

ISBN: 978-602-61854-7-1

**PROSIDING
SEMINAR NASIONAL**

**AGRIBISNIS DAN PENGEMBANGAN
EKONOMI PERDESAAN IV**

**JURUSAN AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA
2017**

**PENERBIT
JURUSAN AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA**

Mei, 2017

Seminar Nasional
Agribisnis dan Pengembangan Ekonomi Perdesaan IV

AGRIBISNIS DAN PENGEMBANGAN EKONOMI PERDESAAN IV

Penanggung Jawab:
Ketua Jurusan Agribisnis Universitas Trunojoyo Madura

Editor:
Andrie Kisroh Sunyigono
Elys Fauziah

JURUSAN AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA
2017

Katalog dalam Terbitan

Proceeding: Agribisnis dan Pengembangan Ekonomi Perdesaan IV
Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura, UTM
Press 2017
x+296 hlm.; 21 x29,7 cm

ISBN 978-602-61854-7-1

Editor: : Andrie Kisroh Sunyigono
Ellys Fauziah
Layouter : Umar Khasan
Cover design : Muhammad Anang
Penerbit : Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura

* Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura
Jl. Raya Telang PO Box. 2 Kamal Bangkalan
Telp : 031-3013234
Fax : 031-3011506

Mei, 2017

Seminar Nasional
Agribisnis dan Pengembangan Ekonomi Perdesaan IV

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warohmatullohi wabarokatuh
Bismillahirrohmanirrohim

Segala puji kami panjatkan ke hadapan Illahi atas terselenggaranya Seminar Nasional "Agribisnis dan Pengembangan Ekonomi Perdesaan IV" Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura pada tanggal 17 Mei 2017. Seminar ini merupakan seminar yang diselenggarakan secara mandiri oleh Program Studi Agribisnis untuk ketiga kalinya dan dilakukan secara rutin tiap tahun. Tujuan diselenggarakannya seminar ini adalah untuk : 1) Memberikan rekomendasi kebijakan, langkah dan strategi dalam upaya pengembangan sektor agribisnis yang terkait erat dengan wilayah perdesaan, 2) Memberikan wadah untuk berbagi pengalaman dan tukar menukar ide bagi semua stakeholder terkait baik akademisi, pelaku bisnis dan pemerintah, 3) Menumbuhkan komitmen bersama dalam pengembangan sektor agribisnis yang bertitik tumpu pada wilayah perdesaan dalam upaya mencapai visi pembangunan pertanian. Selanjutnya, pada akhir seminar diharapkan tergalang sinergi untuk meningkatkan mutu dan dayaguna penelitian dan dapat menjadi masukan bagi berbagai pihak yang berwenang dalam pengambilan kebijakan.

Makalah kunci disampaikan oleh Dr. Ir. Gellwyn Daniel Hamzah Jusuf, M.Sc selaku Deputy Kemaritiman dan SDA Kementerian PPN/BAPPENAS, dan makalah utama oleh Iswahyudi, STP., M.Si selaku Staf Pengajar Fakultas Pertanian Universitas Islam Madura, dan Dr. Teti Sugiarti, SP., M.Si selaku pakar agribisnis Universitas Trunojoyo Madura. Disamping itu terdapat makalah penunjang bersumber dari berbagai instansi/lembaga penelitian seperti Balai Taman Nasional Meru Betiri, serta Perguruan Tinggi dari berbagai wilayah seperti Universitas Tribhuwana Tunggaladewi, Universitas Islam Madura, Universitas Muslim Indonesia, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bakti Bangsa Pamekasan, Universitas Brawijaya, Universitas Padjadjaran, Universitas Gajah Mada (UGM), Sekolah Tinggi Penyuluhan Pertanian Malang, Unesa Surabaya, Unitri dan Universitas Trunojoyo Madura. Topik-topik yang disajikan sangat bervariasi, secara garis besar terhimpun ke dalam 4 bidang yakni agribisnis, sosiologi, nilai tambah dan sosial ekonomi .

Terima kasih kepada semua pihak yang memberikan kontribusi utamanya PT Pertamina Hulu Energi West Madura Offshore (PHE WMO). R'Mama, Agriekonomika, PS2EKP dan UTM Press

Akhirnya selamat mengkaji makalah-makalah di prosiding ini.
Wassalamu'alaikum warohmatullohi wabarokatuh

Bangkalan, 07 Juli 2017.

Panitia Seminar Nasional Agribisnis dan
Pengembangan Ekonomi Perdesaan IV
Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Trunojoyo Madura (UTM)
Ketua,



Dr. Mardiyah Hayati, SP., MP

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	V
DAFTAR ISI	VII
MATERI PEMBICARA KUNCI	1
MATERI PEMBICARA UTAMA.....	11
MATERI PEMAKALAH UTAMA	24
STRATEGI MEMPERTAHANKAN LAHAN SAWAH PRODUKTIF DALAM MEWUJUDKAN KETAHANAN PANGAN DAN MELESTARIKAN LINGKUNGAN HIDUP DI KABUPATEN TUBAN, PROVINSI JAWA TIMUR, INDONESIA.....	33
Markus Patiung	
ANALISIS KELAYAKAN USAHA MAKANAN TRADISIONAL BERBASIS KOMODITAS PERTANIAN DAN LIMBAH AGROINDUSTRI	45
Agnes Quartina Pudjiastuti ¹⁾ Nur Ida Iriani ²⁾	
RESPONS PRODUKSI CABAI MERAH DI DESA TAWANGSARI KABUPATEN MALANG.....	54
Ana Arifatus Sadiyah, Agnes Quartina Pudjiastuti	
ANALISIS NILAI TAMBAH, KEUNTUNGAN DAN TITIK IMPAS USAHA PENGOLAHAN RENGGINANG LORJUK SKALA RUMAH TANGGA.....	62
Kustiawati Ningsih	
PENGARUH LUAS LAHAN DAN HARGA PRODUKSI TERHADAP PRODUKSI KEDELAI DI PROVINSI JAWA TIMUR	70
Anjasmara, Zaqiyatul Muna	
THE EFFECTS OF ONLINE ADVERTISING, SOCIAL MEDIA MARKETING ON ONLINE CONSUMER BEHAVIOR	76
Yudhi P , Istiqomah	
ANALISIS NILAI TAMBAH PENGOLAHAN SALAK (STUDI KASUS: UD. BUDI JAYA BANGKALAN)	88
Rakhmawati, Luaimanah Asrul Laili	
PENENTUAN SEKTOR UNGGULAN DI KABUPATEN BLORA	98
Novalia Tri Nuraini dan Novi D.B Tamami	
ANALISIS KELAYAKAN USAHA PERIKANAN RAKYAT SISTEM MONOKULTUR DAN SISTEM POLIKULTUR DI KABUPATEN PANGKEP	106
Tsalis Kurniawan Husain ¹ , Jangkung Handoyo Mulyo ^{2,3} , Jamhari ²	
FAKTOR YANG MEMENGARUHI BIAYA ATAS PINJAMAN PADA USAHA GARAM RAKYAT DENGAN SISTEM BAGI HASIL DI KABUPATEN PAMEKASAN	115
Campina Illa Prihantini ¹⁾ , Anna Fariyanti ²⁾ , Yusman Syaukat ²⁾	
PENDAPATAN USAHA MIKRO BERBAHAN BAKU JHUKO SE'PESE DI POKHLASAR "BANG NAPENG" KABUPATEN SUMENEP	127
¹ Dwi Ratna Hidayati, ¹ Salman Al Farisi, ² Umi Purwandari	

DAMPAK EKONOMI PENGELOLAAN EKOWISATA BERBASIS MASYARAKAT DI TAMAN NASIONAL MERU BETIRI.....	134
Dodit Ari Guntoro, Wahyu Candra K	
ANALISIS PUSH FACTOR PADA KOMUNITAS PETANI MUDA BERBASIS AGRIBISNIS DI KABUPATEN MALANG (STUDI KASUS PADA DESA CURUNGREJO, WONOSARI DAN PLAOSAN).....	143
Eri Yusnita Arvianti, Cakti Indra Gunawan	
POTENSI PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN IKAN PEPEREK	155
Khoirul Hidayat, M. Adhi Prasnowo	
MODEL PEMANFAATAN SUMBER DAYA ALAM BAGI KEGIATAN EKONOMI PRODUKTIF DESA DI WILAYAH BROMO TENGGER (KABUPATEN PASURUAN, PROBOLINGGO DAN MALANG PROVINSI JAWA TIMUR).....	160
Medea Ramadhani Utomo	
KARAKTERISTIK DAN NILAI USAHA TANI KENTANG DI DESA MARGA MEKAR, PANGALENGAN JAWA BARAT	171
Muhammad Arief Budiman, Lucyana Trimo	
PERAN FASILITATOR PNPM DI ERA MEA DI KEC. JUNREJO KOTA BATU.....	179
Gunawan	
SALURAN PEMASARAN YANG EFESIEN BAGI PETANI CABAI MERAH	185
Muhammad Arief Budiman, M. Gunardi Judawinata	
PENGARUH PROSES PENGGARAMAN IKAN PARI (<i>TRYGON SEPHEM</i>) UNTUK MEMPERTAHANKAN KUALITAS IKAN SEBELUM PENGASAPAN DAN MENINGKATKAN NILAI EKONOMI.....	196
Hadi Suprpto ^{1*} , Sri Kumalaningsih ² , Wignyanto ² , Imam Santoso ²	
PEMANFAATAN PEKARANGAN DENGAN PENANAMAN TANAMAN SEDAP MALAM (<i>POLIANTHES TUBEROSA</i>) UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI DI PAMEKASAN.....	205
Lia Kristiana, Moh. Shoimus Sholeh	
PENINGKATAN KAPASITAS PENYULUH PERTANIAN LAPANGAN BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI (TI).....	212
Ugik Romadi	
PERSEPSI PETERNAK SAPI TERHADAP PROGRAM INSEMINASI BUATAN (IB) DALAM UPAYA PENINGKATAN POPULASI SAPI DAN PENDAPATAN PETERNAK (STUDI KASUS DESA LOBUK KECAMATAN BLUTO KABUPATEN SUMENEP).....	216
Syafitri Manurung dan Dwi Ratna Hidayati	
RANCANG BANGUN RANTAI PASOK JAMBU AIR CV CAMPLONG SEBAGAI KOMODITAS UNGGULAN MADURA.....	225
Iswahyudi ¹ , Sustiyana ¹ , Wahyu Kanti Dwi Cahyani ²	
ANALISIS SITUASIONAL SALURAN PEMASARAN STRUKTUR JARINGAN RANTAI PASOK FAKTOR DETERMINAN KEPUTUSAN PETANI DALAM MENANAM TEMBAKAU (<i>NICOTIANA TABACUM</i>).....	232
Siti Husniyah, Elys Fauziyah	
SUKSESI KEPEMIMPINAN KEPALA DESA	246
¹ Titis Puspita Dewi, ² Mohammad Asrofin, dan Erwin Merawati	

KOMPARASI EKONOMI JAGUNGJAWA TIMUR DENGAN DAERAH PENGHASIL UTAMA DI INDONESIA DAN PULAU JAWA.....	258
Setiani	
IMPLEMENTASI PEMBANGUNAN DESA DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DESA DI JAWA TIMUR	268
Herry Yulistiyono	
KEPUASAN DAN LOYALITAS KONSUMEN JAMU MADURA DI KABUPATEN PAMEKASAN	281
Viqi Adlan Gassi dan Teti Sugiarti	

MATERI PEMBICARA KUNCI



**KEBIJAKAN PENINGKATAN
NILAI TAMBAH PRODUK PERTANIAN**

Direktur Pangan dan Pertanian
Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/
Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (BAPPENAS)

Disampaikan di dalam Seminar Nasional
"Peningkatan Nilai Tambah Produk Pertanian untuk Pengembangan Ekonomi Perdesaan"
Universitas Trunojoyo Madura, 17 Mei 2017

1



OUTLINE



- I. KERAGAAN PERTANIAN DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL
- II. TANTANGAN
- III. KONSEPSI KEBIJAKAN AGRIBISNIS
- IV. PERENCANAAN PEMBANGUNAN PERTANIAN
- V. TINDAK LANJUT

2



I. KERAGAAN PERTANIAN DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL

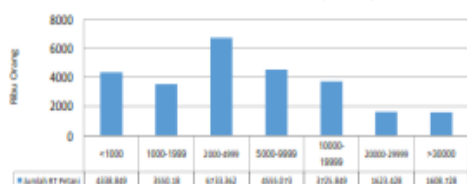
3



KONDISI SEKTOR PERTANIAN DI INDONESIA

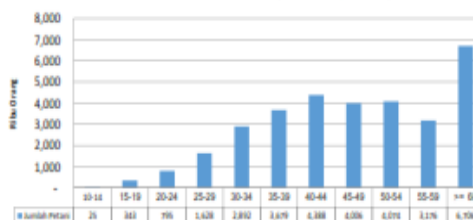


Jumlah RT Petani Menurut Luas Lahan (ST 2013)



- Rata-rata kepemilikan lahan per RT Petani di Indonesia sebesar 0,8 ha
- Sebesar 6,73 juta RT menguasai 0,2-0,49 ha lahan
- Penurunan luas lahan pangan sekitar 100 ribu ha/tahun.
- Potensi konversi sawah semakin meningkat karena aktivitas perekonomian.

Sebaran Petani Menurut Kelompok Umur (ST 2013)



Sekitar 21,1% (6,7 juta orang) petani berusia di atas 60 tahun (Total Petani 31,7 juta orang).

Pertumbuhan Produktivitas Padi



Pertumbuhan produktivitas pangan tidak stabil (dalam periode tahun 2004-2015 pertumbuhan produktivitas padi berkisar 0-4%, meskipun secara rata-rata 1,5%).

Agribisnis:

- SDM yang lebih berkualitas
- Peningkatan penguasaan teknologi

Peran Universitas:

- Mengawal dan menyediakan SDM yang berkualitas
- Penciptaan teknologi dan inovasi
- Pendampingan

→ Pertanian diminati generasi muda, sebagai salah satu alternatif sumber pendapatan yang layak

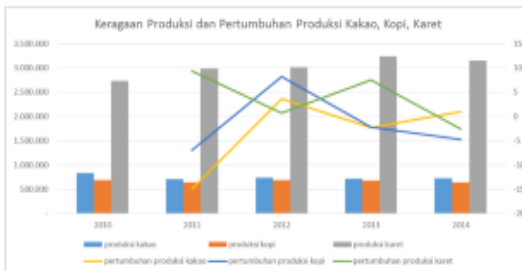
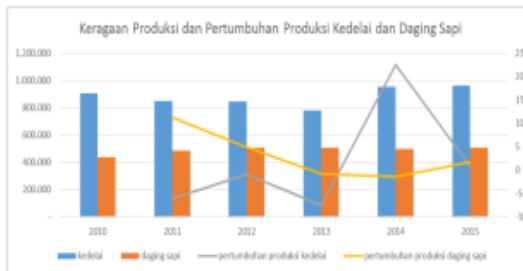


KERAGAAN PRODUKSI KOMODITAS PERTANIAN



Keragaan produksi tahun 2010-2015:

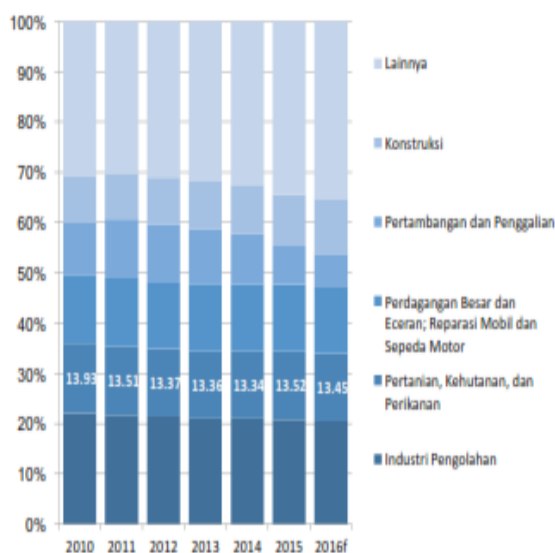
- Produksi komoditas pangan cenderung meningkat.
- Produksi komoditas perkebunan cenderung menurun.
- Pertumbuhan produksi untuk kedua jenis komoditas cenderung fluktuatif – kontinuitas produksi masih lemah.



PERANAN SEKTOR PERTANIAN DALAM PEREKONOMIAN



Share thd PDB (Persen)



- Sektor pertanian (luas) merupakan terbesar kedua dalam perekonomian nasional (share sekitar 13.5 persen PDB).
- 2015-2016, pertumbuhan sektor pertanian menurun (3% - 4%).
- Untuk memacu Agribisnis, maka sektor pertanian sebagai penyedia bahan baku dan sektor industri sebagai peningkatan nilai tambah komoditas perlu diperhatikan.

Sumber: Dit. Perencanaan Makro dan Analisis Statistik BAPPENAS



TARGET PERTUMBUHAN EKONOMI 2018: SISI PRODUKSI



- Untuk memenuhi peningkatan permintaan domestik, industri pengolahan, perdagangan, dan jasa-jasa harus tumbuh tinggi.
- Sektor pertanian diharapkan dapat tumbuh tinggi.

5 Sektor utama yang diharapkan sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi adalah:

- Industri pengolahan, terutama nonmigas
- Pertanian
- Perdagangan
- Konstruksi
- Informasi dan Komunikasi

2 Sektor prioritas yang akan ditingkatkan perannya:

- Pariwisata
- Jasa Keuangan

Sumber: Hasil Simulasi Bappenas, Dit. Perencanaan Makro dan Analisis Statistik BAPPENAS



II. TANTANGAN



Mengubah *Comparative* menjadi *Competitive Advantage*



III. KONSEPSI KEBIJAKAN AGRIBISNIS



Agribisnis dalam Peningkatan Nilai Tambah



Agribisnis : konsep yang menggambarkan satu satuan sistem, dari penyediaan input produksi, *onfarm*, prosesing, dan pemasaran.

Adanya perubahan pola produksi dan juga pola konsumsi masyarakat menuntut perubahan pendekatan/paradigma pembangunan pertanian dari *on-farm* → pembangunan agribisnis secara holistik dan partisipatif

Pembangunan agribisnis dilakukan untuk mendorong sektor industri secara keseluruhan dalam menggerakkan perekonomian nasional (*agriculture based industry*)

11



Sektor pertanian sebagai basis aktivitas ekonomi



PRASYARAT YANG HARUS TERPENUHI

1 Kontinuitas ketersediaan bahan baku.

2 Berlandaskan keunggulan kompetitif.

3 Sektor industri mampu menjadi motor penggerak perekonomian nasional : *backward – forward linkage*

Pengembangan pertanian ditempatkan sebagai prioritas dan dikelola secara efisien, modern, dan berkelanjutan



IV. PERENCANAAN PEMBANGUNAN PERTANIAN *mendukung pengembangan agribisnis*

13



AGRIBISNIS DALAM PERENCANAAN PEMBANGUNAN NASIONAL JANGKA PANJANG DAN JANGKA MENENGAH



RPJPN 2005-2025 (UU 17/2007)

Misi "mewujudkan bangsa yang
berdaya saing"

Memperkuat perekonomian domestik berbasis keunggulan di setiap wilayah menuju keunggulan kompetitif dengan membangun keterkaitan sistem produksi, distribusi, dan pelayanan di dalam negeri

RPJMN 2015-2019 (Perpres 2/2015)

Prioritas Nasional "Peningkatan
Agroindustri"

Peningkatan produktivitas, mutu hasil pertanian komoditi andalan ekspor, potensial untuk ekspor dan substitusi impor

Pengembangan industri pengolahan terutama di perdesaan serta peningkatan ekspor hasil pertanian



RANCANGAN RKP 2018



RANCANGAN TARGET OUTCOME PRODUKSI TAHUN 2018



PRIORITAS NASIONAL	KOMODITAS	TARGET
KETAHANAN PANGAN	Padi	79,3 juta ton
	Jagung	23,4 juta ton
	Gula	3,2 juta ton
	Daging sapi	710 ribu ton
	Cabai	2,23 juta ton
	Bawang Merah	1,37 juta ton
	Jeruk	1,76 juta ton
	Mangga	2,4 juta ton
	Manggis	150,2 ribu ton
	Pisang	7,2 juta ton

PRIORITAS NASIONAL	KOMODITAS	TARGET
PENGEMBANGAN DUNIA USAHA DAN PARIWISATA	Kakao	891,39 ribu ton
	Kopi	764,93 ribu ton
	Karet	3,68 juta ton
	Kelapa	3,45 juta ton

- Target padi Kementan lebih tinggi dari target RPJMN 2015-2019
- Kedelai disepakati sebagai prioritas bidang
- Cabai terdiri atas cabai rawit dan cabai merah



KEBIJAKAN OPERASIONAL



- ⌘ Berbasis sumber daya lokal untuk menghindari ketergantungan bahan baku impor yang rentan terhadap dinamika pasar global.
- ⌘ Memperpendek jalur distribusi dan pemasaran untuk menurunkan *high cost economy*
- ⌘ Mampu menyerap tenaga kerja melalui pengembangan industri pengolahan dan jasa.
- ⌘ Mentransfer peningkatan nilai tambah kepada peningkatan kesejahteraan petani.
- ⌘ Membangun kemitraan antara pengusaha, pedagang, dan petani dengan dasar saling menguntungkan.

17



V. TINDAK LANJUT

18



Apa dan Siapa Melakukan



Kontinuitas bahan baku

- Produktivitas petani dioptimalkan : aksesibilitas terhadap SD harus terjaga.
- Inovasi teknologi untuk mengatasi berbagai tantangan produksi bahan baku.

Produk yang berkompetitif

- Lembaga riset dan Universitas berinovasi teknologi.
- Adopsi teknologi oleh petani dan industri.
- Pemerintah (pusat dan daerah) memberikan iklim yang kondusif.

19



TERIMA KASIH

pertanian@bappenas.go.id

MATERI PEMBICARA UTAMA



1

PENINGKATAN PERAN produktif PEREMPUAN untuk MEWUJUDKAN KESEJAHTERAAN KELUARGA PETANI

Dr. Teti Sugiarti
Universitas Trunojoyo Madura

AGRIBUSINESS
UNIVERSITY OF TRUNOJOYO
MADURA
Lead to Professional

Semnas IV Agribisnis & Ekonomi Pedesaan.
Bangkalan, 17 Mei 2017



OUTLINE

-  **Perekonomian Nasional : data Terkini**
-  **Kondisi Pertanian nasional & Jatim**
-  **Perempuan & Ekonomi**
-  **Entrepreneurship utk Perempuan**

Teti Sugiarti

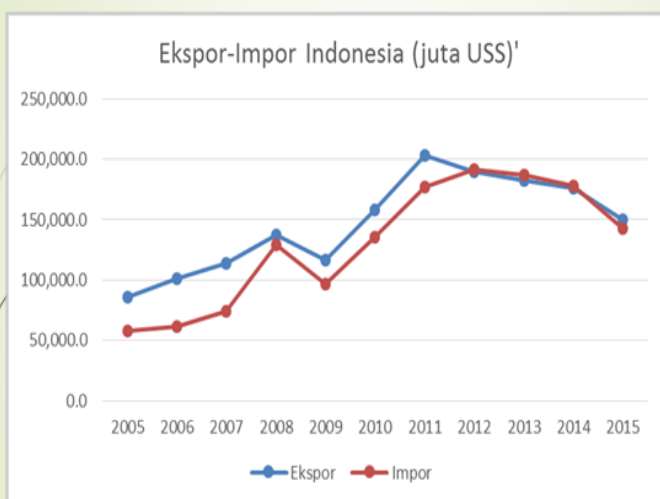


Pertumbuhan Ekonomi Sektoral

PDB Lapangan Usaha (Seri 2010)	2013	2014	2015	2016
A. Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	4.2	4.24	3.77	3.25
B. Pertambangan dan Penggalian	2.53	0.43	-3.42	1.06
C. Industri Pengolahan	4.37	4.64	4.33	4.29
D. Pengadaan Listrik dan Gas	5.23	5.9	0.9	5.39
E. Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	3.32	5.24	7.07	3.6
F. Konstruksi	6.11	6.97	6.36	5.22
G. Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	4.81	5.18	2.59	3.93
H. Transportasi dan Pergudangan	6.97	7.36	6.68	7.74
I. Angkutan Rel	6.14	20.81	4.45	3.46
J. Informasi dan Komunikasi	10.39	10.12	9.69	8.87
K. Jasa Keuangan dan Asuransi	8.76	4.68	8.59	8.9
L. Real Estate	6.54	5	4.11	4.3
M,N. Jasa Perusahaan	7.91	9.81	7.69	7.36
O. Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	2.56	2.38	4.63	3.19
P. Jasa Pendidikan	7.44	5.47	7.33	3.84
Q. Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	7.96	7.96	6.68	5
R,S,T,U. Jasa lainnya	6.4	8.93	8.08	7.8
C. PRODUK DOMESTIK BRUTO	5.56	5.01	4.88	5.02



Ekspor & Impor



Grafik Semakin **berhimpitan** → sejak tahun 2011 lalu impor melebihi ekspor. Indonesia net impor utk komoditas pangan
 Indonesia merupakan negara **net importer** dalam komoditas pangan.



Sensus Pertanian tahun 2013

No	Provinsi	Rumah Tangga Usaha Pertanian (Rumah Tangga)				Perusahaan Pertanian Berbadan Hukum (Perusahaan)				Usaha Pertanian Lainnya ST2013 (Unit)
		ST2003	ST2013	Perubahan		ST2003	ST2013	Perubahan		
				Absolut	%			Absolut	%	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
11	DKI Jakarta	52 583	12 287	-40 296	-76,63	48	31	-17	-35,42	28
12	Jawa Barat	4 345 148	3 058 612	-1 286 536	-29,61	480	479	-1	-0,21	397
13	Jawa Tengah	5 770 801	4 290 619	-1 480 182	-25,65	242	225	-17	-7,02	579
14	DI Yogyakarta	574 920	495 781	-79 139	-13,77	44	20	-24	-54,55	90
15	Jawa Timur	6 314 370	4 978 358	-1 336 012	-21,16	653	410	-243	-37,21	1 083
16	Banten	898 021	592 841	-305 180	-33,98	78	98	20	25,64	58

Penurunan jumlah RT Usaha Pertanian

Berkurangnya jumlah rumah tangga usaha pertanian menyebabkan meningkatnya luas lahan per rumah tangga usaha pertanian...

Rataan Luas Lahan yang Dikuasai per Rumah Tangga Usaha Pertanian (Ha.)

Jenis Lahan	Sensus Pertan. 2003	Sensus Pertan. 2013
1. Lahan Bukan Pertanian	0,06	0,03
2. Lahan Pertanian	0,35	0,86
- Sawah	0,10	0,20
- Bukan Sawah	0,25	0,66
3. Lahan Yang Dikuasai	0,41	0,89

Sumber: BPS

...meskipun secara absolut meningkat, rataan tsb khususnya untuk luas lahan pertanian masih relatif kecil yaitu 0,86 ha. Di provinsi sentra produksi pangan, rataan luas lahan pertanian:

-Jawa Barat	0,13 ha (ST 2003)	0,42 ha (ST 2013)
-Jawa Tengah	0,19 ha (ST 2003)	0,35 ha (ST 2013)
-Jawa Timur	0,19 ha (ST 2003)	0,37 ha (ST 2013)
-Sulawesi Selatan	0,62 ha (ST 2003)	1,09 ha (ST2013)

Distribusi jumlah RT usaha pertanian berdasarkan kelompok luasan penguasaan lahan

No	Golongan Luas Lahan (m2)	Jumlah RT Usaha Pertanian		Distribusi RT	
		ST2003	ST2013	ST2003	ST2013
1	<1,000	9,380,300	4,338,847	30.0	16.6
2	1,000–1,999	3,602,348	3,550,185	11.5	13.6
3	2,000–4,999	6,816,943	6,733,364	21.8	25.8
4	5,000–9,999	4,782,812	4,555,075	15.3	17.4
5	10,000–19,999	3,661,529	3,725,865	11.7	14.3
6	20,000–29,999	1,678,356	1,623,434	5.4	6.2
7	≥30,000	1,309,896	1,608,699	4.2	6.2
	Jumlah	31,232,184	26,135,469	100.0	100.0

Sumber: BPS (2014)

Mayoritas usaha pertanian 2013 adalah "gurem", yaknisekitar 55 persen

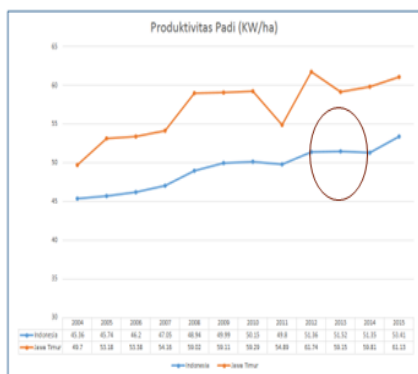
Gini Ratio Penguasaan Lahan: th 2003 = 0.72 dan th 2013 = 0.68

Teti Sugiarti

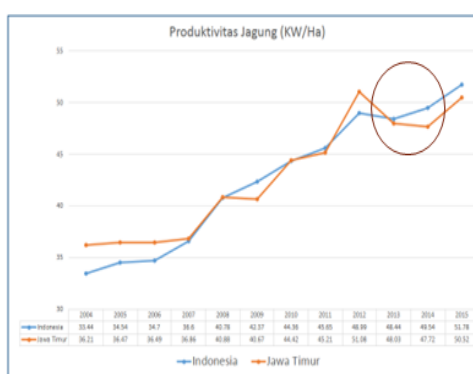
17



Produktivitas & Efisiensi



Rata-rata Produktivitas Padi → Indonesia = 49,24, Jatim = 57.05

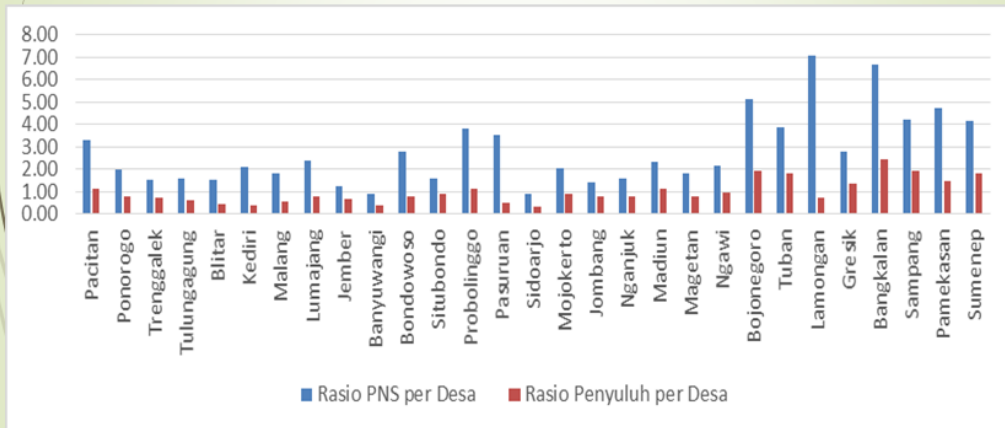


Rata-rata Produktivitas jagung → Indonesia = 39.3, Jatim = 39.6

Peningkatan produktivitas Padi hanya 0.08 persen di Jawa dan 1.45 di Luar Jawa. Produktivitas jagung telah meningkat secara signifikan yaitu dari 4.4 ton menjadi hampir 5.2 ton per hektar



Rasio Jumlah Desa per PPL

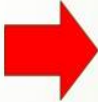


3

Sensus BPS Tahun 2010

- o Jumlah Penduduk Indonesia (sensus 2010): 237,55 juta jiwa → 49,83% (118 juta jiwa) P, 50, 17% (119,55 juta jiwa)L
- o Jumlah penduduk usia produktif (15-64 tahun) : 67 persen (85 juta jiwa) → sakernas 2014

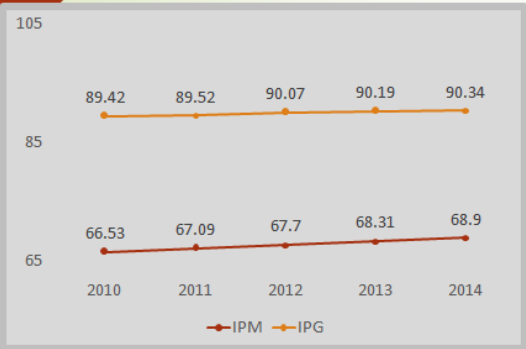
Bagian yg harus diperhatikan dlm perkembangan dan Kemajuan Indonesia



Ekonomi Perempuan

PP sebagai aset dan potensi Bangsa yg hrs diberdayakan sebagai subyek maupun obyek pembangunan bangsa termasuk dalam pembangunan Pertanian

IPM & IPG (metode Baru*)



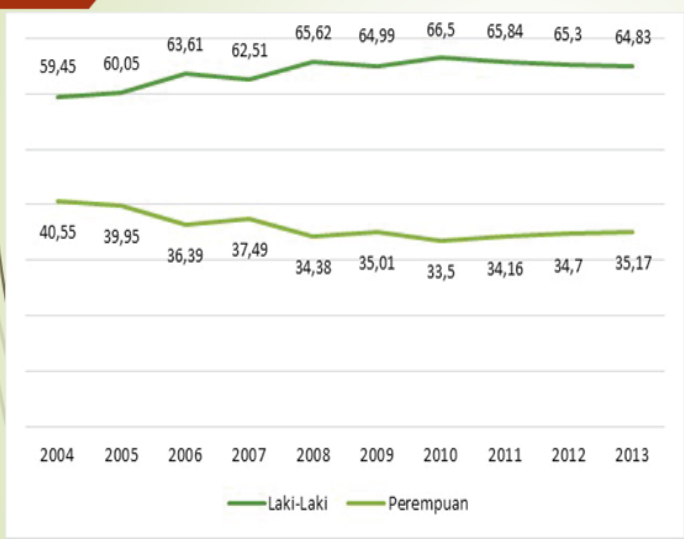
Negara	Rangking GII	Nilai GII	Rangking HDI
MEDIUM HUMAN DEVELOPMENT			
Botswana	100	0.486	108
Bhutan	102	0.495	136
Indonesia	103	0.500	108
Cambodia	105	0.505	137
Samoa	111	0.517	104
Guatemala	112	0.523	125



Metode baru : 1) komponen umur panjang & hidup sehat, , knowledge & decent standar of living) : AHH . AHLS & ALS. PNB per kapita

Sumber: Human Development Report, 2014

b. IPG: Perkembangan sumb. pendapatan 2003-2014



Di Indonesia, sekitar 18 persen pekerja perempuan atau sekitar 18 juta orang adalah pekerja tanpa upah (2003). Terkait upah per jam, besar upah perempuan hanya sekitar 68 persen dari upah laki-laki



Potensi perempuan Indonesia

1. Hak ekonomi perempuan (Konvensi ECOSOC = economic, social, & culture right);
2. Angka Harapan Hidup perempuan (87.5 tahun) lebih tinggi daripada laki-laki (82.5 tahun)
3. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) perempuan 50,22% → peran produktif P meningkat dari 10 tahun sebelumnya (49.23 %). TPAK laki-laki 83,05% (Sakernas 2014)
4. Kepala Rumah Tangga (KRT) Perempuan yang bekerja 61,50% dibanding KRT laki-laki yang bekerja 92,97%. (susenas 2014)
5. KRT Perempuan yang bekerja sendiri 37,91% dibanding KRT laki-laki 22,34% .
6. KRT Perempuan yang bekerja sebagai pegawai, buruh dan karyawan 23,05% dibanding KRT laki-laki 36,11%

ECOSOC, adalah salah satu konvensi Hak Asasi Manusia (HAM) yang memuat penerapan hak-hak dasar ekonomi, sosial, dan budaya setiap manusia. Hak-hak dasar tersebut diantaranya adalah hak untuk memperoleh pekerjaan, hak untuk mencapai taraf kesehatan yang tinggi, hak untuk memperoleh pendidikan, hak atas pemukiman, dan sebagainya.



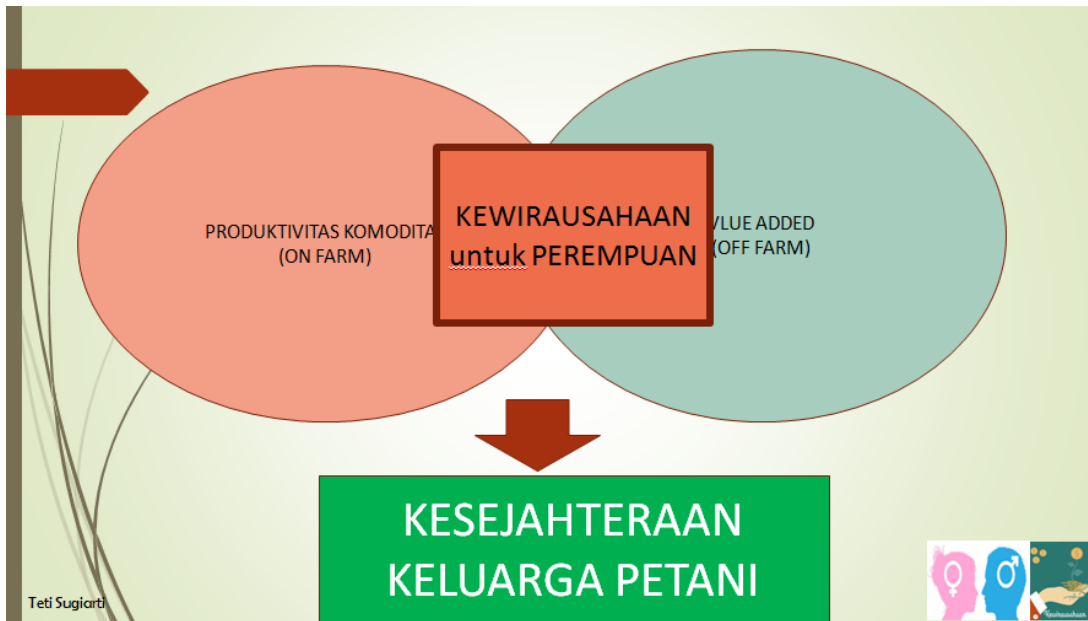
16

Potensi usaha mikro

- Berdasarkan data Kementerian KUKM (2013), terdapat 57,19 juta usaha mikro di seluruh Indonesia yang memberikan kontribusi 30,25% kepada PDB.
- Mayoritas di bidang pertanian 32,85% dan jasa perdagangan, hotel dan restoran 29,68% (BPS-Sakernas, 2014)
- Dari total jumlah usaha yang ada di Indonesia 40% diantaranya dimiliki atau dikelola oleh perempuan, dengan tingkat pertumbuhan 8% per tahun (IFC, 2015)

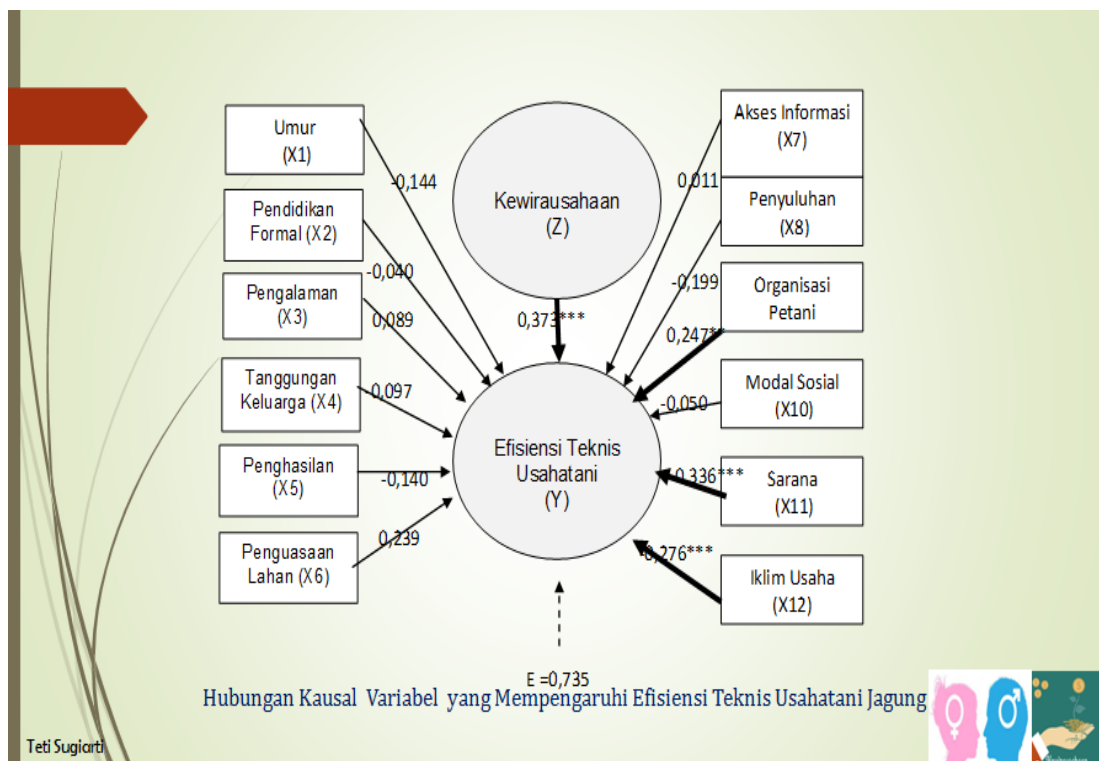
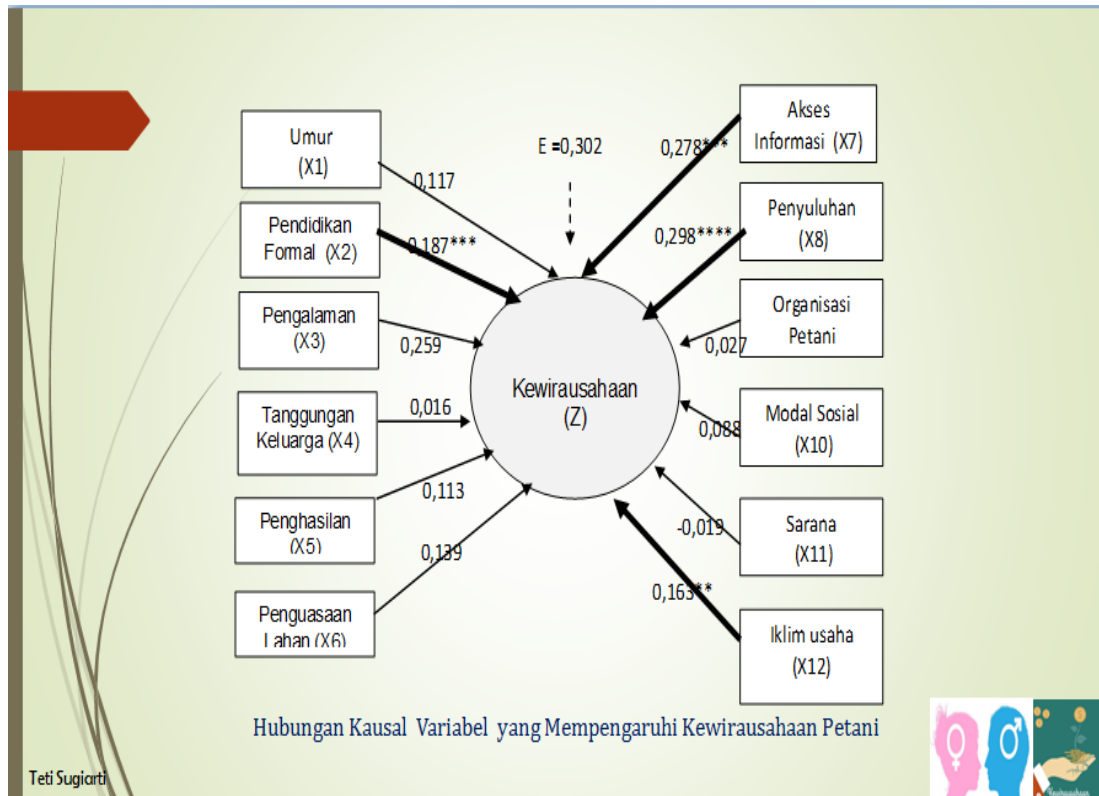
Teti Sugiarti

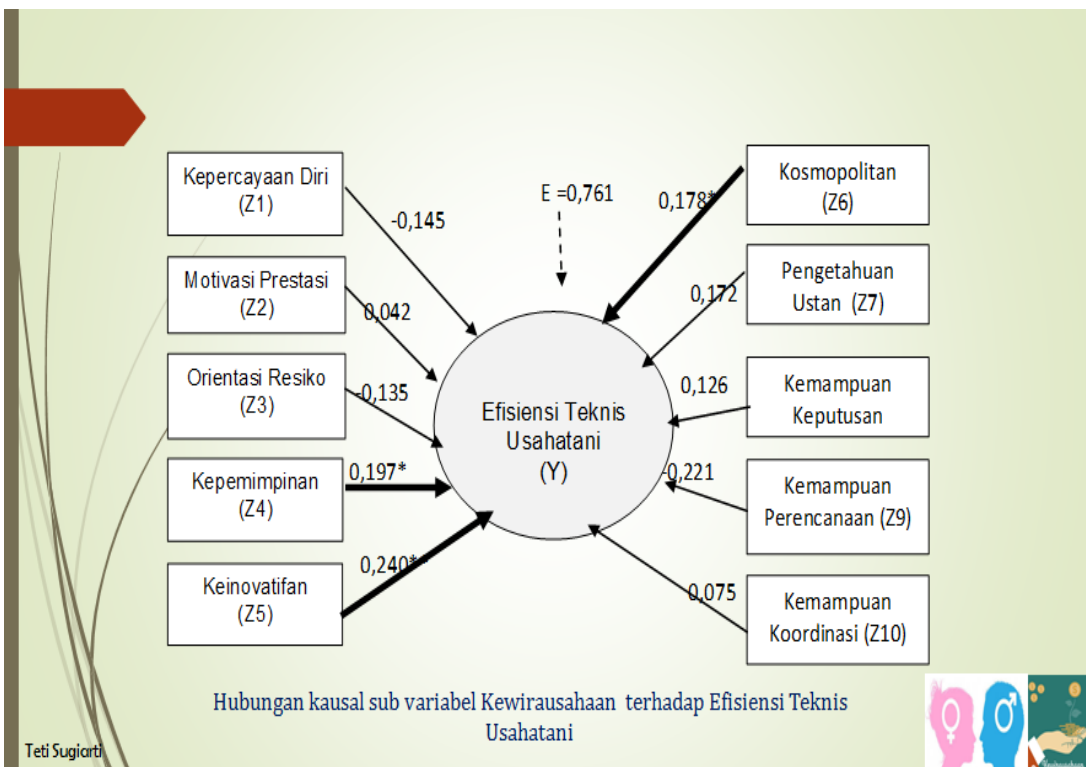




Entrepreneurship: Kajian Empirik

- Entrepreneurship (kewirausahaan) merupakan representasi dari SDM yang berkualitas.
- entrepreneurship berperan dalam pembangunan ekonomi dan menjadi kunci sukses bagi pertumbuhan ekonomi Negara maju
- Entrepreneurship yang diyakini sebagai sebuah kunci vital untuk membuka setiap potensi ekonomi sosial, akan mampu mengatasi masalah kemiskinan dan pengangguran di Indonesia (Ciputra, 2009).
- Perkembangan lingkungan bisnis menuntut petani untuk memiliki entrepreneurship baik pada sisi on-farm maupun off-farm
- Petani-petani yang memiliki entrepreneurship yaitu petani yang selain menguasai pengetahuan dan wawasan tentang usahatani, juga memiliki pengetahuan dan kemampuan manajemen, serta bersifat dan bermental positif.
- Entrepreneurship meniadikannya sebagai orang yang kreatif dan inovatif sehingga mencapai produktivitas kerja yang tinggi (Muatip K, 2008).





Pemberdayaan Ekonomi Perempuan:
Prodi Agribisnis UTM



PROGRAM PENGEMBANGAN USAHA DAN PERLUASAN JEJARING PEMASARAN MASYARAKAT PESISIR



- a. Melakukan perbaikan kegiatan produksi khususnya untuk produk terasi didiversifikasi menjadi terasi instan (terasi yang siap konsumsi secara langsung karena sudah dimasak), dan menghidupkan lagi produksi kerupuk melalui pelatihan teknologi pembuatan kerupuk. Perbaikan juga dilakukan pada sisi *lay out* produksi agar lebih ideal dan memperhatikan sisi sanitasi.
- b. Melakukan pengembangan *market orientation* melalui perbaikan label dan kemasan serta diversifikasi kemasan untuk ketiga produk tersebut disertai pembelian alat pengemas sederhana.
- c. Pendampingan pendaftaran legalitas usaha PIRT Kelompok Brajah Guna
- d. Pelatihan manajemen organisasi wirausaha yang meliputi administrasi keuangan, manajemen pemasaran dan *entrepreneurship*.



Teti Sugiarti

LAPORAN KEGIATAN
PENDAMPINGAN USAHA
PRANSPUL - BANGKALAN

KERJASAMA PHE WME DENGAN
PRODI AGRIBISNIS UTM

II. TUJUAN

Tujuan kegiatan adalah untuk membantu mengatasi permasalahan dan pengembangan usaha kecil pengolahan hasil perikanan Pranspul melalui beberapa program yaitu :

1. Pengembangan pemasaran produk melalui diversifikasi kemasan, pembuatan leaflet, pembuatan plank (neon sign), pembuatan kartu nama, pembuatan media pemasaran *online* dan update sertifikasi halal
2. Perbaikan sarana kegiatan produksi dengan cara pembuatan tempat cucian ikan dekat dengan tempat memasak sehingga layout produksi sesuai dengan konsep ideal, pembelian peralatan penggorengan, dan pembuatan dinding semi permanen untuk menahan masuknya kotoran pada saat produksi.
3. Pembuatan saluran pembuangan limbah cucian ikan untuk dimanfaatkan sebagai kolam lele.



Rengginang Kapiting
Rengginang diolah menjadi produk yang sudah baik dan siap untuk dikonsumsi.



Ikan Asin Bulu Ayam Crispy
Ikan asin dengan bulu ayam yang crispy dan enak.



Pembangunan Potensi Hasil Laut Wilayah Pesisir Bangkalan Madura

Konsep dan Produk Pranspul yang dibantu oleh PHE WME WME dan Prodi Agribisnis UTM. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk dan memperluas jaringan pemasaran.




Teti Sugiarti

Desain kemasan sebelum kegiatan pendampingan



Desain kemasan setelah kegiatan pendampingan



IBM Desa Serabi Barat Kecamatan Modung Banghalan Dalam Diversifikasi Produk dan Kemasan Agroindustri Kacang Tanah



Elys Fauziah
Dwi Ratna Pidayati
Prodi Agribisnis
Universitas Trunojoyo Madura



Hibah Pengabdian Dikti
Iptek bagi Masyarakat
(IbM)



Pelatihan Diversifikasi Produk



Tujuan Kegiatan Pengabdian



Pelatihan Pembuatan Briket Kulit Kacang



IBM DESA GAPURA BARAT KECAMATAN GAPURA KABUPATEN SUMENEP DALAM PENGEMBANGAN INDUSTRI GULA SIWALAN DAN MINYAK KELAPA

Oleh : Dr. Elys Fauziah, SP, MP dan Darimiyah, STP, MSI

Analisis Situasi

- Kelompok Tani Nurul Hikmah**
- Kualitas minyak kelapa mudah tengik
 - Harganya rendah
 - Ampas tak bernilai
 - Keterbatasan teknologi pengolahan
- Kelompok Tani Al Mukhlisin**
- Produk gula merah mudah leleh jika bentuk tak beraturan
 - Pasar hanya untuk lokal
 - Keterbatasan teknologi



Pelaksanaan Kegiatan



.....
.....
.....
.....



Pelatihan pembuatan Diversifikasi produk dengan membuat minyak VCO



Pelatihan Pembuatan Siwalan Kelapa

Bantuan peralatan produksi : mesin penepung, mesin pemarut, mixer, oven, lengser, spatula, seperangkat kemasan, label, dan neon box





MATERI PEMAKALAH UTAMA

FAKULTAS PERTANIAN | UNIVERSITAS ISLAM MADURA | 2017
PENELITIAN DOSEN PEMULA PENDANAAN 2017



**RANCANG BANGUN RANTAI PASOK
JAMBU AIR cv CAMPLONG
SEBAGAI KOMODITAS UNGGULAN
MADURA**

Oleh :
Iswahyudi¹, Sustiyana², Wahyu Kanti Dwi Cahyani³
Staf Pengajar Fakultas Pertanian Universitas Islam Madura^{1,2}
Mahasiswa Pascasarjana Teknologi Industri Pertanian IPB³
[**Iswahyudi.uim@gmail.com**](mailto:Iswahyudi.uim@gmail.com)

Pendahuluan

Buah Unggulan Jawa Timur
Berasal dari Madura
(SK Mentan No. 40/Kpts/TP.240/II/97)



Jumlah Pohon
Produktif 160.000
pohon (pedapatan
asli daerah)

*Pangsa Pasar (Surabaya,
Sidoarjo, Malang)*

Waktu panen 3 kali
setahun dengan tingkat
produksi 2000-3000
ton/tahun (BPS 2013)

Latar Belakang



Tujuan Penelitian



Mengidentifikasi pola pendistribusian buah jambu air cv camplong di Kecamatan Camplong, Kabupaten Sampang

Manfaat Penelitian



Mengetahui Pola
pendistribusian jambu air
cv camplong



Sebagai data awal untuk
merancang pola
pendistribusian yang
efisien



Metode Penelitian



Waktu dan Tempat

- Maret – Agustus 2017
- Kec. Camplong



Bahan dan Alat

- Jambu Air Camplong
- Kuisisioner

Metode Pengumpulan Data



Petani



Pengumpul

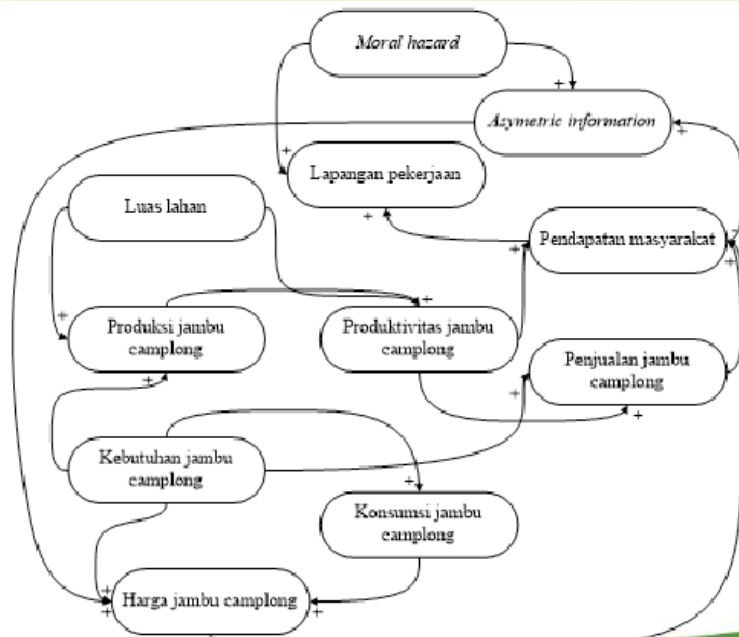


Pengecer

Analisis Rantai Pasok



Hasil dan Pembahasan



- Analisis sebab akibat dapat digunakan untuk mengetahui interaksi yang terjadi antara komponen (Hartisari 2007).
- Faktor yang mempengaruhi rantai pasok jambu air cv camplong (Luas Lahan, Produktivitas, pola konsumsi masyarakat, Pengepul dan pengecer).

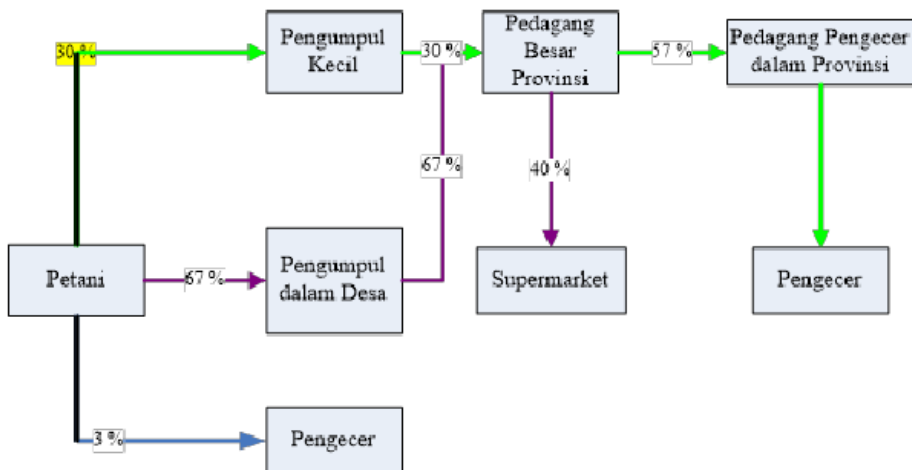
Analisis Situasional

- Tanda (+) menyatakan peningkatan jumlah pada variabel terikat
- Tanda (-) menyatakan penurunan jumlah pada variabel terikat.
- Luas lahan mempengaruhi terhadap kontinuitas produksi dan prodktivitas
- Produksi dan produktivitas akan meningkat sesuai dengan kebutuhan dan pola konsumsi masyarakat.
- Harga tidak akan stabil apabila semakin banyaknya pelaku yang terlibat seperti pengepul dan pengecer dalam rantai pasok.
- *Asymmetric information* adalah tidak adanya transparansi dan kebenaran tentang informasi harga.
- *Moral hazard* yaitu penyimpangan yang ditimbulkan oleh pelaku-pelaku yang memainkan peran dan harga dalam rantai pasok

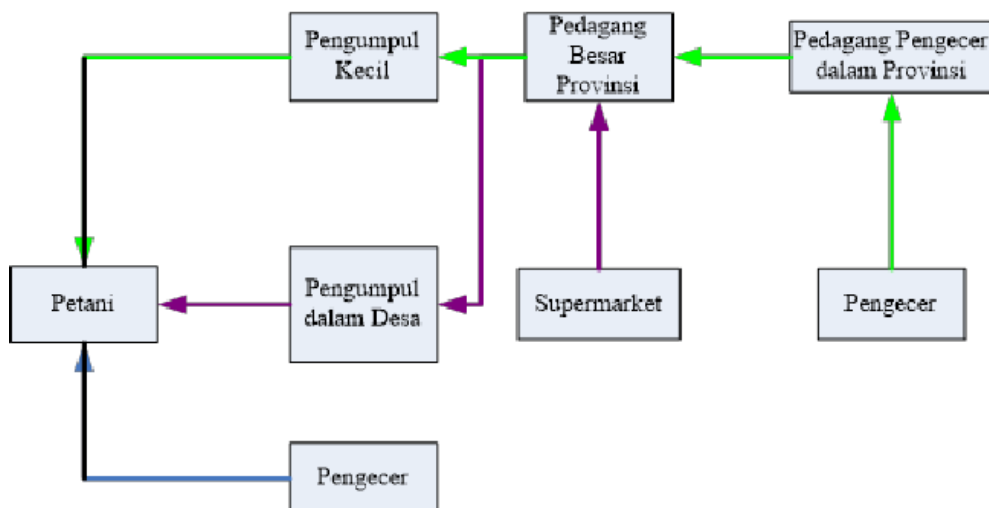
Saluran Pemasaran



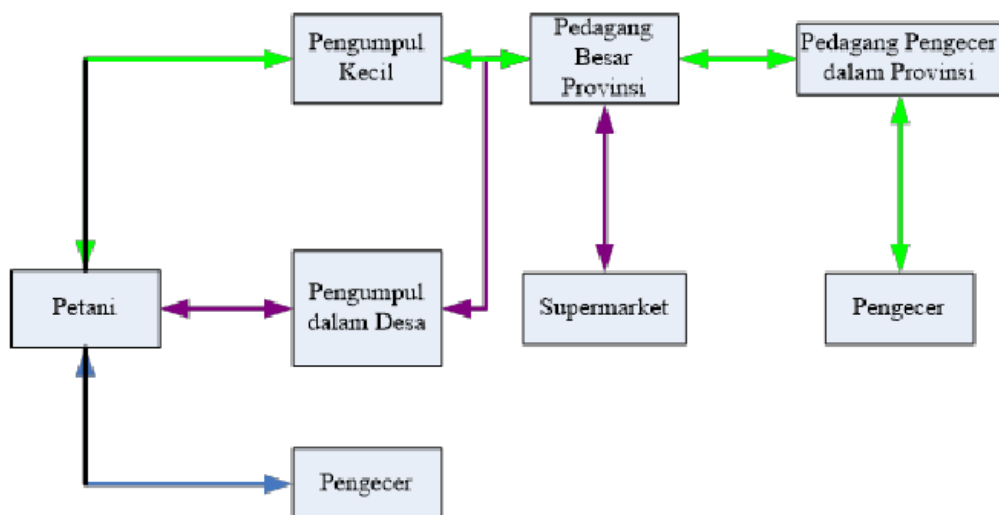
Aliran Produk



Aliran Uang



Aliran Informasi



Simpulan

1 Petani – pengumpul kecil – pedagang besar dalam provinsi – pedagang pengecer dalam provinsi – pengecer – konsumen

2 Petani – pengumpul dalam desa – pedagang besar provinsi – supermarket – konsumen



3 Petani – pengecer – konsumen.

Saran

1

- Diperlukan adanya penelitian mengenai standar mutu jambu air cv camplong agar produsen dapat menikmati buah yang berkualitas.

2

- Diperlukan adanya pendidikan informal seperti pelatihan atau seminar secara kontinu yang disesuaikan dengan perkembangan teknologi bagi anggota rantai pasok agar dapat menambah pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan nilai tambah jambu air cv camplong dan memperluas wilayah pemasarannya



Ucapan Terimakasih

1

- Ristekdikti yang telah memberikan dana penelitian PDP 2017

2

- Universitas Islam Madura

3

- Agribisnis UTM



Terima Kasih



UIM | 2017



**STRATEGI MEMPERTAHANKAN LAHAN SAWAH PRODUKTIF
DALAM MEWUJUDKAN KETAHANAN PANGAN DAN
MELESTARIKAN LINGKUNGAN HIDUP
DI KABUPATEN TUBAN, PROVINSI JAWA TIMUR, INDONESIA**

Markus Patiung
Balai Pengkajian Teknologi Pertanian – Jawa Timur
noeirawanbs@yahoo.com

ABSTRAK

Alih fungsi lahan sawah produktif ke non sawah, yang terus menerus terjadi setiap hari menyebabkan menurunnya stabilitas ketahanan pangan dan menurunnya kualitas lingkungan. Tujuan penelitian ini adalah : (1) untuk menetapkan nilai ekonomi lahan sawah produktif sebagai fungsi media budidaya (padi); (2) Valuasi ekonomi lahan sawah produktif sebagai fungsi lingkungan (pengendali banjir , penyedia unsur hara secara alami dan penyedia air tanah), dan sebagai fungsi soaial budaya ; (3) untuk mengetahui nilai ekonomi lahan sawah produktif baik sebagai fungsi media budidaya, fungsi lingkungan dan fungsi sosial budaya ; dan (4) untuk mengetahui pemahaman masyarakat terhadap multifungsi lahan sawah produktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata alih fungsi lahan sawah produktif ke non sawah di Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur seluas 338ha/th, atau senilai Rp. 44,27 miliar/th. Dari nilai ekonomi lahan sawah produktif tersebut : 22,3% sebagai fungsi media budidaya ; 49,1% sebagai fungsi lingkungan ; dan 28,6% sebagai fungsi sosial budaya. Pemahaman masyarakat terhadap multifungsi lahan sawah produktif masih rendah. Jika lahan sawah produktif hanya dipandang sebagai media budidaya maka nilai ekonomi lahan sawah rendah yakni sebesar Rp. 29.203.200/ha/th dengan harga gabah yang diterima petani sebesar Rp. 3.600/kg. Tetapi jika nilai ekonomi lahan sawah produktif sebagai fungsi lingkungan dan fungsi sosial budaya di internalisasikan ke dalam usaha tani maka nilai ekonomi lahan sawah produktif sebesar Rp. 130.772.217/ha/th, sehingga harga gabah yang seharusnya diterima petani sebesar Rp. 15.692/kg.

Kata kunci : alih fungsi, sawah, valuasi, pangan, lingkungan.

PENDAHULUAN

Pemerintah saat ini sedang berupaya untuk mewujudkan kedaulatan dan ketahanan pangan nasional, dengan berbagai upaya diantaranya penyediaan sarana produksi seperti traktor, alat penanam padi, alat pemotong padi dan pengadaan benih dan pupuk. Tetapi satu hal yang paling mendasar yang belum tersentuh adalah bagaimana dengan kondisi lahan sawah yang terus beralih fungsi ke non sawah yang hampir terjadi setiap hari. Upaya mempertahankan lahan sawah produktif dengan membangun industri hulu dan hilir merupakan modal utama bangsa untuk stabilitas ketersediaan pangan dan terus melestarikan sumberdaya lokal yang ada di pedesaan. Mengembalikan kondisi petani dan merubah perilaku petani untuk tetap mempertahankan lahan sawahnya merupakan karakter bangsa.

Salah satu permasalahan pokok yang dihadapi dalam pembangunan pertanian di Indonesia dalam mewujudkan ketahanan pangan khususnya beras dan melestarikan lingkungan hidup adalah semakin berkurangnya lahan-lahan sawah produktif karena beralih fungsi menjadi lahan non sawah (industri, perumahan, pariwisata dll). Perubahan alih fungsi lahan sawah produktif menjadi lahan non sawah lebih banyak didorong oleh orientasi ekonomi yang mementingkan keuntungan jangka pendek dalam pengelolaan sumberdaya alam (SDA), tanpa memperhitungkan manfaat yang hilang atau kerugian yang terjadi akibat hilangnya

fungsi lingkungan dan fungsi sosial budaya lahan sawah. Perubahan alih fungsi lahan sawah produktif menjadi non sawah bukan hanya merupakan permasalahan dalam bidang pertanian tetapi juga merupakan permasalahan dalam bidang ekonomi dan lingkungan.

Alih fungsi lahan sawah produktif ke non sawah yang terus terjadi, menyebabkan peningkatan kemiskinan, pengangguran dan urbanisasi, menurunkan stabilitas ketahanan pangan khususnya beras, dan menurunkan kualitas lingkungan. Banyak faktor yang menyebabkan alih fungsi lahan sawah produktif ke non sawah, salah satunya adalah pemahaman masyarakat bahwa lahan sawah hanya berfungsi sebagai media budidaya yang menghasilkan padi dan palawija, dan kalau pemahaman lahan sawah hanya sebatas itu maka jelas nilai ekonomi total lahan sawah rendah. Pada hal sehamparan lahan sawah yang diusahakan petani menghasilkan produk/jasa lingkungan dan sosial budaya yang luar biasa dan selama ini belum mempunyai nilai ekonomi atau belum memiliki harga pasar (*non-marketable good*).

Perumusan Masalah.

Salah satu faktor maraknya alih fungsi lahan sawah ke non sawah adalah pemahaman masyarakat terhadap multifungsi lahan sawah yang menganggap bahwa lahan sawah hanya menghasilkan padi dan palawija sehingga nilai ekonomi totalnya rendah bila dibandingkan dengan lahan sawah bila dijadikan perumahan, lokasi industri dan sebagainya.

Sehamparan lahan sawah yang diusahakan petani tidak hanya menghasilkan padi dan palawija, tetapi juga menghasilkan produk/jasa lingkungan serta produk sosial budaya yang selama ini belum memiliki nilai ekonomi atau belum memiliki harga pasar (*non marketable good*). Jika nilai produk/jasa lingkungan dan sosial budaya lahan sawah dinilai secara ekonomi maka lahan sawah memiliki nilai ekonomi total yang jauh lebih besar dibanding lahan sawah hanya sebagai penghasil padi dan palawija.

Alih fungsi lahan sawah produktif ke non sawah yang terus terjadi, dapat menurunkan stabilitas ketahanan pangan khususnya beras, dan menurunkan kualitas lingkungan, yang pada akhirnya kapasitas produksi lahan sawah hilang dan sekaligus menghilangkan kesempatan kerja bagi masyarakat pedesaan khususnya petani, dan merusak lingkungan hidup

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian unggulan perguruan tinggi pada tahun pertama dari lima tahun yang direncanakan adalah :

1. Menetapkan nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi media budidaya (padi);
2. Valuasi ekonomi lahan sawah sebagai fungsi lingkungan (pengendali banjir, penyedia unsur hara secara alami, pemasok air tanah, dan fungsi sosial budaya (penyerap lapangan kerja)
3. untuk mengetahui nilai ekonomi lahan sawah baik sebagai fungsi media budidaya, fungsi lingkungan, dan fungsi sosial budaya
4. untuk mengetahui pemahaman masyarakat terhadap multifungsi lahan sawah

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk mewujudkan ketahanan pangan serta melestarikan lingkungan hidup. Strategi mempertahankan lahan sawah produktif, dengan cara menilai total ekonomi lahan sawah baik sebagai fungsi media budidaya, fungsi lingkungan dan fungsi soaial budaya, yang selama ini belum memiliki nilai ekonomi atau belum memiliki harga pasar (*non-marketable goods*), dapat dijadikan sebagai pijakan atau dasar dalam menentukan kebijakan :

1. Alih fungsi lahan sawah ke non sawah
2. Menetapkan standarisasi harga dasar gabah

3. Mewujudkan ketahanan pangan
4. Melestarikan lingkungan hidup

Pemahaman aparat pemerintah dan masyarakat yang tinggi terhadap multifungsi lahan sawah akan menjadi motivasi dalam mempertahankan lahan sawah, sebagai intervensi sosial dalam memperbaiki karakter bangsa.

Manfaat dan Kontribusi Penelitian Terhadap IPTEK

Kontribusi penelitian ini terhadap ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) adalah : Cara pandang baru dalam ilmu pengetahuan tentang lahan sawah. Jika selama ini lahan sawah hanya dianggap sebagai fungsi budidaya yang menghasilkan padi atau palawija, maka cara pandang baru (paradigm baru) adalah bahwa lahan sawah tidak hanya menghasilkan padi atau palawija tetapi juga **menghasilkan produk/jasa lingkungan dan sosial budaya** yang selama ini belum memiliki nilai ekonomi atau belum memiliki harga pasar (*non-marketable goods*)..

Oleh karena itu kontribusi penelitian terhadap IPTEK dapat memberikan informasi dan pemahaman (paradigma) baru dalam bidang agroekologi (lingkungan) dan agroekonomi (ekonomi) khususnya lahan sawah. Dan ini sejalan dengan RIP Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi penelitian ditentukan di Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur, Indonesia, dengan pertimbangan bahwa konversi lahan sawah ke non sawah di wilayah tersebut sudah semakin meningkat terutama untuk permukiman dan kawasan industri (338 ha/th). Dari total kecamatan dipilih 4 kecamatan. Dari setiap kecamatan dipilih 1 desa, sehingga total desa yang menjadi objek penelitian sebanyak 4 desa. Metode yang digunakan dalam penentuan lokasi penelitian adalah Metode bertahap (*multistage*).

Dalam penelitian ini jumlah responden sebanyak 60 orang, terdiri dari petani sebanyak 40 orang, Birokrasi sebanyak 10 orang, dan jumlah pengunjung yang kembali ke desa untuk melihat sawah setiap tahunnya sebanyak 10 orang. Metode yang digunakan dalam penentuan responden adalah metode acak.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data sekunder diperoleh dengan metode pencatatan dari data yang tersedia pada instansi terkait, dan melalui internet. Sedangkan data primer diperoleh dengan cara wawancara, observasi lapang, dan *Focus Group Discussion* (FGD).

Metode valuasi ekonomi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode Biaya Pengganti (*Replacement Cost Method = RCM*) serta Metode Valuasi Kontingensi (*Contingent Valuation Method = CVM*). Metode RCM digunakan untuk menilai jasa lingkungan dan sosial budaya lahan sawah, sedangkan CVM digunakan untuk mengetahui pemahaman masyarakat terhadap multifungsi lahan sawah.

Nilai Ekonomi Lahan Sawah sebagai Fungsi Penghasil Produksi Padi atau Sumber Pendapatan (NELSsFPP).

$$\text{NELSsFPP} = \sum_{i=1}^n (A \times IP_i \times P_i \times H_i) \dots\dots\dots (1)$$

- Dimana :
- A = luas lahan sawah yang di alih fungsikan ke non sawah (ha)
 - IP = Indeks pertanaman (%/th)
 - P_i = Produktivitas (kg/ha)
 - H_i = Harga padi (Rp/kg)

Nilai ekonomi lahan sawah sebagai penyedia lapangan kerja.

$$NELSsFPLK = \sum_{i=1}^n (A \times IP_i \times T_i \times W_i) \dots\dots\dots (2)$$

- A = Luas lahan sawah yang dialih fungsikan ke non sawah (ha).
- IP = Indeks pertanaman (%/th)
- T_i = Kebutuhan tenaga Kerja usahatani padi sawah (HKSP/ha)
- W_i = Upah tenaga kerja (RP/HKSP)

Nilai Ekonomi Lahan Sawah sebagai Pengendali Banjir.

$$NLSsFPB = (D_p \times A \times \alpha \times P_d) \dots\dots\dots (3)$$

- D_p = Daya sanggah air lahan sawah (m³/ha)
- A = Luas lahan sawah yang dialihfngsikan ke non sawah (ha/th)
- α = Koefisien Kapasitas lahan sawah menahan air hujan (%)
- P_d = Biaya pembuatan pematang sawah (Rp/m³)

Nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi penyedia unsur hara secara alami, dapat di estimasi dengan metode yang digunakan Yoshida (2001) dengan penyesuaian sebagai berikut:

$$NELSsFPUH = (U_n \times P_n + U_p \times P_p + U_k \times P_k) A \dots\dots\dots (4)$$

- A = Luas lahan sawah yang dialihfngsikan ke non sawah (ha)
- U_n = Unsur N yang terkandung di lahan sawah (kg/ha)
- U_p = Unsur P yang terkandung di lahan sawah (kg/ha)
- U_k = Unsur K yang terkandung di lahan sawah (kg/ha)
- P_n = Harga pupuk N organik (Rp/kg)
- P_p = Harga pupuk P organik (Rp/kg)
- P_k = Harga pupuk K organik (Rp/kg)

Nilai ekonomi lahan sawah sebagai pemasok air tanah (preservasi air)

$$NELSsPAT = (RO + LSS) \times A \times (Dc + Mc) \dots\dots\dots (5)$$

- NELSsPAT = Nilai Ekonomi Lahan sawah sebagai pemasok air tanah (preservasi air) .
- RO = jumlah air aliran permukaan tahunan berasal dari Sawah dan berakhir di waduk (m³/tahun).
- LSS = Aliran air bawah tanah lateral (diasumsi 75%) sebagai bagian dari perkolasi dari sawah dan berakhir di waduk Melalui aliran lateral (m³/tahun).
- A = Luas sawah (m²)
- Dc = Biaya penyusutan waduk untuk setiap unit air yang disimpan (Rp/m³/tahun).
- Mc = Biaya pemeliharaan waduk untuk setiap unit air yang disimpan (Rp/m³/tahun).

Pengetahuan masyarakat mengenai multifungsi lahan sawah di analisis secara deskriptif, analisis regresi berganda

$$Y = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \beta_1 D_1 + \beta_2 D_2 + \beta_3 D_3 \dots\dots\dots (6)$$

Dimana :

Y = Skor pengetahuan mengenai multifungsi lahan sawah ($0 < Y \leq 1$) dimana nilai Y dihitung dari jumlah aspek multifungsi yang diketahui oleh Responden tertentu dibagi dengan jumlah aspek multifungsi paling banyak yang diketahui dari seluruh responden. Misalnya hasil wawancara menunjukkan ada 8 aspek multifungsi lahan sawah yang diketahui oleh seorang responden dan angka 8 itulah sebagai pembagi untuk menghitung nilai Y tersebut.

X_1 = tingkat pendidikan responden (th),

X_2 = umur responden (th)

D_1 = dummy :1 untuk responden birokrasi, 0 untuk responden lainnya.

D_2 = dummy :1 untuk responden pengunjung, 0 untuk responden lainnya.

D_3 = dummy :1 untuk responden petani padi sawah, 0 untuk responden lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Nilai Ekonomi Lahan Sawah sebagai Fungsi Penghasil Produksi dan Sumber Pendapatan Petani.

Rata-rata luas lahan sawah yang di alih fungsikan ke non sawah di Kabupaten Tuban seluas 338 ha/th. Indeks pertanaman 300 %. Rata-rata produksi usahatani padi sawah sebesar 8.000 kg per hektar, dengan harga produksi padi sawah rata-rata Rp. 3.600 per kilogram, dengan efisiensi ekonomi sebesar 3,2 Berdasarkan persamaan (1) maka nilai ekonomi fungsi lahan sawah sebagai media budidaya atau penghasil beras mencapai Rp.29.203.200/ha/th. Nilai ini merupakan kerugian pada lahan sawah sebagai penghasil padi jika lahan sawah di alih fungsikan ke non sawah. Potensi kehilangan nilai produksi lahan sawah tersebut akan semakin besar sejalan dengan sifat dampak kumulatif dan laju alih fungsi lahan sawah ke non sawah yang terjadi pada tahun-tahun berikutnya. Lahan sawah yang sudah di alih fungsikan ke non sawah sulit atau tidak mungkin dikembalikan ke bentuk lahan sawah semula atau bersifat *irreversible* sehingga jumlah kumulatif luas lahan sawah yang di alih fungsikan dalam beberapa tahun mendatang akan mengikuti fungsi eksponensial sesuai dengan laju alih fungsi lahan sawah.

Berdasarkan luas lahan sawah yang di alih fungsikan ke non sawah selama 10 tahu terakhir di lokasi penelitian dengan rata-rata 338 ha/th, pada tahun-tahun selanjutnya diasumsikan konstan (0,6 %/tahun), apabila tidak ada upaya pengendalian alih fungsi lahan sawah ke non sawah, maka besaran potensi kehilangan nilai produksi akibat alih fungsi lahan sawah ke non sawah yang terus berlanjut diperkirakan sebesar Rp. 9,87 milyar per tahun.

Nilai Ekonomi Lahan Sawah sebagai Fungsi Penyedia Lapangan Kerja.

Lahan sawah mempunyai fungsi sebagai penyedia lapangan kerja baik pada kegiatan budidaya (*on-farm*), pasca panen (*off-farm*), maupun perdagangan dan distribusinya (*out of-farm*). Fungsi penyedia lapangan kerja tersebut sangat penting dalam menyerap angkatan kerja di lokasi penelitian.

Usahatani padi sawah menyerap tenaga kerja sebanyak 156 hari kerja setara pria (HKSP) per hektar per tahun. Berdasarkan sumbernya, tenaga kerja tersebut terdiri atas tenaga kerja dalam keluarga sebanyak 88 HKSP (56,41 %) dan tenaga kerja luar keluarga atau tenaga upahan sebanyak 68 HKSP (43,59 %). Penyerapan tenaga kerja pada usahatani padi di lokasi penelitian sebesar 156 HKSP/ha relatif lebih rendah dari pada penggunaan tenaga kerja pada usahatani padi sawah hasil penelitian Markus (2003) di Kabupaten Sidoarjo sebesar 207,33 HKSP/ha.

Mengingat lahan sawah di lokasi penelitian berpengairan teknis sehingga dapat ditanami tiga kali musim tanam padi dalam setahun atau indeks pertanaman (IP=300%), dengan penyerapan tenaga kerja sebesar 156 HKSP, dan tingkat upah sebesar Rp. 80.000/HKSP maka berdasarkan persamaan (2) nilai ekonomi fungsi

lahan sawah sebagai penyedia lapangan kerja mencapai Rp 12,65 milyar atau Rp. 37.440.000/ha/tahun. Atau jika seluruh lahan sawah di alih fungsikan ke non sawah maka nilai ekonomi lahan sawah yang hilang sebagai penyedia lapangan kerja sebesar Rp.2,11 triliun. Hal ini menunjukkan bahwa lahan sawah sangat erat kaitannya dengan penyediaan lapangan kerja.

Bagi masyarakat di lokasi penelitian, khususnya angkatan kerja hilangnya kesempatan kerja akibat alih fungsi lahan sawah berarti tidak ada penerimaan upah. Berdasarkan nilai upah kerja yang berlaku di lokasi penelitian sebesar Rp. 80.000/hari potensi nilai upah yang hilang akibat alih fungsi lahan sawah ke non sawah sebesar Rp. 12,65 milyar atau Rp. 37,440.000/ha/th. Apabila laju alih fungsi lahan sawah berlanjut dengan luas lahan sawah yang di alih fungsikan konstan dan tidak ada penyerapan tenaga kerja khususnya pada angkatan kerja pada sektor lain atau kondisi lain tidak berubah, maka pengangguran yang tidak terserap sebanyak 156 orang setiap tahun.

Nilai Ekonomi Lahan Sawah sebagai Pengendali Banjir

Lahan sawah sebagai pengendalian (mitigasi) banjir adalah kemampuan lahan sawah untuk menahan air hujan sementara waktu selama dan sesaat setelah hujan terjadi. Lahan sawah dapat berfungsi sebagai kolam-kolam alami berupa dam-dam kecil yang mampu menampung atau menahan air hujan sebelum mengalir ke hilir melalui badan-badan air, seperti sungai, saluran irigasi, dan lainnya. Lahan sawah akan semakin berfungsi pada daerah-daerah yang intensitas curah hujannya cukup tinggi, karena mampu menahan air aliran permukaan yang dapat menyebabkan banjir.

Kemampuan lahan sawah untuk menyangga atau menampung air hujan sementara waktu setelah hujan terjadi dapat dipengaruhi oleh luas areal sawah yang ada, serta selisih tinggi pematang dan tinggi genangan air sebelum hujan. Luas permukaan daun padi yang relatif kecil dan kadar air tanah relatif dalam keadaan tetap sehingga tajuk padi dan daya serap tanah pada lahan sawah sangat kecil dalam menahan air hujan. Sehingga yang memegang peranan penting disini adalah luas dan tinggi pematang sawah.

Tinggi pematang di lokasi penelitian berkisar antara 15-35 cm dengan rata-rata 27,63 cm. sedangkan tinggi genangan air di lahan sawah sebelum hujan berkisar antara 5-10 cm dengan rata-rata 7,88 cm. oleh karena itu daya sangga air pada lahan sawah berkisar antara 10-25 cm dengan rata-rata 19,75 cm. sehingga pada lahan sawah satu hektar dapat menyangga air hujan sebesar $19,75 \text{ cm} \times 10.000 \text{ m}^2$ atau sebesar $1.975 \text{ m}^3/\text{ha}$. Oleh karena itu tinggi pematang merupakan salah satu faktor yang dapat dimanipulasi untuk meningkatkan daya sangga air hujan di lahan sawah. semakin tinggi pematang sawah semakin besar daya sangga air hujan dan sebaliknya. Dilokasi penelitian karena petani lebih banyak mengusahakan usahatani padi sawah sehingga tinggi pematang tidak menjadi persoalan. Lain halnya dengan petani yang bisa membudidayakan ikan lebih mementingkan pematang atau dengan kata lain pematang pasti lebih tinggi.

Melihat besarnya peranan lahan sawah dalam menampung air hujan sementara waktu sebelum mengalir ke hilir, maka apabila terjadi alih fungsi lahan sawah ke non sawah (menjadi perumahan, industri atau lainnya) akan mengakibatkan hilangnya kemampuan pengendalian banjir lahan sawah setara dengan jumlah air yang ditampung sebanyak $1.975 \text{ m}^3/\text{ha}$ ($19,75 \text{ cm} \times 10.000 \text{ m}^2$). Jika dibandingkan dengan daya sangga air lahan sawah di Kabupaten Sidoarjo, besaran daya sangga air lahan sawah di lokasi penelitian masih lebih tinggi (karena di Kabupaten Sidoarjo daya sangga air lahan sawah mencapai $1.217 \text{ m}^3/\text{ha}$). Sedangkan jika dibandingkan dengan daya sangga air lahan sawah di Korea Selatan, besaran daya sangga air lahan sawah di lokasi penelitian masih lebih

rendah. Di Korea Selatan daya Sangga air lahan sawah mencapai 2.376 m³/ha (Eom dan Kang, 2001). Tingginya daya sangga air lahan sawah di Korea Selatan karena memiliki pematang yang lebih tinggi.

Dengan mengetahui daya tampung air lahan sawah sebesar 1.975 m³/ha, luas lahan sawah yang di alih fungsikan ke non sawah seluar 338 ha/th, koefisien kapasitas lahan sawah menampung air hujan sebesar 80 %, dan biaya pembuatan pematang di lokasi penelitian dengan membuat gundukan sebesar Rp. 27.000/m³. Biaya pembuatan pematang ini merupakan harga pasar. Dengan demikian untuk mengetahui nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi pengendali banjir dapat dihitung dengan mengacu pada rumus persamaan (3), maka nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi pengendalian banjir di daerah penelitian adalah sebesar Rp 14,42 milyar/th (Rp. 42.660.000/ha/th). Jika Alih fungsi lahan sawah di daerah penelitian berlanjut dengan proporsi yang sama maka potensi daya sangga air lahan sawah yang hilang akan semakin besar dan hal ini akan berakibat pada tingginya biaya pengendalian banjir yang diperlukan.

Nilai Ekonomi Lahan Sawah Sebagai Fungsi Penyedia Unsur Hara Secara Alami.

Dari hasil perhitungan di laboratorium ilmu tanah di ketahui bahwa tanah atau lahan sawah di lokasi penelitian di empat desa yakni Desa Bogorejo Kecamatan Merakurak, desa Mulyoagung kecamatan Singgahan, desa Semanding kecamatan Semanding, dan desa Sumberejo Kecamatan Widang Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur mengandung unsur hara N,P,K secara alami seperti pada tabel 1.

Tabel 1
Hasil Laboratorium Kandungan Unsur N,P,K di Lahan Sawah
Kabupaten Tuban, 2016

No.Lab	Kode	N.total (%)	P.Bray1 (mgkg-1)	K	
				NH4OAC1N	pH:7(me/100g)
TNH 446	Kecamatan Merakurak	0,17	65,33		0,28
TNH 447	Kecamatan Singgahan	0,09	14,28		0,11
TNH 448	Kecamatan Semanding	0,16	29,38		0,30
TNH 449	Kecamatan Widang	0,18	15,95		0,69

Sumber Data: Hasil Laboratorium

Hasil analisis laboratorium ini merupakan kandungan unsur hara secara alami dalam tanah, dimana tanah yang dianalisis adalah tanah yang belum dilakukan pemupukan oleh petani. Untuk menyetarakan kandungan unsur hara N,P,K dari hasil analisis laboratorium ke dalam satuan hektar di lapangan maka digunakan satuan miliekivalen.

Tabel 2
Kandungan Unsur N, P, K Secara Alami di lahan Sawah
di Kabupaten Tuban

No	Kecamatan	Kandungan Unsur N (kg/ha)	Kandungan Unsur P (kg/ha)	Kandungan Unsur K (kg/ha)
1	Merakurak	3.400	130,66	218,4
2	Singgahan	1.800	28,56	85,8
3	Semanding	3.200	58,76	234,0
4	Widang	3.600	31,90	538,2
	Rata-Rata	3.000	62,47	269,1

Sumber : Analisis Data Primer

Untuk mengetahui harga pupuk N, P, dan K organik yang terkandung dalam tanah terlebih dahulu dihitung kandungan unsur N, P, dan K dalam 1 kg komposit.

Hasil laboratoris di PTP XI, bahwa dalam 1 kg komposit dengan harga Rp. 950/kg terkandung unsur N sebesar 0,8 %, unsur P sebesar 1,2 % dan unsur K sebesar 0,8 %. Sehingga dengan demikian maka perbandingan unsur N : P : K adalah : 8/10 : 12/10 : 8/10 (8 : 12 : 8 = 28). Sehingga didapatkan harga pupuk N organik sebesar $8/28 \times \text{Rp. } 950 = \text{Rp. } 271,43$ per kilo gram. Harga pupuk P organik sebesar $12/28 \times \text{Rp. } 950 = \text{Rp. } 407,14$ per kilo gram, serta pupuk K organik sebesar $8/28 \times \text{Rp. } 950 = \text{Rp. } 271,43$ per kilo gram.

Nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi penyediaan unsur hara (N,P,K) secara alami di lokasi penelitian dapat dihitung dengan persamaan (4). Dengan mengetahui luas lahan yang dialih fungsikan seluas 338 ha/th. Rata-rata kandungan unsur N di lahan sawah sebanyak 3.000 kg/ha, kandungan unsur P sebesar 62,47 kg/ha, kandungan unsur K sebesar 269,1 kg/ha. Maka nilai ekonomi lahan sawah sebagai penyedia unsur hara secara alami sebesar Rp. 308.514.854 atau Rp. 912.765./ha/th. Nilai ini merupakan nilai kerugian lahan sawah jika di alih fungsikan ke non sawah.

Nilai Ekonomi Lahan Sawah sebagai Pemasok Air Tanah (Preservasi Air)

Dari Sembilan waduk tadah hujan tersebut memiliki rata-rata luas lahan sebesar 88,78 ha. Kesembilan waduk tadah hujan tersebut mempunyai peran yang sangat penting untuk persawahan karena merupakan sumber pengairan sawah. Penggunaan tanah bervariasi dan didominasi oleh pertanian sawah padi dan lahan kering.

Kebutuhan air irigasi padi sawah yang pernah dihitung oleh Fagi dan Sanusi (1983) adalah rata-rata 13 mm/hari. Untuk keperluan irigasi Diidek (1998) mendapatkan jumlah air antara 535,5 sampai 735,8 mm selama kurang lebih 70 hari. Dengan asumsi ini, air irigasi yang tersedia selama 120 hari dalam setahun. Untuk perhitungan air yang masuk ke lahan sawah berbentuk hujan diasumsikan sebesar 2.500 mm/th.

Air perkolasi merupakan air yang terinfiltrasi kemudian dapat mengalir sebagai rembesan ataupun mengalir ke bagian bawah. Besarnya perkolasi menurut Fagi dan Sanusi (1993) adalah sebesar 10,3 mm/hr. sedangkan evapotranspirasi sebesar 4 mm/hr. di korea evapotranspirasi sebesar 3,35 mm/hari (Eom and Kang, 2001) lebih kecil dibandingkan dengan asumsi nilai evapotranspirasi untuk perhitungan ini yaitu sebesar 4 mm/hari.

Lama perkolasi secara umum adalah 110 hari untuk setiap musim tanam, walaupun di beberapa daerah terdapat padi yang dapat di panen kurang dari 100 hari. Varietas yang banyak ditanam di kabupaten Tuban adalah ciherang antara 118-125 hari.

Dari perkiraan jumlah air yang terinfiltrasi selanjutnya berperkolasi menjadi air tanah Kyun (2001) serta Eom and Kang (2001) memperkirakan sejumlah 45 % yang menjadi air tanah. Untuk perhitungan ini persentase air yang terinfiltrasi diasumsikan kurang lebih 55 % dan dari jumlah air yang terinfiltrasi sebagian besar (75 %) mengalir kembali ke sungai. Sisanya sebanyak 25 % merupakan bagian yang menjadi air tanah.

Berdasarkan asumsi tersebut di atas neraca air untuk sawah di Waduk tadah hujan di kabupaten Tuban disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3
Neraca Air pada Lahan Sawah di Waduk Tadah Hujan

No	Item	Kecepatan (mm/hari)	Lama (hari/tahun)	Jumlah (mm/tahun)
1	Input			
	a. Irigasi	13	120	1.560
	b. hujan			2.500
	Total			4.060
2	Output			
	a. Perkolasi	10,3	220	2.266
	b. Mengalir kembali ke sungai			1.700
	c. Air tanah			567
	d. evapotranspirasi			1.460
	e. Run off			334

Sumber: Data Primer Diolah

Berdasarkan persamaan 5 maka nilai ekonomi lahan sawah sebagai pemasok air tanah sebesar Rp. 6,95 milyar atau 20,556,315 /ha.

Jika selama ini nilai ekonomi lahan sawah hanya diperhitungkan sebagai media budidaya, maka kedepan seharusnya nilai ekonomi lahan sawah sebagai jasa lingkungan dan sosial budaya perlu diinternalisasikan atau diperhitungkan, sehingga ketika pemerintah akan menetapkan kebijakan terkait dengan alih fungsi lahan sawah, penetapan harga gabah petani dan sebagainya perlu mempertimbangkan nilai ekonomi lahan sawah secara keseluruhan.

Disisi lain bahwa jika alih fungsi lahan sawah terus berlanjut tanpa ada solusinya, maka akan sangat berdampak pada stabilitas ketahanan pangan khususnya beras dan rusaknya lingkungan hidup.

Pemahaman Masyarakat Terhadap Multi Fungsi Lahan Sawah

Analisis model dugaan fungsi pemahaman masyarakat terhadap multifungsi lahan sawah sebagaimana persamaan (6) model dugaan tersebut dapat menjelaskan keragaman jumlah aspek multifungsi lahan sawah yang diketahui/dipahami oleh responden sebesar 86,9%, pada tingkat ketelitian 95% ($\alpha = 0,05\%$). Pada tingkat ketelitian ini ada 4 variabel dari 5 variabel bebas (83,3 %) dalam model yang mempunyai pengaruh terhadap keragaman variable tidak bebas, yakni jumlah multifungsi lahan sawah yang diketahui responden. Berdasarkan model tersebut secara statistik pengaruh status responden sebagai Birokrasi, pengunjung berbeda nyata dengan nol, sedangkan status responden petani padi sawah tidak berpengaruh nyata, artinya pengetahuan aspek multifungsi lahan sawah antar petani dengan (pengunjung dan birokrasi) terdapat perbedaan.

