

Galih Prakoso. NIM150321100095. Analisis Pendapatan Usahatani dan Pemasaran Tebu Keprasan di Kabupaten Bangkalan. Dibawah bimbingan Dr. Isdiana Suprapti. SP., MM.

ABSTRAK

Tahun 2013 hingga tahun 2018 lahan tebu di Kabupaten Bangkalan selalu mengalami penurunan. Hal tersebut dikarenakan tidak adanya jaminan harga yang menyebabkan petani enggan melanjutkan usahatani tebu. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pendapatan dan pemasaran tebu keprasan di Kabupaten Bangkalan. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu purposive sampling dan metode untuk analisis data menggunakan lembaga, saluran dan fungsi pemasaran selanjutnya untuk analisis pendapatan menggunakan biaya, penerimaan dan pendapatan petani tebu keprasan. Petani memiliki kemitraan pada PG Kremboong milik PT Perkebunan Nusantara X yang mengharuskan mengirimkan tebu kepada PG Kremboong untuk membayar kredit yang telah diberikan PG Kremboong saat budididaya. Fungsi pemasaran yang dilakukan petani adalah penjualan dan pengangkutan sedangkan untuk PT Perkebunan Nusantara X adalah pembelian, penjualan, pemrosesan dan pembiayaan. Pendapatan yang dianalisis adalah pendapatan tebu keprasan ke-3 dan ke-4 dimana terdapat perbedaan pendapatan antara tebu keprasan ke-3 dan ke-4. Pendapatan untuk keprasan ke-3 sebesar Rp 19.281.200,- dan untuk keprasan ke-4 sebesar Rp 13.313.500,-. 1. Petani sebaiknya lebih memperhatikan poin-poin kerjasama dengan PG Kremboong agar tidak terjadi kelalaian dalam pengiriman pupuk sehingga tanaman dapat tumbuh lebih optimal.

Kata kunci: Analisis Pemasaran, Analisis Pendapatan, Tebu

Galih Prakoso. NIM150321100095. Analysis of Farming Revenue and Marketing Of Ratoon Sugarcane In Bangkalan Regency. Under the guidance of Dr. Isdiana Suprapti. SP., MM.

ABSTRAK

In 2013 until 2018 sugarcane land in Bangkalan Regency always decreased. This is because there is no guarantee of prices that causes farmers to be reluctant to continue sugarcane farming. The purpose of this research is to know the income and marketing of sugarcane sugarcane in Bangkalan Regency. The method used in data collection is purposive sampling and methods for data analysis using institutions, channels and marketing functions. . Farmers have a partnership with Kremboong PG owned by PT Perkebunan Nusantara X which requires sending sugar cane to PG Kremboong to pay for the credit given by Kremboong PG during cultivation. The marketing function carried out by farmers is sales and transportation while PT Perkebunan Nusantara X is buying, selling, processing and financing. Realized income is the third and fourth keprasan sugarcane where there is a difference in income between the third sugar cane and the 4. The income for the third round is Rp. 19,281,200, - and for the fourth quarter is Rp. 13. 313,500. 1. Farmers should pay more attention to the points of collaboration with PG Kremboong in order to avoid negligence in the delivery of fertilizers so that the plants can grow more optimally.

Keywords : Marketing, Revenue, Sugarcane