

ABSTRAK

Buah Jeruk Siam merupakan komoditas pertanian yang layak untuk dikembangkan, melihat dari segi nilai ekonomisnya dapat meningkatkan pendapatan khususnya bagi para petani buah jeruk siam, apabila ditanam dalam skala yang besar akan meningkatkan produksi yang tinggi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran buah jeruk siam di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur. Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan cara *purposive sampling* (sengaja) yaitu berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu dengan pertimbangan bahwa: (1) Kecamatan Suralaga merupakan salah satu sentra budidaya buah jeruk siam, (2) Kondisi iklim dan lingkungan di Kecamatan Suralaga juga sesuai untuk pertumbuhan buah jeruk siam. Metode pengambilan sampel adalah dengan menggunakan metode dasar penelitian yang digunakan adalah *metode sensus*, dan metode analisis yang digunakan adalah metode SWOT.

Hasil penelitian diperoleh: 1) Kekuatan dalam pemasaran buah jeruk siam di Kecamatan Suralaga adalah lahan cukup luas, umur petani masih produktif, mudah dibudidayakan dan beradaptasi, memiliki banyak manfaat, memiliki nilai tambah. 2) Kelemahan dalam pemasaran buah jeruk siam di Kecamatan Suralaga adalah tidak tahan lama, belum menembus pasar modern, harga murah, dalam pemasaran masih kurang lancar, rendahnya informasi pasar. 3) Peluang dalam pemasaran buah jeruk siam di Kecamatan Suralaga adalah banyak suka buah jeruk siam, bisa dikembangkan dengan beraneka ragam produksi, dapat dibudidayakan dalam jumlah luas, tenaga kerja cukup murah. 4) Ancaman dalam pemasaran buah jeruk siam di Kecamatan Suralaga adalah petani kurang minat menanam buah jeruk siam, adanya perubahan cuaca, kurangnya pelatihan, kurangnya subsidi modal dari pemerintah.

Kata Kunci: Jeruk Siam, Strategi, Pemasaran