Pengaruh faktor pendidikan terhadap pengetahuan multifungsi lahan sawah di interpretasikan bahwa semakin tinggi pendidikan responden akan semakin tinggi pengetahuannya terhadap multifungsi lahan sawah. Hasil statistik ini sesuai dengan analisis deskriptif. Demikian halnya umur dan jenis kelamin responden berpengaruh terhadap pengetahuan multifungsi lahan sawah.

Tabel 4
Hasil Analisis Regresi Model Pengetahuan Responden
Mengenai Multifungsi Lahan Sawah

Model	B	t	Sig
(Constant)	.522	4.209	.00
X ₁ (pendidikan)	.007	.132	.046
X ₂ (umur)	.002	.082	.012
D ₁ (birokrasi)	.215	.351	.023
D ₂ (pengunjung)	.111	.159	.023
D ₃ (Petani)	.301	3.047	.004

Sumber : Analisis Data Primer

Nilai Ekonomi Lahan Sawah

Hasil penelitian didapatkan bahwa apabila lahan sawah hanya dipandang sebagai media budidaya (penghasil padi), maka nilai ekonomi lahan sawah hanya sebesar Rp. 29.203.200/ha/th (22,3%). Disisi lain bahwa nilai ekonomi lahan sawah sebagai penghasil jasa lingkungan (pengendali banjir, penyedia unsur hara secara alami, dan pemasok air tanah) sebesar Rp. 64.129.071/ha/th (49%). Sedangkan nilai ekonomi lahan sawah sebagai sosial budaya (penyedia lapangan kerja) sebesar Rp. 37.440.000/ha/th (28,7%).

Rata-rata luas lahan sawah yang dialih fungsikan ke non sawah di Kabupaten Tuban seluas 338ha/th. Jika dihitung nilai kerugian secara ekonomi akibat alih fungsi lahan sawah tersebut sebesar Rp. 130.772.217 ha/th atau 44,27 milyar pertahun. Memperhatikan hal tersebut diatas maka jika :

Alih fungsi lahan sawah ke non sawah di Kabupatn Tuban terus menerus terjadi maka kerugian secara ekonomi sebesar 44,27 milyar pertahun. Sehingga dengan demikian hal ini perlu menjad salah satu pertimbangan yang mendasar dalam pengambilan kebijakan terkait alih fungsi lahan sawah ke non sawah.

Pada saat nilai ekonomi lahan sawah sebesar Rp. 29.203.000/ha/th, karena lahan sawah dipandang sebatas sebagai media budidaya(penghasil padi), maka harga gabah yang diterima petani sebesar Rp. 3.600/kg. Dengan mengintegrasikan nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi jasa lingkungan (pengendali banjir, penyedia unsur hara secara alami, dan pemasok air tanah), dan sosial budaya (penyedia lapangan kerja) kedalam nilai ekonommi lahan sawah, maka nilai ekonomi lahan sawah menjadi Rp. 130.772.217/ha/th. Sehingga dengan demikian maka harga gabah yang seharusnya diterima petani sebesar Rp. 15.692/kg (gabah kering panen) Hal ini dapat djadikan dasar kebijakan dalam penentuan harga dasar gabah yang seharusnya diterima oleh petani.

Jika lahan awah dialihfungsikan ke non sawah dengan luas rata – rata 338/ha/th, maka jumlah kehilangan produksi padi sebesar 8.112 ton/th. Hal ini akan berpengaruh terhadap kekurangan bahan pangan khususnya beras yang pada akhirnya berpengaruh pada ketidak stabilan ketahanan pangan.

Jika luas lahan sawah yang dialihfungsikan ke non sawah 338/ha/th, maka dapat dibayangkan tingkat kerusakan lingkungan yang terjadi, padahal jika lahan sawah itu dipertahankan dapat berfungsi sebagai penghasil jasa lingkungan (pengendali banjir, pengendali erosi, pengendali longsor, pengendali pencemaran udara, penyerap sampah organic, penyerap karbon (CO₂), penghasil oksigen (O₂), keragaman hayati, konservasi habitat, spesies langka, dan penyedia unsur hara secara alami).

Dari kesemuanya itu dapat disimpulkan bahwa strategi mempertahankan lahan sawah produktif harus memperhitungkan nilai kerugian yang ditimbulkan ketika terjadi alih fungsi lahan sawah ke non sawah dengan kata lain mempertahankan lahan sawah produktif dapat mewujudkan ketahanan pangan, memperbaiki kualitas lingkungan secara berkelanjutan dan meningkatkan pendapatan petani.

PENUTUP

Nilai Ekonomi lahan sawah sebagai media budidaya (padi) sebesar Rp.29.203.200/ha/th. (22,3 %). Nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi sosial budaya (penyedia lapangan kerja) sebesar 157 HKSP/ha/th atau Rp. 37.440.000/th (28,6 %). Nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi lingkungan (pengendali banjir, penyedia unsur hara N,P,K secara alami dan pemasok air tanah) sebesar Rp. 64.129.071/th (49,1 %). Nilai ekonomi lahan sawah sebagai meda budidaya, sebagai fungsi sosial budaya (penyedia lapangan kerja) dan segagai fungsi jasa lingkungan (pengendali banjir, penyedia unsur hara N,P,K secara alami dan

pemasok air tanah) sebesar Rp. 130.772.217/thth. Alih fungsi lahan sawah ke non sawah di kabupaten Tuban rata-rata seluas 338 ha/th sehingga kerugian akibat alihfungsi lahan sawah tersebut sebesar Rp. 44,27 miliar/th. Pemahaman masyarakat terhadap multifungsi lahan sawah masih rendah. Pemahaman masyarakat khususnya petani di kabupaten Tuban terhadap multifungsi lahan sawah masih rendah, maka perlu sosialisasi pemahaman multifungsi lahan sawah. Nilai ekonomi lahan sawah sebagai media budidaya sebesar Rp. 29.203.200 harga gabah sebesar Rp. 3.600/kg (0,012 %). Sehingga ketika nilai ekonomi lahan sawah sebagai fungsi sosial budaya (penyedia lapangan kerja) dan fungsi jasa lingkungan (pengendali banjir, penyerap unsur hara N,P,K secara alami dan pemasok air tanah) diinternalisasikan atau diperhitungkan maka seharusnya harga gabah yang diterima petani sebesar Rp. 15,692/kg. Seharusnya petani di Kabupaten Tuban tidak lagi menambahkan unsur N karena rata-rata kandungan unsur N di lahan sawah sebesar 3.000 kg/ha. Sedangkan unsur P dan K masih perlu ditambahkan karena unsur P dan K yang tersedia di lahan sawah masing-masing sebesar 62,47 kg/ha dan 269,1kg/ha.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, F, Wahyunto, and Sidik H, Tala'Ohu. 2002a Multifunctional role of paddy fields in case watersheds in Java, Indonesia, report the second working group meeting of the ASEAN JAPAN-Project on multifunctionality of paddy farming and its effects in ASEAN member countries, Kualalumpur 27 February – 1 March 2002, Annex 9 (unpublished)
- Agus.R.L.Watung, H.Suganda,SH. Tala'Ohu, S.Sutono,and R. Nurmanaf 2002b. Multifunctionality and sustainability on agriculture in Citarum River Basin,West Java. Report of the second experts meeting of the ASEAN – JAPAN. Project on multifunctionality of paddy farming and its effect in ASEAN member countries. Hanoi, Vietnam, 7-9 August 2002, Annex 12 (unpublished)
- Eom.K.C, and K.K.Kang.2001 Assessment of environmental multifunction of rice paddy an upland farming in the Republic of Korea. P 37 -48. International Seminar on multi functionality of agriculture, 17-19 oktober 2001. Jiecas Tsukuba Ibaraki, Japan
- Irianto , GP, P. Perez, and J. Duchesne. 1999a. Influence of irrigated terraces on th hydrological Response of small basin 1: Calibration of the hydrouluc model. Les oxley (eds), Part I, p.189-193 in preceedings of international congress on modelling and simulation; Modellings The Dynamics of Natural Agriculture, Tourism and Socio-Economic System. Hamilton, New Zealand, 6th-9th Desember 1999
- IWMI. 2001. Annual Report 2000 – 2001.Improving Water and Land Resources Management for food. Liverhoods and Nature Case studies, Impact and outpits strategie Priorities 2000 – 2001. International Water Management Institute (IWMI), Colombo. Srilanka
- Yoshida, K. 2001. An Economic Evaluation of the multifunctional and Rural Areas in Japan. Ministry of Agricultural Forestry and Fesherics Japan.
- Matsumoto R. 2002. *Concept of Multifunctionality of Agriculture*. Document No.Second Expert Meeting of the ASEAN-JAPAN Project of Multifunctionality of Paddy Farming and Its effects in ASEAN Member Countires. 7-9 August 2002. Ha Noi. MAFF-Japan.

- Munasinghe M. 1993. *Environmental Economics and Sustainable Development*. World Bank Environment Paper Number 3. The World Bank. Washington D.C.
- Nasution, L.I., dan Winoto, J., 1996. Masalah Alih Fungsi Lahan Pertanian dan Dampaknya Terhadap Keberlangsungan Swasembada Pangan. Prosiding Lokakarya Persaingan dalam Pemanfaatan Sumber Daya Lahan dan Air. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial-Ekonomi Pertanian dan Ford Foundation. p. 64–82.
- Patiung M., 2015. Nilai Ekonomi Lahan Sawah Sebagai Penyedia Unsur Hara (N,P,K) Secara Alami. Di Kabupaten Lamongan.
- Salim E. 2007. Ekonomi Dalam Lingkungan. <http://www.kompas.com> [24 Februari 2007].
- Patiung M., Santoso I,S., Tyasmoro S,Y., and Hanni N. 2013. *Economic Valuation of Rice Irrigated Area as the Flood Mitigation*. Journal of Basic and Applied Scientific Research. ISSN: 2090-4304. v3(6), p 760-765.
- Patiung M., Santoso I,S., Tyasmoro S,Y., and Hanni N. 2013. *Society Willingness on Maintaining Rice Irrigated Area in Tuban Regency, East Java Province of Indonesia*. Journal of Applied Environmental and Biological Sciences. ISSN: 2090-4215. v 3(9), p 13-21.
- Yoshida K & Goda M. 2001. *Economics Evaluation of Multifunctional Roles of Agriculture in Hilly and Mountainous Areas in Japan*. Proceeding International Seminar on Multifunctionality of Agriculture, 17-19 October 2001. JIRCAS., Tsukuba, Ibaraki, Japan. p 191-200.

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA MAKANAN TRADISIONAL BERBASIS
KOMODITAS PERTANIAN DAN LIMBAH AGROINDUSTRI**

Agnes Quartina Pudjiastuti¹⁾ Nur Ida Iriani²⁾

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Tribhuwana Tungadewi

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi
Universitas Tribhuwana Tungadewi
agnespujastuti@yahoo.com

ABSTRAK

Wirausaha baru akan mengurangi jumlah pengangguran, yang berarti akan menjadi bagian dari solusi permasalahan bangsa. Pengembangan suatu wirausaha memerlukan kajian yang mendalam agar dapat terus berlanjut, termasuk wirausaha yang menggunakan komoditas pertanian (keripik pisang) dan limbah agroindustri (kerupuk ampas tahu) sebagai bahan baku. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis keuntungan, titik impas, dan kelayakan usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif terhadap usaha keripik pisang dan kerupuk ampas tahu yang dikelola oleh sekelompok anak muda. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang menghasilkan keuntungan masing-masing sebesar Rp. 12.712.000 per tahun dan Rp. 18.133.000 per tahun. Usaha kerupuk ampas tahu mencapai titik impas jika mampu memproduksi sebanyak 11.664 bungkus/tahun dan dijual dengan harga Rp. 1.293,78/bungkus. Usaha keripik pisang mencapai titik impas jika mampu memproduksi keripik pisang sebesar 1.555,57 kg/tahun dan menjual dengan harga Rp. 21.605,09,-/kg. Berdasarkan NPV dan Gross B/C, dapat disimpulkan bahwa baik usaha kerupuk ampas tahu maupun usaha keripik pisang layak untuk diusahakan

Kata kunci: Biaya, penerimaan, keuntungan, NPV, Gross B/C

**FEASIBILITY ANALYSIS OF TRADITIONAL FOOD BASED ON AGRICULTURAL
COMMODITIES AND WASTE AGROINDUSTRI**

ABSTRACT

New entrepreneurs will reduce unemployment, it will be one solution to the nation's problems. Development of a new business requires an in-depth study so that the business can continue in the future, including businesses that use agricultural commodities (banana chips) and agro-industry waste (tofu dregs chips) as a raw material. The purpose of this research was to analyze the profit, break even, and feasibility of tofu dregs chips and banana chips business. The method used in this study is a quantitative descriptive analysis of banana chips and dregs crackers that are managed by a group of young people. The result of analysis shows that the business of tofu dregs chips and banana chips business made profit of IDR 12,712,000 per year and IDR. 18,133,000 per year. Tofu dregs chips will achieve to break even point if it is producing as many as 11 664 packs/year and sold at IDR 1.293,78/pack. Banana chips will achieve to break even point if it is producing banana chips amounted to 1555.57 kg/year and sold at IDR 21.605,09,-/kg. Based on NPV and Gross B/C, it can be concluded that both the business of tofu dregs chips and banana chips is feasible.

Keywords: banana chips, tofu dregs chips, profit, NPV, gross B/C

PENDAHULUAN

Usaha makanan tradisional umumnya mempunyai keterkaitan ke belakang (*backward linkage*) dengan sektor pertanian. Implikasinya adalah pengembangan usaha ini akan berdampak pada pengembangan sektor pertanian karena meningkatnya kebutuhan bahan baku. Usaha ini umumnya berskala kecil, yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut Tambunan (2013), usaha kecil merupakan bagian besar dari usaha yang ada di Indonesia dan berkontribusi amat signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja, dan pengurangan kemiskinan.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 tahun 1995, usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Kriteria usaha kecil adalah: a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah); c) milik Warga Negara Indonesia; d) berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar; e) berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi. Kriteria usaha kecil diperbaiki melalui Undang-Undang No 20 tahun 2008, di mana usaha kecil memiliki aset > 50 - 500 juta rupiah dan omset > 300 juta - 2,5 miliar rupiah.

Usaha kecil di Indonesia telah terbukti menunjukkan eksistensinya sebagai pelaku ekonomi berdaya tahan tinggi pada saat krisis ekonomi. Beberapa karakteristik pendukungnya adalah usaha kecil tidak memiliki utang luar negeri dan menggunakan input lokal hampir seratus persen (Swastika, 2014). Kontribusi usaha kecil terhadap pertumbuhan ekonomi juga relatif besar. Pada tahun 2012, usaha kecil di Indonesia, tercatat sebesar 56,5 juta (Tambunan, 2013). Di Kabupaten Malang, usaha kecil informal berkembang dari 19.453 unit pada tahun 2010 menjadi 20.430 unit pada tahun 2014. Usaha kecil ini telah mampu menyerap tenaga kerja dari 52.815 orang pada tahun 2010 menjadi 55.116 orang pada tahun 2014 (Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pasar, 2015).

Upaya menumbuhkan wirausaha baru bukan hal yang mudah karena berkaitan dengan merubah pola pikir masyarakat bahwa berwirausaha akan memberikan harapan kehidupan yang lebih baik dibandingkan menjadi pekerja, dan memberi kontribusi atau kemanfaatan yang lebih baik kepada masyarakat. Selain itu, terbentuknya wirausaha baru akan mengurangi angka pengangguran, yang berarti akan menjadi salah satu bagian dari solusi permasalahan bangsa.

Tumbuhnya kesadaran tentang pentingnya berwirausaha akan menjadi titik tolak munculnya wirausaha baru. Fase ini dapat timbul tanpa memandang batasan usia, bahkan bisa terjadi pada masa remaja (usia muda). Namun demikian, keputusan untuk menjadi wirausaha sangat dipengaruhi oleh faktor lingkungan eksternal maupun internal. Wirausaha muda di Kecamatan Pakis terbentuk karena sekelompok remaja telah mendapatkan mata pelajaran kewirausahaan dan memiliki potensi serta kemauan untuk menjadi pelaku ekonomi dalam skala kecil.

Wirausaha muda di wilayah ini memproduksi makanan tradisional yang menggunakan bahan baku pertanian lokal (keripik pisang) dan limbah sektor pertanian yang ada di sekitarnya (kerupuk ampas tahu). Selain turut memberi nilai tambah terhadap produk dan limbah pertanian, wirausaha muda ini telah ikut

terlibat secara aktif dalam menciptakan keanekaragaman pangan dan lapangan kerja.

Agar usaha yang telah dirintis bisa terus berlanjut, aktivitas yang dilakukan adalah menganalisis kelayakan pengembangan usaha yang telah ada. Studi kelayakan diperlukan agar wirausaha muda: (1) mempunyai arah yang jelas terhadap rencana investasi untuk pengembangan usaha mereka, (2) memiliki gambaran mengenai kelayakan usaha tersebut untuk dikembangkan, (3) mempunyai identifikasi awal terhadap risiko yang mungkin terjadi, (4) mampu menyediakan informasi yang akurat sesuai dengan kondisi lapangan, yang berguna untuk mengambil keputusan, dan (5) menyediakan informasi yang memadai untuk menarik investor.

Kasmir (2003) menyatakan dalam merintis sebuah UKM diperlukan analisis kelayakan usaha yang berkaitan dengan bidang usahanya. Analisis kelayakan usaha yang dilakukan dapat berupa analisis kelayakan sederhana dan kompleks, tergantung dari besar kecilnya usaha tersebut. Semakin besar usaha yang akan dirintis maka akan semakin kompleks analisis kelayakan usaha yang dilakukan. Kelayakan usahatani kopi Arabika yang dilakukan oleh Kusmiati (2015) menunjukkan bahwa usahatani kopi Arabika layak untuk diusahakan dengan nilai NPV positif sebesar Rp. Rp.3.690.704; nilai Net B/C sebesar 1,5; nilai gross B/C sebesar 1,16; IRR sebesar 34,38%; PR sebesar 6,4 dan jangka pengembalian modal adalah 3 tahun 10 bulan 24 hari dengan tingkat suku bunga kredit koperasi petani Desa Karangpring sebesar 24%. Hasil perhitungan kelayakan finansial usahatani Kopi Arabika di Desa Karangpring apabila terjadi kenaikan biaya pupuk 20% yaitu nilai NPV positif sebesar Rp.3.204.536,9; nilai Net B/C sebesar 1,46; nilai gross B/C sebesar 1,13; IRR sebesar 32,95%; PR sebesar 5,96 dan jangka pengembalian modal adalah 4 tahun 2 bulan 8 hari dengan tingkat suku bunga kredit koperasi petani Desa Karangpring sebesar 24%.

Menurut Fahmi (2010), studi kelayakan usaha adalah kegiatan yang mempelajari secara mendalam atau bisnis yang dijalankan, dalam rangka menentukan layak tidaknya usaha tersebut dijalankan. Studi kelayakan usaha atau disebut juga analisis proyek bisnis adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus-menerus. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Dalam studi ini, pertimbangan ekonomis dan teknis sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha. Rusdiana dkk, (2016) juga menyatakan bahwa usaha sapi potong secara sosial memiliki nilai ekonomi yang cukup baik bagi petani berdasarkan nilai B/C ratio sebesar 1,3.

Studi kelayakan usaha juga merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru.

Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) menganalisis keuntungan usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang; (2) menganalisis titik impas usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang; serta (3) menganalisis kelayakan usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang.

METODE PENELITIAN

Penentuan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Jabung dan Desa Mendit Kecamatan Pakis Kabupaten Malang. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*

method) karena di kedua desa ini terdapat kelompok wirausaha muda yang memproduksi makanan tradisional berbasis komoditas pertanian dan limbah pertanian.

Metode Pengumpulan Data

Data untuk analisis kelayakan usaha dikumpulkan dari dua wirausaha yang dikelola oleh sekelompok anak muda yaitu usaha keripik pisang (usaha makanan tradisional yang menggunakan bahan baku komoditas pertanian yaitu pisang) dan usaha keripik ampas tahu (makanan tradisional yang menggunakan bahan baku limbah pertanian). Dua wirausaha ini dipilih dari 6 (enam) usaha makanan tradisional yang ada di Kecamatan Pakis, dengan pertimbangan bahwa pengelola 2 (dua) usaha makanan tradisional yang dipilih mempunyai motivasi sangat tinggi dibanding yang lain sehingga usaha yang dikelola memiliki potensi untuk dikembangkan.

Metode Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Untuk mencapai tujuan pertama yaitu keuntungan usaha dan tujuan kedua yaitu titik impas usaha, digunakan formula menurut Soekartawi (2002).

$$Pd = TR - TC \tag{1}$$

$$Pd = (Q \cdot Pq) - TC \tag{2}$$

$$\pi = TR - TC \tag{3}$$

$$TC = TFC + TVC \tag{4}$$

Untuk menentukan tingkat BEP (*Break event Point*) digunakan formula:

$$BEP \text{ (produksi)} = \frac{TC}{P} \tag{5}$$

$$BEP \text{ (harga)} = \frac{TC}{Y} \tag{6}$$

di mana:

π = keuntungan usaha

Pd = Pendapatan

Q = jumlah produksi

TR = total penerimaan usahatani

TC = total biaya variabel dan biaya tetap

Untuk mencapai tujuan ketiga yaitu kelayakan usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang secara finansial digunakan kriteria investasi NPV, Gross B/C (Ibrahim, 2009).

$$1. NPV = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t} \tag{7}$$

2. Gross B/C (**Gross Benefit-Cost Ratio**), dalam perhitungannya pembilang adalah jumlah **present value** arus benefit (bruto) dan penyebut adalah jumlah **present value** arus biaya (**bruto**). Formulasi perhitungannya menurut Soetrisno (2006):

$$Gross B/C = \frac{\sum PV(B)}{\sum PV(C)} \tag{8}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Usaha Keripik Pisang

Usaha yang memproduksi kerupuk ampas tahu beranggotakan 4 anak muda. Ampas tahu di Kecamatan Pakis selama ini hanya dimanfaatkan sebagai bahan pakan ternak. Namun, kelompok usaha ini berinisiatif mengolah limbah industri tahu ini menjadi kerupuk. Usaha ini didirikan dengan modal awal yang bersumber dari uang saku anggota, dengan peralatan dan fasilitas seadanya. Bahan baku utama adalah ampas tahu dan tepung tapioka. Proses produksi kerupuk ampas tahu mengalami beberapa kali kegagalan karena kurangnya pengalaman dan belum ada usaha sejenis yang dapat dijadikan sebagai tempat belajar (referensi). Hal ini membuat kelompok usaha ini hampir menghentikan usahanya. Namun, motivasi dari seorang pembimbing pada akhirnya membuat kelompok ini mampu memproduksi kerupuk ampas tahu seperti yang diharapkan. Motivasi lainnya berasal dari para tetangga yang bersedia membeli produk mereka. Penjualan pertama ini menjadi motivasi bagi wirausaha muda untuk melanjutkan usaha kerupuk ampas tahu.

Pada saat ini, kapasitas produksi kerupuk ampas tahu berkisar sekitar 100 bungkus dengan harga Rp 2.000/bungkus. Bahan baku yang digunakan meliputi 2 kg ampas tahu yang telah dikukus, 1 kg tepung tapioka, 30 gr garam, 100 gr bawang putih, 25 gr merica, 50 gr udang rebon kering, 20 gr monosodium glutamate, dan 2 l minyak goreng. Biaya bahan baku ini hanya sebesar Rp 35.000,-. Peralatan yang digunakan selama proses produksi masih sangat sederhana yaitu pemeras ampas tahu, pengaduk adonan, pengukus, pisau dan talenan, tempat penjemuran, wajan, kompor atau tungku, dan timbangan.

Usaha yang memproduksi keripik pisang beranggotakan 6 anak muda. Bahan utama yang digunakan adalah pisang rajamala (istilah lokal). Pisang tersebut kurang disukai konsumen karena memiliki ukuran yang cukup besar dan kurang enak jika dimakan langsung. Harga pisang jenis ini relatif murah, sehingga sangat menguntungkan jika dijadikan sebagai bahan baku keripik pisang. Produk kelompok usaha ini lebih unggul bila dibandingkan dengan produk sejenis yang beredar di pasar lokal. Proses produksi mulai pemilihan bahan baku, pembuatan sampai penggorengan sudah dikuasai oleh kelompok usaha ini, sehingga dihasilkan keripik pisang dengan kualitas (rasa) yang konsisten.

Usaha keripik pisang ini memiliki dua varian produk yaitu keripik pisang rasa manis dan keripik pisang rasa asin. Kapasitas produksi saat ini baru mencapai 6 kg dengan harga Rp.30.000,-/kg. Bahan yang diperlukan adalah 1 tandan pisang (sekitar 20 kg pisang yang setengah masak), 1 pak garam halus, 2 kg gula pasir, 40 sdt air kapur sirih, 3 liter minyak goreng. Biaya bahan baku adalah Rp 135.000,- untuk sekali proses produksi. Peralatan yang digunakan selama proses produksi masih sangat sederhana yaitu pisau dan talenan, panci atau ember, wajan, kompor atau tungku, dan timbangan.

Biaya Tetap Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Usaha Keripik Pisang

Biaya tetap yang diperhitungkan dalam analisis kelayakan usaha keripik pisang dan usaha kerupuk ampas tahu adalah biaya penyusutan alat. Peralatan yang digunakan dalam usaha ini relatif sangat sederhana. Keterbatasan modal menjadi kendala utama bagi usaha yang dikelola oleh para anak muda. Besarnya investasi yang dikeluarkan pada awal usaha dan biaya tetap yang diperhitungkan dalam proses produksi selama tahun 2016 disajikan di: Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1
Biaya Tetap Usaha Kerupuk Ampas Tahu Tahun 2016

No	Alat	Harga Awal	Harga Akhir	jumlah	Biaya Investasi	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan
1.	Kompor	250.000	0	2	500.000	10	50.000
2	Dandang	170.000	10.000	1	160.000	10	16.000
3	Alat Pemas	20.000	0	1	20.000	5	4.000
4	Pisau	10.000	0	3	30.000	5	6.000
5	Tempah	6.000	0	10	60.000	5	12.000
Total					950.000		88.000

Sumber: data primer, diolah tahun 2017

Tabel 1 menunjukkan usaha kerupuk ampas tahu mengeluarkan biaya tetap berupa penyusutan alat sebesar Rp. 88.000,-/tahun. Biaya investasi yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk ampas tahu yaitu sebesar Rp. 950.000,-. Sementara Tabel 2 menunjukkan usaha keripik pisang mengeluarkan biaya investasi sebesar Rp. 4.750.000,- dan biaya tetap berupa penyusutan alat sebesar Rp. 307.000.

Tabel 2
Rekapitulasi Penyusutan Alat pada Usaha Keripik Pisang Tahun 2016

No	Alat	Harga Awal	Harga Akhir	Jumlah	Biaya Investasi	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan
1.	Kompor	550.000	50.000	3	1.500.000	10	150.000
2	Wajan	400.000	50.000	3	1.050.000	10	105.000
3	Serok	50.000	0	3	150.000	10	15.000
4	Sutil	30.000	0	3	90.000	10	9.000
5	Alat perajang	10.000	0	6	60.000	10	6.000
6	Sealer	220.000	0	1	220.000	5	22.000
Total					4.750.000		307.000

Sumber: Data primer diolah tahun 2017

Biaya Variabel Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Keripik Pisang

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk ampas tahu meliputi: tenaga kerja (TK), ampas tahu, tepung tapioka, bawang putih, garam, dan MSG. Sementara biaya variabel untuk produksi keripik pisang meliputi tenaga kerja, pisang raja mala, gula, minyak goreng, dan garam. Rincian biaya untuk produksi kerupuk ampas tahu dan keripik pisang disajikan di Tabel 3. Biaya variabel untuk usaha kerupuk ampas tahu adalah Rp 23.200.000/tahun, sedangkan biaya variabel usaha keripik pisang adalah Rp 46.360.000/tahun.

Tabel 3
Biaya Variabel Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Keripik Pisang Tahun 2016

No	Uraian	Kerupuk Ampas Tahu			Keripik Pisang		
		Harga	Satuan	jumlah	Harga	Satuan	Jumlah
1.	Tenaga kerja	1.500.000	12	18.000.000	1.500.000	12	18.000.000
2	Ampas Tahu	500	720	360.000			
3	Tepung Tapioka	9.000	360	3.240.000			
4	Bawang Putih	40.000	36	1.440.000			
5	Garam	1.000	10	10.000	1.000	360	360.000
6	MSG	5.000	30	150.000			
7	Pisang raja mala				1.250	7.200	9.000.000
8	Gula				10.000	720	7.200.000
9	Minyak goreng				11.000	1.080	11.880.000
Total				23.200.000			46.360.000

Sumber: Data primer diolah tahun 2017

Tanah ulayat yang dibeli oleh masyarakat luar Dharmasraya sebagian besar ditanami karet dan kelapa sawit. Pengelolaannya diserahkan kepada masyarakat lokal dengan modal dari pembeli, masyarakat bertugas mengelola kebun dan menggunakan sistem bagi hasil ketika panen. Hasil penelitian menemukan fakta yang menarik dalam pengelolaan ulayat di Nagari Bonjol, ada tokoh masyarakat yang memiliki lahan seluas 1000 ha. Penguasaan lahan yang luas disebabkan banyaknya uang yang dimiliki sehingga mampu membuka tanah ulayat dengan skala yang sangat luas.

Keuntungan Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Usaha Keripik Pisang

Keuntungan usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang merupakan selisih antara penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi. Total biaya, penerimaan dan keuntungan dari usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang disajikan di Tabel 4. Hasil perhitungan di Tabel 4 menunjukkan bahwa usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang termasuk ke dalam usaha yang menguntungkan. Besar keuntungan usaha adalah Rp. 12.712.000/tahun untuk usaha kerupuk ampas tahu dan Rp. 18.133.000/tahun untuk usaha keripik pisang. Nilai penjualan dan keuntungan usaha keripik pisang lebih tinggi dibandingkan kerupuk ampas tahu karena produk ini disukai konsumen dan telah memiliki pasar yang cukup luas.

Tabel 4
Biaya Total, Penerimaan, dan Keuntungan Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Usaha Keripik Pisang Tahun 2016

No	Uraian	Kerupuk ampas tahu	Keripik pisang
1	Biaya yang dikeluarkan		
	- Biaya tetap	88.000	307.000
	- Biaya variabel	23.200.000	46.360.000
	- Biaya total	23.288.000	46.667.000
2	Penerimaan	36.000.000	64.800.000
3	Keuntungan	12.712.000	18.133.000
4	BEP produksi	11.664	1.555,57
5	BEP harga	1.293,78	21.605,09

Sumber: Data Primer diolah tahun 2017

Analisis Titik Impas Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Usaha Keripik Pisang

Titik impas (TI) atau *break even point* (BEP) merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengetahui batas nilai produksi atau *volume* produksi suatu usaha mencapai titik impas, yaitu tidak untung dan tidak rugi. Usaha dinyatakan layak apabila nilai BEP produksi lebih besar dari jumlah unit yang sedang diproduksi saat ini. Sementara itu, nilai BEP harga lebih rendah dari pada harga yang berlaku saat ini. Analisis *break event point* dilakukan dengan dua perhitungan, yaitu BEP (TI) atas dasar kg dan BEP (TI) atas dasar penjualan dalam Rp. Hasil perhitungan BEP usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang di Tabel 4 menunjukkan bahwa usaha kerupuk ampas tahu akan mencapai titik impas jika menghasilkan produksi sebesar 11.664 bungkus/tahun dan akan mencapai titik impas jika dijual dengan harga Rp. 1.293,78/bungkus. Usaha keripik pisang akan mencapai titik impas jika mampu memproduksi keripik pisang sebesar 1.555,57 kg/tahun dan akan mencapai titik impas jika dijual dengan harga Rp. 21.605,09,-/kg.

Kelayakan Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Keripik Pisang

Analisis kelayakan dilakukan untuk melihat apakah suatu usaha layak dilakukan atau tidak. Analisis kelayakan usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang dalam kajian ini yang didasarkan pada kriteria NPV dan Gros B/C disajikan di Tabel 5.

Tabel 5
Hasil Analisis Kelayakan Usaha Kerupuk Ampas Tahu dan Usaha Keripik Pisang Tahun 2016

No	Kriteria	Kerupuk ampas tahu	Keripik pisang
1	NPV	6.690.526	9.543.684
2	Gross B/C	1,55	1,38

Sumber: Data primer, diolah tahun 2017

Net Present Value (NPV)

Nilai NPV bernilai positif dan memberikan tingkat keuntungan bersih sekarang Rp.6.690.526 untuk usaha kerupuk ampas tahu dan Rp. 9.543.684 untuk usaha keripik pisang. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa usaha kerupuk ampas tahu pada suku bunga sebesar 9% mampu memberikan keuntungan sebesar Rp.6.690.526. Nilai keuntungan bersih sekarang lebih besar dari nol (NPV>0) sehingga usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang layak untuk dilaksanakan dan menguntungkan secara finansial.

Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)

Nilai *gross B/C* sebesar 1,55 untuk usaha kerupuk ampas tahu dan 1,38 untuk usaha keripik pisang, yang berarti setiap Rp 1.000.000 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan usaha kerupuk ampas tahu sebesar Rp 1.550.000, dan Rp 1.380.000 untuk usaha keripik pisang. Nilai tersebut menunjukkan bahwa baik usaha kerupuk ampas tahu maupun usaha keripik pisang adalah efisien karena nilai *gross B/C* sebesar 1,55 dan 1,38 (*Gross B/C*>1). Hasil tersebut memberikan manfaat kotor (*benefit*) sebesar 1,55 kali dan 1,38 dari biaya yang dikeluarkan dalam mengusahakan kerupuk ampas tahu dan keripik pisang.

PENUTUP

Usaha kerupuk ampas tahu dan usaha keripik pisang merupakan usaha yang menguntungkan dengan tingkat keuntungan masing-masing sebesar Rp. 12.712.000/tahun dan Rp. 18.133.000/tahun. Usaha kerupuk ampas tahu akan mencapai titik impas jika memproduksi sebanyak 11.664 bungkus/tahun dan jika dijual dengan harga Rp. 1.293,78/bungkus. Usaha keripik pisang akan mencapai titik impas jika memproduksi keripik pisang sebesar 1.555,57 kg/tahun dan jika dijual dengan harga Rp. 21.605,09,-/kg. Berdasarkan kriteria NPV dan Gross B/C menunjukkan baik usaha kerupuk ampas tahu maupun usaha keripik pisang layak untuk diusahakan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah membiayai riset ini dan Rektor Universitas Tribhuwana Tungadewi. Ucapan yang sama juga diberikan kepada panitia penyelenggara Seminar Nasional Agribisnis Universitas Trunojoyo Madura atas kesempatan yang diberikan untuk mendiseminasikan hasil kajian ini, sehingga membuka adanya masukan untuk terselenggaranya kegiatan tahap berikutnya yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

_____, Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.

Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pasar. 2015. *Review Rencana Strategis Satuan Kerja Perangkat Daerah (RENSTRA-SKPD) Kabupaten Malang 2011-2015*.

Fahmi, I., dkk. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*. Cet-2. Alfabeta. Bandung

Ibrahim, Y. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Rineka Cipta. Jakarta. Kasmir, J. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Prenada Media. Jakarta.

Kusmiati, A. dan Nursyamsiyah, D.Y. 2015. Kelayakan Finansial Usahatani Kopi Arabika dan Prospek Pengembangannya di Ketinggian Sedang. *Jurnal Agriekonomika*. 4(2): 221-234.

Rusdiana, S., Adiati, U dan Hutasoit, R. 2016. Analisis Ekonomi Usaha Ternak Sapi Potong Berbasis Agroekosistem di Indonesia. *Jurnal Agriekonomika Volume 4 Nomor 2*, 2016. 137-149.

Soetriono. 2006. *Daya Saing Pertanian dalam Tinjauan Analisis*. Bayumedia. Malang.

Soekartawi, 2002. *Analisis Usahatani*. UI Pers. Jakarta.

Swastika, D.L.T. 2014. *Klaster UKM*. Makalah disampaikan pada Lokakarya Teknologi Untuk Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Malang, Tahun Anggaran 2014: Optimalisasi Penggunaan Teknologi dan Sinkronisasi Kebijakan untuk Penguatan Teknologi UKM di Kota Malang. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Pemerintah Kota Malang.

Tambunan, T. 2013. Reformasi Subsidi Bahan Bakar Fosim dan Usaha Kecil Menengah (UKM): Dampak dan Alternatif Tanggapan. Pusat Studi Industri, UKM dan Persaingan Bisnis, USAKTI. *Briefing note*. Global Subsidies Initiative. International Institute for Sustainable Development.

**RESPONS PRODUKSI CABAI MERAH DI DESA TAWANGSARI
KABUPATEN MALANG**

Ana Arifatus Sadiyah, Agnes Quartina Pudjiastuti
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Tribhuwana Tungadewi
arifatus_sa@yahoo.co.id

ABSTRAK

Cabai merah (Capsicum annum, L) merupakan komoditi pertanian yang harganya cenderung berfluktuasi. Penelitian ini bertujuan menganalisis respons produksi cabai merah di sentra komoditas pertanian ini di Kabupaten Malang yaitu Desa Tawangsari. Data primer dikumpulkan dari 69 petani cabai merah yang dipilih secara acak sederhana. Data yang telah dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner, diedit di lapangan, kemudian dikompilasi dan ditabulasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan fungsi produksi Cobb Douglas. Hasil analisis uji regresi menunjukkan bahwa produksi cabai merah merespons secara signifikan penggunaan jumlah benih dan pestisida. Jumlah benih merupakan faktor produksi yang paling dominan direspons oleh produksi cabai merah.

Kata kunci: Faktor Produksi, Cabai Merah, Cobb Douglas, Fungsi Produksi

**RESPONSE OF RED CHILI PRODUCTION IN TAWANGSARI VILLAGE
MALANG REGENCY****ABSTRACT**

Red chili (Capsicum annum, L) is an agricultural commodity, which its price tends to fluctuate over time. This study aims to analyze the response of red chili production in this commodity production centers in the district of Malang, which is located in the village of Tawangsari. Primary data were collected from 69 red chili farmers selected by simple random sampling. Data have been collected using questionnaires, edited in the field, then compiled and tabulated. The data were analyzed using multiple linear regression analysis with Cobb Douglas production function. The results showed that production of red chili responded significantly to the number of seeds and pesticides. The number of seeds is the most dominant factor of production which responded to by the production of red chili.

Key words: production factors, red chili, Cobb Douglas, production function

PENDAHULUAN

Sektor pertanian Indonesia didisagregasi menjadi beberapa subsektor yaitu subsektor tanaman pangan, subsektor perkebunan, subsektor kehutanan, subsektor peternakan dan perikanan. Nilai tambah sektor pertanian berasal dari penjumlahan semua subsektor pertanian (BPS, 2012). Sektor pertanian yang sangat potensial bagi pengembangan produk-produk dalam negeri baik sebagai barang konsumsi maupun barang produksi adalah produk yang dihasilkan oleh tanaman hortikultura (Soekartawi, 2010). Salah satu produk hortikultura adalah cabai merah.

Cabai merah (*Capsicum annum* L.) merupakan salah satu komoditas unggulan hortikultura yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan jenis sayuran yang sangat berpotensi untuk dikembangkan di Indonesia. Harga cabai merah akhir-akhir ini memiliki kecenderungan berfluktuasi sangat tajam. Penyebabnya karena pasokan yang fluktuatif, sementara permintaan terus terjadi sepanjang tahun. Pada

tahun 2011, BPS melakukan kajian tentang cabai di 4 (empat) sentra produksi cabai yaitu di Kabupaten Garut dan Majalengka (Jawa Barat), Kabupaten Brebes (Jawa tengah), dan Kabupaten Tuban (Jawa Timur).

Budidaya cabai dilakukan secara monokultur atau tumpangsari dengan tanaman lainnya. Tanaman cabai pertama kali dipanen pada umur 80-90 hari tergantung jenisnya. Dalam satu periode tanam, cabai dapat dipanen beberapa kali. Bila musim dan perawatannya baik, tanaman cabai dapat dipanen hingga 15-17 kali, namun umumnya tanaman cabai dipanen sebanyak 10-12 kali. Harga cabai yang berfluktuasi di daerah sentra produksi disebabkan oleh 1) anomali iklim (musim hujan yang panjang menyebabkan turunnya produksi), 2) hama/penyakit (gagalnya panen cabai disebabkan adanya hama patek, virus kuning, virus mozaik, jamur, dan ulat buah), 3) bencana alam yang terjadi di sentra produksi cabai lainnya (erupsi gunung Merapi menyebabkan turunnya produksi cabai di Magelang, Yogyakarta, Temanggung, dan erupsi gunung Bromo menyebabkan turunnya produksi cabai di Probolinggo, Pasuruan dan Malang, berdampak pada turunnya pasokan cabai di pasar), 4) turunnya minat petani untuk bertanam cabai pada saat harga cabai jatuh (BPS, 2011).

Komoditi pertanian ini juga menyumbang inflasi yang besar. BPS (2011) mencatat harga cabai merah pada bulan September naik 19,95 % dibanding bulan Agustus, sementara harga beras naik 1,47 %, harga cabai rawit naik 7,32 %, harga tepung terigu naik 2,89 %. Di sisi lain, harga daging ayam ras turun 5,93 %.

Tingginya harga cabai juga disebabkan oleh intensifikasi usahatani sehingga biaya yang diperlukan juga tinggi. Usahatani cabai merah seperti pada umumnya usahatani sayuran lainnya sangat intensif dalam penggunaan faktor produksi yaitu benih, tenaga kerja, pupuk kandang, pupuk urea, pupuk SP36, pupuk kalium, dan pestisida. Sifat pengelolaan lahan yang digunakan untuk berusahatani tanaman hortikultura, termasuk cabai merah tidak memerlukan keahlian khusus, namun pengorganisasiannya dapat tergantung oleh lamanya petani bergerak di bidang usahatani cabai merah (pengalaman petani).

Desa Tawangsari merupakan desa yang sebagian besar (72%) penduduknya adalah petani. Produksi cabai merah masih tergolong usahatani yang bersifat komersial karena hampir seluruh hasil panennya dijual. Beberapa masalah pokok yang dihadapi dalam produksi cabai merah di Desa Tawangsari mencakup usaha yang berskala kecil, rendahnya produktivitas karena tingkat teknologi produksi yang digunakan juga relatif rendah, rendahnya mutu sehingga petani memperoleh harga jual yang relatif rendah dan berfluktuasi, lemahnya kelembagaan petani, serta kurangnya akses pasar. Petani masih bersifat sebagai penerima harga di pasar cabai merah sehingga posisinya lebih lemah dibanding pedagang pengumpul dalam penetapan harga cabai merah. Oleh karena itu, perlu dianalisis bagaimana respon produksi cabai merah terhadap penggunaan faktor produksi benih, tenaga kerja, pupuk kandang, pupuk urea, pupuk SP-36, pupuk kalium, pestisida dan pengalaman petani, agar petani dapat memperbaiki teknologi produksi, mutu maupun produktivitas cabai merah. Watemin dan Putri (2016) menemukan bahwa cabai sebagai salah satu komoditas hortikultura yang diusahakan di Kecamatan Belik, ternyata tidak mempunyai keunggulan komparatif sehingga perlu dikaji efisiensi usahatannya.

Penelitian ini bertujuan menganalisis respon produksi cabai merah terhadap penggunaan faktor produksi benih, tenaga kerja, pupuk kandang, pupuk urea, pupuk SP36, pupuk kalium, pestisida dan pengalaman petani, serta faktor produksi yang paling dominan.

METODE PENELITIAN**Lokasi Penelitian**

Penelitian dilaksanakan di Desa Tawangsari yang dipilih secara sengaja (*purposive sampling*). Dasar pertimbangannya, Desa Tawangsari merupakan sentra produksi cabai merah di Kecamatan Pujon, Kabupaten Malang.

Metode Pengumpulan Data

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani cabai merah di Desa Tawangsari. Petani cabai merah yang tercatat di Statistik Desa Tawangsari berjumlah 110 petani. Jumlah sampel petani minimum adalah 30 petani, sebagai syarat kecukupan analisis data secara statistik. Namun, agar memberikan data yang lebih representatif, ditetapkan jumlah sampel sebesar 70 petani. Penetapan sampel awal ini didasarkan pada pertimbangan, bila, terjadi ketidaklengkapan isian data dalam kuesioner, responden tidak bersedia untuk melakukan wawancara, kesalahan pencatatan. Edit data di lapang menunjukkan hanya ada satu petani yang memberikan informasi tidak lengkap sehingga sumber data primer berjumlah 69 petani cabai merah.

Metode Analisis Data

Setelah data diedit di lapang dan ditabulasi, maka dilakukan analisis data secara deskriptif dan kuantitatif. Analisis data secara kuantitatif untuk mencapai tujuan penelitian yaitu respon produksi cabai merah terhadap penggunaan faktor produksi, didekati dengan fungsi produksi Cobb-Douglass:

$$Y = aX_1^{b_1} X_2^{b_2} X_3^{b_3} X_4^{b_4} X_5^{b_5} X_6^{b_6} X_7^{b_7} X_8^{b_8}$$

dimana :Y = Produksi(kg)

a = intersep atau konstanta

X₁ = Jumlah benih (gram)

X₂ = Tenaga kerja (HOK)

X₃ = Pupuk kandang (kg)

X₄ = Pupuk urea (kg)

X₅ = Pupuk SP-36 (kg)

X₆ = Pupuk kalium (kg)

X₇ = Pestisida (ml)

X₈ = Pengalaman petani (tahun)

b₁- b_n = Koefisien regresi dari X_i

Goodness of fit model fungsi produksi cabai merah dicek dengan besaran R². Respon produksi cabai merah atas faktor produksi yang digunakan dalam usahatani cabai merah, dilakukan melalui uji F dan uji t. Faktor produksi yang paling direpson dicek dengan koefisien regresi terbesar.

HASIL DAN PEMBAHASAN**Kesesuaian Model Regresi (*Goodness of Fit Model*)**

Koefisien determinasi (R²) sebesar 0,923 mengindikasikan 92,3 % variasi produksi cabai merah dijelaskan oleh jumlah benih (X₁), tenaga kerja (X₂), pupuk kandang (X₃), pupuk urea(X₄), pupuk SP-36 (X₅), pupuk kalium (X₆), pestisida(X₇) dan pengalaman petani (X₈) yang digunakan dalam usahatani cabai merah di Desa Tawangsari. Sisanya sebesar 7,7 % ditjelaskan oleh variabel lainnya. Besarnya koefisien determinasi ini menjadi indikator bahwa model regresi layak digunakan

untuk menganalisis respon produksi cabai merah atas penggunaan faktor-faktor produksi.

Tabel 1
Ringkasan Hasil Analisis Regresi

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	Standar Error	t hitung	Prob	Keterangan
Jumlahbenih (X_1)	0,84	3,95	14,34	0,00	Signifikan
Tenagakerja (X_2)	-0,01	2,29	-0,33	0,75	Tidak signifikan
Pupukkandang (X_3)	-0,08	3,45	1,53	0,13	Tidak signifikan
Pupuk urea (X_4)	0,03	11,56	0,81	0,42	Tidak signifikan
Pupuk SP 36 (X_5)	-0,03	30,88	-0,76	0,45	Tidaksignifikan
Pupuk kalium (X_6)	0,02	49,97	0,66	0,52	Tidaksignifikan
Pupukkaliun (X_6)	0,13	7,79	2,97	0,04	Signifikan
Pestisida (X_7)	0,00	3976,46	-0,02	0,99	Tidak signifikan
Pengalamanpetani (X_8)					
Konstanta	-11838,09				
R	0,961				
R ²	0,923				
F hitung	89,945				
Probabilitas	0,000				
F tabel	2,097				
t tablel	1,671				

Sumber: Data Primer Diolah, 2015

Respon Produksi Cabai Merah Atas Penggunaan Faktor Produksi

Respon produksi cabai merah atas penggunaanfaktor produksi secara simultan dianalisis dengan uji F yaitu membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} atau membandingkan probabilitas dengan taraf kesalahan ($\alpha = 5\%$). Hasil analisis regresi di Tabel 1 menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ sehinggadapat diartikanbahwa respon produksi cabai merah atas penggunaan faktor produksi: jumlah benih (X_2), tenaga kerja(X_3), pupuk kandang (X_4), pupuk urea(X_5), pupuk SP-36 (X_6), pupuk kalium (X_7) dan pestisida(X_8) dan pengalaman petani(X_9) secara simultan adalah signifikan. Implikasinya, paling tidak, ada dua faktor produksi yang berpengaruh secara parsial terhadap produksi cabai merah. Untuk mengetahui faktor produksi yang signifikan pengaruhnya terhadap produksi cabai merah dan faktor produksi yang paling dominan, maka dilakukan uji t.

Respon produksi cabai merah atas penggunaan faktor produksi secara parsial dianalisis dengan menggunakan uji t. Uji ini akan menunjukkan faktor produksi yang berpengaruh atau tidak terhadap produksi cabai merah di Desa Tawang Sari. Ringkasan hasil analisis regresi di Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi cabai merah hanya merespon dua faktor produksi secara signifikan yaitu jumlah benih dan pestisida. Atau, dengan kalimat lebih sederhana, hanya ada dua faktor produksi yang berpengaruh signifikan terhadap produksi cabai merah yaitu jumlah benih dan pestisida. Berikut ini akan diuraikan bagaimana respon produksi cabai merah terhadap masing-masing faktor produksi.

1) Jumlah Benih

Jumlah benih (X_1) mempunyai nilai signifikasi 0,00. Artinya jumlah benih yang digunakan berpengaruh secara signifikan terhadap produksi cabai merah.

Koefisien regresi dari variabel jumlah benih (X_1) sebesar 0,84. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah benih ditambahkan 1% akan meningkatkan produksi cabai merah sebesar 0,84%, *ceteris paribus*. Implikasinya, petani cabai merah masih dapat menambah jumlah benih dalam usahatani cabai merah di musim tanam berikutnya agar produksi (produktivitas) cabai merah dapat meningkat. Ada kemungkinan, pada saat penelitian dilakukan, jarak tanam yang diterapkan petani belum optimal, petani tidak melakukan penyulaman atas tanaman cabai merah yang pertumbuhannya tidak baik atau bahkan tanaman yang mati.

2) Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja (X_2) mempunyai nilai signifikansi 0,00. Artinya jumlah tenaga kerja yang digunakan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap produksi cabai merah. Koefisien regresi variabel jumlah tenaga kerja (X_2) sebesar -0,32. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah tenaga kerja (X_2) ditambahkan 1% akan menurunkan produksi cabai merah sebesar 0,32%, *ceteris paribus*. Informasi ini menunjukkan bahwa usahatani cabai merah menggunakan tenaga kerja terlalu banyak sehingga biaya tenaganya terlalu tinggi. Namun demikian, petani tidak perlu mengurangi tenaga kerja yang selama ini terlibat dalam usahatannya, karena pengaruh variabel ini tidak signifikan.

3) Pupuk Kandang

Jumlah pupuk kandang (X_3) mempunyai nilai signifikansi 0,13. Artinya jumlah pupuk kandang yang digunakan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap produksi cabai merah. Koefisien regresi variabel jumlah pupuk kandang (X_3) sebesar -0,08. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah pupuk kandang (X_3) ditambahkan 1% akan menurunkan produksi cabai merah sebesar 0,08%, *ceteris paribus*.

Semakin banyak pupuk kandang yang diaplikasikan di lahan cabai, akan semakin menurunkan produksi cabai merah. Hal ini mengindikasikan bahwa lahan pertanian petani cabai merah telah jenuh dengan pupuk kandang. Oleh karena itu, petani sebaiknya tidak menambahkan pupuk kandang dalam usahatannya hingga jangka waktu tertentu. Meskipun secara statistik, penggunaan pupuk kandang tidak berpengaruh signifikan terhadap produksi cabai merah, namun secara fisik, dapat berdampak pada struktur tanah. Dampak negatif tidak hanya akan terjadi pada tanaman cabai, tetapi juga tanaman lainnya yang akan diusahakan di lahan yang sama.

4) Pupuk Urea

Jumlah pupuk urea (X_4) mempunyai nilai signifikansi 0,424. Artinya jumlah pupuk urea yang digunakan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap produksi cabai merah. Koefisien regresi variabel jumlah pupuk urea (X_4) sebesar 0,03. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah pupuk urea (X_4) ditambahkan 1% akan meningkatkan produksi cabai merah sebesar 0,03%, *ceteris paribus*. Oleh karena pengaruhnya tidak signifikan, maka petani tidak perlu menambahkan penggunaan pupuk urea.

5) Pupuk SP-36

Jumlah pupuk SP-36 (X_5) mempunyai nilai signifikansi 0,45. Artinya jumlah pupuk SP-36 yang digunakan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap produksi cabai merah. Koefisien regresi variabel jumlah pupuk SP-36 (X_5) sebesar -0,03. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah pupuk SP-36 (X_5) ditambahkan 1% akan menurunkan produksi cabai merah sebesar 0,03%, *ceteris paribus*. Meskipun pengaruhnya tidak signifikan, penggunaan pupuk SP-36 perlu diwaspadai oleh

petani karena produksi memberikan respon negatif terhadap penambahan pupuk ini. Ada baiknya petani mengurangi penggunaan pupuk SP-36 karena penyerapan lahan mungkin telah jenuh oleh pupuk ini. Penggunaan pupuk kimia (anorganik) ini akan berdampak lebih buruk daripada pupuk kandang (pupuk organik)

6) Pupuk Kalium

Pupuk kalium (X_6) mempunyai nilai signifikansi 0,515. Artinya jumlah pupuk kalium yang digunakan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap produksi cabai merah. Koefisien regresi variabel jumlah pupuk kalium (X_6) sebesar 0,02. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah pupuk kalium (X_6) ditambahkan 1% akan meningkatkan produksi cabai merah sebesar 0,02%, *ceteris paribus*. Implikasinya, petani tidak perlu meningkatkan penggunaan pupuk kalium dalam usahatani cabai merah karena pengaruh faktor produksi ini tidak signifikan.

7) Pestisida

Jumlah pestisida (X_7) mempunyai nilai signifikansi 0,00. Artinya jumlah pestisida yang digunakan berpengaruh sangat signifikan terhadap produksi cabai merah. Koefisien regresi variabel jumlah pestisida (X_7) sebesar 0,13. Hal ini menunjukkan bahwa, jika jumlah pestisida (X_7) ditambahkan 1% akan meningkatkan produksi cabai merah sebesar 0,13%, *ceteris paribus*. Informasi ini sekaligus menunjukkan bahwa usahatani cabai merah masih sangat membutuhkan pestisida dalam pertumbuhannya mulai dari tanam hingga panen terakhir. Umumnya, petani cabai merah menggunakan pestisida kimia dalam pemeliharaan tanamannya. Untuk melindungi konsumen dari residu pestisida yang dapat mengganggu kesehatan, maka pestisida alami (organik) seharusnya sudah diterapkan dalam proses produksi komoditi pertanian ini.

8) Pengalaman Petani

Pengalaman petani mempunyai nilai signifikansi 0,986. Artinya pengalaman petani tidak berpengaruh secara signifikan terhadap produksi cabai merah. Implikasinya, siapapun yang ingin menjadi produsen cabai merah akan dapat dengan mudah memasuki usaha ini karena tidak perlu pengalaman untuk berpartisipasi dalam usahatani ini. Koefisien regresi variabel pengalaman petani (X_7) sebesar 0,02. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pengalaman petani, maka semakin tinggi produksi cabai merah, *ceteris paribus*. Ini menunjukkan bahwa petani yang belum pernah berusahatani cabai merah akan dapat mengelola usahatani ini menjadi lebih baik.

Faktor produksi yang paling direspon oleh produksi cabai merah adalah benih. Temuan ini ditunjukkan oleh koefisien regresi tertinggi dari dua faktor produksi yang pengaruhnya signifikan adalah banyaknya benih. Hal ini merupakan pedoman bagi petani cabai merah untuk meningkatkan penggunaan jumlah benih. Penggunaan benih bersertifikat akan lebih menjamin tercapainya produktivitas cabai merah yang lebih tinggi.

Penelitian yang dilakukan Makruf et al. (2011) menunjukkan hasil yang berbeda dengan hasil penelitian ini. Dari tujuh variabel yang diamati, ada dua variabel yang berpengaruh nyata terhadap produktivitas padi sawah yaitu jumlah pupuk SP-36 dan pupuk urea. Penelitian tentang padi sawah di Bali yang dilakukan oleh Prabandari dkk. (2013) menunjukkan bahwa dari enam faktor produksi yang diteliti, hanya ada dua faktor yang berpengaruh secara nyata terhadap produksi padi sawah yaitu: luas lahan dan air, sedangkan peubah yang lainnya tidak berpengaruh

Penelitian tentang komoditi cabai merah besar dan cabai merah keriting dengan menggunakan fungsi produksi Cobb-Douglas telah dilakukan oleh Saptana

et al. (2011). Hasil penelitian ini, faktor produksi yang berpengaruh terhadap produksi cabai merah besar secara positif dan nyata adalah luas lahan garapan, pupuk K₂O, ZPT, pupuk kandang, kapur, dan pestisida, serta benih. Sementara itu, faktor produksi yang berpengaruh terhadap produksi cabai merah keriting secara positif dan nyata adalah lahan garapan, ZPT, kapur, dan tenaga kerja luar keluarga, benih dan tenaga kerja dalam keluarga.

Beberapa hasil penelitian tersebut pada dasarnya menunjukkan kecenderungan adanya respon yang berbeda dari produksi komoditi pertanian atas penggunaan faktor produksi. Kesamaannya, terdapat penggunaan pupuk kimia yang berlebih oleh petani dalam kegiatan usahatani. Dalam jangka panjang, ini tidak hanya berdampak negatif bagi konsumen, tetapi juga produsen. Petani sebagai produsen akan menerima beban ganda atas penggunaan bahan kimia di lahan pertanian karena selain sebagai produsen, petani juga sekaligus adalah konsumen.

PENUTUP

Produksi cabai merah memberikan respon secara signifikan atas penggunaan faktor produksi benih dan pestisida. Benih cabai merah masih bisa ditingkatkan penggunaannya karena beberapa alasan, petani menggunakan jarak tanam yang belum optimal, petani tidak melakukan penyulaman atas tanaman yang pertumbuhannya kurang baik atau mengganti tanaman yang mati, petani, dan petani belum menggunakan benih bersertifikat sehingga daya hidup tanaman relatif rendah. Pestisida merupakan faktor produksi yang menjadi syarat mutlak bagi usahatani cabai merah. Penggunaan pestisida kimia dalam proses produksi cabai merah seharusnya sudah mulai disubstitusi dengan pestisida organik. Ini penting untuk melindungi konsumen dari bahaya residu bahan kimia yang ada dalam komoditi pertanian ini. Faktor produksi yang paling dominan direspon oleh produksi cabai merah adalah benih. Ini menjadi sinyal bagi produsen cabai merah. Bila petani bermaksud meningkatkan produksi cabai merah, perhatian sebaiknya difokuskan terlebih dahulu pada faktor produksi ini.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Kepala Desa Tawang Sari yang telah memberi kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah ini. Selain itu, ucapan terimakasih juga disampaikan kepada petani cabai merah Desa Tawang Sari yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk diwawancarai.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (BPS), 2011. Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi. Edisi 17 Oktober 2011.
- Badan Pusat Statistik (BPS), 2012. Perkembangan Beberapa Indikator Utama Sosial-Ekonomi Indonesia Agustus 2012.
- Makruf, E., Oktavia, Y., dan Putra, W.E. 2011. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produksi Padi Sawah di Kabupaten Seluma Studi Kasus: Produktivitas Padi Sawah di Desa Bukit Peninjauan II Kecamatan Sukaraja. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Bengkulu. <http://bengkulu.litbang.pertanian.go.id/ind/images/dokumen/tanaman-pangan/eddy.pdf> Diunduh pada hari Rabu, 19 Oktober 2016.
- Prabandari, A.C., Sudarma, M., dan Wijayanti, P.U. 2013. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produksi Padi Sawah pada Daerah Tengah dan Hilir Aliran Sungai Ayung (Studi Kasus Subak Mambal, Kabupaten Badung dan

Subak Pagutan, Kota Denpasar) E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata ISSN: 2301-6523 Vol. 2, No. 3, Juli 2013.

Saptana, Arief Daryanto, Heny K. Daryanto, dan Kuntjoro. 2011. Analisis Efisiensi Produksi Komoditas Cabai Merah Besar dan Cabai Merah Keriting di Provinsi Jawa Tengah: Pendekatan Fungsi Produksi Frontir Stokastik. Forum Pascasarjana Vol. 34 No. 3 Juli 2011: 173-184.

Soekartawi. 2010. Agribisnis, Teori dan Aplikasinya. Jakarta. Rajawali.

Watemin dan Putri, R.H. 2016. Keunggulan Komparatif Komoditas Hortikultura Di Kawasan Agropolitan Kecamatan Belik. Agriekonomika 5(2). DOI: <http://dx.doi.org/10.21107/agriekonomika.v5i2.182>.

**ANALISIS NILAI TAMBAH, KEUNTUNGAN DAN TITIK IMPAS
USAHA PENGOLAHAN RENGGINANG LORJUK SKALA
RUMAH TANGGA**

Kustiawati Ningsih
Prodi Agribisnis, Universitas Islam Madura
kustiawatin@gmail.com

ABSTRAK

Usaha pengolahan rengginang lorjuk skala rumah tangga merupakan usaha pengolahan yang relatif banyak diusahakan di Kecamatan Prenduan Sumenep. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis nilai tambah, tingkat keuntungan, dan titik impas dalam pengolahan rengginang lorjuk skala rumah tangga. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Prenduan Sumenep. Sampel diambil dengan menggunakan metode survei wawancara. Metode analisis data menggunakan analisis nilai tambah mengikuti Metode Hayami, analisis R/C ratio, dan analisis titik impas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tambah produk rengginang lorjuk sebesar Rp. 13.200/kg dengan rasio nilai tambah 32,83% atau Rp. 2.326/kg yang diperoleh pengusaha rengginang lorjuk. Marjin yang didapatkan dalam pengolahan rengginang lorjuk adalah Rp. 22.200/kg, dengan R-C ratio sebesar 2,94. Titik impas (BEP) pengolahan produk rengginang lorjuk bila dilihat dari nilai produksi sebesar 46,42kg, sedangkan BEP biaya adalah Rp. 2.787.878,80.

Kata Kunci : Nilai Tambah, Rengginang Lorjuk, Titik Impas, Keuntungan

**ANALYSIS OF VALUE ADDED, BENEFIT AND BREAK EVENT POINT
BUSINESS OF PROCESSING RENGGINANG LORJUK HOME
INDUSTRY SCALE****ABSTRACT**

Business of processing rengginang lorjuk home industry scale are the most business in Prenduan Subdistrict, Sumenep Regency. Objective of this research is analyze value added, benefit and break event point in business of processing rengginang lorjuk home industry scale. This research was conducted in Prenduan Subdistrict, Sumenep Regency. Sample was taken by using method of survey and interview. Method of data analysis using value added analysis following Hayami Method, R/C ratio analysis dan Break Event Point Analysis. Result of research showed that value added of rengginang lorjuk as big as Rp. 13.200/kg with value added ratio 32,83% or Rp. 2.326/kg which is obtained by owner business of processing rengginang lorjuk. Marjin whic is obtained by business of processing rengginang lorjuk as big as 22.200/kg, R-C ratio as big as 2,94. Break Event Point business of processing rengginang lorjuk showed by value of production as big as 46,42, meanwhile Break Event Point (cost) as big as Rp. 2.787.878,80.

Keywords : Value Added, Rengginang Lorjuk, Break Event Point, Benefit

PENDAHULUAN

Menurut Suprpto (1999) nilai tambah dalam pertanian adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan atau penyimpanan dalam suatu produksi. Sementara itu, Reni Kustiari (2011) mendefinisikan bahwa nilai tambah sebagai selisih antara nilai produk dengan biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Marjin

adalah selisih antara nilai produk dan harga bahan bakunya saja. Marjin mencakup komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya, dan balas jasa pengusaha pengolahan.

Pengolahan rengginang lorjuk merupakan usaha pengolahan skala rumah tangga yang banyak diusahakan di Kecamatan Prenduan Sumenep. Bahkan Kecamatan Prenduan Sumenep merupakan sentra produksi dari rengginang lorjuk. Senada dengan hal tersebut, Soekartawi (1990) berpendapat bahwa industri skala rumah tangga dan industri kecil yang mengolah hasil pertanian mempunyai peranan penting yaitu: (a) Meningkatkan nilai tambah, (b) Meningkatkan kualitas hasil, (c) Meningkatkan penyerapan tenaga kerja, (d) Meningkatkan ketrampilan produsen, dan (e) Meningkatkan pendapatan produsen.

Rengginang lorjuk memiliki cita rasa yang khas karena menggunakan ikan lorjuk yang gurih dan jarang ditemui pada rengginang lainnya. Rengginang lorjuk merupakan salah satu camilan Madura yang menjadi primadona bagi konsumen, baik di wilayah Sumenep maupun di luar Sumenep.

Kegiatan produktif usaha pengolahan rengginang lorjuk memerlukan berbagai input produksi seperti ketan, ikan lorjuk, bahan penunjang dan tenaga kerja. Kegiatan ini akan meningkatkan daya guna dari faktor produksi sehingga meningkatkan nilai tambah ketan dan ikan lorjuk. Oleh karena itu, yang menarik untuk diketahui dalam penelitian ini adalah berapa besarnya nilai tambah, tingkat keuntungan, dan titik impas dalam pengolahan rengginang lorjuk skala rumah tangga di Kecamatan Prenduan Sumenep.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Prenduan Sumenep dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan sentra produksi rengginang lorjuk. Sedangkan sampel ditentukan dengan menggunakan metode survei melalui wawancara dengan sampel pemilik usaha pengolahan rengginang lorjuk skala rumah tangga dan pengamatan proses pengolahannya. Jumlah pemilik usaha pengolahan rengginang lorjuk skala rumah tangga di Kecamatan Prenduan Sumenep adalah 20 orang. Sehingga secara keseluruhan sampel yang kami gunakan sebanyak 20 orang.

Data yang dikumpulkan yaitu data usaha pengolahan rengginang meliputi biaya produksi, jumlah produksi, harga produk, dan keuntungan. Data dianalisis untuk memperoleh nilai tambah produk rengginang lorjuk, keuntungan atau efisiensi dan titik impas (Break Even Point/ BEP) usaha pengolahan rengginang lorjuk. Besarnya nilai tambah dihitung dengan Metode Hayami sehingga diperoleh nilai tambah produk ketan segar dan ikan lorjuk menjadi rengginang lorjuk dalam setiap kali proses produksi. Keuntungan dianalisis dengan R-C ratio, sedangkan analisis titik impas (BEP) dihitung untuk mengetahui BEP Produksi dan BEP Biaya.

Menurut Haryati La Kamis (2011), nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen. Hal ini dapat dilihat pada fungsi berikut ini :

Nilai tambah = f (K, B, T, U, H, h, L)

Dimana :

K = kapasitas produksi;

B = jumlah bahan baku yang digunakan;

T = tenaga kerja yang terlibat;

U = upah tenaga kerja;

H = harga output;

h = harga bahan baku;

L = harga input lain.

Cara perhitungan nilai tambah dapat dilihat pada Tabel 1.

Keuntungan dihitung dengan menggunakan analisis Revenue Cost Ratio (R-C ratio). Nilai R-C ratio = 1 artinya usaha tidak untung/rugi, nilai R-C ratio > 1 berarti usaha menguntungkan/efisien, nilai R-C ratio < 1 berarti usaha merugikan/tidak efisien. R-C ratio dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$R - C \text{ Ratio} = \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Biaya}}$$

Analisis titik impas digunakan untuk mengetahui berapa volume atau penjualan minimum produk agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau tidak memperoleh keuntungan. Titik impas dihitung berdasarkan analisis biaya dan pendapatan. Biaya total diperoleh dari penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Persamaannya total biaya, pendapatan dan penerimaan dapat dilihat pada rumus berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

$$\pi = TR - TC$$

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TC = biaya total;

TVC = total biaya variabel (tidak tetap);

TR = penerimaan;

P = harga produk per satuan.

TFC = Total biaya tetap;

π = pendapatan bersih;

Q = jumlah produk yang dihasilkan;

Tabel 1
Cara Perhitungan Nilai Tambah Rengginang Lorjuk dalam Satu Kali Proses
Produksi Mengikuti Metode Hayami

Variabel	Nilai	Cara Perhitungan
Output, Input dan Harga		
• Hasil produksi rengginang lorjuk (kg)	1	
• Bahan baku ketan (kg)	2	
• Bahan baku lorjuk (kg)	3	
• Tenaga kerja (org)	4	
• Faktor konversi	5	=1/(2+3)
• Koefisien tenaga kerja	6	=4/(2+3)
• Harga produk rengginang lorjuk (Rp/kg)	7	
• Upah tenaga kerja (Rp/org)	8	
Penerimaan dan Keuntungan		
• Harga ketan (Rp/kg)	9	
• Harga lorjuk (Rp/kg)	10	
• Sumbangan input lain (Rp/kg)	11	
• Nilai produksi rengginang lorjuk (Rp/kg)	12	=5x7
• Nilai tambah (Rp/kg)	13a	=12-11-10-9
• Rasio nilai tambah (%)	13b	=(13a/12)x100%
• Imbalan tenaga kerja (Rp/kg)	14a	=6x8
• Pangsa tenaga kerja (%)	14b	=(14a/13a)x100%
• Keuntungan (Rp/kg)	15a	=13a-14a
• Tingkat keuntungan (%)	15b	=(15a/13a)x100%

Balas jasa faktor produksi

• Marjin (Rp/kg)	16	=12-(9+10)
• Imbalan tenaga kerja (%)	17a	=(14a/16)x100%
• Sumbangan input lain (%)	17b	=(11/16)x100%
• Keuntungan pemilik modal (%)	17c	=(15a/16)x100%

Hayami et al., 1987 dalam Slamet, 2005

Titik impas produksi (BEP-produksi) dihitung dengan rumus:

$$BEP (produksi) = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Sedangkan titik impas biaya (BEP-biaya) didapat berdasarkan rumus:

$$BEP (biaya) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Nilai Tambah Rengginang Lorjuk

Analisis nilai tambah rengginang lorjuk dapat dilihat pada Tabel 2. Dari Tabel 2. Dapat dilihat bahwa dari 65 kg ketan dan 10 kg lorjuk dapat diproduksi 50 kg rengginang lorjuk dengan menggunakan tenaga kerja sebanyak 5 orang. Harga jual rengginang adalah Rp. 25.000/kg. Dalam 1 kg ketan dapat dihasilkan 0,67 kg rengginang lorjuk, dengan nilai tambah Rp. 13.200/kg (32,83%). Artinya, untuk setiap Rp 10.000 nilai produk akan diperoleh nilai tambah Rp 3.283. Nilai tambah yang tercipta menunjukkan suatu nilai yang besar. Hal ini disebabkan tingginya nilai produk, sementara harga bahan baku dan sumbangan input lain tidak begitu besar. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Asmiati (2012) mengenai analisis nilai tambah pengolahan ubikayu di Kecamatan Batauga Kabupaten Buton. Disamping itu adanya peningkatan nilai tambah ketan dan lorjuk disebabkan karena adanya masukan teknologi pengolahan hasil rengginang lorjuk yang diperoleh oleh pengusaha rengginang lorjuk skala rumah tangga. Hal ini sejalan dengan pendapat Hernanto (2003) bahwa penerapan teknologi akan berpengaruh terhadap biaya dan penerimaan petani. Walaupun demikian kegiatan pengolahan rengginang lorjuk ini dinilai masih relatif kecil. Hal ini dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja pengolahan rengginang lorjuk masih sangat sedikit. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Imani (2016) tentang Analisis Keuntungan dan Nilai Tambah Pengolahan Ubi Kayu menjadi Tela-tela (Studi Kasus Usaha Tela Steak di Kelurahan Mandonga Kecamatan Mandonga Kota Kendari).

Marjin yang diperoleh dari usaha pengolahan rengginang lorjuk sebesar Rp. 22.200/kg. Imbalan tenaga kerja terhadap marjin sebesar 9,46% atau Rp. 2.100/kg. Sumbangan input lain 26,06% (Rp. 5.785/kg). Keuntungan yang diperoleh pemilik modal adalah 50% dari marjin (Rp. 11.100/kg).

Efisiensi Usaha Pengolahan Rengginang Lorjuk

Secara finansial efisiensi usaha pengolahan rengginang lorjuk ditentukan dengan menghitung Revenue per cost ratio yaitu pembagian antara penerimaan usaha pengolahan rengginang lorjuk dibagi dengan biaya produksi. Jumlah penerimaan diperoleh dari jumlah produksi rengginang lorjuk dikalikan dengan harga jualnya, sedangkan biaya produksi adalah biaya tetap (biaya variabel) yang dikeluarkan dalam proses produksi rengginang lorjuk.

Tabel 2
Analisis Nilai Tambah Regginang Lorjuk
di Kecamatan Prenduan Sumenep

Variabel	Nilai
Output, Input dan Harga	
• Hasil produksi rengginang lorjuk	50 kg
• Bahan baku ketan	65 kg
• Bahan baku lorjuk	10 kg
• Tenaga kerja	5 HOK
• Faktor konversi	0,67
• Koefisien tenaga kerja	0,06
• Harga produk rengginang lorjuk	Rp. 60.000/kg
• Upah tenaga kerja	Rp. 40.000/HOK
Penerimaan dan Keuntungan	
• Harga ketan	Rp. 8.000/kg
• Harga lorjuk	Rp. 10.000/kg
• Sumbangan input lain	Rp. 9.000/kg
• Nilai produksi rengginang lorjuk	Rp. 40.200/kg
• Nilai tambah	Rp. 13.200/kg
• Rasio nilai tambah	32,83%
• Imbalan tenaga kerja	Rp. 2.100/kg
• Pangsa tenaga kerja	15,9%
• Keuntungan	Rp. 11.100/kg
• Tingkat keuntungan	84,09%
Balas jasa faktor produksi	
• Marjin	Rp. 22.200/kg
• Imbalan tenaga kerja	9,46%
• Sumbangan input lain	40,54%
• Keuntungan pemilik modal	50%

Sumber: Data primer Diolah, 2016

Dalam satu kali proses produksi rengginang lorjuk di Kecamatan Prenduan dihasilkan 50 kg rengginang lorjuk dengan harga jual Rp. 60.000/kg, sehingga penerimaan berjumlah Rp. 3.000.000. Biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp. 1.018.500 adalah untuk pembelian ketan, lorjuk, bawang merah, bawang putih, masako, garam, kayu bakar, plastik kemasan dan tenaga kerja. Selisih antara penerimaan dan biaya sebesar Rp. 1.981.500 merupakan keuntungan usaha, dengan R-C ratio 2,94. Nilai tersebut memberikan arti bahwa setiap pengeluaran dalam proses pengolahan rengginang lorjuk sebesar 1 rupiah akan diperoleh penerimaan sebesar 2,87 rupiah. Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa usaha pengolahan rengginang lorjuk efisien (R-C ratio > 1) sehingga layak untuk dikembangkan. Menurut Hafsah (2003), aspek efisiensi menjadi hal yang tidak boleh dikesampingkan apabila petani mengupayakan pencapaian produktivitas yang tinggi melalui penerapan teknologi tinggi. Perhitungan R-C ratio dalam pengolahan rengginang lorjuk dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3
Perhitungan Efisiensi Usaha Pengolahan Rengginang Lorjuk
di Kecamatan Prenduan Sumenep

Uraian	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
Biaya produksi (biaya variabel)			
• Ketan	65 kg	8.000	520.000
• Lorjuk	10 kg	10.000	100.000
• Bawang merah	1,5 kg	20.000	30.000
• Bawang putih	1,5 kg	25.000	37.500
• Masako	12 bks	500	6.000
• Garam	1 kg	5.000	5.000
• Kayu bakar	20 ikat	4.000	80.000
• Plastik kemasan	2 kg	20.000	40.000
• Tenaga kerja	5 HOK	40.000	200.000
Jumlah biaya produksi	-	-	1.018.500
Hasil rengginang lorjuk	50 kg	60.000	3.000.000
Keuntungan	-	-	1.981.500
R-C ratio	-	-	2,94

Sumber : Data primer Diolah, 2016

Titik Impas (BEP) Usaha Pengolahan Rengginang Lorjuk

BEP usaha pengolahan rengginang lorjuk dalam bentuk volume produksi dan biaya produksi disajikan pada Tabel 4.

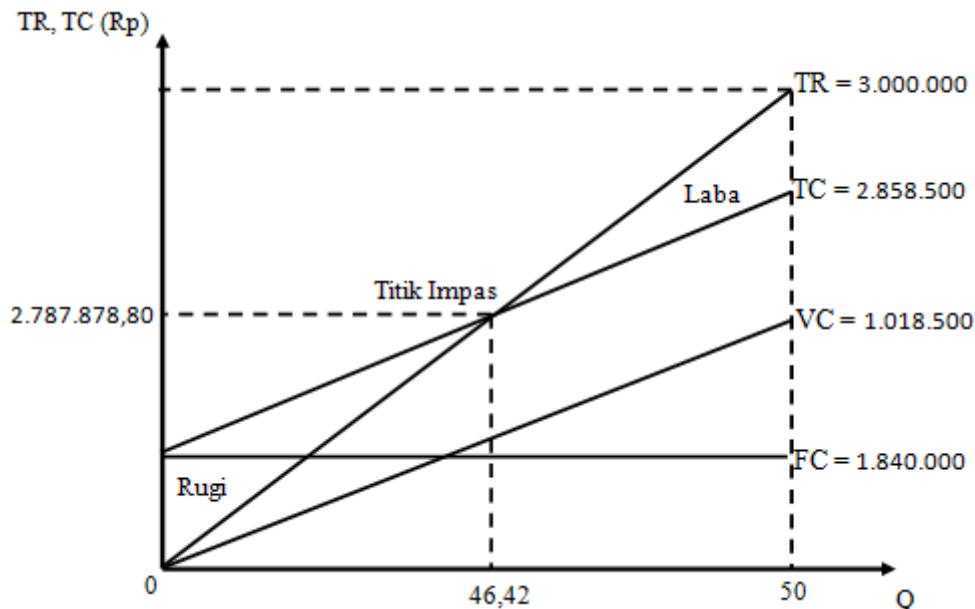
Tabel 4
BEP Usaha Pengolahan Rengginang Lorjuk
di Kecamatan Prenduan Sumenep

No	Variabel	Nilai
1.	Biaya Tetap (Rp.)	1.840.000
	• Baskom besar (5 bh)	150.000
	• Baskom kecil (2 bh)	40.000
	• Dandang sedang (2 bh)	180.000
	• Cetakan rengginang (50 bh)	250.000
	• Tempat penjemuran (30 buah)	120.000
	• <i>Hand sealer</i> (1 unit)	1.000.000
	• Tungku (1 bh)	100.000
2.	Biaya variabel (Rp.)	1.018.500*
3.	Total biaya produksi (Rp.)	2.858.500
4.	Jumlah produksi (kg)	50
5.	Harga jual (Rp/kg)	60.000
6.	Penerimaan (Rp)	3.000.000
7.	Keuntungan (Rp)	1.981.500
8.	BEP	
	a. BEP-produksi (kg)	46,42
	b. BEP-biaya (Rp)	2.787.878,80

Sumber : Data primer Diolah, 2016

*nilai biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 3

Pada Tabel 4 terlihat bahwa BEP pengolahan rengginang lorjuk tercapai apabila produk telah terjual sebanyak 46,42 kg dengan penerimaan sebesar Rp. 2.787.878,80. Hasil perhitungan BEP tersebut, digambarkan dalam bentuk grafik, yang dapat dilihat pada Gambar 1 sebagai berikut :



Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Gambar 1
Titik Impas Usaha Pengolahan Rengginang Lorjuk Skala Rumah Tangga di Kecamatan Prenduan, Kabupaten Sumenep (2016)

PENUTUP

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tambah produk rengginang lorjuk di Kecamatan Prenduan Sumenep sebesar Rp. 13.200/kg dengan rasio nilai tambah 32,83% atau Rp. 4.333,56/kg yang diperoleh pengusaha rengginang lorjuk di Kecamatan Prenduan Kabupaten Sumenep. Margin yang didapatkan dalam pengolahan rengginang lorjuk adalah Rp. 22.200/kg, dengan R-C ratio sebesar 2,94. Titik impas (BEP) pengolahan produk rengginang lorjuk bila dilihat dari nilai produksi sebesar 46,42 kg, sedangkan BEP biaya adalah Rp. 2.787.878,80. Mengingat bahwa pada dasarnya usaha pengolahan rengginang lorjuk di Kecamatan Prenduan Sumenep cukup menguntungkan, maka untuk meningkatkan besarnya keuntungan bisa diupayakan dengan memproduksi di atas titik impas melalui peningkatan jumlah produksi memperluas daerah pemasarannya. Dengan demikian bisa diperoleh tingkat permintaan yang lebih tinggi, sehingga diharapkan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Selain itu, bentuk dari rengginang lorjuk menjadi atribut penting bagi konsumen rengginang lorjuk. Sehingga produsen harus meningkatkan variasi bentuk rengginang lorjuk untuk memenuhi keinginan konsumen dan hal ini diharapkan bisa meningkatkan penjualan rengginang lorjuk. Hal ini didukung dengan hasil penelitian Ummi Kalsum *et al* (2013) mengenai Analisis Preferensi Konsumen dalam Membeli Rengginang Lorjuk di Kecamatan Kamal Bangkalan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmiati. 2012. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Ubikayu di Kecamatan Batauga Kabupaten Boton. *Skripsi*. Universitas Haluoleo. Kendari.
- Hafsah, MJ. 2003. *Bisnis Ubikayu Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Haryati La Kamisi. 2011. Analisis Usaha dan Nilai Tambah Agroindustri Kerupuk Singkong. *Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan (Agrikan UMMU-Ternate)* 4(2):82-87.
- Hernanto, F. 2003. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Imani. 2016. Analisis Keuntungan dan Nilai Tambah Pengolahan Ubi Kayu menjadi Tela-tela (Studi Kasus Usaha Tela Steak di Kelurahan Mandonga Kecamatan Mandonga Kota Kendari). *Skripsi*. Universitas Haluoleo. Kendari
- Reni Kustiari. 2011. Analisis Nilai Tambah dan Balas Jasa Faktor Produksi Pengolahan Hasil Pertanian. *Makalah disampaikan dalam Seminar Nasional Petani dan Pembangunan Pertanian di Bogor, 12 Oktober 2011*.
- Slamet, U.U. 2005. Nilai Tambah dan Balas Jasa Faktor Produksi Pengolahan Hasil-hasil Pertanian. *Bulletin Penelitian Nomor 8:1-8*.
- Soekartawi. 1990. *Teori Ekonomi Produksi Dengan Pokok-Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas*. Rajawali. Jakarta.
- Suprpto, A. 1999. Pengembangan Agribisnis Komoditas Unggulan dalam memasuki Pasar Global. *Makalah disampaikan dalam Lokakarya Nasional Musyawarah Nasional V POPMASEPI di Medan, 16 Maret 1999*.
- Kalsum, U., Fauziyah, E., & Adi Nugroho, T. 2013. Analisis Preferensi Konsumen dalam Membeli Rengginang Lorjuk di Kecamatan Kamal Bangkalan. *Agriekonomika* 2(2): 153-162.

PENGARUH LUAS LAHAN DAN HARGA PRODUKSI TERHADAP PRODUKSI KEDELAI DI PROVINSI JAWA TIMUR

Anjasmara, Zaqiyatul Muna
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura
anjas7066@gmail.com

ABSTRAK

Paper ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh luas lahan serta harga produksi terhadap produksi kedelai di provinsi Jawa timur dengan menggunakan data sekunder dengan tipe data yaitu cross section yang diambil pada tahun 2015 pada setiap kabupaten di provinsi jawa timur. Pengaruh luas lahan dan harga produksi terhadap produksi di estimasikan dengan pendekatan analisis regresi linier berganda dengan metode Ordinary Least Square (OLS). Hasil penelitian secara umum menunjukkan luas lahan dan harga berpengaruh terhadap produksi kedelai. Temuan ini menunjukkan bahwasanya apabila luas lahan berkurang maka akan mengurangi produksi kedelai begitu juga sebaliknya, serta selain itu juga apabila harga produksi kedelai naik maka tingkat produksi kedelai juga akan turut naik begitu juga sebaliknya. Implikasinya luas lahan saat ini terus berkurang serta harga yang terbilang kalah saing dengan harga kedelai impor. Maka dari itu diperlukan sebuah inovasi dengan melalui ekonomi kreatif berbasis sektor pertanian yang didukung oleh adanya kelembagaan desa seperti koperasi desa, serta kebijakan harga dasar yang bertujuan untuk mengontrol tingkat produksi serta harga produksi kedelai dengan berorientasikan pada peningkatan nilai tambah dari produksi kedelai itu sendiri.

Kata kunci: Luas lahan, Harga, Produksi, Nilai tambah

THE EFFECT OF WIDTH AREA AND PRICE OF PRODUCTION TOWARD SOYBEAN PRODUCTION IN EAST JAVA**ABSTRAK**

This paper is for analysing the influence of the land area and the production cost to the soybean production in East Java Province by using secondary data with cross section type of data which is taken in 2015 in every district of East Java province. The influence of land area and production cost to the soybean production is estimated using multiple linear regression with Ordinary Least Square (OLS) method. The result of this research generally shows that the land area and production cost is influencing the soybean production. It shows that if the land area is decreasing, it will decrease the soybean production. And if the cost production is increasing, it will also increase the soybean production. The implication of the land area is continuously decreasing and the production cost is not able to compete with import production cost. That's why it take an innovation by starting creative economic based agriculture sector which is supported by the existence of village institutions and village cooperative, and the basic cost policy which aim to control the level of production and soybean production cost which is oriented to increase the value-added of the soybean production its self.

Keywords : land area, cost, production, value-added

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan suatu negara yang agraris. Hal tersebut didukung oleh melimpahnya sumber daya alam yang tersedia di negara ini. Sumber daya alam

tersebut termasuk pertanian di dalamnya. Pertanian merupakan salah satu sektor selain sektor industri yang sangat berperan penting dalam perekonomian, hal tersebut dibuktikan oleh masyarakat Indonesia yang sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani sehingga sumber mencari nafkahnya berasal dari sektor pertanian, selain itu juga sektor pertanian sangat berperan penting dalam menjamin ekonomi masyarakatnya. Hal tersebut berhubungan langsung dengan ketersediaan pangan di negara tersebut.

Salah satu penyedia bahan pangan di Indonesia ialah kedelai. Kedelai merupakan salah satu produk pertanian di Indonesia yang berpotensi untuk dijadikan bahan pelengkap makanan pokok. Selain itu juga kedelai (*Glycine max L mer*) merupakan komoditi pangan yang merupakan bagian dari famili *leguminosae* yang sangat dibutuhkan dalam gizi makanan. Sehingga kedelai memiliki kandungan yang tinggi yang berfungsi untuk membentuk sel-sel tubuh serta menjaga kondisi sel tersebut. Serta kedelai mengandung protein 75-80% serta lemak yang mencapai 16-20 dan asam kasein (Sarawa, Nurmas Andi 2012)

Komoditi kedelai memang sudah sangat dikenal oleh kalangan masyarakat di Indonesia termasuk salah satunya di Jawa Timur. Begitu pula dengan komoditi tanaman pangan kedelai, komoditi pertanian ini berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan nutrisi pada tubuh manusia. Disisi lain komoditi kedelai telah menjadi kebutuhan pokok masyarakat Indonesia. Hal tersebut dikarenakan kedelai dalam penggunaannya dapat digunakan sebagai lauk pauk, dan pelengkap makanan lainnya. Hal tersebut menyebabkan tingginya permintaan kedelai di Jawa Timur, penanaman kedelai masih belum menunjukkan perkembangannya, dikarenakan produksi kedelai mengalami pasang surut setiap tahunnya.

Pada tahun 2015 saja produksi kedelai di setiap kabupaten di Jawa Timur berbeda seperti halnya kabupaten Pacitan produksi kedelai mencapai 6.122 ton tapi beda halnya dengan kabupaten Ponorogo yang produksi kedelainya mencapai 27.414 ton. Hal ini mengindikasikan bahwasanya tiap kabupaten di provinsi di Jawa Timur memiliki tingkat produksi yang berbeda sehingga berpengaruh terhadap produksi kedelai keseluruhan di Jawa Timur yang cenderung berfluktuasi seperti pada tahun 2011 produksi kedelai di Jawa Timur mencapai 366.986 ton namun beda halnya dengan tahun 2012 yang mencapai 361.986 ton dan pada tahun 2015 juga pernah mencapai produksi kedelai sebesar 344.998 ton. Kenaikan produksi kedelai di Jawa Timur cenderung berfluktuasi.

Namun yang menyebabkan produksi kedelai tersebut berfluktuasi menurut hasil teori hal tersebut di karenakan adanya pengaruh dari harga produk tersebut dan luas lahan tersebut (Tamalonggehe & Luntungan 2013).

Berdasarkan latar belakang dan teori tersebut maka dapat dirumuskan bahwasanya paper ini bertujuan untuk, (1) menganalisis pengaruh harga kedelai dan luas lahan terhadap produksi kedelai, Jawa Timur dipilih sebagai obyek penelitian atau daerah dalam paper ini.

METODE PENELITIAN

Berdasarkan pada rumusan masalah diatas, maka penelitian ini mengkaji studi kasus mengenai pengaruh luas lahan dan harga terhadap produksi kedelai di Jawa Timur.

DATA DAN SUMBER DATA

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder didapatkan dari studi kepustakaan dari berbagai sumber antara lain jurnal-jurnal, hasil penelitian maupun publikasi terbatas arsip-arsip data dari lembaga instansi seperti BPS provinsi Jawa Timur dengan runtun waktu (*cross section*). Adapun data sekunder yang dikumpulkan meliputi:

1. Data luas lahan kedelai di provinsi jawa timur
2. Data harga kedelai di provinsi jawa timur
3. Data produksi kedelai di provinsi jawa timur, Serta data penunjang lainnya
Data tersebut dengan rentang waktu 1 tahun yang dimulai dari tahun 2015, Dengan banyak kabupaten di jawa timur.

METODE PENGUMPULAN DATA

Metode pengumpulan data yang dilakukan untuk memperoleh data sekunder ini adalah dengan metode pengumpulan data secara langsung dari dinas yang terkait dengan penelitian ini yaitu dari BPS jawa timur dan dinas pertanian jawa timur.

DEFINISI OPERASIONAL PENGUKURAN VARIABEL

Dalam mengurangi dan menghindari terjadinya suatu keaburan pembahasan, maka dari itu perlu adanya pemberian pengertian operasional dari setiap variabel yang dibahas, adapun variabel-variabel tersebut adalah sebagai berikut:

- Luas Lahan (X₁), Luas lahan tersebut digunakan untuk mengolah sejumlah input data produksi dari petani yang dinyatakan dalam hektar (ha)
- Harga produksi ialah jumlah produksi kedelai (kg) yang dikalikan dengan harga rata-rata yang diterima oleh petani kedelai.
- Produksi tanaman kedelai (Y), merupakan hasil kedelai perhektar dalam satu kali musim tanam yang dinyatakan dalam satuan ukuran kilogram (kg)

METODE ANALISIS

Pada penelitian ini, metode analisis yang digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh secara kuantitatif dari suatu perubahan yang terjadi pada suatu kejadian ekonomi yang dinyatakan dalam perubahan nilai suatu variabel. Maka dari itu perubahan variabel tersebut dapat diukur dengan regresi .

Pengaruh harga, luas lahan terhadap produksi kedelai di provinsi jawa timur di formulasikan dengan menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan program eviews.

Adapun regresi linier berganda tersebut dengan program eviews sebagai berikut:

$$Y=f(X_1,X_2)..... (1)$$

Regresi linier berganda di atas di estimasikan seperti model dibawah ini:

$$Y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2+ \epsilon_1 (2)$$

Dimana Y merupakan Produksi Tanaman kedelai, X₁ adalah Luas lahan, X₂ adalah Harga Produksi kedelai, β_0 adalah Konstanta, $\beta_1\beta_2$ adalah Koefisien regresi, ϵ_1 adalah Variabel pengganggu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Umum

Jawa timur merupakan sebuah provinsi dalam suatu wilayah negara indonesia. Provinsi jawa timur berada di sebelah timur pulau jawa. Sedangkan di pulau jawa itu sendiri terdapat 6 provinsi seperti DKI jakarta, Banten, Jawa barat, Jawa tengah, D.I.Yogyakarta serta salah satunya jawa timur. Provinsi jawa timur telah menjadi provinsi sejak awal kemerdekaan negara indonesia tepatnya pada tanggal 19 agustus 1945. Sedangkan gubernur pertama jawa timur ialah R.suryo(Rasyid 2014)

Menurut data dari BPS, jumlah penduduk di Jawa Timur pada tahun 2010 berjumlah 37 565 706. Sedangkan pada tahun 2014 mencapai 38 610 202 dan hingga tahun 2015 penduduk Jawa Timur mencapai 38 847 561. Sehingga hal ini berarti jumlah penduduk Jawa Timur setiap tahunnya selalu meningkat (BPS Jawa Timur 2016).

