SKRIPSI

ANALISIS PEMASARAN BUAH NAGA DI DESA SARANG BURUNG DANAU KECAMATAN JAWAI KABUPATEN SAMBAS

OLEH :

ADHA JUMITA
NIM.C1021221062

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK
2026

SKRIPSI

ANALISIS PEMASARAN BUAH NAGA DI DESA SARANG BURUNG DANAU KECAMATAN JAWAI KABUPATEN SAMBAS

OLEH :

ADHA JUMITA
NIM.C1021221062

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK
2026

SKRIPSI

ANALISIS PEMASARAN BUAH NAGA DI DESA SARANG BURUNG DANAU KECAMATAN JAWAI KABUPATEN SAMABAS

OLEH :

ADHA JUMITA
NIM.C1021221062

Skripsi Dajukan Sebagai Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana dalam Bidang Pertanian

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK
2026

ANALISIS PEMASARAN BUAH NAGA DI DESA SARANG BURUNG DANAU KECAMATAN JAWAI KABUPATEN SAMBAS

Tanggung Jawab Material pada:

Adha Jumita
NIM. C1021221062

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat dan Lulus Ujian Skripsi pada tanggal 21/Juli/2026 Berdasarkan SK Dekan Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Nomor : 4812/DST/UN22.3/HK.03/2026

Tim Penguji

Pembimbing Pertama	Pembimbing Kedua
Dr. Ir. Erlinda Yurisinthae, M.P	**Dr. Wanti Fitrianti, S.P., M.Si**
NIP. 197001031994022001	**NIP. 198507012010122007**

Penguji Pertama	Penguji Kedua
Dr. Dewi Kurniati, SP.,M.M	**Dr. Maswadi, SP, M.Sc**
NIP. 197708102000122001	**NIP. 198105162005011001**

Disahkan Oleh:
Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Tanjungpura

Prof. Dr. Ir. Hj. Denah Suswati, M.P., IPU
NIP. 196505301989032001

PERNYATAAN HASIL KARYA ILMIAH SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Saya menyatakan bahwa skripsi ”Analisis Pemasaran Buah naga di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawai Kabupaten Sambas” adalah karya saya sendiri dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang dikutip dari karya yang diterbitkan dan maupun yang tidak diterbitkan dari penulis lain yang telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka . Saya melimpahkan hak cipta dari skripsi karya saya kepada Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura

Pontianak, Juli 2026
Penulis,

Adha Jumita
NIM. C1021221062

MOTTO

”Selesaikan apa yang telah dimulai”

”Kesuksesan bukan tentang seberapa cepat, tetapi tentang tidak berhenti”

”Jangan menyerah hanya karena kelihatan sulit, lakukan saja dulu”

”Tetap melangkah meski perlahan”

”Jangan takut berjalan lambat, takutlah jika berhenti”

”Sukses bukan tentang menjadi yang tercepat, tetap bertahan sampai akhir”

Selama masih ada doa dan usaha, selalu ada harapan

”Berproses dengan sabar, bertumbuh dengan ikhlas, dan berhasil dengan penuh syukur”

”Kesabaran adalah kekuatan yang sering kali tidak terlihat”

”Setiap lembar perjuangan akan menjadi kisah yang patut disyukuri”

”Allah tidak pernah terlambat dan tidak pernah salah dalam menetapkan waktu”

”Berani memulai, sabar menjalani, ikhlas menerima hasil”

”Bissmillahirrahmanirrahim”

