

ABSTRAK

Pemasaran bertujuan untuk menarik perhatian pembeli dalam mengkonsumsi produk yang ditawarkan. Sehingga pemasaran adalah bagaimana memuaskan kebutuhan pelanggan. Jika pemasar memahami kebutuhan pelanggan dengan baik, mengembangkan produk yang mempunyai nilai superior dan menetapkan harga, mendistribusikan dan mempromosikan produknya secara efektif, maka produk-produk tersebut akan terjual dengan mudah. Dusun Kalibening desa Kebondalem, kecamatan Jambu, kabupaten Semarang merupakan sentra penghasil alpukat lokal unggulan. Di dusun Kalibening desa Kebondalem, kecamatan Jambu, kabupaten Semarang yang mengusahakan tanaman alpukat kurang lebih seluas 50 Hektar. Alpukat lokal yang ditanam adalah varietas Kalibening, eligator, Miki, Nina dan Kelut. Penelitian bertujuan : untuk mengetahui saluran pemasaran, besarnya *farmer's share* dan margin pemasaran alpukat lokal di dusun Kalibening desa Kebondalem, kecamatan Jambu, kabupaten Semarang.

Penelitian dilakukan dengan pendekatan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan membagi kuesioner baik kepada petani (38 petani), pengepul (4 orang) dan pedagang besar (2 orang) dan pengecer 7. Data dikumpulkan ditabulasi dan dianalisis dengan saluran pemasaran, *farmer's share* dan margin pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan 1) Saluran pemasaran buah alpukat pada saluran 1 lebih memberikan total keuntungan yang lebih besar dari saluran pemasaran 2. 2) Persentase nilai *farmer's share* pada saluran 1 sebesar 61,11%, saluran 2 sebesar 57,14%. 3) Nilai margin sebesar Rp. 11.973,47 dengan persentase 44,39% pada saluran 1, saluran 2 sebesar 15.000,00 dengan persentase 55,61%.

Kata kunci : *Pemasaran, alpukat lokal, Kalibening*