Letak Geografis

Provinsi Jawa Timur merupakan sebuah provinsi yang terletak di 111°0' hingga 114°4' bujur timur, dan 7°12' hingga 8°48' lintang selatan, dengan luas wilayah sebesar 46.428 kilometer persegi. Selain itu provinsi Jawa Timur juga terbagi oleh 29 kabupaten, 9 kota serta 658 kecamatan yang terdiri dari 8.457 desa/kelurahan dengan terbagi oleh 4 badan koordinasi wilayah (Rasyid 2014).

Jika dilihat secara umum, maka provinsi Jawa Timur terbagi oleh 90% Jawa Timur daratan dan 10% nya ialah wilayah kepulauan Madura. Adapun wilayah yang berbatasan dengan provinsi Jawa Timur adalah sebagai berikut:

1. sebelah utara, Propinsi Jawa Timur berbatasan dengan Laut Jawa.
2. sebelah timur berbatasan dengan Selat Bali.
3. sebelah selatan berbatasan dengan perairan terbuka, Samudera Indonesia
4. sebelah barat berbatasan dengan Provinsi Jawa Tengah.

Agribisnis

Jawa Timur merupakan provinsi yang memiliki kondisi wilayah yang subur. Ada berbagai jenis tanah disana, diantaranya yaitu Halosen, Pleistosen, Miosen, dan Kwarter yang merupakan hasil dari letusan gunung berapi. Sekitar 79,4% wilayah di Jawa Timur merupakan wilayah yang cocok dikembangkan untuk lahan pertanian, sedangkan sisanya berupa wilayah yang bersifat erosif sehingga tidak cocok untuk dikembangkan untuk lahan pertanian (LPD Provinsi Jawa Timur 2015).

Jawa Timur memiliki 686 Daerah Aliran Sungai (DAS). Dari ke-686 DAS tersebut terdapat DAS yang merupakan sungai terbesar di Jawa Timur, yaitu DAS Brantas. DAS Brantas memiliki peranan penting bagi pengairan di Jawa Timur, terutama bagi sektor pertaniannya. Aliran DAS Brantas mengalir hampir semua wilayah di Jawa Timur. Aliran DAS Brantas pada mulanya bersumber pada lereng Gunung Arjuno, kemudian mengalir ke timur ke arah Kota Malang, dan kemudian mengalir terus hingga akhirnya sampai pada Kota Mojokerto. Pada kota ini, DAS Brantas bercabang dua yaitu ke arah kota Surabaya dan kota Porong untuk selanjutnya bermuara di selat Madura.

Jawa Timur memiliki suhu udara yang cukup panas. Hal ini dipicu oleh banyaknya bangunan industri yang saat ini mulai banyak ditemukan di Jawa Timur. Pada tahun 2015, suhu udara di Jawa Timur mencapai 35,8°C. Suhu ini dirasakan oleh penduduk di Jawa Timur sekitar pada bulan Oktober. Sedangkan untuk bulan Juli dan Agustus, suhu udara di Jawa Timur turun menjadi 20,6°C. Hal ini dikarenakan adanya musim hujan yang terjadi pada bulan Maret dengan jumlah curah hujan 461,1 mm. (LPD Provinsi Jawa Timur 2015).

Hasil Pembahasan

Hasil pengolahan data pengaruh Harga dan luas lahan terhadap produksi kedelai di provinsi Jawa Timur dengan menggunakan bantuan program Eviews 6.0 yang dianalisis secara ekonomi dengan beberapa model untuk mendapatkan hasil terbaik. Model tersebut dilakukan dengan tidak melanggar 3 asumsi uji klasik sehingga hal tersebut dapat menginterpretasikan sebuah hasil pengaruh antar variabel bebas terhadap variabel terikat.

Sebuah hasil penelitian yang dilakukan dengan program eviews menjelaskan pengaruh luas lahan dan harga kedelai terhadap produksi kedelai di provinsi Jawa timur seperti hasil estimasi dibawah ini:

Dependent Variable: PRODUKSI
 Method: Least Squares
 Date: 04/26/17 Time: 20:01
 Sample (adjusted): 2 26
 Included observations: 11 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LUASLAHAN	1.740780	0.079591	21.87158	0.0000
HARGA	1.583630	0.530060	2.987642	0.0174
C	-11281.98	3984.376	-2.831554	0.0221

R-squared	0.984613	Mean dependent var	13859.09
Adjusted R-squared	0.980767	S.D. dependent var	10969.85
S.E. of regression	1521.350	Akaike info criterion	17.71958
Sum squared resid	18516047	Schwarz criterion	17.82810
Log likelihood	-94.45772	Hannan-Quinn criter.	17.65118
F-statistic	255.9641	Durbin-Watson stat	0.873361
Prob(F-statistic)	0.000000		

Gambar 1
Hasil Regresi Linier Berganda

Berdasarkan hasil estimasi di atas menunjukkan bahwasanya:

1. R squared sebesar 0.984613, Hal ini dapat diinterpretasikan bahwasanya sampel yang digunakan dalam penelitian ini bisa merepresentasikan 98% dari total populasi, sehingga sampel yang digunakan dapat secara baik merepresentasikan total populasi.
2. Pada gambar di atas dapat diketahui bahwasanya C memiliki koefisien senilai **-11281.98**. Maka dapat diartikan bahwa secara keseluruhan, variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara negatif. Selain itu, nilai Prob. adalah sebesar **0.0221**. Nilai ini lebih kecil dari 5%, namun lebih besar dari 1%. Maka dapat dikatakan bahwa secara keseluruhan, variabel-variabel independen berpengaruh secara negatif dan signifikan (dibawah 5%) terhadap variabel dependen.

Adapun hasil estimasi pengaruh luas lahan dan harga terhadap produksi, dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Pengaruh Luas Lahan Terhadap Produksi Kedelai di Provinsi Jawa Timur

Sebuah hasil analisis menunjukkan bahwasanya luas lahan memiliki koefisien regresi sebesar **1.740780** dengan tingkat prob sebesar **0.0000**. Jadi dapat disimpulkan bahwasanya luas lahan mempengaruhi produksi kedelai secara positif dan signifikan (dibawah 1%). Serta setiap tambahan luas lahan sebesar 1% maka akan menyebabkan produksi kedelai sebesar **1.74078%**.

b) Pengaruh Harga Produksi Terhadap Kedelai di Provinsi Jawa Timur

Sebuah hasil analisis menunjukkan bahwasanya harga produksi memiliki koefisien regresi sebesar **1.583630** dengan tingkat prob sebesar **0.0174**. Jadi dapat disimpulkan bahwasanya luas lahan mempengaruhi produksi kedelai secara positif dan signifikan (dibawah 10%). Serta setiap

peningkatan harga produksi sebesar 1% maka akan menyebabkan produksi kedelai sebesar **1.58363%**

PENUTUP

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka dari itu dalam penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut: 1) Hasil analisis yang telah dilakukan terbukti bahwasanya luas lahan pertanian kedelai dan harga produksi berpengaruh signifikan terhadap produksi kedelai di provinsi Jawa timur. 2) Hasil analisis yang di dapat dari luas lahan tanaman kedelai sangat berpengaruh dengan produksi kedelai di provinsi Jawa timur. 3) Hasil analisis yang diperoleh menyebutkan bahwasanya harga produksi berpengaruh positif terhadap produksi tanaman kedelai. 4) Tahun 2015 hasil penelitian ini menunjukkan bahwasanya variasi dalam fluktuasi produksi tanaman kedelai di pengaruhi oleh variasi naik turunnya luas lahan pertanian dan harga produksi.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan secara khusus kepada Badan Pusat Statistik Jawa timur atas akses data sekunder yang digunakan dalam penulisan paper ini. Selain itu, ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada Bapak mohtar rasyid selaku dosen pembimbing, yang telah membimbing dalam proses pembuatan paper ini.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS jawa timur, 2016. *Provinsi Jawa Timur Dalam Angka Jawa Timur*, Available at: <https://jatim.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/330>.
- LPD Provinsi jawa timur, 2015. LPD Provinsi jawa timur 2015.
- Rasyid, M., 2014. Pola Konsumsi.
- Sarawa, Nurmas Andi, M.D., 2012. Pertumbuhan dan Produksi Tanaman Kedelai (*Glycine max L.*) yang di Beri Pupuk Guano dan Mulsa Alang-alang. , 2(2), pp.97–105.
- Tamalongehe, D. & Luntungan, A., 2013. Produksi Tanaman Salak Di Kabupaten Sitiro (Studi Kasus Kecamatan Tagulandang). , pp.197–207.

**THE EFFECTS OF ONLINE ADVERTISING, SOCIAL MEDIA MARKETING
ON ONLINE CONSUMER BEHAVIOR**

Yudhi P , Istiqomah
Program Studi Manajemen, FEB UTM
mada_arudam@yahoo.com

ABSTRAK

“Social media allows customers and prospects customers to communicate directly to brand representative or with their friends about the brand. And, the obvious question is: who are the people interacting online and how engaged are they in online activities? Today’s scenario is full of, up-to-the-minute need of contemporary future, which is becoming technically an inevitable part of our life. The size and range of online advertisement is increasing dramatically. Businesses are spending more on online advertisement than before. Understanding the factors that influence online advertisement effectiveness is crucial. An internet broadcast model is what many major advertisers have been waiting for. They want to make Internet advertising more like television advertising. Actually, they want to make it better than TV advertising: all visuals impact of traditional broadcast with the additional value of interactivity. The goal of advertisers is to make their ads more involving. Interactive advertising allows customers to become more involved because they initiate most of the action. Experiences during this interaction will drive brand attitudes. The purpose of this study is to analyze different types of online advertising and explore how online advertisements affect consumers purchasing behavior and to answer question based on a study regarding the online activities of 97 social media users UTM students, by identifying different types of users, a segmentation of these users and to examine how different predictors related to social networking sites have a positive impact on the respondents’ perception of online advertisements. The answer can help discover how to engage with different types of audiences in order to maximize the effect of the online marketing strategy and further using 4P marketing mix on online behavior”.

Keywords: social media marketing, online consumer behavior, online segmentation, modeling online activities Online Consumer, Online Advertisement, Online Purchasing., Social Media.

PENDAHULUAN

Dalam dekade ini, salah satu masalah penting bagi perusahaan adalah mengetahui tentang bagaimana konsumen akan merespon berbagai hal yang akan digunakan untuk mencapai tujuan utama mereka. Penelitian tentang perilaku konsumen menjadi perhatian bagi pemasar, dan memahami bagaimana konsumen memilih produk yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhannya, yang mempengaruhi pilihan mereka. Untuk tujuan saat ini banyak perusahaan sekarang membuat iklan online semenarik mungkin karena iklan online telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir.

Semakin banyak orang yang semakin hari terhubung melalui internet dan semakin banyak mereka menghabiskan waktunya dengan internet dan lagi perkembangan yang pesat dari perangkat internet tambahan seperti posel dan televisi yang memiliki konektivitas internet menjadikan internet bagian yang tidak terelakkan dari kehidupan modern. Perkembangan pesat teknologi dan munculnya media baru dan saluran komunikasi sangat mengubah bagaimana cara perusahaan melakukan bisnis dan mengiklankan produknya. Namun, ketergantungan terhadap internet sebagai sumber utama informasi dan komunikasi, menjadikan iklan online

pertama kali pada tahun 1994 ketika Hot Wire mengiklankan melalui Banner di situs perusahaan miliknya sendiri, dan kemudian iklan online berkembang menjadi faktor kunci di mana perusahaan dalam mengkomunikasikan produk dan layanan bagi konsumennya (gambar 1).

Internet dan media sosial telah mengubah bagaimana konsumen dan pemasar berkomunikasi. Internet memiliki karakteristik yang unik dan lain dari pada media massa lainnya (Peterson et al., 1997), seperti: - kemampuan untuk menyimpan informasi yang massiv dan banyak di virtual yang berbeda dengan biaya yang relative murah – kemudahan dalam mencari, mengatur, dan menyebarkan informasi tersebut - interaktivitas dan kemampuan untuk memberikan informasi sesuai permintaan penggunanya - kemampuan sebagai media transaksi - kemampuan sebagai distribusi fisik untuk produk-produk tertentu (misalnya software) - biaya yang relative rendah untuk memasarkan. Keuntungan lain dari internet adalah bahwa memungkinkan perusahaan untuk mencapai populasi pelanggan di seluruh dunia, agar pelanggan bisa mencari informasi sendiri, memilih dan membeli produk dan Jasa dari banyak perusahaan di seluruh dunia (Al Kailani & Kumar, 2011).

Melalui media sosial, konsumen bisa melakukan sosialisasi dan saling berkomunikasi. Komunikasi antar konsumen ini memiliki dampak besar pada keputusan pembelian konsumen dan imbasnya pada strategi pemasaran. Teori Konsumen sosialisasi adalah teori memprediksi bahwa komunikasi antara konsumen mempengaruhi sikap mereka kognitif, afektif dan perilaku (Ward, 1974). Media sosial, terutama sosial jaringan situs, memberikan ruang virtual bagi orang untuk berkomunikasi melalui Internet, yang juga mungkin menjadi sumber pencetus informasi bagi sosialisasi konsumen.

Internet sebagai pendukung baru dalam perkembangan dunia bisnis saat ini mampu menciptakan tempat pemasaran baru di beberapa sosial media yang biasanya hanya digunakan sebagai tempat informasi dan komunikasi kini hadir dengan fungsi ganda yaitu sebagai sarana pemasaran sehingga membuat persaingan semakin ketat. Oleh karena itu, peranan pemasaran semakin penting dan merupakan tujuan akhir keberhasilan setiap perusahaan. Pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi di zaman yang semakin maju ini telah menjadikannya nilai positif pada perkembangan dunia bisnis. Jadi keberhasilan suatu usaha perusahaan adalah merupakan kunci dari pemasaran (gambar 2).

Pemasaran pada internet jaman dulu masih belum tersedia seperti saat ini yang bisa kita rasakan manfaatnya. Internet pada jaman dulu yang hanya tempat untuk mencari informasi, kini internet sudah mempunyai banyak aplikasi media baru yang sangat menarik untuk pemasaran, yang menawarkan saluran baru yang berbeda seperti sosial media yaitu bbm (blackberry messenger), facebook, line, dan instagram. Pada saat ini sudah menjadi alat baru untuk pemasaran produk-produk baru sehingga menjadikan dunia persaingan ini semakin ketat semakin mendorong para perusahaan untuk berlomba-lomba dengan melakukan cara pemasaran yang berbeda demi menarik konsumen. Pemasaran yang saat ini banyak dilakukan oleh para pembisnis melalui internet sangatlah berbeda dengan pemasaran pada umumnya. Pemasaran melalui internet dilakukan dengan cara promosi yang berbedapula, seperti memberikan informasi melalui sosial media yang digunakan oleh pembisnis tersebut dengan membuat informasi semenarik mungkin agar bisa mendapat respon yang baik dari konsumen. Pengumuman tersebut bisa dilakukan dengan mengirimnya atau memberitahukannya melalui group atau komunitas sosial media yang dibuat dengan melibatkan teman-teman yang ada di sosial media tersebut sebagai anggota dari group atau komunitas yang dibuat untuk melancarkan proses promosi dan yang lainnya mengenai pemasaran melalui

internet tersebut. Hal inilah yang mendorong setiap perusahaan untuk terus maju dan bersaing dalam mengembangkan bisnisnya dan secara tidak langsung akan berdampak pada semakin banyaknya produk dan jasa yang ditawarkan dipasaran.

Dengan adanya persaingan bisnis yang melibatkan internet sebagai perantara utamanya, otomatis penggunaan internet juga semakin banyak dan meningkat. Hampir seluruh masyarakat saat ini sudah banyak yang mengetahui dan merasakan bahwa internet sekarang sudah semakin banyak manfaatnya dan dapat digunakan dimanapun dan kapanpun, sehingga membawa negara kita Indonesia termasuk dalam pengguna internet 10 besar di negara Asia dengan menempati posisi ke-4 setelah China, India, dan Jepang

Memfokuskan pasar dapat menimbulkan resiko tersendiri pula bagi perusahaan karena perubahan keinginan pelanggan kadang - kadang lebih cepat dari perubahan teknologi. Sebab dari itu berbelanja melalui media online harus didasari rasa kepercayaan agar terbiasa dalam melakukan pemesanan online. Apalagi untuk kalangan kaum hawa yang selalu terhipnotis akan barang-barang baru yang mewah salah satunya adalah trend pakaian wanita model terkini dan dengan promosi awal yang memasang harga terjangkau sudah pasti itu menjadi penyebab utama kaum hawa langsung menjadi konsumen produk tersebut. Seringnya proses pemesanan ini melibatkan pengiriman data pribadi seperti nomor kredit, alamat, nama lengkap atau lainnya melalui via telephone, atau media sosial lainnya. Transaksi online sudah semakin canggih dan aman seperti halnya transaksi yang melibatkan sistem pos atau sistem pengiriman lainnya, dan transaksi perseorangan, transaksi internet tidak akan aman sepenuhnya, namun pengambilan beberapa langkah waspada dapat mengurangi resiko sampai ke tingkat yang memadai (gambar 3).

konsumen adalah aset utama yang menentukan keberhasilan dan kesuksesan untuk mencapai tujuan pemasaran, yang juga sebagai data petunjuk adanya perubahan dengan perbandingan dimasa mendatang. Berhubung media online berbeda dengan pasar offline atau pasar seperti biasanya, hal ini akan memunculkan persepsi yang berbeda tiap konsumen, persepsi atas promosi, harga, produk dan distribusi, salah satunya terhadap pakaian wanita yang sekarang lagi banyak mode baru yang ditawarkan di pemasaran online. Kenyamanan, kepercayaan, dan kemudahan dalam berbelanja online harus benar-benar terjaga sebagai perusahaan online, karena tak jarang ada media online lainnya yang melakukan tindak penipuan sehingga membuat sebagian para konsumen merasa tidak nyaman dan tidak percaya lagi untuk berbelanja di media online, tidak hanya itu beberapa bagian dari konsumen yang pernah berbelanja online juga merasa tidak percaya karena produk yang di minati tidak sama dengan produk yang di promosikan atau ditawarkan sebelumnya sehingga konsumen merasa dirugikan dalam harga dan produk, belum juga dengan persepsi konsumen-konsumen lainnya yang pernah merasa dirugikan waktu karena keterlambatan penerimaan produk. Sebagian konsumen awal yang baru melakukan percobaan belanja melalui media online karena penasaran oleh promosi-promosi barang mewah juga tak jarang ada yang langsung merasa senang dan puas terhadap produk belanjanya justru kebalikannya konsumen langsung merasa kecewa karena ketidaksesuaian kualitas produk dan itupula yang langsung membuat konsumen awal menjadi tidak berminat lagi dalam melakukan belanjaan melalui media online.

Meski banyak fakta yang sudah terjadi dikalangan pemasaran online ini seperti barang yang tidak dapat dicoba, barang tidak sesuai dengan ukuran yang dipesan, tidak dapat dikembalikan jika ukuran kurang pas, terkadang kualitas bahan juga tidak sesuai dengan yang ditawarkan, dan kekurangan belanja online lainnya tetapi semakin banyaknya pengguna internet di Indonesia hal ini juga yang mendorong adanya peningkatan terhadap tren belanja online sehingga toko

onlinepun semakin banyak dan menyebar luas untuk dijadikan tempat baru dalam berbisnis, seiring dengan banyaknya toko online yang bermunculan bukan berarti toko online selalu aman karena hal seperti inilah yang menambah jumlah penipuan dengan modus toko online lainnya.

Dalam pemasaran tersebut, semua kegiatan perusahaan untuk menghasilkan dan menjual barang didasarkan pada masalah pemasaran. Jadi pemasaran menjadi dasar motivasi perusahaan dan akan mempengaruhi politik perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Pemasaran baru sekarang ini sudah banyak yang memanfaatkan kecanggihan teknologi yang ada dan memiliki fungsi ganda dengan kegunaan sosial media menjadi alat pemasaran online yang canggih sehingga membuat para konsumen mempunyai rasa ketertarikan dan bertambahnya rasa penasaran dengan tampilan-tampilan produk yang dipadupadankan dengan model-model iklannya sehingga menjadikan konsumen berpikir berulang kali dalam melakukan pembelian karena berbagai pilihan yang bagus dan menarik untuk memenuhi keinginan para konsumen.

Dari perbedaan persepsi masing-masing konsumen yang melakukan berbelanja melalui media online yang berbeda-beda, tak jarang konsumen melakukan belanja hanya dengan satu sosial media yang sama seterusnya karena pengaruh promosi, harga, produk dan distribusi yang cenderung lebih murah dan lebih bagus bisa jadi itulah yang membuat para konsumen mencoba semua pemasaran media online yang ada. Konsumen mudah terpengaruh apabila ada promosi produk baru yang bagus dengan harga yang terjangkau disitulah konsumen mulai melirik media pemasaran lainnya sehingga persepsi konsumen dari berbagai media online lainnya yang pernah digunakannya akan berbeda ada persepsi yang positif dan ada juga yang negatif. Perusahaan media online ini akan terus bersaing sampai mendapatkan pelanggan yang terus menggunakan jasanya sehingga sebagai perusahaan online harus terus memberi rasa nyaman dan kepercayaan yang tinggi pada setiap pelanggan sampai persepsi positifpun muncul dari setiap pelanggan yang sudah setia melakukan belanja di media online tersebut (gambar 4).

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang berjudul Persepsi Konsumen Atas Harga, Produk, Promosi dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Wanita Melalui Media Online ini merupakan penelitian yang bersifat kuantitatif. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis. Lokasi yang dipilih dalam melakukan penelitian ini adalah kampus Universitas Trunojoyo Madura.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2014 : 61). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Mahasiswi Universitas Trunojoyo Madura yang pernah melakukan keputusan pembelian pakaian wanita melalui media online dengan jumlah infinit karena jumlah populasinya tidak diketahui.

Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel yang diambil harus benar-benar dapat mewakili dari populasi yang menjadi obyek penelitian. Untuk itu sampel merupakan bagian dari populasi yang diambil melalui cara-cara tertentu yang juga memiliki karakteristik tertentu, jelas dan bisa mewakili populasi tersebut (Sugiyono, 2010 : 81). Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiono, 2014 : 62).

Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah dengan menggunakan metode non-probability sampling yaitu teknik pengambilan

sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik penentuan sampel ini berdasarkan kebetulan atau yang biasa disebut *sampling insidental* yaitu siapa saja yang secara kebetulan/incidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. (Sugiyono, 2014 : 66).

Kriteria dalam pengambilan sampel penelitian ini yaitu, Mahasiswi di Universitas Trunojoyo Madura yang pernah melakukan pembelian pakaian wanita melalui media online.

Menurut Sugiyono (2014 : 2) variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Variabel bebas (x) yaitu :

X1 = Produk

X2 = Harga

X3 = Promosi

X4 = Distribusi

2. Variabel terikat (Y) yaitu Keputusan Pembelian.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu :

1. Interview (Wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit / kecil (Sugiyono, 2013 : 194).

2. Kuisisioner (Angket)

Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden (Sugiyono, 2013 : 199).

3. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuisisioner. Jika wawancara dan kuisisioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga pada obyek-obyek alam yang lainnya (Sugiyono, 2013 : 203).

Instrument adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian kuantitatif. Instrumen penelitian akan digunakan untuk melakukan pengukuran dengan tujuan menghasilkan data kuantitatif yang akurat, maka setiap instrument harus mempunyai skala (Sugiyono, 2013 : 133). Dalam penelitian ini skala yang digunakan untuk pengukuran skala instrument data yaitu skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan (Sugiyono, 2013 : 134-135).

Instrumen penelitian digunakan untuk mengukur nilai variabel yang diteliti. Dengan demikian jumlah instrument yang akan digunakan untuk penelitian akan tergantung pada jumlah variabel yang diteliti (Sugiyono, 2013 : 133).

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisisioner. Suatu kuisisioner dikatakan valid jika pertanyaan atau pernyataan pada

kuisisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisisioner tersebut (Ghozali, 2006 : 45).

Validitas atau kesahihan menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur (a valid measure if it successfully measure the phenomenon) (Siregar, 2013: 46).

Reliabilitas sebenarnya adalah untuk mengukur suatu kuisisioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk, suatu kuisisioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban responden terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2013 : 98).

Pengujian reliabilitas instrument dapat dilakukan secara eksternal maupun internal. Secara eksternal pengujian dapat dilakukan dengan tes-retes (stability), equivalent, dan gabungan keduanya. Secara internal reliabilitas instrument dapat diuji dengan menganalisa konsistensi butir-butir yang ada pada instrument dengan teknik tertentu (Sugiyono, 2014 : 354).

Uji koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel-variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang (crosseting) relative rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (time series) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi (Ghozali, 2013 : 97).

Uji statistik f pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel-variabel dependen. Hipotesis nol (H_0) yang hendak diuji adalah apakah semua parameter dalam model sama dengan nol, atau : $H_0 : b_1 = b_2 = \dots = b_k = 0$

Artinya, apakah semua variabel independen bukan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya (H_A) tidak semua parameter secara simultan sama dengan nol, atau: $H_A : b_1 \neq b_2 \neq \dots \neq b_k \neq 0$

Artinya, semua variabel independen secara simultan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen (Ghozali, 2013 : 98).

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelasan / independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Hipotesis nol yang hendak diuji adalah apakah suatu parameter (b_i) sama dengan nol, atau : $H_0 : b_i = 0$

Artinya, apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya (H_A) parameter suatu variabel tidak sama dengan nol, atau : $H_A : b_i \neq 0$

Artinya, variabel tersebut merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen (Ghozali, 2013 : 98).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Iklan online seperti spanduk, pop-up, dan pop-under sangatlah mengganggu dan menjengkelkan bagi pengguna Internet (McElfresh, C.; Mineiro, P. dan Rodford, M. 2007). Hal ini serupa yang terjadi pada media tradisional seperti iklan televisi telah lama dikritik sebagai intrusif dan iklan tv sangat mengganggu dan kebanyakan pemirsa yang menontonnya selalu memindahkan channel tv-nya ketika ada iklan. Persepsi negatif terhadap iklan online yang mengganggu membuat mereka untuk tidak kembali ke situs web tersebut. Sebuah survei Jupiter Research menunjukkan

bahwa 69% dari pengguna menganggap pop-up mengganggu, dan, lebih lanjut, 23% mengatakan mereka akan kembali ke situs sederhana karena iklan (McElfresh, C.; Mineiro, P. dan Rodford, M. 2007).

Mobile marketing: beberapa tahun yang lalu kita melihat akses ke situs web melalui perangkat mobile phone dan hal itu telah melampaui akses yang terjadi dari desktop dan laptop. Pemasar telah mengambil keuntungan dari hal itu menghabiskan iklan sejak tahun 2014. Hal ini tidak lagi cukup untuk memiliki website yang "tampak ok" dalam mobile-website karena yang terjadi sekarang harus lebih responsif kalau tidak target marketing yang ada yang ingin melihatnya menjadi pergi. Memanfaatkan iklan mobile phone secara optimum dari phonecell saat ini sangat penting.

Pemasaran Media sosial: Media sosial menjadi alat yang efektif untuk mengiklankan produk. Facebook mulai tahun 2015, menawarkan aplikasi promosi dan pengiklanan yang bisa di akses melalui mobile, untuk memuaskan pengguna facebooknya. Hal ini mampu memberikan jangkauan yang lebih luas bagi facebook. dan seperti yang diproyeksikan sebelumnya, media social mampu menyedot banyak pengguna internet dan tentunya dengan semakin meningkatkan aktifitas penggunanya termasuk aktifitas bisnis yang mendatangkan penghasilan.

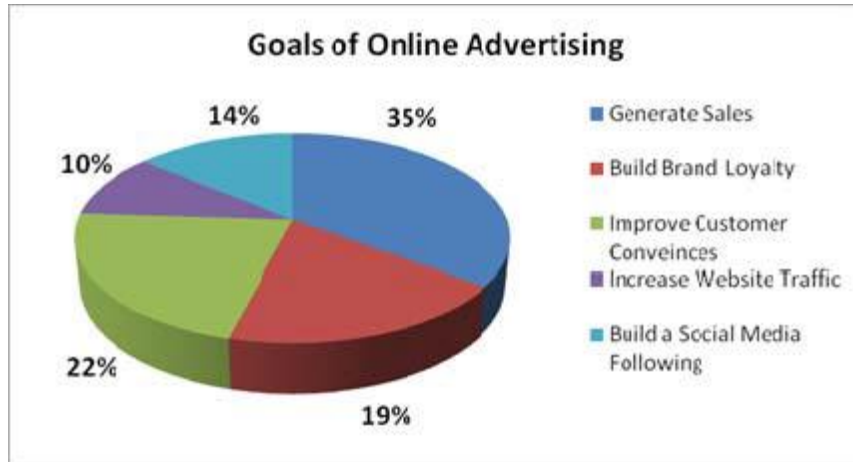
Pinterest: Pinterest telah melihat pertumbuhan besar-besaran sehingga Pinterest sekarang mendorong lebih banyak lalu lintas ke situs bisnis dari YouTube, LinkedIn dan Google + dan lain sebagainya. menjadi sukses ketika banyak pengguna internet dating ke situs bisnis atau usaha dengan menemukan cara-cara dalam melihat peluang bisnis yang ada disekitar kita atau bagaimana cara untuk berfikir strategis untuk mendukung perusahaan guna meningkatkan penjualan dan lain sebagainya.

Responden penelitian ini adalah Mahasiswi Universitas Trunojoyo Madura lebih di khususkan kepada responden perempuan karena mayoritas pengambilan keputusan pembelian pakaian wanita lebih dominan ke perempuan. Sesuai dengan metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode survei, maka sudah dilakukan penyebaran kuisisioner sebanyak 97 responden terhadap mahasiswi universitas trunojoyo Madura yang pernah melakukan pembelian pakaian wanita melalui media online. Dengan menggunakan 5 buah item data responden yang bertujuan untuk mengetahui secara jelas mengenai gambaran responden sebagai objek penelitian pengisi kuisisioner. Data tersebut terdiri dari, usia, jurusan, fakultas, angkatan, dan agama. tanggapan responden untuk indikator (Y1) yaitu sebanyak 54 orang (55,6%) memilih setuju terhadap pernyataan membeli karena sudah direncanakan dan responden terendah sebanyak 0 orang (0%) tidak ada yang memilih sangat setuju terhadap pernyataan tersebut. Tanggapan responden lainnya yaitu sebanyak 22 orang (22,6%) memilih sangat setuju, sebanyak 14 orang (14,4%) memilih kurang setuju dan sebanyak 7 orang (7,2%) memilih tidak setuju terhadap pernyataan membeli karena sudah direncanakan.

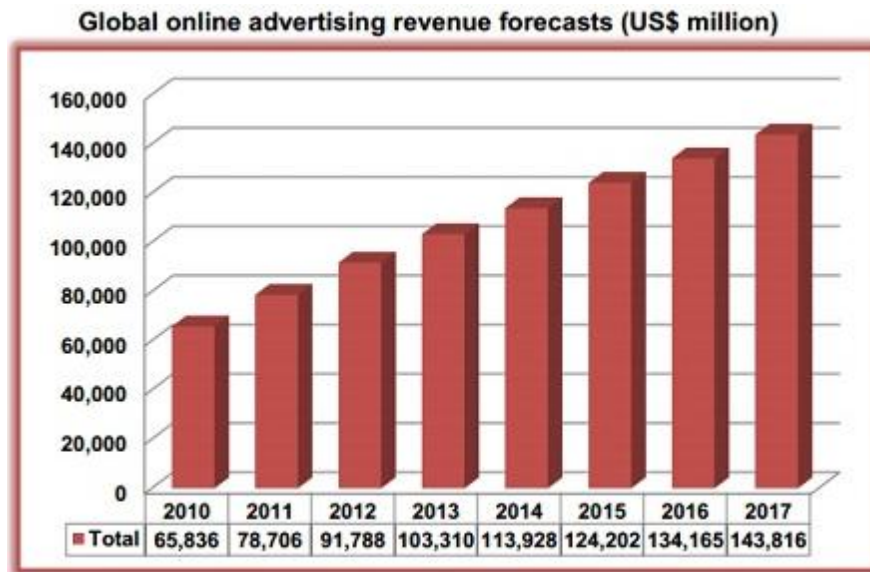
Pada indikator (Y2) dengan tanggapan responden terbesar yaitu 63 orang (64,9%) memilih setuju pada pernyataan bahwa Membeli karena pernah direncanakan dan responden terendah sebanyak 1 orang (1%) memilih sangat tidak setuju terhadap pernyataan tersebut. Tanggapan lainnya dari responden yaitu sebanyak 16 orang (16,4%) memilih kurang setuju, sebanyak 9 orang (9,2%) memilih sangat tidak setuju dan sebanyak 8 orang (8,2%) memilih tidak setuju pada pernyataan bahwa Membeli karena pernah direncanakan.

Pada indikator (Y3) dengan tanggapan responden terbesar yaitu sebanyak 41 orang (42,2%) memilih setuju bahwa membeli karena tidak pernah direncanakan dan responden terendah sebesar 4 orang (4,1%) memilih sangat setuju terhadap pernyataan tersebut. Tanggapan responden lainnya sebanyak 31 orang (31,9%) memilih kurang setuju, sebanyak 14 orang (14,4%) memilih tidak setuju, dan

sebanyak 7 orang (7,2%) memilih sangat tidak setuju bahwa membeli karena tidak pernah direncanakan.



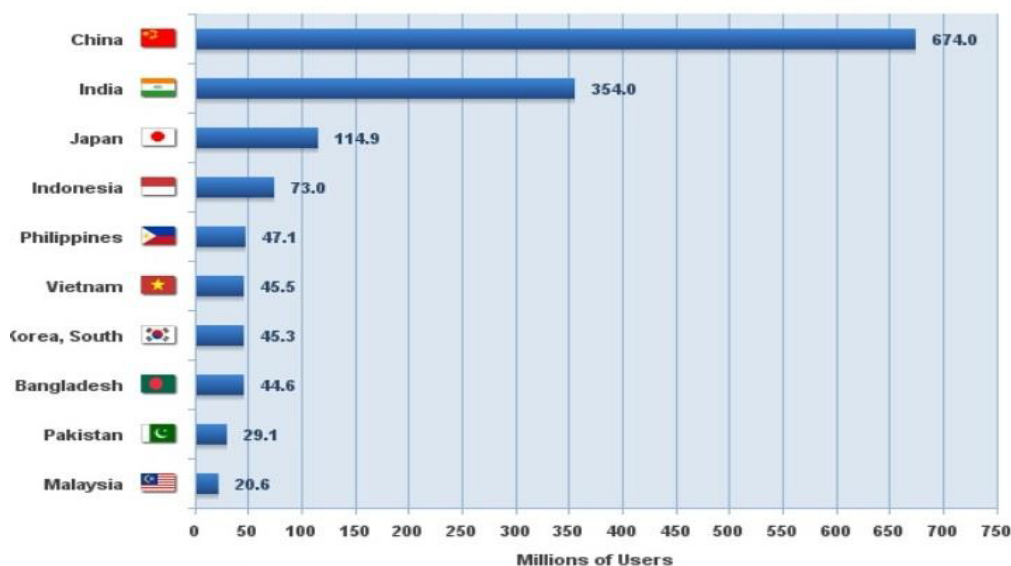
Gambar 1
of Online Advertising



Source: Digital TV Research

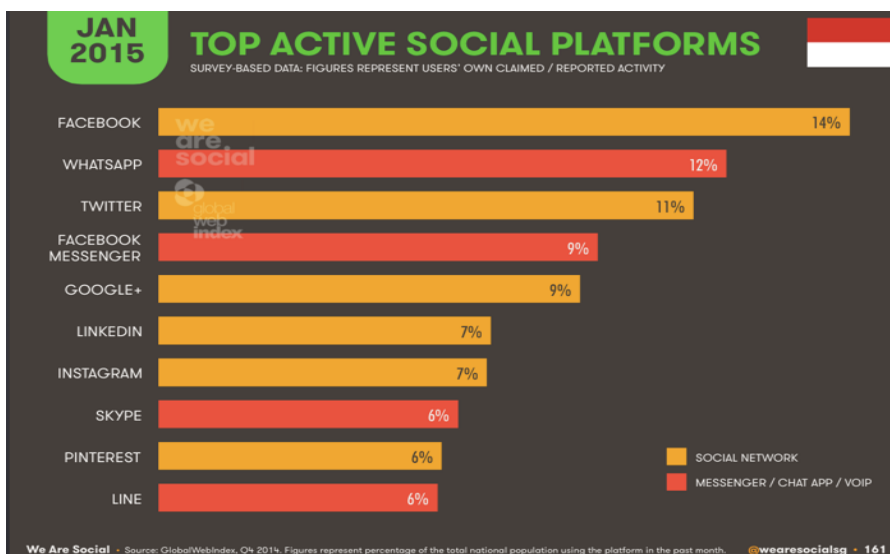
Gambar 2
Forecasting of Online Advertising Revenue

Asia Top Internet Countries
June 30, 2015



Sumber: internet world stats-www.internetworldstats.com/stats3.html

Gambar 3
Asia Top Internet Countries



Sumber: Digital Social Mobile 2015

Gambar 4
Top Active Social Platforms

PENUTUP

Dengan meningkatnya iklan Internet, World Wide Web menjadi platform iklan standar. Web menawarkan dunia iklan yang lebih interaktif, dan dengan jangkauan global yang bertujuan untuk memahami target konsumen yang ada dan kemudian menyusun strategi dengan menggunakan media baru ini secara

maksimum. Walaupun yang sebenarnya iklan sulit untuk dilacak dan dihitung tingkat efektifitasnya namun Internet, memberikan hal yang berbeda dalam periklanan. Untuk media massa seperti tv dan radio, ada perusahaan yang mengukur pesan komersial, misalnya Nielson TV dan radio rating, dan upaya sedang dilakukan untuk penelitian lebih lanjut untuk mengetahui dampak iklan tv dan radio terhadap kenaikan penjualan. Tetapi lagi-lagi siaran iklan secara fundamental tidak efisien karena pesan yang ada tidak memberikan feedback apakah orang-orang yang melihatnya tertarik, menerima, atau menolaknya. Tetapi iklan di internet, pengguna dapat dan melakukan verifikasi untuk menerima pesan atau sebaliknya dan hal ini relatif mudah di Internet. Saat ini, analisis terhadap perilaku konsumen menjadi pusat dari keberhasilan dalam pemasaran. Konsumen online merupakan pasar booming yang sangat besar di seluruh dunia, memiliki sifat global namun tingkat segmentasi yang berbeda-beda karena terkait lintas-budaya yang beraneka-ragam bahwa analisis empat jenis media sosial konsumen, yaitu Engagers, Expressers dan informer, Networkers, dan pengamat dan pendengar yang baru. Kami menggunakan klasifikasi baru, lain baru terbentuk variabel (reaksi positif untuk iklan online, kepercayaan dalam informasi dari sumber-sumber pribadi, percaya dalam informasi dari sumber-sumber asing), terus-menerus variabel (kekhawatiran privasi, pentingnya media sosial), dan variabel kategoris (pengalaman menggunakan media sosial, mengklik iklan, Log dalam pola, waktu yang dihabiskan setiap sesi login) dengan segmentasi pengguna media sosial dan mengamati pola yang berbeda yang dapat ditargetkan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dari aktivitas pemasaran online. Oleh karena itu, penelitian ini menyajikan cara-cara baru untuk mengklasifikasikan konsumen online, yang berfungsi sebagai dasar untuk segmentasi psychographic, berdasarkan kegiatan responden pada platform online yang berbeda. Berdasarkan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa hal yaitu: 1. Produk, harga, promosi dan distribusi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pakaian wanita melalui media online, artinya bahwa responden menyatakan semua variabel bebas tersebut dianggap penting ketika konsumen melakukan pembelian di sosial media online. 2. Variabel produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian wanita. Hal ini berarti semakin baik kualitas produk yang digunakan maka semakin tinggi pula tingkat keputusan pembelian produk pakaian melalui media online. 3. Variabel harga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian wanita melalui media online. Artinya bahwa harga kurang diperhatikan oleh responden karena konsumen memilih kualitas produk yang bisa dipercaya dan bahan yang digunakan sesuai kebutuhan konsumen sehingga harga tidak terlalu menjadi suatu hal yang berpengaruh dalam sebuah pengambilan keputusan. 4. Variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian wanita. Hal ini berarti semakin bagus promosi yang dijanjikan maka semakin tinggi pula tingkat keputusan pembelian produk pakaian melalui media online. 5. Variabel distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian wanita. Hal ini berarti semakin baik distribusinya maka konsumen akan merasa percaya dan puas sehingga memperkuat tingkat keputusan pembelian produk pakaian melalui media online.

DAFTAR PUSTAKA

- Akrimi, Y., & Khemakhem, R. 2012. What Drive Consumers to Spread the Word in Social Media?. *Journal of Marketing Research & Case Studies* 1-14: <http://dx.doi.org/10.5171/2012.969979>

- Al Kailani, M., & Kumar, R. 2011. Investigating Uncertainty Avoidance and Perceived Risk for Impacting Internet Buying: A Study in Three National Cultures. *International Journal of Business and Management* 6(5): 76-92. <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v6n5p76>
- Brengman, M., Geuens, M., Weijters, B., Smith, S. M., & Swinyard, W. R. 2005. Segmenting Internet shoppers based on their Web-usage-related lifestyle: a cross-cultural validation. *Journal of Business Research* 58: 79-88. [http://dx.doi.org/10.1016/S0148-2963\(02\)00476-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0148-2963(02)00476-9)
- Cronbach, L. J. 1970. *Essentials of psychological testing*. New York: Harper and Row.
- Dellarocas, C. N. 2010. *Designing Reputation Systems for the Social Web*. Boston U. School of Management Research Paper 18. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1624697>
- Dumitrescu, L., Stanciu, O., Tichindelean, M., & Vinerean, S. 2012. Researching The Students Cognitive Space – A Relevant Phase in the Holistic Approach of the Higher Education Institutions Management. *FarEast Journal of Psychology and Business*, 7(3): 26-36.
- Dumitrescu, L., Tichindelean, M., & Vinerean, S. 2012. Discovering social media behavior patterns in order to improve marketing strategy in the current chaotic environment. *Revista Economica 6-64/ International Economic Conference – IECS 2012* (19th ed., pp. 24-35), Sibiu, Romania.
- Field, A. 2005. *Discovering Statistics using SPSS (2nd ed.)*. London: Sage Publications.
- Hagel, J., & Armstrong, A. G. 1997. *Net gain: Expanding markets through virtual communities*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Hanna, R., Rohm, A., & Crittenden, V. L. 2011. We're all connected: The power of the social media ecosystem. *Business Horizons*, 54, 265-273. <http://dx.doi.org/10.1016/j.bushor.2011.01.007>
- IBM SPSS. 2011. *IBM SPSS Statistics for Windows, Version 20.0*. Armonk, NY: IBM Corp.
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. 2010. Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, 53, 59-68. <http://dx.doi.org/10.1016/j.bushor.2009.09.003>
- Aldridge A, Forcht K, Pierson J. 1997. Get linked or get lost: marketing strategy for the Internet. *Internet Research*. 7(3):161-169.
- Anderson RE, Srinivasan SS. 2003. E-Satisfaction and E-Loyalty: A Contingency Framework. *Psychology and Marketing* 20(2):123-138.
- Baltas G. 2003. Determinants of internet advertising effectiveness: an empirical study. *International Journal of Market Research* 45(4):505-513.
- Bart Y, Shandar V, Sultan F, Urban GL. 2005. Are the drivers and role of online trust the same for all web sites and consumers? A large scale exploratory empirical study. *Journal of Marketing* 69:133-152.
- Casalo LV, Flavian C, Guinaliu M. 2007. The influence of satisfaction, perceived reputation and trust on a consumer's commitment to a website. *Journal of Marketing Communications* 13(1):1-17.

- Chatterjee P, Hoffman DL, Novak TP. Modeling the Clickstream: Implications for Web-Based Advertising Efforts'. *Marketing Science* 22(4):520-541.
- Choi SM, Rifon NJ. Antecedents and consequences of web advertising credibility: a study of consumer response to banner ads. *Journal of Interactive Advertising* 3(1):12-24.
- McElfresh C, Mineiro P, Rodford M. 2007. Method for optimum placement of advertisements on a webpage. Patent Application Publication 2007-2008; 24:1-7.
- Montgomery AL. 2001. Applying quantitative marketing techniques to the Internet. *Interfaces* 31(2):90-108.
- Neelika, Arora. 2004. Trends in Online Advertising", Advertising Express.

**ANALISIS NILAI TAMBAH PENGOLAHAN SALAK
(STUDI KASUS: UD. BUDI JAYA BANGKALAN)**

Rakhmawati, Luaimanah Asrul Laili
Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura
rakhma_ub@yahoo.co.id

ABSTRAK

Salak (*Zalacca*) merupakan salah satu jenis tanaman buah tropis asli Indonesia yang mempunyai berbagai manfaat jika dikonsumsi oleh seseorang. Penelitian ini memanfaatkan buah salak di daerah Bangkalan yaitu di UD. Budi Jaya Bangkalan untuk diolah menjadi produk dodol salak, sirup salak, dan kurma salak. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui berapa besarnya nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan salak menjadi dodol salak, sirup salak, dan kurma salak, serta membandingkan besarnya nilai tambah yang diperoleh dari produk dodol salak, sirup salak, dan kurma salak. Metode yang digunakan yaitu menggunakan analisa data deskriptif dan di analisis dengan menggunakan metode Hayami. Berdasarkan perhitungan metode Hayami di perusahaan UD. Budi Jaya nilai tambah yang diperoleh untuk dodol salak adalah Rp. 14.200/kg, dengan rasio nilai tambah sebesar 47,3% yang memiliki kategori nilai tambah yang tinggi karena $\geq 40\%$ dengan pendapatan tenaga kerja 7,9%, sumbangan input lain 43,2%, dan keuntungan pengusaha sebesar 27,5%, sedangkan untuk produk sirup salak yaitu Rp. 10.895/lt, dengan rasio nilai tambah sebesar 29,1% yang memiliki kategori nilai tambah yang rendah karena $\leq 40\%$ dengan pendapatan tenaga kerja 6,1%, sumbangan input lain 66,3%, dan keuntungan pengusaha sebesar 27,5% dan untuk kurma salak adalah Rp. 21.259/kg, dengan rasio nilai tambah sebesar 56,6% yang memiliki kategori nilai tambah tinggi karena $\geq 40\%$ dengan pendapatan tenaga kerja 1,5%, sumbangan input lain 34,5%, dan keuntungan pengusaha sebesar 63,8%. Nilai tambah paling tinggi yaitu terdapat pada produk kurma salak sebesar Rp. 21.259/kg dan untuk produk dodol salak sebesar Rp. 14.200/kg serta untuk produk sirup salak yaitu sebesar Rp. 10.895/lt.

Kata Kunci: Salak, Pengolahan Salak, Nilai Tambah, Analisis Hayami

**THE ANALYSIS OF VALUE ADDED IN PROCESSING OF ZALACCA
(CASE STUDY IN UD. BUDI JAYA BANGKALAN)****ABSTRAK**

Zalacca is a tropical fruit from Indonesia which has many benefits to be consumed. This study utilized Zalacca in Bangkalan that is at UD. Budi Jaya Bangkalan to be processed into some products, namely dodol of Zalacca, Zalacca syrup and Zalacca date. The purpose of this study are to determine how much the value-added that could be obtained from the processing of Zalacca into dodol of Zalacca; Zalacca syrup and Zalacca date, as well as comparing the magnitude of value-added of dodol of Zalacca, Zalacca syrup and Zalacca date products. The method of this study used descriptive data analysis and was analyzed using Hayami's method. Based on the calculation of Hayami's method in UD. Budi Jaya, the value-added which is obtained for dodol of Zalacca is Rp 14.200/kg with value-added ratio of 47,3% which has a high value-added category because of $>40\%$ with labor income of 7,9%, 43,2% contribution of other inputs, and the entrepreneurs' profit is 27,5%. Whereas, the value-added for Zalacca syrup is Rp 10.895/lt, with value-added ratio of 29,1% which has a low value-added category because of $<40\%$ with labor income of 6,1%, 66,3% contribution of other inputs, and the entrepreneurs gain of

27,5%. Then, for Zalacca date is Rp 21.259/kg, with ratio of value-added by 56,6% which has a category of high value-added because of >40% with labor income of 1,5%, 34,5% contribution of other inputs, and the entrepreneurs gain of 63,8%. The most high value-added is found in Zalacca date products with Rp 21.259/kg, then for dodol of Zalacca products with Rp 14.200/kg, and the last is Zalacca syrup products with Rp 10.895/lt.

Keywords: Zalacca, The Processing of Zalacca, Value-added, Hayami Analysis.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara agraris yang ditandai dengan adanya dua musim yaitu musim kemarau dan musim penghujan. Sebagian besar masyarakat Indonesia hidup dengan bercocok tanam sehingga pembangunan sektor pertanian dijadikan sebagai sektor penggerak pembangunan ekonomi dan laju pertumbuhan ekonomi (Sukino, 2013).

Salak merupakan salah satu jenis tanaman buah tropis asli Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari ragam varietas salak yang bisa dijumpai hampir di semua propinsi di wilayah nusantara (Rukmana, 1999).

Menurut Rukmana (1999), Mengonsumsi salak bermanfaat untuk mengobati penyakit diare. Tidak hanya itu, buah salak yang mempunyai rasa tidak dianjurkan bagi orang yang menderita penyakit maag dan radang usus, karena kandungan titanin yang ada di dalam buah salak dapat memperparah kondisi usus yang luka dan sulit dicerna. Kandungan gizi pada buah salak bisa dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1
Kandungan Gizi dalam Tiap 100 Gram Buah Salak Segar

No	Kandungan Gizi	Proporsi (banyaknya)
1	Kalori	77,00 kal
2	Protein	0,40 g
3	Karbohidrat	20,90 g
4	Kalium	28,00 mg
5	Fosfor	18,00 mg
6	Zat besi	4,20 mg
7	Vitamin B	0,04 mg
8	Vitamin C	2,00 mg
9	Air	78,00 mg
10	Bagian yang dapat dimakan	50 %

Salah satu cara yang dapat dilakukan agar nilai tambah suatu komoditi pertanian di Indonesia meningkat adalah dengan mengaitkan pertanian dengan industri atau pengolahan. UD.BUDI JAYA merupakan *home industry* yang bergerak di bidang pengolahan buah salak di kampung Morkolak, Desa Kramat, Bangkalan Madura yang menghasilkan produk dodol salak, sirup salak, dan kurma salak. Produk olahan salak dapat meningkatkan nilai tambah yang mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan. Nilai tambah penting sehingga dapat mengetahui besaran perolehan yang dihasilkan dari hasil pengolahan yang dilakukan.

Menurut Siregar dalam skripsinya yang berjudul "Analisis Nilai Tambah Pengolahan Salak, Studi Kasus di Industri Pengolah Buah Salak Agrina" (2012),

Diperlukan adanya modifikasi. Bentuk modifikasi yang dimaksud bisa berupa pengolahan komoditi pertanian menjadi barang ataupun suatu produk. Komponen pengolahan hasil pertanian menjadi penting karena pertimbangan sebagai berikut:

1. Meningkatkan Nilai Tambah
Dari beberapa penelitian menunjukkan bahwa pengolahan yang baik oleh produsen dapat meningkatkan nilai tambah dari hasil pertanian. Kegiatan petani hanya dilakukan oleh petani yang mempunyai fasilitas pengolahan (pengupasan, pengirisan, tempat penyimpanan, keterampilan mengolah hasil, mesin pengolah, dan lain-lain).
2. Kualitas Hasil
Tujuan dari hasil pertanian adalah meningkatkan kualitas, dengan kualitas hasil yang baik maka nilai barang akan meningkat sehingga keinginan konsumen dapat terpenuhi.
3. Penyerapan Tenaga Kerja
Bila pengolahan hasil dilakukan akan banyak tenaga kerja yang diserap.
4. Meningkatkan Keterampilan
Dengan keterampilan mengolah hasil akan terjadi peningkatan keterampilan secara kumulatif.
5. Peningkatan Pendapatan
Pengolahan yang baik akan menyebabkan total penerimaan lebih tinggi.

Nilai tambah adalah selisih dari nilai output dengan biaya bahan dan pengolahan input. Nilai tambah adalah satu parameter ekonomi yang menggambarkan selisih antara nilai produksi (*output*) dan biaya antara (biaya yang habis dipakai selama proses produksi) dari suatu produk, baik barang maupun jasa. Perhitungan nilai tambah pada rantai pasok kelapa sawit dari sisi hulu sampai sisi hilir telah dilakukan dengan metode Hayami yang dimodifikasi dan dengan menggunakan patokan harga dan biaya untuk kapasitas pabrik minyak sawit kasar (CPO) 30 ton tandan buah segar (TBS)/jam dihitung untuk setahun. Model formula perhitungan Hayami modifikasi disesuaikan dengan kajian dalam hal jumlah pelaku usaha, jumlah komoditas yang ditangani, dan siklus kegiatan usaha menjadi jangka panjang atau multi-tahun dan berkelanjutan (Hidayat, 2012)

Sudiyono (2002) menyatakan bahwa potensi usaha dalam agroindustri dapat dilihat pada besarnya nilai tambah yang dihasilkan. Berikut parameter nilai tambah yang dapat menentukan suatu produk industri :

1. Apabila nilai tambah $\leq 15\%$ maka dapat dikategorikan nilai tambah yang pendek.
2. Apabila nilai tambahnya $15\%-40\%$ maka nilai tambahnya masuk dalam kategori sedang.
3. Apabila nilai tambah $\geq 40\%$ maka dinyatakan nilai tambahnya tergolong kategori tinggi.

METODE PENELITIAN

1. Data Primer didapatkan dari observasi, yakni melakukan pengamatan langsung ke UD. Budi Jaya.
2. Data Sekunder merupakan data pelengkap dari data primer. Data sekunder didapatkan dari studi literatur baik pustaka tulis maupun elektronik (internet), dengan mempelajari dan memahami tentang analisis nilai tambah dengan menggunakan metode Hayami.

Analisa data menggunakan analisa data deskriptif dan akan dianalisis dengan menggunakan metode Hayami.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dimulai pada bulan Maret 2016 – Juni 2016 di UD. Budi Jaya Desa Kramat, Kabupaten Bangkalan. Penelitian ini dilaksanakan dengan mengambil data yaitu wawancara langsung dengan pemilik ataupun pengelola UD. Budi Jaya.

Metode Analisis Data

Identifikasi masalah (1), dengan menggunakan metode analisis deskriptif yaitu mengenai bahan baku dan bahan tambahan pada pengolahan salak dengan menggunakan data dan informasi yang diperoleh di tempat penelitian.

Identifikasi (2) dapat dianalisis dengan menggunakan metode perhitungan nilai tambah Hayami berikut ini:

Tabel 2
Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami

No.	Variabel	Satuan	Notasi
Output, Input, dan Harga			
1	Hasil produksi	Kg/proses	1
2	Bahan baku	Kg/proses	2
3	Tenaga kerja	Orang/proses	3
4	Faktor konversi	(1/2)	(1/2)=(4)
5	Koefisien tenaga kerja	(3/2)	(3/2)=(5)
6	Harga produk	Rp/kg	6
7	Upah tenaga kerja	Rp/org	7
Pendapatan dan Keuntungan			
8	Harga bahan baku	Rp/kg	8
9	Sumbangan input lain*	Rp/kg	9
10	Nilai produk	Rp/kg	(4x6)=(10)
11	a. Nilai tambah	Rp/kg	(10-9-8)=(11a)
	b. Rasio nilai tambah	%	(11a/10)x100%=(11b)
12	a. Pendapatan tenaga kerja	Rp/kg	(5)x(7)=(12a)
	b. Bagian tenaga kerja	%	(12a/11a)x100%=(12b)
13	a. Keuntungan**	Rp/kg	(11a-12a)=(13a)
	b. Tingkat keuntungan	%	(13a/11a)x100%=(13b)
Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi			
14	Marjin	Rp/kg	(10-8)=(14)
	a. Pendapatan tenaga kerja	%	(12a/14) x 100%
	b. Sumbangan input lain	%	(9/14) x 100%
	c. Keuntungan Pengusaha	%	(131/14) x 100%

Sumber: Hayami, 1987

Keterangan : * = Bahan penolong

** = Imbalan bagi modal dan manajemen

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Pembuatan Dodol Salak

Proses pembuatan dodol salak meliputi pengupasan dan pencucian salak, pembersihan biji buah salak, penghalusan bubur salak, pencampuran bubur salak dengan gula dan tepung serta santan, perebusan dan pengadukan campuran bubur salak, pendinginan dodol salak, dan pengemasan dodol salak.

Proses Pembuatan Sirup Salak

Proses pembuatan sirup salak meliputi pengupasan kulit salak, pembersihan biji buah salak, penghalusan salak, perebusan bubur salak dan air, penyaringan, perebusan (gula, asam sitrat dan benzoat) pengemasan sirup salak ke dalam botol.

Proses Pembuatan Kurma Salak

Proses pembuatan kurma salak meliputi penyortiran salak, pengupasan kulit salak dan biji buah salak, perebusan air dan gula, perebusan salak, perendaman larutan gula dengan buah salak berwarna coklat, penirisan, pengovenan, dan pengemasan kurma salak.

Perhitungan Analisis Nilai Tambah

Nilai Tambah Pembuatan Salak Menjadi Dodol Salak

Output (produk olahan) yang dihasilkan pada proses ini adalah dodol salak. Dalam proses penelitian, peneliti mengkonversikan output yang dihasilkan menjadi satuan kg, untuk memudahkan dalam proses perhitungan akhir nilai tambah yang disesuaikan dengan alat analisis yang dipakai.

Tabel 3
Perhitungan Pengolahan Dodol Salak

No.	Variabel	Satuan	Notasi
	Output, Input, dan Harga		
1	Hasil produksi	Kg/proses	15
2	Bahan baku	Kg/proses	30
3	Tenaga kerja	Orang/proses	3
4	Faktor konversi	(1/2)	0,5
5	Koefisien tenaga kerja	(3/2)	0,1
6	Harga produk	Rp/kg	60.000
7	Upah tenaga kerja	Rp/org	19.800
	Pendapatan dan Keuntungan		
8	Harga bahan baku	Rp/kg	5.000
9	Sumbangan input lain	Rp/kg	10.800
10	Nilai produk	Rp/kg	30.000
11	a. Nilai tambah	Rp/kg	14.200
	b. Rasio nilai tambah	%	47,3
12	a. Pendapatan tenaga kerja	Rp/kg	1.980
	b. Bagian tenaga kerja	%	13,9
13	a. Keuntungan	Rp/kg	12.220
	b. Tingkat keuntungan	%	86
	Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi		

14	Marjin	Rp/kg	25.000
	a. Pendapatan tenaga kerja	%	7,9
	b. Sumbangan input lain	%	43,2
	c. Keuntungan Pengusaha	%	48,8

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari hasil pengolahan salak menjadi produk dodol salak adalah sebesar 14.200/kg. Nilai tambah ini diperoleh dari pengurangan nilai output (produk) dengan biaya bahan baku dan biaya bahan penunjang lainnya. Sedangkan rasio nilai tambah produk dodol salak adalah sebesar 47,3%, artinya 47,3 dari nilai output (produk dodol salak) merupakan nilai tambah yang diperoleh dari proses pengolahan salak menjadi dodol.

Perhitungan imbalan tenaga kerja pada produk dodol salak dapat dilihat pada Tabel 7.

Pembuatan Salak Menjadi Sirup Salak

Output (produk olahan) yang dihasilkan pada proses ini adalah sirup salak. Berikut adalah perhitungan nilai tambah pembuatan salak menjadi sirup salak berdasarkan metode Hayami.

Tabel 4
Perhitungan Pengolahan Sirup Salak

No.	Variabel	Satuan	Notasi
	Output, Input, dan Harga		
1	Hasil produksi	lt/proses	15
2	Bahan baku	Kg/proses	10
3	Tenaga kerja	Orang/proses	3
4	Faktor konversi	(1/2)	1,5
5	Koefisien tenaga kerja	(3/2)	0,3
6	Harga produk	lt/kg	24.930
7	Upah tenaga kerja	Rp/org	6.600
	Pendapatan dan Keuntungan		
8	Harga bahan baku	Rp/kg	5.000
9	Sumbangan input lain	Rp/lt	21.500
10	Nilai produk	Rp/lt	37.395
11	a. Nilai tambah	Rp/lt	10.895
	b. Rasio nilai tambah	%	29,1
12	a. Pendapatan tenaga kerja	Rp/lt	1.980
	b. Bagian tenaga kerja	%	18,1
13	a. Keuntungan	Rp/lt	8.915
	b. Tingkat keuntungan	%	81,8
	Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi		
14	Marjin	Rp/lt	32.395
	a. Pendapatan tenaga kerja	%	6,1
	b. Sumbangan input lain	%	66,3
	c. Keuntungan Pengusaha	%	27,5

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari hasil pengolahan salak menjadi produk sirup adalah sebesar Rp.10.895/lt. Nilai tambah ini diperoleh dari pengurangan nilai output dengan biaya bahan baku dan biaya bahan penunjang lainnya. Sedangkan rasio nilai tambah produk kurma adalah sebesar 29,1% artinya 29,1% dari nilai output (produk kurma salak) merupakan nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan salak menjadi kurma salak. Imbalan tenaga kerja yang diperoleh dengan upah tenaga kerja yaitu sebesar 1.980/lt, dengan nilai persentase terhadap nilai tambah sebesar 18,1%.

Perhitungan imbalan tenaga kerja pada produk sirup salak dapat dilihat pada Tabel 7.

Nilai Tambah Pembuatan Salak Menjadi Kurma Salak

Output (produk olahan) yang dihasilkan pada proses ini adalah kurma salak. Berikut adalah perhitungan nilai tambah pembuatan salak menjadi kurma salak berdasarkan metode Hayami.

Tabel 5
Perhitungan Pengolahan Kurma Salak

No.	Variabel	Satuan	Notasi
	Output, Input, dan Harga		
1	Hasil produksi	Kg/proses	30
2	Bahan baku	Kg/proses	60
3	Tenaga kerja	Orang/proses	3
4	Faktor konversi	(1/2)	0,5
5	Koefisien tenaga kerja	(3/2)	0,05
6	Harga produk	Rp/kg	75.000
7	Upah tenaga kerja	Rp/org	9.900
	Pendapatan dan Keuntungan		
8	Harga bahan baku	Rp/kg	5.000
9	Sumbangan input lain	Rp/kg	11.241
10	Nilai produk	Rp/kg	37.500
11	a. Nilai tambah	Rp/kg	21.259
	b. Rasio nilai tambah	%	56,6
12	a. Pendapatan tenaga kerja	Rp/kg	495
	b. Bagian tenaga kerja	%	2,3
13	a. Keuntungan	Rp/kg	20.764
	b. Tingkat keuntungan	%	97,6
	Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi		
14	Marjin	Rp/kg	32.500
	a. Pendapatan tenaga kerja	%	1,5
	b. Sumbangan input lain	%	34,5
	c. Keuntungan Pengusaha	%	63,8

Sumber: Analisis Data Primer

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari hasil pengolahan salak menjadi produk Kurma adalah sebesar Rp.21.259/kg. nilai tambah ini diperoleh dari pengurangan nilai output dengan biaya bahan baku dan

biaya bahan penunjang lainnya. Sedangkan rasio nilai tambah produk kurma adalah sebesar 56,6% artinya 56,6% dari nilai output (produk kurma salak) merupakan nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan salak menjadi kurma salak. Imbalan tenaga kerja yang diperoleh dengan upah tenaga kerja yaitu sebesar 495/kg, dengan nilai persentase terhadap nilai tambah sebesar 2,3%.

Perhitungan imbalan tenaga kerja pada produk kurma salak dapat dilihat pada Tabel 7.

Perbandingan Nilai Tambah Dodol Salak, Kurma Salak, dan Sirup Salak

Tabel 6
Perhitungan Perbandingan Nilai Tambah Dodol Salak, Sirup Salak, dan Kurma Salak

Variabel	Nilai		
	Dodol Salak	Sirup Salak	Kurma Salak
I. Output, Input, dan Harga			
1 Output (Kg)	15	15	30
2 Input (Kg)	30	10	60
3 Tenaga Kerja (orang/proses)	3	3	3
4 Faktor Konversi (1/2)	0,5	1,5	0,5
5 Koefisien Tenaga Kerja (3/2)	0,1	0,3	0,05
6 Harga Produk (Rp/kg)	60.000	24.930	75.000
7 Upah Tenaga Kerja (Rp/org)	19.800	6.600	9.900
II. Pendapatan dan Keuntungan			
8 Harga Bahan Baku (Rp/kg)	5.000	5.000	5.000
9 Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	10.800	21.500	11.241
10 Nilai Produk (Rp/kg)			
11 a. Nilai Tambah (Rp/kg)	30.000	37.395	37.500
b. Rasio Nilai Tambah %	14.200	10.895	21.259
	47,3	29,1	56,6
12			
a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/kg)	1.980	1.980	495
b. Bagian Tenaga Kerja %	13,9	18,1	2,3
13 a. Keuntungan (Rp/kg)	12.220		
b. Tingkat Keuntungan %	86	8,915	20.764
		81,8	97,6
III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi			
14. Margin (Rp/kg)	25.000	32.395	32.500
a. Pendapatan Tenaga Kerja %	7,9	6,1	1,5
b. Sumbangan Input Lain %	43,2	66,3	34,5
c. Keuntungan Pengusaha %	48,8	27,5	63,8

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Tabel 7
Perbandingan Perhitungan Sumbangan Input Lain Produk Dodol Salak, Sirup Salak, dan Kurma Salak

No	Uraian	Biaya (Rp)		
		Dodol Salak	Sirup Salak	Kurma Salak
1	T. Ketan	34.000	-	-
2	Kelapa	60.000	-	-
3	Gula	56.000	170.000	510.000
4	Tabung Gas	19.000	-	9.500
5	Plastik	2.000	-	2.000
6	Kardus	150.000	-	150.000
7	Isolasi	3.000	-	3.000
8	Asam Sitrat	-	3.000	-
9	Benzoat	-	2.000	-
10	Botol, label, dan segel	-	40.000	-
	Total	324.000	215.000	674.500
	Penggunaan Bahan Baku (Kg)	30	10	60
	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	10.800	21.500	11.241

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

PENUTUP

Nilai tambah (*value added*) yang diperoleh dari pengolahan salak menjadi dodol salak adalah Rp. 14.200/kg, dengan rasio nilai tambah terhadap nilai outputnya sebesar 47,3% yang memiliki nilai $\geq 40\%$ sehingga memiliki kategori nilai tambah tinggi. Nilai tambah (*value added*) yang diperoleh dari pengolahan salak menjadi sirup salak adalah Rp. 10.895/lt, dengan rasio nilai tambah terhadap nilai outputnya sebesar 29,1% yang memiliki nilai $\leq 40\%$ sehingga memiliki kategori nilai tambah yang sedang. Nilai tambah (*value added*) yang diperoleh dari pengolahan salak menjadi kurma salak adalah Rp. 21.259/kg, dengan rasio nilai tambah terhadap nilai outputnya sebesar 56,6% yang memiliki nilai $\geq 40\%$ sehingga memiliki kategori nilai tambah tinggi. Nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan salak menjadi kurma salak lebih tinggi yaitu sebesar Rp. 21.259/kg dibandingkan dengan nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan salak menjadi dodol salak yaitu sebesar Rp. 14.200/kg, sedangkan nilai tambah terendah didapatkan dari pengolahan salak menjadi sirup salak yaitu sebesar Rp. 10.895/lt. Kepada UD. Budi Jaya agar meningkatkan usaha pemasaran produk dodol salak dan sirup salak seperti promosi dan saluran distribusi untuk meraih peluang permintaan. Kepada pengusaha agar mengembangkan variasi olahan produk baru seperti produk kripik salak, manisan salak, dan menambahkan variasi rasa dalam produk olahan dodol salak dan sirup salak seperti dodol salak rasa keju, sirup salak rasa vanilla, dan sebagainya. Untuk produk kurma salak agar meningkatkan kemampuan jumlah produksinya, mempertahankan kualitas produk kurma salak seperti rasa yaitu rasa khas kurma salak, aroma khas kurma salak, dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agromedia Redaksi. 2007. Budi Daya salak. Jakarta : Agromedia Pustaka
- Azis, A.M. 1993. Agroindustri Buah-buahan Tropis. Jakarta : Perpustakaan Nasional Katalog Dalam Terbitan (KDT)

- Daryanto, A. 2008. *Contract Farming Sebagai Sumber Pertumbuhan Baru dalam Bidang Peternakan*, Direktur Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis IPB, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Morooka, Y., Siregar, M. 1987. *Agriculture Marketing and Processing in Upland Java A Perspective From A Sunda Village*. Bogor: CGPRT Centre.
- Hidayat, S., Marimin., Suryani, A., Sukardi., Yani, M. 2012. Modifikasi Metode Hayami Untuk Perhitungan Nilai Tambah Pada Rantai Pasok Agroindustri Kelapa Sawit. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*. Vol 22 No.1 Hal 22-31.
- Hubeis, M. 1997. *Menuju Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi melalui Pemberdayaan Manajemen Industri*. Orasi Ilmiah Guru Besar Tetap Ilmu Manajemen Industri. Fakultas Teknologi Pertanian. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Indrajit, R, E dan Richardus, D. 2005. *Strategi Manajemen Pembelian dan Supply Chain, Pendekatan manajemen pembelian Terkini untuk Menghadapi Persaingan Global*. Jakarta: PT. Grasindo Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Rukmana, R. 1999. *Salak Prospek Agribisnis dan Teknik Usaha Tani*. Yogyakarta: Kanisius.
- Satuhu, S. 2004. *Penanganan dan Pengolahan Buah*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Siregar, A. A. 2012. *Analisis Nilai Tambah Pengolahan Salak (Studi Kasus : Industri Kecil Pengolah Buah Salak Agrina)*. [Skripsi]. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian: Universitas Sumatera Utara Medan.
- Soekartawi. 2001. *Agribisnis Teori Dan Aplikasinya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Penerbitan. Malang: UMM Press.
- Sukino, S. P, K, P. 2013. *Membangun Pertanian dengan Pemberdayaan Masyarakat Tani*. Yogyakarta: Pustaka Batu Press.
- Sulistyowaty, A. 1999. *Membuat Kripik Buah dan Sayur*. Jakarta: Edisi Tiga. Puspa Swara.
- Suprpto. 2006. *Proses Pengolahan Dan Nilai Tambah*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Susetya, D. 2013. *Sukses Bertanam Vanili Usaha Jeli Sang Pengharum Makanan*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Tjahjadi, N. 1989. *Bertanam Salak*. Yogyakarta: Kanisius.
- Tjiptono, F. 1997. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.

PENENTUAN SEKTOR UNGGULAN DI KABUPATEN BLORA

Novalia Tri Nuraini dan Novi D.B Tamami
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura
nopy.agb@gmail.com

ABSTRAK

Pembangunan ekonomi merupakan salah satu kegiatan yang diharapkan dapat menciptakan perekonomian yang stabil dan meningkatkan pertumbuhan daerah tertentu. Nilai PDRB Kabupaten Blora tahun 2010-2014 mencapai Rp. 12.227.201,29 dengan sumbangan terhadap PDRB Provinsi Jawa Tengah sebesar 1,65%. Sektor pertanian yang memberikan kontribusi sebesar 25,48%, sektor pertambangan dan penggalian sebesar 14,55%, sektor industri pengolahan sebesar 10,97% dan sektor perdagangan besar dan eceran sebesar 18,27%. Apabila diamati laju pertumbuhan sektor pertanian mengalami penurunan presentase selama 5 tahun berturut-turut dalam memberikan kontribusi terhadap PDRB Kabupaten Blora. Tujuan penelitian untuk menentukan sektor unggulan di Kabupaten Blora menggunakan deskriptif kuantitatif dengan pendekatan location quotient (LQ), shift-share, tipologi klassendan overlay. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sektor unggulan di Kabupaten Blora yaitu sektor pendidikan dan sektor penyediaan akomodasi dan makan minum. Peningkatan sarana dan prasarana penunjang pendidikan seperti ruang kelas yang digunakan proses belajar mengajar agar dapat menarik minat masyarakat luas untuk belajar di sekolah dan perguruan tinggi di Kabupaten Blora. Strategi pengembangan sub sektor hotel dan restoran di Kabupaten Blora diantaranya peningkatan sarana dan prasarana hotel dan melakukan promosi tentang restoran dan hotel yang dimiliki oleh perusahaan.

Kata kunci: PDRB, sektor ekonomi, sektor unggulan

THE DETERMINATION OF SUPERIOR SECTORS IN DISTRICT BLORA**ABSTRACT**

Economic development is activity create an economy that stable and increase economic growth certain regions. The gdp district Blora 2010-2014 Rp. 12.227.201,29 with contributions to the gdp central java of 1,65%. Agricultural sector contributed for 25,48%, mining and quarrying sector of 14,55%, the processing industrial sector of 10,97% and trade sectors of large and retail 18,27%. When observed growth rate the agricultural sector fell 5 percentage for years consecutive in contributed to the gdp Blora district. Research purposes to determine superior sectors in district Blora using descriptive the quantitative location quotient (LQ), shift-share, klassen typology and overlay. The research results show that superior sectors in district Blora namely educational sector and sector provision of accommodation and drink. The improvement of facilities and infrastructure supporting education such as classrooms used the teaching and learning process in order to attract the interest of the public at large to study in schools and colleges in district Blora. Development strategy sector sub hotel and restaurant in district Blora of them the improvement of facilities and infrastructure hotel and promotional activities about a restaurant and hotel owned by the company.

Keywords: gdp , sector of the economy , superior sectors

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang diharapkan dapat menciptakan perekonomian yang stabil dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah tertentu. Pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Blora dapat dilihat dari nilai Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Nilai PDRB Kabupaten Blora tahun 2010-2014 mencapai Rp. 12.227.201,29 dengan sumbangan terhadap PDRB Provinsi Jawa Tengah sebesar 1,65%. Kabupaten Blora tercatat sebagai satu-satunya daerah di Provinsi Jawa Tengah yang berpotensi dalam pertambangan migas (BPS, 2015).

Pemerintah Provinsi Jawa Tengah melakukan suatu upaya dengan mengusulkan Kawasan Ekonomi Khusus salah satunya yaitu Kabupaten Blora. Menurut Ahmad dan Endang (2009) dalam hasil penelitian dilihat dari sisi klasifikasi tipologinya Kabupaten Blora termasuk dalam daerah yang relatif tertinggal. Hal ini dapat dilihat dari nilai PDRB Kabupaten Blora 5 tahun berturut-turut mengalami kenaikan dari tahun 2010-2014 menurut lapangan usaha atas dasar harga konstan 2010. Pertumbuhan PDRB Kabupaten Blora tertinggi terjadi pada tahun 2014 sebesar Rp 12.227.201,29, sedangkan pertumbuhan terendah di Kabupaten Blora terjadi pada tahun 2010 sebesar Rp 10.149.079,63 (BPS, 2015). Meningkatnya nilai PDRB tidak diikuti dengan laju pertumbuhan ekonomi, akan tetapi laju pertumbuhan ekonomi selama tahun 2010-2014 mengalami penurunan.

Sektor dominan di Kabupaten Blora yaitu sektor pertanian yang memberikan kontribusi sebesar 25,48%, sektor pertambangan dan penggalan sebesar 14,55%, sektor industri pengolahan sebesar 10,97% dan sektor perdagangan besar dan eceran sebesar 18,27%. Apabila diamati laju pertumbuhan sektor pertanian mengalami penurunan presentase selama 5 tahun berturut-turut dalam memberikan kontribusi terhadap PDRB Kabupaten Blora. Meskipun sektor pertanian termasuk dalam pelayanan urusan kewenangan pilihan yang telah dituangkan oleh Pemerintah Kabupaten Blora dalam RPJMD (Rancangan Pembangunan Jangka Menengah Daerah) tahun 2010-2015. Sedangkan sektor industri pengolahan, sektor pertambangan dan penggalan dan sektor jasa mengalami kenaikan setiap tahunnya.

Berdasarkan permasalahan di atas diketahui bahwa sektor pertanian di Kabupaten Blora memiliki kontribusi yang besar terhadap PDRB Kabupaten Blora, akan tetapi kontribusi tersebut mengalami penurunan. Hal ini sesuai dengan pendapat Weiss dalam Tambunan (2011) yang menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi jangka panjang akan mengakibatkan perubahan mendasar dalam struktur ekonomi, dari ekonomi tradisional dengan pertanian sebagai sektor utama menuju ekonomi modern yang didominasi oleh sektor-sektor non primer, khususnya industri manufaktur yang dinamis sebagai penggerak utama pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan dari latar belakang tersebut, maka peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian mengenai penentuan sektor unggulan di Kabupaten Blora.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Blora, dengan metode penentuan lokasi secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kabupaten Blora merupakan Kawasan Ekonomi Khusus dan termasuk dalam kabupaten yang relatif tertinggal. Penelitian dilakukan pada bulan Juli 2016.

Penentuan sektor unggulan di Kabupaten Blora dijawab menggunakan deskriptif kuantitatif dengan pendekatan *location quotient* (LQ), *shift-share*, tipologi *klassendoverlay*. *Location quotient* (LQ) digunakan untuk mengetahui sektor basis dan non basis di Kabupaten Blora. Menurut Indahsari (2011), rumus LQ sebagai berikut :

$$LQ = \frac{v_i/v_t}{V_i/V_t}$$

Keterangan :

v_i = nilai PDRB pada sektor i pada tingkat Kabupaten Blora

v_t =total PDRB pada tingkat Kabupaten Blora

V_i =nilai PDRB pada sektor i pada tingkat Provinsi Jawa Tengah

V_t = total PDRB pada tingkat pada tingkat Provinsi Jawa Tengah

Pendekatan *shift-share* menggunakan rumus sebagai berikut:

$$D_{ij} = N_{ij} + M_{ij} + C_{ij}$$

Keterangan :

D_{ij} = Perubahan sektor i di Kabupaten Blora

N_{ij} = Pertumbuhan nasional sektor i di Kabupaten Blora

M_{ij} = Pergeseran proporsional (bauran industri) sektor i di Kabupaten Blora

C_{ij} = Keunggulan kompetitif sektor i di Kabupaten Blora

i = Sektor-sektor ekonomi yang diteliti

j =variabel wilayah yang diteliti Kabupaten Blora

Metode tipologi klassen menggunakan rumus sebagai berikut:

Tabel 1
Matrik Tipologi Klassen

Laju Pertumbuhan		gik > gip		gik < gip	
		Kuadran I Sektor maju dan tumbuh pesat		Kuadran II Sektor maju tapi tertekan	
Kontribusi Sektor	cik > cip	Kuadran III Sektor masih dapat berkembang		Kuadran IV Sektor relatif tertinggal	
	cik < cip				

Keterangan :

gik = laju pertumbuhan sektor i di Kabupaten Blora

gip = laju pertumbuhan sektor i di Provinsi Jawa Tengah

cik = kontribusi sektor i di Kabupaten Blora

cip = kontribusi sektor i di Provinsi Jawa Tengah

Metode *overlay* digunakan untuk menentukan sektor unggulan dengan menggabungkan metode *location quotient* (LQ), *shift-share* dan tipologi klassen. Pada analisis *location quotient* bernilai positif (+) apabila nilai perhitungannya lebih dari 1 ($LQ > 1$). Analisis *shift-share* bernilai positif (+) apabila hasil perhitungan dari pertumbuhan proporsional dan pergeseran diferensial keduanya bernilai. Pada analisis tipologi klassen, nilai positif (+) apabila sektor tersebut berada pada kuadran I yaitu sektor maju dan tumbuh pesat. Identifikasi dari gabungan analisis di atas, apabila ketiga alat analisis menghasilkan nilai positif (+++) maka suatu sektor i di Kabupaten Blora dinyatakan sebagai sektor unggulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penentuan Sektor Basis di Kabupaten Blora

Mengidentifikasi sektor basis di Kabupaten Blora menggunakan metode *location quotient* (LQ). Sektor basis merupakan sektor yang mampu memenuhi kebutuhan di Kabupaten Blora dan di luar daerah penelitian. Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2
Hasil Analisis LQ dari PDRB Kabupaten Blora Tahun 2010-2014

Sektor	Nilai LQ					Rata-rata LQ
	2010	2011	2012	2013	2014	
1. Pertanian, Kehutanan dan Perikanan	1,93	1,90	1,88	1,88	1,88	1,89
2. Pertambangan dan Penggalian	6,49	7,06	7,13	7,20	7,20	7,02
3. Perdagangan Besar dan Eceran	1,2	1,2	1,22	1,23	1,23	1,22
4. Penyediaan Akomodasi dan Makanan Minuman	1,19	1,19	1,20	1,19	1,19	1,19
5. Jasa Keuangan dan Asuransi						
6. Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	1,11	1,14	1,15	1,15	1,15	1,14
7. Jasa Pendidikan	1,32	1,33	1,33	1,33	1,33	1,33
8. Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	1,52	1,57	1,61	1,61	1,61	1,58
9. Jasa Lainnya	1,19	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
	1,47	1,49	1,48	1,49	1,49	1,48

Sumber: BPS Kabupaten Blora, 2015

Berdasarkan Tabel 2, menunjukkan bahwa terdapat 9 sektor basis dengan nilai tertinggi yaitu sektor pertambangan dan penggalian; sektor pertanian, kehutanan dan perikanan; jasa pendidikan; jasa lainnya; administrasi pemerintahan, pertahanan dan jaminan sosial wajib; pedagang besar dan eceran; jasa kesehatan dan kegiatan sosial; penyediaan akomodasi dan makanan minuman serta jasa keuangan dan asuransi. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ratnasari (2014) menyatakan bahwa sektor pertambangan dan penggalian merupakan sektor basis terbesar pertama di Kabupaten Kebumen.

Kinerja Sektor Ekonomi di Kabupaten Blora

Analisis *shift-share* digunakan untuk menggambarkan kinerja sektor ekonomi Kabupaten Blora dibandingkan dengan kinerja perekonomian Provinsi Jawa Tengah menggunakan 3 komponen diantaranya pertumbuhan ekonomi nasional (Nij), bauran industri (Mij) dan keunggulan kompetitif wilayah (Cij) (Sjafrizal, 2008). Hasil analisis *shift-share* disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3
Hasil Analisis Shift-Share PDRB Kabupaten Blora Tahun 2010-2014 (Jutaan)

Sektor	Nij	Mij	Cij	Dij
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	213538,26	29298,98	9820,08	252657,32
Jasa Pendidikan	274302,99	394447,44	115332,76	784083,19
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	48701,12	43465,20	3684,56	95850,88
Jasa Lainnya	133773,63	31796,17	21577,35	187147,15

Sumber: BPS Kabupaten Blora, 2015

Berdasarkan Tabel 3, kinerja sektor ekonomi di Kabupaten Blora dipengaruhi oleh 3 komponen diantaranya pertumbuhan nasional, pergeseran proporsional (bauran industri) dan keunggulan kompetitif. Kinerja ekonomi di Kabupaten Blora dikatakan baik apabila 3 komponen tersebut bernilai positif. Sektor

yang bernilai positif diantaranya sektor penyediaan akomodasi dan makan minum, sektor jasa pendidikan, sektor kesehatan dan kegiatan sosial dan sektor jasa lainnya. Sesuai dengan hasil penelitian Mursidah *et al* (2013) yang menyatakan bahwa kinerja ekonomi di Kabupaten Aceh Besar bernilai positif pada sektor listrik, gas dan air bersih; sektor keuangan, real estate dan jasa perusahaan serta sektor jasa-jasa.

Penentuan Sektor Unggulan di Kabupaten Blora

Penentuan sektor unggulan menggunakan data PDRB atas dasar harga konstan tahun 2010 dari tahun 2010 sampai tahun 2014. Tipologi klassen digunakan untuk mengetahui klasifikasi pertumbuhan sektor di Kabupaten Blora. Hasil tipologi klassen disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4
Hasil Analisis Tipologi Klassen di Kabupaten Blora

Laju Pertumbuhan		gik > gip		gik < gip	
		Kuadran I		Kuadran II	
Kontribusi Sektor	cik > cip	Sektor maju dan tumbuh pesat • Sektor perdagangan besar dan eceran : reparasi sepeda mobil dan sepeda motor • Sektor penyediaan akomodasi dan makan minum • Sektor pemerintahan, pertahanan dan jaminan sosial wajib • Sektor jasa pendidikan		Sektor maju tapi tertekan	
	cik < cip	Kuadran III Sektor masih dapat berkembang		Kuadran IV Sektor relatif tertinggal	

Sumber: BPS Kabupaten Blora, 2015

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 4 dapat diketahui terdapat 4 sektor yang tergolong dalam sektor maju dan tumbuh dengan pesat yaitu sektor perdagangan besar dan eceran: reparasi mobil dan sepeda motor, sektor penyediaan akomodasi dan makan minum, sektor pemerintah, pertahanan dan jaminan sosial dan sektor jasa pendidikan. Sektor maju dan tumbuh pesat merupakan sektor yang dapat diprioritaskan menjadi sektor unggulan, karena mempunyai laju pertumbuhan dan kontribusi ekonomi yang lebih besar dibandingkan dengan sektor yang sama di Provinsi Jawa Tengah.

Sektor unggulan ditentukan menggunakan metode *overlay* yang mengacu pada tiga metode diantaranya metode LQ, metode *shift-share* dan metode tipologi klassen. Hasil analisis overlay disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5
Hasil Analisis Overlay di Kabupaten Blora

No	Sektor	LQ	Shift-share	Tipologi Klassen	Prioritas
1.	Jasa Pendidikan	+	+	+	Prioritas I
2.	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	+	+	+	Prioritas I
3.	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	+	-	+	Prioritas II
4.	Perdagangan Besar dan Eceran : Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	+	-	+	Prioritas II

Sumber: BPS Kabupaten Blora, 2015

Berdasarkan hasil analisis *overlay* pada Tabel 5, diketahui bahwa dalam mengidentifikasi sektor unggulan menggunakan gabungan 3 analisis tersebut. Terdapat 2 sektor unggulan di Kabupaten Blora adalah sektor jasa pendidikan dan sektor penyediaan akomodasi dan makan minum.

Sektor pendidikan menjadi sektor unggulan karena memiliki nilai LQ sebesar 1,58 yang berarti sektor pendidikan di Kabupaten Blora mampu memenuhi kebutuhan di dalam daerah dan diluar kabupaten. Selain itu, sektor pendidikan termasuk sektor yang tumbuh lebih cepat daripada pertumbuhan ekonomi keseluruhan di Provinsi Jawa Tengah, sektor yang memiliki keunggulan kompetitif serta termasuk dalam sektor maju dan tumbuh cepat. Jasa pendidikan dapat menjadi sektor unggulan dengan adanya pertimbangan dari kebijakan pemerintah tentang program wajib belajar 12 tahun dan adanya amanat undang-undang yang mewajibkan 20% APBN untuk pendidikan. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 6 yang menggambarkan jumlah lembaga sekolah, murid dan guru di Kabupaten Blora tahun 2012-2014.

Tabel 6
Jumlah Sekolah, Murid dan Guru di Kabupaten Blora Tahun 2012-2014

Tahun	Sekolah		Murid		Guru	
	Negeri	Swasta	Negeri	Swasta	PNS	Non PNS
2012	654	217	116.306	37.382	5.504	4.873
2013	654	218	114.010	45.332	5.655	6.461
2014	651	225	112.260	40.718	5.092	6.247

Sumber: BPS Kabupaten Blora, 2015

Perkembangan jumlah lembaga sekolah di Kabupaten Blora meningkat seiring dengan meningkatnya pertumbuhan jumlah penduduk. Peningkatan jumlah lembaga sekolah tidak diikuti dengan peningkatan pelajar dan pengajar. Hal ini ditandai dengan menurunnya jumlah pelajar dan pengajar tahun 2014 masing-masing sebesar 6.364 orang dan 777 orang. Penurunan jumlah pelajar disebabkan oleh kondisi kelas di Kabupaten Blora yang mengalami kerusakan sebanyak 1.368 ruang. Ruang kelas yang mengalami kerusakan ringan berjumlah 940 ruang dan yang mengalami rusak berat sejumlah 428 ruang. Usaha Pemerintah Kabupaten Blora dalam meningkatkan sektor pendidikan yaitu melakukan pembangunan sarana dan prasarana penunjang pendidikan seperti ruang kelas yang perlu ditingkatkan agar dapat menarik minat masyarakat luas untuk belajar di sekolah dan perguruan tinggi di Kabupaten Blora. Sulistyowati, *et al* (2010) berpendapat bahwa pendidikan mempunyai peran penting dalam membentuk kemampuan sebuah negara berkembang untuk menyerap teknologi modern dan mengembangkan kapasitas agar tercapat pertumbuhan dan pembangunan berkelanjutan. Pendidikan

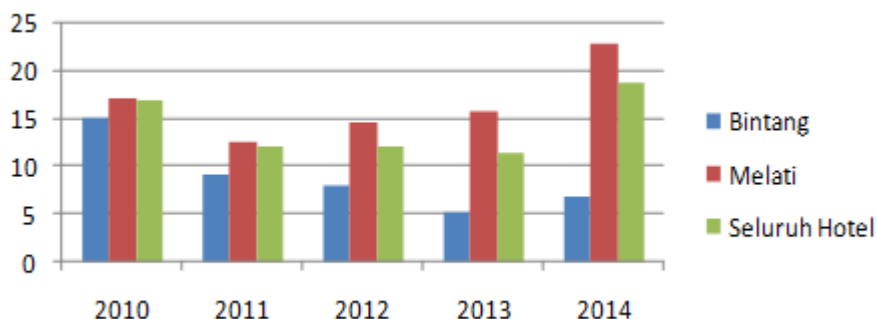
merupakan komponen pertumbuhan yang vital sebagai input fungsi produksi agregat. Oleh karena itu, pemerintah perlu menentukan skala prioritas dan mengalokasikan dana secara tepat. Kebijakan pemerintah dalam menetapkan anggaran pendidikan sebesar 20 persen dapat meningkatkan output dan mengurangi ketimpangan pendapatan, apabila kebijakan tersebut direspon dan dilaksanakan dengan baik oleh pemerintah maka tujuan pembangunan *growth and equity* dapat dicapai secara simultan.

Sektor penyediaan akomodasi dan makan minum merupakan sektor unggulan kedua yang ada di Kabupaten Blora. Sektor ini menjadi sektor unggulan karena merupakan sektor basis, sektor yang tumbuh lebih cepat daripada pertumbuhan ekonomi keseluruhan di Provinsi Jawa Tengah, sektor yang memiliki keunggulan kompetitif serta termasuk dalam sektor maju dan tumbuh cepat. Hal ini menunjukkan bahwa sektor penyediaan akomodasi dan makan minum memiliki potensi untuk dikembangkan di Kabupaten Blora. Sub sektor yang mendominasi yaitu sub sektor penyediaan makanan dan minuman dan sub sektor penyediaan akomodasi jangka pendek.

Restoran dan rumah makan merupakan sebuah tempat untuk menyediakan makanan dan minuman untuk masyarakat umum. Jumlah restoran dan rumah yang semakin meningkat mengakibatkan persaingan antar restoran cukup tinggi di Kabupaten Blora. Peningkatan jumlah restoran dan rumah makan di Kabupaten Blora pada tahun 2014 sebesar 36 unit dikarenakan jumlah penduduk yang meningkat setiap tahunnya sehingga menyebabkan meningkatnya jumlah konsumsi akan pangan. Peningkatan jumlah penduduk di Kabupaten Blora merupakan sebuah peluang bagi pengusaha untuk membuka bisnis restoran dan rumah makan.

Penyumbang PDRB terbesar kedua yaitu sub sektor penyediaan akomodasi jangka pendek. Pertumbuhan sub sektor ini pada tahun 2014 tercatat sebesar 10,63%. Sub sektor penyediaan akomodasi jangka pendek didominasi oleh kegiatan perhotelan dengan jumlah hotel yaitu 34 hotel yang terdiri dari 6 hotel berbintang dan 28 hotel non bintang. Terjadi peningkatan jumlah hotel setiap tahunnya di Kabupaten Blora dari tahun 2010 tercatat 27 hotel bertambah menjadi 34 di tahun 2014.

Berdasarkan jenis hotel persentase tingkat penghunian kamar di seluruh Kabupaten Blora mengalami kenaikan setiap tahunnya. Persentase tingkat penghunian kamar pada tahun 2014 tercatat sebesar 18,80 persen atau naik sebesar 7,22 persen dari tahun 2013 yang tercatat hanya sebesar 11,58 persen. Perkembangan tingkat penghunian kamar menurut jenis hotel disajikan pada Gambar 1.



Sumber: Statistika BPS Kab. Blora, 2014

Gambar 1
Perkembangan Tingkat Penghunian Kamar Menurut Jenis Hotel
di Kabupaten Blora Tahun 2010-2014

Tingkat penghunian kamar di Kabupaten Blora pada tahun 2014 mengalami kenaikan baik pada hotel bintang maupun hotel non bintang atau melati. Kenaikan tingkat penghunian kamar pada hotel bintang tercatat sebesar 1,49% dari tahun sebelumnya. Sementara untuk tingkat penghunian kamar hotel melati mengalami kenaikan sebesar 15,87% dari tahun sebelumnya atau tahun 2013. Kenaikan jumlah penghunian kamar hotel tidak hanya disebabkan oleh jumlah wisatawan yang berkunjung di Kabupaten Blora, akan tetapi adanya pihak instansi yang melaksanakan kegiatan seminar dan rapat kerja yang diikuti oleh luar daerah yang menginap di hotel sehingga tingkat hunian kamar hotel meningkat.