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap penulis adalah Adha Jumita, lahir di Pontianak pada tanggal 30 Januari 2004. Penulis merupakan anak kedua dari empat bersaudara, putri dari Sony dan Indah Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SDS Tarbiyahtul Islam Sambas pada tahun 2017, pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 2 Sambas pada tahun 2019, dan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 1 Sambas pada tahun 2022. Pada tahun yang sama, penulis diterima sebagai mahasiswa Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Tanjungpura melalui jalur Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Tanjungpura, penulis aktif mengikuti berbagai kegiatan akademik dan pengembangan kompetensi, di antaranya menjadi anggota Lembaga Pers Mahasiswa (LPM) Mimbar Universitas Tanjungpura tahun 2022/2023, mengikuti Kompetisi Debat Mahasiswa Indonesia (KDMI) tingkat Fakultas tahun 2023, Program Wirausaha Merdeka (WMK) tahun 2023, Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Bidang Penerapan IPTEK tahun 2024, Program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) di Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian (BPPSDMP) Kalimantan Tengah tahun 2024, serta magang di PT Pupuk Indonesia (Persero) Cabang Kalimantan Barat tahun 2025. Penulis juga dipercaya sebagai Asisten Praktikum Agribisnis Perikanan pada Tahun Ajaran 2025/2026.

RINGKASAN SKRIPSI

Buah naga merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi dan prospek pengembangan yang baik di Kabupaten Sambas, khususnya di Desa Sarang Burung Danau, Kecamatan Jawai. Dalam proses pemasarannya, buah naga disalurkan melalui beberapa lembaga pemasaran sehingga terbentuk saluran pemasaran yang berbeda. Perbedaan lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran dapat memengaruhi biaya pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis saluran dan efisiensi pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau, Kecamatan Jawai, Kabupaten Sambas.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran buah naga dan menganalisis efisiensi pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau, Kecamatan Jawai, Kabupaten Sambas. Penelitian dilaksanakan pada Januari–Februari 2026 menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan mixed methods, yaitu menggabungkan analisis kualitatif dan kuantitatif. Responden penelitian berjumlah 46 orang yang terdiri atas 30 petani, 7 pedagang pengumpul, 3 pedagang besar (agen), dan 6 pedagang pengecer. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi kepustakaan. Analisis kualitatif digunakan untuk mengidentifikasi saluran dan fungsi pemasaran, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung biaya pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran buah naga. Saluran Pemasaran I terdiri atas Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Besar (Agen) → Pedagang Pengecer → Konsumen, sedangkan Saluran Pemasaran II terdiri atas Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer → Konsumen. Saluran II merupakan saluran yang lebih pendek karena tidak melibatkan pedagang besar. Harga yang diterima petani pada Saluran I sebesar Rp4.813 per kilogram , sedangkan pada Saluran II sebesar Rp6.833/kg. Harga konsumen akhir pada kedua saluran sama, yaitu Rp23.500 per kilogram.

Hasil analisis efisiensi pemasaran menunjukkan bahwa total biaya pemasaran pada Saluran I sebesar Rp6.705 per kilogram, sedangkan pada Saluran II sebesar

Rp7.136 per kilogram. Nilai Efisiensi Pemasaran (EP) pada Saluran I sebesar 28,53 persen , sedangkan pada Saluran II sebesar 30,37 persen. Kedua saluran memiliki nilai EP di bawah 50 persen, sehingga berdasarkan kriteria yang digunakan, kedua saluran pemasaran termasuk efisien. Namun, Saluran I lebih efisien dibandingkan Saluran II karena memiliki nilai EP yang lebih rendah. Sementara itu, *farmer's share* pada Saluran I sebesar 20,48 persen, sedangkan pada Saluran II sebesar 29,08 persen, sehingga Saluran II memberikan bagian harga yang lebih besar kepada petani.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau berlangsung melalui dua saluran pemasaran dan kedua saluran tersebut termasuk efisien berdasarkan indikator Efisiensi Pemasaran (EP). Saluran Pemasaran I merupakan saluran yang relatif lebih efisien berdasarkan nilai EP, sedangkan Saluran Pemasaran II memberikan *farmer's share* yang lebih tinggi kepada petani. Hasil penelitian menunjukkan pentingnya pengendalian biaya pemasaran, peningkatan akses informasi harga, serta penguatan posisi tawar petani dalam rangka meningkatkan kinerja pemasaran buah naga.

