

ABSTRAK

DISTRIBUSI PEMASARAN BARANG RONGSOK STUDI KASUS PENGEPEL BARANG RONGSOK DI KECAMATAN DEPOK SLEMAN YOGYAKARTA

Ratna Yulita
041324023
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2008

Tujuan penelitian ini adalah: (1) untuk menganalisis jalur pemasaran barang rongsok di Kecamatan Depok Sleman Yogyakarta, (2) untuk menganalisis distribusi margin pemasaran barang rongsok di Kecamatan Depok Sleman Yogyakarta, dan (3) untuk menganalisis transmisi harga yang terjadi dalam pemasaran barang rongsok di Kecamatan Depok Sleman Yogyakarta.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dan studi kasus dengan lokasi di Kecamatan Depok Sleman Yogyakarta. Populasinya adalah semua pengepul barang rongsok di Kecamatan Depok. Adapun dalam pengambilan sampel penulis menggunakan data primer sebagai data utama dan data sekunder sebagai data pendukung. Data primer diperoleh dari wawancara dengan pengepul barang rongsok, serta pencatatan berkala. Bentuk data yang digunakan dalam analisis ini adalah data *cross section* dan data *time series*. Data *cross section* digunakan dalam analisis jalur pemasaran dan distribusi margin pemasaran dan data *time series* digunakan dalam analisis elastisitas transmisi harga. Alat analisis yang digunakan untuk mendapatkan tujuan tersebut adalah analisis margin pemasaran, *collector share* dan analisis elastisitas transmisi harga.

Dari hasil penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa ada tiga jenis jalur pemasaran barang rongsok, jalur pertama dari pemulung ke pengepul kemudian ke pabrik daur ulang, jalur kedua dari pengumpul ke pengepul kemudian ke pabrik daur ulang, jalur ketiga dari pemulung dan pengumpul ke pengepul sesama pengepul kemudian ke pabrik daur ulang. Dari analisis distribusi margin pemasaran dapat disimpulkan bahwa penyebaran margin masih dalam batas wajar. Dari analisis *collector share* dapat disimpulkan bahwa bagian harga yang dinikmati pemulung ataupun pengumpul untuk jenis besi sebesar 75 persen, dan untuk jenis plastic sebesar 71.42 persen. Dari analisis elastisitas transmisi harga disimpulkan bahwa perubahan harga yang terjadi di tingkat pemulung ataupun pengumpul ditransmisikan secara baik ke tingkat pabrik daur ulang, artinya kenaikan harga yang terjadi di tingkat pabrik daur ulang juga dinikmati oleh para pemulung ataupun pengumpul barang rongsok.

ABSTRACT

THE MARKETING DISTRIBUTION OF DAMAGED GOODS

A Case Study: The Damaged Goods Collectors Agent in Sub district of Depok, Sleman, Yogyakarta

Ratna Yulita

041324023

Sanata Dharma University

Yogyakarta

2008

The objectives of this study are to analyze: (1) marketing channels of the damaged things in the sub-district of Depok, Sleman, Yogyakarta; (2) distribution margins of the damaged goods in the sub-district of Depok, Sleman, Yogyakarta; and (3) cost transmission arising in the damage things marketing in the sub-district of Depok, Sleman, Yogyakarta.

This study is a descriptive and a case study in sub-district of Depok, Sleman, Yogyakarta as the location of the research. The populations of the study are the entire damaged goods collector agents in the sub-district of Depok. In collecting the sample, the researcher uses primary data as the main data and secondary data as the supporting data. The primary data are obtained by interviewing the damaged goods collector agents and periodic records. The data are in the form of *cross section* and *time series* data. The cross section data are used to analyze the marketing channels and distribution margin while time series data are used to analyze the cost transmission elasticity. The analyses instruments used to obtain these objectives are marketing margin analyses, collector share, and cost transmission elasticity.

Based on the result of the study, the researcher concludes that there are three types of marketing channels of the damaged goods: (1) from the garbage collector to the collector to re-cycle manufacture; (2) from the collector to the collector agent to re-cycle factory and; (3) from the garbage collector and the collector to the collector agent to the re-cycle manufacture. Based on the margin distribution analyses, it can be concluded that the margin distribution is still in the normal limits. Based on the collector share analyses, it can be concluded that 75% of the costs are the cost that are received by the garbage collector or the collector for the iron damage, and 71,42% are for the plastic one. Based on the cost transmission elasticity, it can be concluded that the cost changes arise in the garbage collector and the collector levels are transmitted properly to the re-cycle manufacture levels, it means that the garbage collector and the collector have a chance to benefit from the raising costs happen in the re-cycle manufacture level.