PENUTUP

Hasil analisis yang dilakukan di Kabupaten Blora mengenai penentuan sektor unggulan menggunakan metode *location quotient* (LQ), *shift-share*, tipologi klassendan *overlay* adalah sektor jasa pendidikan dan sektor penyediaan akomodasi makan dan minum. Berdasarkan hasil analisis diatas maka saran dari penulis untuk pemerintah daerah harus meningkatkan sarana dan prasarana penunjang pendidikan seperti ruang kelas yang digunakan proses belajar mengajar agar dapat menarik minat masyarakat luas untuk belajar di sekolah dan perguruan tinggi di Kabupaten Blora. Strategi pengembangan sub sektor hotel dan restoran di Kabupaten Blora diantaranya peningkatan sarana dan prasarana hotel dan melakukan promosi tentang restoran dan hotel yang dimiliki oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A. A dan Endang, S. 2009. Evaluasi Penentuan Daerah Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) di Wilayah Jawa Tengah. *Jurnal Eko-Regional* Vol. 4 No.1 : 23-32.
- Badan Pusat Statistik. 2015. *Data Blora dalam Angka 2015*. Penerbit: BPS. Kabupaten Blora.
- Badan Pusat Statistik. 2015. *Statistika Daerah Kabupaten Blora 2015*. Penerbit: BPS. Kabupaten Blora.
- Indahsari, K. 2011. *Perencanaan Pembangunan Konsep Dasar dan Studi Kasus*. Yogyakarta. Elmatara.
- Mursidah, Hamzah, A., dan Sofyan. 2013. Analisis Pengembangan Kawasan Andalan di Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ilmu Ekonomi* Vol. 1 No. 1:43-55.
- Ratnasari, E. D. 2014. Sector Analysis and Determination of GDP Forming Leading Sector in Distric Kebumen. *Jurnal Fokus Bisnis* Vol. 13 No. 01 : 1-29.
- Sulistiyowati, N, Harianto, Priyarsono, D. S dan Mangara, T. 2010. Dampak Peningkatan Pengeluaran Pendidikan Terhadap Output Sektoral dan Distribusi Pendapatan Kabupaten dan Kota di Jawa Tengah. *Jurnal Ekonomi* Vol. 2 No. 2:27-36
- Tambunan, T T H. 2011. *Perekonomian Indonesia: Kajian Teoritits dan Analisis Empiris*. Bogor: Ghalia Indah.

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PERIKANAN RAKYAT SISTEM MONOKULTUR DAN SISTEM POLIKULTUR DI KABUPATEN PANGKEP

Tsalis Kurniawan Husain¹, Jangkung Handoyo Mulyo^{2,3}, Jamhari²

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muslim Indonesia

²Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, UGM

³Pusat Studi Kependudukan dan Kebijakan UGM

tsalis.kurniawan@umi.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan membandingkan kelayakan finansial usaha perikanan rakyat sistem monokultur dan polikultur di Kabupaten Pangkep. Metode dasar yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Pengambilan sampel menggunakan metode snowball sampling dengan umlah sampel sebanyak 80 responden petani tambak. Tingkat kelayakan usaha dianalisis dengan menggunakan Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), B/C Ratio, Payback Period (PP) dan Break Even Point (BEP). Analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa usaha perikanan rakyat sistem polikultur lebih layak dibanding dengan usaha perikanan sistem monokultur dengan nilai NPV, IRR, B/C Ratio, PP masing-masing sebesar Rp 32.894.487; 56%; 2,51; 1,6 tahun untuk usaha perikanan rakyat sistem polikultur dan Rp 19.619.763; 39%; 1,93; 2,2 tahun untuk usaha perikanan rakyat sistem monokultur. Hasil perhitungan BEP menunjukkan bahwa usaha perikanan rakyat monokultur berada pada titik impas produksi sebesar 3.462 ekor dan titik impas penjualan sebesar Rp 11.559.174. Pada titik impas produksi usaha perikanan rakyat sistem polikultur untuk komoditas bandeng dan udang masing-masing sebesar 2.625 ekor dan 44 kg. BEP penjualan keseluruhan usaha perikanan rakyat sistem polikultur sebesar Rp 12.075.720. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa NPV, IRR, B/C Ratio berbeda nyata antara usaha perikanan rakyat sistem polikultur dan monokultur. Nilai PP tidak berbeda nyata.

Kata kunci: Usaha perikanan rakyat, kelayakan finansial

FEASIBILITY ANALYSIS OF FISHERIES BUSINESS WITH MONOCULTURES AND POLY CULTURES SYSTEM IN PANGKEP REGENCY**ABSTRACT**

The purpose of this research is to analyze and to compare fisheries business with monocultures and polycultures system in Pangkep Regency. The basic method used is descriptive analysis. Sample collection uses the snowball sampling method with total respondent of 80 fish farmers. The feasibility rate of the business is analyzed by Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), B/C Ratio, Payback Period (PP), and Break Even Point (BEP). Business feasibility analysis shows that fishing enterprises with polycultures system is more worthy than the monocultures system with NPV, IRR, B/C Ratio, and PP of Rp 32.894.487; 56%; 2,51; 1.6 years respectively for polycultures system and Rp 19.619.763; 39%; 1,93; 2.2 years for monocultures system. The calculation on BEP shows that monocultures system is at BEP production of 3.462 fish and BEP sales of Rp 11.559.174, while BEP production for polycultures system is 2.625 milkfish and 44 kg shrimp with BEP sales of Rp 12.075.720. The results of statistic analysis show that there is difference in NPV, IRR, B/C Ratio, between polycultures and monocultures system of fisheries, while there is no significant difference in PP.

Keywords: fisheries, business feasibility

PENDAHULUAN

Visi pemerintah adalah menjadikan Negara Indonesia sebagai negara poros maritim dunia yang unggul dalam sektor perikanan dan kelautan. Hal ini didukung dengan kondisi geografis Indonesia yang mempunyai luas wilayah laut sebesar 70% atau setara dengan 5,8 juta kilometer persegi, mempunyai garis pantai yg sangat panjang mencapai 81.000 kilometer serta jumlah pulau yang mencapai 17.508 buah. Sumberdaya perairan ini merupakan sumber daya yang potensial untuk dikembangkan baik perikanan tangkap maupun perikanan budidaya.

Merebaknya isu *overfishing* pada perikanan tangkap memberi peluang perikanan budidaya untuk lebih dikembangkan dalam memenuhi permintaan konsumsi ikan, baik dalam negeri maupun luar negeri. Pengelolaan perikanan budidaya lebih ditekankan pada kegiatan di perairan payau, perairan tawar dan perairan pantai. Komoditas yang banyak dibudidayakan antara lain: udang, ikan bandeng, nila, kerapu, dan rumput laut (KKP,2014).

Salah satu komoditas yang sering dibudidayakan adalah ikan bandeng. Ikan Bandeng (*Chanos chanos*) adalah ikan pangan populer di Asia Tenggara. Lebih lanjut dijelaskan bahwa ikan ini merupakan satu-satunya spesies yang masih ada dalam familia Chanidae (bersama enam genus tambahan dilaporkan pernah ada namun sudah punah. Dalam bahasa Bugis dan Makassar dikenal sebagai ikan bolu, dan dalam bahasa Inggris *milkfish*(Purnowati, et al., 2007). Ikan bandeng memiliki rasa daging yang gurih dan lembut serta harga yang terjangkau serta memiliki tingkat preferensi konsumsi yang tinggi. Selain sebagai ikan konsumsi, ikan bandeng banyak diminta sebagai umpan bagi usaha penangkapan ikan tuna dan cakalang karena kualitasnya lebih tinggi dibandingkan dengan beberapa jenis ikan lainnya.

Selain memenuhi permintaan pasar dalam negeri, komoditas ikan bandeng diekspor pula ke luar negeri. Permintaan bandeng olahan misalnya dari Timur Tengah juga cenderung meningkat. PT Bosowa Grup pada bulan Maret 1998 telah mengekspor bandeng beku ke Timur Tengah dengan nilai US\$ 30.000–40.000 setiap pengiriman. Pasar utama ekspor bandeng dari Sulawesi Selatan adalah Timur Tengah, Korea Selatan, dan Jepang (Rachmansyah dalam Mansyur dan Tonnek, 2013)

Sulawesi Selatan merupakan provinsi peringkat kedua dalam produksi ikan bandeng (KKP, 2014) dan salah satu sentra produksi ikan bandeng adalah Kabupaten Pangkep. Kondisi geografis Kabupaten Pangkep sangat kondusif untuk kegiatan budidaya perairan air payau dengan komoditas utama yang dihasilkan adalah ikan bandeng dan udang. Meningkatnya kebutuhan ikan bandeng dan udang pada pasar dalam negeri dan ekspor tidak sepadan dengan pertumbuhan luas lahan tambak dan bahkan luasnya cenderung berkurang.

Permaslaahn ini membuat beberapa petani tambak yang sebelumnya melakukan perikanan dengan sistem monokultur beralih menggunakan sistem polikultur dalam usaha perikananannya. Sistem polikultur dianggap mampu meningkatkan keuntungan petani tambak karena menerima keuntungan dari dua komoditas yaitu ikan bandeng dan udang. Strategi ini sejalan dengan data dari FAO (2012) bahwa strategi yang digunakan dalam meningkatkan produksi dan ekspor adalah Sistem budidaya dilakukan secara polikultur dan melakukan budidaya secara intensif dan terintegrasi.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa sistem polikultur layak untuk diusahakan. Hasil penelitian Dolorosa, et al., (2014) usaha perikanan tambak polikultur bandeng-udang windu di Kecamatan Pamangkat, Jawa, dan Jawa Selatan Kabupaten Sambas layak diusahakan. Usaha budidaya ini memberikan nilai NPV sebesar 40.492.764, net B/C sebesar 1,9 dan IRR 39,5% dengan pengembalian investasi selama 3,6 tahun.

Sistem polikultur dengan komoditas lainnya pun mendatangkan keuntungan, seperti hasil penelitian Humamy (2012) menunjukkan bahwa sistem pengelolaan usaha tambak polikultur kepiting-ikan nila dilakukan dengan menggunakan metode campur jenis yang menggunakan kolam tambak sebagai wadah budidaya, dengan B/C rata-rata sebesar 1,8. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Marban, et al., (2006) tentang *simulating the economic viability of Nile tilapia and Australian redclaw crayfish polyculture* mengemukakan usaha perikanan sistem polikultur lebih menguntungkan. Sistem polikultur menghasilkan nilai NPV sebesar \$35.029 dengan IRR sebesar 24,48% sedangkan sistem monokultur memiliki nilai NPV sebesar \$17.646 dengan IRR sebesar 19,44%. Pengembalian investasi sistem polikultur lebih cepat dibanding dengan sistem monokultur. Sedangkan penelitian terkait analisis komparatif sistem monokultur dan sistem polikultur pada usahatani wortel di Kabupaten Karanganyar, Marwianti, et al., (2014) menjelaskan bahwa B/C ratio usahatani wortel polikultur sebesar 2,60 lebih tinggi daripada B/C Ratio usahatani wortel monokultur sebesar 2,09

Beberapa hasil penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya menunjukkan bahwa sistem polikultur layak untuk diusahakan, namun tidak semua petani tambak beralih menggunakan sistem polikultur karena sulitnya petani tambak untuk mengadopsi cara baru serta kegagalan beberapa petani yang pernah mengadopsi sistem polikultur mengalami kerugian membuat mereka untuk enggan mencoba kembali sistem ini. Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan kelayakan usaha perikanan rakyat sistem monokultur dan sistem polikultur di Kabupaten Pangkep.

METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan adalah metode deskriptif yang dilakukan di Kecamatan Pangkajene Kabupaten Pangkep Provinsi Sulawesi Selatan dengan pertimbangan bahwa wilayah tersebut merupakan daerah sentra produksi dan potensial pengembangan ikan bandeng dan udang.

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan 80 responden dalam hal ini adalah petani tambak yang melakukan usaha perikanan rakyat secara monokultur dan secara polikultur, sesuai dengan daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Sedangkan data sekunder adalah data-data yang diperoleh dari instansi-instansi terkait yang memiliki keterkaitan dengan penelitian, seperti Badan Pusat Statistik, Dinas Kelautan dan Perikanan, dan instansi terkait lainnya.

Analisis kelayakan usaha (*feasibility study*) digunakan untuk mengetahui tingkat keuntungan usaha terhadap alternatif investasi. Analisis ini akan membantu para investor atau pihak yang berkepentingan dalam melakukan penilaian dan pengambilan keputusan pada usaha yang akan dijalankan. Hasil perhitungan analisis ini akan memberi pertimbangan apakah usaha layak atau tidak layak untuk dijalankan. Pengertian layak dalam penelitian ini adalah dapat memberi manfaat dari segi finansial.

Alat analisis data yang digunakan untuk menjawab tujuan penelitian adalah sebagai berikut (Dolorosa, 2015; Rosalina, 2014; Fahmi, 2014; Suratijah, 2006)

Net Present Value (NPV)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+r)^t} \quad (1)$$

Dimana **NPV** merupakan nilai keuntungan bersih atau perolehan keuntungan yang diperoleh di akhir pengerjaan suatu proyek/investasi, **Bt** adalah Benefit tahun t, **Ct** adalah cost tahun t, **r** adalah tingkat bunga dan **n** adalah umur proyek.

Apabila perhitungan NPV lebih besar dari nol maka proyek tersebut dapat dikatakan layak atau dapat dilaksanakan. Apabila ada dua pilihan proyek, maka dipilih proyek yang memiliki NPV yang lebih besar.

Internal Rate of Return (IRR)

$$IRR = i_1 + \left[\frac{(NPV^+)}{(NPV^+ - NPV^-)} \times (i_2 - i_1) \right] \tag{2}$$

Dimana **IRR** merupakan tingkat bunga yang menggambarkan bahwa antara benefit dan cost yang telah di present valuekan sama dengan nol, i_1 adalah nilai suku bunga pertama dimana NPV positif, i_2 adalah nilai suku kedua dimana NPV negatif, NPV^+ adalah nilai NPV positif, dan NPV^- adalah nilai NPV negatif

Setelah melakukan perhitungan IRR, maka nilai IRR tersebut dibandingkan dengan suku bunga yang berlaku. Apabila nilai IRR lebih besar dari suku bunga maka investasi itu layak untuk diusahakan, sebaliknya jika nilai IRR lebih kecil dari suku bunga yang berlaku maka ditolak atau tidak layak untuk dilaksanakan.

Net Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)

$$Net\ B/C = \frac{\sum PV\ Kas\ Masuk}{\sum PV\ Kas\ Keluar} \tag{3}$$

Metode ini melihat perbandingan antara penerimaan dengan pengeluaran atau biaya. Jika nilai BCR Ratio lebih besar dari satu maka usaha layak dijalankan, sebaliknya jika nilai BCR Ratio lebih kecil dari satu maka usaha tidak layak untuk dijalankan.

Payback Period (PP)

$$periode\ pengembalian = \frac{investasi\ asal}{ arus\ masuk\ kas\ tahunan} \tag{4}$$

Metode PP adalah metode yang mendasarkan pada jumlah tahun yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal.

Break Even Point (BEP)

suatu usahatani dikatakan layak jika memenuhi persyaratan (1) Produksi (kg) > BEP produksi (kg), dan (2) Penjualan (Rp) > BEP penjualan (Rp).. Untuk menghitung Break Even Point atau titik impas dapat digunakan rumus berikut.

Atas dasar unit/produksi:

$$BEP\ (Q) = \frac{TFC}{P - AVC} \tag{5}$$

Dimana **BEP (Q)** adalah titik impas kuantitas, **TFC** adalah biaya tetap, **AVC** adalah biaya variabel rata-rata dan **P** adalah harga per unit
Atas dasar penjualan dalam satuan uang (penjualan).

$$BEP\ (Rp) = \frac{TFC}{1 - TVC/P} \tag{6}$$

Dimana **BEP(Rp)** adalah titik impas penjualan, **TFC** adalah total biaya tetap, **TVC** adalah total biaya variabel, dan **P** adalah harga per unit.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah petani tambak pemilik lahan yang masih aktif melakukan usaha perikanan rakyat baik system monokultur maupun polikultur. Jumlah responden masing-masing sebanyak 40 orang untuk petani tambak yang menggunakan system monokultur dan polikultur sehingga jumlah total responden berjumlah 80 orang. Adapun profil petani tambak berdasarkan umur, tingkat pendidikan, pengalaman dan pekerjaan utama dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Berdasarkan Tabel 1 dapat dijelaskan bahwa usaha perikanan rakyat dapat dilakukan tanpa adanya batasan usia dan tingkat pendidikan. Umur petani tambak usaha perikanan rakyat sistem monokultur paling banyak berkisar antara 41-50 tahun sebanyak 13 responden dan yang paling rendah pada kelompok umur 61-70 tahun dengan jumlah 1 orang sedangkan umur petani tambak usaha perikanan rakyat sistem polikultur paling banyak berkisar antara 31-40 tahun sebanyak 12 responden dan yang paling rendah pada kelompok umur 61-70 tahun sebanyak 4 orang.

Tabel 1
Profil Responden Penelitian

No.	Uraian	Usaha Perikanan Monokultur		Usaha Perikanan Polikultur	
		Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Umur				
	a. 21-30	5	12,5	8	20
	b. 31-40	11	27,5	12	30
	c. 41-50	13	32,5	6	15
	d. 51-60	10	25	10	25
	e. 61-70	1	2,5	4	10
2.	Tingkat Pendidikan				
	a. Tidak Tamat SD	-	0	1	2,5
	b. SD	21	52,5	19	47,5
	c. SMP	10	25	4	10
	d. SMA	8	20	14	35
	e. Pendidikan Tinggi	1	2,5	2	5
3.	Pengalaman				
	a. ≤ 15 tahun	10	25	12	30
	b. > 15 tahun	30	75	28	70
4.	Budidaya Perikanan Rakyat				
	a. Pekerjaan Utama	19	47,5	27	67,5
	b. Pekerjaan Sampingan	21	52,5	13	32,5

Sumber: Analisis Data Primer, 2015

Tingkat pendidikan terakhir sebagian besar responden adalah SD baik usaha perikanan rakyat sistem monokultur maupun usaha perikanan rakyat sistem polikultur dengan masing-masing jumlah responden sebesar 21 responden atau 52,5 % dan 19 responden atau 47,5 % .

Berdasarkan Tabel 1, tersebut juga menunjukkan bahwa sebagian besar petani tambak memiliki pengalaman usaha selama lebih dari lima belas tahun dengan jumlah responden sebanyak 30 orang atau 75 % untuk usaha perikanan rakyat sistem monokultur dan 28 orang atau 70 % untuk usaha perikanan rakyat sistem polikultur. Pendidikan dan pengalaman akan berpengaruh terhadap

keterampilan, cara berfikir, pengelolaan, dan pengambilan keputusan dalam usaha perikanan rakyat.

Responden yang menjadikan usaha perikanan rakyat sistem monokultur sebagai pekerjaan utama adalah sebesar 19 orang atau 47,5 %, tidak jauh berbeda dengan jumlah responden yang menjadikan usaha perikanan rakyat sistem monokultur sebagai pekerjaan sampingan dengan jumlah responden sebesar 21 orang atau sebesar 52,5 % dari jumlah total responden. Responden usaha perikanan rakyat sistem polikultur sebagian besar menjadikan usaha perikanan ini sebagai pekerjaan utama dengan jumlah responden sebanyak 27 orang atau 67,5 % sedangkan sisanya sejumlah 13 orang atau 32,5 % hanya menjadikan usaha perikanan ini sebagai pekerjaan sampingan.. Hal ini menunjukkan bahwa usaha perikanan rakyat dapat dijadikan sumber utama pendapatan keluarga atau untuk menambah pendapatan keluarga.

Analisis Kelayakan Finansial

Analisis kelayakan yang diukur pada penelitian ini berdasarkan dari pendekatan empat kriteria, yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit-Cost Ratio* (*Net B/C Ratio*) dan *Payback Period* (PP). Hasil perhitungan kriteria investasi ini diperoleh dari hasil perhitungan antara komponen arus penerimaan (*inflow*) dengan arus pengeluaran (*outflow*).

Analisis kelayakan pada usaha perikanan rakyat di Kabupaten Pangkep menggunakan tingkat *discount rate* 10 % yang ditentukan berdasarkan rata-rata tingkat BI *rate* setengah tahunan. Perhitungan kelayakan diperoleh dari selisih antara biaya dan manfaat setiap tahunnya hingga diperoleh manfaat bersih (*net benefit*) dari hasil penjualan produk usaha perikanan rakyat yang berupa ikan bandeng dan udang. Adapun hasil perhitungan analisis kelayakan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2
Hasil Perhitungan Kelayakan Usaha Perikanan Rakyat Sistem Monokultur dan Polikultur di Kabupaten Pangkep

Analisis Kelayakan	Usaha Perikanan Rakyat		Z Hitung
	Monokultur	Polikultur	
NPV	19.619.763	32.894.487	2,84**
IRR	39 %	56 %	2,90**
B/C Ratio	1,93	2,51	2,86**
PP	2,2 Tahun	1,6 Tahun	0,25 ^{ns}

Sumber: Analisis Data Primer, 2015

Hasil perhitungan kelayakan usaha menunjukkan bahwa secara keseluruhan usaha perikanan rakyat sistem monokultur dan polikultur layak untuk diusahakan. Selain itu, hasil perhitungan juga menunjukkan bahwa usaha perikanan rakyat sistem polikultur lebih layak jika dibandingkan dengan usaha perikanan rakyat sistem monokultur.

Usaha Perikanan rakyat sistem polikultur menghasilkan nilai NPV sebesar Rp 32.894.487 lebih besar dibanding dengan nilai NPV usaha perikanan rakyat sistem monokultur sebesar Rp 19.619.763. Hal yang sama pun terjadi pada nilai IRR, dimana nilai IRR usaha perikanan rakyat sistem polikultur lebih besar dengan nilai IRR usaha perikanan rakyat sistem monokultur masing-masing sebesar 56 % dan 39 %. Nilai IRR kedua usaha perikanan rakyat ini dinyatakan layak karena nilainya di atas diskonto faktor setengah tahunan yang berlaku sebesar 10%.

Perhitungan nilai B/C ratio menunjukkan nilai sebesar 1,93 untuk usaha perikanan rakyat sistem monokultur menunjukkan bahwa nilai B/C ratio lebih dari satu yang berarti untuk setiap pengeluaran sebesar satu rupiah pada nilai sekarang

akan memberikan tambahan pendapatan sebesar Rp 1,93 menurut nilai sekarang. Nilai B/C Ratio untuk usaha perikanan rakyat sistem polikultur sebesar 2,51 menunjukkan bahwa nilai B/C ratio lebih dari satu yang berarti untuk setiap pengeluaran sebesar satu rupiah pada nilai sekarang akan memberikan tambahan pendapatan sebesar Rp 2,51 menurut nilai sekarang. Perhitungan B/C ratio ini menunjukkan bahwa investasi pada usaha perikanan rakyat sistem polikultur lebih menguntungkan dibanding dengan investasi pada usaha perikanan rakyat sistem monokultur.

Tabel 2, juga menunjukkan bahwa jangka waktu pengembalian investasi yang dianalisis dengan metode *payback period* memberi jangka waktu pengembalian investasi selama 2,2 tahun untuk usaha perikanan rakyat sistem monokultur. Hal ini lebih cepat dibanding dengan jangka waktu pengembalian usaha perikanan rakyat sistem polikultur selama 1,6 tahun.

Berdasarkan perhitungan uji z untuk kelayakan usaha hanya nilai PP yang tidak berbeda nyata diantara kedua usaha perikanan rakyat tersebut, hal ini disebabkan karena nilai investasi usaha perikanan rakyat sistem polikultur dan monokultur relatif sama. Sedangkan nilai NPV, IRR dan B/C Ratio usaha perikanan rakyat sistem polikultur berbeda nyata dengan nilai NPV, IRR dan B/C ratio usaha perikanan rakyat sistem monokultur.

Break Even Point merupakan titik impas terjadinya keseimbangan antara total penerimaan dan total biaya, artinya total penerimaan sama dengan total biaya yang dikembalikan. *Break Even Point* atau titik Impas penjualan dalam usaha perikanan rakyat dihitung untuk mengetahui berapa rupiah nilai penjualan yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas, sedangkan BEP produksi dalam usaha perikanan rakyat dihitung untuk mengetahui berapa unit jumlah barang yang harus dihasilkan untuk mendapatkan titik impas. Adapun Hasil perhitungan BEP untuk usaha perikanan rakyat sistem monokultur dan polikultur adalah sebagai berikut.

Tabel 3
Hasil Perhitungan Break Even Point Usaha Perikanan Rakyat Sistem Monokultur di Kabupaten Pangkep

Jumlah Produksi (ekor)	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	BEP Produksi (ekor)	BEP Penjualan (Rp)
5.733	19.902.366	13.191.881	3.462	11.559.174

Sumber: Analisis Data Primer, 2015

Tabel 3, menunjukkan BEP produksi untuk usaha perikanan rakyat sistem monokultur sebesar 2.127 ekor, artinya dengan hasil output sejumlah ini petambak telah kembali modal sedangkan nilai BEP penjualan diperoleh nilai sebesar Rp 9.362.931, artinya pada penjualan tersebut telah diperoleh titik impas.

Tabel 4
Hasil Perhitungan Break Even Point Usaha Perikanan Rakyat Sistem Polikultur di Kabupaten Pangkep

Uraian	Jumlah Produksi (unit)	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	BEP Produksi (ekor)	BEP Penjualan (Rp)
Bandeng	5.063	25.008.564	14.723.498	2.625	12.075.720
Udang	107			44	

Sumber: Analisis Data Primer, 2015

Hal yang berbeda ditunjukkan oleh nilai BEP usaha perikanan rakyat sistem polikultur pada Tabel 4, dimana untuk komoditas ikan bandeng dan udang memiliki nilai BEP produksi masing-masing sebesar 1.956 ekor dan 41 kg, artinya pada nilai produksi tersebut petani tambak telah kembali modal. Sedangkan BEP penjualan keseluruhan untuk usaha perikanan rakyat sistem polikultur nilainya sebesar Rp 9.660.576. Perhitungan ini menunjukkan bahwa baik usaha perikanan rakyat sistem monokultur maupun polikultur layak dari segi BEP karena nilai produksi dan penjualan kedua usaha perikanan ini lebih tinggi dari BEP produksi dan BEP penjualan.

PENUTUP

Usaha perikanan rakyat sistem polikultur lebih layak dibandingkan dengan usaha perikanan rakyat sistem monokultur dengan nilai NPV, IRR, B/C Ratio, PP masing-masing sebesar Rp 32.894.487; 56%; 2,51; 1,6 tahun untuk usaha perikanan rakyat sistem polikultur dan Rp 19.619.763; 39%; 1,93; 2,2 tahun untuk usaha perikanan rakyat sistem monokultur. Hasil analisis statistik uji z menunjukkan bahwa bahwa nilai NPV, IRR dan B/C ratio usaha perikanan rakyat sistem polikultur berbeda nyata dengan nilai NPV, IRR dan B/C Ratio usaha perikanan rakyat sistem monokultur. Nilai PP tidak berbeda nyata antara usaha perikanan rakyat sistem monokultur dan polikultur. Hasil perhitungan BEP menunjukkan bahwa usaha perikanan rakyat monokultur berada pada titik impas produksi sebesar 3.462 ekor dan titik impas penjualan sebesar Rp 11.559.174 sedangkan titik impas produksi usaha perikanan rakyat sistem polikultur untuk komoditas bandeng dan udang masing-masing sebesar 2.625 ekor dan 44 kg. BEP penjualan keseluruhan usaha perikanan rakyat sistem polikultur sebesar Rp 12.075.720.

DAFTAR PUSTAKA

- Dolorosa, Eva., Masyhuri, Lestari, dan Jamhari. 2014. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Perikanan Tambak Polikultur Bandeng – Udang Windu. *Jurnal Social Economic of Agriculture Volume 3 Nomor 2*.
- Fahmi, Irham. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis Dan Kelayakan Investasi*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- FAO. 2012. *National Aquaculture Sector Overview Indonesia*. Fisheries and Aquaculture Department.
- Humamy, H. F. 2013. Analisis Usaha Tambak Polikultur Kepiting - Ikan Nila Di Desa Paluh Manan Kecamatan Hamparan Perak Kabupaten Deli Serdang. *Journal on Social Economic of Agriculture and Agribusiness Volume 2 Nomor 2*
- KKP. 2014. *Kelautan dan perikanan dalam angka 2014*. Jakarta: Pusat Data Statistik dan Informasi.
- Mansyur, A dan Tonnek, S. 2003. Prospek Budidaya Bandeng dalam Karamba Jaring Apung Laut dan Muara Sungai. *Jurnal Litbang Pertanian Volume 22*.
- Marban, D., P., Hernandez, J., M., dan Leyva, E., G. 2006. Simulating The Economic Viability of Nile Tilapia and Australian Redclaw Crayfish Polyculture in Yucatan, Mexico. *Journal Aquaculture Volume 261*.
- Marwiantin, A., Suwanto dan Ani, S. W. 2014. Analisis Komparatif Usahatani Wortel Sistem Monokultur Dengan Sistem Polikultur Di Kelurahan Blumbang, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar. *E-Jurnal Agrista Edisi 2 Volume 2*.

- Purnowati, I., Hidayati, D dan Saparinto, C. 2007. Ragam Olahan Bandeng. Kanisius. Yogyakarta.
- Rosalina, Dwi. 2014. Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Lele di Kolam Terpal di Desa Namang Kabupaten Bangka Tengah. Maspari Journal Volume 6.
- Suratijah, Ken. 2008. Ilmu Usaha Tani. Penebar Swadaya. Jakarta.

**FAKTOR YANG MEMENGARUHI BIAYA ATAS PINJAMAN PADA USAHA
GARAM RAKYAT DENGAN SISTEM BAGI HASIL
DI KABUPATEN PAMEKASAN**

Campina Illa Prihantini¹⁾, Anna Fariyanti²⁾, Yusman Syaukat²⁾

¹⁾Program Studi Ekonomi Pembangunan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
Bakti Bangsa Pamekasan

²⁾Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor
campinailla26@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan utama dalam penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi besarnya biaya atas pinjaman yang dibayar oleh petani penggarap yang tergabung dalam sistem bagi hasil. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah besarnya biaya atas pinjaman secara signifikan dipengaruhi oleh faktor besarnya pinjaman, luas lahan garam, keuntungan pemilik lahan, ketersediaan jaminan, dan sumber pinjaman lain. Penelitian ini merekomendasikan agar program Pemberdayaan Usaha Garam Rakyat (PUGAR) tidak hanya diberikan dalam bentuk natura (fisik), namun juga berupa bantuan dana atau melalui program kredit bersubsidi kepada petani garam.

Kata kunci: Biaya atas pinjaman, sistem bagi hasil, usaha garam rakyat, Kabupaten Pamekasan

**DETERMINANT OF COST OF FUND SALT PRODUCTION BUSINESS WITH
SHARECROPPING SYSTEM IN PAMEKASAN REGENCY**

ABSTRACT

The main objective of this research is to identify the determinants of cost of fund paid by the sharecroppers who join the sharecropping system in salt production business. This research uses multiple linier regression. The result of this research is the value of cost of fund is influenced by the value of credit accepted by the sharecropper, area of salt-field, landlord's profit, the existance of collatera, and the existance of other credit. This research recommends that the goverment can give subsidized credit to the sharecropper through program Pemberdayaan Usaha Garam Rakyat (PUGAR).

Keywords: Cost of Fund, Sharecropping System, Salt Production Business, Pamekasan Regency

PENDAHULUAN

Pinjaman atau kredit menjadi satu-satunya pilihan yang dapat digunakan oleh petani penggarap yang tergabung dalam sistem bagi hasil usaha garam rakyat di Kabupaten Pamekasan. Masalah keterbatasan modal tidak dapat dihindari oleh petani garam yang pada umumnya memiliki tingkat ekonomi menengah ke bawah. Pinjaman yang diterima oleh petani penggarap merupakan salah satu hak dalam sistem bagi hasil usaha garam rakyat tersebut. Hal ini dapat dikatakan sebagai kelebihan sistem bagi hasil dari sistem usaha garam yang lainnya (sistem biaya sendiri dan sistem sewa). Tidak diberlakukannya bunga terhadap pinjaman atau kredit yang diterima oleh petani penggarap juga menjadi kelebihan sistem bagi hasil ini. Dua poin tersebut yang membuat petani penggarap sulit terlepas dalam sistem bagi hasil usaha garam rakyat.

Prihantini (2016) menyebutkan dalam penelitiannya bahwa biaya atas pinjaman yang dibayar oleh petani penggarap dalam sistem bagi hasil mencapai angka 5,24 persen hingga 6,71 persen per bulan. Angka ini sangat jauh dari tingkat suku bunga yang diberlakukan oleh beberapa lembaga pembiayaan formal, yakni Bank JATIM dan BRI. Tingkat suku bunga pinjaman yang diberlakukan oleh Bank JATIM adalah sebesar 1,00 persen per bulan, sedangkan BRI memberlakukan tingkat suku bunga pinjaman mikro sebesar 0,75 persen per bulan. Kesimpulan ini telah sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Basu (1997). Hasil temuan ini didukung oleh hasil penelitian Anggraini (2015), bahwa biaya atas pinjaman yang harus dibayar oleh penerima pinjaman adalah tinggi bahkan sangat tinggi jika dibandingkan dengan tingkat suku bunga pinjaman dari lembaga keuangan formal. Tingginya biaya pinjaman yang dibayar oleh petani penggarap tersebut perlu dianalisis faktor apakah yang memengaruhinya.

Konsep penentuan biaya atas pinjaman dipaparkan dalam kajian yang dilakukan oleh Basu (1997). Dalam penelitian yang dilakukannya, Basu (1997) menjelaskan bahwa terdapat tiga metode yang umum digunakan dalam penentuan *interest paid* yang harus dibayarkan petani penggarap yang selama ini terjadi dalam sistem kredit informal. Namun, berdasarkan fakta di lapang, metode yang umum dilakukan oleh pemilik lahan adalah berdasarkan harga. Biaya atas pinjaman dan *interest paid* berdasarkan harga dilakukan dengan penurunan harga beli output yang dihasilkan oleh petani penggarap. Metode ini cukup lumrah digunakan oleh para pemilik lahan. Secara matematis, penghitungan tingkat suku bunga yang diberlakukan oleh pemodal memenuhi persamaan berikut:

$$COF = \left(\frac{\sum (P' - P_0) * Y_i}{L_0} \right) \times 100 \% \quad (1)$$

Dimana:

COF = Biaya atas pinjaman yang dibayarkan petani penggarap (persen)

P' = Harga beli garam untuk petani garam yang tidak melakukan pinjaman (Rupiah per ton)

P₀ = Harga beli garam untuk petani garam yang melakukan pinjaman (Rupiah per ton)

L₀ = Besarnya pinjaman (*total fund*) yang diberikan oleh pemodal (Rupiah)

Y_i = Output yang diserahkan oleh petani penggarap (ton)

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini adalah Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur. Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu produsen garam terbesar di Provinsi Jawa Timur (KKP 2010). Kabupaten ini terpilih dengan alasan tingginya praktek sistem bagi hasil di usaha garam rakyat, yakni mencapai angka 70,47 persen (Sekretariat Daerah Kabupaten (Sekdakab) Pamekasan 2015). Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret hingga April 2016. Jumlah responden yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 93 orang, terdiri atas 80 orang petani penggarap pola bagi tiga dan 13 orang petani penggarap pola bagi dua. Teknik yang digunakan dalam penentuan responden ini adalah purposive dan snowballing technique. Teknik ini digunakan untuk mencari responden yang benar-benar tergabung dalam sistem bagi hasil. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Hasil estimasi dari analisis ini akan dikaji lebih lanjut. Secara keseluruhan, penelitian ini menggunakan program Microsoft Excel 20013 dan Minitab 11.

Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Biaya Atas Pinjaman

Analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi tingkat biaya pinjaman yang harus ditanggung oleh petani penggarap atas pinjaman yang diterima dari pemilik lahan. Model yang digunakan adalah model regresi berganda. Model regresi berganda merupakan pengembangan model regresi sederhana, yaitu peubah tak-bebas (independen) Y merupakan fungsi dari beberapa peubah bebas (dependen) X_1, X_2, \dots, X_k dan komponen sisaan u (*error term*) Juanda (2009). Faktor-faktor yang digunakan dalam analisis ini merupakan hasil penelitian dan pemikiran empiris seperti yang dilakukan oleh Bottemley (1979), Aleem (1990), Basu (1997), Bhandari (2007), dan Bhattachajee *et al.* (2009). Model ekonometrika yang menggambarkan faktor-faktor yang memengaruhi bagian bagi hasil memenuhi persamaan (2).

$$\text{COF} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \varepsilon \quad (2)$$

Dimana:

COF	=	Biaya pinjaman(<i>cost of fund</i>) yang dibayar petani penggarap (persen)
β_0	=	Intersep
β_i	=	Parameter peubah X_i
X_1	=	Pinjaman (Rupiah)
X_2	=	Luas lahan garam yang digarap petani penggarap (Ha)
X_3	=	Keuntungan yang diterima pemilik lahan (Rupiah)
X_4	=	Jarak gudang ke jalan raya (meter)
X_5	=	Ketersediaan jaminan (1=tersedia 0=tidak tersedia)
X_6	=	Sumber pinjaman lain (1=tersedia 0=tidak tersedia)
i	=	Responden ke i ($i=1,2,\dots, 93$)
ε	=	Galat

Variabel pinjaman diduga memiliki pengaruh positif terhadap biaya pinjaman yang ditanggung. Semakin tinggi pinjaman, biaya pinjaman yang harus ditanggung juga semakin besar. Luas lahan garam yang digarap oleh petani penggarap diduga memberikan hubungan yang negatif terhadap biaya pinjaman yang ditanggungnya. Keuntungan yang diterima oleh pemilik lahan diduga memiliki hubungan yang negatif terhadap besarnya biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap. Jarak gudang ke jalan raya diduga memengaruhi positif biaya pinjaman yang ditanggung petani penggarap. Ketersediaan jaminan diduga memiliki hubungan yang negatif sedangkan variabel sumber pinjaman lain diduga berpengaruh positif terhadap besarnya biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap. Sehingga, nilai koefisien yang diharapkan adalah $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_6 > 0$ dan $\beta_5 < 0$.

Selanjutnya, model yang diperoleh akan dievaluasi. Uji-uji yang dilakukan untuk model besarnya biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap sama seperti yang dilakukan terhadap model besarnya pinjaman yang diperoleh oleh petani penggarap. Pengujian yang dilakukan adalah (a) uji keandalan model, (b) uji stat-F, (c) uji stat-t, (d) uji multikolinieritas, (e) uji heteroskedastisitas, dan (f) uji normalitas. Keputusan yang diambil didasarkan pada hipotesis yang telah disusun.

Evaluasi Model

Model-model yang telah diperoleh dalam setiap regresi perlu dievaluasi kelayakannya. Uji-uji yang dilakukan untuk setiap model didasarkan pada model dan metode regresi yang digunakan. Penelitian ini menggunakan dua model dan metode yang berbeda, yakni model regresi logistik (binary logistic regression model) dengan metode Maximum Likelihood Estimator (MLE) dan model regresi linier

berganda dengan metode Ordinary Least Square (OLS). Uji-uji yang digunakan adalah:

(a) Uji Keandalan Model

Uji ini bertujuan untuk mengevaluasi model besarnya biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap. Uji ini dilakukan dengan melihat nilai koefisien determinasi (R^2) dari model Biaya Pinjaman (COF). Nilai R^2 dapat menjelaskan sejauh mana keragaman variabel dependen dapat diterangkan oleh variabel independennya. Secara sistematis rumus untuk besarnya R^2 dalam Syaefrudin (2014) adalah sebagai berikut:

$$R^2 = \frac{RSS}{TSS} \quad (3)$$

Dimana :

RSS = Jumlah Kuadrat Regresi

TSS = Jumlah Kuadrat Total

Apabila nilai R^2 semakin mendekati 1, maka semakin besar keragaman variabel dependen yang dapat diterangkan variabel independen (Koutsoyiannis 1997).

(b) Uji Statistik F

Uji statistik-F digunakan untuk menganalisis model regresi besarnya biaya pinjaman. Uji ini bertujuan untuk melihat apakah semua variabel independen dapat menjelaskan variabel dependennya. Hipotesis yang disusun adalah:

$$H_0 : \alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_i = 0 \text{ dan } H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_i = 0.$$

$$H_1 : \text{paling sedikit ada } \alpha_i \neq 0 \text{ dan } H_1 : \text{paling sedikit ada } \beta_i \neq 0.$$

Keputusan yang dapat diambil :

Terima H_0 jika $P\text{-value}$ uji statistik-F lebih besar dari α .

Tolak H_0 jika $P\text{-value}$ uji statistik-F lebih kecil α .

(c) Uji Statistik t

Uji statistik-t digunakan untuk menganalisis model regresi besarnya biaya pinjaman. Tujuan utama dari uji ini adalah untuk mengetahui masing-masing variabel independen berpengaruh atau tidak terhadap variabel dependen pada taraf α . Hipotesis untuk model besarnya pinjaman adalah:

$$H_0 : \alpha_i = 0 = \text{ Variabel independen tidak berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.}$$

$$H_1 : \alpha_i \neq 0 = \text{ Variabel independen berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.}$$

Penyusunan hipotesis untuk model besarnya biaya pinjaman yang disusun adalah:

$$H_0 : \beta_i = 0 = \text{ Variabel independen tidak berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.}$$

$$H_1 : \beta_i \neq 0 = \text{ Variabel independen berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.}$$

Keputusan yang diambil :

Terima H_0 jika P -value uji statistik-t lebih besar dari α .

Tolak H_0 jika P -value uji statistik-t lebih kecil dari α .

(d) Uji Multikolinieritas

Uji ini digunakan untuk melihat ada tidaknya hubungan linier sempurna antar variabel independen untuk model besarnya biaya pinjaman. Model regresi berganda dengan banyak variabel independen sering mengalami korelasi yang kuat antar variabel independen. Permasalahan tersebut dapat dilihat dengan melihat langsung output program yang digunakan, yaitu apabila nilai Varian Inflation Factor (VIF) <10 tidak ada masalah multikolinieritas.

(e) Uji Heteroskedastisitas

Tujuan utama uji ini adalah apakah terjadi ketidaksamaan ragam sisaan dalam model regresi. Model besarnya biaya pinjaman perlu dilakukan uji ini karena model regresi yang baik adalah model yang memiliki kesamaan ragam sisaan (homoskedastisitas). Untuk melihat apakah model yang dihasilkan mengalami heteroskedastisitas atau tidak dapat dilihat secara langsung melalui output program yakni melalui grafik plot. Ghozali (2006) dalam Anggarini (2015) menjelaskan bahwa uji heteroskedastisitas dengan melihat output program dapat dilakukan dengan cara :

- (1) Suatu model dikatakan mengalami heteroskedastisitas jika titik-titik dalam grafik plot yang dihasilkan membentuk suatu pola tertentu, misalnya bergelombang, melebur kemudian menyempit.
- (2) Suatu model dikatakan tidak terindikasi heteroskedastisitas jika tidak ada pola yang jelas dalam grafik plot yang dihasilkan, serta titik-titik tersebut menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y.

(f) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah residual dalam model regresi besarnya biaya pinjaman terdistribusi normal. Salah satu asumsi klasik dalam model regresi linear yaitu nilai residual menyebar normal. Uji normalitas dapat dilakukan dengan melihat secara langsung output program yang digunakan atau dengan menggunakan grafik plot. Jika titik-titik mengikuti dan mendekati garis diagonalnya, maka model regresi yang dihasilkan memenuhi asumsi normalitas. Sebaliknya, jika titik-titik dalam grafik plot berada jauh dari garis diagonalnya, maka model tersebut tidak memenuhi asumsi normalitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perbandingan Rata-rata Biaya Atas Pinjaman Terhadap Suku Bunga Pinjaman Formal

Nilai biaya atas pinjaman sangatlah tinggi. Data yang disajikan dalam Tabel 1 diperoleh dengan menggunakan persamaan 1. Nilai biaya atas pinjaman dikelompokkan menjadi dua, yakni biaya atas pinjaman pada pola bagi dua dan biaya atas pinjaman pada pola bagi tiga, perlu diketahui bahwa sistem bagi hasil yang umum dilakukan di masyarakat adalah pola bagi dua dan pola bagi tiga. Pola bagi dua atau dikenal dengan istilah 'paron', 'maron', 'mardua', adalah pola bagi hasil dengan perbandingan keuntungan 1:1 atau 50:50. Baik pemilik lahan maupun petani penggarap menerima bagian keuntungan yang sama besar. Pola bagi tiga atau istilah daerahnya adalah 'martelu', 'partleon', 'maro tiga' adalah pola bagi hasil

dimana perbandingan keuntungan yang diterima oleh pemilik lahan dan petani penggarap adalah 2:1.

Biaya atas pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap pola bagi dua dan pola bagi tiga berbeda. Hal ini disebabkan kontrak antara pola bagi dua dan pola bagi tiga juga berbeda. Nilai yang diperoleh merupakan hasil perhitungan dari pembagian nilai interest paid terhadap total fund. Nilai interest paid diperoleh dengan cara mengalikan perbedaan harga beli garam terhadap jumlah atau hasil produksi garam. Perbedaan harga garam merupakan pengurangan harga jual-beli garam antara petani garam yang tidak tergabung dalam sistem bagi hasil terhadap petani penggarap yang tergabung dalam sistem bagi hasil, baik pola bagi dua maupun pola bagi tiga. Total fund adalah besarnya pinjaman yang diterima oleh petani penggarap.

Tabel 1
Perbandingan Rata-rata Biaya atas Pinjaman Per Pola Bagi Hasil dan Suku Bunga Pinjaman Formal

Rata-rata	Nilai Suku Bunga atau Biaya atas Pinjaman Per Periode (%)*		
	Per Bulan	Per Musim	Per Tahun
Pola Bagi Dua	6,71	33,54	80,52
Pola Bagi Tiga	5,24	26,22	62,88
Antar Pola ¹	5,45	27,24	65,40
Bank JATIM ²	1,00	5,01	12,02
BRI	0,75	3,75	9,00

Sumber: Data Survei Diolah (2016)

Keterangan: * = $[(\sum(P^i - P_0)) * Y_i / L_0] \times 100 \%$ (dalam satuan %)

Nilai biaya atas pinjaman sangatlah tinggi jika dibandingkan dengan nilai suku bunga pinjaman yang diberlakukan oleh lembaga keuangan formal. Lembaga keuangan formal yang digunakan dalam penelitian ini adalah Bank Pembangunan Daerah (BPD) Jatim dan Bank Rakyat Indonesia (BRI). Kedua bank tersebut adalah lembaga keuangan formal yang dekat dengan masyarakat di lokasi penelitian. Nilai biaya atas pinjaman bisa mencapai lima hingga enam kali lipat dari suku bunga pinjaman formal, baik pada pola bagi dua maupun pada pola bagi tiga. Hal ini membuktikan bahwa biaya atas pinjaman sangatlah tidak wajar. Oleh karena itu, pemerintah dan pihak swasta perlu berperan untuk menangani kasus ini. Secara langsung, biaya atas pinjaman memengaruhi tingkat keuntungan dan kesejahteraan petani penggarap yang tergabung dalam sistem bagi hasil.

Faktor-Faktor yang Memengaruhi Besarnya Biaya Pinjaman

Analisis faktor-faktor yang memengaruhi besarnya biaya pinjaman yang harus dibayar oleh petani penggarap dilakukan dengan menggunakan teknik regresi linier berganda. Terdapat enam variabel independen yang diduga memengaruhi variabel dependen biaya pinjaman, yakni besarnya pinjaman, luas lahan garam, keuntungan pemilik lahan, jarak gudang ke jalan raya, ketersediaan jaminan, dan pinjaman lain. Hasil analisis regresi disajikan dalam Tabel 2. Selanjutnya, model regresi yang dihasilkan akan dievaluasi dengan melakukan beberapa uji yang telah disebutkan sebelumnya. Hal ini bertujuan untuk melihat apakah model yang

diperoleh telah cukup baik untuk digunakan dalam mengestimasi besarnya biaya pinjaman yang harus ditanggung petani penggarap atas pinjaman yang diterimanya.

Uji Statistik F

Nilai statistik F hitung yang diperoleh dalam Tabel 2 adalah sebesar 38,18 dengan nilai P-value sebesar 0,000. Kriteria penolakan H_0 adalah $P\text{-Value} < \alpha$. Jika $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_i = 0$ dan $H_1 : \text{paling sedikit ada } \beta_i \neq 0$, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah tolak H_0 . Artinya, variabel independen yang terdapat dalam model tersebut dapat menjelaskan besarnya biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap responden pada taraf nyata sepuluh persen.

Uji Keandalan Model

Berdasarkan hasil pengolahan data pada Tabel 2, nilai R^2 yang dihasilkan adalah sebesar 72,7 persen. Interpretasi dari nilai ini adalah bahwa keragaman model regresi besarnya pinjaman yang harus ditanggung oleh petani penggarap responden dapat dijelaskan oleh variabel-variabel independen di dalam model sebesar 72,7 persen, sedangkan sisanya yaitu sebesar 27,3 persen dijelaskan oleh variabel independen lain di luar model. Dengan demikian, kesimpulan yang dapat diambil adalah bahwa model regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini cukup baik untuk digunakan dalam mengestimasi besarnya biaya pinjaman yang ditanggung petani penggarap dalam sistem bagi hasil usaha garam di Kabupaten Pamekasan.

Uji Asumsi Klasik

Uji-uji yang dilakukan dalam mengevaluasi model regresi ini adalah uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas. Uji multikolinieritas dapat dilakukan dengan melihat nilai VIF setiap variabel independen yang digunakan dalam model. Berdasarkan Tabel 2, seluruh variabel independen bernilai kurang dari 10 ($VIF < 10$). Hal ini menunjukkan bahwa model tersebut terbebas dari masalah multikolinieritas. Uji heteroskedastisitas dan uji normalitas dapat dilihat secara langsung melalui grafik plot yang dihasilkan oleh output program. Grafik plot dalam uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa titik-titik yang dihasilkan menyebar dan tidak membentuk suatu pola tertentu, sehingga model tersebut terbebas dari masalah heteroskedastisitas. Titik-titik yang dihasilkan dalam grafik plot untuk uji normalitas menunjukkan bahwa menuju ke arah diagonal grafik tersebut, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa model ini terbebas dari masalah normalitas. Secara keseluruhan, model besarnya biaya pinjaman telah bebas dalam uji asumsi klasik dan dapat digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 2
Hasil Analisis Regresi Faktor-Faktor yang Memengaruhi Biaya Pinjaman dalam Usaha Garam Rakyat di Kabupaten Pamekasan

Variabel	Koefisien	P-Value	VIF
Constant	86,5404	0,000	
Pinjaman	0,00000364	0,000	8,2
Luas Lahan Garam	-0,0005225	0,000	10,5
Keuntungan Pemilik Lahan	-0,00000023	0,000	7,6
Jarak Gudang ke Jalan Raya	0,0008246	0,296	1,0
Ketersediaan Jaminan	-1,5978	0,056	3,6
Sumber Pinjaman Lain	0,8012	0,062	1,6
R-Square	72,7 %		
R-Square (adj)	70,8 %		
F-Statistik	19,92	0,000	

Sumber: Data Survei Diolah, 2016

Uji Statistik t

Hasil analisis regresi berganda yang dilakukan ternyata menemukan tujuh variabel independen yang berpengaruh nyata dalam $\alpha=10\%$. Kriteria penolakan H_0 adalah ketika $P\text{-Value}<\alpha$. Variabel yang memiliki $P\text{-Value}<0,10$ adalah variabel pinjaman yang diterima petani penggarap, luas lahan garam, keuntungan yang diterima pemilik lahan, jarak gudang ke jalan raya, ketersediaan jaminan, dan sumber pinjaman lain. Jika $H_0 : \beta_i = 0$ = variabel independen tidak berpengaruh nyata terhadap variabel dependen dan $H_1 : \beta_i \neq 0$ = variabel independen berpengaruh nyata terhadap variabel dependen, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah terdapat lima variabel yang berpengaruh nyata terhadap model regresi besarnya biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap. Selain itu, terdapat satu variabel independen yang tidak berpengaruh nyata terhadap model tersebut. Variabel tersebut adalah jarak gudang ke jalan raya. Hal ini diduga disebabkan kurangnya variasi dari data yang diperoleh di lapang atau data bersifat homogen. Namun, keadaan ini tidak terlalu berdampak karena telah terdapat tujuh dari sepuluh variabel independen yang berpengaruh nyata terhadap model. Evaluasi model selanjutnya adalah mengenai tanda dari setiap parameter. Berdasarkan Tabel 2, seluruh variabel independen telah memiliki yang sesuai dengan yang diharapkan dan teori ekonomi. Selanjutnya, akan dilakukan interpretasi dari setiap variabel independen yang memiliki pengaruh nyata terhadap model besarnya biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap. Variabel-variabel tersebut dinyatakan berpengaruh nyata dalam $\alpha=10\%$. Variabel independen yang dimaksud adalah

(1) Pinjaman

Nilai $P\text{-Value}$ yang diperoleh oleh variabel pinjaman adalah sebesar 0,000. Nilai tersebut membuat keputusan tolak H_0 . Artinya, variabel pinjaman memberikan pengaruh yang nyata terhadap biaya pinjaman yang harus dibayar oleh petani penggarap dalam selang kepercayaan 90 persen. Parameter dari variabel ini bertanda positif dan telah sesuai dengan yang diharapkan. Besarnya pinjaman diduga memberikan dampak positif terhadap besarnya biaya pinjaman. Sesuai dengan teori kredit yang menyatakan bahwa semakin besar pinjaman, maka suku bunga yang harus ditanggung peminjam akan semakin besar.

Berdasarkan fakta yang ditemukan di lapang, hasil analisis ini telah sesuai. Setelah dilakukan analisis biaya pinjaman, petani penggarap yang pinjamannya meningkat, maka biaya pinjaman yang ditanggung juga semakin tinggi. Untuk kelompok petani penggarap pola bagi tiga, biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap meningkat seiring dengan bertambahnya pinjaman yang diterimanya. Misalnya, pada petani penggarap pola bagi tiga yang luas lahannya 1,00 Ha dan petani penggarap pola bagi tiga yang luas lahannya kisaran 1,00 Ha hingga 2,00 Ha. Biaya pinjaman yang ditanggung oleh kedua kelompok petani penggarap pola bagi tiga tersebut ternyata meningkat. Pun demikian pada petani penggarap pola bagi tiga yang memiliki luas lahan garam garapan $>2,00$ Ha, biaya pinjaman yang ditanggungnya juga meningkat, baik dalam nominal maupun dalam persentase. Penelitian yang dilakukan oleh Anggraini (2015) ternyata menyimpulkan hal yang berbeda. Terdapat hubungan yang negatif antara besarnya pinjaman yang diterima dengan biaya pinjaman yang harus ditanggung. Namun, hasil regresi juga tidak dapat disalahkan karena berdasarkan teori kredit, pinjaman yang semakin besar, maka biaya pinjaman yang harus ditanggung juga semakin besar.

(2) Luas Lahan Garam

Nilai P-Value yang diperoleh adalah sebesar 0,000, sehingga kriteria penolakan H_0 dapat terpenuhi. Kesimpulan yang dapat diambil adalah tolak H_0 . Artinya, luas lahan garam memberikan pengaruh yang nyata terhadap biaya pinjaman yang harus dibayar oleh petani penggarap dengan selang kepercayaan 90 persen. Nilai koefisien yang diperoleh bertanda negatif dan sesuai dengan yang diharapkan. Koefisien variabel luas lahan garam adalah sebesar -0,0001271. Interpretasi dari nilai koefisien tersebut adalah jika luas lahan garam meningkat sebesar 1 Ha atau seluas 10.000 m², biaya pinjaman juga akan menurun sebesar 1,271 satuan persen. Hasil regresi ini ternyata tidak sesuai dengan hasil temuan di lapang selama penelitian yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif antara luas lahan garam yang digarap oleh petani penggarap dan biaya pinjaman yang ditanggungnya. Berdasarkan hasil analisis biaya pinjaman, pada petani penggarap pola bagi tiga, kenaikan luas lahan garam ternyata meningkatkan biaya pinjaman yang ditanggungnya. Hal ini dapat terjadi karena luas lahan yang semakin tinggi, maka kebutuhan terhadap input juga semakin tinggi. Petani penggarap yang memiliki keterbatasan modal akan meningkatkan pinjaman kepada pemilik lahan. Semakin tinggi pinjaman yang diterima, semakin tinggi pula biaya pinjaman yang ditanggung oleh petani penggarap.

(3) Keuntungan Pemilik Lahan

Nilai P-Value yang dihasilkan oleh variabel ini adalah sebesar 0,000. kriteria penolakan H_0 adalah $P\text{-value} < \alpha$. Keputusan yang dapat diambil adalah tolak H_0 . Artinya, variabel keuntungan pemilik lahan memberikan pengaruh yang nyata terhadap biaya pinjaman yang harus dibayar oleh petani penggarap dalam selang kepercayaan 90 persen. Koefisien variabel produksi garam bertanda negatif dan sesuai dengan yang diharapkan. Nilai koefisien variabel produksi garam adalah sebesar -0,0000023. Artinya, jika keuntungan pemilik lahan meningkat sebesar Rp 1.000.000, biaya pinjaman yang harus ditanggung petani penggarap justru menurun sebesar 2,3 persen. Hal ini dapat terjadi karena pemilik lahan akan menurunkan beban petani penggarap atas pinjaman yang diterima karena menerima keuntungan yang lebih besar. Dalam konsep pareto improvement yang menyatakan bahwa untuk meningkatkan kesejahteraan yang lain tidak harus menurunkan kesejahteraan yang lain. Dengan demikian, pemilik lahan yang menerapkan konsep ini memutuskan untuk menurunkan beban petani penggarap dengan cara menurunkan biaya pinjaman yang ditanggung karena telah menerima keuntungan yang lebih besar. Dalam hal ini dapat kita lihat pula bahwa tidak sepenuhnya pemilik lahan ingin mengeksploitasi petani penggarap yang telah bekerjasama dengannya dalam waktu yang relatif lama. Adanya hubungan sosial yang sangat dekat antara pemilik lahan dan petani penggarap diduga menjadi salah satu faktor terjadinya penurunan biaya pinjaman ini.

(4) Ketersediaan Jaminan

Nilai P-Value yang diperoleh adalah sebesar 0,056. Kriteria penolakan H_0 adalah $P\text{-value} < \alpha$, sehingga keputusan yang dapat diambil adalah tolak H_0 . Artinya, variabel ketersediaan jaminan memberikan pengaruh yang nyata terhadap biaya pinjaman yang harus dibayar oleh petani penggarap dalam selang taraf kepercayaan 90 persen. Parameter variabel ketersediaan jaminan bertanda negatif dan sesuai dengan yang diharapkan. Nilai parameter variabel ketersediaan jaminan adalah sebesar -1,5978. Artinya, petani penggarap yang memiliki jaminan maka biaya pinjaman yang harus ditanggungnya menjadi lebih rendah daripada petani yang tidak memiliki jaminan dan perbedaan biaya pinjaman yang ditanggung adalah sebesar 1,5978 persen. Berbeda dengan dugaan pengaruh ketersediaan jaminan

terhadap besarnya pinjaman yang diperoleh yang bernilai positif. Ketersediaan jaminan (*collateral*) ternyata memberikan dampak yang positif terhadap penurunan biaya pinjaman. Petani penggarap yang memiliki jaminan akan menanggung biaya pinjaman yang lebih rendah daripada petani penggarap yang tidak memiliki jaminan. Tersedianya jaminan dapat meningkatkan kepercayaan pemilik lahan kepada petani penggarap. Sehingga pemilik lahan dapat mengurangi biaya pinjaman. Kesimpulan ini sesuai dengan hasil temuan yang disampaikan oleh Bottemley (1979). Penulis menyebutkan bahwa adanya jaminan yang diberikan oleh peminjam dapat menurunkan tingkat suku bunga pinjaman yang dibayar oleh peminjam.

Jumlah petani penggarap responden yang menyediakan jaminan atas pinjaman yang diberikan adalah sejumlah 18,28 persen. Angka ini memang relatif lebih rendah. Hal ini disebabkan karena petani penggarap memang memiliki keterbatasan modal, sehingga wajar jika sebanyak 81,72 persen petani penggarap responden ternyata tidak memberikan jaminan atas pinjaman yang diberikan. Pada pola bagi dua, seluruh petani penggarap responden ternyata tidak memberikan jaminan kepada pemilik lahan, sedangkan untuk pola bagi tiga, masih terdapat 21,25 persen petani penggarap yang memberikan jaminan. Dengan demikian, dapat diduga bahwa sejumlah 18,28 persen petani penggarap responden yang menanggung biaya pinjaman lebih rendah, sisanya yakni sejumlah 81,72 persen petani penggarap responden menanggung biaya pinjaman yang lebih besar.

Pada umumnya, jaminan yang diberikan adalah surat nikah atau Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK) dan biasanya pinjaman yang diberikan bernilai besar dan biasanya dilakukan perjanjian secara tertulis antara pemilik lahan dan petani penggarap. Dari persentase ketersediaan jaminan, dapat disimpulkan bahwa petani penggarap responden pola bagi tiga memiliki tingkat kesejahteraan yang lebih baik daripada petani penggarap responden pola bagi dua.

(5) Sumber Pinjaman Lain

Variabel sumber pinjaman lain memiliki nilai *P-Value* sebesar 0,062, sehingga keputusan yang dapat diambil adalah tolak H_0 . Artinya, variabel sumber pinjaman lain memberikan pengaruh yang nyata terhadap biaya pinjaman yang harus ditanggung oleh petani penggarap dalam selang kepercayaan 90 persen. Nilai koefisien yang dihasilkan bertanda negatif dan sesuai dengan yang diharapkan. Nilai koefisien variabel tersebut adalah sebesar 0,8012. Artinya, petani penggarap yang memiliki sumber pinjaman lain maka tingkat biaya pinjaman yang harus dibayar menjadi lebih tinggi daripada petani yang tidak memiliki sumber pinjaman lain dan perbedaan biaya pinjaman yang ditanggung adalah sebesar 0,8012 persen. Variabel ini ternyata memberikan dampak yang sama terhadap besarnya pinjaman dan biaya pinjaman. Hal ini dapat terjadi karena adanya sumber pinjaman lain menunjukkan bahwa terdapat beban yang berbeda yang harus ditanggung oleh petani penggarap. Semakin banyak sumber pinjaman lain, maka biaya pinjaman yang ditanggungnya semakin tinggi.

Jumlah petani penggarap responden yang memiliki sumber pinjaman lain adalah sejumlah 60,22 persen. Petani penggarap responden dalam kelompok ini ternyata menanggung biaya pinjaman yang lebih tinggi daripada kelompok petani penggarap responden lainnya. Jumlah petani penggarap responden pola bagi dua sepenuhnya tidak memiliki sumber pinjaman lain. Sedangkan petani penggarap responden pola bagi tiga yang memiliki sumber pinjaman lain adalah sejumlah 70 persen. Dengan demikian, jika ketersediaan sumber pinjaman lain dapat dijadikan sebagai indikator kondisi finansial dari seorang petani penggarap, maka petani penggarap responden pola bagi dua kondisi finansialnya lebih baik daripada petani penggarap responden pola bagi tiga. Dari 93 responden, petani penggarap

responden yang menanggung biaya pinjaman lebih besar diduga terdapat sejumlah 39,78 persen. Hasil penelitian ini belum pernah diungkap dalam penelitian lainnya, namun hal ini merupakan fakta di lapangan.

PENUTUP

Tingginya biaya atas pinjaman yang harus ditanggung petani penggarap tidak menyurutkan petani penggarap untuk tetap melakukan pinjaman kepada pemilik lahan. Luas lahan garam memiliki hubungan yang positif terhadap biaya pinjaman. Hal ini mencerminkan bahwa pemilik lahan telah menggunakan strategi tersebut agar sistem bagi hasil tetap dapat berlangsung. Pemerintah diharapkan dapat memberikan bantuan kredit kepada petani penggarap agar bisa mengubah sistem bagi hasil menjadi sistem sewa. Usaha garam yang dijalankan dengan sistem sewa tentu akan memberikan keuntungan yang lebih besar daripada sistem bagi hasil. Hal ini juga dapat mengurangi dominasi peran pemilik lahan yang juga berperan sebagai tengkulak atau pedagang besar. Keuntungan pemilik lahan memengaruhi biaya atas pinjaman yang harus ditanggung oleh petani penggarap. Besarnya keuntungan pemilik lahan dan petani penggarap dipengaruhi oleh harga garam. Kesimpulan tersebut menunjukkan bahwa harga garam merupakan salah satu faktor penting dalam usaha garam. Oleh karena itu, pemerintah perlu mengawasi harga garam agar kebijakan pemerintah mengenai harga dasar garam dapat ditransmisikan hingga ke tingkat petani garam. Nilai biaya atas pinjaman yang harus ditanggung oleh petani penggarap sangatlah tinggi. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi dasar agar program Pemberdayaan Usaha Garam Rakyat (PUGAR) tidak hanya diberikan dalam bentuk natura (fisik), namun juga berupa bantuan dana, misalnya melalui program kredit bersubsidi kepada petani garam. Pemerintah dapat bekerjasama dengan perbankan daerah untuk menyalurkan kredit bersubsidi dari pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Aleem I. 1990. Imperfect Information, Screening, and the Costs on Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan. *The World Bank Economic Review*. 4 (3) : 329-349.
- Anggraini G. 2015. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Besarnya Pinjaman Modal dan Perbandingan Pendapatan Peternak Domba Pinjam dan Nonpinjam di Desa Petir, Kabupaten Bogor [Skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Basu S. 1997. Why Institutional Credit Agencies Are Reluctant to Lend to The Rural Poor: A Theoretical Analysis of The Indian Rural Credit Market. *World Development Journal*. 25(2): 267-280.
- Bhandari R. 2007. The Role of Social Distance in Sharecropping Efficiency: The Case of Two Rice-Growing Villages in Nepal. *Journal of Economic Studies*. 34 (4): 290-310.
- Bhattacharjee M, Rajeev M, Vani BP. 2009. Asymmetry in Information and Varying Rates of Interest: A Study of the Informal Credit Market in West Bengal. *The Journal of Applied Economic Research*. 3(4): 339–364.
- Bottemley A. 1975. Interest Rate Determination in Underdeveloped Rural Areas. *American Journal of Agricultural Economics*. 57(2): 279-291.
- Ghozali, I. 2006. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS Edisi Kedua. Semarang (ID): Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Juanda B. 2009. *Ekonometrika: Pemodelan dan Pendugaan*. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor Press.
- [KKP] Kementerian Kelautan dan Perikanan. 2010. *Program Swasembada Garam Nasional*. Dirjen KP3K Kementerian Kelautan RI. Jakarta.
- Koutsoyiannis, A. 1977. *Theory of Econometrics: An Introductory Exposition of Econometric Methods*. Second Edition. London (UK): The Macmillan Press.
- Prihantini CI. 2016. *Pola Bagi Hasil Usaha Garam Rakyat Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur* [Tesis]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- [Sekdakab] Sekretariat Daerah Kabupaten Pamekasan. 2015. *Pemetaan Potensi Garam Kabupaten Pamekasan*. Pamekasan (ID): Sekdakab Pamekasan.
- Syaefrudin M. 2014. *Analisis Willingness to Accept Terhadap Program Relokasi Masyarakat di Kampung Pulo Kecamatan Jatinegara Jakarta Timur* [Skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.

**PENDAPATAN USAHA MIKRO BERBAHAN BAKU JHUKO SE'PESE
DI POKHLASAR "BANG NAPENG" KABUPATEN SUMENEP**

¹Dwi Ratna Hidayati, ¹Salman Al Farisi, ²Umi Purwandari
¹Prodi Agribisnis Universitas Trunojoyo Madura
²Prodi Teknologi Industri Pertanian Universitas Trunojoyo Madura
nonratna1@gmail.com

ABSTRAK

Sistem Informasi Diseminasi data dan Statistik kelautan dan perikanan (SIDATIK) (2016) menyatakan bahwa telah terjadi peningkatan konsumsi rata-rata makanan perkapita khususnya pada komoditi ikan. Pada tahun 2015 capaian angka konsumsi ikan mencapai 41,11 Kg/kap/th. Hal ini cukup menarik dan saling mendukung dengan kondisi Indonesia sebagai negara kepulauan yang berlimpah sumber daya perairannya. Permintaan yang didukung oleh melimpahnya sumber bahan baku menjadi peluang yang cukup terbuka luas bagi para pengusaha atau entrepreneur dalam mengembangkan produk berbasis ikan, terutama bagi masyarakat wilayah pesisir seperti Sumenep. Kelompok pengolahan dan pemasaran Bang Napeng yang memiliki merk kripik ikan Pengghir Sereng merupakan sebuah kelompok yang mengolah ikan menjadi sebuah produk olahan kripik crispy. Produk ini berasal dari ikan jhuko se'pesse dan masih pada tataran usaha mikro. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh Pokhlar Penggir sereng ini. Metode analisis yang digunakan adalah analisis pendapatan. Hasil analisis menunjukkan bahwa penerimaan per bulan adalah Rp 1600.000 dan asumsi penerimaan per tahun mencapai Rp 19.200.000 dimana hal ini sesuai dengan UU No 20 Tahun 2008 yang menyatakan bahwa penerimaan usaha skala mikro dibawah Rp. 300.000.000. Selain itu, R/C rasio mencapai 0,96 yang tergolong belum layak dan perlu upaya pengembangan leih jauh terkait produksi maupun pemasarannya.

Kata kunci: Pendapatan, Pokhlar, Usaha Mikro

**MICRO ENTERPRISE INCOME ON JHUKO SE'PESE MATERIAL BASE AT
POKHLASAR "BANG NAPE" OF KABUPATEN SUMENEP**

ABSTRACT

Information system of Data Dissemination and Statistical of Marine And Fisheries (2016) had stated that there is increase of average consumption per capita especially for fish commodity in which resulting 41.11 Kg/cap/year in 2015. This is interesting and supporting the condition since Indonesia ia an archipelagic country that has plenty of waters resources. Income that supported by those plenty resources has been as an open opportunity for entrepreneurs in developing product by fish base, especially for those who live in coastal area such as Sumenep. Group of production and marketing of Bang Nape that has brand "Penggir Sereng" crispy fish process fish into crispy product created from jhuko se'pesse and the group is still under micro scale business. The research is aimed to find out income gained by Pokhlar Penggir Sereng. Analysis Method used Income analysis. Analysis result shown that per month revenue is Rp 1600.000 and assumption of revenue per yer reached Rp 19.200.000 in which this is suitable with The Law No 20 Tahun 2008 mentioning that revenue of micro scale is under Rp. 300,000,000. And R/C ratio reached 0,96 means that the business still need to be further developed to reach feasible.

Keywords: Income, Pokhlar, Penggir Sereng, Micro Scale

PENDAHULUAN

Sistem Informasi Diseminasi data dan Statistik kelautan dan perikanan (SIDATIK) (2016) menyatakan bahwa telah terjadi peningkatan konsumsi rata-rata makanan perkapita khususnya pada komoditi ikan dimana pada tahun 2015 capaian angka konsumsi ikan mencapai 41,11 Kg/kap/th melebihi target yang ditentukan yakni 40,90 kg/kap/th (100,51 persen). Meningkatnya pola konsumsi salah satunya disebabkan oleh semakin meningkatnya pertumbuhan penduduk di Indonesia. Hal ini cukup menarik dan saling mendukung dengan kondisi di Indonesia dimana Indonesia merupakan negara kepulauan yang berlimpah sumber daya perairannya. Berdasarkan data dari Kementerian Kelautan, potensi sumber daya ikan laut di Indonesia sekitar 6,4 juta ton per tahun dengan total produksi perikanan Indonesia pada tahun 2014 mencapai total 14.521.349 ton.

Kontribusi perikanan cukup besar berasal dari provinsi Jawa Timur khususnya wilayah-wilayah yang memiliki perairan luas di dalamnya. Salah satunya adalah Kabupaten Sumenep yang terdiri dari kepulauan kecil. Dinas kelautan dan Perikanan Kabupaten Sumenep pada tahun 2016 menyampaikan bahwa Kabupaten Sumenep sebagai salah satu dari daerah pesisir potensial ikan dengan produksi sebesar 46.672 ton. Bupati sumenep pun mengharapkan potensi perikanan di kabupaten Sumenep dimanfaatkan dengan membuat olahan kreatif sehingga menghasilkan produk lokal Sumenep.

Permintaan yang didukung oleh melimpahnya sumber bahan baku menjadi peluang yang cukup terbuka luas bagi para pengusaha atau entrepreneur dalam mengembangkan produk berbasis ikan, terutama bagi masyarakat wilayah pesisir seperti Sumenep. Terdapat berbagai macam olahan dari produk ikan yang dapat diubah menjadi produk industri dan mampu memberikan penghasilan tambahan selain sebagai nelayan. Apabila peluang tersebut dapat ditangkap oleh masyarakat di Sumenep, maka hal ini dapat dijadikan sebagai pengembangan industri lokal berbasis bahan baku perikanan laut dan sebagai pendapatan tambahan masyarakat meskipun biasanya industri yang didirikan masih berupa skala rumahan dan pada tataran mikro.

Micro enterprise secara umum biasanya merupakan bisnis keluarga atau orang yang mempekerjakan dirinya sendiri dalam sektor semi-formal dan informal yang mana kebanyakan memiliki kesempatan sangat kecil untuk berkembang menjadi perusahaan besar (Hallberg-World bank, 1994). Usaha skala mikro tersebut merupakan usaha yang paling rasional dan bisa diusahakan oleh masyarakat tingkat bawah tanpa membutuhkan modal besar. Namun demikian, pendapatan usaha skala mikro masih tergolong belum stabil karena skala produksi yang juga masih kecil.

Kelompok pengolahan dan pemasaran Bang Nape yang memiliki merk kripik ikan *Pengghir Sereng* merupakan sebuah kelompok yang mengolah ikan menjadi sebuah produk dan salah satunya adalah produk olahan kripik *crispy*. Menurut Rifa'l (2013) bahwa pemberdayaan pada industri kerupuk ikan harus benar-benar dilakukan secara berkesinambungan guna mendapatkan hasil yang bisa bermanfaat bagi masyarakat dan juga para pelaku industrinya. Selain itu, dalam hal ini, pendapatan memegang poin penting untuk peningkatan kesejahteraan para pelaku industri terutama bagi skala mikro serta sebagai salah satu tolok ukur keberhasilan usaha. Oleh karenanya tulisan ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan usaha mikro berbahan baku *jhuko se'pesse* di pokhlasar Bang Nape Kabupaten Sumenep.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) di Kelompok Pengolah dan Pemasaran Bang Nape yang memiliki merk ikan krispi *Pengghir*

Sereng yang terletak di Desa Lobuk Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep. Kelompok ini sudah memiliki legalitas usaha yang didirikan sejak tahun 2013. Adapun analisis yang dilakukan adalah analisis pendapatan sesuai dengan teori Soekartawi (1995) yakni:

$$TR = Y_i \cdot P_{y_i} \quad (1)$$

Keterangan:

TR = Total penerimaan (rupiah)

Y = Produksi ikan crispy (kg)

P_y = Harga ikan crispy (Rp)

Dimana

$$TC = FC + VC \quad (2)$$

Dimana:

TC = Total biaya

FC = Biaya tetap usaha ikan crispy (Rp)

VC = Biaya variabel usaha ikan crispy (Rp)

Dan,

$$Pd = TR - TC \quad (3)$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan usaha ikan crispy (Rp/tahun)

TR = Total penerimaan usaha ikan crispy (Rp/tahun)

TC = Total biaya usaha ikan crispy (Rp/tahun)

Selanjutnya, salah satu indikator untuk mengetahui layak atau tidak dikembangkannya suatu usaha dilakukan analisis R/C rasio

$$R/C \text{ rasio} = \text{Revenue/Cost} \quad (4)$$

Kriteria:

R/C Ratio > 1, usaha layak dikembangkan

R/C Ratio < 1, usaha tidak layak dikembangkan

R/C Ratio = 1, usaha mengalami titik impas.

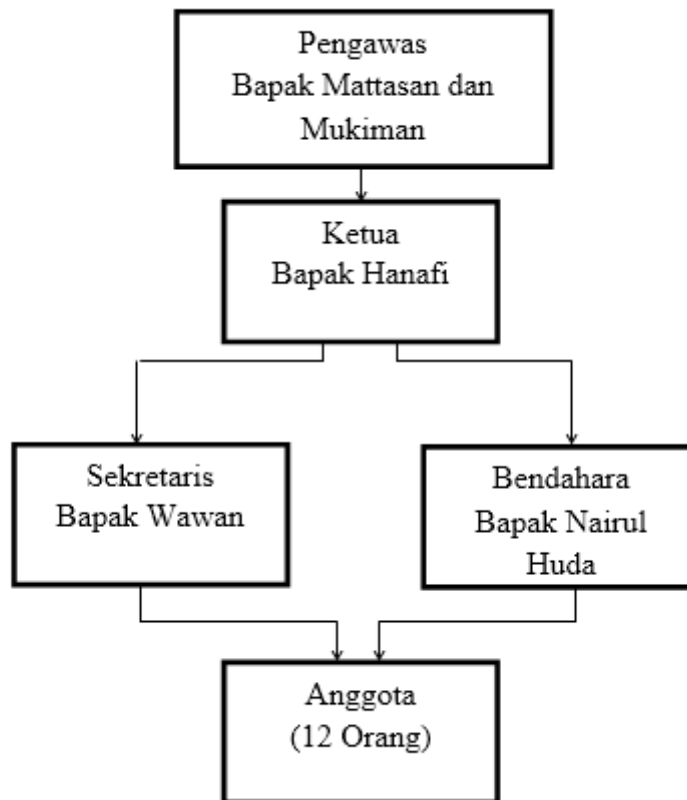
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kelompok Pengolah Dan Pemasaran Bang Nape

Hadirnya usaha pengolahan di wilayah pesisir seperti Pokhlar Bang Nape Kabupaten Sumenep perlu diapresiasi, mengingat pengembangan wilayah pesisir dalam hal industri masih perlu digalakkan lebih lanjut. Hal ini karena dukungan sumber daya alam yang cukup melimpah dengan potensi perikanan di Kecamatan Bluto mencapai 1.264,30 ton atau senilai Rp 12,6 Milyar. Pokhlar yang berada di Desa Lobuk Kecamatan Bluto ini termasuk kelompok yang masih dalam skala mikro.

Adapun hasil produk dari kelompok pengolahan dan pemasaran Bang nape dengan produk *Pengghir sereng* adalah kripik ikan, tepung ikan, dan ikan asin teri. Kelompok ini tidak hanya bergerak dibidang pengolahan dan pemasaran saja akan tetapi juga menjalankan bisnis di bidang penjualan ikan segar dimana pendistribusiannya sudah mencapai kabupaten sampang, sementara untuk pemasaran produk kripik ikan pemasarannya masih dilingkup daerah Kabupaten Sumenep. Kelompok pengolahan dan pemasaran yang menghasilkan produk ikan

crispy cap *pengghir sereng* ini diketuai oleh bapak Hanafi dan sudah mempunyai badan hukum yaitu “Kelompok” yang diresmikan melalui akta notaris pada tanggal 13 Agustus 2013. yang Selain itu, kelompok ini sudah memiliki struktur organisasi.



Gambar 1
Struktur Organisasi Kelompok Pengolahan dan Pemasaran Pengghir Sereng

Dari struktur organisasi diatas diketahui kelompok pengolahan dan pemasaran Bang Nape yang memproduksi ikan krispi merk *Pengghir sereng* mempunyai 12 orang anggota, pada ke-12 orang anggota ini sudah mempunyai pengaturan kerja yang jelas, karena setiap anggota sudah mempunyai job description dan tanggung jawab masing-masing pada bidangnya, misalkan dibidang pengeringan ikan hanya bertanggung jawab pada pengeringan saja, begitu pula bidang-bidang yang lain seperti bidang pemasaran, bidang penangkapan dan bidang pengolahan. Sebagaimana halnya penelitian Hidayati (2016) bahwa adaya KUB (Klompok Usaha Bersama) ini menambah jiwa kewirausahaan penduduk sekitar dimana kelompok ini dibangun atas dasar kedekatan hubungan keluarga ataupun lokasi tempat tinggal.

Produksi kripik merek *Pengghir Sereng* diproduksi dengan bahan baku jenis ikan pipih dimana masyarakat Lobuk Bluto biasa menyebutnya dengan “*jhuko’ se-pesse*”. Kata *jhuko’* dapat berarti ikan dan *se-pesse* dapat berarti sebuah mata uang. disebut “*jhuko’ se-pesse*” dikarenakan ikan ini mempunyai bentuk yang pipih datar seperti uang. Ikan ini biasa diperoleh oleh nelayan Lobuk Bluto setempat dalam kegiatan melaut setiap harinya. Kegiatan melaut sendiri di desa Lobuk Bluto sama seperti halnya di daerah-daerah lain dimana terdapat kerjasama antara pemilik kapal dengan anak buah kapal (ABK) dengan sistem persentase pembagian pendapatan.

Pendapatan Kelompok Pengolah Dan Pemasaran *Bang Nape*

Pendapatan menjadi salah satu tolok ukur kinerja keuangan suatu usaha. Semakin tinggi pendapatan maka semakin bisnis tersebut memiliki peluang untuk dikembangkan lebih jauh karena dapat melakukan reinvestasi dengan lebih baik. Sebelum menganalisis besarnya pendapatan, maka perlu diketahui item-item sebagai komponen pembiayaan yang dilakukan oleh suatu usaha. Berdasarkan hasil perhitungan terhadap pendapatan kelompok pengolah dan pemasaran produk ikan penggir sereng, diperoleh hasil sebagai berikut untuk biaya tetap dan biaya variabel yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh pokhlasar Bang Nape sebesar Rp88,347 berasal dari penyusutan peralatan yang digunakan dan pemakaian listrik. Peralatan tersebut merupakan peralatan sederhana yang biasanya digunakan untuk peralatan dapur seperti wajan, kompor, sealer, baskom, dll kecuali sanokop yang digunakan untuk pengeringan ikan yang berupa jaring. Selanjutnya biaya variabel sebesar Rp 1,575,640 yang dikeluarkan untuk pembelian ikan, tepung, bumbu, minyak goreng dan kemasan. Secara umum, bahan baku yang dikuarkan masih dalam skala kecil dan pembelian masih belum memperhatikan persediaan. Sebagaimana Ihsannudin (2011) menyampaikan bahwa Kondisi-kondisi tersebut perlu ada pemecahan mulai dari penyediaan bahan baku hingga proses pengolahan produksi secara komprehensif. Hal ini karena untuk pembuatan produk sebesar potensi pengembangan industri kecil berbasis kelompok ini masih sangat terbuka lebar untuk dilakukan. Total biaya yang dikeluarkan oleh kelompok ini sebesar Rp 1,663,987 per bulan. Ikan sebagai bahan baku mengandalkan musiman, oleh karenanya produksi yang dilakukan tidak bisa dijalankan secara stabil.

Tabel 1
Total Biaya Produksi Ikan Crispy Penggir Sereng' Per bulan

Biaya Tetap	Jumlah	Satuan	Harga Per unit	Total Biaya Penyusutan 1 bulan (Rp)
Peralatan				
Kompor	1	unit	Rp 350,000.00	9,722
Sealer	3	unit	Rp 150,000.00	12,500
Penjemur (Sanoko)	30	unit	Rp 30,000.00	18,750
Talam	6	unit	Rp 25,000.00	6,250
Baskom	10	unit	Rp 35,000.00	14,583
Wajan	2	unit	Rp 85,000.00	7,083
Spatula	2	unit	Rp 10,000.00	833
Pisau	5	unit	Rp 7,500.00	3,125
Saringan	2	unit	Rp 20,000.00	1,667
Tabung LPG	1	unit	Rp 100,000.00	2,083
Telenan	5	unit	Rp 5,000.00	2,083
Gunting	5	unit	Rp 10,000.00	4,167
Total Biaya Penyusutan				82,847
Biaya Listrik				5,500
Total Biaya tetap				88,347
Biaya Variabel	Jumlah	Satuan	Harga Per unit	Total Biaya Per Bulan (Rp)
Ikan Sek Pesek	10	kg	Rp 12,000.00	480,000
Tepung Terigu	2.5	kg	Rp 5,000.00	50,000
Tepung Tapioka	1	kg	Rp 5,000.00	20,000
Tepung Beras	1	Kg	Rp 6,500.00	26,000
Kunyit	0.2	Ruas	Rp 200.00	160
Daun Jeruk	0.2	lembar	Rp 100.00	80

Air Kapur	0.2	Kg	Rp 5,000.00	4,000
Minyak	0.12	kg	Rp 30,000.00	14,400
Alumunium+Label	40	biji	Rp 1,500.00	240,000
Gas elpigi	0.3	tabung	Rp 17,500.00	21,000
Tenaga Produksi	1	Orang	Rp 40,000.00	160,000
Tenaga Penyedia				
Bahan Baku	3	Orang	Rp 20,000.00	240,000
Tenaga Penjemuran	2	Orang	Rp 20,000.00	160,000
Tenaga Pengemasan	40	Orang/per kemas	Rp 1,000.00	160,000
Total Biaya Variabel				1,575,640
Total Biaya (Tetap dan Variabel)				1,663,987

Sumber: Data Primer Diolah,2017

Selanjutnya untuk penerimaan dan pendapatan disajikan pada Tabel berikut.

Tabel 2
Penerimaan dan Pendapatan Ikan Crispy Penggir Sereng' Per bulan

Uraian	Jumlah
Produksi per bulan	160
Harga Produk	10.000
Penerimaan	1.600.000
Total Biaya	1.663.987
Pendapatan	-63.987
R/C Ratio	0,96

Sumber: Data Primer Diolah,2017

Berdasarkan hasil analisis, dengan tingkat produksi sebesar 160 unit per bulan maka dapat diketahui penerimaan pokhlar sebesar Rp 1.600.000. Produksi dilakukan jika terdapat bahan baku yang tersedia dari kelompok nelayan. Dengan demikian ketergantungan terhadap hasil tangkapan para nelayan tersebut sangat besar untuk memutuskan produksi produk ikan crispy ini. Secara rata-rata produksi dilakukan 1 kali dalam seminggu dimana membutuhkan sekitar 2 hari untuk penyelesaian produksi. Adapun pendapatan yang diterima oleh kelompok Bang Nape sesuai yang ditampilkan pada Tabel 2 adalah sebesar Rp -63.987. Pendapatan negative kurang dirasakan oleh kelompok tersebut karenanya minimnya pencatatan yang dilakukan oleh pokhlar tersebut. Selain itu, dapat disimpulkan bahwa dalam 1 tahun diprediksi penerimaan sebesar Rp 19.200.000 Untuk mengetahui lebih lanjut tentang kinerja pendapatan tersebut, maka selanjutnya dilakukan analisis rasio antara pendapatan dengan biaya sehingga diperoleh sebesar 0,96. Nilai R/C rasio tersebut menunjukkan bahwa usaha tersebut tergolong belum layak dan belum memberikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan yang dikeluarkan. Lebih jauh, diperlukan upaya-upaya untuk peningkatan pada aspek-aspek produksi lainnya seperti teknologi maupun pemasarannya. Dengan demikian, pendapatan dapat lebih ditingkatkan dan memberikan nilai R/C rasio yang lebih besar dari 1. Oleh karenanya diperlukan pedampingan bagi para pokhlar untuk meningkatkan performa baik dari sisi produksi maupun pemasarannya.

Selain itu, permasalahan utama yang dihadapi adalah kestabilan usaha terkait ketersediaan bahan baku yang tergantung pada hasil tangkapan nelayan serta pemasaran. Produk ini sudah menggunakan kemasan alumunium foil sehingga segmen yang dibidik adalah menengah ke atas. Harga kisaran umum

dengan kemasan biasa atau plastik pada kisaran Rp7000-Rp8000 per kemasan. Sedangkan, harga yang ditawarkan dengan kemasan alumunium foil tersebut sebesar Rp 10.000. Terdapat selisih sebesar Rp 2000-Rp3000 dengan kualitas yang ada dipasaran. Oleh karenanya bantuan perluasan pemasaran diperlukan untuk membidik segmen yang lebih luas. Besaran nilai penerimaan yang diperoleh Pokhlasar Bang Nape sudah sesuai dengan Undang Undang No 20 tahun 2008 disebutkan bahwa criteria usaha mikro adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 dan penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan di Pokhlasar Bang Nape atas produksi ikan crispy dengan merk Penggir Sereng yang berasal dari bahan baku jhuko se'pesse adalah sebesar Rp per bulan dan diperoleh R/C rasio sebesar 0,96 yang artinya bahwa usaha tersebut belum layak dan memerlukan pengembangan lebih jauh kedepannya baik dari sisi produksi maupun pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima Kasih kepada Dikti atas dukungan pendanaan terhadap penelitian ini sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan baik dalam rangka pengabdian kepada masyarakat di kabupaten Sumenep, Khususnya kepada Kelompok Pengolah dan Pemasar (Pokhlasar) Bang Nape.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Sumenep. 2016. Forikan DanGemarikan Kabupaten Sumenep Tahun 2016. <http://dkpsumenep.id/news.php?id=11>. Akses 27 April 2017.
- Hallberg, Kristi. 1994. A Market Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises. Washington DC: International Finance Corporation-World Bank
- Hidayati, Dwi Ratna. 2016. Strategi Komunikasi pemasaran Usaha Skala Mikro (Micro Enterprise) KUB Bajrah Gunah Klampis bangkalan Pada produk terasi, Petis dan Kerupuk Ikan. *Agriekonomika* 5 (1): 103-111.
- Ihsannudin. 2011b. Potensi dan Konsentrasi Sebaran Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Bangkalan. Prosiding. Seminar Nasional Revitalisasi Peran UMKM dalam Pembangunan Melalui Penguatan Sektor Agroindustri 23 November 2011, UNS Surakarta.
- Rifa'l, Bachtiar. 2013. Efektivitas Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Krupuk Ikan dalam Program Pengembangan Labsite Pemberdayaan Masyarakat Desa Kedung Rejo kejamatan jabon Kabupaten Sidoarjo. Kebijakan dan Manajemen Publik Volume 1 Nomor 1. Januari: 130-136.
- Sistem Informasi Diseminasi data dan Statistik kelautan dan perikanan (SIDATIK). 2016. <http://statistik.kkp.go.id/sidatik-dev/index.php?m=3&id=2> .
- Soekartawi. 1995. Analisis Usahatani. Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press), Jakarta.

**DAMPAK EKONOMI PENGELOLAAN EKOWISATA BERBASIS
MASYARAKAT DI TAMAN NASIONAL MERU BETIRI**

Dodit Ari Guntoro, Wahyu Candra K
Balai Taman Nasional Meru Betiri
dodit.tnmb@gmail.com

ABSTRAK

Pengelolaan Ekowisata Berbasis Masyarakat di Taman Nasional Meru Betiri (TNMB) merupakan salah satu strategi penting dalam optimalisasi kawasan dan sumber daya TNMB guna mengurangi tekanan sumber daya alam oleh masyarakat sekitar TNMB. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauhmana ekowisata berdampak bagi peningkatan pendapatan masyarakat Rajegwesi, desa Sarongan dan TNMB. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pengambilan sampel dilakukan secara acak terhadap 22 orang anggota Karang Taruna Masyarakat Ekowisata Rajegwesi (KATAMER). Data selanjutnya dianalisa menggunakan pendekatan skala linkert. Hasil penelitian menunjukkan bahwa anggota KATAMER berusia produktif dan sebagian besar adalah nelayan. Dampak ekonomi yang dirasakan oleh anggota KATAMER adalah adanya pendapatan tambahan dari Pengelolaan Ekowisata Rajegwesi terbesar pada rentang < Rp. 1.225.000/bulan. Selain anggota KATAMER, dampak ekowisata Rajegwesi juga dirasakan oleh Taman Nasional Meru Betiri dengan meningkatnya PNB (tiket MOWA) dari Rp. 785.000,- (tahun 2010) menjadi Rp. 367.234.000,- (tahun 2016). Hal lain yang perlu mendapatkan perhatian adalah penguatan kapasitas kelembagaan dan SDM KATAMER serta kerjasama dengan tour operator dalam mempromosikan paket wisata KATAMER.

Kata kunci : Pemberdayaan masyarakat, kesejahteraan, kawasan konservasi

**ECONOMICAL IMPACT OF COMMUNITY BASED ECOTOURISM IN MERU
BETIRI NATIONAL PARK****ABSTRACT**

Community Based Ecotourism Management is a main strategy in optimizing resources in order to reduce the pressure on the natural resources by local people in the region of in Meru Betiri National Park (TNMB). This research was aimed to evaluate the impact of the community based ecotourism on the income of people in Rajegwesi Sarongan and TNMB. Descriptive method used in study. Sampling were conducted randomly on 22 members of Karang Taruna Masyarakat Ekowisata Rajegwesi (KATAMER). Data were analyzed using a linkert scale approach. The results showed that KATAMER members were in productive and most of them were fishermen. The impact of the community based ecotourism was positive on KATAMER members. The average of additional income was <Rp. 1.225.000 per month. The impact of Rajegwesi ecotourism is also positive on TNMB revenue with the increase of MOWA ticket from Rp. 785.000,- in the year of 2010 to Rp. 367.234.000,-in the year of 2016. In the future more programs were needed to strengthen the institutional and human resources capacities of KATAMER.