Kata kunci: buah naga, saluran pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share*, efisiensi pemasaran.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi yang berjudul *"*Analisis Pemasaran Buah Naga di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawai Kabupaten Sambas*"*. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian (S.P.). Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis memperoleh bantuan, bimbingan, serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Hj. Denah Suswati, M.P., IPU, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura.
2. Dr. Novira Kusrini, S.P., M.Si, selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian.
3. Dr. Imelda, S.P., M.Sc, selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
4. Dr. Ir. Erlinda Yurisinthae, M.P., selaku Dosen Pembimbing I, yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan saran yang sangat berharga dalam proses penyusunan skripsi ini.
5. Dr. Wanti Fitrianti, S.P., M.Si, selaku Dosen Pembimbing II, yang dengan penuh perhatian memberikan petunjuk, masukan, dan motivasi kepada penulis sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
6. Dr. Dewi Kurniati, S.P., M.M, selaku Dosen Penguji I, yang memberikan masukan dan saran kepada penulis sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
7. Dr. Maswadi, S.P., M.Sc, selaku Dosen Penguji II, yang memberikan masukan dan saran kepada penulis sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
8. Keluarga penulis, atas doa, kasih sayang, dan dukungan yang tiada henti baik secara moral maupun material.
9. Seseorang spesial bagi penulis, atas dukungan yang tiada henti baik secara moral dan material.
10. Temen-temen atas kebersamaan, semangat, dan kerja sama yang telah terjalin selama masa perkuliahan.
11. Adha jumita, selaku penulis skrispi dan telah berjuang menyelesaikannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang agribisnis.

Pontianak, Januari 2026
Penulis

Adha Jumita
NIM. C1021221062

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR ix
DAFTAR ISI xi
DAFTAR TABEL xiii
DAFTAR GAMBAR xiv
DAFTAR LAMPIRAN xv
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Perumusan Masalah 4
C. Tujuan…. 5
BAB II KERANGKA PEMIKIRAN 6
A. Tinjauan Pustaka 6
1. Pemasaran Pertanian 6
2. Fungsi Pemasaran 6
3. Kelembagaan Pemasaran 8
4. Saluran Pemasaran 9
5. Biaya Pemasaran 10
6. Margin Pemasaran 12
7. Farmer's Share 14
8. Efisiensi Pemasaran 15
B. Penelitian Terdahulu 17
C. Kerangka Konsep Penelitian 20
BAB III METODE PENELITIAN 22
A. Tempat dan Waktu Penelitian 22
B. Metode Pengambilan Sampel 22
C. Jenis dan Sumber Data 24
D. Teknik Pengumpulan Data 24
E. Variabel Penelitian dan Operasional Variabel 25
F. Metode Analisis Data 27
G. Teknik Pengolahan Data 32

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 33
A. Gambaran Umum Wilayah Penelitian 33
1. Kondisi Geografis Desa 33
2. Potensi Usaha Buah Naga 34
3. Karakteristik Pemasaran Buah Naga 35
B. Karakteristik Responden 35
1. Karakteristik Petani 35
2. Karakteristik Pedagang pengumpul 40
3. Karakteristik Pedagang Besar (Agen) 42
4. Karakteristik Pedagang Pengecer 43
C. Analisis Saluran Pemasaran 45
D. Fungsi dan Lembaga Pemasaran Buah Naga 50
1. Saluran Pemasaran I 54
2. Saluran Pemasaran II 56
E. Analisis Efisiensi Pemasaran 59
1. Biaya Pemasaran Buah Naga 59
2. Margin Pemasaran dan *Farmer's Share* 61
3. Efisiensi Pemasaran 67
BAB V PENUTUP 74
A. Kesimpulan 74
B. Saran…… 74
DAFTAR PUSTAKA 76
LAMPIRAN 82

