

Lampiran 1: Pengantar Wawancara



Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan *Cold Storage* (Studi Kasus Sentra Industri Ikan Muncar)

Kepada Yth.

Sdr/i. Produsen Ikan *Cold Storage* Sentra Industri Ikan
di tempat

Berkaitan dengan kegiatan penelitian yang saya lakukan dengan judul “Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan *Cold Storage* (Studi Kasus Sentra Industri Ikan Muncar)” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Jember, maka dengan ini saya mengharapkan bantuan saudara untuk mengisi daftar Pernyataan yang saya sertakan di bawah ini.

Agar memperoleh masukan yang berarti, saya berharap kuesioner ini diisi dengan keadaan yang sebenarnya. Semua sumber dan data yang diperoleh dijamin kerahasiaannya.

Atas perhatian dan bantuannya saya mengucapkan banyak terimakasih.

Hormat saya

PUTRI YUNITA SARI
NIM. 1510411240

Judul : Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan *Cold Storage* (Studi Kasus Sentra Industri Ikan Muncar)

Lokasi : Kabupaten Banyuwangi

PEWAWANCARA

Nama : Putri Yunita Sari

NIM : 1510411240

Hari / Tanggal :

Waktu :

IDENTITAS RESPONDEN

Nomor Responden :

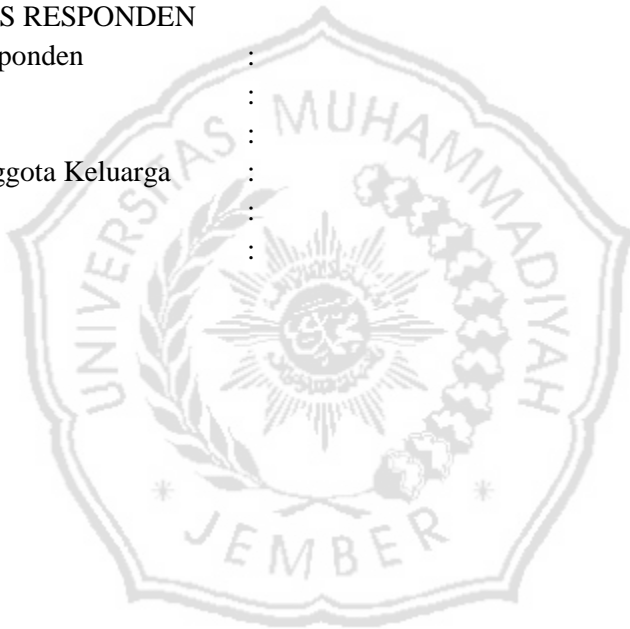
Nama :

Umur :

Jumlah Anggota Keluarga :

Pendidikan :

Alamat :



A. GAMBARAN UMUM USAHA

1. Sejak kapan Anda melakukan usaha sebagai pengusaha ikan *cold storage*?
Jawab :
2. Berapa lama Bapak melakukan usaha ini?
Jawab :
3. Pekerjaan sebagai pengusaha apakah sudah menjadi pekerjaan utama atau sampingan?
Jawab :
4. Apa alasan Anda untuk melakukan usaha ikan *cold storage*?
 - a. Keinginan sendiri
 - b. Usaha turun menurun
 - c. Harga bahan baku murah
 - d. Biaya proses rendah
 - e. Tidak memerlukan keahlian khusus
 - f. Tidak ada pekerjaan lain
 - g. Lain-lain,
5. Darimana Bapak memperoleh modal untuk berusaha ikan *cold storage*?
Jawab :
6. Berapa modal yang dibutuhkan setiap kali produksi ikan *cold storage*?
Jawab :
7. Apakah Anda mengusahakan pekerjaan lain selain menjadi pengusaha ikan *cold storage*?
 - a. Ya b. Tidak
8. Jika ya, jenis pekerjaan apa saja ?
 - a.
 - b.
9. Apakah terdapat kendala selama melakukan usaha ini?
Alasan :
10. Bagaimana Bapak mengatasi kendala tersebut?
Jawab :

B. ASPEK PEMASARAN

1. Dengan sistem apa Bapak menjual produk ikan *cold storage*?
Jawab :
2. Kepada siapa Bapak menjual produk ikan *cold storage* tersebut?
 - a. Pedagang besar
 - b. Pedagang kecil
 - c. Konsumen
 - d. Lain-lain
3. Bagaimana sistem penjualan produk yang belum terjual di pasar?
Jawab :
4. Apa saja kendala saat menjual produk ikan *cold storage*?
Jawab :
5. Bagaimana pemecahan masalah untuk menyelesaikan kendala di atas?
Jawab :
6. Bagaimana sistem pembayaran dari penjualan ikan *cold storage* ini?
 - a. Tunai
 - b. Kredit
 - c. Lainnya.....
7. Apa saja biaya yang Bapak keluarkan selama proses pemasaran?