Keywords: Community empowerment, welfare, conservation area

PENDAHULUAN

Secara administratif pemerintahan, blok Rajegwesi terletak di Desa Sarongan, Kec. Pesanggaran, Kab. Banyuwangi. Sedangkan berdasarkan unit pengelolaan terkecil Balai Taman Nasional Meru Betiri (TNMB), dusun Rajegwesi

termasuk dalam wilayah Resort Rajegwesi, Seksi Pengelolaan Taman Nasional Wilayah I Sarongan. Sebelum dijadikan Dusun Konservasi dan Wisata Bahari (DKWB) Rajegwesi, masyarakat Rajegwesi memiliki tingkat ketergantungan yang sangat tinggi terhadap kawasan hutan TNMB mengingat sebagian besar masyarakatnya adalah Nelayan dimana mereka tidak setiap bulannya mencari ikan di laut (Meru Betiri, 2010)

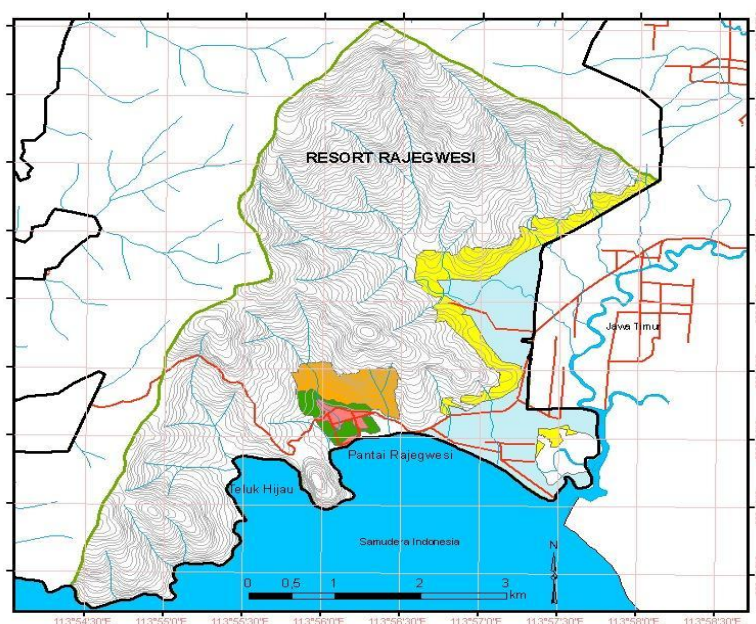
Berdasarkan tingkat permasalahan yang ada di dusun Rajegwesi serta melihat potensi wisata Rajegwesi berupa keindahan alam dan panoramanya yang sangat indah dan asli maka sejak tahun 2010, TNMB menjadikan dusun Rajegwesi sebagai Model Desa Konservasi di TNMB. Keterlibatan masyarakat sebagai pelaku wisata di TNMB merupakan salah satu strategi penting dalam optimalisasi kawasan dan sumber daya TNMB berdasarkan prinsip-prinsip konservasi. Dengan masyarakat yang sejahtera berbasis pariwisata yang berkelanjutan diharapkan dapat mengurangi tekanan sumber daya alam dan sebaliknya akan mendukung pengelolaan konservasi di TNMB (Hakim et al., 2012). Sebagai langkah awal dalam pengembangan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi adalah dengan dibentuknya Masyarakat Ekowisata Rajegwesi (MER) pada 22 Nopember 2011 yang beranggotakan 60 orang. Sebagai lembaga organisasi sosial masyarakat, MER bergerak di bidang *homestay*, bidang pemandu wisata, bidang Energi Alternatif (*bio-gas*), bidang transportasi laut, bidang penitipan kendaraan dan bidang souvenir dan oleh-oleh. Dalam rangka pengembangan Kelembagaan dan anggota MER maka pada 14 April 2014 organisasi MER berubah menjadi Karang taruna Masyarakat Ekowisata Rajegwesi (KATAMER).

Dalam rangka mendukung DKWB Rajegwesi, TNMB juga telah melakukan berbagai program diantaranya : penetapan dusun DKWB, penyusunan perencanaan pengelolaan serta implementasi rencana dan program. Selain tersebut di atas, TNMB juga memfasilitasi kegiatan Ekowisata di Rajegwesi berupa : 1.) peningkatan kapasitas SDM MER, berupa : studi banding, pembuatan unit biogas percontohan, 2.) fasilitasi penyusunan paket wisata (Sedino Sewengi neng Rajegwesi dan Sedino neng Rajegwesi) , 3.) Perbaikan rumah model *homestay* Rajegwesi. Diharapkan dengan adanya kegiatan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi akan berdampak positif dan negative. Cohen (1984) dalam (Aryunda, 2011) mengelompokkan dampak sebagai berikut : dampak terhadap pendapatan masyarakat, dampak terhadap peluang kerja serta dampak terhadap pendapatan pemerintahan.

Untuk mengetahui hasil kegiatan pemberdayaan masyarakat yang dilakukan TNMB dalam mendukung pengembangan DKWB Rajegwesi dan untuk mengetahui sejauhmana ekowisata berdampak bagi peningkatan pendapatan masyarakat dusun Rajegwesi dan TNMB maka dilakukan penelitian mengenai dampak ekonomi dari pengelolaan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi, TNMB.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di dusun Rajegwesi, Desa Sarongan, Kec. Pesanggaran, Kab. Banyuwangi pada Juli-Agustus 2016. Desa Sarongan merupakan 1 dari 10 daerah penyangga TN. Meru Betiri. Lokasi ini dipilih mengingat sejak 2010 dusun ini ditetapkan sebagai salah satu Model Desa Konservasi (MDK) TN. Meru Betiri. Lokasi penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1
Lokasi Penelitian di Dusun Rajegwesi, Desa Sarongan

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik penelitian adalah survey dimana Teknik pengambilan sampel dilakukan secara acak terhadap 22 orang anggota KATAMER yang terlibat langsung dalam kegiatan ekowisata berbasis masyarakat di TNMB. Data dukung dan latar belakang analisa diperkuat dengan dokumen dan studi pustaka yang terkait dengan permasalahan yang dibahas. Data yang telah terkumpul selanjutnya dilakukan analisis secara deskriptif. Analisis tingkat pendapatan masyarakat dari ekowisata Rajegwesi dilakukan dengan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan skala linkert.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Wilayah Penelitian

Secara geografis blok Rajegwesi, Desa Sarongan terletak $8^{\circ}32'50'' - 8^{\circ}33'54''$ LS dan $113^{\circ}53'59'' - 113^{\circ}55'48''$ BT. Secara administratif pemerintahan, Dusun Rajegwesi terletak di Desa Sarongan masuk dalam wilayah Kecamatan Pesanggaran, Kabupaten Banyuwangi. Luas wilayah Desa Sarongan adalah 47,04 Ha yang terdiri dari 2 (dua) dusun yakni : dusun Krajan dan dusun Sukamade. Desa Sarongan berbatasan dengan Desa Kandangan (sebelah timur), samudera Indonesia (Sebelah selatan) dan TN. Meru Betiri (Sebelah barat dan utara).

Berdasarkan data tahun 2015 jumlah penduduk Desa Sarongan rata-rata berjumlah 5,568 jiwa yang terdiri : laki-laki 2.804 jiwa dan perempuan 2.764 jiwa dengan tingkat kepadatan penduduk 118 orang/km² (Badan Pusat Statistik Banyuwangi, 2015).

Kondisi Sosial, Ekonomi dan Budaya

Karakteristik Responden

Responden yang diwawancarai terkait pengelolaan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi merupakan anggota KATAMER. Sebagian besar responden merupakan usia produktif (77,27%); dengan pekerjaan tetap didominasi Nelayan. Selengkapnya data karakteristik responden dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Karakteristik Responden Desa Wonoasri (umur dan Pekerjaan Tetap)

No	Umur Responden (tahun)			Jenis Pekerjaan		
	15-30	31-45	46-60	Nelayan	Wiraswasta	Lain-lain
1.	18,18	59,09	22,73	59,09	18,18	22,73

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 1, nampak bahwa tenaga kerja usia produktif di Rajegwesi tersedia dalam jumlah yang cukup banyak yakni sebanyak 17 Orang atau 77,27% dari total responden. Diharapkan dengan semakin banyak tenaga berusia produktif sebagai Nelayan akan dapat mendukung pengelolaan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi. Lebih lanjut (Adhawati, 1997) menyatakan bahwa umur merupakan salah satu identitas yang dapat mempengaruhi kemampuan kerja dan pola pikir.

Pendapatan keluarga

Pendapatan keluarga di Rajegwesi sebagian besar diperoleh dari usaha nelayan dan luar usaha nelayan. Usaha nelayan diperoleh dengan mencari ikan di laut, memancing. Pendapatan ini sudah dapat memenuhi kebutuhan hidup layak petani, dimana kebutuhan hidup layak di Kab. Banyuwangi adalah Rp. 1.599.000,-/bulan/KK (Gubernur Jawa Timur, 2015). Kegiatan Non usaha Nelayan diperoleh dari wiraswasta, ibu rumah tangga. Selengkapnya data pendapatan keluarga di Rajegwesi, desa Sarongan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2
Rata-rata Pendapatan Keluarga di Rajegwesi, desa Sarongan

Rata-rata Pendapatan/bln		Rata-rata Pengeluaran/bln	
Usaha Nelayan	Non Usaha Nelayan	Usaha Nelayan	Non Usaha Nelayan
1.303,571	996.875	1.302,857	1.175,000

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Hasil penelitian dari (Rujito, 2016) menyatakan hal yang sama bahwa pendapatan per kapita penduduk kawasan TNMB di wilayah Banyuwangi lebih tinggi dibanding dari pendapatan perkapita penduduk kawasan TNMB wilayah Jember.

Dampak Ekonomi Ekowisata

Layanan Jasa Ekowisata Karang Taruna Masyarakat Ekowisata Rajegwesi (KATAMER)

Pengelolaan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi memiliki dampak positif dan negative. Mayoritas responden memiliki layanan jasa di Rajegwesi menyatakan bahwa terdapat peningkatan/penurunan layanan jasa sebagaimana tersaji pada Tabel 3.

Tabel 3
Layanan Jasa Ekowisata Berbasis Masyarakat oleh KATAMER di Rajegwesi

Jenis Jasa	Meningkat (%)	Tetap (%)	Menurun (%)
Homestay	-	-	10.00
Pemandu wisata	-	-	42.86
Biogas	-	-	100.00
Transportasi laut	335.00	-	-
Transportasi darat	171.43	-	-
Penitipan kendaraan	-	-	20.00
Suvenir/oleh oleh	-	-	100.00
TOTAL	253,21	-	54,57

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 3 di atas diketahui bahwa dari 7 (tujuh) layanan jasa KATAMER hanya 2 (dua) layanan jasa yang meningkat, sisanya 5 (lima) layanan jasa menurun. Peningkatan layanan jasa di jasa transportasi laut dimungkinkan karena sebagian besar masyarakat Rajegwesi adalah nelayan sehingga lebih mudah untuk berperan aktif dalam pengembangan ekowisata Rajegwesi. Ditambahkan oleh (Hijriati & Mardiana, 2014) bahwa ekowisata berbasis masyarakat merupakan usaha ekowisata yang menitikberatkan peran aktif masyarakat. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa masyarakat memiliki pengetahuan tentang alam serta budaya yang menjadi potensi dan nilai jual sebagai daya tarik wisata sehingga melibatkan masyarakat menjadi mutlak.

Penurunan layanan jasa ini sebenarnya menyesuaikan dengan jumlah wisatawan yang berkunjung ke Rajegwesi dan lama hari wisatawan di Rajegwesi. Hal ini dapat dilihat dari jumlah anggota KATAMER yang saat ini berjumlah 161 orang dari tahun 2011 yang hanya 60 orang (meningkat 168,33%). Lebih lanjut (Aryunda, 2011) menyatakan dengan adanya pariwisata akan dapat menghasilkan pendapatan bagi masyarakat, menghasilkan lapangan pekerjaan, meningkatkan struktur ekonomi masyarakat serta mendorong aktivitas wirausaha

Jasa biogas KATAMER tidak dapat berkembang dikarenakan tidak ada yang memesan unit biogas selain peralatan biogas yang dimiliki masih sederhana (terbuat dari plastic) sehingga mudah rusak. Sedangkan jasa souvenir tidak dapat berkembang dengan baik dikarenakan pengemasan yang kurang menarik serta harga jualnya yang tinggi (Guntoro, D.A, Kirana, W.C, 2014). Penurunan layanan jasa juga terjadi pada layanan jasa homestay dan pemandu hal ini lebih dikarenakan wisatawan nusantara yang ke Rajegwesi merupakan wisatawan local sehingga mereka datang pada pagi hari dan pulang pada sore hari.

Pendapatan dari Pengelolaan Ekowisata Rajegwesi

Pendapatan anggota KATAMER dari layanan Ekowisata Rajegwesi bervariasi mulai dari Rp.0 hingga pendapatan tertinggi sebesar Rp. 5.250.000,-. Selanjutnya Peneliti menggolongkan tingkat pendapatan dari Ekowisata Rajegwesi menjadi 4 kategori yakni : rendah, sedang, tinggi dan sangat tinggi. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa pendapatan masyarakat Rajegwesi dari sektor ekowisata berbasis masyarakat terbesar berada pada rentang < Rp. 1.225.000,- yakni sebanyak 16 responden atau 72,73 persen dari keseluruhan total responden. Selanjutnya pendapatan 4 responden adalah sangat tinggi (> Rp. 3.676.000), dan terendah untuk kategori sedang dan tinggi masing-masing 1 responden (4,55%).

Selengkapnya pendapatan responden dari layanan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi tersaji pada Tabel 3.

Tabel 3
Pendapatan Anggota KATAMER dari Layanan Jasa Ekowisata Rajegwesi

Tingkat Pendapatan dari Layanan Jasa Ekowisata	Jumlah	Persentase
Rendah	16	72,73
Sedang	1	4,55
Tinggi	1	4,55
Sangat Tinggi	4	18,18

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Jika dilihat dari layanan jasa KATAMER kepada wisatawan nusantara yang berkunjung ke Rajegwesi diketahui jika jasa transportasi laut memiliki pendapatan tertinggi dari layanan jasa pengelolaan ekowisata berbasis masyarakat di Rajegwesi. Sedang pendapatan terendah berasal dari jasa souvenir. Selengkapnya rata-rata pendapatan anggota KATAMER berdasarkan layanan jasa yang diberikan kepada wisatawan nusantara dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4
Rata-Rata Pendapatan Anggota KATAMER Berdasarkan Layanan Jasa Kepada Wisatawan yang Berkunjung ke Rajegwesi

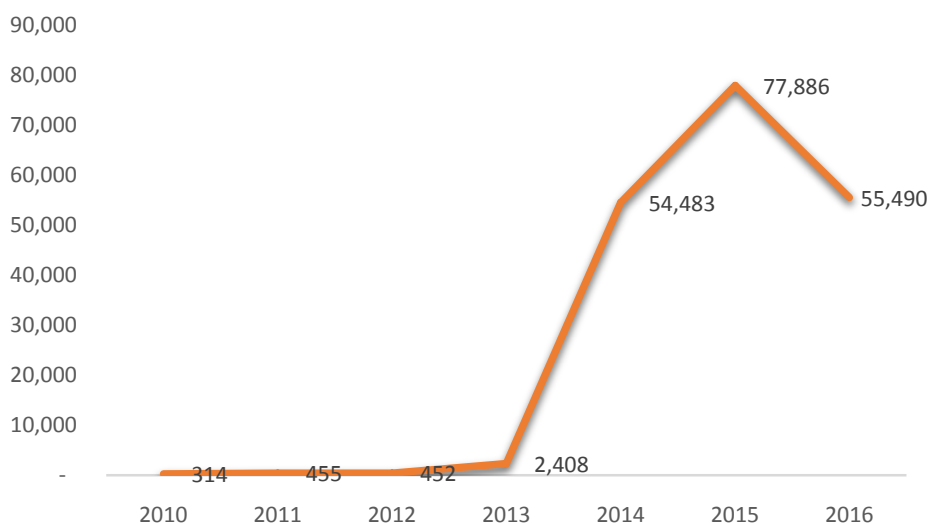
Jenis Layanan	Rentang pendapatan	Rata-rata/bulan
Transportasi laut	3.000.000 – 5.250.000	4.170.000
Penitipan kendaraan	500.000-1.000.000	750.000
Homestay	0- 1.400.000	271.250
Transportasi darat	160.000-320.000	240.000
Souvenir	0	0

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 4 di atas menunjukkan bahwa pengelolaan ekowisata Rajegwesi telah berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat Rajegwesi. Lebih lanjut (Rujito, 2016) menyatakan bahwa kegiatan pemberdayaan masyarakat di Sarongan dan Rajegwesi memiliki nilai efektivitas pemberdayaan masyarakat tertinggi dibanding 5 desa penyangga lainnya di TNMB.

Penerimaan PNPB Balai Taman Nasional Meru Betiri

Pengelolaan Ekowisata Berbasis Masyarakat di Rajegwesi, SPTN Wilayah I Sarongan, TN. Meru Betiri selama 6 tahun ini (2010-2016) memberikan kenaikan jumlah pengunjung nusantara yang berkunjung ke TNMB meningkat sebesar 17,571,97% bila dibandingkan tahun 2010. Selengkapnya data kunjungan wisatawan nusantara ke Rajegwesi 2010-2016 dapat dilihat pada Gambar 1.



Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Gambar 1
Kunjungan Wisatawan Nusantara di Rajegwesi, TN. Meru Betiri
Tahun 2010-2016

Berdasarkan Gambar 1 dapat dilihat bahwa kenaikan terbesar jumlah pengunjung nusantara ke Rajegwesi adalah terjadi pada tahun 2015 (meningkat 24,704.46% dibanding sebelum adanya DWKB Rajegwesi). Kebanyakan wisatawan nusantara yang berkunjung ke Rajegwesi adalah untuk melihat Teluk Hijau dan Teluk Damai dan didominasi wisatawan usia muda. Sebagian besar yang datang ke Rajegwesi menggunakan kendaraan roda 2 dan sedikit yang menggunakan kendaraan roda 4. Peningkatan jumlah kunjungan wisatawan nusantara ke Rajegwesi adalah ke Teluk Hijau. Pantai Teluk Hijau merupakan pantai dengan pasir putih satu-satunya di Kab. Banyuwangi, hal lain yang turut mendorong kenaikan kunjungan wisatawan nusantara adalah adanya Program wisata unggulan di Kab. Banyuwangi dengan brandingnya "**Triangle Diamonds**" yang menghubungkan tiga destinasi wisata unggulan di Banyuwangi yakni : Kawah Ijen, pantai Plengkung dan pantai Sukamade. Ditambahkan oleh (Dzulfikar, 2016) pantai Teluk Hijau ini mulai dikenal oleh netizen pada pertengahan 2015. Lanskap Pantai Teluk Hijau Banyuwangi ini memiliki lanskap yang mirip dengan Tanjung Layar Bayah, Banten. Selain karena masih perawan, beberapa spot memiliki keindahannya masing-masing. Sebut saja salah satunya terdapat sebuah air terjun yang berada di tepi pantai yang dikelilingi batu karang yang cantik. Air terjun dengan tinggi sekitar 8 meter tersebut kerap digunakan sebagai tempat bilas alami. Hingga kini, beberapa traveler mulai banyak yang menjadikan tempat wisata ini menjadi salah satu destinasi yang wajib dikunjungi.

Kenaikan jumlah pengunjung TNMB ke Rajegwesi tahun 2010-2016 berbanding lurus dengan penerimaan Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) TNMB dari tiket MOWA (Masuk Obyek Wisata Alam). Selengkapnya data penerimaan PNBP TNMB dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5
Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) TN. Meru Betiri Tahun 2010-2016

Tahun	Penerimaan PNBP (tiket MOWA)	Prosentase (%)	Keterangan
2010	785,000		PP No. 59 Tahun 1998
2011	1,137,500	44,90	PP No. 59 Tahun 1998
2012	1,130,000	43,95	PP No. 59 Tahun 1998
2013	6,020,000	666,88	PP No. 59 Tahun 1998
2014	195,995,000	24867,52	PP No. 59 Tahun 1998 PP No. 12 Tahun 2014
2015	489,663,500	62277,52	PP No. 12 Tahun 2014
2016	367,234,000	46681,40	PP No. 12 Tahun 2014

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 5 di atas dapat dilihat bahwa selama program DKWB Rajegwesi dapat dilihat bahwa terjadi kenaikan signifikan penerimaan PNBP (tiket MOWA) TNMB mulai tahun 2011 hingga puncaknya pada tahun 2015 dan sedikit menurun di tahun 2016. Ditambahkan oleh Spillane (1994) *dalam* (Hiariey & Sahusilawane, 2013) menyatakan bahwa Peranan pariwisata dalam pembangunan negara secara makro meliputi tiga segi yakni segi ekonomis (sumber devisa, pajak-pajak), segi sosial (penciptaan lapangan kerja), dan segi kebudayaan (memperkenalkan kebudayaan kepada para wisatawan). Ketiga segi tersebut tidak saja berlaku bagi wisatawan asing, tetapi juga untuk wisatawan-wisatawan domestik yang kian meningkat peranannya.

Ke depan yang perlu mendapatkan perhatian adalah penguatan kapasitas kelembagaan dan SDM KATAMER serta kerjasama dengan *tour operator* dalam mempromosikan paket wisata KATAMER. Hal sesuai dengan hasil penelitian (Rujito, 2016) yang menyebutkan bahwa pembinaan lembaga kelompok masyarakat yang dilakukan di wilayah Kabupaten Jember dan Kabupaten Banyuwangi masih kurang menekankan arti pentingnya kemandirian lembaga kelompok masyarakat atau tumbuhnya keswadayaan kelompok masyarakat bersangkutan. Ditambahkan oleh (Rujito, 2016) bahwa dalam pembinaan kelompok diperlukan fasilitator/tenaga pendamping yang memahami filosofi pendampingan kelompok dan cakap dalam mengeksploitasi potensi kelompok masyarakat dan lingkungannya untuk mengembangkan kapasitas kelompok masyarakat yang bersangkutan.

PENUTUP

Pengelolaan Ekowisata Berbasis Masyarakat di Taman Nasional Meru Betiri (TNMB) merupakan salah satu strategi penting dalam optimalisasi kawasan dan sumber daya TNMB untuk mengurangi tekanan sumber daya alam oleh masyarakat sekitar TNMB. Dampak ekonomi yang dirasakan oleh anggota KATAMER adalah adanya pendapatan pengasilan dari Ekowisata Rajegwesi. Dari 6 layanan jasa KATAMER hanya 2 layanan yang meningkat (jasa transportasi laut dan transportasi darat) dan 5 layanan jasa menurun dimana penurunan layanan jasa ini tergantung dari jumlah wisatawan dan lama hari wisatawan berkunjung ke Rajegwesi. Pendapatan terbesar dari layanan jasa Ekowisata yang dikelola KATAMER adalah < Rp. 1.000.000,- (63,64%) dan > Rp. 4.000.000,- (13,64%). Selain KATAMER, dampak ekowisata Rajegwesi dirasakan juga oleh Taman Nasional Meru Betiri dengan meningkatnya jumlah pengunjung nusantara ke Rajegwesi dan meningkatnya PNBP (tiket MOWA). Ke depan yang perlu mendapatkan perhatian

adalah penguatan kapasitas kelembagaan dan SDM KATAMER serta kerjasama dengan *tour operator* dalam mempromosikan paket wisata KATAMER.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhawati, S. S. (1997). Analisis Ekonomi Pemanfaatan lahan Pertanian Dataran Tinggi di Desa Parigi (Hulu DAS Malino) Kabupaten Gowa. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Aryunda, H. (2011). Dampak Ekonomi Pengembangan Kawasan Ekowisata Kepulauan Seribu. *Jurnal Perencanaan Wilayah Dan Kota*, 22(1), 1–16.
- Badan Pusat Statistik Banyuwangi. (2015). Kecamatan Pesanggaran Dalam Angka 2015.
- Dzulfikar, A. (2016). Pesona Keindahan Pantai Perawan Teluk Hijau Banyuwangi. Retrieved April 27, 2017, from <http://blog.reservasi.com/teluk-hijau-sarongan-pesanggaran-banyuwangi-jawa-timur>
- Gubernur Jawa Timur. (2015). Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 68 Tahun 2015 tentang Upah Minimum Kabupaten/Kota di Jawa Timur Tahun 2016.
- Guntoro, D.A, Kirana, W.C, D. . N. (2014). Analisis Tingkat Pendapatan Masyarakat/Kelompok Masyarakat Desa Penyangga Taman Nasional Meru Betiri Tahun 2014. Jember.
- Hakim, L., Widodo, Guntoro, D. ., Zulkadri, Kirana, W. ., & Atmojo, D. . (2012). Roadmap Dusun Konservasi Wisata Bahari Rajegwesi, SPTN Wilayah I Sarongan. Jember.
- Hiariey, L. S., & Sausilawane, W. (2013). Dampak Pariwisata Terhadap Pendapatan dan Tingkat kesejahteraan Pelaku Usaha Di Kawasan Wisata Pantai Natsepa. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 9(1), 87–105. Retrieved from income, tourism site of Natsepa beach, welfare
- Hijriati, E., & Mardiana, R. (2014). Pengaruh Ekowisata Berbasis Masyarakat Terhadap Perubahan Kondisi Ekologi, Sosial dan Ekonomi di Kampung Batusuhunan, Sukabumi. *Sosiologi Pedesaan*, 2(3), 146–159.
- Meru Betiri. (2010). Laporan Kajian Pembangunan Dusun Konservasi dan Wisata Bahari Rajegwesi. Jember.
- Rujito, H. (2016). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pengembangan Model Desa Konservasi dan Ekowisata di Kawasan Taman Nasional Meru Betiri. In *Prosiding Seminar Nasional Gedung Pascasarjana FEB Universitas Jember* (pp. 569–587). Jember.

**ANALISIS PUSH FACTOR PADA KOMUNITAS PETANI MUDA
BERBASIS AGRIBISNIS DI KABUPATEN MALANG (STUDI KASUS
PADA DESA CURUNGREJO, WONOSARI DAN PLAOSAN)**

Eri Yusnita Arvianti, Cakti Indra Gunawan
Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tribhuwana
Tunggadewi Malang
yusnitaarvianti@yahoo.co.id

ABSTRAK

Kehidupan berkelompok memudahkan sebagian besar masyarakat Indonesia akan menciptakan suatu komunitas seperti halnya komunitas petani muda. Komunitas petani muda perlu dibentuk karena generasi muda adalah salah satu harapan utama untuk terciptanya pertanian berkelanjutan serta melalui salah satu upaya yang dapat meningkatkan usaha pertanian berbasis agribisnis. Komunitas yang terbentuk dipengaruhi oleh faktor-faktor pendorong diantaranya adalah pemerintah, keluarga, modal dan usaha tani. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui push factor yang mempengaruhi pembentukan komunitas petani muda, faktor pendorong mana yang paling dominan serta mengetahui model terbaik pada pembentukan komunitas petani muda di Kabupaten Malang. Metode penelitian yang digunakan kuantitatif deskriptif, dengan analisis regresi linear berganda. Metode sampling yang digunakan adalah stratified random sampling, jumlah sampel sebanyak 55 orang petani muda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa push factor yang mempengaruhi pembentukan komunitas petani muda, adalah pemerintah, keluarga, dan usaha tani, serta faktor yang paling dominan adalah pemerintah. Komunitas petani muda terbentuk karena adanya model kawasan usaha tani seperti tanaman jeruk yang didukung dengan keterlibatan penuh pemerintah, dalam hal ini adalah tenaga penyuluh yang mampu menjalankan fungsi serta perannya sebagai penyuluh pertanian adalah alih teknologi dan meningkatkan Pengetahuan, Keterampilan dan Sikap (PKS) petani.

Kata kunci: Push Factor, Komunitas, Petani Muda

**PUSH FACTOR ANALYSIS OF YOUNG FARMERS COMMUNITY BASED ON
AGRIBUSINESS IN THE DISTRICT MALANG (CASE STUDY IN VILLAGE
CURUNGREJO, WONOSARI AND PLAOSAN)**

ABSTRACT

Life youth groups among the majority of Indonesia will create a community as well as communities of young farmers. Community young farmers need to be formed because the young generation is one of the main hopes for the creation of sustainable agriculture as well as through one of the efforts to increase agri-based agricultural businesses. Community formed influenced by the driving factors include the government, the family, capital and farming. This study aims to determine the push factors that influence the formation of a community of young farmers, the driving factors which are the most dominant and determine the best model on the formation of communities of young farmers in Malang. The method used quantitative descriptive, with multiple linear regression analysis. The sampling method used was stratified random sampling, the total sample of 55 young farmers. The results showed that the push factors that influence the formation of communities of young farmers, governments, families, and farming, as well as the most dominant factor is the government. Community young farmers formed due to the model of the region of farming like citrus that is supported by the full involvement

of the government, in this case the extension workers who are able to carry out its functions and its role as an agricultural extension is the transfer of technology and increase Knowledge, Skills and Attitude (MCC) farmers.

Keywords: Push Factor, Community, Young Farmers

PENDAHULUAN

Masyarakat yang berkelompok akan lebih mudah mencapai tujuan yang diinginkan, dibandingkan bekerja sendiri. Penduduk Indonesia yang terbiasa bekerja secara kelompok dalam bentuk sesuai budaya serta kondisi dan situasi lokal yang ada. Selain itu, kelompok ataupun komunitas sebagai wadah belajar bersama. Masyarakat dapat bertukar pengalaman dan pengetahuan. Sedangkan dari sisi terbatasnya kesanggupan lembaga dalam mendampingi seluruh masyarakat, melalui komunitas lembaga mencoba melakukan pendekatan pengembangan masyarakat, dengan harapan hasil-hasil positif yang dapat disampaikan kepada anggota masyarakat lainnya (Czepiel *et al.* 2013). Menurut Kedi, S. (2008), menyatakan bahwa proses dalam pengambilan keputusan oleh petani sebagai suatu tindakan berbasis kondisi komunitas (*community-based action*) yang dapat dimanfaatkan sebagai salah satu celah untuk masuk (*entry-point*) upaya diseminasi teknologi.

Banyak komunitas yang dapat dibentuk oleh masyarakat, terutama kelompok atau komunitas para anak muda. Kebanyakan kelompok anak muda yang jarang dijumpai bahkan mungkin tidak ada adalah kelompok petani muda, Menurut Data BPS Susenas Kor (2014), jumlah pemuda di Indonesia sekitar 61,83 juta jiwa atau 24,53 persen dari 252,04 juta jiwa jumlah penduduk ini merupakan angka yang sangat krusial untuk terbentuknya kelompok pemuda, disisi lain mereka lebih cenderung menghabiskan banyak waktu untuk berkumpul bersama, tingkat rasa ingin mencari teman, dan mencintai suatu hobi atau kesenangan masih tinggi, padahal perhatian pemerintah pada sektor pertanian sangat besar (Ngangi, Charles. 2011). Petani muda bisa kita jumpai atau temukan lebih banyak di desa dari pada di kota, mungkin mereka yang berusia muda jarang menempuh pendidikan yang tinggi, cepat menikah pada usia muda dan juga karena di desa mereka mempunyai lahan pertanian sehingga bisa langsung berkerja yang tentunya berkerja dilahan pertanian, Muksin Amri, Jahi Margono Slamet dan Djoko Susanto (2009) mengatakan, petani muda perdesaan mayoritas bekerja pada luas lahan yang sempit atau tidak memiliki lahan, sangat minim berkomunikasi dengan penyuluh, dan memiliki persepsi yang positif bahwa pada dasarnya lingkungan alam yang ada disekitarnya dapat dimanfaatkan.

Tentunya banyak faktor yang dapat menyebabkan kenapa pemuda Indonesia tidak begitu tertarik pada dunia pertanian sehingga susah dijumpai yang namanya petani muda. Menurut Arvianti, *et al.*, (2015) salah satu faktor yang paling dominan mempengaruhi minat pemuda tani terhadap transformasi pertanian ditinjau dari segi pendapatan. Ningsih F, *et al.*, (2015), juga mengatakan bahwa pertanian dianggap sebagai pekerjaan yang tidak menjanjikan secara ekonomi oleh pemuda, serta rendahnya keterlibatan pemuda dalam kegiatan pertanian berkelanjutan. Sosialisasi orangtua dan kohesivitas teman sebaya yang rendah. Sedangkan Menurut Manuaba, *et al.*, (2010) Pemuda tani perdesaan dapat dikategorikan sebagai kelompok marginal yang masih memerlukan fasilitasi khusus untuk membantu meningkatkan kemampuannya, karena menurut Nurmala, *et al.*, (2012), sektor pertanian berperan sebagai sumber mata pencaharian pokok sebagian besar penduduk desa.

Program pemerintah melalui Dinas Pertanian atau Balai Penyuluhan sudah banyak diterapkan seperti pembentukan kelompok tani dan kelompok wanita tani

artinya anggota-anggota kelompok tani ini adalah semua mereka yang memiliki profesi sebagai petani tanpa ada pengkelasan dari segi apapun, sedangkan menurut Triman Tapi, H.M. Tahir Kasnawi, H.M. Darwis DPS menyebutkan bahwa konstruksi sosial petani dalam pembentukan kelompok tani, sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai budaya dan tradisi masyarakat setempat, selain itu kelompok tani dianggap sebagai kebutuhan pemerintah (*stakeholder*) dan bukan kebutuhan petani sehingga bisa dibentuk kelompok pemuda tani, karena mereka memiliki jiwa yang ingin selalu memberontak terhadap kemapanan, bekerja keras dan pantang menyerah serta selalu optimis, bahkan potensi usia muda lebih besar dan semangat kerja kerasnya lebih tinggi, mereka yang tentunya menjadi motor penggerak dan generasi penerus untuk pertanian, sebab kelembagaan atau kelompok tani cenderung hanya diposisikan sebagai alat untuk mengimplementasikan proyek belaka, belum sebagai upaya untuk pemberdayaan yang lebih mendasar karena dari petani sendiri juga masih kurang antusias dan partisipasinya. Agar dapat berperan sebagai kelompok tani yang partisipatif. Menurut Ajzen, I. (1991) kelembagaan harus dirancang sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan kelompok tani itu sendiri seperti adanya pembentukan kelompok atau komunitas petani muda sehingga menjadi mandiri dalam mendukung pembangunan kawasan agribisnis pertanian yang berkelanjutan.

Dengan jumlah penduduk di Jawa Timur sebanyak 38.847.561 jiwa dengan jumlah pemuda dari golongan umur antar 15 tahun sampai dengan 34 tahun sebanyak 11.874.351 jiwa, Kabupaten Malang jumlah penduduk sebanyak 2.544.315 jiwa dan pemuda dari golongan umur 15-34 tahun sebanyak 779.250 jiwa (Data BPS Kab. Malang, 2015) dilihat dari jumlah pemuda ini jika adanya komunitas petani muda berbasis agribisnis tentunya akan memiliki kesempatan untuk dikembangkan dengan program pemerintah yang menciptakan pertanian berkelanjutan serta diharapkan dapat membantu perkembangan disektor pertanian Indonesia. Akan tetapi faktor apa saja yang mempengaruhi sehingga tidak ada terbentuknya komunitas petani muda. Oleh karena itu masalah yang dapat digali dalam penelitian ini adalah "menganalisis push factor pada komunitas petani muda berbasis agribisnis serta mampu menciptakan strategi dan model terbaik dalam membentuk komunitas petani muda.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di kecamatan Kepanjen, kabupaten Malang pada tiga desa, yaitu: Curungrejo, Wonosari, dan Plaosan. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive berdasarkan pertimbangan bahwa tiga desa di kecamatan Kepanjen ini merupakan desa yang memiliki kelompok tani yang aktif dibawah binaan Balai Penyuluhan Kecamatan Kepanjen dan terdapat para petani yang usianya masih tergolong muda. Penelitian ini dibatasi pada petani muda yang menangani tanaman jeruk.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengamatan langsung (observasi), wawancara, kuisioner, dokumentasi, dan studi pustaka. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota muda kelompok tani yang ada di tiga desa (Curungrejo, Wonosari, Plaosan) di kecamatan Kepanjen dengan yang memiliki rentang usia 17 sampai 40 tahun, jumlah sampel yang akan diambil sebanyak 55 orang. dengan menggunakan metode *proportionate stratified random sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tergolong pada dalam probability sampling merupakan teknik pengambilan sampel yang dapat memberikan peluang sama bagi setiap anggota populasi untuk menjadi anggota sampel dan digunakan bila populasi mempunyai anggota atau unsur yang tidak homogen dan berstrata secara proposional (Sugiyono, 2016).

Dengan ketentuan sebagai berikut:

Desa Curungrejo terdapat 3 kelompok tani yaitu Tani Muda, Maju Makmur dan Muda Jaya dengan total jumlah pemuda tani sebanyak 25 orang. Desa Wonosari terdapat 2 kelompok tani yaitu kelompok tani yaitu Jaya Muda Tani dan Makmur Sejati dengan jumlah total petani muda sebanyak 20 orang. Desa Plaosan terdapat 3 kelompok tani yaitu Jaya I, Jaya Makmur Tani, dan Tani Santosa. Jumlah petani muda sebanyak 10 Orang. Total populasi petani muda di 3 desa sebanyak $25 + 20 + 10 = 55$ orang.

Agar setiap sampel yang diambil mewakili setiap jumlah populasi di 3 desa maka rumusnya adalah jumlah populasi masing-masing desa dibagi jumlah total populasi pada 3 desa dikali jumlah sampel yang digunakan (responden).

Secara matematis dapat ditulis rumus sebagai berikut:

$$\text{Sampel} = \frac{\text{jumlah total populasi tiap desa}}{\text{jumlah total populasi pada 3 desa}} \times \text{jumlah responden} \quad (1)$$

$$\text{Desa Curungrejo} = \frac{25}{55} \times 55 = 25 \text{ orang}$$

$$\text{Desa Wonosari} = \frac{20}{55} \times 55 = 20 \text{ orang}$$

$$\text{Desa Plaosan} = \frac{10}{55} \times 55 = 10 \text{ orang}$$

Total sampel = $25 + 20 + 10 = 55$ orang.

Pengukuran variabel Variabel Y atau variabel dependen maupun variabel terikat, dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah pembentukan komunitas (Y= pembentukan komunitas.)

Y, untuk faktor pendorong yang mempengaruhi dalam pembentukan komunitas petani muda diberi pendekatan dengan kepemilikan lahan, modal, jumlah anggota muda pada komunitas petani. Faktor yang menjadi pendorong pembentukan komunitas adalah pemerintah (X_1), keluarga (X_2), modal (X_3), usaha tani (X_4).

Untuk melakukan pengujian terhadap hipotesis dilakukan dengan uji regresi linear berganda dengan model:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_n X_n.$$

Keterangan:

- Y = Diberi pendekatan dengan kepemilikan lahan, modal, dan jumlah anggota muda pada komunitas petani.
- a = konstanta
- X_1 = pemerintah
- X_2 = keluarga
- X_3 = modal
- X_4 = usaha tani
- b_1, b_2, b_3 = koefisien regresi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang digunakan dalam menentukan batasan informasi serta pengetahuan yang dapat diberikan kepada responden untuk dianalisis oleh peneliti. Adapun karakteristik responden yang dimaksud meliputi usia, status pekerjaan, tingkat pendidikan serta status kepemilikan lahan.

Usia

Semua responden yang menjadi objek penelitian adalah mereka yang memiliki usia 17 sampai dengan 40 tahun yang tergolong dalam kelompok tani serta yang sudah menjadi anggota kelompok tani. Usia 17-40 tahun oleh peneliti telah digolongkan sebagai usia muda berdasarkan referensi undang-undang dan pendapat para ahli tentang pengertian pemuda.

Status Pekerjaan

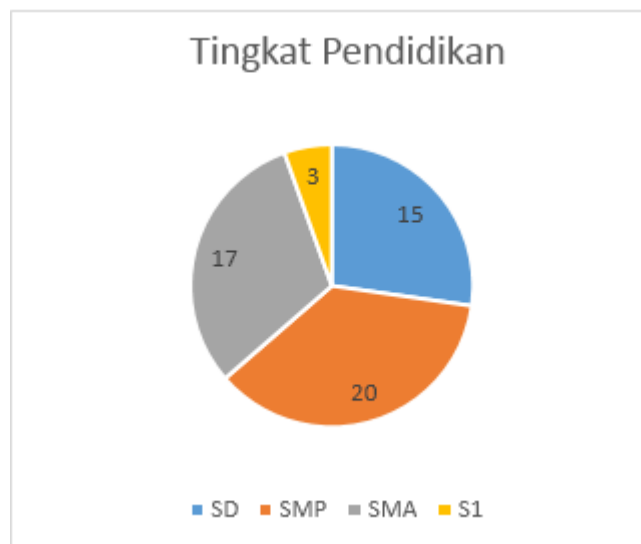
Pada tiga desa yang dijadikan tempat penelitian, responden memiliki profesi sebagai petani, dijelaskan dari pekerjaan setiap hari mereka, serta 80% penghasilan mereka dari sektor pertanian dan dari 55 responden yang telah diteliti hanya 10 orang yang status kepemilikan lahannya sewa serta 5 orang yang tidak memiliki lahan dan 40 orang memiliki lahan sendiri. Dari 55 responden 3 orang yang memiliki 2 profesi yaitu mereka yang tingkat pendidikannya S1 (PNS dan Swasta) akan tetapi menjadi anggota kelompok tani, karena mereka yang memiliki lahan dan berkerja sebagai petani juga.

Tingkat Pendidikan

Tabel 1
Tingkat Pendidikan Responden

Tingkat pendidikan	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
(SD)	15	8,0	8,0	8,0
(SMP)	20	62,0	62,0	68,0
(SMA)	17	26,0	26,0	24,0
Sarjana (S1)	3	4,0	4,0	
Total	55	100,0	100,0	100,0

Sumber: Data Primer Diolah, 2017



Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Gambar 1
Tingkat Pendidikan

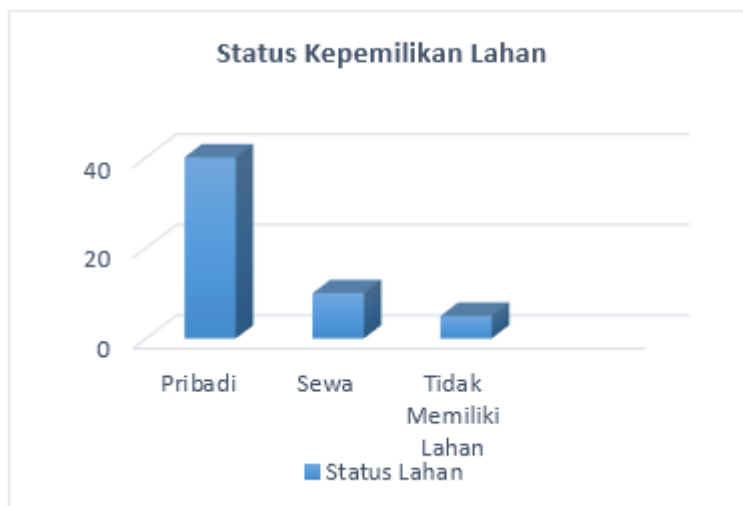
Dari diagram diatas dapat disimpulkan bahwa dari 55 orang responden sebanyak 15 orang yang berpendidikan Sekolah Dasar (SD) dengan persentase sebesar 8%. Kemudian diikuti Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebanyak 20 orang dengan persentase sebesar 62%, Sekolah Menengah Atas (SMA) sebanyak 17 orang dengan persentase sebesar 26% serta tamatan Sarjana (S1) sebanyak 3 orang dengan persentase sebesar 4%. Mayoritas petani responden merupakan petani yang memiliki pendidikan hanya pada tingkat Sekolah Dasar (SD).

Status Kepemilikan Lahan

Tabel 2
Status Lahan

Status lahan	Frequency	Percent
Pribadi	40	92,0
Sewa	10	6,0
Tidak memiliki lahan	5	2,0
Total	55	100,0

Sumber; Data Primer Diolah, 2017



Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Gambar 2
Status Kepemilikan Lahan

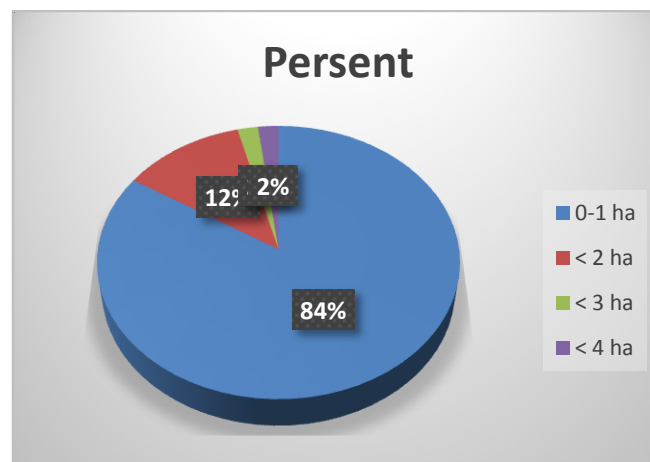
Dari diagram diatas dapat disimpulkan bahwa sebanyak 55 orang responden dengan persentase sebesar 92 % memiliki lahan sendiri yang dalam arti bukan lahan sewa maupun milik orang tuanya. Kemudian sebanyak 3 orang dengan persentase sebesar 6% yang mempunyai lahan dengan status sewa,serta 1 orang dengan persentase sebesar 2% tidak mempunyai lahan.

Luas lahan

Tabel 3
Luas lahan

Luas lahan	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0-1 ha	42	84,0	84,0	84,0
≤ 2 ha	9	12,0	12,0	96,0
≤ 3 ha	3	2,0	2,0	98,0
≤ 4 ha	2	2,0	2,0	100,0
Total	55	100,0	100,0	

Sumber: Data Primer Diolah, 2017



Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Gambar 3
Luas lahan

Dari diagram diatas dapat disimpulkan bahwa dari 55 orang responden sebanyak 42 orang dengan persentase sebesar 84% memiliki lahan seluas 0 sampai dengan 1 hektar, diikuti sebanyak 9 orang dengan persentase sebesar 12% yang memiliki lahan diatas 1 hektar sampai dengan 2 hektar, kemudian sebanyak 3 orang dengan pesentase sebesar 2% memiliki lahan diatas 2 hektar sampai dengan 3 hektar dan sebanyak 2 orang dengan persentase sebesar 2% memiliki lahan diatas 3 hektar sampai dengan 4 hektar serta tidak ada responden yang memiliki luas lahan diatas 4 hektar.

Hasil Analisis Data Dengan Regresi Linear Berganda

Setelah semua asumsi regresi sudah terpenuhi, maka dilakukan analisis regresi linear berganda untuk mendapatkan pengaruh variabel indepeden X terhadap variabel dependen Y. Dengan menggunakan software SPSS 21.

Uji Hipotesis Penelitian

1. Uji F

Pengujian secara simultan digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel yang digunakan dalam model regresi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Y (pembentukan komunitas petani muda). Semua variabel tersebut diuji secara serentak dengan menggunakan uji F. Hipotesis yang

digunakan dalam pengujian secara simultan atau secara serentak adalah sebagai berikut:

H_0 : tidak terdapat pengaruh yang nyata antara variabel independent terhadap Y

H_1 : terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Independent terhadap Y

Jika hasilnya signifikan, maka H_0 ditolak dan H_1 akan diterima. Namun jika hasilnya tidak signifikan, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Hal ini juga dapat dikatakan sebagai berikut:

H_0 ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, atau nilai Signifikansi $< \alpha$.

H_0 diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, atau nilai Signifikansi $> \alpha$.

Faktor pendorong

Tabel 4
Uji Hipotesis Koefisien Regresi Variabel Independent Terhadap Faktor Pendorong Secara Simultan.

Hipotesis	Nilai	Keputusan
H_0 variabel Independent tidak berpengaruh nyata secara serentak terhadap Y	$F = 27,315$ $sig = 0.000$ $F_{tabel} = 2,56$	Tolak H_0
H_1 variabel independent berpengaruh nyata secara serentak terhadap Y		

$\alpha = 0.05$

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat bahwa diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 27,315 dan nilai F_{tabel} sebesar 2,56 karena F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0.000 yang lebih kecil dari α (0.05), sehingga **H_0 ditolak**. Artinya bahwa secara simultan / serentak, variabel pemerintah (X_1), keluarga (X_2), modal (X_3), dan usaha tani (X_4) terdapat pengaruh yang nyata antara variabel independent terhadap variabel Y (komunitas petani muda).

Uji t

Pengujian model regresi secara parsial digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel independen pembentuk model regresi secara individu memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Untuk menguji hubungan tersebut, digunakan uji t, yakni dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} . Variabel independen pembentukan model regresi dikatakan berpengaruh signifikan bila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau *signifikan* $< \alpha = 0.05$.

H_0 : tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara masing-masing variabel independent terhadap variabel Y.

H_1 : terdapat pengaruh yang signifikan antara masing-masing variabel independent terhadap variabel Y.

Pengambilan keputusan :

H_0 ditolak jika $|t_{hitung}| > t_{tabel}$, atau nilai Signifikansi $< \alpha$

H_0 diterima jika $|t_{hitung}| < t_{tabel}$, atau nilai Signifikansi $>$

Tabel 5
Uji Hipotesis Koefisien Regresi Variabel Independent Terhadap Faktor Pendorong Secara Parsial.

Variabel	B	t _{tabel}	t	Sig	Keterangan
(Constant)	14,766	1,675	16,366	,000	
Pemerintah	,288	1,675	5,871	,000	signifikan
Keluarga	-,542	1,675	-8,144	,000	Signifikan
Modal	-,086	1,675	-1,459	,151	Tidak signifikan
Usaha Tani	,188	1,675	3,491	,001	signifikan

Sumber: Data diolah, 2017.

Persamaan Linear Koefisien Regresi Faktor Yang Mempengaruhi Pembentukan Komunitas Petani Muda Berbasis Agribisnis Tanaman Hortikultura dapat ditulis dengan model persamaan sebagai berikut:

$$Y = 14,766 + 0,288 X_1 - 0,542 X_2 - 0,230 X_3 + 0,188 X_4$$

Jika nilai X_1 naik 1 satuan maka nilai Y naik sebesar 0,288 dengan asumsi variabel lain konstan. Jika nilai X_2 turun 1 satuan maka nilai Y turun sebesar 0,542 dengan asumsi variabel lain konstan. Jika nilai X_3 turun 1 satuan maka nilai Y turun sebesar 0,230 dengan asumsi variabel lain konstan. Jika nilai X_4 turun 1 satuan maka nilai Y turun sebesar 0,188 dengan asumsi variabel lain konstan.

- 1) Faktor pendorong yang mempengaruhi pembentukan komunitas petani muda di kecamatan Kepanjen pada tiga desa (Curungrejo, Wonosari, Plaosan).
 - Pemerintah (X_1)

Pemerintah (X_1) merupakan variabel yang dominan, memiliki t hitung sebesar 5,871 > dari t_{tabel} 1,675 dengan signifikan 0,000 artinya **H₀ ditolak** sehingga di simpulkan bahwa variabel motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y dengan penjelasan bahwa semakin ada dorongan atau campurtangan pemerintah terhadap komunitas petani, maka petani muda akan semakin ingin untuk menjadi anggota komunitas petani.
 - Keluarga (X_2)

Keluarga (X_2) memiliki t hitung sebesar -8,144 < dari t_{tabel} 1,675 dengan signifikan 0,000 artinya **H₀ diterima** sehingga di simpulkan bahwa variabel keluarga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y dengan penjelasan bahwa, semakin kurang dorongan dari keluarga, maka kemauan untuk menjadi anggota komunitas juga kurang.
 - Usaha tani (X_4)

Usaha tani (X_4) memiliki t hitung sebesar 5,871 > dari t_{tabel} 1,675 dengan signifikan 0,001 artinya **H₀ ditolak** sehingga di simpulkan bahwa variabel motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y dengan penjelasan jika semakin banyak usaha tani yang dimiliki, maka semakin ingin petani muda untuk menjadi anggota komunitas petani.
- 2) Faktor pendorong yang tidak mempengaruhi pembentukan komunitas petani muda di kecamatan Kepanjen pada tiga desa (Curungrejo, Wonosari, Plaosan).
 - Modal (X_3)

Modal memiliki t hitung sebesar -1,459 < dari t_{tabel} 1,675 dengan signifikan 0,151 artinya **H₀ diterima** sehingga di simpulkan bahwa variabel modal tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y karena petani-petani muda mayoritas memperoleh modal bukan dari sebuah komunitas petani, tetapi dari lembaga keuangan yang diluar komunitas dan komunitas-komunitas petani yang ada di kecamatan Kepanjen yang sudah terbentuk hingga saat ini rata-rata tidak memiliki koperasi atau badan penyalur pinjam. Sebuah model yang dapat

menciptakan komunitas petani muda berbasis agribisnis tanaman hortikultura di kecamatan Kepanjen kabupaten Malang mampu terbentuk karena adanya petani-petani muda pada suatu kawasan atau wilayah memiliki kesamaan minat, kepercayaan, nilai, usia, tingkat intelegensi, serta kesamaan profesi sebagai petani, maka dengan adanya keterlibatan penuh dari pemerintah akan mampu mendorong mereka untuk membentuk sebuah komunitas, mereka juga memiliki dorongan dari keluarga, serta memiliki usaha tani sendiri. Petani muda juga tentunya ingin membangun hubungan sosial dengan sesama yang baik, menciptakan pertahanan dan keamanan dalam lingkungan masyarakat, ingin meningkatkan perekonomian keluarga serta mampu menyesuaikan diri pada keadaan lingkungan sekarang, sehingga indikator-indikator yang ingin dicapai dan dimiliki petani muda ini harus mempunyai mitra baik internal maupun eksternal guna mampu menarik perhatian para petani muda sehingga pada akhirnya komunitas petani muda terbentuk. Di kabupaten Malang khususnya desa Curungrejo, Wonosari, dan Plaosan kawasan usahatani hortikultura yaitu tanaman Jeruk sangat menarik minat para petani muda, petani muda lebih senang menggunakan lahannya untuk bidang hortikultura salah satunya tanaman buah-buahan seperti jeruk dibandingkan lahan untuk pangan ataupun yang lain. Penyebab mereka lebih senang pada tanaman hortikultura seperti jeruk adalah hasil produksinya. Dalam sekali pengolahan lahan, dan penanaman mampu melakukan panen berulang kali hingga masa produktif tanaman habis. Petani hanya fokus pada perawatan saja, beda dengan lahan pangan seperti padi yang satu kali penanaman untuk satu kali panen.

Deskripsi Statistik Dari Jawaban Responden

Merupakan alat statistik yang digunakan untuk menganalisis gambaran suatu data yang akan disebut secara sendiri maupun kelompok dan memberikan gambaran secara sistematis data yang faktual serta akurat mengenai fakta-fakta maupun hubungan antar fenomena yang diteliti atau diselidiki. Dalam penelitian ini analisis deskriptif dilakukan dengan menggunakan *statistics frequencies* SPSS versi 21.

Deskripsi Statistik Frekuensi

Untuk mendeskripsikan responden melalui analisis deskripsi statistik *frequencies* pada tingkat pendidikan dari 55 orang responden sebanyak 15 orang yang berpendidikan Sekolah Dasar (SD) dengan persentase sebesar 8%. Kemudian diikuti Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebanyak 20 orang dengan persentase sebesar 62%, Sekolah Menengah Atas (SMA) sebanyak 17 orang dengan persentase sebesar 26% serta tamatan Sarjana (S1) sebanyak 3 orang dengan persentase sebesar 4%. Artinya mayoritas petani memiliki tingkat pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMA) dengan status kepemilikan lahan sebanyak 40 orang responden dengan persentase sebesar 92 % memiliki lahan sendiri yang dalam arti bukan lahan sewa maupun milik orang tuanya. Kemudian sebanyak 10 orang dengan persentase sebesar 6% yang mempunyai lahan dengan status sewa, serta 5 orang dengan persentase sebesar 2% tidak mempunyai lahan artinya mayoritas petani mempunyai lahan pribadi. Untuk desa Curungrejo dan Wonosari lahan yang dimiliki oleh petani (95%) digunakan untuk berkebun jeruk karena kebun jeruk pada 2 desa tersebut memang menjadi potensi utama para petani di desa itu. Sedangkan khusus desa Plaosan mayoritas lahan petani yang ada digunakan untuk menanam padi atau bersawah. Dari kedua potensi penggunaan lahan yang ada di desa Curungrejo, Wonosari dengan desa Plaosan dapat dibandingkan pula melalui data yang dimiliki UPT BP Kepanjen bahwa desa yang penggunaan lahan untuk berkebun jeruk lebih banyak petani mudanya daripada desa yang penggunaan lahan untuk bersawah.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan terkait penelitian yang berjudul “Analisis Push Factor Pada Komunitas Petani Muda Berbasis Agribisnis Di Kabupaten Malang” dapat disimpulkan bahwa 1) Push Factor yang berperan mempengaruhi pembentukan komunitas petani muda, adalah pemerintah, keluarga, dan usaha tani. 2) Faktor dominan yang paling berpengaruh adalah pemerintah. Sebuah model yang dapat menciptakan komunitas petani muda berbasis agribisnis di kecamatan Kepanjen kabupaten Malang yang mampu terbentuk karena adanya petani-petani muda pada suatu kawasan atau wilayah yang memiliki kesamaan minat, kepercayaan, nilai, usia, tingkat intelegensi, serta kesamaan profesi sebagai petani, oleh karena itu keterlibatan penuh dari pemerintah yang akan mampu mendorong mereka untuk membentuk sebuah komunitas, mereka juga yang memiliki dorongan dari keluarga, serta memiliki usaha tani sendiri. Petani muda juga tentunya ingin membangun hubungan sosial yang baik, menciptakan pertahanan dan keamanan dalam lingkungan masyarakat, ingin meningkatkan perekonomian keluarga serta mampu menyesuaikan diri terhadap keadaan lingkungan sekarang, sehingga indikator-indikator yang ingin dicapai dan dimiliki petani muda ini harus mempunyai mitra baik internal maupun eksternal guna mampu meningkatkan kemajuan ekonomi petani muda serta dapat menarik perhatian para petani muda sehingga pada akhirnya komunitas petani muda terbentuk. Di kabupaten Malang khususnya desa Curungrejo, Wonosari, dan Plaosan kawasan usahatani yaitu tanaman Jeruk juga sangat menarik minat para petani muda, petani muda lebih senang menggunakan lahannya untuk salah satunya tanaman buah-buahan seperti jeruk dibandingkan lahan untuk pangan ataupun yang lain. Penyebab mereka lebih senang pada tanaman seperti jeruk adalah hasil produksinya. Dalam sekali pengolahan lahan, dan penanaman mampu melakukan panen berulang kali hingga masa produktif tanaman habis. Petani hanya fokus pada perawatan saja, beda dengan lahan pangan seperti padi yang satu kali penanaman untuk satu kali panen. 1) Bagi para petani khususnya petani muda tingkatkan niat dan partisipasinya untuk bergabung dalam sebuah komunitas petani karena dalam komunitas kita dapat saling berbagi ilmu pengetahuan dan pengalaman baik dari anggota, pemerintah maupun lembaga swasta lain serta dengan adanya petani-petani muda yang aktif pertanian di negara kita Indonesia dapat berlanjut. 2) Bagi komunitas petani, komunitas bukanlah tempat atau organisasi untuk individu mensejahterakan kehidupan sendiri dalam arti pengurus-pengurus komunitas sejahtera sendiri, tetapi pengurus dapat menjadi pelayan demi anggota dalam menunjang kesejahteraan bersama. 3) Bagi pemerintah dan instansi swasta, terutama yang bergerak dibidang pertanian bermitralah dengan petani dan komunitas petani supaya semangat para petani dapat terwujud dan ternaungi, tetapi jangan jadikan komunitas petani sebagai tempat untuk mengimplementasikan proyek belaka saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. 1991. Theory of Planned Behavior. *Organization Behavior and Human Decision Process*, 50: 179-211.[29 Januari 2016]
- Arvianti, E, Y. Asnah dan Prasetyo A. 2015. Minat Pemuda Tani Terhadap Transformasi Sektor Pertanian Di Kabupaten Ponorogo. *Jurnal. Buana Sains Vol 15 No 2: 181-188, 2015*.PS. Agribisnis, Fak. Pertanian. Universitas Tribhuwana Tungadewi. Malang.
- Bungin, Burhan. (2006). *Sosialisasi Komunikasi: Teori, Paradigma, dan Diskursus Teknologi Komunikasi di Masyarakat*. Jakarta:Kencana

- Czepiel et al. 2013. Competitor analysis. [Online], <http://pages.stern.nyu.edu/~jczepiel/Publications/CompetitorAnalysis.pdf>[20 Februari 2017]
- Dapertemen Pertanian. (2007). Pedoman Umum Peraturan Menteri Pertanian Tentang Program Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan. Diperoleh dari <http://aciin.blogspot.co.id/2014/11/masyarakat-dan-komunitas.html>.
- Homan, M. S. 2004. Promoting Community Change; Making It Happen in The Real World. Thomson Brooks/Cole. Kanada
- Manuaba, I, B Putera. (2010). Memahami Teori Konstruksi Sosial. Jurnal Masyarakat Kebudayaan Politik. Vol.21,NO.3:221-230. Surabaya: Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Airlangga.
- Muksin, Amri Jahi, Margono Slamet dan Djoko Susanto. 2009. Kualifikasi Pemuda Tani Perdesaan di Jawa Timur. Jurnal Penyuluhan. Vol. 5 No. 1. Maret 2009. Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat. Fakultas Ekologi Manusia, Institut Pertanian Bogor
- Ngangi, Charles. (2011). Konstruksi Sosial Dalam Realitas Sosial. Journal ASE, Vol.7.No.2:1-4
- Ningsih, Fitri dan Sofyan Sjaf. 2015. Faktor-Faktor Yang Menentukan Keterlibatan Pemuda Pedesaan Pada Kegiatan Pertanian Berkelanjutan. Jurnal Penyuluhan, Vol. 11 No. 1. Maret 2015. Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Ekologi Manusia, Institut Pertanian Bogor.
- Sugiyono. 2016. Metodologi Penelitian kuantitatif, Kualitatif, dan R & D. Cetakan ke-23. Alfabeta. Bandung.
- Saputra, Aksin. 2014. Perbedaan Masyarakat Dan Komunitas.
- Suradisastra, Kedi. 2008. Strategi Pemberdayaan Kelembagaan Petani. Jurnal. Forum Penelitian Agroekonomi. Vol.26. No. 2. Desember 2008.
- Tapi, Triman, H.M. Tahir Kasnawi, Dan H.M. Darwis DPS. Konstruksi Sosial Petani Dalam Pembentukan Kelompok Tani Di Kabupaten Manokwari. Sekolah Tinggi Penyuluhan Pertanian Manokwari, Papua Barat. Pasca Sarjana Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Hasanuddin, Makassar.

POTENSI PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN IKAN PEPEREK

Khoirul Hidayat, M. Adhi Prasnowo
Program Studi Teknologi Industri Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura
irul_ie@yahoo.co.id

ABSTRAK

Kabupaten Lamongan mempunyai industri perikanan tangkap terbesar di Jawa Timur. Pada tahun 2014 produksi perikanan tangkap laut di Lamongan mencapai 71.553 ton. Pada tahun 2015 produksi perikanan tangkap laut meningkat menjadi 72.346 ton. Harga jual ikan tergantung dari mekanisme pasar dimana pada saat hasil laut meningkat justru harga ikan merosot tajam. Rendahnya harga ikan ini mengakibatkan pendapatan nelayan juga rendah, maka sangat prospektif jika dilakukan usaha pengembangan produk perikanan untuk diolah menjadi produk lain yang mempunyai value added sehingga akan menstabilkan harga ikan dan meningkatkan pendapatan nelayan di pesisir Kabupaten Lamongan. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan produk olahan hasil ikan laut sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan nelayan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi deskriptif dengan pendekatan studi literatur. Hasil penelitian ini menunjukkan produksi ikan peperek merupakan produksi terbesar ketujuh di Kabupaten Lamongan pada tahun 2015 sebanyak 2.400,3 ton dengan harga Rp. 3.458/kg. Hasil penyebaran kuesioner kepada empat puluh responden, didapatkan empat produk olahan ikan peperek yang diinginkan konsumen yaitu; tepung ikan peperek, ikan peperek crispy, kerupuk ikan peperek, dan petis ikan peperek. Dari empat produk tersebut produk olahan yang diminati responden adalah ikan peperek crispy 23 responden, kerupuk ikan peperek 13 responden, petis ikan peperek 3 responden, dan tepung ikan peperek 1 responden. Oleh karena itu produk peperek crispy sangat potensial untuk dikembangkan dan diharapkan menjadi alternatif produk olahan bagi nelayan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir lamongan.

Kata kunci: Pengembangan Produk, Olahan, Ikan Peperek, QFD

PENDAHULUAN

Kabupaten Lamongan mempunyai industri perikanan tangkap terbesar di Jawa Timur. Pada tahun 2014 produksi perikanan tangkap laut di Lamongan mencapai 71.553 ton. Pada tahun 2015 produksi perikanan tangkap laut meningkat menjadi 72.346 ton. Penjualan ikan saat ini masih berupa penjualan bahan mentah yang berupa ikan segar dengan sistem lelang. Oleh karena itu harga jual ikan tergantung dari mekanisme pasar dimana pada saat hasil laut meningkat justru harga ikan merosot tajam. Pola pelelangan ikan saat ini dirasakan hanya menguntungkan para tengkulak yang mempunyai peran utama dalam memainkan harga ikan. Rendahnya harga ikan yang ini mengakibatkan pendapatan nelayan juga rendah, maka sangat prospektif jika dilakukan usaha pengembangan produk perikanan untuk diolah menjadi produk lain yang mempunyai *value added* sehingga akan menyetabilkan harga ikan dan meningkatkan pendapatan nelayan di Kabupaten Lamongan khususnya di daerah Brondong dan Paciran.

Dengan melihat fenomena ini, bagaimana bisa menampung hasil laut para nelayan dengan menjaga kestabilan harga jual hasil laut sehingga nelayan tidak lagi dirugikan. Pengembangan produk ini didasarkan pada kenyataan bahwa ikan merupakan bahan pangan yang mempunyai nilai gizi yang sangat tinggi dibandingkan daging hewan darat lainnya. Pada daging ikan terdapat unsur - unsur yang amat berguna bagi tubuh manusia seperti halnya protein, lemak, vitamin, garam - garam mineral dan lain - lain. Kandungan protein dalam tubuh ikan merupakan yang terbesar

setelah unsur lain. Keunggulan lain pada ikan yaitu nilai rasa yang spesifik / khas dan enak yang tidak dimiliki pada produk lain. Produk perikanan termasuk dalam kategori *perishable food* sehingga kualitasnya mudah sekali mengalami penurunan kualitas. Hanya dalam waktu sekitar 8 jam setelah ikan ditangkap dan didaratkan sudah akan timbul proses perubahan yang mengarah pada kerusakan. Hal ini karena produk perikanan mengalami reaksi penguraian enzimatis pada tubuh ikan, sehingga diperlukan perlakuan penyimpanan atau pengolahan yang tepat. Dari latar belakang di atas dapat dirumuskan suatu masalah yaitu bagaimana mengembangkan produk olahan hasil laut sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan nelayan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi deskriptif dengan pendekatan studi literatur. Pengertian penelitian deskriptif menurut Sukmadinata (2011) adalah suatu metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang berlangsung pada saat ini atau saat yang lampau. Sedangkan pendekatan studi literatur menurut Nazir (2005) adalah sebuah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaah terhadap buku, literatur, catatan dan laporan yang berhubungan dengan masalah yang akan dipecahkan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang didapatkan dari hasil wawancara dan kuesioner terhadap responden. Data primer yang digunakan meliputi jenis produk olahan hasil ikan laut yang diminati konsumen dan atribut kebutuhan konsumen. Sedangkan data sekunder yaitu data kepustakaan yang didapatkan dari Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Lamongan, BPS Kabupaten Lamongan dan hasil penelitian terdahulu. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu wawancara, kuesioner dan studi literatur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Lamongan, bahwa Kabupaten Lamongan memiliki produksi ikan pada tahun 2015 dari penangkapan di laut sebesar 72.346 ton yang berasal dari 5 Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) yang ada di Kabupaten Lamongan dengan nilai sebesar Rp. 940.041.822.000. Berikut tabel produksi perikanan sektor laut selama 5 tahun terakhir dan tabel data produksi perikanan laut menurut jenis ikan tahun 2015.

Tabel 1
Produksi Perikanan Sektor Laut Tahun 2011-2015

Tahun	Produksi Perikanan Laut (Ton)
2011	68,302
2012	69,216
2013	70,150
2014	71,553
2015	72,346

Sumber: Dinas Perikanan dan Kelautan Kab. Lamongan

Berikut data produksi perikanan laut menurut jenis ikan tahun 2015 :

Tabel 2
Data Produksi Perikanan Laut Menurut Jenis Ikan Tahun 2015

No	Jenis Ikan	Jumlah Produksi (Ton)
1	Swanggi/matabesar	16,338.0
2	Kurisi	12,131.4
3	Kuningan	6,564.5
4	Kapasan	5,832.1
5	Biji Nangka	3,241.3
6	Tembang	2,839.7
7	Peperek/pirik	2,400.3
8	Layang	2,349.0
9	Cumi-cumi	1,989.4
10	Tongkol Krai	1,865.4
11	Lain-lain	16,794.9
Total		72,346.0

Sumber: Dinas Perikanan dan Kelautan Kab. Lamongan

Hasil tangkapan ikan yang melimpah tidak serta merta mempengaruhi masyarakat untuk menciptakan inovasi dalam penciptaan produk olahan pangan, untuk pangsa pasar produk olahan pangan sudah tidak diragukan lagi akan potensinya sehingga apabila ikan dijadikan sebagai bahan pembuat produk maka akan menambah nilai ekonomi pada ikan, namun yang perlu dikembangkan terlebih dahulu adalah kebutuhan konsumen, karena hal tersebut yang nantinya akan membentuk kepuasan pada konsumen. Salah satu landasan untuk mengembangkan produk olahan ikan adalah melimpahnya sumber daya alam tersebut dan juga pertimbangan pasar, namun hal lain yang mendasari adalah dengan adanya perbandingan antara kuantitas salah satu jenis ikan yang melimpah namun harga jual dari ikan tersebut rendah, sehingga ini yang mendorong untuk menciptakan sebuah inovasi pengembangan produk olahan ikan yang nantinya diharapkan mampu menambah nilai ekonomis dari ikan tersebut.

Dari tabel 2 diatas menunjukkan produksi ikan peperek merupakan produksi terbesar ketujuh di Kabupaten Lamongan pada tahun 2015 yaitu sebanyak 2.400,3 ton dengan harga Rp. 3.458/kg. Oleh karena itu dengan banyaknya produktifitas ikan peperek dan harganya sangat murah, maka perlu adanya pengembangan produk ikan peperek. Ikan peperek merupakan salah satu jenis ikan yang banyak dijumpai di tempat pelelangan ikan maupun pasar. Ikan ini adalah jenis ikan dasaran yang banyak diburu oleh nelayan, jenis ikan ini sangat melimpah di lautan Indonesia namun harga ikan ini tergolong sangat murah. Ikan peperek dikategorikan dalam jenis ikan dari *family leiognathidae* yang mempunyai ciri ciri pada bentuk badan cenderung agak pipih sampai sangat pipih, pada kepala bagian atas tengkuk kepala berduri. Ikan ini memiliki sirip punggung dengan 8 jari-jari keras (jarang 7 atau 9) dan 16-17 jari jari lemah, sirip dubur dengan 3 jari-jari keras dan 14 jari-jari lemah. Jari-jari keras ke-2 selalu mempunyai bentuk paling panjang. Badan pada ikan peperek mempunyai karakteristik tertutup oleh sisik dan lingkaran kecil yang halus (Peristiwady, 2006).

Dalam dunia ikan ada dua jenis ikan peperek yaitu peperek regang (*Eubleekeria Rapsoni*) dan juga ikan peperek jenis calingcing (*Equulites Leuciscus*). Namun yang banyak didaratkan di TPI Kabupaten Lamongan adalah ikan peperek dengan jenis peperek regang, secara morfologi bentuk dari ikan tidak berbeda jauh,

untuk peperek regang mempunyai bentuk sedikit mengembung pada bagian perut bawah dan sedikit menonjol dibagian atas sehingga ukurannya sedikit lebih besar bila dibandingkan dengan jenis ikan calincing. Ikan peperek dengan jenis calincing mempunyai bentuk pipih namun tidak terdapat tonjolan pada bagian perut bawah dan juga bagian atas. Menurut Peristiwady (2006), ikan peperek digolongkan dalam tiga genus yaitu *Gazza*, *Leiognathus* dan *Secutor*. Genus *Gazza* memiliki ciri-ciri pada mulut yang dapat disembulkan kearah depan dan memiliki gigi – gigi seperti bertaring. Genus *Leiognathus* memiliki mulut datar dan dapat disembulkan kearah depan maupun kearah bawah dan pada gigi tidak terdapat taring. Sementara pada Genus *Secutor* mempunyai bentuk mulut yang miring, mulut dapat disembulkan kearah atas dan pada mulut tidak terdapat gigi seperti taring.

Dalam penelitian ini akan dicari jenis produk inovasi olahan ikan peperek seperti apakah yang diinginkan oleh konsumen. Sebagai tahapan awal dalam penentuan olahan ikan peperek apa yang diminati oleh konsumen, dilakukan proses awal penyebaran kuesioner dengan memberikan pertimbangan empat produk terhadap konsumen, sehingga keempat inovasi yang akan dikembangkan benar-benar berdasarkan atas keinginan konsumen. Produk yang hendak dikembangkan adalah tepung ikan peperek, ikan peperek crispy, kerupuk ikan peperek, dan petis ikan peperek. Jenis produk yang akan dikembangkan diberikan kepada empat puluh orang responden dengan metode kuesioner secara tertulis. Setelah mengetahui produk apa yang akan dikembangkan dari jenis ikan peperek kemudian responden diminta untuk mengisi kuesioner mengenai jenis produk olahan ikan peperek apa yang diminati. Dari hasil penyebaran kuesioner kepada empat puluh responden, data yang diambil dan menjadi pertimbangan untuk dilakukan pengembangan produk olahan ikan peperek dengan suara terbanyak yaitu ikan peperek crispy 23 responden, kerupuk ikan peperek 13 responden, petis ikan peperek 3 responden, dan tepung ikan peperek 1 responden. Oleh karena itu produk peperek crispy sangat potensial untuk dikembangkan dan diharapkan menjadi alternatif produk olahan bagi nelayan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir lamongan.

PENUTUP

Produksi ikan peperek merupakan produksi terbesar ketujuh di Kabupaten Lamongan pada tahun 2015 yaitu sebanyak 2.400,3 ton dengan harga Rp. 3.458/kg. Hasil penyebaran kuesioner kepada 30 responden, didapatkan empat produk olahan ikan peperek yang diinginkan konsumen yaitu; tepung ikan peperek, ikan peperek crispy, kerupuk ikan peperek, dan petis ikan peperek. Dari empat produk tersebut produk olahan yang diminati responden adalah ikan peperek crispy 23 responden, kerupuk ikan peperek 13 responden, petis ikan peperek 3 responden, dan tepung ikan peperek 1 responden. Produk peperek crispy tersebut diharapkan menjadi alternatif produk olahan bagi nelayan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir lamongan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat statistik, (2016). Lamongan Dalam Angka. Lamongan: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lamongan
- Hidayat, K., 2015. Pengembangan Produk Keripik Moster Rambo Pada UMKM Keripik Moster, Prosiding Seminar Nasional Informatika Pertanian 2015, hal. 37-44
- Hidayat, K., Fuad, M., Yaskun., M., 2016. Pengaruh Produksi Hasil Laut Terhadap Pertumbuhan UMKM Olahan Ikan, Prosiding Seminar Nasional APTA 2016.
- Kelautan dan Perikanan Dalam Angka tahun 2015. Kementerian Kelautan dan Perikanan. Jakarta.

- Peristiwady T. 2006. Ikan-ikan laut ekonomis penting di Indonesia. LIPI Press. Jakarta
- Riansyah, Angga., Agus Supriadi., Rodiana Nopianti. 2013. Pengaruh Perbedaan Suhu Dan Waktu Pengeringan Terhadap Karakteristik Ikan Asin Sepat Siam (Trichogaster Pectoralis) Dengan Menggunakan Oven. Jurnal Fishtech
- Supriharyono. 2000. The Problem of Coastal And Marine Resources Management in Indonesia. Journal of Coastal Development Vol 4 No.1, October 2000 P: 41-49.
- Sukmadinata,N.S. 2005. Metode Penelitian Penelitian. Cetakan ke 7. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Suryaningrat, I.B., 2013. Application of Quality Function Deployment (QFD) For Quality Improvement of Suwar Suwir Product. Agroindustrial Journal Vol.2 Issue 1 (2013) 55-61.
- Wijaya. D, Santoso. M, Hidayat. N, "Penentuan Karakteristik Produk Sebagai Bahan Pertimbangan Dalam Perencanaan Pengembangan Produk Keripik Tempe (Studi Kasus Di Industri Keripik Tempe "Abadi" Malang)" Jurnal Industria Vol 1 No 3: 140 – 146

**MODEL PEMANFAATAN SUMBER DAYA ALAM BAGI KEGIATAN
EKONOMI PRODUKTIF DESA DI WILAYAH BROMO TENGGER
(KABUPATEN PASURUAN, PROBOLINGGO DAN MALANG
PROVINSI JAWA TIMUR)**

Medea Ramadhani Utomo

Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya.

medea_ramadhani@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini didasari dengan kebutuhan rumah tangga masyarakat petani yang mengalami krisis sumber daya ekonomi juga berbagai sumber daya yang ada di wilayah Bromo Tengger. Dari realita tersebut terdapat beberapa tujuan diantaranya 1) mengidentifikasi pemanfaatan sumber daya alam pada bidang pertanian, 2) mengidentifikasi pemanfaatan sumber daya alam pada bidang pariwisata, 3) merancang model pemanfaatan potensi green investasi bagi kegiatan ekonomi produktif di wilayah Bromo Tengger. Penelitian ini dilakukan dalam rangka menemukan alternatif dan pola kegiatan di bidang pertanian/Agribisnis dan pariwisata/ecotourism yang paling efektif untuk dikembangkan masyarakat lokal. Kemudian dari berbagai pola kegiatan ekonomi produktif tersebut, dilakukan rancangan model aktivitas dengan mengintegrasikan berbagai potensi dan kolaborasi berbagai pelaku aktor sampai terbangunnya suatu sistem yang mengorganisir berbagai kepentingan ekonomi lokal yang dinamakan East Java Eco Fund (EJEF). Dengan adanya EJEF sumber daya yang ada akan dikelola secara kolektif dan komprehensif seiring dengan dukungan sumber daya luar yang memungkinkan muncul sumber daya baru.

Kata Kunci : Investasi Hijau, Ekowisata, Ekonomi Produktif, Manajemen SDA

ABSTRACT

This research is based with household needs of farmers community that experienced crisis of economic resources also various resources in the area of bromo tengger. From the reality there is some purpose of them 1) identify the utilization of natural resources in agriculture, 2) identify the utilization of natural resources in the field of tourism, 3) designing the utilization of potential model green investment for productive economy activities in the region of Bromo Tengger . This research done in order to find alternative and the pattern of activity in agriculture / agribusiness and ecotourism most effective to developed local community. Then the pattern of various economic activities of these productive, models conducted design activity by integrating various potential and collaboration various actors actor until to build of a system of organizing various local economic interests what is called East Java Eco Foundation (EJEF). With the resources EJEF there would be managed collectively and comprehensive along with the support of outside resources that allows appear new resources.

Keywords: Green Investment, Ecotourism, Economically Productive, Management of Natural Resources.

PENDAHULUAN

Pemanfaatan potensi TNBTS oleh masyarakat sampai saat ini belum diimbangi dengan kegiatan pelestarian kawasan yang salah satunya dapat dilakukan melalui kegiatan pendidikan konservasi. Penyampaian pesan konservasi yang dilakukan oleh TNBTS lebih banyak diberikan melalui kegiatan penyuluhan, baik secara formal maupun non formal. Balai TNBTS belum memiliki program pendidikan konservasi yang

khusus bagi masyarakat Tengger, sehingga seringkali pesan konservasi tidak tersampaikan dengan baik kepada masyarakat (Sayektiningsih 2008).

Secara kontras, dua tanaman hasil bumi utama daerah lereng atas, kentang dan kubis, memerlukan pengeluaran dari segi modal dan tenaga kerja. Beberapa hal yang menjadi tekanan 1) Bibit-bibit sangat mahal, 2) pupuk-pupuk kimiawi yang diterapkan selama beberapa kali jauh lebih tinggi dibandingkan dengan jenis pertanian yang lain di Indonesia, 3) pestisida dan fungisida yang digunakan berlebihan, 4) pupuk kandang juga menambah beban biaya yang harus dikeluarkan. Kenyataan ini mengakibatkan tidak dapat dilakukannya rotasi tanaman secara luas dan menurunnya kesuburan terjadi secara signifikan.

Pemanfaatan potensi merupakan kemampuan yang melekat pada sesuatu yang mungkin untuk dikembangkan menjadi sumberdaya ekonomi atau sumberdaya lainnya. Sehingga potensi memiliki arti pasif selama belum didayagunakan menjadi suatu "realita" berwujud kemanfaatan kepadamasyarakat. Namun demikian potensi tersebut merupakan prasyarat penting bagi terjadinya suatu proses pembangunan. Oleh karena itu, pemetaan potensi menjadi bagian yang paling urgen dalam merumuskan suatu kebijakan pembangunan.

Karena sifatnya yang sangat fundamental dalam perencanaan, pemanfaatan sumber daya alam sebaiknya diawali dengan identifikasi secara mendalam kemudian akan dilakukan rancangan secara sistematis yang mengarah pada kegiatan produktif. Strategi pemanfaatan potensi desa sangat tergantung pada model tersebut. Oleh karena itu, diperlukan rumusan pemanfaatan potensi desa yang matang dalam rangka kemudahan akses petani kecil terhadap sumber daya lokal desa. Terdapat tiga tujuan untuk menjawab permasalahan penelitian diantaranya 1) mengidentifikasi pemanfaatan sumber daya alam pada bidang pertanian, 2) mengidentifikasi pemanfaatan sumber daya alam pada bidang pariwisata, 3) merancang model pemanfaatan potensi green invetasi bagi kegiatan ekonomi produktif di wilayah Bromo Tengger.

METODE PENELITIAN

Jenis rancangan penelitian menggunakan Studi Kasus yang dilakukan di tiga Desa yang terhubung di wilayah Bromo Tenger yaitu Desa Wonokitri Kecamatan Tosari Kabupaten Pasuruan, Desa Jetak Kecamatan Sukapura Kabupaten Probolinggo dan Desa Ngadas Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang. Pertimbangan menggunakan Studi Kasus, bahwa penelitian ini membatasi aktivitas dan konteks tertentu yaitu aktivitas di bidang pertanian dan pariwisata, yang kemudian dikaji secara mendalam. Teknik sampling menggunakan purposive sampling, dikarenakan perlunya data secara spesifik yang berasal dari informan kunci atau subjek yang paling menguasai persoalan keberlanjutan dan pemanfaatan potensi di desa Wonokitri (Pasuruan), Ngadas (Malang) dan Jetak (Probolinggo). Teknik pengambilan data menggunakan wawancara mendalam dan observasi, yang mana upaya ini dilakukan secara berulang-ulang terhadap informan yang berbeda sampai tidak adanya variasi informasi dan data yang terjadi di lapangan. Analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dengan model analisis miles dan hubermas, dalam mekanismenya analisis miles dan hubermans menekankan pada pengumpulan data yang komprehensif dimana analisisnya dilakukan sejak di lapangan, kemudian dilakukan reduksi data agar data yang disajikan terstruktur dan substantif, terakhir diinterpretasikan secara tajam dan mendalam berkaitan dengan pemanfaatan sumber daya alam lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemanfaatan Sumber Daya Alam pada Bidang Usaha Pertanian

Di desa Wonokitri Kabupaten Pasuruan, lebih dari 95% masyarakat Wonokitri menggantungkan hidupnya pada sector pertanian. Dari 2.963 jiwa penduduk 95% bermata pencaharian sebagai petani. Sedangkan Dengan melihat dua kondisi tersebut

bisa dipastikan bahwa pertanian memiliki peran yang sangat penting dalam setiap kehidupan masyarakat Desa Wonokitri. Untuk komoditas yang dibudidayakan sesuai dengan kondisi wilayah dataran tinggi yaitu kentang, kubis, bawang prei. Lahan yang digunakan petani untuk melakukan budidaya ada yang milik sendiri serta sewa di Perhutani. Sebagian petani memiliki lahan luas >1 Ha yang dapat di golongkan sebagai petani pra sejahtera dan sejahtera, sedangkan petani yang memiliki luas lahan <1 Ha dapat digolongkan sebagai petani kurang sejahtera. Sebagian besar petani memperoleh bibit kentang dari membeli di Bapak Yuli di Tosari, sedangkan sebagiannya dengan cara maro. Petani yang memperoleh dengan cara membeli tersebut dapat digolongkan sebagai petani pra sejahtera dan sejahtera, sedangkan dengan cara maro dapat digolongkan sebagai petani kurang sejahtera.

Di Desa Ngadas, Kabupaten Malang Lebih dari 93% masyarakat Ngadas menggantungkan hidupnya pada sektor pertanian, dari luas wilayah keseluruhan 395 ha sebesar 84.87% bagian luas wilayah tersebut digunakan untuk lahan pertanian. Dari 1525 jiwa penduduk yang bekerja atau memiliki pekerjaan, 86% bermata pencaharian sebagai petani dan 7% sebagai buruh tani. Untuk komoditas yang dibudidayakan disesuaikan dengan kondisi wilayah dataran tinggi pada umumnya. Dimana pertanian yang ada di wilayah dataran tinggi merupakan pertanian dengan jenis tanaman-tanaman hortikultura. Tanaman yang dibudidayakan di Desa Ngadas dibagi menjadi 2 kelompok, yaitu komoditas primer dan komoditas sekunder. Berikut tanaman-tanaman yang dibudidayakan di Desa Ngadas.

Di Desa Jetak berada pada Kabupaten Probolinggo, lebih dari 86 % masyarakat Jetak menggantungkan hidupnya pada usaha di bidang pertanian dan selebihnya ada fokus di bidang peternakan dan pariwisata. Secara geografis luas 102.080 km², ditinjau dari ketinggian di atas permukaan air laut, kecamatan Sukapura berada pada ketinggian 650-1800 meter. Tanah di kecamatan Sukapura adalah tanah mekanis yang banyak mengandung mineral yang berasal dari ledakan gunung berapi yang berupa pasir dan batu, lumpur bercampur dengan tanah liat yang berwarna kelabu kekuning-kuningan. Sifat tanah semacam ini mempunyai tingkat kesuburan yang tinggi. Sehingga sangat cocok apabila ditanami sayur-sayuran.

Pada bidang ekonomi, khususnya masyarakat Desa Jetak juga telah memiliki komunitas persewaan kuda, homestay, dan jip yang sangat aktif sehingga dapat membantu dalam meningkatkan perekonomian. Pada bidang pertanian sebagian besar masyarakatnya dalam berusahatani telah menanam tanaman yang bersifat komersial yaitu kentang (tanaman utama) dan menggunakan pola tanam tumpangsari. Hasil panen yang digunakan untuk bibit kentang bukan sisa dari hasil panen melainkan hasil sortasi berdasarkan bentuk dan ukuran yang cocok untuk dijadikan bibit kentang selanjutnya. Ukuran kentang yang nantinya akan dijadikan bibit adalah sebesar telur ayam dengan bentuk lonjong membulat. Sebesar 16.67% dari jumlah petani bawah mendapatkan bibit dengan cara kerjasama lokal dengan cara maro, hal ini dilakukan untuk mendapatkan bibit kentang yang baik, dengan kerjasama maro ini petani kecil juga mendapatkan keuntungan 50 : 50 dari hasil panen.

Sejumlah 15% lainnya, petani kecil menggunakan kerjasama mertelu dalam mendapatkan bibit kentang. Tidak berbeda dengan kerja sama maro, kerjasama mertelu juga melibatkan petani atas. Perbedaan yang mencolok dilihat dari pembagian hasilnya, jika maro dibagi 50 : 50, dikerjasama mertelu dibagi dengan perbandingan 70 : 30, dengan pembagian petani atas sebesar 70, dan petani kecil sebesar 30.

Pemanfaatan Komoditas Primer

Komoditas primer merupakan komoditas yang paling banyak dibudidayakan oleh masyarakat di tiga desa penelitian yaitu Desa Wonokitri Kabupaten Pasuruan, Desa Ngadas Kabupaten Malang, dan Desa Jetak Kabupaten Probolinggo, bahkan lebih diutamakan dari pada komoditas-komoditas lainnya. Berdasarkan hasil wawancara,

bahwa komoditas primer yang ada adalah komoditas kentang. Berikutnya ditemukan data pemanfaatan lahan melalui perspektif informan, yang mana secara estimasi mereka menjelaskan persentase penanaman dalam skala desa yang mana luas area lahan produksi di Desa Wonokitri 887,20 Ha, Desa Ngadas 395 Ha dan Desa Jetak 612 Ha. Persentase tersebut dijadikan sebagai proyeksi bagi pihak pengembang luar atau investor lokal mapapun investor luar untuk terlibat dalam pengembangan sistem pertanian di daerah penelitian (tabel 1).

Tabel 1
Persentase Penanaman Komoditas Primer dan Sekunder

Komoditas	Persentase Penanaman			Kisaran Harga (Rp)
	Wonokitri (%)	Jetak (%)	Ngadas (%)	
Kentang	96	80	82	3.500 – 12.000
Kobis	30	8	22	500 – 4.000
Bawang Prey	25	37	31	3.500 – 8.500

Sumber: Data Primer Dioalah, 2016.

Berdasarkan data Tabel 1, jika dilihat secara general bahwa pemanfaatan untuk pengembangan komoditas kentang diperkirakan berada di Desa Wonokitri Kabupaten Pasuruan, untuk komoditas Bawang Prey diperkirakan berada di Desa Jetak Kabupaten Probolinggo, untuk komoditas Kobis diperkirakan lebih layak dideterminasi di Desa Ngadas Kabupaten Malang. Terkait dengan komoditas kentang sebagai komoditas primer, terdapat berbagai alasan utama yang melatarbelakangi komoditas kentang cenderung menjadi komoditas utama. Pertama, pada saat harga pasar menurun petani dapat mempertahankan tanaman kentang, untuk tidak panen terlebih dahulu hingga pasar membaik. atau dengan cara disimpan pada tempat penyimpanan hingga kurang lebih empat bulan. Harga jual kentang di petani antara Rp. 3.500 - Rp. 12.000 per kg.

Kedua, tanaman kentang mampu berproduksi dengan baik di segala kondisi musim. Produksi tanaman kentang pada saat curah hujan tinggi atau musim kemarau panjang dalam artian sulit air, biasanya mengalami penurunan jumlah produksi yaitu antara 2 – 4,5 ton/Ha. Berbeda dengan petani yang mampu mengakses sumber air dan iklim yang mendukung, biasanya jumlah produksi meningkat 5 – 12 ton/Ha. Ketiga, harga jual kentang relatif lebih tinggi dibandingkan pada komoditas kubis dan bawang prei. Selain itu ditambah dengan harga kentang juga cenderung stabil. Margin biaya antara kentang dengan kobis / bawang prey pada saat harga sama-sama normal yaitu Rp. 500 – Rp. 4.000.

Selain itu, petani merasa sangat menguasai dan memahami teknik-teknik maupun cara budidaya serta perawatan komoditas kentang baik berdasarkan pengalaman sendiri maupun pengetahuan yang terus berkembang. Secara ekonomi, para petani menganggap tanaman kentang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi dibandingkan dengan komoditas tanaman lain yang ditanam di daerah penelitian, kemudian secara ekologi para petani beranggapan bahwa tanaman kentang paling sesuai dengan kondisi lingkungan yang berada di daerah tersebut. Berbeda asumsi dengan kaidah konservasi yang menyatakan, bahwa tanaman kentang perlu dipertimbangkan untuk ditanam terutama pada lahan miring. Alasan tersebut salah satunya dilihat dari perakaran tanaman kentang yang cenderung merusak struktur tanah dan melemahkan ikatan antar partikel tanah. Resiko kerusakan tanaman kentang pada cuaca ekstrim 15% - 80%, masih dianggap lebih kecil jika dibandingkan dengan tanaman kobis yaitu 30% - 80%.

Pemanfaatan Komoditas Sekunder

Komoditas sekunder yang berada di tiga lokasi penelitian cenderung sama yaitu komoditas bawang prei dan kubis. Komoditas bawang prei dan kubis tidak menjadi pilihan komoditas primer karena berbagai macam hal, pertama karena waktu panen kubis tidak dapat ditunda, 2) sangat rentan terhadap kebusukan jika tidak dipanen pada waktu yang tepat. 3) keadaan harga pasar komoditas kubis yang cukup berfluktuasi. Komoditas bawang prei tidak menjadi pilihan utama dikarenakan usia tanam hingga panen lebih panjang dari pada usia tanam kentang. Selain itu penjualan dari hasil panen komoditas bawang prei sedikit sulit, dikarenakan segmen alternatif yang kurang berpeluang baik dalam kelas tradisional maupun modern

Pemanfaatan Bibit Lokal

Istilah lokal di daerah penelitian, bibit kentang terdiri dari G0, G1, G2, G3, G4, dan G5. Lambang G diartikan sebagai generasi, bahwa G0 merupakan embrio baru untuk menghasilkan generasi pertama, istilah lain dari G0 adalah kultur jaringan. Harga G0 per biji Rp. 2000 sampai dengan Rp. 3.500. sedangkan G1 dan G2 masih diperuntukkan sebagai bibit. Peranakan dari G1 ke G2 sebagai simulasi 1 biji G1 akan menghasilkan 6-8 butir G2. Harga G2 Rp. 35.000 sampai dengan Rp. 50.000 per kg. Memasuki pada G3 hasil panennya sudah siap untuk dipasarkan untuk konsumsi. Harga bibit G3 masih relative mahal antara Rp. 30.000 sampai Rp. 35.000 per kg. Dikarenakan G3 masih memiliki potensi untuk menghasilkan keturunan generasi berikutnya yang lebih unggul. Generasi unggul bisa dilihat dari kualitas fisik umbi / besaran diameter umbi, peranakan umbi, dan ketahanan terhadap resiko kerusakan. Kembali lagi bahwa keberhasilan panen salah satunya juga ditentukan dari indukan pertama atau proses pembuatan kultur jaringan yang baik. Indikator bibit unggul bisa dilihat dari bibit yang tersertifikasi.