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1. Potensi Terbesar Produksi Buah Naga di Kalimantan Barat 2025 1
Tabel 2. Potensi Buah Naga di Kabupaten Sambas 2025 2
Tabel 3. Penelitian Terdahulu 17
Tabel 4. Lembaga Pemasaran Buah Naga 23
Tabel 5. Fungsi-fungsi Pemasaran 29
Tabel 6.Karakteristik Petani yang Menjadi Responden 36
Tabel 7.Pilihan Saluran Pemasaran Petani Buah Naga dari Tingkat Pendidikan 39
Tabel 8.Karakteristik pengumpul di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawai, Kabupaten Sambas 40
Tabel 9.Karakteristik pedagang besar buah naga di Desa Sarang Burung Danau, Kecamatan Jawai, Kabupaten Sambas 42
Tabel 10.Karakteristik Pedagang Pengecer Buah Naga 44
Tabel 11.Biaya Pemasaran, Margin Pemasaran dan Farmer's Share 61
Tabel 12.Efisiensi Pemasaran Buah Naga 68

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1. Saluran Pemasaran 10
Gambar 2. Kerangka Pemikiran Analisis Pemasaran Buah Naga di Desa Sarang Burung Danau, Kecamatan Jawai, Kabupaten Sambas 21
Gambar 3. Peta Geografis Desa Sarang Burung Danau..... 33
Gambar 4. Pola Saluran Pemasaran Buah Naga dan Harga pada setiap 45

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1. Kuisioner Penelitian 82
Lampiran 2 Identitas Petani buah Naga 97
Lampiran 3. Identitas Pedagang Pengepul 98
Lampiran 4. Identitas Pedagang Besar (Agen) 98
Lampiran 5. Identitas Pedagang Pengecer 98
Lampiran 6. Harga Jual dan Beli pada Masing-masing Lembaga 99
Lampiran 7 Biaya Pemasaran 101
Lampiran 8. Margin Pemasaran 102
Lampiran 9. Keuntungan 102
Lampiran 10. Farmer's Share 103
Lampiran 11. Efisiensi Pemasaran 103
Lampiran 12. Dokumentasi Penelitian 104

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor hortikultura adalah salah satu bagian dari pertanian yang sangat penting dalam membangun pertanian di Indonesia. Sektor ini turut berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan petani dan perekonomian daerah (Nabila salva & Nurdiani, 2024). Salah satu komoditas hortikultura yang menjanjikan adalah buah naga. Buah naga mempunyai nilai ekonomi tinggi. Buah naga juga mudah beradaptasi dengan lingkungan. Selain itu, pasar untuk buah naga terbuka lebar. Oleh karena itu, buah naga dapat dikembangkan menjadi komoditas agribisnis yang unggul di daerah (Situmorang et al., 2024).

Provinsi Kalimantan Barat adalah wilayah yang memiliki potensi besar untuk mengembangkan buah naga. Menurut data BPS Kalimantan Barat tahun 2025, produksi buah naga di Kalimantan Barat mencapai 147.074 kwintal. Angka ini menunjukkan bahwa buah naga adalah salah satu komoditas hortikultura dengan produksi besar di Kalimantan Barat. Potensi buah naga semakin terlihat dari distribusi produksi antarwilayah, diantara semua wilayah, Kabupaten Sambas menjadi daerah dengan produksi buah naga terbesar dibandingkan kabupaten dan kota lain. Kondisi ini menunjukkan bahwa Kabupaten Sambas memiliki posisi strategis sebagai pusat produksi dan pemasok buah naga di Kalimantan Barat.