No.	Jumlah biaya	Unit/satuan	Harga satuan	Jumlah biaya
1.	Biaya pembelian bahan			
2.	Biaya transportasi			
3.	Biaya tenaga kerja			
4.	Biaya.....			
5.	Biaya.....			
	Jumlah			

8. Apa saja kendala yang Bapak hadapi dalam sistem pembayaran yang Bapak lakukan?
Jawab :
9. Bagaimana Bapak mengatasi masalah dalam sistem pembayaran tersebut?
Jawab :

Lampiran 3 : Entri Data dan Perhitungan Saluran Pemasaran

saluran pemasaran I	Rupiah
1. produsen	
biaya produksi	111000
biaya tenaga kerja	2000
harga jual	115000
Keuntungan	2000
2. pedagang besar	
harga beli	115000
biaya tenaga kerja	1000
biaya transport	1500
harga jual	120000
Keuntungan	5500
3. konsumen	
harga beli	120000
saluran pemasaran II (produsen-pedagang kecil-konsumen)	
1. produsen	
biaya produksi	111000
biaya tenaga kerja	2000
harga jual	116000
Keuntungan	3000
2. pedagang kecil	
harga beli	116000
biaya tenaga kerja	1000
biaya transport	1000
harga jual	125000
Keuntungan	7000
3. konsumen	
harga beli	125000
saluran pemasaran III (produsen-pedagang besar-pedagang kecil-konsumen)	
1. produsen	
biaya produksi	111000
biaya tenaga kerja	2000

harga jual	115000
Keuntungan	2000
2. pedagang besar	
harga beli	115000
biaya tenaga kerja	1500
biaya transport	1000
harga jual	120000
Keuntungan	5500
3. pedagang kecil	
harga beli	120000
biaya tenaga kerja	1000
biaya transport	1000
harga jual	128000
Keuntungan	6000
4.konsumen	
harga beli	128000

Perhitungan Saluran I

Saluran I	Harga I a	Biaya		HPP d (a+b+c)	Harga Jual f	Keuntungan g (f-d)	BP h (b+c)	KP i (sum(g))	Ski j (i/MP)	Sbi k (h/MP)	EPs l (sum(i)/last(a))
		TK b	Trans c								
Produsen	111.000	2.000	-	113.000	115.000	2.000					
Distributor	115.000	1.000	1.500	117.500	120.000	2.500	2.500	2.500	0,50	0,50	0,021
Konsumen	120.000										
Margin Pemasaran	5.000						2.500	2.500	0,50	0,50	0,021

Perhitungan Saluran II

Saluran II	Harga II a	Biaya		HPP d (a+b+c)	Harga Jual f	Keuntungan g (f-d)	BP h (b+c)	KP i (sum(g))	Ski j (i/MP)	Sbi k (h/MP)	EPs l (sum(i)/last(a))
		TK b	Trans c								
Produsen	111.000	2.000	-	113.000	116.000	3.000					
Retail	116.000	1.000	1.000	118.000	125.000	7.000	2.000	7.000	0,7778	0,222	0,016
Konsumen	125.000										
Margin Pemasaran	9.000						2.000	7.000	0,7778	0,222	0,016

Perhitungan Saluran III

Saluran III	Harga III a	Biaya		HPP d (a+b+c)	Harga Jual f	Keuntungan g (f-d)	BP h (b+c)	KP i (sum(g))	Ski j (i/MP)	Sbi k (h/MP)	EPs l (sum(i)/last(a))
		TK b	Trans c								
Produsen	111.000	2.000	-	113.000	115.000	2.000					
Distributor	115.000	1.500	1.000	117.500	120.000	2.500	2.500	2.500	0,192	0,192	0,021
Retail	120.000	1.000	1.000	122.000	128.000	6.000	2.000	6.000	0,462	0,154	0,016
Konsumen	128.000										
Margin Pemasaran	13.000						4.500	8.500	0,654	0,346	0,036

Perbandingan Antar Saluran

Pemasaran	BP	KP	MP	Ski	Sbi	EPs
Saluran I	2.500	2.500	5.000	0,500	0,500	0,021
Saluran II	2.000	7.000	9.000	0,778	0,222	0,016
Saluran III	4.500	8.500	13.000	0,654	0,346	0,036

Lampiran 4 : Dokumentasi