Lebih spesifik pada kondisi lokal desa, sebagian besar petani Wonokitri memperoleh bibit kentang dari penangkar sekaligus sumber penyedia bibit kentang di Desa Wonokitri yaitu Bapak Yuli, tetapi ada sebagian petani yang memproduksi bibit sendiri. Macam-macam jenis bibit kentang yang ada di penangkaran terdapat beraneka ragam seperti Granola Kembang, Clone, Granola Lembang dan lain-lain. Tetapi mayoritas petani responden di Desa Wonokitri yang membeli jenis Granola Kembang. Penggunaan bibit kentang dengan kualitas G3 merupakan bibit yang sudah dalam masa siap tanam, sehingga dalam melakukan budidaya tanaman kentang akan berlangsung dengan cepat.

Untuk Desa Ngadas mayoritas petani kentang mendapatkan bibit kentang dari salah satu petani kentang lokal yaitu Bapak Suranto. Bibit kentang dari hasil proses penangkaran tidak langsung dijual kepada petani lain, melainkan diperbanyak terlebih dahulu dengan cara menanam bibit tersebut seperti budidaya kentang pada umumnya. Sistem ini diterapkan agar bibit kentang yang dijual memiliki jumlah yang banyak, dengan demikian akan mendapatkan keuntungan yang tinggi.

Berbeda halnya di Desa Jetak, masyarakat secara mandiri mampu memproduksi bibit G3 dan G4 dengan kualitas yang baik. Upaya ini dilakukan guna meminimalisir kesenjangan akses bibit antara pemilik modal besar dengan pemilik modal rendah. Dalam artian masing-masing di berbagai lapisan masyarakat harus mampu mengakses bibit kentang unggul secara adil dan seimbang. Disamping itu untuk mendapatkan G0 mereka masih perlu mendatangi di Desa Wonokitri maupun Desa Ngadas. Jadi dalam hal akses dan pemanfaatan bibit kentang unggulan, juga berorientasi pada integrasi potensi dan peran. Pada tabel dibawah ini diklasifikasikan bahwa petani yang memperoleh bibit dengan cara membeli dapat digolongkan sebagai petani sejahtera, untuk produksi sendiri digolongkan sebagai pra sejahtera, sedangkan dengan cara maro dapat digolongkan sebagai petani kurang sejahtera. Beberapa dasar pertimbangan terkait dengan kemampuan akses bibit yang mereka peroleh

dilihat dari 1) kapasitas gudang untuk penyimpanan bibit, 2) volume bibit dalam satu musim / orang, 3) alokasi anggaran untuk bibit G0 – G3, dan 4) hasil observasi terhadap bibit yang sedang ditanam.

Tabel 2
Akses dan Pemanfaatan Bibit di Lokasi Penelitian

Lokasi	Akses Bibit (%)		Penggunaan Bibit (%)			
	Membeli	Produksi Sendiri	Maro	G0	G1 – G3	G4 >
Wonokitri	55	10	35	19	40	41
Jetak	9	78	13	10	45	45
Ngadas	41	38	21	6	17	77

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Berdasarkan data Tabel 2, jika dilihat secara general bahwa Desa Wonokitri dan Desa Jetak masih tergolong sejahtera dibandingkan dengan Desa Ngadas yang masih cenderung tergolong pra sejahtera. Beberapa jenis bibit yang digunakan oleh petani di tiga lokasi penelitian mayoritas menggunakan jenis Granola Kembang dan sebagian menggunakan jenis Clone. Untuk jenis Granola Kembang harganya antara Rp. 8000 – Rp. 15.000 tergantung pada generasi ke (G1 – G4), sedangkan untuk jenis Clone harganya antara Rp. 3000 – Rp. 12.000 yang juga tergantung pada generasi ke (G1 – G4). Pemilihan untuk mendapatkan umbi yang baik dapat dilakukan dengan cara : 1) umbi yang baik merupakan umbi bertunas dan juga kuat yang telah melewati proses penyimpanan selama kurang lebih 4 bulan setelah panen, 2) benih yang bagus jika telah tumbuh tunas kurang lebih 2 cm dan jumlah tunas mencapai 3 hingga 5 tunas per umbi, 3) serta permukaan umbi tidak cacat dan bebas dari hama dan penyakit.

Pemanfaatan Sumber Daya Alam melalui Usaha Pariwisata di Kawasan Penelitian.

Kawasan TNBTS memiliki bentang alam indah yang dapat memikat pengunjung baik dari dalam maupun dari luar negeri untuk menghabiskan waktu berlibur dan melakukan wisata alam. Potensi yang demikian ini yang menyebabkan strategi pemanfaatan kawasan banyak diorientasikan kepada pengembangan kawasan wisata alam. Keindahan yang ada terletak pada keindahan alam seperti gunung-gunung, ranu/danau, padang pasir, air terjun dan penanjakan. Taman wisata alam ini fungsinya lebih banyak pada rekreasi dan pemusatan kegiatan budaya masyarakat Tengger, seperti upacara kasada yang dilakukan setahun sekali dan upacara saka yang dilakukan dalam rangka untuk bersih dan hajatan desa.

Desa-desanya yang berbatasan langsung dengan TNBTS, lebih banyak mengakses kawasan untuk dimanfaatkan sumberdaya hutannya. Seperti misalnya pengambilan anggrek di hutan, perambahan kawasan, konversi lahan hutan menjadi pertanian semusim dan lain sebagainya.

Dalam sisi pemanfaatan dibagi menjadi 2 zona pemanfaatan diantaranya pemanfaatan intensif dan zona pemanfaatana tradisional. Zona pemanfaatan (intensif/wisata), adalah kawasan pusat rekreasi dan kunjungan wisata. Zona ini ada di sekitar Cemorolawang (Probolinggo) dan Wonokitri (Pasuruan) (425 ha). Zona pemanfaatan tradisional, adalah kawasan kegiatan tradisional penduduk setempat untuk memanfaatkan sumber daya alam hayati untuk pemenuhan kebutuhannya sehari-hari dan bersifat non-komersial. Zona ini yang merupakan wilayah pengembangan di sekitar Ngadas dan Ranu Pani (2.360 ha).

Pemanfaatan Ekosistem Hutan Pegunungan sebagai Daya Tarik Wisata

Dalam bioma daratan karakteristik ekosistemnya dibagi menjadi tipe ekosistem dataran rendah, sedang dan ekosistem pada dataran tinggi. Ekosistem ini terdiri dari hutan primer maupun hutan sekunder. Tipe ekosistem daratan tersebut ialah;

a. Zona Sub Montane (750-1500 m. dpl)

Hutan yang ada di zona ini adalah masuk kategori hutan primer yang terletak di Semeru selatan dan taman nasional bagian timur. Dominasi jenis famili: Fagaceae sp, Moraceae sp., Anacardiaceae, sterculiaceae sp. dan rubiaceae sp.

b. Zona Montane (1.500-2400 m. dpl)

Pada zona ini tipe ekosistemnya masuk dalam kategori hutan sekunder yang keanekaragaman hayatinya mulai berkurang. Dominasi jenisnya: cemara (*Casuarina junghuhniana* sp), mentigi (*Vaccinium varingifolium* sp.), kemlandingan gunung (*Albizzia lophanta* sp.), akasia (*Acacia decurrens* sp.), senduro (*Anaphalis javanica* sp), edelweiss (*Anaphalis longifolia* sp), rumput merah (*Themeda* sp)

c. Zona Sub Alpin (2.400-keatas m. dpl)

Pada ekosistem ini tumbuhan yang banyak ditemui adalah tumbuhan yang bentuknya kerdil-kerdil dan miskin jenis. Sedangkan dominasi jenisnya banyak ditemukan: mentigi (*Vaccinium varingifolium* sp.), cemara (*Casuarina junghuhniana* sp.), kemlandingan gunung (*Albizzia lophanta* sp.)

Pemanfaatan Ekosistem Danau sebagai Daya Tarik Wisata

Sedangkan untuk tipe ekosistem perairan yang ada di kawasan TNBTS memiliki peranan penting dalam menjaga hidrologi dan tangkapan air terhadap DAS yang ada di Jawa Timur. Ekosistem danau atau ranu seperti:

a. Ranu Darungan, luas 0,5 Ha dalam ketinggian 900 dpl

b. Ranu Pani dan Ranu Regulo seluas 2,75 Ha dalam ketinggian 2.100 mdpl

c. Ranu Kumbolo, seluas 8 Ha dalam ketinggian 2.390 mdpl

Pemanfaatan Ekosistem Sungai sebagai Daya Tarik Wisata

Ekosistem air sungai, terdiri dari 50 sungai dan anak sungai. Dalam ekosistem sungai ini juga didukung dengan derasnya pasokan dari air terjun yang ada di kawasan ini, seperti;

a. Air terjun trisula di desa Ngadas

b. Air terjun Tirtowengi di desa Ngadas

c. Air terjun ranu pane di Ranupane

Pemanfaatan Keanekaragaman Flora sebagai Daya Tarik Wisata

Ada dua kelompok keanekaragaman hayati yang sangat simple untuk dijelaskan. Kelompok ini terdiri dari tumbuhan dan satwa yang ada (flora dan fauna), yang secara konsepsi taksonomi pendekatan ini akan lebih mudah dikenalkan, karena menggunakan pendekatan konsep spesies. Berkaitan dengan keanekaragaman hayati flora di kawasan, dapat ditemui cemara gunung (*Casuarina junghuniana*), pakis-pakistan, (*Sphagnum* sp), jamuju (*Podocarpus imbricatus*.) dan beberapa jenis mentigi (*Vaccinium varingifolium*), kemlandingan gunung (*Albizzia lophanta*), akasia (*Acacia decurrens*), senduro (*Anaphalis javanica*), edelweiss (*Anaphalis longifolia*), rumput merah (*Themeda* sp), serta jenis rumput yang langka (*Styphelia pungues*) yaitu satu-satunya jenis rumput endemik di Pulau Jawa. Ditinjau dari jumlah keragaman jenis flora, maka di kawasan ini terdapat :

a. Seribu dua lima (1.025) jenis flora

b. Dua ratus enam puluh (260) tanaman obat-obatan/tanaman hias

c. Dua ratus dua puluh enam (226) merupakan famili orchidaceae (anggrek)

d. Seratus lima puluh delapan (158) jenis anggrek

e. Empat puluh (40) jenis diantaranya termasuk jenis anggrek langka

f. Tiga (3) jenis merupakan jenis anggrek endemik Jawa

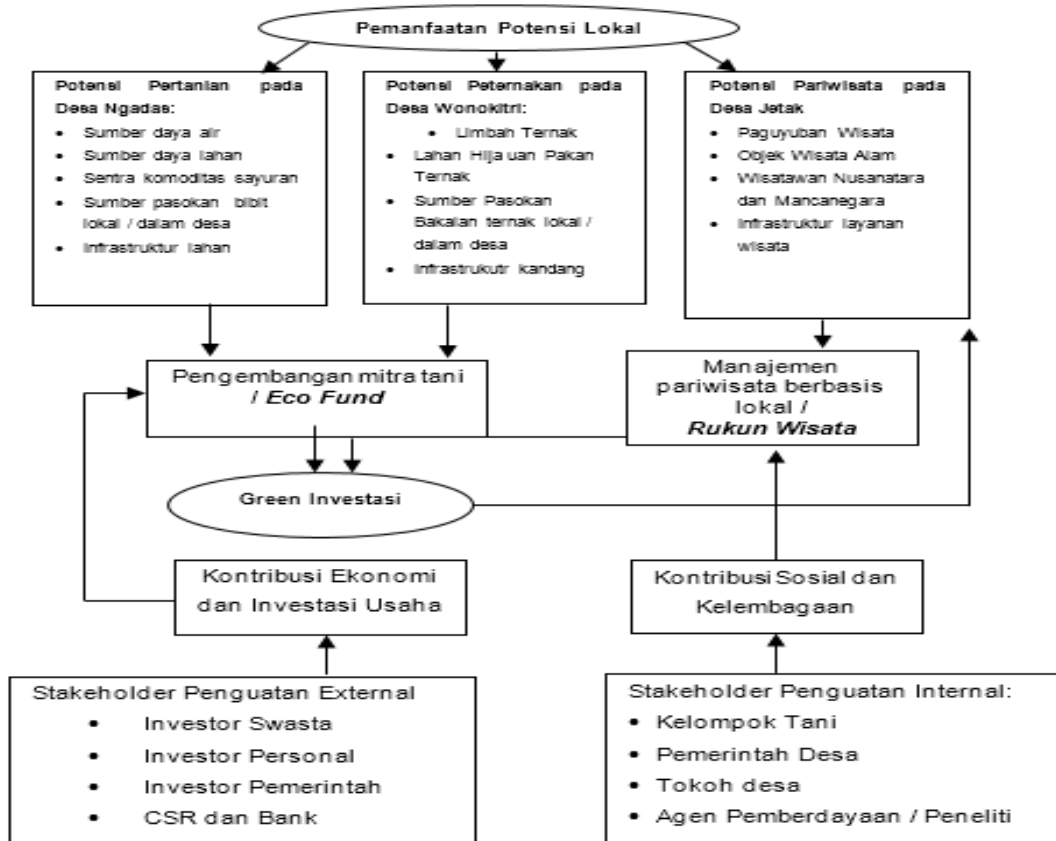
- g. Lima belas(15) jenis endemik Jawa timur
- h. Tiga (3) jenis anggrek endemik semeru selatan yaitu: *malaxis purpureonervosa*, *meleola wetteana* dan *liparis rhodosila*
- i. Terdapat anggrek *corubas fornitacus* (anggrek mutiara merah) dan *macodes petola* (merupakan anggrek yang dilindungi UU)

Pemanfaatan Keanekaragaman Fauna sebagai Daya Tarik Wisata

Berbagai jenis satwa dapat ditemui di kawasan ini, antara lain luwak (*Paradoxurus hermaproditus*), trenggiling (*Manis javanica*), kera hitam (*Presbytis cristata*), rusa (*Cervus timorensis*), kijang (*Muntiacus muntjak*), dan ayam hutan (*Gallus gallus*). Macan tutul (*Panthera pardus*) Di kawasan TNBTS terdapat jenis-jenis fauna, yaitu :

- a. Terdiri dari 158 jenis satwa liar. Diantaranya adalah jenis mamalia dengan jumlah jenis 22. Diantara 22 jenis yang ditemukan di TNBTS 15 jenis diantaranya adalah jenis yang dilindungi UU diantaranya: *Panthera pardus*, *hystrix branchyura*, *lacirus sp*
- b. Aves 130 jenis (27 jenis dilindungi UU diantaranya: *Haliuastur indus*, *falco mauccensis*, *pavo mucus*, *halcyon cyanopventris*, *pericrocatus miniatus* dan *parus mayor*)
- c. Reptilia 6 jenis.

Model Pemanfaatan Sumber Daya Alam bagi Pengembangan Kegiatan Ekonomi Produktif Lokal Desa



Gambar 1
Model Pemanfaatan Sumber Daya Alam bagi Pengembangan Kegiatan Ekonomi Produktif Lokal Desa

Pada prinsipnya, akan terjalin suatu usaha yang produktif jika adanya kepentingan yang terintegrasi baik itu kepentingan secara ekonomi maupun kepentingan secara sosial. Masyarakat lokal adalah stakeholder yang dipersiapkan untuk memperkuat posisi kelembagaan dan sistem sosial yang ada di desa sasaran yaitu Desa Wonokitri, Jetak dan Ngadas. Pihak luar seperti investor dipersiapkan sebagai penguat daya dukung eksternal yang difokuskan pada penguatan modal dan daya dukung yang bersifat fisik. Dari peran stakeholder tersebut terdapat peran yang spesifik yang berkontribusi di aspek ekonomi dan berkontribusi di aspek sosial.

Disamping adanya peran dari stakeholder yang berperan sesuai dengan kapasitasnya, terdapat potensi-potensi lokal desa yang telah dipetakan berdasarkan bidang usaha yang berkembang di desa sasara. Pemetaan potensi desa terdiri dari potensi usaha di bidang pertanian, peternakan dan pariwisata. Masing-masing potensi tersebut berpengaruh pada pengembangan usaha pertanian melalui kemitraan *Eco Fund* dan pengelolaan usaha wisata yang melibatkan potensi lokal *Eco Tourism Adventure* / Rukun Wisata. Dua program utama tersebut yaitu *Eco Fund* dan *Eco Tourism Adventure* menjadi kekuatan secara ekonomis dan sosial bagi kehidupan desa, sebagai usaha pemanfaatan green investasi yang kemudian terkonstruksi menjadi model. Model pemanfaatan green investasi ini menjadi pondasi ekonomi desa baik di level rumah tangga sampai di level masyarakat lingkup desa.

PENUTUP

Dari hasil dan pembahasan diatas terdapat kesimpulan yang merepresentasikan realita yang terjadi di lingkungan masyarakat Bromo Tengger terkait dengan pemanfaatan sumber daya lokal. *Pertama*, pemanfaatan sumber daya alam pada bidang usaha pertanian, mayoritas petani mengusahakan lahan pertaniannya untuk pengembangan komoditas kentang, kobis dan bawang. Komoditas kentang termasuk dalam komoditas primer atau menjadi komoditas yang utama karena dilihat dari nilai ekonomisnya rata-rata 40 % dari total penerimaan, teknologi yang terus berkembang seperti pengembangan kultur jaringan unggul / bibit G0, masa simpan yang lama antara 4 sampai 5 bulan. Dampaknya adalah strategi penimbunan baik di gudang atau tetap didalam tanah/tidak dipanen sampai harga kentang tinggi / stabil. Kobis dan bawang prey termasuk komoditas sekunder karena yang sifatnya sebagai produk pendukung komoditas utama di saat harga kentang tidak stabil. Kobis dan bawang bisa menghasilkan keuntungan 30 % sampai 40 % dari total penerimaan. Dari sisi kelembagaan masyarakat lokal pada kelas bawah, biasa menggunakan sistem kerja sama dengan petani kelas atas dalam bentuk sewa, maro / bagi hasil 50 : 50 dari hasil panen keseluruhan dan mertelu / bagi hasil 70 % untuk pemodal dan 30 % untuk petani penggarap. *Kedua*, pemanfaatan sumber daya alam pada bidang usaha pariwisata dibagi menjadi 2 zona pemanfaatan diantaranya pemanfaatan intensif dan zona pemanfaatana tradisional. Zona pemanfaatan (intensif/wisata), adalah kawasan pusat rekreasi dan kunjungan wisata. Zona ini ada di sekitar Cemorolawang (Probolinggo) dan Wonokitri (Pasuruan) (425 ha). Zona pemanfaatan tradisional, adalah kawasan kegiatan traditional penduduk setempat untuk memanfaatkan sumber daya alam hayati untuk pemenuhan kebutuhannya sehari-hari dan bersifat non-komersial. Zona ini yang merupakan wilayah pengembangan di sekitar Ngadas dan Ranu Pani (2.360 ha). Pemanfaatan pada berbagai ekosistem diantaranya pemanfaatan ekosistem hutan, ekosistem danau, ekosistem sungai, dan keanekaragaman flora dan fauna. Dari berbagai zona dan ekosistem tersebut memberikan daya tarik pengunjung baik dari dalam maupun luar negeri, juga memberikan akses ekonomi bagi masyarakat lokal khususnya yang bergerak di bidang usaha jasa wisata. *Ketiga*, untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumber dengan melibatkan berbagai stake holder yang terkelola dengan baik, maka diterapkan model pengelolaan pemanfaatan sumber daya lokal yang seimbang dengan

mengintegrasikan berbagai potensi lokal dan kolaborasi antara masyarakat lokal dan pihak luar sebagai investor / pendukung modal. Kolaborasi tersebut menghasilkan berbagai kontribusi yang berkelanjutan baik dari sisi ekonomi, pemberdayaan dan kehidupan ekosistem melalui sistem East Java Eco Foundation. EJEJF memberikan sistem usaha, dimana pengembangan usaha pertanian melalui kemitraan *Eco Fund* dan pengelolaan usaha wisata yang melibatkan potensi lokal *Eco Tourism Adventure / Rukun Wisata*. Dua program utama tersebut yaitu *Eco Fund* dan *Eco Tourism Adventure* menjadi kekuatan secara ekonomis dan sosial bagi kehidupan desa. Mengkaji dari hasil sebelumnya, pemanfaatan sumber daya lokal akan berjalan secara berkelanjutan jika dilakukan upaya rehabilitasi kawasan terdampak eksploitasi seperti kawasan hutan, lahan tegalan dan semak belukar. Bersama dengan Perhutani, Dinas Kehutanan dan Petugas Taman Nasional Bromo Tengger Semeru (TNBTS) mengupayakan gerakan konservasi lingkungan dengan kaidah-kaidah konservasi yang benar. Selain itu pemahaman kepada masyarakat lokal akan lebih efektif jika ada proses pendidikan oleh penyuluh maupun pakar lingkungan hidup, guna munculnya kesadaran secara kolektif dari masyarakat desa. Perlunya aktor atau pelaku utama dalam penyelamatan lingkungan yang mengarah pada pemanfaatan sumber daya alam yang seimbang, atau tanpa mengeksploitasi secara berlebihan. Kader konservasi hadir untuk mencegah terjadinya kerusakan-kerusakan lingkungan agar pemanfaatan sumber daya alam dapat dilakukan dalam waktu yang lama dan tetap terpelihara. Kader konservasi bisa diinsiasi oleh aparat desa, tokoh desa, maupun warga desa yang layak untuk ditanamkan sejak awal tentang pengetahuan-pengetahuan yang berkaitan dengan pengawetan sumber daya alam dan pelestarian lingkungan. Dalam model pengembangannya, diharapkan pihak luar baik dari Dinas Kehutanan, Dinas Pertanian, Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur, Perhutani dan Perguruan tinggi dapat berkontribusi secara optimal baik dari sisi financial, material, fisik, moral, pendidikan sampai menjalin kolaborasi aktif dengan masyarakat lokal. Kolaborasi tersebut diharapkan mampu menghasilkan unit usaha baru yang memberikan kemajuan desa baik di bidang pertanian dan kehutanan, maupun pariwisata.

DAFTAR PUSTAKA

- Beaumont, Narelle. 2013. *The Third Criterion Of Ecotourism: Are Ecotourists More Concerned About Sustainability Than Other Tourists?*. University Of Southern Queensland, Springfield, Australia
- Creswell, John W. 1998. *Qualitative Inquiry And Research Design: Choosing Among Five Traditions*. London: SAGE Publications
- Kamanto Sunarto (2004). *Pengantar Sosiologi (Edisi Revisi)*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Eshliki, Sajad Alipour. 2011. *Community Perception Of Tourism Impacts And Their Participation In Tourism Planning: A Case Study Of Ramsar, Iran*. Department Of Architecture & Urbanism, Iranian University Of Science & Technology, Tehran, Iran.
- Freeman C., (1987). "The Network Of Institutions In The Public And Private Sectors Whose Interactions Initiate, Import, Modify And Diffuse New Technologies" In *Technology and Economic Performance: Lessons from Japan*. Pinter : London
- Lundvall Robbins, S. P., & Judge, T. A. (1993). *Organizational culture. Organizational Behavior: concepts, controversies, and applications*, 599-631.
- Maher, Patrick T.. 2013. *Tourism And Indigenous Peoples: Issue And Implications*. University Of Northern British, Columbia

- Na Songkhla, Teppakorn. 2013. Interactions Between Agro-Tourism And Local Agricultural Resources Management: A Case Study Of Agro- Tourism Destinations In Chang Klang District. Department Of Agricultural Extension, Prince Of Songkla University. Southern, Thailand.
- Noli, Fan S. 2013. Agrotourism - A Sustainable Development For Rural Area Of Korca. European Academic Research, Vol. I. University Korce, Albania.
- Sayektiningsih, Tri. 2008. Strategi Pengembangan Pendidikan Konservasi pada Masyarakat Suku Tengger di Desa Enclave Taman Nasional Bromo Tengger Semeru. Fakultas Kehutanan IPB, Bogor.
- Subiyanto, S. (2013). Pemetaan Teknologi Industri Kelapa Sawit Nasional Dan Kebijakan Pengembangannya. Jurnal sains dan teknologi indonesia, 13(1).
- Utomo, Medea R. 2015. Makna Usaha di Bidang Pertanian dan Pariwisata bagi Masyarakat Tengger di Desa Wonokitri, Kecamatan Tosari, Kabupaten Pasuruan. Tesis Program Pasca Sarjana, FP UB.

KARAKTERISTIK DAN NILAI USAHA TANI KENTANG DI DESA MARGA MEKAR, PANGALENGANJAWA BARAT

Muhammad Arief Budiman, Lucyana Trimo
Faperta Universitas Padjadjaran
muhammad@unpad.ac.id

ABSTRAK

*Komoditas Kentang (*Solanum tuberosum* L.) termasuk ke dalam komoditas yang bernilai ekonomi tinggi di Indonesia. Berusaha tani kentang terbilang memerlukan modal yang terbilang cukup besar karena memerlukan lahan dan biaya tidak kecil namun memiliki nilai usahatani yang besar pula. Petani kentang merupakan petani yang setia menjalankan usaha kentangnya dan jarang menumpangsarikan tanaman kentangnya dengan jenis lain karena keuntungan yang cukup memuaskan dari hasil panennya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui karakteristik petani kentang, dan nilai usahatani kentang di Desa Margamekar, Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik studi kasus. Analisis deskriptif digunakan untuk menjelaskan karakteristik petani dan nilai usahatani petani kentang di Desa Margamekar, Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Berdasarkan hasil penelitian, besarnya rata-rata pendapatan bersih petanidialah sebesar Rp 88.318.549,- per hektar per satu musim tanam, dengan RC rasio > 2,19.*

Kata kunci: Usahatani Kentang, Karakteristik, Pendapatan, Pengeluaran

PENDAHULUAN

Kentang (*Solanum tuberosum* L.) juga merupakan salah satu dari lima komoditas unggulan sayuran semusim. Kelima komoditas unggulan sayuran semusim tersebut terdiri atas : Cabe rawit, cabe besar, bawang merah, kentang dan kacang panjang (BPS, 2015). Kentang banyak mengandung karbohidrat yang sangat bermanfaat bagi tubuh. Tingginya kandungan karbohidrat menyebabkan kentang dikenal sebagai bahan pangan yang dapat mensubstitusi sumber karbohidrat (beras, jagung, dan gandum). Setiap 100 gram kentang mengandung kalori 347 kal, protein 0,3 g, lemak 0,1 g, karbohidrat 85,6 g, kalsium 20 mg, fosfor 30 mg, zat besi 0,5 mg, dan vitamin B 0,04 mg. Kentang dapat dikonsumsi dalam bentuk berbagai macam olahan. Misalnya kentang rebus, kentang goreng, aneka *snack*, perkedel, dan berbagai jenis makanan lainnya (Samadi, 2007).

Komoditas kentang juga termasuk ke dalam komoditas yang bernilai ekonomi tinggi. Oleh karena itu, banyak petani ataupun investor mulai menanamkan modal untuk membudidayakannya. Penggunaannya yang cukup bervariasi ditambah perannya yang sangat penting bagi penderita diabetes membuatnya banyak dicari dan berharga cukup tinggi diantara komoditas pertanian yang lain (Samadi, 2007). Kentang juga merupakan salah satu pangan utama dunia setelah Padi, gandum, dan jagung (Wattimena, 2000).

Sentra produksi utama kentang di Indonesia terletak di Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Sumatera Utara (Wattimena, 2000). Provinsi Jawa Barat adalah salah satu pemasok terbesar untuk produksi kentang dari beberapa sentra di Indonesia. Produksi kentang di Jawa Barat cenderung tidak stabil (fluktuatif). Hal ini dapat diketahui dari tingkat produksi kentang dari tahun 2010 hingga tahun 2014 terjadi kenaikan dan penurunan. Luas panen dan produktivitas kentang di Jawa Barat juga cenderung tidak stabil dari tahun 2010 hingga tahun 2014. Menurut Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Jawa Barat (2015), terdapat beberapa komoditas unggulan yang berpotensi dalam pengembangan tanaman sayur-sayuran di

Jawa Barat. Komoditas unggulan di Jawa Barat diantaranya adalah komoditas Bawang Merah, Cabe Merah, Kentang, Kubis, dan Tomat. Komoditas Kentang memiliki potensi yang sangat baik untuk dikembangkan dan ditingkatkan, hal ini terlihat dari data pada Tabel 4 bahwa kentang termasuk dalam komoditas unggulan di Jawa Barat dengan kecamatan utama untuk penghasil kentang adalah Kecamatan Pangalengan, Kertasari, dan Cimenyan

Di Kecamatan Pangalengan, Desa Margamekar yang merupakan salah satu penghasil kentang terbesar di Kecamatan Pangalengan, dengan luas tanam 1.611 hektar, produksi 33.833 ton, dan produktivitas sebesar 21 ton per hektar pada tahun 2013 (profil Desa Margamekar 2013). Desa ini juga merupakan salah satu sentra kentang terluas di Kecamatan Pangalengan. Hasil perhitungan pada petani kentang menunjukkan rata-rata total biaya usahatani kentang sebesar Rp 39.506.832,- per hektar per satu musim tanam. (Noor, 2012). Petani kentang memerlukan modal yang terbilang cukup besar untuk berusahatani kentang jika dibandingkan dengan usahatani wortel yang hanya membutuhkan modal rata-rata Rp 25.432,720,- per hektar per satu musim tanam.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Mengetahui karakteristik petani kentang Desa Margamekar, Kecamatan Pangalengan, Kab. Bandung, Jawa Barat
2. Modal yang dibutuhkan petani kentang dan sumber permodalannya

METODE PENELITIAN

Objek yang dikaji dalam penelitian ini adalah mengenai karakteristik petaninya kentang dan usahatani petani kentang di Desa Margamekar, Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat. Pemilihan lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja dengan pertimbangan bahwa petani kentang di Desa Margamekar merupakan petani di Kabupaten Bandung yang telah yang fokus terhadap budidaya kentang dengan intensitas penanaman dua kali dalam setahun dan sudah memasarkan produknya ke luar pulau Jawa, yaitu pulau Sumatera dan Sulawesi. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan teknik penelitian survei deskriptif. Menurut Rahmad (1999) penelitian deskriptif kuantitatif bertujuan untuk menggambarkan secara cermat dan sistematis fakta, gejala, fenomena, opini atau pendapat, sikap, menggambarkan suatu kejadian, dan sebagainya. Menurut Sugiono (2010), penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar ataupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi, dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis. Metode survei sangat bergantung dari pemilihan responden, pemilihan alat mengumpulkan data, prosedur-prosedur yang dilaksanakan, dan kondisi lapangan.

Operasionalisasi variabel yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Karakteristik Petani
 - 1) Umur, yaitu ukuran kuantitatif yang menunjukkan siklus hidup Petani yang dinyatakan dalam tahun.
 - 2) Jenis kelamin, yaitu jenis kelamin petani yang sedang melakukan Usaha tani kentang.
 - 3) Tingkat pendidikan, didefinisikan sebagai pendidikan terakhir yang diikuti oleh petani dinyatakan dengan tingkatan pendidikan
 - 4) Jumlah tanggungan keluarga yaitu jumlah anggota keluarga yang harus dihidupi dinyatakan dalam jumlah orang
 - 5) Pengalaman berusahatani, adalah lamanya kegiatan usahatani yang telah dijalankan petani dalam satuan tahun.
 - 6) Luas lahan adalah luas lahan yang digarap untuk usahatani kentang dalam satuan m²

- 7) Status kepemilikan adalah status petani terhadap lahan digarapnya untuk kegiatan usahatani (Pemilik penggarap, penyewa, dan bagi hasil)
2. Proses pernhitungan usahatani dan penentuan responden
 - 1) Penentuan ukuran sample dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus *Slovin* sebagai berikut(Sugiyono, 2006):

$$2) n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

Dimana:

n = ukuran sampel

N = Ukuran Populasi

e = Taraf Kesalahan (*error*) sebesar 0,15 (15%)

Dari rumus di atas, maka besarnya jumlah sampel (n) adalah sebagai berikut:

$$= \frac{100}{1 + 100(0,15)^2}$$

$$= \frac{100}{1 + 2,25}$$

$$n = 30,7 \approx 31 \text{ responden}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, penentuan jumlah sampel dengan rumus di atas maka ukuran sampel dalam penelitian ini adalah 31 responden. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui: Kuesioner, wawancara, studi literatur. Data yang diperoleh diolah dan dianalisis secara kuantitatif. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif. Analisis deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk mendapatkan gambaran tentang karakteristik umum petani dan besarnya biaya dan sumber modal yang akan di pilih oleh petani kentang

Usahatani dikatakan berhasil apabila mampu memenuhi kewajiban membayar bunga modal, upah tenaga kerja, alat dan sarana produksi yang digunakan serta kewajiban pada pihak ketiga. Untuk menilai keberhasilan usahatani diperlukan analisis terutama dari sudut pandang ekonomi. Menurut Suratiah (2008), analisis usahatani antara lain dapat dilihat melalui pendapatan, biaya, penerimaan serta RC Rasio.

- 1) Menghitung Pendapatan Usahatani Kentang

Menurut Suratiah (2008), pendapatan petani adalah selisih antara Penerimaan dengan total biaya per usahatani dengan satuan rupiah. Rumus pendapatan petani adalah sebagai berikut :

Keterangan :

$$\pi = TR - TC$$

π = Keuntungan/pendapatan petani (Rp)

TR = *Total Revenue* (Penerimaan Total) (Rp)

TC = *Total Cost* (Biaya Total) (Rp)

- 2) Menghitung Penerimaan Usahatani Kentang

Penerimaan atau nilai produksi merupakan jumlah produksi dikalikan harga produksi dengan satuan rupiah. Rumus penerimaan adalah sebagai berikut :

$$TR = Q \times P$$

Keterangan :

TR = *Total Revenue* (Penerimaan Total) (Rp)

Q = Jumlah hasil produksi kentang (Kg)

P = Harga jual kentang (Rp/Kg)

- 3) Menghitung Biaya Usahatani Kentang

Total biaya merupakan jumlah biaya variabel dan biaya tetap per usahatani dengan satuan rupiah. Rumus Total biaya adalah sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

- TC = *Total Cost* (Biaya Total) (Rp)
 TFC = *Total Fixed Cost* (Biaya Tetap Total), yaitu biaya yang dikeluarkan untuk usahatani yang tidak bergantung kepada besarnya produksi (Rp)
 TVC = *Total Variabel Cost* (Biaya Variabel Total), yaitu biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, misalnya, pengeluaran-pengeluaran untuk sarana produksi seperti alat-alat pertanian dan tenaga kerja (Rp)

4) Menghitung Biaya Penyusutan Usahatani Kentang

Biaya penyusutan investasi yang terdiri dari bangunan dan peralatan dihitung dengan menggunakan Metode Garis Lurus. Biaya tersebut diperoleh melalui perhitungan dengan membagi nilai pembelian yang dikalikan dengan jumlah dengan umur ekonomis pemakaian. Asumsi yang digunakan dalam Metode Garis Lurus ini adalah nilai sisa dianggap nol. Rumus biaya penyusutan adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{(Nb - Ns)}{n}$$

- Keterangan : Nb : Nilai pembelian (Rp)
 Ns : Nilai sisa
 n : Umur ekonomis (Tahun)

5) Menghitung R/C Usahatani Kentang

Menurut Suratiyah (2008), efisiensi usaha dapat dilihat melalui nilai R/C. R/C digunakan untuk mengetahui efisiensi Usahatani Kentang. R/C dapat diketahui dari hasil perbandingan antara penerimaan (R) dengan total biaya (C) dalam satu kali periode produksi usahatani. Rumus R/C adalah sebagai berikut :

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya Produksi (TC)}}$$

- Keterangan : TP : Total Penerimaan usahatani (Rp)
 TB : Total biaya usahatani (Rp)

Dari rumus diatas dapat diketahui kriteria dari R/C sebagai berikut:

- Apabila nilai R/C > 1 maka kegiatan usahatani yang dilakukan dapat dikatakan efisien karena kegiatan usahatani yang dilakukan dapat memberikan penerimaan yang lebih besar dari pada pengeluarannya (untung).
- Apabila nilai R/C < 1 maka kegiatan usahatani yang dilakukan dapat dikatakan tidak efisien karena kegiatan usahatani yang dilakukan tidak dapat memberikan penerimaan yang lebih besar dari pada pengeluarannya (rugi).

Apabila nilai R/C = 1 maka kegiatan usahatani yang dilakukan dapat dikatakan tidak memberikan keuntungan maupun kerugian (impas) karena penerimaan yang diterima oleh petani akan sama dengan pengeluaran yang dikeluarkan oleh petani.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas responden terdiri dari umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman usahatani, pekerjaan utama, pekerjaan sampingan, luas lahan, dan status kepemilikan yang diusahakan petani.

Umur Responden

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, umur petani berkisar antara 23 sampai 64 tahun.

Tabel 1
Komposisi Petani Responden Berdasarkan Kelompok Umur

Kelompok umur	Jumlah Petani	
	Orang	Presentase(%)
16-25	1	3,23
26-35	11	35,84
36-45	9	29,03
46-55	9	29,03
56-65	1	3,23
Jumlah	31	100

Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin terdiri dari laki-laki dan perempuan. Pada hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa sebagian besar petani yang berusahatani kentang adalah berjenis kelamin laki-laki dengan presentase sebesar 90,33% dan responden yang berjenis kelamin perempuan dengan presentase sebesar 9,67%, dikarenakan seorang perempuan sibuk untuk mengurus anak-anaknya dan bertanggung jawab untuk mengurus rumah. Petani responden laki-laki lebih banyak jumlahnya dibandingkan petani responden salah satu penyebabnya karena :

1. Laki-laki sebagai kepala keluarga yang harus memenuhi kebutuhan keluarga.
2. Laki-laki sebagai orang yang bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan usahatani yang dimilikinya.
3. Laki-laki yang banyak melakukan aktivitas usahatani.

Tingkat Pendidikan

Tabel 2
Komposisi Petani Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Formal

Tingkat Pendidikan	Jumlah Petani	
	Orang	Presentase(%)
SD/Sederajat	3	9,68
SMP/Sederajat	5	16,13
SMA/Sederajat	20	64,52
S1	3	9,68
Jumlah	31	100

Jumlah Tanggungan keluarga

Tabel 3
Komposisi Petani Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan

Jumlah Tanggungan Keluarga (orang)	Jumlah Petani	
	Orang	Persentase (%)
0-1	4	12,90
2-3	18	58,06
4-5	8	25,81
6-7	1	3,23
Jumlah	31	100

Tingkat Pengalaman Petani Responden

Pengalaman menjadi salah satu bagian penting dalam pengembangan pengelolaan usahatani. Menurut Mosher (1983) dalam Susiati (2003) menyatakan bahwa belajar secara terus menerus memang mutlak perlu, akan tetapi orang dapat

belajar dari pengalaman tanpa menerima pengajaran secara formal, namun pendidikan formal mempercepat proses belajar ini.

Tabel 4
Komposisi Petani Responden Berdasarkan Pengalaman Petani

Pengalaman Berusahatani (Tahun)	Jumlah Petani	
	Orang	Persentase(%)
≤ 10	18	58,06
11-20	9	29,03
21-30	2	6,45
31-40	1	3,23
41-50	1	3,23
Jumlah	31	100
Rata-rata (tahun)	13	

Luas Lahan yang Diusahakan Petani

Tabel 5
Komposisi Petani Berdasarkan Luas Lahan yang Diusahakan Petani

Luas Lahan yang Diusahakan Petani (Ha)	Jumlah Petani	
	Orang	Persentase(%)
<0,5	1	3,23
0,5 – 1,0	0	0
> 1,0	30	96,77
Jumlah	31	100

Status Kepemilikan Lahan yang Diusahakan Petani

Dari hasil wawancara kepada 31 petani responden menunjukkan bahwa ada petani yang mempunyai memiliki lahan dan kemudian menyewa lahan lagi sebesar 48,39 persen atau sebanyak 12 orang, pemilik penggarap sebanyak 4 orang atau 12,90 persen, dan sebanyak 15 orang atau 48,39 persen petani penyewa lahan. Data mengenai status hak milik lahan lebih detailnya dapat dilihat dilihat pada Lampiran5.

Penerimaan Usahatani Kentang

Berdasarkan hasil penelitian pada petani kentang Desa Margamekar dapat diketahui rata-rata luas penggunaan lahan kentang sebesar 2,45 hektar. Rata-rata penerimaan usahatani per hektar per satu musim tanam adalah jumlah biaya penerimaan usahatani seluruh responden dibagi jumlah responden (31 petani) kemudian dibagi dengan rata-rata luas lahan seluruh responden. Berdasarkan hasil perhitungan total produksi rata-rata kentang dari 31 petani responden mencapai 23.205 Kg per 10.000 m² (1 ha) dengan harga jual rata-rata Rp 7.000,00 perkilogram, penerimaan rata-rata tunai yang diperoleh 31 petani responden kentang adalah Rp 162.433.180,00 per hektar per satu musim tanam. Data mengenai penerimaan masing-masing petani lebih detailnya dapat dilihat pada Lampiran6.

Pendapatan Usahatani Kentang

Pendapatan adalah hasil penerimaan dikurangi dengan keseluruhan total biaya yang dikeluarkan. Pendapatan yang diperoleh adalah keuntungan yang diterima oleh petani kentang itu sendiri. Apabila penerimaan lebih besar dibandingkan dengan biaya total produksi maka petani kentang memperoleh keuntungan, namun jika biaya total produksi yang dikeluarkan lebih besar daripada penerimaan maka petani kentang mengalami kerugian.

Rata-rata pendapatan usahatani per hektar per satu musim tanam adalah rata-rata jumlah penerimaan dikurangi dengan rata-rata total biaya produksi usahatani.

Tabel 6
Pendapatan Rata-Rata Usahatani Kentang Per Hektar Per Satu Musim Tanam

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	162.433.180
2	Biaya Total	74.114.631
	Jumlah	88.318.549

Tabel 6, pendapatan yang diterima oleh petani kentang dalam satu musim tanam dengan luasan 1 hektar adalah sebesar Rp 88.318.549,00. Petani kentang Desa Margamekar mengalami keuntungan karena rata-rata jumlah penerimaan lebih besar dibandingkan dengan rata-rata biaya total produksi. Dengan demikian usahatani kentang menguntungkan untuk dilaksanakan.

Kelayakan usahatani dapat dilihat dengan menggunakan analisis nilai R/C. R/C dapat dilihat dari perbandingan antara penerimaan total dengan biaya total. Nilai R/C dapat menguntungkan atau tidaknya suatu usaha, jika $R/C > 1$ maka usahatani mengalami keuntungan dan $R/C < 1$ maka usahatani mengalami kerugian.

Tabel 7
Nilai RC Rasio Rata-Rata Usahatani Kentang Per Hektar Per Satu Musim Tanam

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	221.711.000
2	Biaya Total	101.771.984
	R/C	2,19

Nilai penerimaan dan biaya juga dapat menunjukkan nilai R/C dari usahatani yang dijalankan. Dari hasil perhitungan pada Tabel 23. nilai RC rasio rata-rata usahatani kentang adalah sebesar 2,19. Nilai tersebut menunjukkan bahwa kegiatan usahatani yang dilakukan dapat dikatakan efisien karena kegiatan usahatani yang dilakukan dapat memberikan penerimaan yang lebih besar dari pada pengeluarannya (untung) atau setiap Rp 1.000,00 dari biaya tunai dikeluarkan petani untuk usahatani kentang akan memberikan manfaat atau tambahan penerimaan sebesar Rp 2.190,00.

PENUTUP

Karakteristik petani kentang di Desa Margamekar berada pada usia produktif dengan jenis kelamin petani didominasi oleh laki-laki, tingkat pendidikan setingkat SMA/Sederajat, jumlah tanggungan keluarga yang harus dinafkahi sebanyak 0-6 orang, pengalaman berusaha berkisar 13 tahun, dan luas lahan yang diusahakan petani rata-rata seluas 2,45 ha dengan status kepemilikan lahan yang diusahakan petani sebagai pemilik penggarap sebesar 12,90%, sebagai penyewa sekaligus pemilik penggarap sebesar 38,71%, dan penyewa sebesar 48,39%. Hasil perhitungan pada petani kentang responden menunjukkan besarnya rata-rata pendapatan bersih petani adalah sebesar Rp 88.318.549,- per hektar per satu musim tanam dari penerimaan

pendapatan Rp.162.433.180,- dan total pengeluaran sebesar 74.114.631, dengan RC rasio > 2,19.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistika. 2015. *Produksi Tanaman Sayuran di Indonesia Tahun 2010-2014*. Melalui <<http://www.bps.go.id>>[12/09/15]
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Jawa Barat. 2015. *Data Tanaman Sayuran*. Melalui <<http://www.diperta.jabarprov.go.id>> [12/09/15]
- Gunawan, S. 1998. *Membangun Perekonomian Rakyat*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Hawkes, J.G. 1992. *History of the potato. p.1-12. In: P.M Harris (ed.). The potato crop. The scientific basis for improvement*. Chapman and Hall, London.
- Jonathan, Hendrik. 2004. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Petani Berusahatani Jagung (Suatu Kasus di Desa Cileles Kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang)*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Padjadjaran.
- Kementrian Pertanian RI. 2015. *Data Sub Sektor Hortikultura Tahun 2010-2014*. Melalui <<http://www.pertanian.go.id>> [13/09/15]
- Loekman Soetrisno. 2002. *Pembangunan Pertanian*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Rukmana, Rahmat. 1997. *Kentang, Budi Daya dan Pascapanen*. Kanisius, Yogyakarta.
- Samadi, Budi. 2007. *Kentang dan Analisis Usaha Tani*. Yogyakarta: Kanisius
- Soerkartawi. 1986. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. UI-Press. Jakarta
- Suratiyah K. 2006. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Tati Nurmala, dkk. 2012. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Yekti, Ananti. Desember 2009, *Jurnal-Jurnal Ilmu Pertanian*. Sekolah Tinggi Penyuluhan Pertanian Magelang. Volume 5, Nomor 2, <<http://stppyogyakarta.ac.id>>[21/11/2015]

**PERAN FASILITATOR PNPM DI ERA MEA DI KEC. JUNREJO
KOTA BATU**

Gunawan
STPP Malang
suryagunawan135@gmail.com

ABSTRAK

Peran Fasilitator Kecamatan Dalam Pelaksanaan Program PNPM di Kecamatan Junrejo Kota Batu. Terutama dalam pelaksanaan tugas fasilitator dalam tahap sosialisasi, tahap Perencanaan dan pelaksanaan serta hasil kerja dari fasilitator kecamatan dan terakhir adalah faktor-faktor pendukung serta penghambat efektivitas kerja dari fasilitator tingkat kecamatan. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Junrejo yang membawahi 5 (lima) kampung Pengumpulan data yang dilakukan dengan teknik penelitian kepustakaan dan penelitian di lapangan yang terdiri dari observasi dan wawancara. Narasumber ditentukan melalui teknik purposive sampling dengan informan adalah Kepala Kampung Beji, Dadaprejo, Junrejo, Mojorejo, Pendem, Tlekung, Torongrejo Kec Junrejo. Kemudian data yang diolah menggunakan teknik analisis data metode Interaktif yang menghasilkan kesimpulan yang mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Efektivitas Kerja Fasilitator dalam pelaksanaan program PNPM yang dilakukan di Kecamatan Junrejo sudah dilaksanakan dengan baik namun belum maksimal. Hal ini disebabkan oleh kurangnya kemampuan kerja dari masyarakat pelaku PNPM baik di tingkat Kampung, Temuan lainnya adalah bahwa yang menjadi faktor pendukung ini adalah adanya respons yang baik dari masyarakat di Kecamatan Junrejo serta dukungan yang diberikan pemerintah dengan disediakannya dana bagi fasilitator dalam melakukan kegiatan operasional.

Kata kunci: Efektivitas Kerja Fasilitator Kecamatan, Program PNPM Di Kecamatan Junrejo.

ABSTRAK

Facilitators Role in Implementing the PNPM program in District Junrejo Batu City. Especially in the implementation of the task of the facilitator in the promotion phase, the stage of planning and implementation as well as the work of the sub-district facilitators and the last are the factors supporting and inhibiting effectiveness of the work of the sub-district level facilitators. This research was conducted in the District which oversees Junrejo 5 (five) village base collection was done by using the research literature and research in the field consisted of observation and interviews. Resource determined through purposive sampling with informants is Beji village head, Dadaprejo, Junrejo, Mojorejo, Pendem, Tlekung, Torongrejo Junrejo district. Then the base were processed using base analysis techniques Interactive method that produces a profound conclusion. The results showed that the effectiveness of the Working facilitator in the implementation of the PNPM program conducted in the District Junrejo been implemented well but not maximized. This is caused by the lack of working ability of community actors PNPM both at the Kampung, Other findings are that a contributing factor is the presence of a good response from the people in the District Junrejo and the support given by the government support funds for the facilitator in conducting operational activities.

Keywords: Work Effectiveness Facilitators, PNPM Program In Junrejo.

PENDAHULUAN

Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang diberlakukan pada Desember 2015 telah berlangsung. MEA merupakan suatu hal yang sangat penting artinya bagi kawasan regional, khususnya di kawasan ASEAN dan tentu juga berdampak luas terhadap negara-negara di belahan barat utara dan selatan pada umumnya, sebab esensi MEA adalah sebuah perdagangan bebas di kawasan ASEAN yang dampaknya akan berpengaruh terhadap perdagangan global.

Negara Indonesia adalah salah satu Negara yang termasuk dalam Negara berkembang dimana Indonesia selalu berusaha melakukan peningkatan pembangunan dalam segala bidang baik dalam pembangunan fisik dan pembangunan non fisik. Untuk melaksanakan itu semua maka pemerintah berusaha untuk meningkatkan efektivitas kerja bagi aparaturnya dalam melaksanakan sebuah program. dengan adanya Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 12 Tahun 2008 di Bab I Pasal I menyebutkan Efektivitas dan Efisiensi kerja adalah perbandingan antara bobot/beban kerja dengan jam kerja efektif dalam rangka penyelesaian tugas dan fungsi organisasi, Oleh karena itu pemerintah menekankan kepada para penyelenggara pemerintahan dilapangan agar meningkatkan efektivitas kerja. Efektivitas di dalam bekerja sangat penting diterapkan dan dilaksanakan baik oleh Pemerintah Pusat maupun Pemerintah Daerah selama ini karena sering tidak efektif dalam bekerja, sehingga diharapkan efektivitas kerja yang maksimal di dalam pelaksanaan program, termasuk di dalam pelaksanaan program PNPM yang dimulai tahun 2007.

Salah satu unsur keberhasilan PNPM Mandiri terkait erat dengan fasilitasi dan pendampingan masyarakat yang efektif, Beberapa upaya peningkatan efektifitas perlu dilakukan dalam rangka keberlanjutan penyelenggaraan pendampingan, sesuai dengan kebijakan pemerintah diantaranya adalah : Pengakuan profesi fasilitator pemberdayaan masyarakat melalui sertifikasi oleh lembaga sertifikasi fasilitator pemberdayaan masyarakat oleh BNSP sesuai dengan SKKNI yang ada, Mewajibkan setiap program pemberdayaan masyarakat menggunakan fasilitator dan pendamping masyarakat yang memiliki sertifikasi sebagai fasilitator pemberdayaan masyarakat, dan (Memperbaiki standar imbalan kerja beserta dukungan operasional yang memadai. Peningkatan kompetensi dan kapasitas fasilitator tersebut pada hakekatnya merupakan upaya berkelanjutan untuk memelihara investasi dan mengembangkan aset sumber daya manusia yang memfasilitasi kegiatan pemberdayaan masyarakat dan pembangunan masyarakat pada umumnya.

Seperti pada pelaksanaan program PNPM di Kecamatan Junrejo Kota Batu, yang memiliki satu orang fasilitator bagian PNPM yang ditugaskan langsung dari Kabupaten menangani 1 (satu) Kecamatan, dalam melaksanakan tugas fasilitator bekerjasama dengan pihak pemerintah Kecamatan dalam hal ini adalah bagian Pjok (penanggung jawab operasional kegiatan) serta bekerja sama dengan pelaku PNPM di tingkat Kecamatan dan Desa. UPK (unit pelaksana kegiatan) di tingkat kecamatan selanjutnya di tingkat Desa fasilitator bekerjasama dengan TPK (Tim Pelaksana Kegiatan) yang berjumlah 3 (tiga) orang yang masing-masing mempunyai jabatan sebagai Ketua, Sekretaris dan Bendahara.

Kecamatan Junrejo memiliki jumlah penduduk sebesar: 48.922 jiwa pada tahun 2016 (BPS ; 1102001.3579020) dalam pelaksanaan program PNPM tersebut dilakukan di bagian Kasi (kepala seksi) PMDK (pemberdayaan masyarakat dan Desa) yang disebut dengan Pjok (pelaksana jabatan operasional kegiatan) di bagian tersebut yang menangani masalah pemberdayaan, mencakup program PNPM dalam pelaksanaan program PNPM ini di damping oleh seorang fasilitator kecamatan bagian pemberdayaan yang mempunyai tugas memfasilitasi atau mendampingi masyarakat dalam melaksanakan program PNPM tingkat kecamatan dan bekerjasama dengan Pjok (Pelaksana Kegiatan Operasional Kerja) dan UPK (unit pelaksana kegiatan) serta

di tingkat Kampung fasilitator bekerjasama dengan TPK (Tim Pelaksana Kegiatan) yang mencakup seluruh Kampung di wilayah Kecamatan Junrejo.

Permasalahan lainnya adalah fasilitator jarang melaksanakan survei lapangan terhadap usulan kegiatan simpan pinjam di tiap-tiap Kampung yang melaksanakan program PNPM sesuai dengan tugas dan tanggung jawab dari fasilitator tersebut, Oleh karena itu dibutuhkan fasilitator yang handal dalam melaksanakan tugasnya di dalam bekerja, karena fasilitator yang ada sekarang mempunyai peran dan tugas yang cukup berat sehingga berhasil atau tidaknya program PNPM bergantung pada efektivitas kerja dari fasilitator, dan peran fasilitator sangat penting di dalam pelaksanaan program PNPM di lapangan karena fasilitator mempunyai tugas pendamping bagi masyarakat dalam mendorong peningkatan kemampuan masyarakat desa

Adapun Rumusan masalah yang bisa di ambil adalah bagaimana peran fasilitator dalam proses pendampingan program PNPM dan bagaimana manfaat kebijakan pemerintah dalam mendukung fasilitator dalam program pendampingan, adapun maksud dan tujuan dari paper ini adalah untuk Mengetahui peran fasilitator dalam proses pendampingan program PNPM dan Mengetahui manfaat kebijakan pemerintah dalam mendukung fasilitator dalam program pendampingan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada bulan February 2016 di kecamatan junrejo Kota Batu Jawa Timur selama kurang lebih 2 minggu. Adapun penelitian di lakukan dengan pendekatan diskriptif kualitatif, adapun data yang diperoleh menggunakan data sekunder dan beberapa responden yang di lakukan secara purposive melalui wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Tugas Dari Tahap (Sosialisasi,Perencanaan,Pelaksanaan) Dari Fasilitator Program PNPM Di Kecamatan Junrejo

a. Tahap Sosialisasi

Menyebarkanluaskan Dan Mensosialisasikan PNPM Kepada Aparat Desa Serta Masyarakat Dalam tahap sosialisasi ini fasilitator telah melaksanakan tahap ini dengan baik terlihat dari terlaksananya sosialisasi program pnpm dalam kegiatan musyawarah antar desa sosialialisasi (MADSOS) dan musyawarah desa (MUSDES) sehingga dari kedua musyawarah tersebut dilakukanlah sosialisasi langsung kepada pelaku PNPM tingkat Kampung dan Kecamatan walau pun telah terlaksananya kegiatan tersebut tetapi kegiatan sosialisasi ini belum banyak membuat masyarakat dan pelaku PNPM yang memahami betul inti dari sosialisasi tersebut.

b. Tahap Perencanaan

Dalam tahap ini merupakan lanjutan dari tahap sosialisasi sebelumnya karena dalam tahap ini dilakukanlah tahap perencanaan di tahap ini fasilitator memfasilitasi segala usulan yang diberikan oleh masyarakat melalui TPU (tim penulis usulan) lalu fasilitator bersama-sama dengan pelaku PNPM di tingkat Kampung dan Kecamatan untuk memilih mana usulan yang penting untuk di realisasikan. Untuk lebih jelasnya berikut adalah tabel program perencanaan yang dilakukan oleh fasilitator di Kecamatan Junrejo.

Tabel 1
Kegiatan Program Perencanaan Dari Fasilitator

No	Perencanaan	Keterangan
1	Musyawarah antar desa sosial (Mdsos)	Terlaksana
2	Musyawarah masyarakat desa (Musdes)	Terlaksana
3	Pertemuan desa penggali gagasan (pegas)	Terlaksana
4	Musyawarah khusus perempuan	Terlaksana
5	Musdes perencanaan	Terlaksana
6	Musdes informasi hasil	Terlaksana
7	Fasilitasi penyusunan proposal	Terlaksana
8	Fasilitasi penyusunan desain dan RAB	Terlaksana

c. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap ini dilakukan pelaksanaan segala program yang telah disetujui berasal dari usulan masing-masing kampung yang disetujui maka fasilitator melakukan beberapa tugas seperti mengawasi pelaksanaan program kegiatan pembangunan infrastruktur dan memfasilitasi kegiatan non-fisik yaitu melakukan pelatihan meubel dan pelatihan bengkel

Hasil Kerja Yang Dicapai Oleh Fasilitator

Untuk mengetahui seberapa jauh hasil kerja yang di capai oleh fasilitator Dalam melaksanakan tugasnya maka berikut adalah tabel program yang berhasil secara efektif dan tidak efektif karena melalui hasil kerja fasilitator inilah dilihat apakah fasilitator telah mencapai efektivitas kerja yang baik selama melaksanakan tugasnya.

Tabel 2
Pengukuran Efektivitas Kerja Fasilitator

No	Jumlah Total Hasil Kegiatan Fisik	Jumlah Total Hasil Kegiatan Non-Fisik
1.	10	16
2.	Jumlah Kegiatan Fisik yang Efektif berjumlah : 3 Dan jumlah kegiatan fisik yang tidak efektif : 7	Jumlah Kegiatan Non-Fisik Yang Efektif berjumlah : 2 Jumlah Kegiatan yang tidak efektif : 14

Dari tabel diatas maka dapat dilihat bahwa walaupun fasilitator telah melaksanakan tugasnya namun hasil yang dicapai tidak selesai dengan tepat waktu maka dapat dikatakan hasil kerja fasilitator di kecamatan Junrejo masih belum efektif karena jumlah hasil kerja yang efektif lebih kecil dibandingkan hasil kerja yang tidak efektif.

Faktor Pendukung dan Penghambat Efektivitas Kerja Fasilitator diKecamatan Junrejo

a. Faktor Pendukung

Dalam penelitian ini penulis menemukan faktor pendukung efektivitas kerja fasilitator dalam melaksanakan tugasnya adalah adanya responsitas yang baik dari masyarakat dalam mendukung terlaksana nya program tersebut di Kecamatan Junrejo dan didukung oleh sarana dan prasarana yang diberikan oleh pemerintah kepada fasilitator agar dapat melakukan aktivitasnya dengan baik.

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat bagi fasilitator dalam melaksanakan tugasnya adalah Kurangnya kemampuan kerja SDM pelaku PNPM di tingkat Kampung dan Kecamatan sehingga membuat sulitnya fasilitator melakukan kerja sama apabila ada pelaku PNPM yang masih belum mahir dalam bekerja contohnya dalam hal administrasi pelaku PNPM terkadang lambat mengerjakan pekerjaan administrasi dan hasil pekerjaan juga terlihat kurang maksimal serta faktor penghambat lainya berupa jalur transportasi yang sulit membuat fasilitator terkadang terhambat melakukan tugasnya di kampung-kampung dan penghambat terakhir adalah kurangnya tenaga fasilitator yang bertugas hanya satu orang di dalam satu kecamatan dilihat dari jumlah kampung yang ada dibawah kecamatan tersebut berjumlah lima kampung.

PENUTUP

Peran fasilitator dalam proses pendampingan PNPM di kecamatan junrejo Kota Batu sudah dilaksanakan dengan baik namu belum maksimal. Pemerintah wajib melindungi profesi fasilitator dari praktek praktek yang tidak bertanggung jawab dengan cara mensertifikasi sumberdaya manusia yang ada dari lembaga pemerintah yang berwenang dalam mengeluarkan sertifikat. Pemerintah wajib memberikan pendidikan dan pelatihan bagi para fasilitator sebelum di terjunkan ke lapang.Pemerintah wajib melindungi profesi fasilitator dari praktek praktek yang tidak bertanggung jawab dengan cara mensertifikasi sumberdaya manusia yang ada dari lembaga pemerintah yang berwenang dalam mengeluarkan sertifikat. Dalam rangka memperbaiki citra kelembagaan dan kinerja fasilitator maka di sarankan kepada fihak fihak terkait untuk tidak menerima titipan tenaga fasilitaor. Sehingga kinerja fasilitator yang handal, berkapasitas bisa di dapatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dunn, William N. 2000, *Pengantar Analisis Kebijakan Publik*, Edisi Kedua, Terjemahan Samodra Wibawa dkk, Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Gibson, Ivancevich, Donnely.`1997. *Organisasi : Perilaku – Struktur – Proses*. Edisi Kedelapan. Jakarta : PT Binarupa Aksara.
- Gie, The Liang, 1996. *Administrasi Perkantoran Modern*, Yogyakarta: Liberty
- Gitosudirmo, indriyodansudita, I Nyoman.(2000). *Perilaku organisasi*.UGMYogyakarta: BFE
- Meleong, Ilexy. 2006, *Metodelogi Penelitian Kulitatif*. Bandung : Remaja Rosda Karya.
- Steers, R.M. 1985. *Efektivitas Organisasi : Suatu Perilaku*, Cetakan Kedua, Terjemahan. Jakarta : Erlangga.
- Subarsono, AG. 2005. *Analisis Kebijakan Publik Konsep, Teori dan Aplikasi* Yogyakarta Pustaka Pelajar,

Sumaryadi, I Nyoman, 2005. *Efektivitas implementasi kebijakan otonomi daerah* Jakarta

Tangkilisan, Hessel Nogi S., 2005. *Manajemen Publik*, PT. Gramedia Widiasarana, Jakarta. Citra Utama

Dokumen – Dokumen :

Anonim, Undang-undang Nomor 32 Tahun 2004 Tentang *Pemerintah Daerah*.

Internet

Drucker, Peter n.d. *Menuju SDM Berdaya*. <http://angel.crystal-corp> (diakses 25 April 2015)

<http://www.zainalhakim.web.id/pengertian-evaluasi-menurut-para-ahli.html>(diakses pada tanggal 22 maret 2014)

<http://artikata.com/arti-327023-fasilitator.html> (diakses pada tanggal 22 maret 2015)

SALURAN PEMASARAN YANG EFESIEN BAGI PETANI CABAI MERAH

Muhammad Arief Budiman, M.Gunardi Judawinata
Faperta Universitas Padjadjaran
muhammad@unpad.ac.id

ABSTRAK

Berbagai jenis saluran pemasaran cabai merah dapat menjadi pilihan petani demi memaksimalkan pendapatannya, terlebih dengan adanya keberadaan pasar modern di masyarakat. Hal tersebut memberikan dampak yang cukup signifikan memberikan dampak langsung pada petani cabai merah, diantaranya mendorong petani untuk menghasilkan cabai merah yang berkualitas baik dan berkelanjutan sesuai dengan permintaan dari pasar modern. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: Jenis-jenis saluran pemasaran yang ada serta faktor sosial ekonomi petani cabai merah dalam pemilihan saluran pemasarannya. Penelitian ini dilakukan di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis Provinsi Jawa Barat karena merupakan salah satu sentra produksi cabai merah terbesar di Jawa Barat dimana usahataniya mengadopsi program 'one village one product' yang merupakan desa yang dikhususkan untuk produk unggulan komoditas cabai merah, dimana pemasarannya bisa di pasarkan ke pasar tradisional atau bahkan bagi pasar modern, dalam hal ini ke PT.ABC. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dan teknik pengambilan sampel secara purposive. Jumlah responden 24 orang, dimana terdiri dari 20 petani yang menyalurkan hasil produksinya ke pasar modern, 4 petani yang menyalurkan hasil produksinya ke pasar tradisional. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh 3 saluran pemasaran, yaitu (1) Petani – Pedagang Pengumpul (Gapoktan) – Pasar Tradisional (2) Petani – Pasar Tradisional (3) Petani – Pedagang Pengumpul (Gapoktan) – Pasar Modern (PT. ABC). Faktor hubungan kekerabatan/keluarga dan langganan adalah faktor sosial yang menentukan petani responden dalam memilih saluran pemasaran I dan faktor jumlah pembelian sebagai faktor ekonomi. Untuk pemilihan saluran pemasaran II faktor yang menentukan adalah faktor hubungan kekerabatan/keluarga dan kemudahan dalam transaksi sebagai faktor sosial dan harga jual sebagai faktor ekonomi. Pemilihan saluran pemasaran III faktor yang menentukan petani responden adalah faktor kemitraan sebagai faktor sosial dan harga jual sebagai faktor ekonomi.

Kata Kunci : Saluran Pemasaran, Efisien, Sosial Ekonomi, Cabai Merah

PENDAHULUAN

Kegiatan pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan petani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba/keuntungan. Kegiatan pemasaran tidak sekedar menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen atau dari petani sampai ke pasar, tetapi ada tujuan yang ingin dicapai yaitu memperlancar arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen secara efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif, selain itu kegiatan pemasaran dapat menimbulkan kegunaan (*utility*) yaitu kegunaan waktu (*time utility*), kegunaan tempat (*place utility*), kegunaan kepemilikan (*possession utility*), dan kegunaan bentuk (*form utility*) (Djaslim, 2004).

Data jumlah pusat perdagangan dalam hal ini pasar modern di Indonesia pada tahun 2003-2009 menunjukkan peningkatan (Tabel 1) selama dua tahun, jumlah *hypermarket* menjadi dua kali lipat. Pertumbuhan pesat berikutnya dialami oleh *minimarket*.

Tabel 1
Jumlah Pusat Perdagangan di Indonesia

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hypermarket	43	68	83	98	108	123	148
Supermarket	896	956	961	987	1002	1015	1026
Minimarket	4.038	5.604	6.272	7.356	8.889	10.607	12.450
Convenience Store	102	154	161	176	195	215	255
Pusat Perkulakan	24	22	23	25	27	28	30

Sumber: AC Nielson dalam Laporan Perekonomian Indonesia 2009, Bank Indonesia

Keberadaan pasar modern memberikan dampak baik dan buruk. Salah satu dampak baik keberadaan pasar modern bagi petani ialah mendorong petani untuk menghasilkan produk yang berkualitas baik dengan kuantitas besar dan berkelanjutan sesuai dengan permintaan dari pasar modern. Keberadaan pasar (baik modern maupun tradisional) dan perantara merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan petani kecil/miskin. Akan tetapi, pada kenyataannya banyak rintangan yang dihadapi petani dalam memasarkan produknya. Penggunaan sistem *grading* pun mendorong petani untuk terus berupaya meningkatkan kualitasnya karena berpengaruh terhadap harga yang diberikan. Hal ini berbeda dari pasar tradisional yang tidak menggunakan sistem *grading* sehingga tidak menggugah petani untuk meningkatkan kualitas produknya karena tidak adanya perbedaan harga. Adapun dampak buruk dengan adanya pasar modern adalah akan mengancam eksistensi pasar tradisional (Ronnie, 2004).

Lokasi petani/produsen pada umumnya letaknya jauh dari pasar konsumen sehingga transaksi langsung antara produsen dan konsumen hampir tidak pernah terjadi. Kesenjangan tersebut diisi oleh lembaga-lembaga pemasaran (pelaku pemasaran) yang membentuk jalur/saluran pemasaran tertentu untuk menghubungkan keduanya (Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, 2008).

Kegiatan pemasaran tidak akan berjalan dengan baik jika tidak dilengkapi dengan saluran pemasaran yang baik. Secara sederhana saluran pemasaran dapat diartikan sebagai suatu jalur yang dilalui oleh arus barang dari produsen ke konsumen akhir melalui perantara (Swastha, 1999).

Salah satu komoditas pertanian, khususnya dari subsektor tanaman hortikultura yang bisa menjadi komoditas unggulan adalah cabai merah. Cabai merah merupakan salah satu jenis sayuran yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Seiring dengan berkembangnya industri pangan nasional, cabai merah merupakan salah satu bahan baku yang dibutuhkan secara berkesinambungan. Cabai merah merupakan bahan pangan yang dikonsumsi setiap saat dan tidak dapat disubstitusi, maka cabai merah akan terus dibutuhkan dengan jumlah yang semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan perekonomian nasional (Santika, 1995).

Perilaku terhadap suatu komoditas dalam hal ini adalah cabai merah pada pasar tradisional dan pasar modern memiliki perbedaan. Pasar tradisional tidak ada ketentuan standar mutu atau kualitas dari produk cabai merah. Untuk harga cabai merah yang dibeli oleh pasar tradisional dari tangan produsen lebih rendah dari pasar modern. Permintaan cabai merah pada pasar tradisional pun selalu kontinyu tetapi dengan volume yang besar dan jumlahnya tidak menentu serta pada pasar tradisional tidak ada komitmen/perjanjian yang menggunakan MOU (*Memorandum Of Understanding*).

Pemilihan saluran pemasaran sangat berpengaruh terhadap usahatani petani cabai merah oleh karena itu petani yang menyalurkan hasil usahatannya ke pasar modern mendapatkan pendapatan yang lebih besar karena harga komoditas yang dibeli oleh pasar modern dengan harga yang lebih tinggi sehingga petani dalam

mengusahakan usahatannya semakin termotivasi untuk menghasilkan produk usahatannya yang lebih baik dan dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Sebagian besar petani cabai merah dapat memilih dan menentukan saluran pemasaran yang baik sesuai komoditas dan kemampuan serta yang dianggapnya dapat memberikan keuntungan dan efisien untuk usahatannya. Selain keuntungan, pemilihan saluran pemasaran oleh petani cabai merah juga dipengaruhi oleh faktor ekonomi lainnya seperti harga jual, biaya pemasaran, jumlah pembelian dan ada pula faktor sosial yang mempengaruhi keputusan petani dalam memilih saluran pemasaran ini. Faktor sosial ini lebih menggambarkan hubungan sosial petani cabai merah dengan perantara pemasaran cabai merah yang dianggap lebih besar mempengaruhi keputusannya seperti keadaan saling percaya antara petani dan pedagang pengumpul dalam menjalin kerjasama, adanya hubungan kerabat pun dapat menjadi faktor sosial yang mempengaruhi petani cabai merah dalam memilih saluran pemasaran terutama bagi masyarakat pedesaan yang bersifat kekeluargaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: Jenis-jenis saluran pemasaran yang ada serta faktor sosial ekonomi petani cabai merah dalam pemilihan saluran pemasarannya.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah identifikasi saluran pemasaran dan faktor sosial ekonomi petani dalam pemilihan saluran pemasaran pada era perkembangan pasar modern, dengan respondennya adalah petani, pedagang pengumpul (gapoktan) yang terlibat dalam sistem pemasaran cabai merah di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. Tempat penelitian saluran pemasaran ini dilakukan di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis Provinsi Jawa Barat karena merupakan salah satu sentra produksi cabai merah terbesar di Jawa Barat dan usahatannya '*one village one product*' yang merupakan desa yang di khususkan untuk produk unggulan komoditas cabai serta adanya pemasaran cabai merah selain ke pasar tradisional juga ada yang ke PT.ABC sebagai aktor pasar modernnya.

Desain penelitian ini adalah desain penelitian kualitatif. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif meliputi data tentang nilai BEP (*Break even point*) yang digunakan untuk melihat keterkaitan antara pemilihan saluran pemasaran dengan usahatani cabai merah. Sedangkan data kualitatif terdiri dari keragaan pemasaran cabai merah, dinamika kelembagaan dan faktor sosial ekonomi yang mempengaruhi petani dalam pemilihan saluran pemasaran cabai.

Penentuan responden dilakukan dengan *purposive*. Kebutuhan pada penelitian ini adalah para petani cabai merah yang tujuan akhir pasarnya adalah pasar induk (pasar tradisional) atau PT. ABC (pasar modern). Untuk responden petani yang diambil adalah 24 orang, dimana terdiri dari 20 petani yang menyalurkan hasil produksinya ke pasar modern, 4 petani yang menyalurkan hasil produksinya ke pasar tradisional.

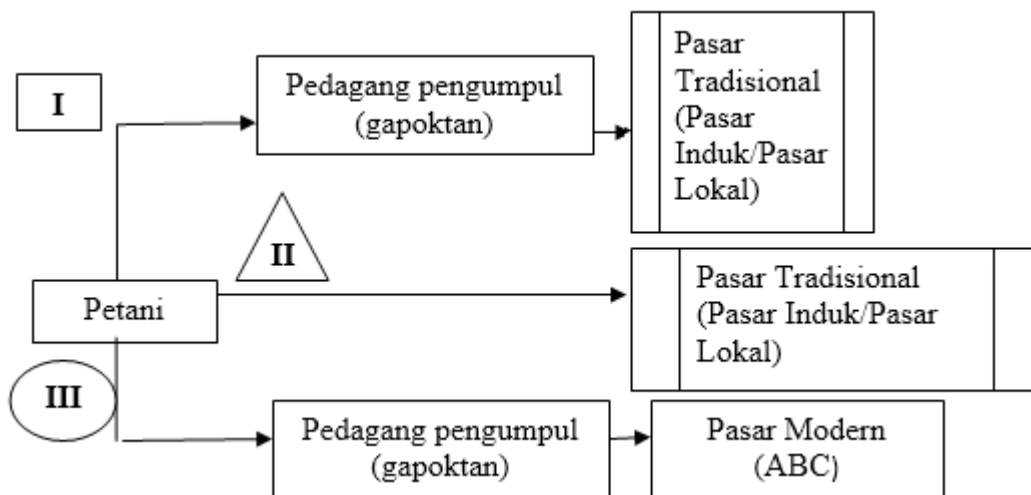
Untuk menganalisis alasan petani dalam memilih pasar modern atau tradisional beserta faktor-faktor yang mempengaruhinya dilakukan analisis deskriptif melalui kuisisioner yang dilihat dari hasil wawancara dengan responden. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhinya adalah :

1. Faktor Sosial meliputi : Hubungan kekerabatan/keluarga, kemitraan, kemudahan dalam transaksi dan langganan.
2. Faktor Ekonomi meliputi : Harga jual di tingkat petani, tingkat keuntungan, jumlah pembelian, dan biaya pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

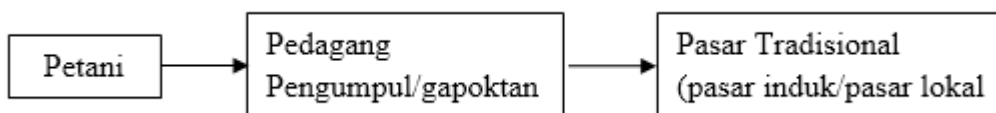
Dinamika hubungan petani dengan Gapoktan adalah petani responden yang ada di Desa Cibeureum merupakan anggota dari kelompok tani yang tergabung dalam

Gapoktan Karang Sari. Pemasaran cabai merah yang ada di Desa Cibeureum melibatkan lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul (Gapoktan) dan pedagang pasar induk/pasar lokal. Lembaga ini berguna untuk memudahkan penyaluran cabai merah kepada konsumen dibandingkan penyaluran langsung kepada konsumen. Hal ini disebabkan letak geografis Desa Cibeureum yang cukup jauh untuk menjangkau konsumen secara langsung, petani terbatas pada modal yang dimiliki untuk menjalankan sesuatu program pemasaran langsung kepada konsumen akhir. Dalam memasarkan cabai merah yang dihasilkan, petani responden dapat memilih saluran pemasaran yang dikehendaki dari saluran pemasaran cabai merah yang ada di Desa Cibeureum tersebut. Saluran pemasaran cabai merah di Desa Cibeureum berdasarkan penelitian mengatakan hasil yang sama, yaitu terdapat tiga saluran pemasaran:



Gambar 1
Saluran Pemasaran Cabai Merah di Desa Cibeureum, Ciamis

Saluran Pemasaran I



Gambar 2
Saluran Pemasaran I Cabai Merah di Desa Cibeureum, Ciamis

Saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran dimana hasil panen cabai merah yang dihasilkan petani responden dijual melalui Gapoktan terlebih dahulu kemudian baru dipasarkan ke pasar tradisional (pasar induk/pasar lokal). Jumlah petani responden yang memilih saluran pemasaran ini berjumlah 3 orang petani responden. Alasan petani responden memilih saluran pemasaran I karena Gapoktan mau menerima berapapun jumlah hasil panen cabai merah baik dalam jumlah besar maupun dalam jumlah yang kecil yang dimiliki oleh petani responden.

Pengeluaran selama menjalankan usahatani cabai merah varietas *Hot Chili* dengan luas lahan sebesar 1 Ha adalah sebesar Rp. 60.830.110 yang didapatkan dari perhitungan biaya produksi (pada lampiran 4) dikalikan dengan jumlah tanaman cabai merah yang ditanam. Untuk penerimaan pendapatan dalam menjalankan usahatani cabai merah ini adalah sebesar Rp. 86.250.000,- yang didapatkan dari perhitungan

hasil panen dikalikan dengan harga jual cabai merah per kilo gramnya, dimana harga jual cabai merah per kilo gramnya sebesar Rp. 6.250,- tetapi petani responden hanya menerima sebesar Rp. 5.750/kg nya karena Gapoktan mengambil Rp. 500/kg cabai merahnya untuk biaya transportasi, biaya tenaga kerja yang memasarkan hasil panen, dan untuk biaya penyusutan. Keuntungan yang didapat oleh petani responden dalam menjalankan usahatani cabai merahnya ini sebesar Rp. 25.419.890,- yang diperoleh dari perhitungan penerimaan dikurangi pengeluaran dalam satu kali musim tanam.

Berdasarkan dari penelitian di lapangan untuk saluran pemasaran I, faktor sosial yang mempengaruhi keputusan petani responden dalam memasarkan hasil panennya adalah faktor hubungan kekerabatan/keluarga dan faktor langganan. Faktor ekonomi yang mempengaruhi keputusan petani dalam memasarkan hasil panennya adalah jumlah pembelian.

Berikut faktor sosial ekonomi yang mempengaruhi petani cabai merah dalam memilih saluran pemasaran I.

a. Hubungan kekerabatan/keluarga

Faktor hubungan kekerabatan/kekeluargaan merupakan faktor sosial yang dipilih oleh petani responden. Hubungan kekerabatan/keluarga diantara petani responden dengan Gapoktan terjalin bagaikan jaringan yang menguasai sendi-sendi kehidupan dan ikatan kekerabatan menjadi sumber terpenting dalam menilai sesuatu perbuatan. Dengan adanya hubungan kekerabatan/keluarga, lebih mudah bagi petani responden untuk mengetahui dan menilai sifat dari pedagang pengumpul yang mereka pilih sehingga merasa lebih yakin untuk menjual cabai merahnya. Adanya rasa sosial dan kepercayaan antara petani dengan pedagang pengumpul yang didasarkan atas hubungan keluarga merupakan alasan yang kuat dalam pemilihan saluran ini.

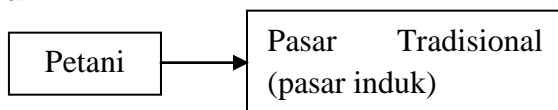
b. Langganan

Untuk keseluruhan responden petani saluran pemasaran I ini faktor langganan merupakan faktor sosial yang mempengaruhi petani responden dalam pemilihan saluran pemasarannya. Petani responden berlangganan menjual hasil panen cabai merahnya kepada Gapoktan selama 6 tahun atau semenjak Gapoktan terbentuk. Lamanya langganan mempengaruhi petani responden dalam memilih pedagang pengumpul atau saluran pemasaran. Seringnya melakukan transaksi ke pedagang pengumpul (Gapoktan) akan berakibat lebih tingginya rasa kepercayaan petani responden kepada pedagang pengumpul (Gapoktan) dalam hal penjualan cabai.

c. Jumlah pembelian

Faktor jumlah pembelian merupakan faktor ekonomi yang mempengaruhi petani responden dalam pemilihan saluran pemasaran I. Menurut petani responden Gapoktan menerima berapapun jumlah hasil panen yang dijual oleh petani responden, apabila hasil panennya hanya sedikit tidak memungkinkan petani responden memasarkannya sendiri ke pasar karena biaya pemasaran yang cukup besar sehingga petani responden lebih memilih memasarkan hasil panennya melalui pedagang pengumpul (dalam hal ini Gapoktan) terlebih dahulu.

Disamping faktor sosial ekonomi ada faktor lain yang mempengaruhi petani responden dalam memilih saluran pemasaran I dan tidak ikut bergabung dalam memasarkan hasil panennya ke PT. ABC, yaitu kurangnya informasi yang sampai kepada petani responden mengenai kerjasama atau menjalin kemitraan dengan PT. ABC dan ada juga petani responden yang memilih saluran pemasaran I ini mereka menginginkan kebebasan karena pasti dari pihak PT. ABC memiliki ketentuan-ketentuan terhadap petani responden dalam menjalankan usahatani cabai merahnya tersebut.

Saluran Pemasaran II

Gambar 3
Saluran Pemasaran II Cabai Merah di Desa Cibeureum, Ciamis

Saluran pemasaran II merupakan saluran pemasaran dimana petani responden cabai merah menjual hasil panennya langsung ke pasar tradisional (dalam hal ini pasar induk caringin) tanpa melalui Gapoktan terlebih dahulu karena petani responden memiliki relasi langsung dengan pedagang pengumpul yang ada di Pasar Induk Caringin dimana pedagang pengumpul itu merupakan kerabat dari petani responden. Jumlah petani responden yang memilih saluran pemasaran ini hanya 1 orang petani responden. Alasan lain adalah apabila hasil panen yang didapatkan oleh petani responden dalam jumlah besar maka menurut responden akan lebih menguntungkan untuk langsung menjualnya ke pasar induk.

Pada saluran pemasaran II ini luas lahan yang digunakan untuk menanam cabai merah varietas *Inco* adalah 1 Ha. Jumlah tanaman cabai merah yang ditanam sebanyak 15.000 pohon dengan biaya produksi (pada lampiran 5) per pohon tanaman cabai merah sebesar Rp. 3.024 dibulatkan menjadi Rp. 3.000/pohon. Dari jumlah tanaman cabai merah yang ditanam tersebut didapatkan hasil panennya sebesar 1 kg per pohon tanaman cabai merahnya sehingga didapatkan hasil panen cabai merah seluruhnya adalah sebanyak 15.000 kg.

Pengeluaran selama menjalankan usahatani cabai merah varietas *inco* dengan luas lahan sebesar 1 Ha adalah sebesar Rp. 45.364.110,- yang didapatkan dari perhitungan biaya produksi (pada lampiran 5) dikalikan dengan jumlah tanaman cabai merah yang ditanam. Untuk penerimaan pendapatan dalam menjalankan usahatani cabai merah ini adalah sebesar Rp. 93.750.000,- yang didapatkan dari perhitungan hasil panen dikalikan dengan harga jual cabai merah per kilo gramnya, dimana harga jual cabai merah per kilo gramnya sebesar Rp. 6.250,-. Keuntungan yang didapat oleh petani responden dalam menjalankan usahatani cabai merahnya ini sebesar Rp. 48.384.890,- yang diperoleh dari perhitungan penerimaan dikurangi pengeluaran dalam satu kali musim tanam.

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan untuk saluran pemasaran II jumlah petani responden yang memilih berjumlah hanya 1 orang. Faktor sosial yang mempengaruhi keputusan petani responden dalam memasarkan hasil panennya adalah faktor hubungan kekerabatan/keluarga dan faktor kemudahan dalam transaksi. Faktor ekonomi yang mempengaruhi keputusan petani dalam memasarkan hasil panennya adalah harga jual.

Berikut faktor sosial ekonomi yang mempengaruhi petani cabai dalam memilih saluran pemasaran II.

a. Hubungan Kekerabatan/Keluarga

Pada saluran pemasaran II, faktor hubungan kekerabatan/keluarga merupakan faktor sosial yang dipilih oleh petani responden karena pedagang pengumpul di pasar induk caringin yang menjadi tujuan petani responden pada saluran pemasaran II ini dalam menjual hasil panen cabai merahnya merupakan kakak nya sendiri. Adanya rasa sosial antara petani dengan pedagang di pasar tradisional (dalam hal ini pasar induk caringin) yang didasarkan atas hubungan keluarga/kekerabatan merupakan alasan yang kuat dalam pemilihan saluran pemasaran ini.

b. Kemudahan Dalam Transaksi

Pada saluran pemasaran II, faktor kemudahan dalam transaksi merupakan faktor sosial yang dipilih oleh petani responden. Kemudahan dalam transaksi yang dimaksud adalah petani responden mengetahui dengan cepat harga yang ada dipasaran dan dalam transaksi pembayarannya dilakukan dengan nota yang dibayarkan esok harinya setelah pengiriman hasil panen ke pasar tradisional (dalam hal ini pasar induk caringin).

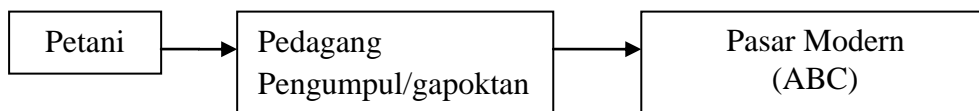
c. Harga Jual

Pada saluran pemasaran II, faktor harga jual merupakan faktor ekonomi yang dipilih oleh petani responden. Walaupun harga cabai merah yang dijual mengikuti harga yang sedang terjadi dipasaran. Pemilihan faktor harga jual pun dapat berdampak kepada faktor tingkat keuntungan yang dapat dipilih oleh petani responden.

Disamping faktor sosial ekonomi ada faktor lain yang mempengaruhi petani responden dalam memilih saluran pemasaran II dan tidak ikut bergabung dalam memasarkan hasil panennya ke Gapoktan terlebih dahulu karena petani responden menginginkan kebebasan dalam menjalankan usahatani cabai merahnya. Menurut petani responden apabila hasil panennya dijual melalui Gapoktan terlebih dahulu, jika petani responden pada suatu saat tidak menjual hasil panennya ke Gapoktan ada rasa tidak enak kepada Gapoktan walaupun Gapoktan sendiri memberikan kebebasan kepada petani responden untuk menyalurkan hasil panennya.

Hal lain yang menjadi alasan petani responden memilih saluran pemasaran II selain tidak ikut bergabung dalam memasarkan hasil panennya ke Gapoktan, petani responden juga tidak ikut bergabung menyalurkan hasil panennya ke PT. ABC, yaitu kurangnya informasi yang sampai kepada petani responden mengenai kerjasama atau menjalin kemitraan dengan PT. ABC dan petani responden tidak berani mengambil resiko dan takut mengalami kerugian.

Saluran Pemasaran III



Gambar 4
Saluran Pemasaran III Cabai di Desa Cibeureum, Ciamis

Saluran pemasaran III merupakan saluran pemasaran yang berbeda dengan saluran pemasaran I dan saluran pemasaran II. Saluran pemasaran III memberikan variasi terhadap saluran pemasaran yang telah ada (I dan II). Petani pada saluran ini menanam cabai dengan varietas biola dan menjual hasil usahatani cabai merahnya ke pasar modern (dalam hal ini PT. ABC). Saluran pemasaran III ini terbentuk karena munculnya industri pengolahan (PT. ABC) yang membutuhkan cabai varietas biola untuk diolah menjadi saos sambal, sehingga PT. ABC mencari petani mitra yang sanggup dan mampu untuk menanam cabai varietas biola ini. Pemilihan petani mitra sebenarnya lebih kepada kejujuran petani dan petani yang telah berpengalaman atau mampu menanam cabai merah varietas biola. Gapoktan Karang Sari bertindak sebagai penghubung antara PT. ABC dengan petani atau menjadi wakil bagi petani dalam melaksanakan kontrak. Jumlah petani responden yang memilih saluran ini sebanyak 20 orang petani yang berasal dari beberapa anggota kelompok tani Gunung Sari, Kencana Sari, dan Cinta Mekar dengan alasan strategi dalam menghadapi harga yang berfluktuatif. PT. ABC memiliki ketetapan untuk membeli cabai merah dari petani dengan harga Rp 8.250/kg. Petani mitra PT. ABC memiliki kewajiban untuk jujur, semua modal yang diberikan diterapkan dengan baik, berusaha agar terhindar dari kegagalan dalam menjalankan usahatani cabai merahnya, dan menjual seluruh hasil

panennya kepada PT. ABC dengan jumlah yang telah ditentukan dengan kriteria cabai merah yang berwarna merah segar, karena telah ada perjanjian sebelumnya/komitmen bahwa varietas bibit telah ditentukan oleh pihak PT. ABC.

Pada saluran pemasaran III ini luas lahan yang digunakan untuk menanam cabai merah varietas biola adalah 1 Ha. Jumlah tanaman cabai merah yang ditanam sebanyak 15.000 pohon dengan biaya produksi (pada lampiran 6) per pohon tanaman cabai merah sebesar Rp. 4.223 dibulatkan menjadi Rp. 4.200/pohon. Dari jumlah tanaman cabai merah yang ditanam tersebut didapatkan hasil panennya sebesar 1 kg per pohon tanaman cabai merahnya sehingga didapatkan hasil panen cabai merah seluruhnya adalah sebanyak 15.000 kg. Pengeluaran selama menjalankan usahatani cabai merah varietas biola dengan luas lahan sebesar 1 Ha adalah sebesar Rp. 63.349.110,- yang didapatkan dari perhitungan biaya produksi (pada lampiran 6) dikalikan dengan jumlah tanaman cabai merah yang ditanam. Untuk penerimaan pendapatan dalam menjalankan usahatani cabai merah ini adalah sebesar Rp. 123.750.000,- yang didapatkan dari perhitungan hasil panen dikalikan dengan harga jual cabai merah per kilo gramnya, dimana harga jual cabai merah per kilo gramnya sebesar Rp. 8.250/kg. Keuntungan yang didapat oleh petani responden dalam menjalankan usahatani cabai merahnya ini sebesar Rp. 60.400.890,- yang diperoleh dari perhitungan penerimaan dikurangi pengeluaran dalam satu kali musim tanam.

Berdasarkan dari penelitian di lapangan untuk saluran pemasaran III, faktor ekonomi merupakan faktor yang lebih banyak dikemukakan oleh petani responden dalam pemilihan saluran pemasaran dibandingkan dengan faktor sosialnya. Faktor ekonominya adalah harga jual dan tingkat keuntungan. Faktor sosial tersebut adalah faktor kemitraan.

Berikut faktor sosial ekonomi yang mempengaruhi petani cabai dalam memilih saluran pemasaran III.

a. Kemitraan

Dari beberapa faktor sosial, faktor kemitraan merupakan faktor yang dipilih oleh semua petani responden dalam memilih saluran pemasaran III, karena hanya petani mitra yang dapat menjual hasil panen cabai merahnya ke PT. ABC. Selain itu dengan bermitra menurut petani responden usahatani cabai merahnya dapat berjalan dengan baik dan PT. ABC dapat memberikan pinjaman modal serta petani responden tidak perlu khawatir dengan masalah harga jual cabai merah.

b. Harga Jual

Secara keseluruhan petani responden untuk pemilihan saluran pemasaran III memilih faktor harga jual sebagai salah satu faktor ekonomi yang dipilih. Petani responden memilih saluran ini dikarenakan harga jual yang tetap atau stabil dan karena harga jual cabai merah setiap kilo gram yang cukup tinggi serta jika harga cabai merah dipasaran lebih tinggi daripada harga yang telah disepakati dengan PT. ABC akan ada kompensasi terhadap petani responden sehingga petani tidak akan mengalami kerugian dalam berusaha cabai merahnya.

c. Tingkat Keuntungan

Secara keseluruhan petani responden untuk saluran pemasaran III, memilih faktor tingkat keuntungan juga sebagai salah satu faktor ekonomi. Petani responden memilih saluran ini karena menganggap dapat memberikan keuntungan yang cukup dan maksimal dibandingkan dengan saluran yang lainnya.

Disamping faktor sosial ekonomi ada faktor lain yaitu responden merasa dengan adanya kemitraan dan perjanjian harga ini dapat melindungi responden dari harga cabai merah yang menurun dan responden menganggap bahwa dengan harga Rp 8.250/kg responden telah mendapatkan keuntungan karena biaya produksi (pada lampiran 6) per pohon tanaman cabai merah sendiri sebesar Rp 4.200, apabila harga cabai merah dipasaran sedang mengalami kenaikan dan harganya lebih tinggi dibandingkan dengan harga yang telah ditetapkan oleh PT. ABC dalam kontrak, PT.