Tabel 1. Potensi 5 Wilayah Produsen Buah Naga di Kalimantan Barat 2025

Kabupaten/Kota	Produksi Buah Naga (Kwintal)
Sambas	140.153
Landak	2.704
Sanggau	2.410
Ketapang	705
Sintang	335
Kalimantan Barat	**147.074**

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Barat, 2025

Tabel 1 memperlihatkan yakni Kabupaten Sambas merupakan pusat utama produksi buah naga di Kalimantan Barat. Besarnya produksi tersebut menunjukkan bahwa Kabupaten Sambas memiliki posisi strategis sebagai sentra produksi buah naga di Kalimantan Barat. Potensi tersebut terutama menarik di Kecamatan Jawai. Berdasarkan data BPS Kabupaten Sambas (2025), Kecamatan Jawai adalah wilayah dengan produksi buah naga tertinggi di Kabupaten Sambas.

Tabel 2. Potensi Buah Naga di Kabupaten Sambas 2025

Kecamatan	Produksi Buah Naga (Kwintal)
Jawai	133.200
Pemangkat	2.510
Jawai Selatan	1.470
Tekarang	950
Paloh	215
Kabupaten Sambas	**138.345**

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Sambas, 2025

Tabel 2 menunjukkan yakni Kecamatan Jawai menghasilkan buah naga dalam jumlah yang jauh lebih besar dibandingkan dengan kecamatan lain di Kabupaten Sambas. Menurut data BPS Kabupaten Sambas (2025), hal ini memperkuat posisi Kecamatan Jawai sebagai pusat utama produksi buah naga di Kabupaten Sambas. Tingginya produksi ini terjadi karena kondisi wilayah yang cocok untuk menanam buah naga serta rasa buah yang manis.

Tingginya produksi buah naga di Kecamatan Jawai juga didukung oleh karakteristik komoditas dan kondisi budidayanya. Buah naga merupakan komoditas hortikultura yang memiliki ciri khas pada bentuk, warna kulit, rasa dan kandungan air yang tinggi. Khusus buah naga Jawai, Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Kalimantan Barat menyatakan tentang buah naga yang berasal Jawai mempunyai rasa yang amat manis dan karakteristik buah yang besar, yang menjadi salah satu ciri khas buah naga Jawai. Karakteristik tersebut menyebabkan masyarakat setempat mengenalnya sebagai buah naga madu. Dalam data Seketariat Desa Sarang Burung Danau pada tahun 2022, luas lahan yang telah dibudidayakan untuk buah naga mencapai sekitar 350 hektare. Pada hasil turun lapangan tahap awal dan wawancara dengan petani di Desa Sarang Burung Danau, tanaman buah naga mengalami panen berkala dengan dua periode panen raya dalam satu tahun. Buah naga juga memiliki daya simpan yang relatif pendek sehingga memerlukan penanganan dan pemasaran yang cepat setelah dipanen. Kondisi tersebut menjadi salah satu karakteristik penting dalam pemasaran buah naga karena peningkatan volume produksi dalam waktu yang relatif bersamaan memengaruhi jumlah pasokan ke pasar dan harga yang diterima petani, disertai sifat buah yang mudah mengalami penurunan mutu, sehingga kelancaran pemasaran menjadi aspek penting dalam pengembangan agribisnis buah naga di Desa Sarang Burung Danau yang mempunyai peluang daya pasar

yang tidak terbatas pada pasar lokal. Buah naga dari Kecamatan Jawai telah dipasarkan ke berbagai wilayah di Kalimantan Barat seperti Sambas, Bengkayang, Landak, Sintang, Sanggau, Singkawang dan Pontianak, bahkan telah menjangkau pasar ekspor ke Sarawak, Malaysia. Hal tersebut menunjukkan bahwa produk buah naga Jawai memiliki jaringan pemasaran dan peluang pasar yang cukup luas (Arofah & Setiawan, 2021).

