namely a two-level channel and a three-level channel. Marketing margins in each watermelon marketing channel in Puger District, Jember Regency indicate that the two-level marketing channel has a margin of 2001 / Kg, while the three-level marketing channel has a margin of 2007 / Kg. Marketing efficiency for one-level channels is 64.47%, and efficiency of two-level marketing channels is 64.42%. This gives a decision based on the farmer share that the watermelon marketing channel runs efficiently because it is more than  $\geq 50\%$ . A two-level marketing channel is more efficient than a three-level channel, because it has a lower percentage value*

**Keywords:** *Efficiency, farmer's Share, Marketing Channels, Marketing Margins, Watermelon Farmers*