

RINGKASAN

Meningkatnya produksi wortel di Kecamatan Bumijawa harus ditunjang dengan pemasaran yang baik. Semakin panjang saluran pemasaran maka semakin banyak biaya pemasaran. Kegiatan pemasaran wortel di Kecamatan Bumijawa melalui rantai pemasaran yang panjang dan mengakibatkan perbedaan harga yang tinggi antara harga di petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen. Salah satu aspek pemasaran yang perlu diperhatikan dalam upaya peningkatan pemasaran wortel di Kecamatan Bumijawa adalah efisiensi saluran pemasaran. Tujuan penelitian ini adalah (1) mengetahui saluran pemasaran wortel di Kecamatan Bumijawa, (2) mengetahui marjin pemasaran wortel pada setiap saluran pemasaran di Kecamatan Bumijawa, (3) mengetahui besarnya bagian harga yang diterima oleh petani (*farmer`s share*), (4) mengetahui besarnya *profit margin* yang diterima oleh masing-masing pedagang pada setiap saluran pemasaran, dan (5) menganalisa efisiensi saluran pemasaran wortel di Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal. Penelitian dilakukan di Desa Guci, Desa Sigedong dan Desa Baturmirah Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal, pemilihan desa dilakukan secara sengaja (*purposive*). Penelitian dilaksanakan pada bulan Februari 2016 sampai Maret 2016. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey, rancangan pengambilan sampel petani menggunakan *Simple Random Sampling* dan *snowball sampling* untuk pedagang. Jumlah responden petani yang terambil sebanyak 86 orang dan jumlah pedagang yang dijadikan sampel sebanyak 19 orang yang terdiri dari 7 tengkulak desa, 3 pedagang besar, 4 tengkulak pasar dan 5 pedagang pengecer. Analisis yang digunakan meliputi : analisis marjin, analisis *profit margin*, *farmer`s share*, analisis efisiensi teknis dan ekonomis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Terdapat 3 saluran pemasaran wortel di Kecamatan Bumijawa, (2) Marjin pemasaran wortel di Kecamatan Bumijawa dengan nilai marjin pemasaran terkecil yaitu pada saluran pemasaran I sebesar Rp3.000,00/kg. (3) *Farmer`s share* terbesar ada pada saluran pemasaran I sebesar 50 persen. (4) *Profit margin* yang diterima paling besar diperoleh tengkulak pada saluran III yaitu sebesar 32,82 persen. (5) Berdasarkan nilai indeks efisiensi teknis dan efisiensi ekonomis, saluran pemasaran wortel yang paling efisien adalah saluran I.

SUMMARY

Increased production of carrots in the Bumijawa should be supported with a good marketing. The length of channel marketing, the more marketing costs. Carrots marketing activities in the District Bumijawa through the marketing chain length resulted in the price difference is high between price on farmers with the price paid by consumers. One of the marketing aspect that needs to be considered in an effort to improve marketing of a carrot in the Bumijawa is to increase the efficiency of marketing channel. Aim of this study is : (1) To determine marketing channel carrots on District Bumijawa, (2) To determine the marketing margin carrots on each marketing channel in District Bumijawa, (3) To determine the size of the price received by farmers (farmer`s a share), (4) to know the profit margins earned by each merchant on every channel marketing, and (5) To analyze efficiency the marketing of a carrot in the Bumijawa Tegal regency. The study was conducted in the village of Guci, Sigedong Village and Batumirah village, Bumijawa District Tegal regency, village election in a do manner, implemented in February 2016 to March 2016. The method of research that used is survey method, Simple Random Sampling for farmers sampel and snowball sampling for traders. The number of respondents a farmer who was fatched is 86 people and the number of traders in the sample is 19 people consisting of 7 broker the village, a wholesaler, 4 broker the market and 5 the merchant retailers. The analysis equipment that is used involves: margin analysis, profit margin analysis, the farmer's share, the analysis of technical and economic efficiency. The results showed that: (1) There are three marketing channel carrots in the Bumijawa, (2) The smallest marketing margin carrots in District Bumijawa is channel I, value of marketing margin on the marketing of Rp3.000,00/kg, (3) the biggest Farmer's share is in the marketing channels I amounted to 50 percent, (4) Profit margins most received by broker gained on the third line in the amount of 32,82 percent. (5) Based on the value of the index of technical efficiency and economic efficiency, marketing channels carrots most efficient is the channel I.