Bukhari dan Afifah, (2023) menyatakan bahwa petani buah naga di Kecamatan Jawai masih banyak melakukan penjualan secara tradisional, yaitu menjual hasil pertanian mereka kepada pedagang pengumpul. Keadaan ini mengakibatkan petani mengalami keterbatasan dalam mengatur harga jual yang dapat berpotensi berpengaruh terhadap rendahnya pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan buah naga. Selain ketergantungan pada pedagang pengumpul, adanya perubahan harga juga merupakan masalah dalam penjualan buah naga. Adanya perubahan harga di tingkat petani dapat memengaruhi pendapatan yang diperoleh petani. Di samping itu, ada variasi harga di antara lembaga pemasaran karena produk berpindah dari petani sebagai produsen ke pedagang pengumpul, grosir, dan pengecer, kemudian mencapai konsumen. Selisih harga itu berhubungan dengan biaya promosi, peran pemasaran, risiko kerusakan barang, pengiriman, serta margin profit yang didapatkan masing-masing lembaga pemasaran. Oleh karena itu, semakin panjang jalur pemasaran, semakin banyak institusi yang berperan dan semakin tinggi peluang terbentuknya margin pemasaran. Masalah perbedaan harga dan panjang saluran distribusi menjadi krusial untuk dianalisis karena tidak selalu saluran terpendek adalah yang memberikan keuntungan bagi petani. Efisiensi pemasaran harus dianalisis dengan mempertimbangkan margin pemasaran, harga yang diperoleh petani atau *farmer's share*, serta pengeluaran untuk proses pemasaran. Studi tentang pemasaran buah naga di lokasi lain juga menunjukkan adanya variasi efisiensi antara saluran pemasaran, di mana sistem pemasaran masih dipengaruhi oleh pedagang grosir sebagai perantara utama dalam distribusi hasil panen (Nuzuliyah & Irawan, 2022).

Meskipun sudah ada beberapa penelitian tentang pemasaran buah naga di berbagai daerah, kondisi pemasaran di setiap wilayah bisa jadi berbeda. Perbedaan itu terjadi karena lembaga pemasaran yang berpartisipasi, biaya yang dikeluarkan

dalam pemasaran, harga yang terbentuk, dan sifat pasar yang ada. Untuk itu, perlu dilihat seberapa efisien pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau. Tapi hingga saat ini, belum diketahui secara pasti saluran pemasaran apa yang paling efisien. Kita perlu melihat bagaimana panjang saluran pemasaran memengaruhi margin dan bagian petani. Menurut Putranto et al., (2022), hal ini memang benar. Dari pengamatan awal di Desa Sarang Burung Danau, sebagian besar petani menjual hasil panen mereka kepada para pedagang pengumpul. Hal ini memperlihatkan bahwa petani masih sangat ketergantungan pada pedagang pengumpul. Harga yang diterima petani tidak selalu sama. Setiap pedagang menawarkan harga yang berbeda-beda, sesuai dengan tujuan mereka, biaya distribusi, serta kondisi pasar saat itu. Dari besarnya margin pemasaran, bagian petani, serta biaya yang dikeluarkan. Petani juga punya keterbatasan akses terhadap informasi pasar. Selain itu, kelembagaan petani belum sepenuhnya berjalan dengan baik. Kondisi ini membuat posisi petani tawar dalam menentukan harga menjadi lebih lemah.

Berdasarkan kondisi ini, penelitian mengenai saluran distribusi buah naga di Desa Sarang Burung Danau, Kecamatan Jawai, Kabupaten Sambas perlu dilakukan . Penelitian ini akan mengadopsi analisis margin pemasaran, bagian petani, dan efisiensi dalam pemasaran. Diharapkan penelitian ini dapat mengungkap cara sistem pemasaran yang lebih efektif beroperasi , sehingga petani dapat meningkatkan pendapatan mereka serta meningkatkan daya saing komoditas.

B. Perumusan Masalah

Permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana saluran pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau?
2. Bagaimana efisiensi pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau?

C. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis saluran pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau.
2. Menganalisis efisiensi pemasaran buah naga di Desa Sarang Burung Danau.