

ABSTRAK

DARMISA .105960181914. Analisis Pemasaran Kacang Tanah di Desa Palakka Kecamatan Barru Kabupaten Barru.Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar 2018.Dibawa bimbingan **SITI WARDAH** dan **FIRMANSYAH.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Saluran,Margin,dan Efisiensi Pemasaran Kacang Tanah di Desa Palakka Kecamatan Barru.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif.Lokasi penelitian dipilih secara *purposive* yaitu di Desa Palakka Kecamatan Barru Kabupaten Barru Pengambilan populasi dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja atau *purposive* terhadap kacang tanah.Populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 petani dan 10 pedagang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada tiga tipe saluran pemasaran kacang tanah yang ada di Desa Palakka Kecamatan Barru Kabupaten Barru yaitu: Saluran Pemasaran I terdiri dari Petani →Pedagang Pengecer →Konsumen. Pada Saluran Pemasaran II yaitu Petani→ Pedagang Pengumpul → Konsumen.Pada saluran pemasaran III yaitu Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Besar → konsumen.Pada saluran I margin pemasarannya yaitu Rp 2.500,saluran II Yaitu Rp 2.250, dan saluarn III yaitu Rp 18.000 Dilihat dari efisiensi secara ekonomis dari ketiga saluran yang ada di Desa Palakka Kecamatan Barru Kabupaten Barru maka saluran pemasaran I paling efisien yaitu melalui petani yang menjual ke pedagang pengecer sampai ke konsumen dengan efisiensi sebesar 2,54 sedangkan saluran pemasaran III yaitu petani menjual kacang tanah ke pedagang pengumpul, pedagang pengumpul menjual ke pedagang besar, pedagang besar menjual ke konsumen akhir dengan efisiensi sebesar 8,95%. Sedangkan pada saluran pemasaran II petani menjual langsung ke pedagang pengumpul, pedagang pengumpul ke konsumen, dengan efisiensi 2,78.

Kata kunci: Saluran, Marjin, dan Efisiensi Pemasaran