

**ANALISA EFISIENSI PEMASARAN UBI KAYU (*Manihot  
Esculenta*) DI KECAMATAN SURALAGA KABUPATEN  
LOMBOK TIMUR**



*Oleh:*

**MUKMAN**  
**NPM:33271169FP10**

Skripsi ini Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Pertanian

Pada

Fakultas Pertanian Universitas Gunung Rinjani

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS GUNUNG RINJANI**

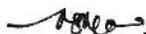
**2014**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Rencana Penelitian : Analisa Efisiensi Pemasaran Ubi Kayu (*Manihot Esculenta*) di Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur

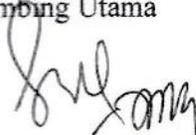
Nama Mahasiswa : MUKMAN  
NIM : 33271169FP10  
Jurusan : Sosial Ekonomi Pertanian  
Program Studi : Agribisnis

Mengetahui :  
Penguji



Ir.H.Rizal Ahmadi, MMA

Pembimbing Utama



H.Muhammad.Sarlan, SP., M.Agb.  
NIDN.0807026607

Pembimbing Pendamping



Rini Winarti, SP., S.Pd., MMA.  
NIDN.0808088101

Dekan  
Fakultas Pertanian



Husnul Basri, SP., MMA.  
NIDN.0826076901

Tanggal Lulus :

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Saluran pemasaran ubi kayu di Kecamatan Suralaga yaitu :

a. Saluran I

Petani → konsumen

b. Saluran II

Petani → Pedagang Pengecer → Konsumen

c. Saluran III

Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer  
konsumen

2. Pemasaran ubi kayu di Kecamatan Suralaga sudah efisien dengan persentase bagian yang diterima petani dari harga beli konsumen sebesar 92,41 % dan tingkat distribusi keuntungan sebesar 61,44 %

## Saran-Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan di atas maka dapat di kemukakan saran saran sebagai berikut :

1. Perlu adanya informasi pasar yang terus menerus agar petani ubi kayu dapat mengetahui perkembangan harga ubi kayu setiap saat, sehingga efisiensi pemasarn ubi kayu dipertahankan
2. Perlu diadakan pembinaan yang terus menerus kepada petani ubi kayu baik mengenai tehnik budidaya maupun tehnik pemasaran agar kualitas buah ubi kayu dapat ditingkatkan dan petani dapat memilih saluran pemasaran yang paling tepat, sehingga diperoleh keuntungan yang maksimal.
3. Perlu disarankan kepada petani agar menggunakan saluran pemasaran yang paling pendek (Saluran I) oleh karena itu saluran I lebih efisien dari saluran II dan III.
4. Peranan (Gapoktan) Gabungan Kelompok Tani sebagai lembaga ekonomi petani di pedesaan perlu dikembangkan melalui unit usaha distribusi / pemasaran dan pengolahan hasil, sehingga petani ubi kayu dapat memperoleh sarana produksi dengan mudah dan tetap dapat menjual hasil produksinya dengan harga yang wajar