

## **ABSTRAK**

### **SALURAN PEMASARAN UBI JALAR ( dari Desa Bandorasa Kulon Kabupaten Kuningan Sampai Ke Pasar Cikurubuk Tasikmalaya)**

**Oleh  
Yuliawati  
NPM 145009087**

**Dosen Pembimbing :  
Suyudi  
Tedi Hartoyo**

Tujuan dari Penelitian ini adalah untuk mengetahui pola, saluran pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share*, ubi jalar di Desa Bandorasa Kulon Kabupaten Kuningan sampai ke pasar Cikurubuk. Metode Yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Menentukan responden petani dilakukan secara sengaja ( purposive ) dan untuk mengetahui responden lembaga pemasaran digunakan metode snowball sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ubi jalar dari Desa Bandorasa Kulon sampai pasar Cikurubuk terdapat dua pola tingkat saluran pemasaran, yaitu pola saluran satu tingkat (Petani – Pedagang Pengecer), dan pola saluran tiga tingkat (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Pedagang Pengecer). Margin pemasaran pada saluran satu tingkat Rp 1.000 per kilogram dan saluran tiga tingkat Rp 4.000 per kilogram. *Farmer's share* pada saluran satu tingkat 66,66 persen dan 27,27 persen pada saluran tiga tingkat. Persentase biaya pemasaran pada saluran satu tingkat 32 persen dan saluran tiga tingkat 23,64 persen sedangkan persentase keuntungan pemasaran pada saluran satu tingkat 68 persen dan saluran tiga tingkat 76,23 persen.

Kata Kunci : Ubi Jalar, Bandorasa Kulon, Kuningan