ABC memberikan kompensasi kepada responden untuk menjual 50% hasil panennya ke pasar dan 50% lainnya tetap dijual ke PT. ABC. Alasan lainnya adalah strategi untuk menghadapi kekurangan modal PT. ABC memberikan modal kepada responden untuk menjalankan usahatani cabai merahnya.

Break Even Point (BEP) produksi cabai merah pada Saluran pemasaran I, II, dan III

Break Even Point merupakan kondisi yang menunjukkan keadaan usaha yang dilakukan tidak mengalami kerugian atau keuntungan. Biaya tetap yang dikeluarkan selama satu musim tanam baik pada saluran pemasaran I, II dan III adalah sebesar Rp.1.360.100.

a. BEP Produksi pada Saluran Pemasaran I

Biaya variabel per kilogramnya sebesar Rp. 3.600/kg, maka *Break Even Point* (BEP) produk cabai merah varietas *Hot Chili* dengan harga jual sebesar Rp. 5.750/kg, maka :

$$\begin{aligned} \text{BEP produk} &= \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Harga/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \times 1 \text{ kg} \\ &= \frac{\text{Rp. 60.830.110}}{\text{Rp. 5.750/kg} - \text{Rp. 3.600/kg}} \times 1 \text{ kg} \\ &= 28.293 \text{ kg} \end{aligned}$$

Titik balik modal petani responden akan tercapai apabila jumlah produksi cabai merah varietas biola yang diusahakannya mencapai 28.293 kg per satu musim tanam. Petani responden harus selalu meningkatkan jumlah produksi cabai merah varietas *Hot Chili* diatas 28.293 kg agar mendapatkan keuntungan.

b. BEP Produksi pada Saluran Pemasaran II

Biaya variabel per kilogramnya sebesar Rp. 2.600/kg, maka *Break Even Point* (BEP) produk cabai merah varietas *Hot Chili* dengan harga jual sebesar Rp. 6.250/kg, maka :

$$\begin{aligned} \text{BEP produk} &= \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Harga/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \times 1 \text{ kg} \\ &= \frac{\text{Rp. 45.364.110}}{\text{Rp. 6.250/kg} - \text{Rp. 2.600/kg}} \times 1 \text{ kg} \\ &= 12.428 \text{ kg} \end{aligned}$$

Titik balik modal petani responden akan tercapai apabila jumlah produksi cabai merah varietas *Inco* yang diusahakannya mencapai 12.428 kg per satu musim tanam. Petani responden harus selalu meningkatkan jumlah produksi cabai merah varietas *Inco* diatas 12.428 kg agar mendapatkan keuntungan.

c. BEP Produksi pada Saluran Pemasaran III

Biaya variabel per kilogramnya sebesar Rp. 3.600/kg, maka *Break Even Point* (BEP) produk cabai merah varietas *Hot Chili* dengan harga jual sebesar Rp. 5.750/kg, maka :

$$\begin{aligned} \text{BEP produk} &= \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Harga/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \times 1 \text{ kg} \\ &= \frac{\text{Rp. 63.349.110}}{\text{Rp. 8.250/kg} - \text{Rp. 3.700/kg}} \times 1 \text{ kg} \\ &= 13.923 \text{ kg} \end{aligned}$$

Titik balik modal petani responden akan tercapai apabila jumlah produksi cabai merah varietas biola yang diusahakannya mencapai 13.923 kg per satu musim tanam. Petani responden harus selalu meningkatkan jumlah produksi cabai merah varietas biola diatas 13.923 kg agar mendapatkan keuntungan.

PENUTUP

Dari hasil penelitian di lapangan diperoleh 3 saluran pemasaran yang ada di Desa Cibeureum, yaitu : (1) Petani – Pedagang Pengumpul (Gapoktan) – Pasar Tradisional (2) Petani – Pasar Tradisional (3) Petani – Pedagang Pengumpul (Gapoktan) – Pasar Modern (PT. ABC). Faktor hubungan kekerabatan/keluarga dan langganan adalah faktor sosial yang menentukan petani responden dalam memilih saluran pemasaran I dan faktor jumlah pembelian sebagai faktor ekonomi. Untuk pemilihan saluran pemasaran II faktor yang menentukan adalah faktor hubungan kekerabatan/keluarga dan kemudahan dalam transaksi sebagai faktor sosial dan harga jual sebagai faktor ekonomi. Pemilihan saluran pemasaran III faktor yang menentukan petani responden adalah faktor kemitraan sebagai faktor sosial dan harga jual sebagai faktor ekonomi. Keterkaitan pemilihan saluran pemasaran dengan usahatani di setiap saluran pemasaran yang ada di Desa Cibeureum dapat dilihat dari perbedaan dari setiap saluran pemasaran. Perbedaan itu dilihat dari perlakuan pasca panen terhadap hasil panen cabai merah, harga jual cabai merah, pembiayaan usahatani, dan sistem pembayaran. Perlakuan pasca panen terhadap hasil produksi cabai merah pada saluran pemasaran I adalah memasarkan hasil panen usahatani cabai merahnya melalui Gapoktan terlebih dahulu. Saluran pemasaran II memasarkan hasil panennya langsung ke pasar induk caringin tanpa melalui Gapoktan terlebih dahulu. Saluran pemasaran III bermitra dengan PT. ABC melalui Gapoktan Karang Sari. Harga jual cabai merah pada saluran pemasaran I dan saluran pemasaran II berdasarkan harga yang sedang terjadi dipasaran dengan harga yang berfluktuatif., Saluran pemasaran III harga jual cabai merahnya stabil dan berdasarkan kesepakatan serta perjanjian dengan PT. ABC. Pembiayaan usahatani pada saluran pemasaran I sebagian memperoleh pinjaman modal dari Gapoktan dan sebagian lagi menggunakan modal milik sendiri, sedangkan petani responden pada saluran pemasaran II menggunakan modal milik sendiri. Petani responden pada saluran pemasaran III menjalankan usahatani cabai merahnya mendapatkan modal dari PT. ABC tetapi melalui Gapoktan. Sistem pembayaran pada saluran pemasaran I dan saluran pemasaran II menggunakan sistem nota pasar. Saluran pemasaran III menggunakan sistem transfer ke rekening Gapoktan Karang Sari melalui Bank BRI cabang Ciamis. *Break Even Point* (BEP) produksi selama satu musim tanam pada saluran pemasaran I sebesar 28.293 kg, saluran pemasaran II sebesar 12.428 kg, dan saluran pemasaran III sebesar 13.923 kg. PT. ABC ke khasannya belum sampai pada tahap *grading* dalam menerima produksi cabai merah yang dipasarkan ke PT. ABC.

DAFTAR PUSTAKA

- Ac Nielson. 2009. *Laporan Perekonomian Indonesia*. Bank Indonesia.
- Adiyoga, Asandhi, dan Sulastrini. 2006. *Rantai Pasokan Sayuran dan Persepsi Partisipan Rantai terhadap Pentingnya Keamanan Pangan*. Jurnal Hortikultura. Vol. 17 No. 3, 2007.
- Agromedia. 2008. Cetakan Pertama. *Panduan Lengkap Budidaya dan Bisnis Cabai*. Jakarta Selatan: Redaksi Agromedia.
- Assauri, Sofjan. 1990. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali
- Djaslim, Saladin. 2004. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, Pengendalian (Teori, Aplikasi, dan Tanya Jawab)*. Bandung. Linda Karya.
- Jawa Barat dalam Data. 2008. Badan Penelitian dan Perkembangan Pertanian Provinsi Jawa Barat.
- Jawa Barat dalam Data. 2006. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Agro Provinsi Jawa Barat.

- Nasution. 2009. *Metode Research*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Nazsir, Nasrullah. 2008. *Dinamika Kelompok dan Kepemimpinan*. Bandung : Widya Padjadjaran
- Philip, Kotler. 1995. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian. Edisi Keenam*. Jakarta : Erlangga.
- Rahardi, F. 1996. *Agribisnis Tanaman Sayuran*. Jakarta : PT. Penebar Swadaya.
- Rangkuti dan Stelle Jhon. *Retail Food Sector*. Journal Economic Review. No 215. 2009.
- Ratya, Anindita. 2004. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Surabaya : Papyrus.
- Rio. 2006. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani dalam Menentukan Saluran Pemasaran Cabai Merah*. Skripsi Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. IPB. Bogor.
- Santika, Adhi. 1995. *Agribisnis Cabe*. Jakarta : PT. Penebar Swadaya
- Susanto, Ryan. 2003. *Analisis Sistem Pemasaran Cabai Merah*. Skripsi Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. IPB. Bogor.
- Swasta, Basu. 1999. *Saluran Pemasaran. Edisi I*. Yogyakarta : BPF.

PENGARUH PROSES PENGGARAMAN IKAN PARI (*TRYGON SEPHEM*) UNTUK MEMPERTAHAKAN KUALITAS IKAN SEBELUM PENGASAPAN DAN MENINGKATKAN NILAI EKONOMI

Hadi Suprpto^{1*}, Sri Kumalaningsih², Wignyanto², Imam Santoso²

¹ Program Doktor Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian,
Universitas Brawijaya Malang

¹ Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Mulawarman

² Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian,
Universitas Brawijaya Malang
suprpto Hadi74@gmail.com

ABSTRAK

Penggaraman merupakan salah satu metode pengawetan pangan yang sejak lama digunakan oleh manusia. Pengasapan dan pengeringan juga merupakan proses pengawetan yang dikombinasi dengan penggaraman terlebih dahulu, khususnya untuk produk perikanan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan pengaruh proses perendaman ikan dalam larutan garam agar kualitas ikan dapat dipertahankan sebelum proses pengasapan dan dapat meningkatkan nilai ekonominya. Pada penelitian ini beberapa parameter yang dianalisa berkaitan dengan kualitas kesegaran ikan pari meliputi analisa proksimat, pH, Angka Lempeng Total (ALT), Total Volatile Base (TVB), dan Trimethylamine (TMA) dan kehilangan protein selama perlakuan penggaraman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ikan pari yang direndam dalam larutan garam dengan konsentrasi 10% selama 1 jam menunjukkan hasil yang paling baik. Hal ini dikarenakan peningkatan nilai ALT, TVB, dan TMA tidak berbeda secara nyata dengan konsentrasi larutan garam 20% dan 30%. Sedangkan penurunan nilai protein ikan yang direndam pada konsentrasi 10% selama 1 jam adalah yang paling sedikit. Sehingga konsentrasi larutan garam sebanyak 10% dan lama perendaman 1 jam dapat dipertimbangkan sebagai perlakuan yang optimal sebelum proses lebih lanjut yaitu pengasapan. Nilai gizi dan kualitas ikan yang baik akan meningkatkan nilai ekonomis produk perikanan yang dihasilkan.

Kata kunci : Ikan pari, Kualitas ikan, Nilai ekonomis, Penggaraman

PENDAHULUAN

Perikanan memainkan peran penting dalam mendukung pasokan gizi protein bagi masyarakat Indonesia. Namun, kebutuhan pasokan protein yang berasal dari ikan untuk masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia belum terpenuhi karena distribusi yang tidak merata. Proses pengolahan dengan cara mengawetkan ikan sebagai salah satu cara agar ikan dapat didistribusikan dari pusat produksi ke daerah lain.

Beberapa cara pengawetan ikan antara lain adalah penggaraman, pengeringan, pembekuan, dan pengasapan. Proses pengawetan ini selain untuk mencegah kerusakan ikan juga dapat meningkatkan nilai ekonomi ikan tersebut. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan para nelayan dan masyarakat sekitarnya.

Penggaraman merupakan salah satu pengawetan yang sudah lama dilakukan tetapi masih banyak di gunakan saat ini. Metode penggaraman sangat bervariasi dari satu negara ke negara tetapi secara umum ada dua metode yang digunakan, yaitu penggaraman kering dan penggaraman basah (Barat, *et al.*, 2003). Proporsi garam untuk ikan bervariasi dari 10% sampai 35%. Garam akan menarik air yang ada pada daging dan akan terjadi denaturasi protein. Nketsia-Tabiri dan Sefa-Dedeh (1995) menunjukkan bahwa denaturasi protein pada daging terjadi karena difusi air dari ikan. Penyerapan garam tergantung pada beberapa faktor termasuk spesies, jenis otot, ukuran ikan, ketebalan fillet, berat, komposisi, kondisi fisiologis, metode pengasinan, konsentrasi air garam, perbandingan antara ikan dengan garam dan suhu (Gallart-

Jornet *et al.*, 2007). Lama proses penggaraman sangat mempengaruhi kandungan protein ikan pari. Menurut Unlusayinet *al.* (2010) ikan yang mengalami penggaraman mempengaruhi berat, kadar protein dan nilai pH. Menurut Syahrudin, H. (2013) ikan yang digarami terlalu lama, kandungan protein akan mengalami proses *salting out* dan denaturasi sehingga berdampak pada turunnya nilai gizi protein pada ikan.

Garam menghasilkan sejumlah efek ketika ditambahkan ke jaringan tanaman segar. Pertama, terjadinya tindakan penghambatan secara selektif pada kontaminasi mikroorganisme tertentu. Hal ini menyebabkan pembusukan atau mikroorganisme proteolitik, dan juga spora mikroorganisme, yang khususnya rentan terhadap konsentrasi garam yang relatif rendah (misalnya sampai 6%). Garam juga mempengaruhi aktivitas air substrat, sehingga mengendalikan pertumbuhan mikroba dengan metode bebas akibat efek racunnya sendiri. Ikan yang digarami memiliki daya tahan karena tiga faktor: tindakan langsung dari natrium klorida pada mikroorganisme yang menyebabkan pembusukan; menghilangkan oksigen dari jaringan sehingga mencegah pertumbuhan mikroba; dan gangguan natrium klorida dengan aksi enzim proteolitik dalam daging. Selain mempunyai efek yang menguntungkan penggaraman ternyata mengakibatkan kehilangan protein selama proses. Dalam proses penggaraman secara tradisional terjadi kehilangan protein ikan sampai 5%, tergantung konsentrasi garam dan waktu penggaraman. Lama waktu penggaraman serta konsentrasi garam tergantung pada produk akhir yang diharapkan (Bellagha *et al.*, 2007).

Proses penggaraman secara tradisional memiliki beberapa kekurangan yaitu jenis dan kualitas bahan baku yang sangat bervariasi dan sulit untuk mengontrol kondisi lingkungan. Proses dan prosedur selalu berbeda sesuai dengan tempat, orang dan keadaan, sehingga proses tidak dapat diulang dengan hasil yang identik. Akibatnya produk tidak seragam secara kuantitatif dan kualitatif, dengan stabilitas penyimpanan bervariasi, sehingga sulit untuk standarisasi. Oleh karena itu perlu untuk melakukan beberapa upaya untuk perbaikan proses penggaraman.

Ikan Pari (*Trygon sephen*) adalah salah satu ikan tangkapan yang ada di perairan Indonesia, meskipun bukan merupakan tangkapan utama. Ikan Pari memiliki kandungan gizi yang tinggi, tetapi juga memiliki kandungan ammonia yang tinggi. Adanya senyawa ini dapat mempengaruhi rasa dan warna daging ikan pari selama penyimpanan dan juga mempengaruhi penerimaan konsumen (Tam, *et al.*, 2003). Secara tradisional, ikan pari telah banyak diproses dengan cara pengasapan dan beberapa bagian telah diolah menjadi ikan fillet. Karena hasil tangkapan ikan pari cukup banyak, maka dapat digunakan oleh industri untuk mengembangkan produk lainnya. Dengan demikian, proses penggaraman dapat digunakan sebagai langkah awal untuk memperoleh produk yang diterima dengan baik.

Perbaikan proses penggaraman dengan menentukan konsentrasi garam yang sesuai dan waktu perendaman dalam larutan garam, diharapkan tidak menurunkan kandungan protein pada ikan tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan konsentrasi garam dan waktu perendaman yang tepat untuk mempertahankan kualitas ikan pari yang akan digunakan untuk keperluan lebih lanjut dan dapat meningkatkan nilai ekonominya.

METODE PENELITIAN

Bahan

Bahan yang digunakan dalam penelitian ini Ikan pari, garam dan bahan kimia. Ikan Pari Segar (*Trygon sephen*) diperoleh dari Tempat Pelelangan Ikan di Brondong, Lamongan, Jawa Timur. Ikan dengan berat 250 gram per ekor disimpan dalam kotak pendingin yang telah diberi es batu. Garam yang digunakan adalah garam dapur yang dibeli di Pasar Swalayan terdekat. Bahan kimia digunakan untuk pengujian beberapa parameter uji pada penelitian ini, baik uji kimia maupun uji mikrobiologi.

Proses Penggaraman

Ikan Pari dibersihkan, dibuang isi perutnya, dicuci, selanjutnya ikan direndam dalam larutan garam yang sudah disiapkan yaitu 10%, 20%, dan 30% selama 1 jam, 2 jam, dan 3 jam. Selanjutnya ditiriskan dan dianalisa.

Metode

Pada penelitian ini menggunakan Rancangan Acak Lengkap secara faktorial dengan dua faktor yaitu konsentrasi garam (10%, 20%, dan 30%) sebagai faktor pertama dan waktu perendaman (1 jam, 2 jam, dan 3 jam) sebagai faktor kedua, masing-masing perlakuan diulang sebanyak tiga kali.

Pengujian

Pengujian yang dilakukan terhadap penelitian ini adalah Analisa Proksimat (kadar air, abu, protein, dan lemak) dikerjakan menurut prosedur AOAC (2005). Pengujian Angka Lempeng Total (ALT), penentuan pH ikan ditentukan berdasarkan metode Choi and Regestein (2009), pengujian *Total Volatile Base* (TVB) ditentukan berdasarkan metode *Conway plate* (Jinadasa, B.K.K.K., 2014) dan *Trimethylamine* (TMA) dilakukan dengan metode *Conway plate*, dan pengujian kehilangan protein. Kehilangan protein dihitung berdasarkan perbedaan kandungan protein sebelum ikan direndam dalam larutan garam dan sesudah direndam. Semua pengujian dilakukan sebanyak tiga kali dan nilai rata-rata yang diambil sebagai data yang dilaporkan.

Kehilangan Protein (g/100 g) = Kandungan Protein sebelum perendaman (g/100 g) – Kandungan Protein setelah perendaman (g/100 g)

Kandungan Total Protein ditentukan dengan metode Kjeldahl dengan faktor konversi 6,25 (AOAC, 2005).

Analisa Statistik

Data dianalisa dengan menggunakan analysis of variance (ANOVA). Jika terdapat perbedaan secara nyata maka dilakukan uji lanjut dengan menggunakan Duncant Multiple Range Test (DMRT), dengan α sebesar 5%.

HASIL DAN PEMBAHASAN**Karakteristik Ikan Pari (*Trygon shopen*)**

Ikan Pari yang digunakan pada penelitian ini diperoleh dari Tempat Pelelangan Ikan dengan kondisi yang masih segar diturunkan dari kapal nelayan. Kesegaran ikan menjadi salah satu pertimbangan untuk memilih ikan ketika akan diproses menjadi produk selanjutnya. Kualitas produk tergantung pada kualitas bahan baku, metode dan waktu penyimpanan. Komposisi gizi atau senyawa ikan pari segar seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1. Sedangkan kualitas ikan pari untuk penelitian ini dibandingkan dengan referensi yang ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 1
Komposisi Ikan Pari Segar

No.	Parameter	Komposisi
1.	Protein (%)	19,20
2.	Lemak (%)	0,10
3.	Kadar Air (%)	80,14
4.	Kadar Abu (%)	2,19
5.	Karbohidrat (%)	2,53

Tabel 2. Kondisi Kualitas Ikan Pari Segar yang Digunakan untuk Penelitian Dibandingkan dengan Referensi

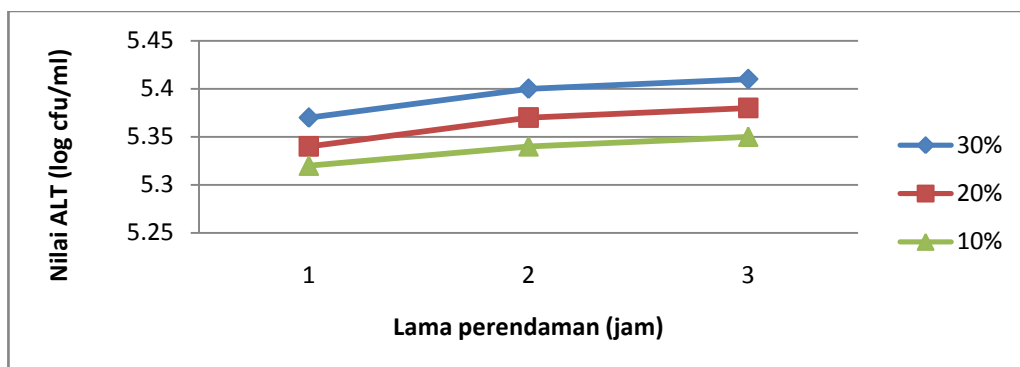
No	Parameter	Komposisi	Referensi*
1.	TVB	4,52 mgN/100g	<30 mgN/100g*
2.	TMA	4,89 mgN/100g	<15 mgN/100g**
3.	ALT	2,4x10 ⁵	<5x10 ⁵ cfu/ml*
4.	pH	6,78	<8*
5.	Protein	19,20%	18-20%**

Sumber: *Direktorat Jendral Perikanan, 2007.

**SNI 2006

Berdasarkan pada tabel di atas menunjukkan bahwa kondisi ikan pari yang digunakan untuk penelitian ini memiliki tingkat kesegaran yang baik. Kualitas yang bagus pada ikan akan menjadi salah satu pertimbangan apakah ikan masih layak untuk dikonsumsi atau tidak, karena ikan merupakan produk yang mudah rusak dan kesegaran harus selalu dijaga agar sampai ke konsumen.

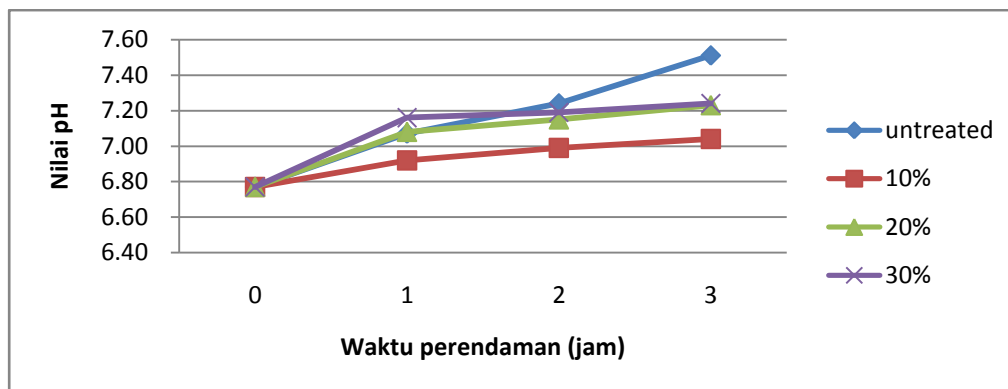
Angka Lempeng Total (ALT)



Gambar 1
Profil Peningkatan Angka Lempeng Total Ikan Pari Selama Perlakuan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa angka lempeng total pada semua perlakuan dapat diterima, meskipun terjadi peningkatan jumlah angka lempeng total selama 3 jam perendaman. Angka lempeng total pada semua perlakuan meningkat meskipun tidak signifikan. Dengan konsentrasi garam yang rendah ternyata tidak mampu membunuh mikroorganisme, hanya menghambat pertumbuhannya. Mikroflora ikan dan krustasea terdiri oleh flora asli dan mikroflora dari pengolahan lingkungan.

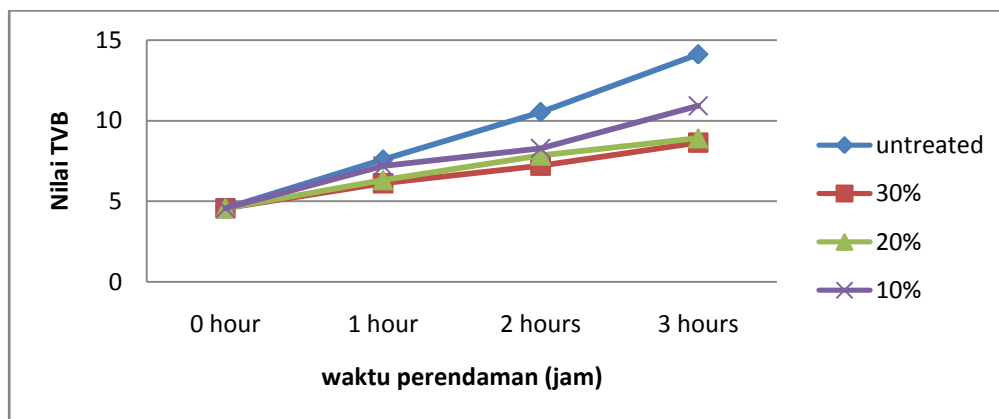
Nilai pH



Gambar 2
Nilai pH Ikan Pari Sebelum dan Sesudah Perlakuan

Perubahan pH daging ikan pari selama penggaraman ditunjukkan pada Gambar 2. Dari hasil penelitian, peningkatan pH otot ikan pari tergantung pada konsentrasi garam dan waktu perendaman yang dilakukan. pH pada daging ikan kontrol meningkat pesat jika dibandingkan dengan perlakuan. Peningkatan pH kontrol daging ikan pari mencapai nilai akhir 7,51. Nilai pH ini adalah berhubungan dengan pl protein myofibrillar, protein utama dalam otot ikan, menyebabkan penurunan kapasitas menahan air pada daging ikan.

Total Volatile Bases (TVB)



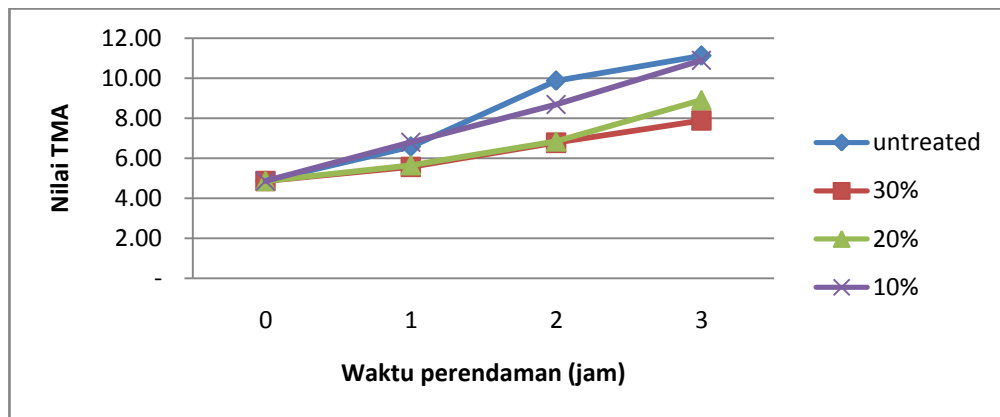
Gambar 3
Profil Kenaikan Nilai Total Volatile Bases (TVB) pada Ikan Pari Selama Perlakuan

Seperti pada Gambar 3 dapat dijelaskan bahwa ikan pari kontrol mengandung TVB lebih tinggi dari ikan yang direndam dengan larutan garam. Ikan segar yang disimpan selama 3 jam memiliki nilai TVB 14,11 mg / 100 g, sedangkan ikan yang direndam dalam larutan garam 10%, 20%, dan 30% adalah 8,64 mg / 100 g, 8,91 mg / 100 g, dan 10,92 mg / 100 g, masing-masing. Oleh karena itu semua sampel ikan baik tidak direndam maupun yang direndam dalam larutan garam sampai 3 jam masih bagus atau berkualitas tinggi, karena kadar TVB masih di bawah 25 mg / 100 g.

TVB adalah salah satu pengukuran yang paling banyak digunakan untuk menentukan kualitas produk hasil laut dan tampil sebagai indikator kimia yang paling umum dari pembusukan ikan laut (Zhong-Yi, *et al.*, 2010). Konsentrasi TVB pada ikan yang baru saja ditangkap biasanya bervariasi antara 5 sampai 20 mg / 100 g

(Muhammet dan Sevim, 2007). Nilai-nilai TVB meningkat sesuai dengan waktu penyimpanan (Gulsun *et al.*, 2009). (Reilly *et al.*, 198) menyatakan bahwa TVB tidak dapat diandalkan sebagai indeks dari kualitas, tetapi untuk sebagian besar pasar, TVB adalah penentu kualitas ikan segar karena hubungan dekat dengan skor sensorik dan jumlah bakteri (Amegovu *et al.*, 2012).

Trimethylamine (TMA)

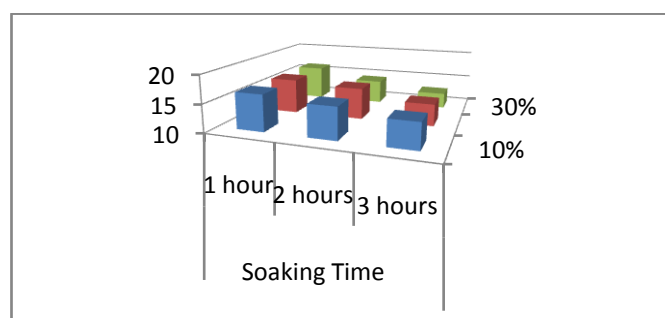


Gambar 4
Profil Nilai Trimethylamine (TMA) pada Ikan Pari Selama Perlakuan

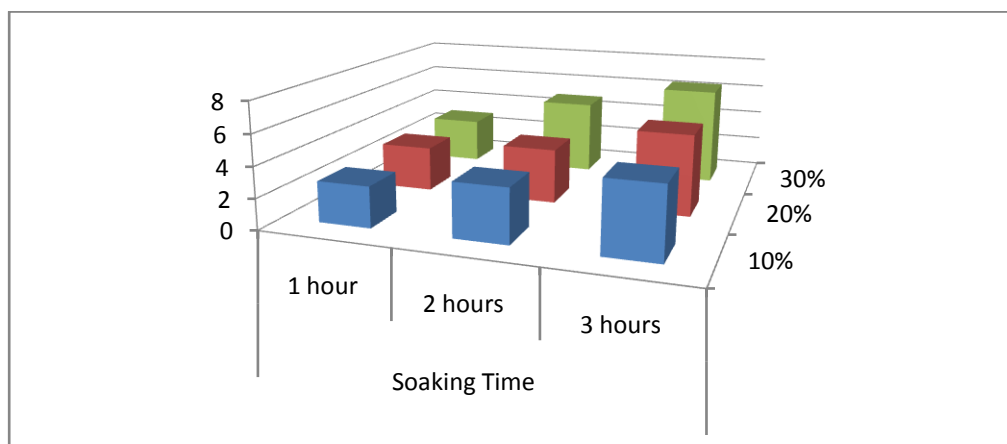
Gambar 4 di atas menunjukkan bahwa nilai TMA ikan pari kontrol merupakan yang tertinggi dibandingkan dengan yang lain. Hal ini menjelaskan bahwa perendaman dalam larutan garam dapat menghambat oksidasi trimetilamina. nilai TMA dari ikan pari kontrol selama 3 jam adalah 11,12 mg / 100 g, itu adalah di atas nilai TMA yang direkomendasikan untuk ikan segar dalam perdagangan internasional. Sementara ikan direndam dalam larutan garam 30% selama 3 jam menunjukkan tertinggi nilai TMA 10,89 mg / 100 g.

TMA telah digunakan sebagai indikator umum pembusukan ikan. Meskipun tidak universal, penentuan TMA telah menjadi salah satu prosedur yang ditetapkan untuk menentukan kualitas ikan. Telah diusulkan bahwa tingkat TMA antara 5 dan 10 mg/ 100 g harus dipertimbangkan tingkat maksimum yang diijinkan dalam perdagangan internasional. Perlu diamati bahwa TMA, seperti yang diharapkan dari produk bakteri, tidak berguna dalam menentukan penurunan kualitas, yang terjadi selama penyimpanan beku. Ini juga harus diperhatikan bahwa nilai TMA tergantung pada suhu penyimpanan ikan.

Kehilangan Protein



Gambar 5
Profil Penurunan Konsentrasi Protein Ikan Pari Selama Perlakuan

**Gambar 6****Profil Peningkatan Kehilangan Protein pada Ikan Pari Selama Perlakuan**

Gambar 6, menunjukkan persentase kehilangan protein ikan pari setelah direndam dalam konsentrasi garam yang berbeda. Seperti yang ditunjukkan dalam gambar ini, ditemukan bahwa hilangnya protein kasar 2,66%-6,4%, kehilangan protein terendah terjadi pada perlakuan konsentrasi garam 10% dan waktu perendaman selama 1 jam. Konsentrasi garam yang tinggi akan menyebabkan hilangnya protein yang tinggi pula pada daging ikan. Kondisi ini mungkin karena terjadinya salting out dari ikan selama proses perendaman dalam larutan garam. Menurut Chaijan M. (2011) konsentrasi garam dapat mengekstrak keberadaan protein dalam plasma dari dinding sel. Lebih lanjut menurut Zhang, J (2015) bahwa kelarutan protein terjadi ketika garam pada awalnya ditambahkan dan kemudian penurunan terjadi pada konsentrasi garam yang tinggi. Terlihat bahwa denaturasi protein meningkat secara signifikan dengan peningkatan konsentrasi larutan garam karena efek *salting-out* (Fennema, 1996). Pada waktu perendaman yang lebih lama (3 jam), kehilangan protein terjadi paling tinggi tetapi sudah mengalami penurunan karena sebagian protein sudah terdenaturasi. Denaturasi protein terlihat lebih sensitif terhadap konsentrasi larutan garam dibandingkan dengan waktu perendaman (Niamnuy et al., 2008). Dalam kondisi ini, penggunaan konsentrasi larutan garam yang rendah sangat dianjurkan agar kehilangan protein tidak terlalu banyak.

Menurut Syahrudin (2013) bahwa penggaraman pada ikan dapat berpengaruh terhadap kondisi protein ikan yaitu dengan penggaraman berlebih maka protein tersebut menjadi terdenaturasi, sedangkan kandungan N total pada setiap ikan tidak berubah meskipun dengan variasi konsentrasi garam kecuali pada sampel ikan yang tidak diberi garam.

Kajian Ekonomis

Hasil perikanan merupakan komoditas yang mudah mengalami kerusakan, baik kerusakan secara fisik maupun kerusakan secara gizinya, hal ini terjadi sangat cepat setelah ikan ditangkap. Karena hasil perikanan tidak hanya dikonsumsi oleh masyarakat sekitar wilayah penghasil ikan tetapi juga perlu didistribusikan ke daerah-daerah lainnya, maka perlu penanganan yang cepat dan tepat untuk menjaga kualitasnya sebelum sampai ke tangan konsumen. Selain itu dari segi ekonomi akan memberikan nilai tambah (*value added*) terhadap harga jual produk.

Pada saat-saat tertentu tangkapan ikan cukup melimpah sedangkan permintaan konsumen cenderung stabil, sesuai dengan hukum permintaan dan penawaran maka harga ikan pada saat itu relatif murah. Sehingga masyarakat nelayan mengupayakan dengan usaha pengolahan dan pengawetan ikan dengan berbagai cara perlakuan yaitu penggaraman, pengeringan, pemindangan dan pengasapan.

Produk-produk tersebut biasanya untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal dan juga kebutuhan di luar daerah. Di wilayah Jawa Timur sentra-sentra pengolahan ikan tersebut tersebar di beberapa daerah yaitu, Tuban, Lamongan, Surabaya, Banyuwangi, Madura, dan Tulungagung. Beberapa pengolahan yang biasa dilakukan di daerah tersebut masih tradisional dan bahan baku yang didapat berasal dari nelayan setempat melalui hasil lelang ikan di Tempat Pelelangan Ikan/TPI dengan frekuensi lelang yang rutin.

Komoditas perikanan tergolong unggul apabila produk yang dihasilkan tersebut memenuhi beberapa kriteria penting yaitu banyak diminati konsumen, harga terjangkau konsumen, produksi sepanjang tahun, kekontinyuan produksi dan nilai produksi dari komoditas tersebut lebih tinggi dari keseluruhan komoditas perikanan ikan ekonomis penting yang didaratkan di suatu wilayah pelabuhan perikanan (Raharjo dkk., 1999 dalam Sirait, M., 2013).

Perlakuan pengaraman sebelum proses pengasapan pada ikan pari salah satu fungsinya adalah untuk menghambat proses kerusakan pada ikan tersebut, selain untuk menambah cita rasa pada produk akhir. Proses pengaraman harus tepat karena jika konsentrasi dan waktu perendaman dalam larutan garam tidak tepat akan mempengaruhi rasa produk yang dihasilkan. Hal ini tentu akan mempengaruhi harga produk ikan tersebut. Upaya pengolahan dengan proses pengaraman yang tepat diharapkan akan memberikan hasil produk yang berkualitas sehingga akan meningkatkan nilai ekonominya. Dalam penelitian ini konsentrasi garam 10% dan waktu perendaman 1 jam merupakan perlakuan yang sesuai. Dengan perlakuan tersebut maka akan menghemat biaya dan waktu untuk proses pengolahan selanjutnya yaitu proses pengasapan, sedangkan kualitas ikan masih tetap bagus. Sehingga nilai ekonomis dari produk ikan tersebut menjadi lebih tinggi. Harga produk yang tinggi akan meningkatkan pendapatan para nelayan dan ujungnya adalah meningkatkan kesejahteraan para nelayan tersebut

PENUTUP

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa untuk mempertahankan kualitas ikan pari sebelum proses pengasapan, terlebih dahulu dilakukan proses pengaraman dengan konsentrasi larutan garam 10% dan direndam selama 1 jam. Dengan perlakuan tersebut kualitas ikan masih bagus dan kehilangan protein akibat perendaman dalam larutan garam adalah yang paling sedikit. Konsentrasi larutan garam yang rendah dan waktu perendaman yang singkat akan sangat menguntungkan bagi para nelayan. Apabila kualitas ikan masih bagus selama proses pengolahan maka nilai ekonomisnya juga akan meningkat. Sehingga akan berdampak pada peningkatan pendapatan para nelayan yang melakukan proses lanjutan pengawetan ikan dengan cara pengasapan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amegovu, A. K., Sserunjogi, M. L., Ogwok, P. & Makokha, V. 2012. Nucleotided degradation products, total volatile basic nitrogen, sensory and microbiological quality of Nile perch (*Lates niloticus*) fillets under chilled storage. *Journal of microbiology, biotechnology and food sciences* 2 : 653-666.
- AOAC. 2005. Official method of analysis of Association of Official Analytical Chemists.
- Badan Standarisasi Nasional. 2006. Standar Nasional Indonesia Ikan Segar No. SNI.01-2729-2006. Jakarta.
- Barat, J. M., Rodriguez, B. S., Andres, A., & Fito, P. 2003. Cod Salting Manufacturing Analysis. *Food Research International*. 36(5) : 447-453.

- Bellagha, S. A., Sahli, A., Farhat, N., Kechaou dan A. Glenza. 2007. Studies On Salting And Drying Of Sardine (*Sardinella Aurita*): Experimental Kinetics And Modeling. *J Food Eng.* 78: 947-952.
- Chaijan, M. 2011 Physicochemical changes of tilapia (*Oreochromis niloticus*) muscle during salting. *Food Chemistry.* 129 : 1201-1210
- Choi, S.S. and Regenstein, J.M. 2000. Physicochemical and sensory characteristics of fish gelatin. *Journal Food Science.* 65 : 194-99.
- Direktorat Jendral Perikanan. 2007. Penanganan Ikan Segar. KKP. Jakarta.
- Gallart-Jornet, L. Barat, J.M.,Rustad, T., and Fito, P., 2007. A comparative study of brine salting of Atlantic cod (*Gadus morhua*) and Atlantic salmon (*Salmo salar*). *Journal of Food Engineering.* 79(1): 261-270
- Gulsun, O., Esmeray, K., Serhat, O. & Fatih, O. 2009. Sensory, microbiological and chemical assessment of the freshness of redmullet (*Mullus barbatus*) and goldband goatfish (*Upeneus moluccensis*) during storage in ice. *Food chemistry,*114 : 505-510.
- Jinadasa, B.K.K.K. 2014, Determination of Quality of Marine Fishes Based on Total Volatile Base Nitrogen test (TVB-N)*Nature and Science ;*12(5)
- Muhammet, B. & Sevim, K. 2007. Storage properties of three types of fried whiting balls at refrigerated temperatures *Turkish journal of fisheries and aquatic sciences* 7 : 65-70.
- Niamnuy, C., Devahastin, S., & Soponronnarit, S. 2008. Changes in protein compositions and their effects on physical changes of shrimp during boiling in salt solution. *Food Chemistry,* 108, 165-175.
- Nketsia-Tabiri, J. and Sefa-Dedeh, S.1995, Optimization of process conditions and quality of salted dried tilapia (*Oreochromis niloticus*) using response surface methodology, *Journal of the Science of Food and Agriculture* 69(1):117-127
- Owen R. Fennema, OR. 1996 *Food Chemistry - 3rd Edition,* Marcel Dekker, New York.
- Reilly, A., Bernarte, M. A. & Dangla, E. 1985. Quality changes in brackish water prawns (*Penaeus monodon*) during storage at ambient temperature in ice and after delays in icing.: *FAO*
- Sirait, M. 2013. Kajian pengembangan perikanan berbasis komoditas unggulan di kabupaten Muna, *Jurnal Kelautan* Vol. 6 No. 2 : 150-156
- Syahrudin, H. 2013. Pengaruh Penggaraman Terhadap Protein Ikan Layang (*Decapterus rucell*). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya* Vol. 2 No. 1.
- Tam WL, Wong WP, Loong AM, Hiong KC, Chew SF, Ballantyne JS, and Ip YK. 2003. The osmotic response of the Asian freshwater stingray (*Himantura signifer*) to increased salinity: a comparison with marine (*Taeniura lymma*) and Amazonian freshwater (*Potamotrygon motoro*) stingrays. *J Exp Biol.* 206 : 2931-2940.
- Unlusayin, M., Erdilal, E., Gumuş,E dan Gulyavuz, H. 2010. The Effects of Different Salting Methods on Extract Loss from Rainbow Trout. *Pakistan Veterinary Journal.* ISSN: 0253-8318, 2074-7764
- Zhong-Yi, L., Zhong-Hai, L., Miao-Ling, Z. & Xiao-Ping, D. 2010. Effect of fermentation with mixed starter cultures on biogenic amines in bighead carp surimi. *International Journal of Food Science and Technology* 45,930-936.

**PEMANFAATAN PEKARANGAN DENGAN PENANAMAN TANAMAN
SEDAP MALAM(*POLIANTHES TUBEROSA*) UNTUK MENINGKATKAN
PENDAPATAN PETANI DI PAMEKASAN**

Lia Kristiana, Moh.Shoimus Sholeh
Fakultas Pertanian Universitas Islam Madura
uim.liakristiana@gmail.com

ABSTRAK

Pekarangand di Pamekasan pada umumnya masih dikelola dengan sederhana dan kurang mendapat perhatian Padahal apabila pekarangan dimanfaatkan dengan baik, maka akan dapat memenuhi kebutuhan pangan dan menambah penghasilan keluarga. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pemanfaatan pekarangan terutama tanaman hias sedap malam untuk meningkatkan pendapatan petani di Pamekasan. Metode yang digunakan yaitu pendataan, wawancara, pada responden yang terpilih, penentuan responden dengan menggunakan metode sensus yaitu melibatkan seluruh petani yang menanam tanaman sedap malam dipekarangan rumahnya yaitu sebanyak 10 orang. Penelitian ini menghitung indeks keanekaragaman tanaman dan pemanfaatan lahan pekarangan. Berdasarkan hasil penelitian di desa Kowel dapat disimpulkan bahwa: (1) Tingkat keanekaragaman tanaman pekarangan di daerah penelitian rendah karena keanekaragamannya < 1.00 untuk semua jenis tanaman, indeks yang paling tinggi yaitu 0,922 pada tanaman sedap malam dan indeks paling rendah yaitu belimbing (0,5), rata-rata kepemilikan tanaman sedap malam yang dimiliki yaitu sebanyak 1163 Tanaman. Artinya bahwa lahan pekarangan yang ada di Desa Kowel dimanfaatkan untuk tanaman sedap malam sebanyak 92% sisanya untuk tanaman buah, pangan dan obat.

Kata Kunci: Pemanfaatan Pekarangan, Sedap Malam, Pendapatan Petani.

**THE UTILIZATION OF COURTS WITH PLANTING OF CROPS (*POLIANTHES
TUBEROSA*) TO INCREASE INCOME FARMERS IN PAMEKASAN**

ABSTRACT

Courts in pamekasan in general are still being managed by a simple and gets less attention in fact if home-lots put to good use , it will be able to meet food needs and add to the family income .The purpose of this research is to find out the uses of home-lots especially an ornamental p.tuberose to raise the income of farmers in pamekasan .Methods used namely data collection , interview , among respondents who was elected , the determination of respondents by using the method the census that is involving the entire some farmers who are growing crops p.tuberose in courts his home that is as many as 10 people .This research calculate the index diversity plants and area utilization home-lots .Based on the results of research in the village kowel we can conclude that: (1) the level of diversity back courts crops in the study areas low because diversity it <1.00 for all kinds of plants , an index that highest namely 0,922 In plants p.tuberose and the most low at carambola (0,5) , rata-rata possession of a plant polianthes p.tuberosa owned by 1163 the plant .That means that a home lot that existed in the village kowel used to a plant polianthes as many as 92 % the rest for plants fruit , food and medicine .

Key Words : Utilization Courts, Polianthes Tuberosa, Farmers Income

PENDAHULUAN

Salah satu sumber potensial penyedia bahan pangan yang bernilai gizi dan memiliki nilai ekonomi tinggi yaitu pekarangan.Luas lahan pekarangan secara nasional

sekitar 10,3 juta ha atau 14 % dari keseluruhan luas lahan pertanian dan merupakan Lahan pekarangan yang sebagian besar masih belum dimanfaatkan sebagai areal pertanaman aneka komoditas pertanian, khususnya komoditas pangan. Berdasarkan hasil pengamatan Badan Litbang Pertanian, perhatian petani terhadap pemanfaatan lahan pekarangan relatif masih terbatas, sehingga pengembangan berbagai inovasi yang terkait dengan lahan pekarangan belum banyak berkembang sebagaimana yang diharapkan. Pemanfaatan lahan pekarangan untuk tanaman obat-obatan, tanaman hortikultura, tanaman pangan, ternak, ikan dan lainnya, selain dapat memenuhi kebutuhan keluarga, juga berpeluang memperbanyak sumber penghasilan rumah tangga, apabila direncanakan dan dirancang dengan baik (Anonymous, 2011).

Dalam mewujudkan kemandirian pangan Komitmen pemerintah melibatkan rumah tangga dalam bentuk menggerakkan budaya menanam di lahan pekarangan, baik di perkotaan maupun di pedesaan. Presiden RI pada acara Konferensi Dewan Ketahanan Pangan di Jakarta International Convention Center (JICC) bulan Oktober 2010, juga menyatakan bahwa ketahanan dan kemandirian pangan nasional harus dimulai dari rumah tangga. salah satu alternatif untuk mewujudkan kemandirian pangan rumah tangga yaitu melalui Pemanfaatan lahan pekarangan untuk pengembangan pangan rumah tangga (Anonymous, 2011).

Sedap Malam (*Polianthes tuberosa*) merupakan salah satu tanaman hias yang populer dan penting baik dari aspek estetika dan nilai komersial (Asif et al., 2001). Permintaan bunga sedap malam cukup tinggi, meskipun pola permintaannya cenderung tidak menentu (Donal et al., 2012). Keragaman warna dan bentuk bunga sedap malam sangat terbatas, warna bunganya hanya putih dengan sedikit perbedaan ada tidaknya semburat berwarna pink dibagian ujung petal bunga, Berdasarkan pengamatan langsung di lapang menunjukkan bahwa jenis dan tipe sedap malam hanya dapat dibedakan berdasarkan jumlah lapisan petal yakni bunga tunggal yang hanya memiliki satu jenis petal, semi ganda dengan 2-3 lapis dan bunga ganda yang memiliki tiga lapis petal. Bunga tunggal memiliki petal 5 helai, tipe semi ganda antara 10-12 helai dan tipe ganda antara 18-25 helai (Sihombing et al., 2010).

Sedap Malam (*Polianthes tuberosa*) merupakan salah satu tanaman komoditas tanaman hias di Jawa Timur dan telah ditetapkan sebagai maskot provinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan Gubernur Jawa Timur No. 471 tahun 1991. Sentra produksi tanaman sedap malam terdapat di Kecamatan Bangil dan Kec. Rembang Kabupaten Pasuruan serta Kabupaten Giri Kabupaten Banyuwangi. Luas areal tanam di Pasuruan diperkirakan mencapai 1.300 ha dengan total produksi tahun 2013 mencapai 59.702.450 tangkai (Anonim 2014). Hasil panen bunga sedap malam tersebut biasanya dipasarkan ke kota-kota besar di Jawa Timur, DKI Jakarta dan Bali.

Pekarangan Di Pamekasan pada umumnya masih dikelola dengan sederhana dan kurang mendapat perhatian Padahal apabila pekarangan dimanfaatkan dengan baik, maka akan dapat memenuhi kebutuhan pangan (diversifikasi konsumsi) dan menambah penghasilan keluarga (Setiawan.Eko). Berdasarkan agroklimatnya Desa Kowel Kabupaten Pamekasan memiliki Potensi budidaya tanaman sedap malam. Kondisi saat ini para petani di Desa Kowel menanam bunga sedap malam di lahan pekarangan dan ada beberapa petani yang menanam tanaman bunga sedap malamnya di lahan sawah karena pekarangannya sempit. Dengan melakukan budidaya bunga sedap malam di lahan pekarangan maka petani di Desa Kowel akan memiliki pendapatan dan tidak hanya mengandalkan pendapatan dari lahan sawah saja. Karena sebagian besar petani pekerjaannya utamanya adalah sebagai petani. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pemanfaatan pekarangan terutama tanaman hias sedap malam untuk meningkatkan pendapatan petani di Pamekasan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian survey dilaksanakan di Kabupaten Pamekasan pada bulan April 2016. Tempat penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan Kec. Kowel merupakan satu satunya Kecamatan yang memiliki potensi budidaya sedap malam di Kabupaten Pamekasan. Pemanfaatan pekarangan untuk kebutuhan penunjang dilakukan dengan pencatatan jenis tanaman yang tumbuh atau sengaja ditanam di pekarangan dan hasilnya dimanfaatkan untuk kebutuhan konsumsi secara langsung ataupun dijual. Tanaman yang terdapat di pekarangan dicatat jenisnya, kegunaan dan peranannya dalam menunjang pendapatan keluarga. Metode yang digunakan yaitu pendataan, wawancara, pada responden yang terpilih, penentuan responden dengan menggunakan metode sensus yaitu melibatkan seluruh petani yang menanam tanaman sedap malam dipekarangan rumahnya yaitu sebanyak 10 orang. Pemilik dan pekarangan dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu yaitu yang menanam tanaman sedap malam dipekarangan rumahnya dan sudah mengetahui jenis-jenis tanaman lain yang di tanam dipekarangan. Penelitian ini menghitung indeks keanekaragaman tanaman. Keanekaragaman dapat dihitung dengan menggunakan indeks Shannon-Wiener (Umar, 2013) dengan menggunakan rumus Shanon Weaver yaitu: $(H) = - \sum (ni/N) \log e (ni/N)$, dimana H : Indeks diversitas; N : Jumlah individu semua jenis; dan Ni : Jumlah individu setiap jenis. Kriteria indeks keanekaragaman dibagi dalam 3 kategori yaitu : $H' < 1$ = keanekaragaman rendah, $1 < H' < 3$ = keanekaragaman sedang, $H' > 3$ = keanekaragaman tinggi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Wilayah Penelitian

Kegiatan ini dilakukan di Desa Kowel Kabupaten Pamekasan. Pemilihan lokasi ini atas dasar kondisi lahan pekarangan rumah masyarakat yang masih luas dan belum dimanfaatkan secara maksimal. Pekarangan rumah masyarakat mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan. Hal ini dapat dilihat dari luas lahan pekarangan rumah yang mempunyai prospek untuk memproduksi aneka ragam pangan dalam penyediaan bahan pangan yang bergizi bagi keluarga.

Lahan pekarangan di Desa Kowel Kabupaten Pamekasan memiliki prospek yang cukup bagus untuk mengelola lahan pekarangan rumah sebagai penyedia bahan pangan dan tanaman hias. Hal ini dikarenakan masyarakat Desa Kowel sudah mulai memanfaatkan lahan pekarangan dengan menanam tanaman hias, tanaman bunga dan pangan lainnya. Namun tidak semua masyarakat memanfaatkan lahan pekarangan yang mereka miliki, hanya terdapat 10 orang yang memanfaatkan pekarangannya dengan menanam tanaman hias dan tanaman bunga lainnya. Kondisi seperti ini sebenarnya menjadi peluang bagi masyarakat Desa Kowel yang mempunyai lahan pekarangan rumah yang cukup luas yang belum dimanfaatkan. Pengelolaan lahan pekarangan dapat dilakukan dengan penanaman langsung maupun dengan *polybag*. Penanaman langsung dapat dilakukan dengan mengolah terlebih dahulu lahan/tanah dengan membuat bedengan atau menata tata letak jenis tanaman yang akan ditanam. Penanaman dengan *polybag* juga dapat dilakukan bagi rumah tangga yang hanya mempunyai lahan pekarangan yang sempit. Komoditas yang dapat diusahakan di lahan pekarangan dapat berupa pangan lokal dan komoditas komersial yang mempunyai nilai ekonomi yang tinggi. Menurut Ashari et.al.(2012), bahwa lahan pekarangan tidak hanya sekedar sebagai penyedia bahan pangan tetapi juga dapat mengurangi pengeluaran konsumsi rumah tangga dan menambah pendapatan rumah tangga. Sebaran komoditas pertanian pada lahan pekarangan umumnya berupa campuran aneka komoditas seperti sayur-sayuran, buah-buahan, tanaman rempah, dan obat.

Keadaan Petani

Umumnya usahatani lahan pekarangan di Desa Kowel dilakukan oleh kaum perempuan atau wanita tani. Dari hasil survei diketahui bahwa wanita yang terlibat untuk usahatani lahan pekarangan mulai dari umur 30 hingga 50 tahun dengan tingkat pendidikan mulai dari tidak bersekolah hingga lulusan SMA. Umumnya pekerjaan kaum perempuan pelaksana usahatani lahan pekarangan petani dan wiraswasta.

Sebaran Komoditas Pertanian di Pekarangan

Sistem usahatani pada lahan pekarangan umumnya berupa campuran aneka komoditas, di antaranya buah-buahan, sayur-sayuran, tanaman hias. Tanaman sayuran yang umum dijumpai adalah Cabe Rawit. Tanaman Buah yang sering dijumpai pada wilayah tersebut adalah Pisang, Muris, Belimbing, Pepaya. Tanaman rempah dan obat yang biasa dipelihara penduduk adalah Pandan. Tanaman hias yang banyak dijumpai di wilayah ini adalah Sedap Malam, Melati, Pacar Air, Mawar, Kenanga. Komposisi jenis komoditas dan jumlah komoditas dapat dilihat pada Tabel 1.

Indeks Keanekaragaman Tanaman Pekarangan

Tanaman pekarangan memiliki struktur yang berbeda dari suatu tempat dengan tempat lain. Faktor edafik dan agroklimat berpengaruh terhadap Keragaman pekarangan pada tiap-tiap wilayah. tingkat kesuburan dan ketersediaan hara yang berpengaruh terhadap produktivitas tanaman ditentukan oleh faktor edafik dan keragaman spesies tanaman yang dapat beradaptasi sehingga mampu menghasilkan sesuai potensinya dipengaruhi oleh agroklimat (Setiawan, 2015). Tingkat keanekaragaman tanaman pekarangan di daerah penelitian rendah (Tabel 1) karena keanekaragamannya < 1.00 untuk semua jenis tanaman, indeks yang paling tinggi yaitu 0,922 pada tanaman sedap malam dan indeks paling rendah yaitu belimbing (0,5). Dari 10 responden rata-rata tanaman sedap malam yang dimiliki yaitu sebanyak 1163 Tanaman. Artinya bahwa lahan pekarangan yang ada di Desa Kowel dimanfaatkan untuk tanaman sedap malam sebanyak 92% sisanya untuk tanaman buah, pangan dan obat.

Banyaknya jenis dan jumlah individu pada suatu lokasi sangat tergantung pada keadaan tempat tumbuhnya. Jenis tanaman bunga sedap malam banyak ditemukan di pekarangan Desa Kowel karena cara penanaman dan perawatannya mudah serta pertumbuhannya cocok dengan kondisi lingkungan. Muller dan Ellenberg (2000) dalam Susanti (2011), menyatakan bahwa pertumbuhan dan perkembangan cepat terjadi karena kondisi optimal dan habitat yang sesuai.

Tabel 1
Indeks Keragaman Tanaman Pekarangan

Jenis Tanaman	Jumlah Tanaman Responden										Rata-rata	Indeks Keanekaragaman
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Sedap Malam	638	500	1500	1500	500	1000	1500	1500	1500	1500	1163,8	0,922187
Mawar Merah	0	0	10	0	10	0	10	10	0	100	14	0,0110935
Mawar Putih	0	0	10	0	10	0	10	15	0	100	14,5	0,0114897
Kenanga	1	0	15	0	6	7	15	5	0	25	7,4	0,0058637
Muris	0	0	35	0	0	0	0	0	0	0	3,5	0,0027734
Melati	0	0	0	0	0	15	0	0	0	0	1,5	0,0011886
Cabe Jamu	0	0	10	0	0	10	0	0	0	15	3,5	0,0027734

Pacar Air	60	0	50	0	0	0	50	50	0	0	21	0,0166403
Cabe	0	0	10	0	0	0	0	0	0	50	6	0,0047544
Pandan	36	0	0	0	0	0	50	0	0	50	13,6	0,0107765
Belimbing	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,0003962
Pisang	17	0	0	0	0	10	0	0	0	0	2,7	0,0021395
Jagung	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0,0079239
Jumlah	757	600	1640	1500	526	1042	1635	1580	1500	1840	1262	1

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Budidaya Pekarangan Eksisting

Dari Tabel 1 di atas diketahui bahwa cukup banyak jenis komoditas yang diusahakan pada lahan pekarangan di Desa Kowel. Dengan kata lain petani telah terbiasa membudidayakan komoditas bersangkutan. Meskipun demikian teknologi budidaya yang mereka lakukan umumnya masih bersifat tradisional. Dalam pelaksanaan budidaya di lahan pekarangan petani melakukan pengolahan lahan, penanaman, perawatan dan panen tanpa melibatkan tenaga kerja, semua dikerjakan sendiri dengan memanfaatkan waktu luang. Banyak ditemukan tanaman selain sedap malam di pekarangan rumah, yang disisipkan antara tanaman-tanaman yang ada, namun mereka belum melaksanakan prinsip-prinsip budidaya tanaman yang baik, seperti pemilihan bibit unggul, pengaturan jarak tanam, pemupukan, pemberantasan hama penyakit, pemangkasan dan lain-lain. Adapun tanaman yang disisipkan antara lain muris, cabe, pepaya, pisang dll.

Pengaturan penanaman dilakukan secara acak baik penggunaan jenis tanaman maupun jarak tanam. Penanaman tanaman dilakukan di sekitar rumah (depan, samping dan belakang). Kondisi tanaman yang ditemukan dalam penelitian ini berkisar dari kurang baik hingga baik. Kondisi pertanaman yang cukup baik lebih banyak ditemukan untuk tanaman sedap malam. Hal tersebut disebabkan karena perawatan bunga sedap malam tidak membutuhkan perawatan khusus. Adapun proses budidaya sedap malam yaitu Pengolahan lahan, Penanaman, Perawatan, Pemeliharaan dan Panen. Dalam perawatan tidak ditemukan hama dan penyakit utama pada tanaman bunga sedap malam, kondisi tanah maupun iklim setempat cukup sesuai, komoditas sedap malam memberikan hasil yang optimal bagi petani. Sehingga bisa membantu perekonomian keluarga.

Pemanfaatan Hasil Pekarangan

Hasil pekarangan biasanya untuk dijual, Adapun komoditas yang hasil panennya dijual yaitu tanaman Bunga seperti Sedap Malam, Melati, Pacar Air, Mawar, Kenanga. Untuk komoditas yang lainnya digunakan untuk keperluan sendiri dan keperluan sehari-hari atau dikonsumsi sendiri seperti tanaman buah. Daerah maju dan perekonomian sudah lancar biasanya hasil pekarangan sebagian dijual, bahkan di kota-kota besar pekarangan dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan dengan menanam komoditas yang mempunyai nilai jual tinggi yaitu buah-buahan, sayuran dan tanaman hias baik usaha pembenih tanaman maupun tanaman produksi. Becker (1965), dalam formulasinya menyatakan bahwa ada dua proses dalam perilaku rumah tangga yaitu proses produksi rumah tangga dan proses konsumsi rumah tangga. Produksi rumah tangga yang berasal dari pekarangan mempunyai pengaruh bagi konsumsi rumah tangga. Singh, *et al.*, (1986) lebih lanjut menyatakan bahwa konsumsi pangan rumah tangga ada yang diperoleh dari produksi sendiri dan pembelian. Semakin beragam indeks berarti semakin beragam produksi pangan dan obat yang dihasilkan oleh rumah tangga petani. Keragaman produksi inilah yang diharapkan dapat meningkatkan keragaman konsumsi pangan dan peningkatan pendapatan.

Tabel 2
Pemanfaatan Hasil Panen Pekarangan

Hasil Panen	Pemanfaatan	Jumlah	%
Tan. Bunga	Dijual	10	100
	Dikonsumsi	0	0
Tan. Lainnya	Dijual	0	0
	Dikonsumsi	10	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Pemanfaatan lahan pekarangan rumah masyarakat Desa Kowel ini memilih untuk menanamnya dengan tanaman Bunga Potong Sedap Malam dan jenis tanaman-tanaman Bunga dan pangan lainnya. Pemilihan komoditas ini karena melanjutkan usaha dari nenek moyang yang memang menanam bunga sedap malam. Tanaman sedap malam ini tumbuh dengan produktivitas yang baik di Daerah Kowel berbeda dengan daerah-daerah lain yang ada di Pamekasan. Pemilihan komoditas bunga sedap malam dikarenakan setiap hari bunga sedap malam dapat dinikmati hasilnya meskipun musim puncaknya pada bulan Mei-Agustus. Setidaknya petani mempunyai pendapatan tambahan dari hasil budidaya tanaman sedap malam mereka. Berbeda dengan ketika masyarakat mengusahakan komoditas tanaman perdu yang hasilnya baru dapat dinikmati setelah 7-10 tahun. Jangka waktu yang begitu lama dirasa kurang memberikan hasil yang memuaskan oleh masyarakat. Oleh karena itu, pemanfaatan lahan pekarangan dengan ditanaminya komoditas sedap malam dan sebagainya diharapkan dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Peluang Pengembangan Tanaman Pekarangan

Pengembangan perlu dilakukan untuk kesejahteraan masyarakat petani dengan memanfaatkan tanaman pekarangan untuk dikonsumsi sendiri dan sisanya untuk komersil (untuk dijual). Desa Kowel memiliki peluang yang cukup baik untuk pengembangan tanaman pekarangan, Hal ini sangat memungkinkan karena disekitar wilayah ini merupakan areal DAS yang mampu mencukupi untuk kebutuhan airnya. Saat ini hanya terdapat 10 orang yang benar-benar memanfaatkan pekarangan mereka untuk ditanamai tanaman hias sedap malam dan jenis tanaman lainnya. Jika semua masyarakat Desa Kowel mampu memanfaatkan pekarangan dengan optimal maka Kesejahteraan keluarga bisa terpenuhi melalui pemanfaatan pekarangan sebagai sumber pangan baik dalam bentuk karbohidrat, protein, vitamin. Sehingga dalam mengelola lahan pekarangan sebaiknya perlu suatu perencanaan penataan lahan pekarangan sehingga areal lahan yang akan dikelola dapat dimanfaatkan secara optimal dan produktif secara berkelanjutan. Dalam mengoptimalkan manfaat pekarangan Beberapa hal lain yang perlu diperhatikan dalam mengoptimalkan manfaat pekarangan ialah dengan mempersiapkan media tanam, menentukan jenis tanaman, teknik penanaman, pemeliharaan tanaman, pengairan, pemanenan, rotasi tanaman, dan pengolahan hasil pekarangan sesuai dengan potensi dan kearifan lokal. Pertimbangan dalam pemilihan dan pengembangan komoditas dilahan pekarangan harus disesuaikan pada kesesuaian tanah dan iklim, kebutuhan, nilai ekonomi, kecukupan air dan permodalan, supaya produktivitas dari masing masing komoditas optimal sehingga dapat memberikan kontribusi yang besar terhadap pendapatan sebuah keluarga (Setiawan, 2015).

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian di desa Kowel dapat disimpulkan bahwa: (1) Tingkat keanekaragaman tanaman pekarangan di daerah penelitian rendah karena

keanekaragamannya < 1.00 untuk semua jenis tanaman, indeks yang paling tinggi yaitu 0,922 pada tanaman sedap malam dan indeks paling rendah yaitu belimbing (0,5), (2) Pemanfaatan Pekarangan di desa Kowel sebagian besar didominasi oleh tanaman bunga yaitu tanaman sedap malam, (3) lahan pekarangan yang ada di Desa Kowel dimanfaatkan untuk tanaman sedap malam sebanyak 92% sisanya untuk tanaman buah dan tanaman lainnya (4). Sistem usahatani lahan pekarangan masih tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. 2011. *Petunjuk pelaksanaan pengembangan model kawasan rumah pangan lestari*. Balai Besar Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian. Bogor.
- Ashari, Sumeru. 1995. *Hortikultura: Aspek Budidaya*. UI Press. Jakarta.
- Dintje f. Pendong¹ & arrijani¹. Keanekaragaman Tanaman Pekarangan di Kota Tomohon, Sulawesi Utara. *Biosmart*.ISSN: 1411-321X Volume 6, Nomor 1 Halaman: 44-50 April 2004.
- Muller, D.D. and Ellenberg, H. 1974. *Aims and Methods of Vegetation Ecology*. John Wiley & Sons. New York. 547p.
- Mukarlina . Keanekaragaman jenis tanaman pekarangan di desa pahauman kecamatan sengah temila kabupaten landak, kalimantan barat. *Saintifika*, Volume16, Nomor 1, Juni 2014, hlm. 51 – 62.
- Santi rosita. 2008 analisis strategi usaha sayuran organik di pt anugerah bumi persada“rr organic farm”, kabupaten cianjur. *Skripsi*. Program studi ekonomi pertanian dan sumberdaya. Fakultas pertanian. Institut pertanian bogor.
- Sihombing, D.S. 2008. Keanekaragaman Jenis Tanaman Pekarangan di Kecamatan Delta Pawan Kabupaten Ketapang. *Skripsi* . Pontianak :Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Tanjungpura
- Setiawan, E. 2015. Pemanfaatan Pekarangan di Madura untuk Menunjang Ketahanan. Seminar nasional Pangan dan Energy. *Prosiding Seminar Nasional Agribisnis dan Pengembangan Ekonomi Perdesaan II*: 319-324.
- Winardi. Profil Pertanian Terpadu Lahan Pekarangan Di Kota Padang: Tinjauan Budidaya Pertanian *Jurnal online Pertanian Tropik Pasca Sarjana FP USU* ISSN Vol.1, No.1. Juni 2013 Hal 21-32.

**PENINGKATAN KAPASITAS PENYULUH PERTANIAN LAPANGAN
BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI (TI)**

Ugik Romadi
Sekolah Tinggi Penyuluhan Pertanian Malang
ugik_yas@yahoo.com

ABSTRAK

Peningkatan Sumber Daya Manusia dalam hal ini Penyuluh Pertanian Lapangan masih perlu untuk dilakukan. Peningkatan kapasitas penyuluh melalui pelatihan Teknologi Informasi merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kualitas penyuluh. Hal tersebut dianggap penting karena melalui penguasaan Teknologi Informasi diharapkan penyuluh dapat melakukan update informasi yang selalu berkembang sedemikian cepatnya. Penilitaian ini didasarkan pada telaah pustaka yang telah ada, sehingga diperlukan sebuah pelatihan Peningkatan Kapasitas Penyuluh Pertanian Lapangan Berbasis Teknologi Informasi (TI).

Kata kunci: kapasitas penyuluh, teknologi informasi

PENDAHULUAN

Dalam rangka meningkatkan peran sektor pertanian dalam komunikasi dan pembangunan diperlukan sumber daya manusia dalam hal ini Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) yang berkualitas, andal, berkemampuan manajerial dan menguasai IT, sehingga PPL mampu mengembangkan dan membangun proses transfer teknologi kepada petani dapat berjalan dengan lancar dan berkualitas.

Pengembangan sumber daya manusia tersebut diarahkan antara lain pada peningkatan kemampuan penggunaan IT berupa ketrampilan mengoperasikan komputer, ketrampilan mengoperasikan internet dan ketrampilan menggunakan software power point sebagai media presesntasi. Bagi penyuluh pertanian, pengembangan sumber daya manusia tersebut ditujukan untuk memberikan motivasi dan penghargaan kepada penyuluh pertanian agar mampu meningkatkan kinerjanya. Hal ini ditempuh antara lain melalui penjenjangan karir yang diatur dengan Peraturan Menteri Negara Pendayagunaan Aparatur Negara (PERMENPAN) Nomor: PER/02/MENPAN/2/2008 tentang Jabatan Fungsional Penyuluh Pertanian dan Angka Kreditnya.

Secara garis besar penyuluh mempunyai fungsi perencanaan, pengorganisasian, melaksanakan, mengembangkan, melaporkan dan mengevaluasi program Nasional di tingkat desa/kelurahan. Dalam melaksanakan fungsi perencanaan penyuluhan terlebih dahulu melaksanakan pendataan, pengolahan, analisis, penentuan prioritas dan penyusunan jadwal kegiatan.

Dengan adanya program revitalisasi penyuluhan maka perlu dilakukan upaya pemberdayaan penyuluh pertanian guna peningkatan kinerja penyuluh pertanian sehingga dapat pula berhasil sesuai tugas dan fungsinya. Pelatihan merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan kinerja penyuluh pertanian sehingga memenuhi standar kerja yang diinginkan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan responden yang bersangkutan. Wawancara yang dilakukan pada penelitian ini ada dua, yaitu secara terstruktur dan tidak terstruktur. Wawancara terstruktur menggunakan panduan kuesioner, sedangkan wawancara tidak terstruktur untuk melengkapi informasi-informasi terkini, seperti keluhan dan harapan responden dalam peningkatan kinerja.

Data sekunder diperoleh melalui penelusuran internal, seperti laporan administrasi, baik profil maupun gambaran umum, bentuk kebijakan dan keputusan pemerintah, serta sumber yang relevan dengan penelitian ini, seperti jurnal ilmiah, artikel, surat kabar, dan internet.

Penelitian menggunakan metode survei. Penyuluh pertanian yang berstatus sebagai PNS berjumlah 121 orang. Teknik pengambilan contoh menggunakan purposive sampling dengan pertimbangan bahwa responden yang dipilih berstatus sebagai PNS, memiliki jabatan fungsional, dan aktif melakukan tugasnya sehingga responden yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 121 orang.

Analisis data menggunakan teknik rentang kriteria, analisis kebutuhan pelatihan, dan uji t. Teknik rentang kriteria digunakan untuk melihat sikap/persepsi/tanggapan mengenai pelatihan dan kinerja penyuluh dari pernyataan-pernyataan yang diberikan kepada responden melalui kuesioner. Rentang kriteria menggunakan skala Likert. Skala Likert berhubungan dengan pernyataan seseorang terhadap sesuatu, misalnya setuju-tidak setuju, senang-tidak senang, dan baik-tidak baik. Skala Likert yang digunakan adalah 1 - 5. Hal ini bertujuan melakukan pengelompokan jawaban dan menentukan bobot sesuai dengan urutan jawaban. Beberapa tahapan yang dilakukan untuk menentukan rentang kriteria adalah pengelompokan jawaban, menghitung skor, menentukan rentang skala, dan menentukan skala penilaian setiap kriteria.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rendahnya tingkat kemampuan penyuluh pertanian terhadap penggunaan IT berupa ketrampilan mengoperasikan komputer, ketrampilan mengoperasikan internet dan ketrampilan menggunakan software power point. Rendahnya ketrampilan IT penyuluh merupakan masalah yang harus diselesaikan baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Dari 122 responden dalam hal ketrampilan mengoperasikan komputer 50% memiliki keahlian rendah, 41% memiliki kemampuan agak ahli dan 9% memiliki kemampuan sangat ahli, sedangkan jika dilihat dari sisi tingkat kepentingan terhadap kemampuan menggunakan komputer dari 121 responden, 2,5% memiliki tingkat kepentingan yang rendah, 15,7% merasa agak penting dalam menggunakan komputer dan 81,8% merasa sangat penting dalam penggunaan computer. Dalam hal mengoperasikan internet, dari 121 responden 51,2% memiliki keahlian rendah, 43% memiliki kemampuan agak ahli dan 5,8% memiliki kemampuan sangat ahli, sedangkan jika dilihat dari sisi tingkat kepentingan terhadap kemampuan mengoperasikan internet dari 122 responden, 2,5% memiliki tingkat kepentingan yang rendah, 20,5% merasa agak penting dalam menggunakan internet dan 77% merasa sangat penting dalam mengoperasikan internet. Dalam hal presentasi menggunakan software power point, dari 122 responden 45,9% memiliki keahlian rendah, 48,4% memiliki kemampuan agak ahli dan 5,7% memiliki kemampuan sangat ahli, sedangkan jika dilihat dari sisi tingkat kepentingan terhadap kemampuan presentasi menggunakan software power point dari 122 responden, 4,9 % memiliki tingkat kepentingan yang rendah, 23% merasa agak penting dalam menggunakan power point dan 72,1% merasa sangat penting dalam presentasi dengan menggunakan software power point. Atas dasar data tersebut maka diperlukan sebuah pelatihan "Peningkatan Kapasitas Penyuluh Pertanian Lapangan Berbasis Teknologi Informasi (TI)".

Pendekatan Pelatihan

Peserta pelatihan Peningkatan Kapasitas Penyuluh Pertanian Lapangan Berbasis Teknologi Informasi (TI) ini diselenggarakan dengan memperhatikan: (1) Prinsip *Andragogy*, yaitu bahwa selama pelatihan peserta berhak untuk didengarkan dan dihargai pengalamannya mengenai kegiatan penyuluhan pertanian dalam hal

akses informasi melalui IT, dipertimbangkan setiap ide, dan pendapat, sejauh berada di dalam konteks pelatihan, dan tidak dipermalukan, dilecehkan ataupun diabaikan; (2) Berorientasi kepada peserta, dimana peserta berhak untuk mendapatkan 1 paket bahan belajar tentang Peningkatan Kapasitas Penyuluh Pertanian Lapangan Berbasis Teknologi Informasi (TI); mendapatkan pelatih profesional yang dapat memfasilitasi dengan berbagai metode, melakukan umpan balik, dan menguasai materi pelatihan; belajar sesuai dengan gaya belajar yang dimiliki, baik secara visual, auditorial maupun kinestetik (gerak); Belajar dengan modal pengetahuan yang dimiliki masing-masing tentang penggunaan IT; Melakukan refleksi dan memnerikan umpan balik secara terbuka; Melakukan evaluasi dan dievaluasi; (3) Berbasis kompetensi, yang memungkinkan peserta untuk Mengembangkan ketrampilan langkah demi langkah dalam memperoleh kompetensi yang diharapkan; Memperoleh sertifikat setelah dinyatakan berhasil mendapatkan kompetensi yang diharapkan pada akhir pelatihan; (4) *Learning by doing* yang memungkinkan peserta untuk Berkesempatan melakukan eksperimentasi Pengoperasionalan IT menggunakan metode pembelajaran antara lain demonstrasi/peragaan, studi kasus, dan praktik baik secara individu maupun kelompok; Melakukan pengulangan ataupun perbaikan yang dirasa perlu.

Metodologi Penyelenggaraan

Penyelenggaraan Pelatihan Peningkatan Kapasitas Penyuluh Pertanian Lapangan Berbasis Teknologi Informasi (TI) dilaksanakan oleh UPT Pelatihan Pertanian yang menangani bidang pelatihan. Lama pelaksanaan pelatihan Peningkatan Kapasitas Penyuluh Pertanian Lapangan Berbasis Teknologi Informasi (TI) adalah selama 92 jam pelatihan @45 menit. Metoda pelatihan yang digunakan pada pelatihan Peningkatan Kapasitas Penyuluh Pertanian Lapangan Berbasis Teknologi Informasi (TI) disesuaikan dengan materi yang akan disampaikan, antara lain: Ceramah; Diskusi dan tanya jawab; Penugasan; Demonstrasi ; Studi kasus; Simulasi; *Role play*: Praktik dan Pemecahan Masalah

PENUTUP

Hasil kajian di atas menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas penyuluh pertanian di lapangan dalam hal penggunaan teknologi informasi sangat diperlukan. Kegiatan pelatihan seharusnya diarahkan pada kebutuhan sasaran peserta didik yang dalam hal ini adalah penyuluh pertanian lapangan yang memang masih rendah dalam hal kemampuan penggunaan teknologi informasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arep, Tanjung. 2003. Manajemen Motivasi. Jakarta: PT Grasindo.
- Hasibuan, MSP. 1999. Manajemen Sumber daya Manusia. Dasar dan Kunci Keberhasilan. Jakarta: CV Haji Masagung.
- Mangkuprawira, S. 2001. Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mangkuprawira, S, Vitalaya HA. 2007. Manajemen Mutu Sumber Daya Manusia. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Moelyadi. 2010. Analisis Kebutuhan Pelatihan. Materi Pembelajaran Manajemen Sumber Daya Manusia. Bogor: rogram Pascasarjana Manajemen dan Bisnis, Institut Pertanian Bogor.

- Rosa, AZ. 2004. Analisis kebutuhan pelatihan dalam rangka peningkatan kinerja di Balai Besar Industri Agro (BBIA) Bogor [tesis]. Bogor: Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis, Institut Pertanian Bogor
- Rumpang, A. 1998. Analisis kebutuhan pelatihan pada urusan kredit mikro PT. Bank Bukopin [tesis]. Bogor: Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis, Institut Pertanian Bogor.

**PERSEPSI PETERNAK SAPI TERHADAP PROGRAM INSEMINASI BUATAN
(IB) DALAM UPAYA PENINGKATAN POPULASI SAPI
DAN PENDAPATAN PETERNAK
(Studi Kasus Desa Lobuk Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep)**

Syafitri Manurung dan Dwi Ratna Hidayati
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura
nonratna1@gmail.com

ABSTRAK

Permintaan daging sapi di Indonesia terus mengalami kenaikan, menyebabkan meningkatnya jumlah impor. Peningkatan tersebut dipengaruhi oleh meningkatnya jumlah penduduk dan konsumsi daging sapi. Program swasembada daging sapi merupakan program utama dari Kementerian Pertanian, dalam upaya mewujudkan ketahanan pangan hewani asal ternak domestik sehingga mengurangi ketergantungan impor. Salah satu program tersebut adalah program Inseminasi Buatan (IB), dengan tujuan meningkatkan populasi dan pendapatan peternak. Namun, disisi lain program tersebut di Pulau madura memiliki dampak negatif yaitu mengancam keberadaan plasma nutfah sehingga menyebabkan belum optimalnya pelaksanaan program tersebut. Penelitian ini terletak di Desa Lobuk, Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep sebagai salah satu daerah yang mayoritas peternaknya menggunakan Inseminasi Buatan (IB). Tujuan penelitian untuk mengetahui persepsi peternak terhadap program Inseminasi Buatan (IB) yang ditinjau dari variabel pengetahuan, minat dan penilaian peternak terhadap program tersebut. Jumlah sampel sebanyak 30 peternak sapi pengguna Inseminasi Buatan (IB) dengan menggunakan metode skala likert. Hasil penelitian menunjukkan pengetahuan tergolong cukup sedangkan minat dan penilaian peternak sapi terhadap program Inseminasi Buatan (IB) tergolong baik. Peningkatan populasi dan pendapatan peternak melalui persepsi peternak terhadap Inseminasi Buatan (IB) dengan cara meningkatkan pengetahuan peternak melalui sosialisasi secara rutin, potongan harga suntik saat sosialisasi dan peternak yang memiliki pengetahuan lebih mendalam dapat mendampingi peternak lainnya.

Kata kunci: Persepsi, Inseminasi Buatan, populasi sapi

**PERCEPTION OF COWS BREEDER ON ARTIFICIAL INSEMINATION PROGRAM
DUE TO INCREASE OF COWS POPULATION AND BREEDER INCOME
(Study Case in Lobuk Village of Sub District Bluto Kabupaten Sumenep)**

ABSTRACT

Beef demands in Indonesia continue increasing that affects on increase of import as well. This is caused by increase number of population and beef consumption. Beef self supporting program released by Agriculture Ministry as main program in order to build food security that supported from domestic pets to decrease import dependence. One of program is artificial insemination by the purpose to increase both cows population and breeder income. In the other hand, this program has negative impact in Madura Island. It threatens plasma nutfah existence that may cause inoptimal of program execution. The research was in Lobuk vilage, Sub district Bluto of Kabupaten Sumenep as one of majority breeder used artificial insemination. The research aimed to know perception of farmers on artificial insemination program viewed from followings variables: knowledge, interest, assessment of breeder to the program. There were 30 samples of cows breeder as user of artificial insemination by using lickert scale method. Research result showed that knowledge include as moderate meanwhile interest and assessment of cows breeder include as good. Increase of cows population

and income of breeder through perception of breeder on artificial insemination can be done by regular socialization, discount of price and deepen knowledge of breeder in the assistance of other breeder.

Keywords: Perception, Artificial insemination, cows population

PENDAHULUAN

Sektor pertanian saat ini menjadi prioritas utama bagi negara Indonesia, karena peranan sektor pertanian dalam kegiatan perekonomian. Kontribusi tersebut dapat dilihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) yang terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2013 sebesar 289,90 triliun, kemudian pada tahun 2014 mengalami peningkatan menjadi 361,02 triliun. Salah satu sub sektor andalan Indonesia adalah sub sektor peternakan, terbukti sub sektor peternakan memberikan kontribusi terhadap PDB pada tahun 2014 sebesar 43,26 triliun (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian, 2014).

Komoditas andalan sub sektor peternakan adalah komoditas sapi. Permintaan komoditas sapi saat ini mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut disebabkan oleh meningkatnya jumlah penduduk dari 126.354.378 jiwa pada tahun 2014 menjadi 136.444.050 jiwa pada tahun 2015 (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian, 2014). Hal tersebut didukung dari hasil Survey Sosial Ekonomi Nasional (SUSENAS) pada tahun 2014, konsumsi daging sapi di Indonesia terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2013 konsumsi daging sebesar 2,280 kg/kapita/tahun kemudian meningkat menjadi 2,360 kg/kapita/tahun pada tahun 2014 (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian, 2015). Impor daging sapi di Indonesia terus mengalami peningkatan pada tahun 2013 sebesar 130.021 ton dan kemudian mengalami peningkatan yang sangat signifikan pada tahun 2014 menjadi sebesar 246.509 ton (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian, 2015).

Permintaan daging sapi yang terus mengalami peningkatan, sehingga Kementerian Pertanian melakukan Program Swasembada Daging Sapi (PSDS) tahun 2014, dalam upaya mewujudkan ketahanan pangan hewani asal ternak dengan sumberdaya dalam negeri atau domestik khususnya sapi potong. Program Swasembada Daging Sapi (PSDS) tersebut diharapkan dapat mengurangi ketergantungan daging impor dengan mengoptimalkan potensi sapi dalam negeri, sehingga dapat menghemat devisa negara, meningkatkannya pendapatan dan kesejahteraan peternak, penyerapan tambahan tenaga kerja baru dan semakin meningkatnya peyediaan daging sapi yang Aman, Sehat, Utuh dan Halal (ASUH) bagi masyarakat sehingga ketentraman lebih terjamin. Program membuat tiga belas langkah operasional, salah satu dari tiga belas kegiatan operasionalnya adalah program Inseminasi Buatan (IB). Optimalisasi program Inseminasi Buatan (IB) dilakukan melalui penambahan jumlah *inseminator* Inseminasi Buatan (IB) dan diprioritaskan di Provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah, D.I. Yogyakarta, Jawa Timur dan Bali (Kemenper, 2010).

Sentra populasi sapi potong terbesar di Indonesia berada di Jawa Timur dengan kontribusi sebesar 29,47% atau rata-rata 4.344.61 ribu ekor pada tahun 2015 (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian, 2015). Kabupaten Sumenep merupakan penyumbang populasi sapi terbesar di Jawa Timur sebesar 353.124 ribu ekor (Dinas Peternakan Jawa Timur, 2015). Kabupaten Sumenep merupakan salah satu Kabupaten yang berada di Pulau Madura, sapi Madura dikenal sebagai *plasma nutfah* yang dilindungi dan dipertahankan kemurniannya di Pulau Madura.

Keberhasilan program Inseminasi Buatan (IB) di Pulau Madura, memiliki dampak positif yaitu meningkatkan produktivitas sapi sehingga meminimalisir impor. Program Inseminasi Buatan (IB) disisi lain juga memiliki dampak negatif yaitu

mengancam *plasma nutfah*, sehingga program tersebut belum dapat berjalan secara optimal. Hal tersebut terbukti dari informasi Bapak R. Haeru Ahmad selaku Kepala Bidang Agribisnis Dinas Peternakan Kabupaten Sumenep, yang menyatakan bahwa populasi sapi terbesar berada di Kecamatan Batuputih dengan mayoritas peternak memelihara sapi *Sonok*. Mayoritas pengguna Inseminasi Buatan (IB) berada di Kecamatan Bluto. Bapak Jufriyadi selaku *inseminator* di Kabupaten Sumenep, mengatakan bahwa program Inseminasi Buatan (IB) di Kecamatan Bluto sudah hampir 40%, bahkan di Desa Lobuk Inseminasi Buatan (IB) mencapai 60%. Berdasarkan dari latar belakang tersebut, maka peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian mengenai persepsi peternak sapi potong terhadap program Inseminasi Buatan (IB) dalam upaya peningkatan populasi sapi dan pendapat peternak.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Lobuk Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep, dengan metode penentuan lokasi secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan hampir 60% peternak melakukan Inseminasi Buatan (IB). Informasi tersebut diperoleh dari *inseminator* di Kabupaten Sumenep. Penelitian dilakukan pada bulan Desember sampai Januari 2017. Jumlah responden yang digunakan sebanyak 30 peternak sapi.

Persepsi peternak sapi terhadap program Inseminasi Buatan (IB) dijawab menggunakan skala *likert*. Instrumen butir pertanyaan terlebih dahulu diuji *validitas* dan *reliabilitas* untuk menguji setiap butir pertanyaan, termasuk kategori baik, atau tidak baik sehingga perlu direvisi, dibuang atau ditambah agar memperoleh data yang baik (Alwi, 2012). Persepsi peternak yang diukur melalui variabel pengetahuan, penilaian dan minat peternak terhadap program Inseminasi Buatan (IB). Skala *likert* dalam penelitian ini menggunakan tiga kategori yaitu baik, cukup baik dan kurang baik. Berikut rumus *interval* yang digunakan untuk menentukan batas kategori:

$$\text{Interval} = \frac{\text{Nilai maksimal} - \text{Nilai minimal}}{\text{jumlah kategori}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Persepsi Peternak Sapi Terhadap Inseminasi Buatan (IB) di Desa Lobuk Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep

Persepsi peternak terhadap Inseminasi Buatan (IB) melalui variabel tingkat pengetahuan, minat dan penilaian peternak sapi terhadap Inseminasi Buatan (IB), terlebih dahulu diuji *validitas* dan *reliabilitas*. Berdasarkan hasil data yang diperoleh pernyataan dikatakan *valid* karena nilai *r* hitung lebih besar dari *r* tabel atau *r* hitung $\geq 0,321$. Selain itu data tersebut juga dikatakan *reliable* karena nilai dari *Cronbach alpha* lebih dari 0,6. Berikut uraian persepsi peternak sapi terhadap Program Inseminasi Buatan (IB), Tabel 1.

Tabel 1
Pengetahuan Peternak terhadap program Inseminasi Buatan (IB)

No	Indikator	Kategori jawaban	Nilai skor	Frekuensi (orang)	Total	Persentase (%)	
1	Keikutsertaan program penyuluhan tentang Inseminasi Buatan (IB)	Sering	3	24	72	80,00	
		Cukup	2	6	12	20,00	
		Sering					
		Tidak pernah	1	0	0	0,00	
Jumlah				30	84	100	
2	Penyuluhan yang dilakukan <i>inseminator</i> dalam sebulan	Sering	3	22	66	73,33	
		Cukup	2	8	16	26,67	
		Sering					
		Tidak pernah	1	0	0	0,00	
Jumlah				30	82	100	
3	Pemahaman Inseminasi Buatan (IB) dari <i>inseminator</i>	Baik	3	25	75	83,33	
		Cukup	2	5	10	16,67	
		Kurang	1	0	0	0,00	
		Jumlah				30	85
4	Kelompok ternak khusus Inseminasi Buatan (IB), jika ada seberapa sering mengikutinya	Sering	3	0	0	0,00	
		Cukup	2	0	0	0,00	
		Sering					
		Tidak pernah	1	30	30	100	
Jumlah				30	30	100	
Total					281	Cukup baik	

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 1, menunjukkan bahwa tingkat pengetahuan peternak sapi cukup baik terhadap Inseminasi Buatan (IB). Pengetahuan yang cukup baik dikarenakan Desa tersebut belum membentuk kelompok ternak dan tidak ada jadwal penyuluhan secara rutin yang dilakukan oleh *inseminator* ataupun kegiatan lain yang menunjang pengetahuan peternak. Penyuluhan yang dilakukan di lokasi penelitian dengan cara peternak menghubungi *inseminator* untuk datang ke rumah, saat peternak sapi membutuhkan bantuan salah satunya kawin suntik atau Inseminasi Buatan (IB). Berbeda dengan penyuluhan yang dilakukandi Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng Provinsi Sulawesi Selatan tentang Inseminasi Buatan (IB). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan peternak terhadap Inseminasi Buatan (IB) termasuk kategori baik karena penyuluhan diadakan sebulan sekali oleh *inseminator* (Sirajuddin, 2016).

Sesuai dengan pendapat Badriyah dan Rendy (2012) pendidikan merupakan salah satu faktor yang memengaruhi proses belajar, semakin tinggi pendidikan maka semakin mudah seseorang dalam menerima informasi. Pendidikan yang tinggi membuat seorang peternak semakin mudah memperoleh informasi, baik dari sesama peternak, penyuluh, *inseminator*, maupun dari media massa. Banyaknya informasi yang diperoleh akan semakin banyak pula pengetahuan yang diperoleh peternak

tentang teknologi peternakan. Namun pendidikan yang rendah secara mutlak berpengetahuan rendah pula, karena peningkatan pengetahuan tidak hanya diperoleh dari pendidikan formal, akan tetapi juga dapat diperoleh pada pendidikan non formal.

Tabel 2
Minat Peternak Terhadap Inseminasi Buatan (IB) di Desa Lobuk Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep

No	Indikator	Kategori jawaban	Nilai skor	Frekuensi (orang)	Total	Persentase (%)
1	Minat untuk menerapkan Inseminasi Buatan (IB)	Tinggi	3	28	84	93,33
		Cukup	2	2	4	6,67
		Tinggi	1	0	0	0,00
		Rendah	1	0	0	0,00
Jumlah				30	88	100
2	Minat peternak terhadap Inseminasi Buatan (IB) di desa Lobuk	Banyak	3	25	75	83,33
		Cukup	2	5	10	16,67
		Banyak	1	0	0	0,00
		Sedikit	1	0	0	0,00
Jumlah				30	85	100
3	Seberapa sering peternak melakukan program Inseminasi Buatan (IB)	Sering	3	27	81	90,00
		Cukup	2	3	6	10,00
		Sering	1	0	0	0,00
		Tidak Pernah	1	0	0	0,00
Jumlah				30	87	100
4	Ukuran pedet terhadap induk sapi	Tidak Berbahaya	3	22	66	73,33
		Cukup	2	8	16	26,67
		Berbahaya	1	0	0	0,00
		Berbahaya	1	0	0	0,00
Jumlah				30	82	100
Total					342	Baik

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 2, minat peternak baik terhadap program Inseminasi Buatan (IB). Minat peternak dipengaruhi oleh penilaian peternak tentang keuntungan relatif yang diperoleh dengan menggunakan Inseminasi Buatan (IB). Keuntungan tersebut dilihat dari peningkatan bobot berat badan sapi, harga *Limousine* yang lebih tinggi dibandingkan sapi Madura dan kemudahan penggunaan Inseminasi Buatan (IB). Beberapa peternak mengalami kekhawatiran saat sapi mereka melahirkan karena ukuran pedet yang besar, sehingga mengalami kesulitan saat melahirkan pedet atau anak sapi. Kekhawatiran peternak sapi dapat diatasi dengan pelayanan yang diberikan *inseminator*, bahkan jika proses melahirkan pedet dilakukan di malam hari, *inseminator* siap melayani dengan upah atau gaji seiklas hati. Sesuai dengan hasil penelitian Sirajuddin (2016) yang menyatakan bahwa, sebagian kecil peternak masih mengkhawatirkan resiko kematian induk pada saat melahirkan. Hal tersebut

dikarenakan anak yang dilahirkan relatif lebih besar, jika melakukan suntik atau Inseminasi Buatan (IB).

