

**LEMBAR PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING**

**EFISIENSI SALURAN PEMASARAN SAPI POTONG  
PADA MASA PANDEMI COVID-19  
DI KABUPATEN GORONTALO**

**TESIS**

**Disusun dan Diajukan oleh:**

**LIUS DJAILANI  
NIM 709518012**

**Telah diperiksa dan disetujui untuk tesis**

**Menyetujui:**

**Pembimbing I**



**Dr. Supriyo Imran, SP, M.Si**  
NIP:19750930 200312 1 001

**Pembimbing II**



**Dr. Muh. Mukhtar, S.Pt, M.Agr, Sc**  
NIP:19710826 200501 1 001

**Gorontalo, 22 Desember 2020**

**Mengetahui:**

**Ketua Program Studi Agribisnis  
Program Pasca Sarjana**



**Dr. Ria Indriani, SP, M.Si**  
NIP:19750526 200812 2 001

**LEMBAR PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING**

**EFISIENSI SALURAN PEMASARAN SAPI POTONG  
PADA MASA PANDEMI COVID-19  
DI KABUPATEN GORONTALO**

**TESIS**

**Disusun dan Diajukan oleh:**

**LIUS DJAILANI  
NIM 709518012**

**Disetujui Untuk Diajukan Kepada Panitia Ujian Untuk Memperoleh Gelar  
Magister Pada Program Studi Agribisnis**

**Menyetujui:**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**



**Dr. Supriyo Imran, SP, M.Si**  
NIP:19750930 200312 1 001

**Dr. Muh. Mukhtar, S.Pt, M.Agr, Sc**  
NIP:19710826 200501 1 001

**Gorontalo, 22 Desember 2020**

**Mengetahui:**

**Direktur  
Pascasarjana**

**Ketua  
Program Studi Agribisnis**

**Universitas Negeri Gorontalo**



**Prof. Dr. Asna Aneta, M.Si**  
NIP. 19591227 198603 2 003



**Dr. Ria Indriani, SP., M.Si**  
NIP. 19750526 200812 2 001

**LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN**

**EFISIENSI SALURAN PEMASARAN SAPI POTONG  
PADA MASA PANDEMI COVID-19  
DI KABUPATEN GORONTALO**

**TESIS**

Disusun dan Diajukan oleh:

**LIUS DJAILANI  
NIM 709518012**

Telah Disetujui dan Disahkan oleh  
Panitia Tesis pada Tanggal 22 Desember 2020

**KOMISI PENGUJI:**

<b>Nama</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Tanda Tangan</b>	<b>Tanggal Pengesahan</b>
Dr. Ria Indriani, SP., M.Si	Ketua Program Studi/ Ketua		
Dr. Supriyo Imran, SP, M.Si	Pembimbing I		
Dr. Muh. Mukhtar, S.Pt, M.Agr, Sc	Pembimbing II		
Prof. Dr. Ir. Mahludin H. Baruwadi, MP	Penguji I		
Dr. La Ode Sahara, SPt, M.Si	Penguji II		

Gorontalo, 22 Desember 2020

Mengetahui:

Direktur Pascasarjana  
Universitas Negeri Gorontalo,

  
  
Prof. Dr. Asna Aneta, M.Si  
NIP. 19591227 198603 2 003

## ABSTRAK

**LIUS DJAILANI. 709518012. 2020. Efisiensi Saluran Pemasaran Sapi Potong Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kabupaten Gorontalo. Tesis Program Studi S2 Agribisnis, Program Pasca Sarjana, Universitas Negeri Gorontalo. Dibawah bimbingan Supriyo Imran dan Muhammad Mukhtar**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran sapi potong pada masa pandemi covid-19. Margin dan keuntungan tiap lembaga pemasaran Saluran pemasaran yang paling efisien. Penelitian ini di laksanakan di Kecamatan Asparaga, Tolangohula, Boliyohuto, Mootilango, dan di Kecamatan Pulubala, pada bulan September sampai November 2020. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran sebelum pandemi dan pada masa pandemi terdapat 2 (Dua) saluran pemasaran yang secara langsung dan 3 (Tiga) saluran yang tidak secara langsung. Margin Sebelum masa pandemi yaitu Saluran I Rp.0, saluran II Rp. 1.500.000, saluran III Rp. 5.000.000, saluran IV Rp. 2.500.000, saluran V Rp. 2.000.000. Sedangkan pada masa pandemi yaitu saluran I Rp.0, saluran II Rp. 3.000.000, saluran III Rp. 6.000.000, saluran IV Rp. 4.000.000, saluran V Rp. 4.000.000. Tingkat efisiensi pemasaran baik sebelum masa pandemi adalah tipe saluran I dengan nilai 0,41%. Selanjutnya Saluran Pemasaran V dengan nilai 0.62% Tipe saluran pemasaran II, III dan IV merupakan saluran yang tidak efisien dengan nilai 7,0 %, 4,12% dan 2,95%. Sementara pada masa pandemi saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran tipe I yakni 0,5%, dan saluran pemasaran V yakni 0,05%, ada tiga tipe saluran pemasaran yang tidak efisien pada masa pandemi yaitu tipe saluran II, III, dan IV yakni 3,43%, 4,12% dan 1,25%.

**Kata Kunci : Saluran pemasaran, Margin, Keuntungan, Efisiensi, Covid-19**

## ABSTRACT

**LIUS DJAILANI. 709518012. 2020. Efficiency of Beef Cattle Marketing Channel during Covid-19 Pandemic in Gorontalo District. Thesis. Master's Degree Program in Agribusiness, Postgraduate Program, State University of Gorontalo. The principal supervisor is Supriyo Imran, and the co-supervisor is Muhammad Mukhtar.**

The research objective is to find out the beef cattle marketing channel during covid-19 pandemic and the most efficient margin and profit of each marketing channel. The research was conducted from September to November 2020 in Asparaga, Tolangohula, Boliyohuto, Mootilango, and Pulubala Sub-districts. The research employs descriptive analysis. The research finding signifies that there are two direct marketing channels before covid-19 pandemic, and there are three indirect marketing channels during covid-19 pandemic. In addition, the margin before the pandemic was IDR 0 for Channel I, IDR 1.500.000 for Channel II, IDR 5.000.000 for Channel III, IDR 2.500.000 for Channel IV, and IDR 2.000.000 for Channel V. In the meantime, the margin during the pandemic was IDR 0 for Channel I, IDR 3.000.000 for Channel II, IDR 6.000.000 for Channel III, IDR 4.000.000 for Channel IV, and IDR 4.000.000 for Channel V. The efficiency level of marketing was good before the pandemic in which it is found in channel I with a value of 0.41%. Then, Marketing Channel V achieves a value of 0.62%, whereas the marketing channels II, III, and IV are inefficient channels that achieve value of 7.0%, 4.12%, and 2.95%, respectively. Meanwhile, during the pandemic, the most efficient marketing channel is type I for 0.5% and type V for 0.05%, whereas three types of marketing channel are inefficient during the pandemic, which are type II, III, and IV for 3.43%, 4.12%, and 1.25% respectively.

**Keywords: Marketing Channel, Margin, Profit, Efficiency, Covid-19**

