

ABSTRAK

Ubi jalar merupakan komoditas pertanian yang layak untuk dikembangkan, melihat dari segi nilai ekonomisnya dapat meningkatkan pendapatan khususnya bagi para petani ubi jalar, apabila ditanam dalam skala yang besar akan mendapatkan produksi yang tinggi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran ubi jalar di Kecamatan Wanasaba Kabupaten Lombok Timur. Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan *purposive sampling* (sengaja) yaitu berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu dengan pertimbangan bahwa: (1) Desa Bebidas merupakan salah satu sentra budidaya ubi jalar di Kecamatan Wanasaba, (2) kondisi iklim dan lingkungan di Desa Bebidas juga sesuai untuk pertumbuhan ubi jalar. Metode pengambilan sampel adalah dengan menggunakan Metode dasar penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Dan metode analisis yang digunakan adalah metode SWOT.

Hasil penelitian diperoleh : 1) Kekuatan dalam pemasaran ubi jalar di Kecamatan Wanasaba adalah lahan cukup luas, umur petani masih produktif, mudah dibudidayakan dan beradaptasi, memiliki banyak manfaat, memiliki nilai tambah. 2) Kelemahan dalam pemasaran ubi jalar di Kecamatan Wanasaba adalah tidak tahan lama, belum menembus pasar moderen, harga murah, dalam pemasaran masih kurang lancar, rendahnya informasi pasar. 3) Peluan dalam pemasaran ubi jalar di Kecamatan Wanasaba adalah banyak orang suka produk ubi jalar, bisa dikembangkan dengan berkeaneka ragam produk, dapat dibudidayakan dalam jumlah luas, tenaga kerja cukup murah. 4) Ancaman dalam pemasaran ubi jalar di Kecamatan Wanasaba adalah petani kurang minat menanam ubi jalar, curah hujan tinggi, kurangnya pelatihan, kurangnya subsidi modal dari pemerintah.

Kata Kunci: Ubi Jalar, Strategi Pemasaran