

RINGKASAN

Lydia Christinawati (0810443041). ANALISIS AGRIBISNIS BELIMBING MANIS (*Averrhoa Carambola*) Studi Kasus di Desa Tasikmadu, Kecamatan Palang, Kabupaten Tuban. Dibawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Budi Setiawan, MS dan Fitria Dina Riyana SP., MP.

Jawa Timur merupakan salah satu propinsi penghasil belimbing manis terbesar di Indonesia. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya kota-kota sentra penghasil belimbing manis, salah satunya ialah kota Tuban, tepatnya di Desa Tasikmadu. Dengan keragaman ciri khas yang dimiliki oleh belimbing manis Tasikmadu, banyak konsumen yang tertarik untuk mengkonsumsinya. Akan tetapi tingginya harga beli yang harus dibayarkan oleh konsumen menjadi permasalahannya. Karena pada kenyataannya harga jual belimbing manis Tasikmadu dari petani ke lembaga pemasaran lebih rendah daripada harga jual dari lembaga pemasaran ke konsumen akhir.

Perumusan masalah dalam penelitian ini antara lain: 1) Berapakah tingkat pendapatan petani belimbing manis Tasikmadu? 2) Bagaimanakah alur pemasaran belimbing manis Tasikmadu pada masing-masing saluran? 3) Berapa besar tingkat efisiensi saluran pemasaran belimbing manis Tasikmadu? Sedangkan tujuan dari penelitian ini ialah: 1) Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat pendapatan petani belimbing manis Tasikmadu 2) Untuk mendeskripsikan mekanisme atau alur pemasaran belimbing manis Tasikmadu pada masing-masing saluran pemasaran 3) Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat efisiensi saluran pemasaran belimbing manis Tasikmadu.

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja yaitu di Desa Tasikmadu, Kecamatan Palang, Kabupaten Tuban. Responden untuk pengambilan data usahatani digunakan metode sensus yaitu sebanyak 49 petani responden. Sedangkan untuk penentuan lembaga pemasaran digunakan metode *Non Probability Sampling* yaitu responden yang diambil dalam penelitian ini tidak ditentukan jumlahnya. Pengambilan contoh dilakukan dengan metode *Snowball Sampling*, dimana menggunakan acuan responden lembaga pemasaran yang pertama untuk mengetahui lembaga pemasaran yang selanjutnya.

Hasil penelitian tingkat pendapatan menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan petani belimbing manis Tasikmadu mencapai Rp.42.699.665,- per Ha selama satu kali musim panen. Selain itu, saluran pemasaran yang digunakan petani belimbing manis Tasikmadu digolongkan menjadi 3 saluran pemasaran. Saluran pemasaran I yaitu dari petani – konsumen, saluran pemasaran II yaitu dari petani – pengecer – konsumen, selanjutnya untuk saluran pemasaran III ialah dari petani – pengumpul – pengecer – konsumen. Nilai Efisiensi Pemasaran pada masing-masing saluran ialah 11,58 untuk saluran I, 6,43 untuk saluran II dan 2,45 untuk saluran III. Dengan demikian dapat diketahui bahwa semua saluran pemasaran yang digunakan oleh petani belimbing manis Tasikmadu sudah efisien karena bernilai lebih dari 1 yang berarti *share* yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran telah terdistribusi secara proporsional. Sedangkan berdasarkan perhitungan efisiensi operasional melalui fungsi transportasi yaitu kapasitas angkut, didapatkan bahwa pada saluran pemasaran II mendapatkan nilai sama dengan 100 persen yaitu sebesar 100 persen, hal ini berarti saluran pemasaran tersebut sudah efisien. Pada saluran pemasaran III untuk lembaga pemasaran (pengumpul) didapatkan nilai sebesar 111,11 persen dan untuk lembaga pemasaran (pengecer) mendapatkan nilai sebesar 66,67 persen.

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan untuk melakukan pengolahan produk dari Belimbing manis Tasikmadu karena harga jual produk olahan akan lebih tinggi. Untuk lembaga pemasaran sebaiknya tidak perlu mengulang fungsi-fungsi pemasaran yang telah dilakukan oleh lembaga pemasaran yang sebelumnya sehingga keuntungan yang diterima meningkat. Karena semakin banyak fungsi yang dilakukan, maka biaya pemasaran juga akan semakin tinggi.