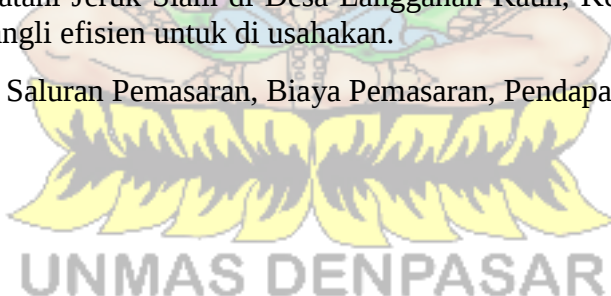


ABSTRAK

Desa Langgahan Kauh, Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli merupakan salah satu desa yang masih memiliki usahatani jeruk siam. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran yang digunakan petani jeruk dalam memasarkan jeruk siam di Desa Langgahan Kauh, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli dan untuk menganalisis berapa biaya, margin pemasaran, dan keuntungan jeruk siam di Desa Langgahan Kauh, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober sampai dengan Desember 2021. Penentuan responden dilakukan dengan metode insidental dengan jumlah sampel 33 orang petani jeruk siam. Metode analisis data digunakan adalah analisis deskriptif, analisis margin pemasaran, analisis margin keuntungan, analisis share, analisis efisiensi dan analisis pendapatan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang ada di Desa Langgahan, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli sangat efisien dilihat dari saluran pemasaran I yang dimana efisiennya 3,3 %. sedangkan untuk biaya pemasaran yang di peroleh pada saluran I sebesar Rp. 200/kg sedangkan saluran III sebesar Rp. 1.470/kg. Sedangkan margin pemasaran yang di peroleh pada saluran I sebesar Rp. 0/kg. Sedangkan yang diperoleh pada saluran III sebesar 8.500. Margin keuntungan pada saluran pemasaran I sebesar 0 rupiah, sedangkan margin keuntungan pada saluran III 6.730. Produksi jeruk siam per luas lahan per musim produksi usahatani jeruk siam rata-rata sebesar 21.061kg, dengan luas rata-rata 58,5 are. Nilai produksi atau penerimaan usahatani jeruk siam adalah sebesar Rp 105.305.000. Pendapatan usahatani jeruk siam Rp 74.737.414 per luas lahan per musim produksi dengan R/C rasio sebesar 3,44. Dengan demikian dari sudut pandang usahatani Jeruk Siam di Desa Langgahan Kauh, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli efisien untuk di usahakan.

Kata Kunci : Saluran Pemasaran, Biaya Pemasaran, Pendapatan, Jeruk Siam



ABSTRACT

Langgahan Kauh Village, Kintamani District, Bangli Regency is one of the villages that still has Citrus nobilis farming. This study aims to analyze the marketing channels used by citrus farmers in marketing Citrus nobilis in Langgahan Kauh Village, Kintamani District, Bangli Regency and analyze the costs, marketing margins, and profits of Citrus nobilis in Langgahan Kauh Village, Kintamani District, Bangli Regency. . This research was conducted from October to December 2021. Respondents were determined using the incidental method with a sample of 33 Citrus nobilis farmers. The data analysis method used is descriptive analysis, marketing margin analysis, profit margin analysis, stock analysis, efficiency analysis and income analysis. The results of this study indicate that the existing marketing channels in Langgahan Village, Kintamani District, Bangli Regency are very efficient in terms of marketing channel I where the efficiency is 3.3%. while for the marketing costs obtained in channel I of Rp. 200/kg while channel III Rp. 1,470/kg. While the marketing margin obtained in channel I is Rp. 0/kg. Meanwhile, what is obtained on channel III is 8,500. The profit margin in marketing channel I is 0 rupiah, while the profit margin in channel III is 6,730. The production of Citrus nobilis per land area per season is an average of 21,061 kg, with an average area of 58.5 hectares. The production value or income of Citrus nobilis farming is Rp. 105,305,000. Citrus nobilis farming income is Rp. 74,737,414 per land area per production season with an R/C ratio of 3.44. Thus, in terms of Citrus nobilis farming in Langgahan Kauh Village, Kintamani District, Bangli Regency, it is efficient for cultivation.

Keywords : Marketing Channels, Marketing Costs, Revenue, Citrus nobilis