Tabel 3
Penilaian Peternak Terhadap Inseminasi Buatan (IB) di Desa Lobuk Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep

No	Indikator	Kategori jawaban	Nilai skor	Frekuensi (orang)	Total	Persentase (%)
1	Manfaat Inseminasi Buatan (IB) terhadap peningkatan berat badan sapi	Memuaskan	3	30	90	100
		Cukup	2	0	0	0,00
		Memuaskan	2	0	0	0,00
		Tidak Memuaskan	1	0	0	0,00
Jumlah				30	90	100
2	Harga jual ternak hasil Inseminasi Buatan (IB)	Tinggi	3	30	90	100
		Cukup	2	0	0	0,00
		Tinggi	2	0	0	0,00
		Rendah	1	0	0	0,00
Jumlah				30	90	100
3	Biaya pengeluaran untuk melakukan suntik Inseminasi Buatan (IB)	Murah	3	30	90	100
		Cukup	2	0	0	0,00
		murah	2	0	0	0,00
		Mahal	1	0	0	0,00
Jumlah				30	90	100
4	Inseminasi Buatan (IB) dalam membantu peternak dalam mengembangkan ternak	Membantu	3	30	90	100
		Cukup	2	0	0	20,00
		Tidak membantu	1	0	0	0,00
		Membantu	1	0	0	0,00
Jumlah				30	90	100
5	Dampak Inseminasi Buatan (IB) terhadap Induk sapi saat penyuntikan	Tidak berbahaya	3	28	84	93,33
		Cukup	2	2	4	6,67
		Berbahaya	2	2	4	6,67
		Berbahaya	1	0	0	0,00
Jumlah				30	88	100
6	Dampak Inseminasi Buatan (IB) terhadap keberadaan sapi Madura	Tidak Mengkhawatirkan	3	24	72	80,00
		Cukup mengkhawatirkan	2	5	10	16,67
		Mengkhawatirkan	1	1	1	3,33
		Mengkhawatirkan	1	1	1	3,33
Jumlah				30	83	100
7	Kualitas ternak (pedet) hasil Inseminasi Buatan	Bagus	3	27	81	90,00
		Cukup	2	2	4	6,67
		Bagus	2	2	4	6,67

		Tidak bagus	1	1	1	3,33
	Jumlah			30	86	100
8	Kesesuaian Inseminasi	Sesuai	3	24	72	80,00
	Bauatan dengan budaya Madura	Cukup sesuai	2	3	6	10,00
		Tidak sesuai	1	3	3	10,00
	Jumlah			30	81	100
9	Sistem pemeliharaan hasil ternak Inseminasi	Mudah	3	30	90	100
	Buatan (IB)	Cukup mudah	2	0	0	0,00
		Sulit	1	0	0	0,00
	Jumlah			30	90	100
	Total				788	Baik

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 3, penilaian peternak baik terhadap Inseminasi Buatan (IB). Peternak menilai keuntungan yang diperoleh dari hasil Inseminasi Buatan (IB) yaitu sapi *Limousine*, dalam peningkatan berat badan sapi yang cepat dibandingkan sapi Madura. Perbedaan berat badan sapi *limousine* dengan sapi Madura kurang lebih sampai mencapai 5 kg. Keuntungan selanjutnya bila menggunakan Inseminasi Buatan (IB) ialah harga jual sapi *limousine* lebih tinggi dibanding sapi Madura. Perbedaan harga jual sapi *Limosuine* dengan sapi Madura, jika umur sapi *limousine* 4 bulan dengan harga jual Rp 6.000.000 maka harga jual sapi Madura Rp 3.000.000. Sesuai dengan pendapat Diany *et al* (2016) yang menyatakan mayoritas peternak sapi di Pulau Jawa melakukan program Inseminasi Bautan (IB), dikerenakan berat lahir anaknya lebih tinggi, pertumbuhan lebih cepat, adaptasi lingkungan dan pakan cukup baik, ukuran dewasa lebih besar dan harga jual lebih tinggi.

Biaya untuk suntik *sperma* sapi lokal Rp 30.000 dan untuk suntik *sperma* sapi *limousine* Rp 40.000. Biaya suntik Inseminasi Buatan (IB) sapi termasuk kategori murah, karena apabila induk sapi tidak menunjukkan kebuntingan selama 26 hari maka untuk suntik selanjutnya hingga bunting peternak dapat membayar separuh biaya. Selain itu dapat dikatakan murah, jika dibandingkan dengan "*kawin alam*". Biaya kawin alam untuk sapi betina sebesar Rp 25.000 yang dibayarkan peternak kepada pemilik sapi jantan tersebut. Selain itu peternak juga merasa rugi waktu dan sangat direpotkan, karena peternak harus membawa sapi betinanya ke sapi jantan untuk melakukan proses kawin alam yang terkandang jarak rumah pemilik sapi jantan berjauhan dengan pemilik sapi betina.

Peternak sapi mengungkapkan bahwa proses penyutikan sapi tidak berbahaya, dikarenakan berdasarkan dari hasil pengalaman selama melakukan Inseminasi Buatan (IB) tidak pernah terjadi infeksi ataupun radang. Hal ini tidak sesuai dengan penelitian Suparno (2013) yang menyatakan bahwa pada saat melaksanakan Inseminasi Buatan (IB) pada seekor sapi betina, tangan kiri dimasukkan pada anus dan tangan kanan memasukkan "*insemination gun*" melalui alat kelamin betina. Pelaksanaan tersebut membuat peternak menjadi kasihan dan takut sapi betina menjadi rusak, karena infeksi. Pemeliharaan sapi *limousine* masuk ketegori mudah, dikarenakan tidak ada perawatan maupun kandang khusus yang membedakan dengan sapi Madura. Perbedaannya hanya pada porsi makan rumput yang lebih banyak.

Inseminasi Buatan (IB) tidak memiliki dampak, terhadap kelestarian sapi Madura. Hal tersebut dikarenakan tersedianya suntik *sperma* sapi lokal yang diperoleh dari *sperma* sapi kerapan yang sudah tidak diperlomabakan lagi, sehingga peternak

yang ingin melestarikan sapi Madura dapat suntik *sperma* sapi lokal. Kemudian di Sumenep tepatnya di Pulau Sapudi, telah ditetapkan sebagai tempat pelestarian sapi khas Madura atau *Plasma Nutfah*. Hal ini tidak sesuai penelitian Suparno (2013) yang menyatakan Inseminasi Buatan (IB) tidak sesuai dengan adat istiadat, nilai budaya serta bertentangan adat kebiasaan peternak dan tidak sesuai kebutuhan masyarakat Madura. Hasil dari Inseminasi Buatan (IB), atribut-atribut anak yang tidak sesuai dengan yang diharapkan peternak seperti tanduk melengkung kedalam, punuk bulat besar, alis hitam/celak tebal, bergelambir, ada kantong rusuk, ada punuk bawah berlipat ke dalam tipis, leher pendek dan lebar, bulu warna merah bata, kepala pendek dan lebar, mata sipit dan telinga kecil seperti daun bambu, kaki panjang, terdapat garis hitam di punggung.

Tabel 4
Total Persepsi Peternak terhadap Inseminasi Buatan (IB) di Desa Lobuk Kecamatan Bluto kabupaten Sumenep

No	Variabel	Sub Variabel	Nilai	Keterangan
1	Persepsi Peternak	1. Pengetahuan	28	Cukup Baik
		2. Minat	1	Baik
		3. Penilaian	34	Baik
			2	
		Jumlah	788 1.411	Baik

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 4, menunjukan bahwa secara keseluruhan total persepsi peternak baik terhadap Inseminasi Buatan (IB).

PENUTUP

Hasil analisis yang dilakukan pada peternak sapi di Desa Lobuk mengenai persepsi peternak terhadap Inseminasi Buatan (IB) yang ditinjau dari variabel pengetahuan tergolong cukup baik sedangkan minat dan penilaian tergolong baik. Secara keseluruhan persepsi peternak sapi terhadap program Inseminasi Buatan (IB) tergolong kategori baik. Berdasarkan hasil analisis diatas maka saran dari penulis untuk meningkat penggunaan Inseminasi Buatan (IB) dalam upaya peningkatan pendapatan dan populasi sapi adalah peningkatan pengetahuan peternak, melalui program penyuluhan rutin yang dilakukan *inseminator*. Manfaat kegiatan tersebut dapat menambah informasi baik sesama peternak maupun peternak dengan *inseminator*. Bagi peternak yang memiliki pendidikan lebih tinggi dan memiliki pengetahuan lebih mendalam mengenai program tersebut, diharapkan dapat membantu mendampingi pada saat pelaksanaan program Inseminasi Buatan (IB) bagi peternak yang berpendidikan rendah. Pada kegiatan tersebut juga diharapkan terdapat potongan biaya suntik, dengan tujuan agar peternak dapat termotivasi untuk berpartisipasi ikut serta dan menggunakan Inseminasi Buatan (IB). Maka harapannya dengan meningkatnya penggunaan Inseminasi Buatan dapat membantu pemerintah dalam penyediaan sapi asal domestik dan dapat meningkatkan pendapatan peternak karena ukuran sapi yang cepet besar sehingga harganya lebih mahal.

DAFTAR PUSTAKA

Alwi, I. 2012. Kriteria Empirik Dalam Menentukan Ukuran Sampel Pada Pengujian Hipotesis Statistika Dan Analisis Butir. *Jurnal Formatif*. Vol. 2, No. 2: 140-148.

- Badriyah, N. dan Rendy, S. 2012. Hubungan Pengetahuan Peternak Sapi Potong Terhadap Keberhasilan IB di Kecamatan Sari Irejo Kabupaten Lamongan. *Jurnal Ternak*. Vol, 03. No. 02: 10-18.
- Diany, E., Suryahadi dan Tjahja, M. 2016. Strategi Pemasaran Semen Beku Sapi Potong di BIB Lembang. *Jurnal Manajemen IKM*. Vol,11. No.1: 61-71.
- Disnak. Jatimprov. go.id/web/layananpublik/datastatistika. Diunduh pada tanggal 19 September 2016.
- Menteri Pertanian Republik Indonesia. 2010. Peraturan Menteri Pertanian Tentang Pedoman Umum Program Swasembada Daging Sapi 2014. Jakarta: Menteri Pertanian.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian. 2014. *Buletin PDB Sektor Pertanian*. Jakarta: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian. 2014. *Statistika Penduduk 1971-2015*. Jakarta: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretaris Jenderal Kementerian Pertanian, 2015. *Outlook Komoditas Pertanian Subsektor Peternakan Daging Sapi*. Jakarta: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- Sirajuddin, S., N., Aslina, A., Sutomo, S. dan Muhamad, J. 2016. Peningkatan Adopsi Teknologi Inseminasi Buatan Pada Sapi Potong Di Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng. Seminar Nasional. Lembaga Penelitian Dan Pemberdayaan Masyarakat (Lppm) Unmas Denpasar.
- Suparno, Sudiarto, dan Winarno, S.T. 2012. Peternak Sapi Madura Non Ib Memiliki Persepsi Dan Sikap Terhadap Program IB Kasus: Di Kecamatan Waru Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Hayati*. Vol,10. No.10: 1-12.

**RANCANG BANGUN RANTAI PASOK JAMBU AIR cv CAMPLONG
SEBAGAI KOMODITAS UNGGULAN MADURA**

Iswahyudi¹, Sustiyana¹, Wahyu Kanti Dwi Cahyani²
Fakultas Pertanian Universitas Islam Madura¹
Mahasiswa Pascasarjana Teknologi Industri Pertanian IPB²
Iswahyudi.uim@gmail.com

ABSTRAK

Jambu air cv camplong merupakan buah unggulan Madura. Produksi jambu air cv camplong mengalami surplus, peningkatan surplus produksi tersebut tidak diimbangi dengan peningkatan harga di tingkat petani. Kondisi tersebut tercermin dari penurunan harga rata-rata jambu air di tingkat daerah, hal ini mengindikasikan distribusi jambu air cv camplong belum berjalan dengan baik. Tujuan penelitian ini melihat gambaran mengenai kondisi rantai pasok yang diperlukan untuk melihat sejauh mana sistem pemasaran jambu air cv camplong berjalan. Metode analisis kondisi rantai pasok dilakukan dengan pendekatan aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi yang terjadi dalam rantai pasok jambu air cv camplong. Hasil penelitian ini adalah tiga pola pendistribusian jambu air cv camplong yaitu (1) Petani – pengumpul kecil – pedagang besar dalam provinsi – pedagang pengecer dalam provinsi – pengecer – konsumen. (2) Petani – pengumpul dalam desa – pedagang besar provinsi – supermarket – konsumen. (3) Petani – pengecer – konsumen.

Kata kunci: jambu air, rantai pasok

PENDAHULUAN

Kabupaten Sampang Madura memiliki salah satu produk unggulan dibidang tanaman hortikultura yaitu buah Jambu air cv camplong, luas areal tanaman jambu jenis camplong ini mencapai 780 hektar dengan jumlah tanaman sekitar 160.000 pohon yang terdapat dikecamatan camplong dan memiliki tiga kali musim panen dalam setahun yakni pada bulan Februari, Juni dan Oktober. Menurut data BPS (2015), produksi jambu air camplong pada tahun 2011, 2012, 2013 dan 2014 berturut-turut adalah 2549,4 ton, 3694,7 ton, 2392 ton dan 2141,3 ton. Produksi jambu air camplong memberikan kontribusi sekitar Rp 9.5 miliar setiap musim panen (Purbiati dan Suryadi. 2005). Pangsa pasar dari jambu air camplong ini cukup luas meliputi kota-kota besar yang ada di Indonesia seperti: Surabaya, Sidoarjo, Malang dan Jakarta. Beberapa tahapan yang dilalui pada sistem distribusi buah tropika, dimana produk tersebut dipindahkan dari tempat tumbuhnya hingga sampai ke konsumen (Utama 2011).

Sistem distribusi di Indonesia sebenarnya memegang peranan penting dalam menciptakan harga yang stabil untuk pemenuhan kebutuhan buah Nusantara. Fungsi distribusi dikatakan berhasil jika barang yang didistribusikan sampai tepat waktu pada konsumen dengan harga terjangkau (Hikmah dan Ratnawati 2015). Salah satu rantai pascapanen jambu air cv camplong yang menyumbang kerugian cukup tinggi bagi petani adalah pada proses transportasi dan distribusi (Iswahyudi *et al.* 2015).

Jambu air camplong merupakan buah yang memiliki sifat cepat busuk, rusak, sehingga susut distribusi besar jika rantai distribusi panjang dan akhirnya berdampak pada harga jual rendah. *Supply chain* yang tepat dapat mengurangi resiko kerusakan buah saat transportasi dan distribusi (Tolani dan Hussain 2013). Perancangan sistem distribusi atau *supply chain management* yang sesuai dengan pasar tujuan diharapkan mampu meningkatkan nilai jual jambu air camplong baik dipasar tradisional maupun pasar institusi. Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi pola pendistribusian buah jambu air cv camplong di Kabupaten Sampang.

METODE PENELITIAN

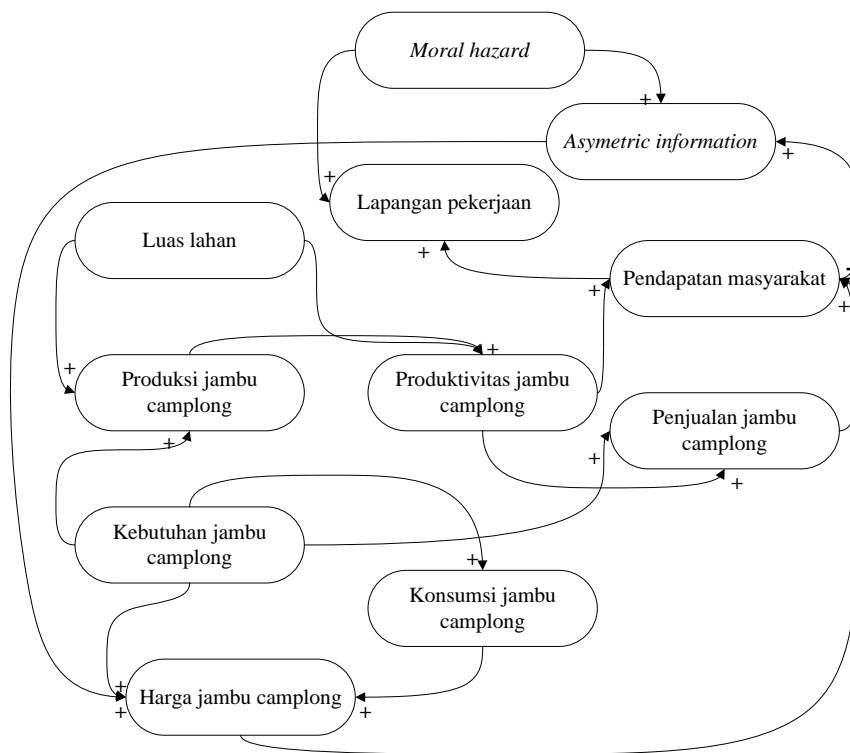
Penelitian ini dilakukan di Desa Taddan, Kecamatan Camplong, Kabupaten Sampang. Metode pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah wawancara langsung secara mendalam dengan informan (Petani jambu air cv camplong, pengumpul, dan pedagang). Responden pada penelitian ini terdiri dari 10 orang petani, 10 orang pengumpul, 10 orang pedagang eceran.

Pada penelitian ini, analisis kondisi rantai pasok dilakukan dengan pendekatan aliran produk, aliran uang, dan aliran informasi yang terjadi dalam rantai pasok jambu air cv camplong di tempat penelitian. Sehingga bisa dibuat rancang bangun rantai pasok yang sesuai dengan kondisi lapang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Situasional

Analisis sebab akibat dapat digunakan untuk mengetahui interaksi yang terjadi antara komponen dan aktivitas yang terjadi. Interaksi yang terjadi antara petani dan pedagang yang berkaitan dengan produktivitas bagi hasil. Diagram lingkaran sebab akibat ini dapat digunakan untuk menggambarkan sifat dinamik antar elemen (Hartisari 2007). Analisis sebab akibat dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1
Causal loop diagram rantai pasok jambu camplong

Gambar 1 menunjukkan bahwa variabel satu dengan variabel yang lainnya dihubungkan dengan tanda panah yang dilengkapi dengan tanda positif dan negatif. Tanda tersebut menunjukkan perubahan pada variabel terikat yaitu rantai pasok jambu air cv camplong apabila variabel bebas berubah. Tanda (+) menyatakan peningkatan jumlah pada variabel terikat sedangkan tanda (-) menyatakan penurunan jumlah pada variabel terikat.

Ilustrasi Gambar 1 menunjukkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi rantai pasok jambu air cv camplong yaitu luas lahan kebun jambu air cv camplong

yang akan mempengaruhi terhadap kontinuitas produksi dan produktivitas jambu air cv camplong. Produksi dan produktivitas akan meningkat sesuai dengan kebutuhan dan pola konsumsi masyarakat untuk jambu air cv camplong itu sendiri. hal itu akan berdampak pada perolehan jumlah pendapatan, penjualan dan harga yang dijual oleh petani jambu air cv camplong kepada konsumen. Namun harga jambu air cv camplong tidak akan stabil apabila semakin banyaknya pelaku yang terlibat seperti tengkulak, distributor dalam rantai pasok jambu air cv camplong. Semakin banyaknya pelaku tersebut akan meningkatkan permasalahan sosial yaitu *asymetric information* dan *moral hazard*. *Asymetric information* adalah tidak transparansinya dan benar tentang informasi harga. Sedangkan *moral hazard* yaitu penyimpangan-penyimpangan yang ditimbulkan oleh pelaku-pelaku yang memainkan peran dan harga yang terlibat dalam rantai pasok tersebut.

Saluran Pemasaran

Lembaga pemasaran jambu air cv camplong terdiri dari petani, pengumpul kecil, pengumpul desa, pedagang besar provinsi, pedagang pengecer provinsi, pengecer, dan konsumen.

Berdasarkan penelusuran di lapangan memperlihatkan interaksi diantara berbagai lembaga-lembaga pemasaran yang bertujuan menyalurkan jambu air camplong mulai dari petani hingga ke konsumen akhir. Pada proses tersebut didapatkan 3 pola saluran pemasaran di Kecamatan Camplong yaitu:

1. Saluran pemasaran 1 : Petani – pengumpul kecil – pedagang besar dalam provinsi – pedagang pengecer dalam provinsi – pengecer – konsumen.
2. Saluran pemasaran 2 : Petani – pengumpul dalam desa –pedagang besar provinsi – supermarket – konsumen.
3. Saluran pemasaran 3 : Petani – pengecer – konsumen.

Struktur Jaringan Rantai Pasok

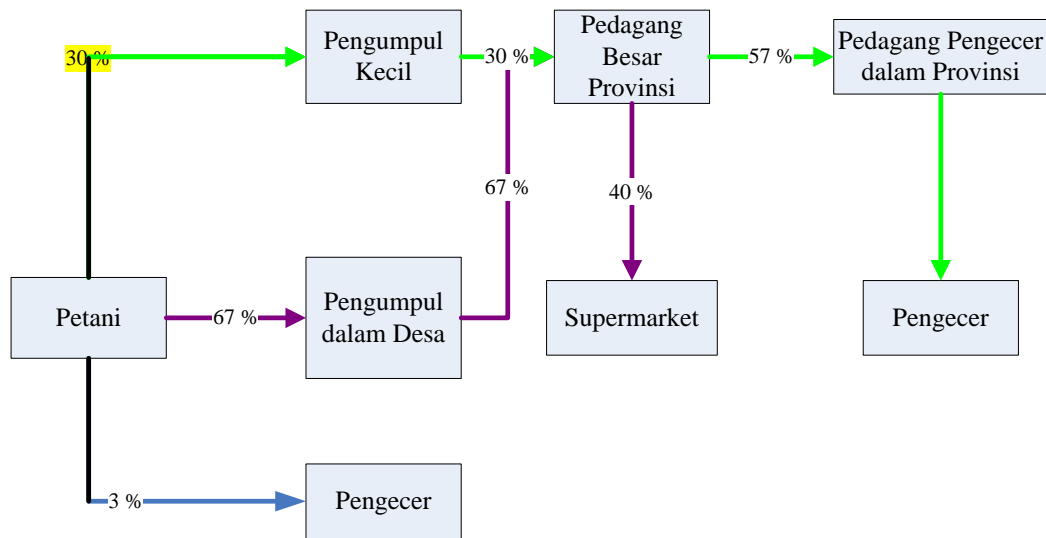
Struktur jaringan rantai pasok tidak hanya terdiri dari pabrik pengolahan, tetapi juga terdiri dari transportir, pedagang besar, toko ritel dan konsumen akhir (Chopra dan Meindl 2001). Rantai pasok merupakan sebuah alur pendistribusian yang melibatkan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat secara langsung ataupun tidak langsung dalam menyalurkan produk pertanian.

Menurut Pujawan (2005) dalam Sustiyan (2013), pada suatu rantai pasok, ada tiga macam aliran yang harus dikelola mulai dari hulu (sisi dimana barang masih berbentuk mentah) hingga ke hilir (sisi dimana barang sudah berbentuk produk akhir yang siap dikonsumsi oleh konsumen akhir). Tiga macam aliran tersebut yaitu aliran material, informasi, dan uang. Aliran informasi tidak hanya bergerak dari *supplier* ke *end customer*, tetapi juga bergerak dari *end customer* ke *supplier* sehingga aliran informasi bergerak dua arah timbal balik sepanjang rantai.

1. Aliran Produk

Dalam penelitian ini, aliran produk berawal dari petani. Petani menunggu jambu air cv camplong berbuah selama 100-120 hari. Setelah proses pascapanen maka dilakukan berbagai kegiatan hingga sampai pada proses penjualan. Proses penjualan jambu air cv camplong ada 2 cara, yang pertama tebasan, proses pembungkusan, pemanenan, dan sortasi dilakukan oleh pengumpul dan yang kedua pembelian per kg dari petani dimana proses pembungkusan, pemanenan dan sortasi dilakukan oleh petani sebelum dijual ke pengumpul. Pada proses penyaluran jambu air di Kecamatan Camplong dimulai dari petani hingga ke konsumen akhir.

Aliran produk jambu air cv camplong yang ada di wilayah Kecamatan Camplong seperti pada Gambar 2.



Gambar 2
Aliran Produk Jambu Air Cv Camplong

Keterangan:

- : saluran pemasaran 1
- : saluran pemasaran 2
- : saluran pemasaran 3

Berdasarkan gambar di atas, menunjukkan bahwa volume pemasaran jambu air cv camplong didominasi oleh saluran pemasaran kedua yaitu sebesar 67% produk disalurkan kepada pengumpul dalam Desa Taddan itu sendiri. Pengumpul dalam desa yang memiliki modal lebih besar dibandingkan dengan pengumpul kecil maupun pengecer sehingga produk akan tersalur lebih banyak. Penyebab lainnya adalah karena adanya relasi atau hubungan yang dekat berdasarkan teritorialnya sehingga mempermudah dalam pengangkutan produk sehingga dapat meminimalkan biaya transportasi dan menekan kemungkinan rusaknya produk akibat mobilisasi. Dampak lainnya dengan adanya efisiensi tersebut adalah pada jumlah keuntungan yang diambil bisa lebih maksimal.

Sebanyak 30% produk disalurkan kepada pengumpul kecil yang letaknya tersebar di dalam desa tersebut maupun desa lainnya untuk dijual kembali ke lembaga pemasaran selanjutnya di desa terkait. Sedangkan sisanya yaitu sebanyak 3% produk dibeli oleh pengecer hingga ke konsumen.

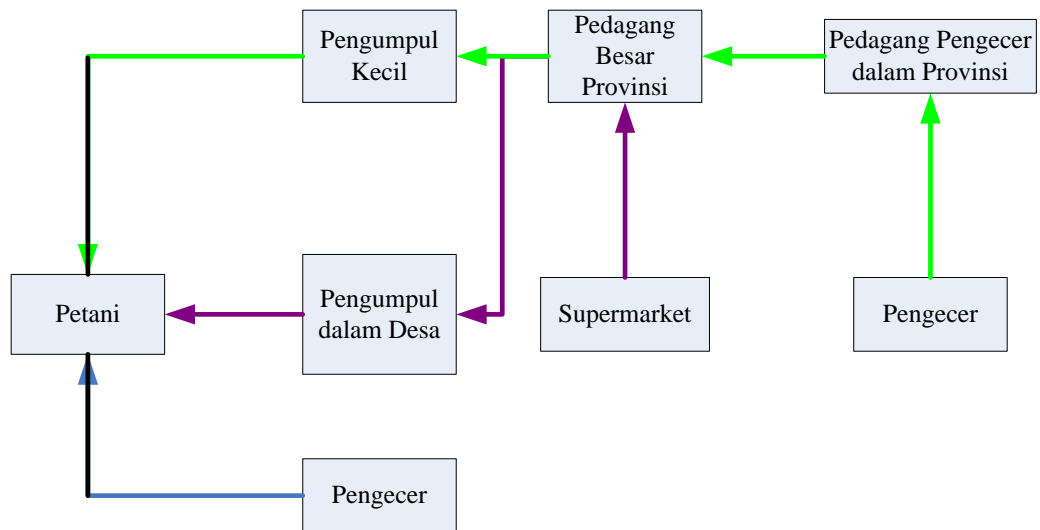
Pedagang besar provinsi akan membeli produk dari pengumpul dalam desa dan pedagang kecil untuk memenuhi permintaan lembaga pemasaran lain yang terdiri dari pedagang pengecer dalam provinsi dan supermarket. Dari supermarket bisa langsung dibeli oleh konsumen yang merupakan kalangan menengah ke atas. Sedangkan pedagang pengecer dalam provinsi akan memperluas wilayah pemasaran kepada pengecer di berbagai wilayah di Jawa Timur agar lebih banyak menjangkau konsumen dari berbagai kalangan.

Terdapat perbedaan kualitas produk yang diminati oleh berbagai lembaga pemasaran yang berperan dalam rantai pasok jambu air cv camplong untuk memenuhi permintaan konsumen. Untuk saluran pemasaran yang tepanjang akan membutuhkan buah yang berkualitas dan penanganan yang lebih kompleks daripada saluran

pemasaran yang lebih pendek. Karena membutuhkan waktu tempuh untuk menyalurkan atau memindahkan barang dari satu tempat ke tempat yang lain selama proses perdagangan berlangsung hingga sampai ke konsumen agar kualitasnya tetap terjaga.

2. Aliran Uang

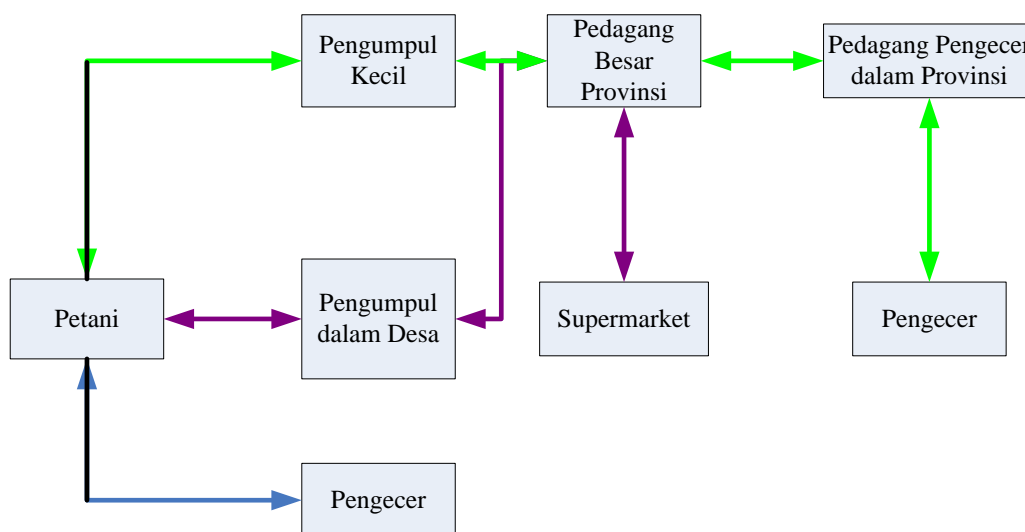
Aliran uang pada rantai pasok terkait dengan proses pembayaran berdasarkan pembelian antara penjual dengan pembeli (lembaga pemasaran) sesuai dengan harga yang disepakati maupun cara pembayarannya. Oleh karena itu arah panahnya berbanding terbalik dengan aliran material atau aliran produk pada gambar 2 (perhatikan Gambar 3 di bawah ini).



Gambar 3
Aliran Uang pada Rantai Pasok Jambu Air Cv Camplong

3. Aliran informasi

Aliran informasi terjadi secara dua arah antara pihak – pihak yang terlibat dalam kegiatan pemasaran produk. Proses komunikasi dilakukan untuk mengetahui informasi harga pasar, jumlah barang yang tersedia, kapasitas barang yang mampu ditampung, hingga status pengiriman barang (Sustiyana, 2013). Berikut merupakan gambar aliran informasi pada rantai pasok jambu air cv camplong:



Gambar 4
Aliran Informasi pada Rantai Pasok Jambu Air Cv Camplong

PENUTUP

Pola pendistribusian jambu air cv camplong terbagi menjadi 3 pola yaitu : (1) Petani – pengumpul kecil – pedagang besar dalam provinsi – pedagang pengecer dalam provinsi – pengecer – konsumen. (2) Petani – pengumpul dalam desa – pedagang besar provinsi – supermarket – konsumen. (3) Petani – pengecer – konsumen. Diperlukan adanya penelitian mengenai standar mutu jambu air cv camplong agar produsen dapat menikmati buah yang berkualitas. Diperlukan adanya pendidikan informal seperti pelatihan atau seminar secara kontinu yang disesuaikan dengan perkembangan teknologi bagi anggota rantai pasok agar dapat menambah pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan nilai tambah jambu air cv camplong dan memperluas wilayah pemasarannya.

DAFTAR PUSTAKA

- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2015. *Sampang Dalam Angka*. <http://www.Sampangkab.bps.go.id>
- Chopra S, Meindl. 2006. *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operation*. New Jersey (US): Pearson Prentice Hall.
- Purbiati, Suryadi. 2005. *Warta Penelitian dan Pengembangan Pertanian*. Malang. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Timur.
- Hartisari. 2007. *Sistem Dinamik : Konsep Sistem dan Pemodelan untuk Industri dan Lingkungan*. Bogor (ID): IPB Pr.
- Hikmah, Ratnawati A.T. 2015. Strategi Pendistribusian Buah Lokal di Kota Semarang. *Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM)* 13(2): 229-236.
- Iswahyudi, Darmawati. E. Sutrisno. 2015. Perancangan Kemasan Transportasi Buah Jambu Air (*Syzygium aqueum*) cv Camplong. *Jurnal Keteknikan Pertanian (JTEP)* 3(1): 65-72.
- Sustiyana. 2013. *Analisis Supply Chain Dan Efisiensi Pemasaran Gula Siwalan (Studi Kasus Di Kecamatan Dungkek, Kabupaten Sumenep)*. Universitas Brawijaya. Malang.

- Utama I.M.S. 2011. Menjaga Mutu Buah Tropika dalam Rantai Distribusi.
<http://www.Staff.unud.ac.id>
- Tolani V.C, Hussain H. 2013. Strategic Change in Model of Fruit and Vegetables Supply Chain. *Global Journal of Management and Business Studies* 3:965-970

**FAKTOR DETERMINAN KEPUTUSAN PETANI DALAM MENANAM
TEBAKAU (*NICOTIANA TABACCUM*)**

Siti Husniyah, Elys Fauziah

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura

sitihusniyah22@gmail.com

ABSTRAK

Kondisi kontra produktif yang menyebabkan penurunan konsumsi terhadap hasil tembakau, tidak menyurutkan petani tembakau dalam mengusahakan tanaman tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik internal dan eksternal petani yang menanam dan tidak menanam tembakau serta menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam menanam tembakau di Desa Panaguan Kecamatan Proppo Kabupaten Pamekasan. Penelitian dilakukan di desa tersebut dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan salah satu sentra tembakau di Kabupaten Pamekasan. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan regresi logistik biner, dengan menggunakan data primer sebanyak 60 responden. Hasil dari penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani dalam menanam tembakau yaitu pendapatan, luas lahan, dan akses pasar.

Kata kunci: keputusan, karakteristik, faktor, tembakau

**THE DETERMINANT FACTORS OF FARMER'S DECISION IN PLANTING TOBACCO
(*NICOTIANA TABACCUM*)****ABSTRACT**

Counterproductive conditions caused the decline consumption to produce of tobacco, it is not discourage tobacco farmers in effort of tobacco. This study aims to determine the internal and the external characteristics of farmers who planted and not planted of tobacco and to analyze the factors that influenced the farmers in plants of tobacco in the Panaguan Village, Proppo District, Pamekasan Regency. The research was doing in that village with thought that the district is one of the tobacco's central in the pamekasan regency. The method was used in this research is descriptive method and binary logistic regression by using primary data as much as 60 respondents. The results of this study showed that determinant factors was influenced the farmer's decision to planting tobacco are income, land area, and market access.

Keywords: decision, characteristic, factors, tobacco

PENDAHULUAN

Tembakau merupakan komoditi unggulan di Jawa Timur yang mempunyai nilai tinggi jika dibandingkan dengan tanaman perkebunan lainnya. Rata-rata pertumbuhan luas area perkebunan tembakau mulai dari tahun 1980-2013 mengalami peningkatan sebesar 4,12% pertahun. Tidak hanya itu, produksi tembakau juga mengalami peningkatan dengan rata-rata sebesar 7,92% pertahun (Pusat Data dan Sistem Informasi, 2014). Komoditi ini sangat berperan dalam perekonomian melalui cukai, devisa, dan pengadaan lapangan pekerjaan. Salah satu daerah penghasil tembakau di Jawa Timur adalah pulau Madura tepatnya di kabupaten Pamekasan. Kabupaten Pamekasan merupakan sentra produksi tembakau tertinggi di Madura dengan total produksi pada tahun 2012 sebanyak 19.236 ton (Badan Pusat Statistik, 2013).

Sentral produksi tembakau di Kabupaten Pamekasan berada di Kecamatan Proppo dengan jumlah produksi tembakau mencapai 3259,32 ton. Desa yang paling

besar dalam menyumbang produksi di Kecamatan Proppo adalah desa Panaguan dengan jumlah produksi sebanyak 256,4 ton (Dinas Kehutanan dan Perkebunan kabupaten Pamekasan, 2014). Peningkatan produksi ini juga di dukung adanya regulasi pemerintah daerah Kabupaten Pamekasan Nomor 6 Tahun 2008 tentang Penatausahaan Tembakau Madura, sesuai dengan tujuannya yang tertera pada pasal 3b yang berbunyi “Mengendalikan tata niaga Tembakau Madura sehingga tercipta keteraturan dan dapat berdaya guna untuk melindungi dan meningkatkan kesejahteraan petani dan pendapatan asli daerah” dan pasal 3c yang berbunyi “Untuk mendapatkan keuntungan bersama antara petani, pedagang, dan daerah dalam rangka mencapai kemakmuran masyarakat”.

Disisi lain, peningkatan produksi tembakau dihadapkan pada beberapa kondisi yang kontra produktif, diantaranya adalah: 1) persaingan Industri rokok yang sangat ketat; 2) pertumbuhan biaya pokok yang lebih tinggi dari pada pertumbuhan pendapatan dalam beberapa tahun terakhir dan; 3) semakin banyaknya regulasi Pemerintah pusat yang membatasi pertumbuhan industri rokok seperti dikeluarkannya Undang-undang No. 39 Tahun 2007 tentang cukai dan Peraturan Pemerintah No. 109 tahun 2012 mengenai bahan yang mengandung zat adiktif berupa produk tembakau bagi kesehatan (anonim, 2015).

Kondisi kontra produktif tersebut menyebabkan konsumsi tembakau mengalami fluktuasi yang cenderung menurun. Rata-rata penurunan konsumsi tembakau yaitu sebesar 3,11% pertahunnya. Konsumsi pada tahun 1993 yang awalnya sebesar 0,318 kg/kapita/th, pada tahun 2013 menurun menjadi sebesar 0,146 kg/kapita/th (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2014). Kondisi kontra produktif tersebut juga berpengaruh terhadap kelangsungan industri rokok.

Tabel 1
Perkembangan jumlah, produksi cukai dan industri rokok tahun 2007-2011

Tahun	Jumlah Perusahaan (unit)	Produksi (Milyar Batang)	Cukai (Rp Triliun)
2007	4793	231,0	43,5
2008	3961	240,0	49,0
2009	3255	245,0	54,3
2010	1994	249,1	59,3
2011	1664	279,0	77,0

Sumber: Ditjen Bea Cukai, 2012

Jumlah industri rokok pada tahun 2007-2011 cenderung mengalami penurunan setiap tahunnya, hal ini dikarenakan jumlah tarif cukai tiap tahunnya mengalami peningkatan (tabel 1). Secara tidak langsung, hal ini dapat mempengaruhi pendapatan petani tembakau karena pengaruh pengurangan serapan tembakau dari petani oleh industri rokok yang menyebabkan ketidakstabilan harga tembakau di pasaran.

Beberapa permasalahan yang kontra produktif diatas, tidak menyurutkan petani tembakau untuk mengusahakan tanaman tembakau. Sehingga, tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah: (1) mengetahui karakteristik internal dan eksternal petani yang menanam dan tidak menanam tembakau, (2) mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani dalam menanam tembakau.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada bulan November 2016-April 2017 di Desa Panaguan Kecamatan Proppo Kabupaten Pamekasan. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive method). Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara dan kuesioner dari 30 responden petani tembakau dan 30 responden petani non tembakau dengan

menggunakan teknik Acidental Sampling (sampel kebetulan), sedangkan data sekunder diperoleh melalui dinas maupun instansi terkait. Metode analisis yang digunakan ada dua yakni analisis deskriptif untuk mengetahui karakteristik internal dan eksternal petani yang menanam dan tidak menanam tembakau (meliputi; umur, pendidikan, pendapatan, luas lahan, status kepemilikan lahan, regulasi pemerintah, keikutsertaan kelompok tani, dan akses pasar).

Selanjutnya untuk rumusan masalah yang kedua menggunakan analisis *binary logistic regression* (Regresi Logistik Biner) dengan menggunakan SPSS 16.0 untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani dalam menanam tembakau. Berikut ini model persamaan yang dipergunakan dalam tulisan ini adalah sebagai berikut:

$$Y = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 D_1 + \beta_6 D_2 + \beta_7 D_3 + \beta_8 D_4 + \beta_9 D_5 + \beta_{10} D_6 + e \quad (1)$$

Dimana **Y** merupakan keputusan petani dalam menanam tembakau (**P** = 1, mengusahakan tembakau **P** = 0, tidak mengusahakan tembakau), **P_i** adalah probabilitas/kemungkinan yang terjadi, **β₀** adalah intersep, **β₁-β₈** adalah koefisien regresi, **X₁** adalah umur petani (tahun), **X₂** adalah pendidikan petani (tahun), **X₃** adalah pendapatan petani dalam satu kali musim tanam (rupiah), **X₄** adalah luas lahan usahatani (hektar), **D₁** adalah status kepemilikan lahan (1= milik Sendiri, 0=sewa), **D₂** adalah UU No. 39 Tahun 2007 tentang Cukai (1= mendukung, 0= tidakmendukung) **D₃** adalah peraturan pemerintah no. 109 tahun 2012 mengenai pengamanan bahan yang mengandung zat adiktif berupa produk tembakau bagi kesehatan(1=mendukung, 0= tidak mendukung), **D₄** adalah peraturan daerah no. 6 tahun 2008 tentang penatausahaan tembakau madura (1= mendukung, 0= tidak mendukung), **D₅** adalah keikutsertaan kelompok tani (1= anggota, 0= bukan anggota), **D₆** adalah akses pasar (1= mudah, 0=sulit), dan **e** adalah variabel lain di luar model.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Internal dan Eksternal Petani yang Menanam dan Tidak Menanam Tembakau

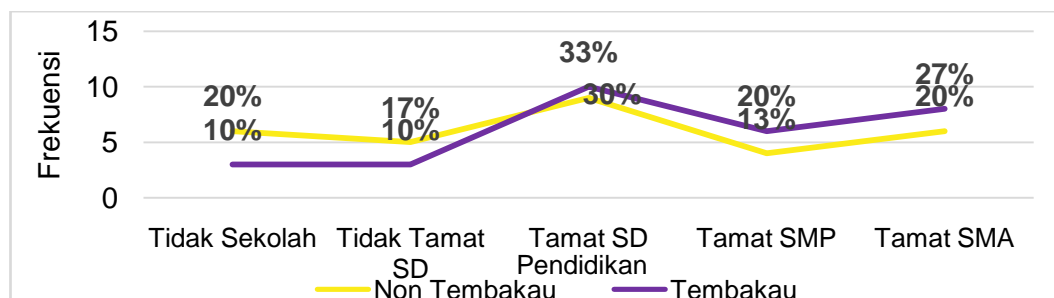
Apabila dilihat dari usia produktif dapat dibandingkan bahwa umur petani non tembakau dan petani tembakau sebagian besar petani masih tergolong umur produktif. Umumnya umur produktif untuk bekerja di negara berkembang adalah 15-55 tahun (Bakir dan Manning, 1984). Soekartawi (2003), menyatakan bahwa petani yang lanjut umur pola pikirnya sulit diubah dan cenderung lebih fanatik terhadap tradisi. Terlihat pada Tabel 2 bahwa petani tembakau dan non tembakau memiliki rata-rata umur produktif. Namun, jumlah petani tembakau yang tidak produktif lebih sedikit jika dibandingkan dengan petani non tembakau. Hal ini disebabkan karena petani non tembakau tidak ingin menghadapi besarnya risiko usahatani tembakau, ditambah lagi perubahan cuaca yang tidak menentu. Sejalan dengan pendapat yang telah dikemukakan oleh Suwanto dan Yuke (2010), bahwa keberhasilan tanaman tembakau ditentukan oleh waktu tanam berdasarkan periode kering. Sehingga petani tidak dapat memperkirakan pola pertanaman tembakau dengan matang. Selain itu, petani menanam komoditas non tembakau (padi dan jagung) karena untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga. Sesuai dengan kondisi dilapang bahwa semakin tua umur petani maka semakin banyak pula pengalamannya dalam bercocok tanam serta semakin banyak pula tanggungan keluarga yang dimiliki.

Tabel 2
Klasifikasi Umur Petani Non Tembakau dan Petani Tembakau di Desa Panaguan

No	Umur (Tahun)	Kategori	Non Tembakau		Tembakau	
			Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase
	15 – 55	Umur Produktif	24	80%	25	83%
	>55	Umur Non Produktif	6	20%	5	17%
	Jumlah		30	100%	30	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Diskripsi mengenai pendidikan responden dapat dilihat pada gambar 1, yang menjelaskan bahwa pendidikan yang dimiliki oleh petani tembakau lebih tinggi dibandingkan dengan petani non tembakau. Petani tembakau yang memiliki tingkat pendidikan sampai tingkat atas (lebih dari program pemerintah yakni wajib belajar sembilan tahun) yaitu sebesar 47%. Sedangkan, petani non tembakau yang memiliki tingkat pendidikan sampai tingkat atas yaitu sebesar 33%. Petani yang memiliki pendidikan lebih tinggi, lebih memilih menanam tembakau dibandingkan tanaman non tembakau. Pendidikan dapat menjadikan seseorang lebih bijak dalam mengambil keputusan. Hal tersebut, dapat mempengaruhi keputusan petani untuk menanam komoditas yang ingin diusahakan. Dalam diagram garis tersebut menyebutkan bahwa pendidikan petani tembakau lebih tinggi dibandingkan dengan pendidikan petani non tembakau. Kesimpulannya adalah semakin tinggi pendidikan yang ditempuh oleh petani di Desa Panaguan, maka keputusan untuk menanam tembakau lebih besar dibandingkan dengan menanam komoditas selain tembakau. Keputusan petani untuk menanam tembakau didasari dengan pemikiran yang sangat matang. Penyebab petani lebih memilih menanam tembakau yakni berdasarkan persepsi petani apabila mengusahakan tanaman ini, keuntungan yang di dapat lebih besar dibandingkan dengan menanam komoditas selain tembakau, kondisi lahan kering yang sangat mendukung budidaya tanaman tembakau, dan mahalanya biaya pengairan yaitu sebesar Rp. 50.000 perjam menjadikan petani lebih memilih untuk menanam komoditas ini. Peran UMKM berdasarkan kelompok usaha dan penyerapan tenaga kerja disajikan dalam Tabel 3, dimana terlihat bahwa usaha mikro mampu menyerap 70% jumlah tenaga kerja sedangkan usaha besar hanya 0,55%. Apabila dilihat dari tenaga kerja per unit usaha, usaha mikro hanya mampu menyerap 1-2 orang Tenaga kerja per unit. Namun oleh karena jumlah usaha mikro mencapai hampir 60 ribu unit, maka penyerapan tenaga kerja pada usaha mikro menjadi sangat besar.



Gambar 1
Diagram Garis Prosentase dan Frekuensi Tingkat Pendidikan Petani Tembakau dan Non Tembakau

Pendapatan yang dimiliki oleh 30 petani non tembakau di Desa Panaguan Kecamatan Proppo Kabupaten Pamekasan dengan sistem pola tanam padi-padi ataupun padi-jagung memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp.9.179.167,- pertahun. Sedangkan rata-rata pendapatan yang diperoleh dari 30 petani tembakau di daerah penelitian adalah Rp.16.171.667,- pertahun, Berikut ini merupakan distribusi frekuensi dan persentase pendapatan dari petani non tembakau yakni sebagai berikut.

Tabel 3

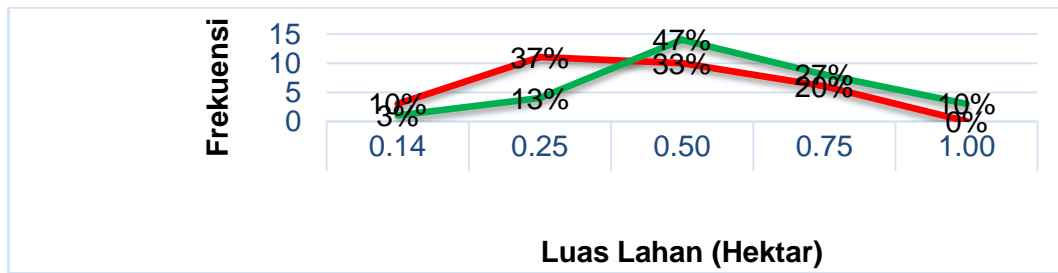
Klasifikasi Pendapatan Pertahun Petani Non Tembakau dan Petani Tembakau Berdasarkan Upah Minimum Regional (UMR) Kabupaten Pamekasan Tahun 2016

No	Pendapatan	Kategori	Non Tembakau		Tembakau	
			Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase
1	< Rp.16,2 Juta	Di Bawah UMR	27	90%	15	50%
2	Rp. 16,2 Juta	UMR	0	0%	0	0%
3	>Rp16,2 Juta	Di Atas UMR	3	10%	15	50%
Jumlah			30	100%	30	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Upah minimum Regional Kabupaten Pamekasan tahun 2016 yaitu Rp.1.350.000,00 per bulan (Anonim, 2017). Pada tabel 3 perbandingan pendapatan berdasarkan UMR kabupaten pertahun membuktikan bahwa petani tembakau dengan petani non tembakau memiliki perbedaan pendapatan yang cukup besar. Pendapatan petani tembakau pertahunnya tergolong lebih tinggi yakni diatas UMR sebesar 50% dibandingkan dengan petani non tembakau yang hanya sebesar 10%. Petani tembakau umumnya beranggapan bahwa tembakau merupakan komoditas yang sangat menjanjikan dan bernilai ekonomis ditambah lagi dengan kondisi lahan kering di desa tersebut yang secara langsung akan mendukung budidaya dari tanaman tembakau. Sebaliknya petani non tembakau beranggapan bahwa risiko dalam budidaya tembakau terlalu besar ditambah lagi jumlah modal yang dikeluarkan cukup besar yang membuat petani non tembakau memilih tetap untuk menanam komoditas pangan seperti padi. Banyaknya jumlah anggota keluarga dan kualitas beras yang kurang bagus, menjadikan hasil panen komoditas padi hanya untuk dikonsumsi sendiri.

Pada Gambar 2 dapat dilihat bahwa semakin luas lahan yang digunakan petani tembakau, maka semakin sedikit jumlah petani yang mengusahakan tanaman tersebut. Besarnya modal yang dikeluarkan dan risiko yang dihadapi terkait dengan cuaca yang tidak menentu ketika menanam tembakau menjadikan petani lahan luas cenderung untuk memilih mengusahakan komoditas lain selain tembakau. Meskipun komoditas ini merupakan komoditas yang sangat menjanjikan, pendapatan yang diperoleh dari hasil tembakau pun lebih tinggi dibandingkan dengan komoditas lainnya. Sama halnya dengan petani non tembakau (padi dan jagung). Semakin luas lahan yang digunakan, maka semakin sedikit jumlah petani yang mengusahakan tanaman tersebut.



Gambar 2
Diagram Garis Perbandingan Frekuensi dan Prosentase Luas Lahan Petani Non
Tembakau dan Petani Tembakau

Kondisi lahan kering dan mahalnya biaya pengairan menjadikan komoditas padi dan jagung kurang diminati oleh petani. Belum lagi kualitas yang dihasilkan dari komoditas tersebut tidak sebaik kualitas beras dan jagung di luar pulau madura, membuat petani lebih memilih untuk mengkonsumsinya sendiri. Selama satu tahun petani hanya bisa menanam satu atau dua komoditas yaitu dengan pola tanam tembakau-padi, padi-padi, ataupun padi-jagung. Petani tembakau pun memiliki sistem pola tanam yaitu tembakau-padi. Selama empat bulan pada musim kemarau petani menanam tembakau dan empat bulan pada musim penghujan mereka menanam padi untuk di konsumsi sendiri. Sisanya selama dua bulan, petani mengosongkan lahan dengan tidak menanam lahannya dengan komoditas apapun atau biasa disebut dengan “berro”. Dengan adanya permasalahan terkait komoditas yang ditanam diatas, saat ini petani mulai tertarik untuk menanam komoditas buah-buahan seperti pisang. Karena menurut petani komoditas ini lebih tahan terhadap cuaca yang tidak menentu ditambah lagi air yang dibutuhkan untuk menanam tanaman ini hanya sedikit. Hasilnya nanti, petani bisa menjualnya baik di dalam maupun diluar kabupaten pamekasan. Kualitas buah pisang yang dihasilkan dari desa ini pun tidak kalah bagusnya dengan kualitas buah pisang di luar kabupaten pamekasan.

Status kepemilikan lahan yang dimiliki oleh petani terlihat pada gambar 3 bahwa petani di Desa Panaguan, baik petani tembakau maupun petani non tembakau mayoritas memiliki lahan sendiri. Petani Non Tembakau dengan status kepemilikan lahan sewa memiliki persentase 23%. Sedangkan petani tembakau yang memiliki lahan sendiri yaitusebesar 30%. Persentase petani tembakau yang menyewa lahan lebih besar dari pada petani non tembakau. Hal ini disebabkan karena petani tembakau mampu menanggung biaya sewa lahan yang dibebankan, karena pendapatan yang diperoleh dari mengusahakan tembakau sangat tinggi. Didukung dengan pengalaman petani dalam memprediksi cuaca yang tepat untuk menanam tembakau, maka kualitas tembakau pun akan semakin bagus dan harga jualnya pun akan semakin tinggi. Petani biasanya menyewa lahan dari sanak saudara yang sedang merantau baik diluar maupun didalam negeri. Jadi, biaya yang dikeluarkan untuk menyewa lahan dapat di negosiasi dengan tepat dan harganya pun tidak terlalu tinggi.

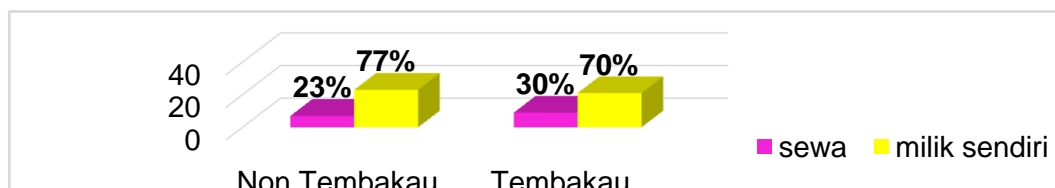
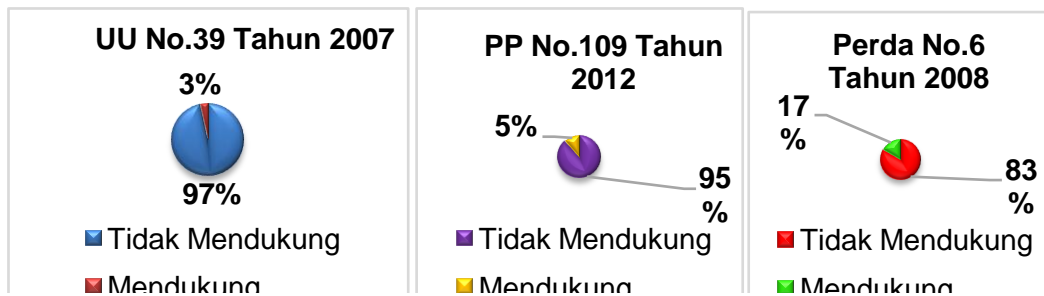
**Gambar 2**

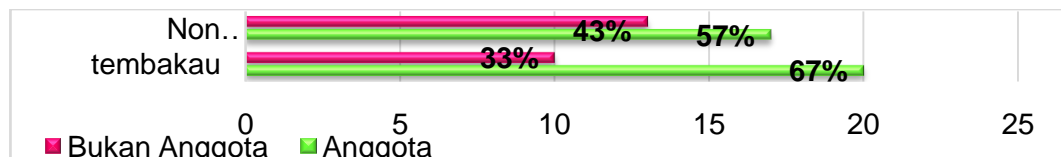
Diagram Batang Frekuensi dan Persentase Status Kepemilikan Lahan Petani Non Tembakau dan Petani Tembakau

Sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Handayani *et al* (2012), pengetahuan petani mengenai kebijakan pemerintah sangatlah kurang. Banyak petani yang salah mengartikan kebijakan dari pemerintah. Menurut petani kebijakan pemerintah cenderung merugikan petani tembakau. Beberapa kebijakan pemerintah mengenai tembakau adalah sebagai berikut: (1) Gambar 4 menunjukkan bahwa dari 60 petani, baik petani padi atau tembakau yang tidak mendukung adanya undang-undang No. 39 Tahun 2007 tentang “Cukai” sebesar 97 persen. Menurut petani undang-undang tersebut sangat merugikan petani. Ketika pemerintah menaikkan tarif cukai otomatis perusahaan merugi terkait hal tersebut dan harga tembakau ditingkat petani turun. Sedangkan, sisanya sebanyak tiga persen mendukung kebijakan ini dikarenakan cukai merupakan pendapatan negara yang dihasilkan melalui pajak yang dikenakan terhadap barang tertentu. Pajak tersebut nantinya dapat digunakan dalam pembangunan fasilitas umum yang berguna bagi masyarakat. (2) Sama halnya dengan undang-undang diatas, peraturan pemerintah No. 109 Tahun 2012 mengenai “bahan yang mengandung zat adiktif berupa produk tembakau bagi kesehatan” juga banyak petani yang tidak mendukungnya. Berdasarkan gambar 4 dapat diketahui bahwa sebesar 95% petani tembakau maupun non tembakau tidak mendukung peraturan pemerintah No. 109 Tahun 2012. Meskipun sebenarnya peraturan tersebut ditujukan kepada industri rokok untuk membatasi iklan, promosi dan sponsor rokok. Namun, petani beranggapan bahwa hal tersebut dianggap sangat merugikan petani dan dapat menyebabkan konsumsi rokok menurun. Sehingga perusahaan rokok mengalami kerugian dan untuk mencegah terjadinya kerugian maka perusahaan rokok akan menurunkan harga beli tembakau kepada petani yang dapat mengakibatkan terjadinya kerugian pada petani. Sedangkan, 5% petani yang mendukung kebijakan tersebut berpendapat bahwa kebijakan tersebut beranggapan bahwa kebijakan tersebut sudah sangat baik. Karena terdapat pelarangan penjualan rokok pada anak dan remaja usia dibawah 18 tahun dan peringatan kesehatan pada kemasan rokok. Hal tersebut setiknya dapat membantu dalam menyadarkan melindungi kesehatan masyarakat serta tidak merusak pertumbuhan dari generasi bangsa. (3) Selain itu, ada pula peraturan daerah pamekasan No. 6 Tahun 2008 mengenai “Penatausahaan Tembakau Madura”. Dapat diketahui bahwa sebanyak 83% petani, baik petani tembakau maupun petani non tembakau yang tidak mendukung adanya peraturan daerah ini. Hal tersebut dikarenakan tidak ada pengaruhnya dengan petani, meskipun peraturan daerah tersebut sangat melindungi khususnya petani tembakau. Sesuai dengan tujuannya yang tertera dalam pasal 3, peraturan tersebut sudah cukup baik. Namun, nyatanya tembakau di Madura masih dikuasai oleh mafia-mafia tembakau. Hal tersebut secara tidak langsung merugikan petani tembakau.



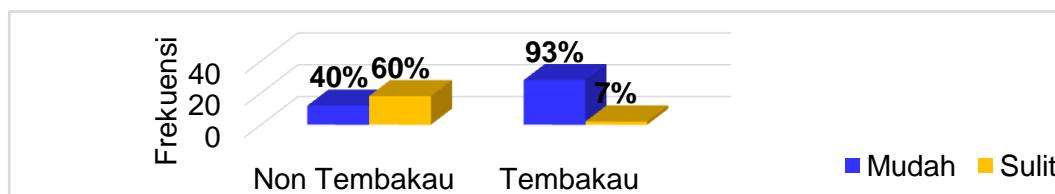
Gambar 4
Persentase Petani yang Mendukung dan Tidak Mendukung Regulasi Pemerintah

Persentasi keanggotaan Kelompok tani dapat di lihat pada gambar 5 yang menjelaskan bahwa mayoritas petani di Desa Panaguan, baik petani non tembakau maupun petani tembakau merupakan anggota kelompok tani. Persentase petani non tembakau yang merupakan anggota kelompok tani adalah 57%. Sedangkan, petani tembakau yang merupakan anggota kelompok tani adalah sebanyak 67%. Alasan petani lebih memilih untuk bergabung dalam anggota kelompok tani karena dapat memudahkan petani dalam membeli pupuk, obat-obatan pertanian, maupun kebutuhan pertanian lainnya. Petani juga dapat berbagi informasi mengenai harga tembakau di pasaran dan lokasi gudang yang mau membeli tembakau dengan harga tinggi. Selain itu, juga terdapat kegiatan rutin seperti pengajian yang dilakukan setiap malam Selasa dan biasanya dilanjutkan dengan kegiatan *sharing* mengenai permasalahan yang dimiliki oleh petani dalam kegiatan usahatani. Permasalahan tersebut meliputi serangan hama, cara mengobatinya bahkan merek obat yang digunakan. Namun, kelompok tani di desa ini masih belum terlihat adanya. Belum ada Kantor fisiknya yang tersedia di desa. Sehingga, banyak petani yang bukan anggota dari kelompok tani ini tidak ikut bergabung dalam organisasi ini.



Gambar 5
Diagram Batang Frekuensi dan Persentase Keikutsertaan Kelompok Tani

Akses pasar komoditas tembakau di Desa Panaguan dapat dilihat pada diagram 6 dibawah ini. Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa komoditas selain tembakau memiliki akses pasar yang lebih sulit dibandingkan dengan komoditas tembakau. Sebanyak 60 persen petani mengatakan bahwa akses pasar komoditas non tembakau itu lebih sulit dibandingkan dengan komoditas tembakau. Hal tersebut dikarenakan pada umumnya hasil panen komoditas non tembakau seperti padi dan jagung biasanya digunakan petani untuk memenuhi kebutuhannya sendiri dan tidak untuk di jual. Petani tidak ingin menjual hasil panen komoditas non tembakau karena pada umumnya masyarakat di sekitar Desa Panaguan juga menggunakan hasil panen padi dan jagung hanya untuk memenuhi kebutuhannya sendiri. Disamping itu, hasil panen (seperti beras) memiliki kualitas yang lebih rendah dibandingkan dengan kualitas beras Jawa. Sehingga, petani tidak memungkinkan menjual hasil panennya keluar Madura.



Gambar 6
Diagram Batang Persentase dan Frekuensi Akses Pasar Tembakau dan Non Tembakau

Sedangkan akses pasar tembakau di Desa Panaguan tergolong sangat mudah, karena petani dapat menjual langsung ke juragan ataupun bandol. Selanjutnya juragan yang akan menjual hasilnya langsung ke gudang. Namun di sisi lain keuntungan yang di peroleh petani tidak sebanding dengan tembakau yang dijual kepada pihak tersebut. Karena banyak terjadi kecurangan terkait dengan pengurangan timbangan yang biasanya dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab.

Faktor Determinan yang Mempengaruhi Keputusan Petani dalam Menanam Tembakau

Berdasarkan hasil analisis diperoleh gambaran tentang model regresi binary logistic regression seperti dalam tabel 4. Diketahui bahwa untuk mengetahui uji signifikansi dari model menggunakan uji kebaikan model atau goodness-of-fit digunakan metode Hosmer-Lemeshow (H-L). Hasil uji ini menunjukkan nilai signifikan yakni 0,298 lebih besar dari taraf nyata 0,05, berarti model logit tersebut layak digunakan karena secara keseluruhan mampu menjelaskan atau memprediksi keputusan petani dalam menanam tembakau. Artinya bahwa model tersebut sudah memenuhi fit model. Untuk menguji ketepatan model dapat dilihat dari nilai Nagelkerke R Square sebesar 0,721. Nilai tersebut berarti bahwa kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen adalah sebesar 0,721 atau 72,1% dan sisanya sebesar 27,9% dijelaskan oleh variabel lain diluar model.

Tabel 4
Hasil Uji Binary Logistic Regression Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani dalam Menanam Tembakau di Desa Panaguan

Variabel	B	S.E	Wald	df	Sig.	Exp (Y)
Umur (X1)	.041	.067	.380	1	.538	1.042
Pendidikan (X2)	.100	.194	.264	1	.608	1.105
Pendapatan (X3)	.000	.000	5.701	1	.017	1.000*
Luas Lahan (X4)	-9.164	4.608	3.956	1	.047	.000*
Status Kepemilikan Lahan (D1)	-.908	1.167	.605	1	.437	.404
UU No. 39 tahun 2007 (D2)	3.776	2.801	.000	1	1.000	43.647
PP No. 109 Tahun 2012 (D3)	-	1.459	.000	1	.999	.000
Perda No. 6 Tahun 2008 (D4)	2.377	1.755	1.834	1	.176	10.775
Keikutsertaan Kelompok Tani (D5)	-.591	1.130	.273	1	.601	.554
Akses Pasar (D6)	3.774	1.407	7.201	1	.007	43.574*
Constant	-6.087	4.542	1.796	1	.180	.002
Hosmer and Lemeshow (H-L) Sig.						.298
Nagelkerke R Square						.721

Step: 0 -2 log likelihood	83.178
Step: 1 -2 log likelihood	36.450
Signifikansi pada taraf Kepercayaan	95%

Sumber: Data Primer Dlolah, 2017

Selanjutnya untuk menguji keseluruhan model dapat menggunakan nilai -2 likelihood pada step 0 diketahui nilai -2 likelihood mengalami penurunan pada step 1 dari 83,178 menjadi 36,450. Penurunan nilai -2 likelihood yang besar sehingga memungkinkan diperolehnya overall fit model. Dengan demikian, model dengan sepuluh prediktor menunjukkan sebagai model yang baik. Hal ini menunjukkan, bahwa penggunaan konstanta dari sepuluh variabel mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Pada tingkat kepercayaan 95 persen ($\alpha = 0,05$) menunjukkan hasil dugaan model Binary Logistic Regression terdapat tiga faktor yang berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Diantaranya adalah pendapatan, akses pasar, dan luas lahan.

Varibel umur tidak berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Terlihat pada tabel 3, umur memiliki nilai signifikan yaitu sebesar 0,538 lebih besar dari nilai alfa (0,05). Sejalan dengan pendapat yang di kemukakan oleh Apriliana dan Moch (2016), yakni kurang bervariasi data antar responden yang di gunakan dalam penelitian. Sesuai dengan keadaan di lapang, bahwa umur petani dalam menanam komoditas yang diinginkan tidak mempengaruhi dalam pengambilan keputusan. Meskipun umur petani tembakau rata-rata 43 tahun lebih muda dibandingkan dengan umur petani non tembakau yang memiliki rata-rata 48 tahun. Hal tersebut tidak mempengaruhi pola pikir petani dalam pengambilan keputusan.

Pendidikan memiliki nilai signifikan yaitu 0,608 lebih besar dari nilai alfa (0,05). Hal ini dapat disimpulkan bahwa variabel pendidikan tidak berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Zuriyani (2010), bahwa semakin tinggi pendidikan yang dimiliki oleh masyarakat tidak menjamin bahwa tingkat pengetahuannya tentang ilmu pertanian akan semakin tinggi pula. Berdasarkan keadaan di lapang, petani lebih mementingkan keuntungan yang di dapatkan dari menanam tanaman tembakau meskipun risiko yang di hadapi akan semakin besar pula. Risiko yang dihadapi dalam budidaya tembakau biasanya berkaiatan dengan cuaca yang tidak menentu saat ini.

Pada tabel 4 pendapatan memiliki nilai signifikan sebesar 0,17 lebih kecil dari nilai alfa (0,05) menunjukkan bahwa variabel pendapatan berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Koefisien pada variabel pendapatan yaitu 0,000 memiliki nilai positif yang berarti bahwa keputusan petani dalam menanam tembakau berhubungan positif dengan pendapatan, semakin tinggi pendapatan kemungkinan petani dalam mengusahakan tanaman tembakau akan semakin besar. Nilai Exp (Y) pada variabel pendapatan sebesar 1 dapat dijelaskan responden yang pendapatannya lebih besar probabilitas/pejuang untuk menanam tembakau 1 kali lipat lebih tinggi dibanding responden yang berpendapatan lebih rendah. Kondisi ini sesuai dengan karakteristik responden yaitu semakin besar pendapatan yang diperoleh dari pola tanam tembakau-padi dibandingkan dengan pola tanam padi-jagung atau padi-padi, petani akan memutuskan memilih melakukan usahatani dengan pola tanam tembakau-padi. Rata-rata pendapatan petani dengan pola tanam tembakau-padi di Desa Panaguan pertahunnya adalah sebesar Rp. 16.171.666,67, sedangkan rata-rata pendapatan petani non tembakau dengan pola tanam Padi-Padi atau Padi-Jagung pertahunnya adalah sebesar Rp. 9.179.166,67. Hal ini mengidentifikasi bahwa rata-rata pendapatan petani tembakau lebih besar dibandingkan dengan petani non tembakau. selanjutnya, hasilnya akan menjadi bahan pertimbangan petani untuk mengambil keputusan dalam mengusahakan tembakau. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Theresia et al (2016), yang menyatakan bahwa pendapatan petani

bawang merah lokal lebih kecil dibandingkan dengan petani bawang merah impor. Oleh karena itu, pendapatan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap keputusan petani terhadap penggunaan benih bawang merah impor di Cirebon, Jawa Barat.

Luas lahan pada hasil analisis Regresi Logit mempunyai nilai signifikan sebesar 0,47 lebih kecil dari nilai alfa (0,05) yang berarti bahwa luas lahan berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Nilai koefisien pada luas lahan mempunyai nilai negatif, hal ini menunjukkan keputusan petani dalam menanam tembakau berhubungan negatif dengan luas lahan usahatani yang digunakan. Nilai Exp (Y) pada luas lahan adalah sebesar 0,000 yang berarti bahwa setiap adanya peningkatan luas lahan sebesar 1 hektar maka probabilitas/peleung petani untuk menanam tembakau akan menurun, tetapi tingkat penurunannya sangat kecil. Hal ini sejalan dengan pendapat Nurfathiyah *et al* (2010) yang menyatakan bahwa luas lahan berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam mengusahakan komoditi karet di Desa Pasar Terusan Kecamatan Muara Bulian. Besarnya risiko kegagalan yang dihadapi petani tembakau salah satunya terkait dengan fenomena alam yaitu cuaca yang tidak menentu menjadikan petani lebih memilih untuk melirik untuk mengusahakan tanaman selain tembakau. Hal ini terkait dengan sifat tanaman tembakau yang tidak dapat diusahakan ketika musim penghujan (Suwanto dan Yuke, 2010). Semakin luas lahan yang dimiliki oleh petani menjadikan petani lebih takut mengambil risiko dalam menanam tembakau. Apalagi cara bertanam petani di Desa ini masih menganut pola tanam monokultur, yakni cara bertanam dengan membudidayakan satu jenis tanaman pada satu areal lahan pertanian.

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa nilai signifikan variabel status kepemilikan lahan 0,437 lebih besar dari nilai alfa 0,05. Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel status kepemilikan lahan tidak memiliki pengaruh yang nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Pernyataan tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Theresia *et al* (2016), bahwa variabel status lahan tidak berpengaruh signifikan untuk menentukan peluang petani dalam menggunakan bibit bawang merah lokal. Hasil penelitian mengatakan status kepemilikan lahan tidak berpengaruh terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau dikarenakan apapun status kepemilikan lahan petani, baik sewa maupun milik sendiri. Petani tetap mendapat keuntungan yang lumayan banyak dan dapat digunakan untuk membayar sewa lahan dari menanam tanaman tembakau.

Variabel UU No. 39 Tahun 2007 tentang "Cukai" memiliki nilai signifikan sebesar 1, variabel Peraturan Pemerintah No. 109 Tahun 2012 Tentang "Pengamanan Bahan Yang Mengandung Zat Adiktif Berupa Produk Tembakau Bagi Kesehatan" mempunyai nilai sig sebesar 0,999 dan variabel Peraturan Daerah Pamekasan No. 6 tahun 2008 tentang "Penatausahaan Tembakau Madura" memiliki nilai sig yaitu 0,176. Nilai signifikan yang dimiliki oleh ketiga variabel tersebut yaitu lebih besar dari nilai alfa (0,05) yang berarti bahwa ketiga variabel tersebut tidak memiliki pengaruh yang nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Hal tersebut, tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Hasan (2004), yang menyatakan bahwa yang mempengaruhi keputusan adalah keadaan ektern organisasi yakni diantara yaitu politik atau hukum yang berlaku.

Berdasarkan kenyataan di lapang, sebagian besar petani tidak mengetahui informasi tentang adanya regulasi pemerintah tersebut dan hanya mengetahui bahwa produk yang dihasilkan masih bisa diterima di pasaran. Meskipun petani mengetahui tentang adanya regulasi pemerintah terutama UU No. 39 tahun 2007 "Cukai" dan Peraturan Pemerintah No. 109 Tahun 2012 "Pengamanan Bahan Yang Mengandung Zat Adiktif Berupa Produk Tembakau Bagi Kesehatan" petani tetap tidak akan mendukung adanya peraturan tersebut. Karena hal tersebut dapat merugikan petani, terutama petani tembakau sebab daya serap tembakau dari petani akan berkurang.

Sehingga, akan mempengaruhi pendapatan petani tembakau dan secara tidak langsung juga akan berdampak terhadap kelangsungan usahatani petani yang berada di lahan kering tersebut.

Selanjutnya, untuk Peraturan Daerah Pamekasan No. 6 Tahun 2008 yaitu mengenai “Penatausahaan Tembakau Madura”, petani tentu mendukung dengan adanya Peraturan Daerah Pamekasan tersebut, karena menurut petani peraturan tersebut sangat berdampak baik terhadap petani tembakau terutama yang berada di Kabupaten Pamekasan. Namun, untuk saat ini petani belum merasakan adanya dampak dari peraturan tersebut. Petani hanya mengetahui bahwa komoditas tembakau saat ini sedang dipermainkan oleh oknum-oknum tertentu dan oknum ini sering disebut petani sebagai “Mafia Tembakau”.

Keikutsertaan kelompok tani memiliki nilai signifikan yakni 0,601 lebih besar dari nilai alfa (0,05) yang berarti bahwa variabel tersebut tidak berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Riandari *et al* (2012), yang menyatakan bahwa peran kelompok tani mempengaruhi dalam pengambilan keputusan, kelompok tani di Desa Gondowangi sudah sangat aktif terutama dalam kegiatan dan meningkatkan pendapatan usahatani. Sedangkan berdasarkan kenyataan di lapangan, kelompok tani di Desa Panaguan tidak berpengaruh nyata terhadap keputusan petani. Hal tersebut berkaitan dengan masih kurang aktifnya anggota kelompok tani kegiatan yang ada serta masih pasifnya petani dalam pencarian informasi yang lengkap mengenai seluk beluk pertembakauan. Di tambah lagi belum adanya bantuan mengenai alat mesin pertanian (alsintan) dan sarana produksi pertanian (Saprodi) dari pemerintah.

Akses pasar merupakan variabel yang berpengaruh nyata terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. hal ini dapat terlihat pada nilai signifikan 0,007 lebih kecil dari nilai alfa (0,05) dan koefisien nilai pada variabel akses pasar yang memiliki nilai positif yang artinya adalah variabel akses pasar berhubungan positif terhadap keputusan petani dalam menanam tembakau. Semakin mudah akses pasar yang dilakukan oleh petani, maka semakin besar pula kemungkinan petani dalam memutuskan untuk mengusahakan tanaman tembakau. Variabel ini memiliki nilai Exp (Y) sebesar 43,574 yang menunjukkan bahwa ketika akses pasarnya mudah, maka probabilitas/peluang petani dalam menanam tembakau 43,574 kali lebih besar dibandingkan dengan pemasarannya yang sulit. Hal ini, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Theresia *et al* (2016), yang menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan petani adalah akses pasar. Biasanya petani langsung menjual daun tembakau rajangan melalui juragan dan bandol, sedangkan petani yang merangkap menjadi juragan atau bandol menjual tembakau yang diperolehnya langsung ke gudang yang berada di Kecamatan Pamekasan, Peltong, larangan. Juragan merupakan orang yang dipercaya oleh perusahaan rokok untuk membeli tembakau dari petani dengan kualitas dan harga yang sudah ditentukan. Sedangkan bandol merupakan asisten juragan untuk membeli tembakau dari petani. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Santoso (2001), yang menyatakan bahwa kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh petani dalam mekanisme perdagangan tembakau menjadikan petani lebih memilih menjual tembakaunya kepada juragan dan bandol. Namun, lebih menguntungkan apabila petani dapat langsung menjualnya ke gudang. Hal ini disebabkan, banyak terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh juragan atau bandol dalam hal pengurangan timbangan. Meskipun harga yang ditawarkan juragan dan bandol lebih tinggi dari pada harga gudang, namun kerugian dari pengurangan timbangan yang dialami petani pun lebih besar. Berbeda dengan hasil dari usahatani padi, petani biasanya hanya menyimpan berasnya di lumbung dan mengkonsumsi sendiri dengan pertimbangan untuk memenuhi kebutuhan keluarga dengan tanggungan anggota keluarga yang relatif banyak.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa deskripsi faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam mengambil keputusan adalah sebagai berikut: (1) tidak terdapat perbedaan yang jauh antara umur petani tembakau dan petani non tembakau, yaitu sebagian besar berada pada usia produktif, (2) tingkat pendidikan yang dimiliki oleh petani tembakau maupun petani non tembakau, sebagian besar masih berada pada tingkat bawah (kurang dari program pemerintah yakni wajib belajar sembilan tahun), (3) pendapatan petani tembakau sebagian besar di atas Upah Minimum Regional (UMR), berbeda dengan petani non tembakau yang sebagian besar pendapatannya masih di bawah UMR, (4) semakin luas lahan yang digunakan oleh petani tembakau dan non tembakau (padi, jagung) maka semakin sedikit jumlah petani yang mengusahakan komoditas tersebut. (5) sebagian besar status kepemilikan lahan petani tembakau dan petani non tembakau adalah lahan milik sendiri, (6) faktor regulasi pemerintah yang terdiri dari UU No. 39 Tahun 2007 tentang Cukai, Peraturan Pemerintah No. 109 tahun 2012 tentang bahan yang mengandung zat adiktif berupa produk tembakau bagi kesehatan dan Peraturan Daerah No. 6 Tahun 2008 tentang penatausahaan tembakau Madura tidak mendapat dukungan dari petani tembakau maupun non tembakau sebab peraturan tersebut tidak berpengaruh terhadap usahatani yang dijalankan oleh petani tembakau maupun non tembakau, (7) mayoritas petani tembakau maupun petani non tembakau merepakan anggota kelompok tani, (8) akses pasar komoditas tembakau lebih mudah dibandingkan dengan komoditas lainnya seperti padi dan jagung. Faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam mengambil keputusan menanam tembakau di Desa Panaguan Kecamatan Proppo Kabupaten Pamekasan diantaranya adalah luas lahan, pendapatan, dan akses pasar. Sedangkan, faktor-faktor yang tidak mempengaruhi keputusan petani adalah umur, pendidikan, status kepemilikan lahan, regulasi pemerintah (UU No. 39 Tahun 2007, PP No. 109 Tahun 2012, dan Perda No. 6 Tahun 2008) dan keikutsertaan kelompok tani.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2015. Rokok (Cigarette). Office of Chief Economist Vol. 14
- Anonim. 2017. Daftar Gaji UMR Jatim Tahun 2017, Daftar Lengkap UMK 38 Kabupaten dan Kota di Jawa Timur Tahun 2017. <http://gajiumr.com/gaji-umr-jawa-timur/>. Diakses tanggal 23 April 2017.
- Apriliana, M. A dan Moch. M. M. 2016. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani dalam Menggunakan benih Hibrida pada Usahatani Jagung Studi kasus di Desa Patokpicias Kecamatan Wajak Kabupaten Malang. *Jurnal Habitat* Vol. 27, No. 1: 7-13
- Badan Pusat Statistik. 2013. Produksi Tembakau di Jawa Timur. Diakses pada tanggal 11 September 2016
- Bakir dan Manning. 1984. Angkatan Kerja di Indonesia. Jakarta. CV Rajawali Press
- Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Pamekasan.(2014). Data Luas Lahan dan Produksi Tembakau di Kabupaten Pamekasan Tahun 2012-2014.
- Hasan, M. I . 2004. Pokok-Pokok Materi Teori Pengambilan Keputusan. Jakarta. Ghalia Indonesia
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, Kementerian Pertanian. 2014. Data Perkembangan Luas Area dan Produksi Tembakau di Indonesia tahun 1980-2013.

- Riandari, A *et al.* 2012. Pengambilan Keputusan Petani dalam Pergeseran Mata Pencaharian Pasca Erupsi Merapi di Desa Gondowangi Kecamatan Sawangan Kabupaten Magelang. *Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian* Vol. 15, No. 1: 11-22
- Santoso, Pudji dan Purwanto. 2010. Evaluasi Dan Dampak Pelaksanaan Program Bantuan Dana Bagi Hasil Cukai Tembakau Madura Kasus dikabupaten Sumenep Dan Pamekasan. *Jurnal Pertanian MAPETA* Vol XII, No. 2: 72-144
- Santoso, T. 2001. Tata Niaga Tembakau di Madura. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* Vol. 3, No. 2: 96-105
- Soekartawi. 2003. *Prinsip Ekonomi Pertanian*. Jakarta. Rajawali Press
- Suwarto dan Yuke, O. *Budidaya 12 Tanaman Perkebunan Unggulan*. Jakarta. Penebar Swadaya
- Theresia, V. *et al.* 2016. Pengambilan Keputusan Petani Terhadap Penggunaan Benih Bawang Merah Lokal dan Impor di Cirebon Jawa Barat. *Jurnal Agraris* Vol. 2, No. 1: 50-60
- Zuriyani, E. 2010. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani Melakukan Alih Fungsi Lahan Pertanian Kelahan Non Pertanian di Kecamatan Kuranji dan Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. *Jurnal Agro ekonomi* Vol. 25, No. 2: 1-20

SUKSESI KEPEMIMPINAN KEPALA DESA

¹Titis Puspita Dewi, ²Mohammad Asrofin, dan Erwin Merawati
¹Program Studi S2 Penyuluhan dan Komunikasi Pembangunan
Universitas Gadjah Mada
²Program Studi S1 Sosiologi Universitas Negeri Surabaya
titis.dewi26@gmail.com

ABSTRAK

Model kearifan lokal dalam kehidupan masyarakat perdesaan masih begitu terasa. Terlebih ketika hal yang semacam ini memuat suksesi untuk memilih pemimpin yang akan mengurus tata kelola kehidupan desa selama beberapa tahun ke depan. Suksesi yang diterima ini justru menjadi tolak ukur yang kuat terlebih muncul kepercayaan yang dibalut kearifan lokal tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan struktural konflik dari Gramsci untuk melihat sejauh mana hegemoni masih mampu bertahan terutama dalam nuansa demokrasi yang notabene memang dilakukan namun tetap memandang sisi suksesi dari calon kepala desa yang akan dipilih. Adapun untuk teknik pengumpulan datanya menggunakan in depth interview kepada aktor dan masyarakat untuk mengetahui perbandingan (triangulasi) data. Sedangkan hasil penelitiannya menunjukkan adanya unsur politik yang menggabungkan antara unsur-unsur suksesi seperti keturunan, nepotisme, praktik perdukunan (tradisional) dan pulung dengan penyelenggaraan demokrasi modern.

Kata kunci: kepemimpinan, demokrasi lokal, suksesi, pulung, keturunan

SUCCEED LEADER OF THE VILLAGE**ABSTRACT**

Local wisdom model in rural society life stills so feel. Most more while kind of thing this loads to succeed to choose leader who care will set to bring off village life up to few years forwards. Succeed that accepted it just as refuses strong fathom most more emerging trusty one was bounded up by local wisdom. This research utilize conflicting structural approaching from Gramsci to see in as much as which hegemony is still can withstand particularly in nuance democratizes that really is done but regular sees flank succeed from leader of the village candidate that will be chosen. There is even for its data collecting tech utilizes in depth interview to actor and society to know compare (triangulation) data. Meanwhile its research result points out to mark sense politics element that merges among elements succeeds as offspring, nepotism, praktik is mysticism (traditional) and pellet with management democratizes modern.

Keywords: leadership, local democracy, succeed, pulung, next generation

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang menganut sistem demokrasi, baik demokrasi di tingkat negara (nasional) maupun lokal (daerah). Dalam jurnal politik yang diterbitkan oleh United States Information Agency (1991: 4-5) disebutkan bahwa demokrasi adalah pemerintahan oleh rakyat dimana kekuasaan berada di tangan rakyat dan dijalankan langsung oleh mereka atau wakil-wakil yang mereka pilih lewat sistem pemilihan langsung dan bebas. Demokrasi kemudian bisa peneliti sebut sebagai seperangkat gagasan dan prinsip tentang kebebasan tetapi juga terdapat praktek dan prosedur yang terbentuk melalui sejarah panjang dan berliku.

Sejak Indonesia merdeka, sistem politik di Indonesia adalah sistem politik Presidential, yang mempunyai dampak negatif dimana kepemimpinan selalu bertumpu kepada presiden yang kemudian berubah menjadi sistem demokrasi parlementer yang

berlangsung dari tahun 1950 hingga 1959. Hal tersebut tidak lepas dari masalah ketidaksetabilan politik. Sistem politik pun berlanjut pada demokrasi pancasila dari tahun 1956 hingga saat ini. Sistem pemerintahan yang dulunya terlalu terpusat (sentralisasi) menyebabkan kesenjangan antara daerah dengan pusat sehingga muncul konsep desentralisasi dan berubah menjadi otonomi daerah pada tahun 2004.

Indonesia saat ini menerapkan otonomi daerah agar kekuasaan tidak bertumpu pada satu titik. Dengan adanya otonomi, daerah dituntut untuk bisa mengelola daerahnya sendiri, dalam artian penyebaran kekuasaan atau wewenang. Melalui semangat desentralisasi inilah daerah-daerah dituntut untuk berkreasi dan berinovasi dalam pemanfaatan sumber daya yang ada. Selain itu pembangunan pun menjadi lebih sesuai mengingat dikerjakan dan dicanangkan sendiri oleh daerah masing-masing sehingga masyarakat menjadi lebih mengetahui mengenai kebutuhan fasilitas mereka.

Apabila kita menarik ke wilayah yang lebih kecil yaitu dalam tingkatan desa, tentunya demokrasi di tingkatan ini perlu dipahami sebagai pelaksanaan demokrasi di tingkat desa (demokrasi lokal). Desa diberikan wewenang untuk mengembangkan desanya sendiri, mengelola dan memanfaatkan sumber daya desa. Hal tersebut dilakukan demi kepentingan masyarakat desa agar ke depannya dapat menjadi mandiri dan mencapai kesejahteraan sosial yang baik. Salah satu bentuk dari adanya demokrasi lokal adalah dengan adanya pemilihan langsung kepala desa.

Masyarakat dalam pemilihan kepala desa diajak untuk berpartisipasi menentukan arah perkembangan desa. Dalam pelaksanaannya demokrasi di wilayah perdesaan jelas berbeda jauh dengan yang ada di kota. Di daerah perkotaan yang memiliki karakteristik masyarakat individualis biasanya menentukan pilihan dengan rasionalitas sedangkan kebanyakan masyarakat desa yang masih memegang teguh nilai luhur terdahulu seperti keturunan menggunakan cara lain untuk menentukan pemimpinnya. Adapun terdapat suksesi kepemimpinan yang mengarah pada keturunan sebagai legitimasi secara tidak langsung. Yang masih terjadi hingga kini adalah masyarakat Jawa yang begitu menjaga kelanggengan sistem budaya politik dengan karakteristik tradisi feodal dimana kepala desa terpilih biasanya merupakan keturunan dari kepala desa sebelumnya atau setidaknya memiliki hubungan kerabat sangat dekat.

Setelah muncul konsep demokrasi langsung hingga otonomi daerah, suksesi lebih bermakna sebagai alternatif. Ini tercermin dalam sistem kepemimpinan masyarakat Jawa modern saat ini. Masyarakat kemudian menggabungkan unsur suksesi seperti keturunan, nepotisme, praktik perdukunan (tradisional) dan *pulung* (model sistem wahyu atau “cahaya” atas kharisma dari pemimpin) dengan demokrasi modern. Unsur-unsur suksesi juga sebagai instrumen demokrasi lokal. Terlebih berhubungan dengan pemilihan hingga rasionalisasi pilihan atas calon kepala desa yang masih seringkali dicampuradukkan dengan suksesi kekuasaan yang tercermin hingga kini.

Dalam kultur politik dan kekuasaan masyarakat Jawa, selain keturunan, ada satu istilah yang dikenal sebagai *pulung*, yaitu alat legitimasi kekuasaan pada saat kampanye dimana hal tersebut merupakan media propaganda politik bahwa calon pemimpin yang mendapat *pulung* tersebut telah mendapatkan sebuah *laku* dan wahyu yang bersemayam dalam diri seseorang (penguasa) dan sangat tergantung pada kemampuan lahir batin penguasa tersebut. Untuk memperoleh *pulung* tersebut, seorang calon pemimpin harus mampu dalam menjaga kesucian laku moralitasnya dan roda pemerintahannya. Unsur-unsur suksesi inilah yang ingin peneliti angkat kali ini.

Penelitian ini mengambil tempat di sebuah perdesaan dataran tinggi di Kabupaten Tulungagung yaitu Desa Panggungkalak, Kecamatan Pucanglaban. Desa ini merupakan desa yang berada di wilayah pegunungan yang berbatasan langsung dengan pantai Samudra Hindia. Untuk mencapai daerah tersebut dibutuhkan waktu

yang cukup lama karena jarak desa dari kecamatan sejauh 7 kilometer dan jarak tempuh ke pusat kabupaten sejauh 30 kilometer. Akses jalan ke desa tersebut cukup sulit karena berbukit dan berbatu, infrastruktur seperti jalan kurang memadai sehingga wilayah ini bisa dikatakan sebagai wilayah terpencil. Beberapa wilayahnya seperti di Dusun Dlodoh bahkan belum memperoleh pasokan listrik secara penuh. Alasan peneliti mengambil desa tersebut adalah karena ingin melihat sejauh mana unsur-unsur suksesi yang menciptakan budaya politik Jawa modern masih berlaku di sana. Yaitu politik yang menggabungkan antara unsur-unsur suksesi seperti keturunan, nepotisme, praktik perdukunan (tradisional) dan *pulung* dengan penyelenggaraan demokrasi modern (demokrasi di era otonomi daerah saat ini).

Fenomena yang peneliti temukan di lapangan bahwa unsur-unsur budaya Jawa seperti keturunan masih sangat kuat dalam mempengaruhi demokrasi lokal di sana, keturuan-keturunan dari orang yang *membabat desa* (pemimpin pertama desa) menjadi penerus sebagai kepala desa selama dua periode selanjutnya hingga diteruskan oleh istrinya saat ini. Begitupun unsur-unsur suksesi yang lain masih cukup terjadi. Bukan hanya itu, dukungan dari kelanggengan sistem kerajaan yang masih melekat pada Kesultanan Yogyakarta maupun Kesunanan Surakarta dan Banten menjadi inspirasi dimana model feodalisme maupun sistem keturunan atas pemimpin masih begitu “pantas” berlaku.

Sebagai pembanding dalam ini, beberapa penelitian yang berkaitan dengan tema penelitian ini yang *pertama* adalah jurnal yang ditulis oleh Asrinaldi, Universitas Andalas, Padang, mengenai “*Implementasi Demokrasi Lokal di Balik Bayang-bayang Otonomi Negara*”, di dalamnya membahas bagaimana otonomi daerah menguntungkan komunitas-komunitas lokal karena otonomi daerah itu mendorong partisipasi demokrasi lokal. Namun, otonomi daerah juga menyebabkan disintegrasi komunitas-komunitas lokal dan gejolak sosial dan politik yang mengancam integrasi nasional. Sehingga pemerintah pusat berusaha mengawasi jalannya otonomi daerah ini dengan membuat peraturan-peraturan yang mengarahkan otonomi lokal untuk mendukung kebijakan-kebijakan pemerintah pusat. Jurnal tersebut membahas mengenai bagaimana konsekuensi-konsekuensi penerapan otonomi daerah, serta bagaimana demokrasi lokal berjalan. (Asrinaldi, 2012).

Pembanding yang *kedua* yakni jurnal yang ditulis oleh Deden Faturohman, mengenai “*Demokrasi Lokal Dalam Pemilihan Kepala Daerah Langsung Di Indonesia*” yang membahas dua cara dalam melaksanakan demokrasi yaitu secara langsung dan perwakilan. Secara hierarki negara dapat dibagi menjadi dua yaitu demokrasi tingkat nasional dan tingkat lokal. Pemilihan kepala daerah secara langsung merupakan fenomena kenegaraan baru di Indonesia. Hal ini menyusul pemilihan elite eksekutif nasional yang juga dilakukan secara langsung. Di Indonesia, Pilkada langsung pertama kali akan dilakukan di 224 pemerintah daerah. Dalam pelaksanaannya kita perlu memperhatikan hubungan negara dan rakyat dalam bingkai demokrasi lokal, asas desentralisasi dan proses kebijakan publik dan partisipasi politik rakyat daerah. (Faturohman, 2008).

Pembanding yang *ketiga* yakni skripsi yang ditulis oleh Herry Setiawan berjudul “*Politik Lokal Di Tingkat Desa (Studi kasus Pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 72 tahun 2005 tentang Pemilihan Kepala Desa di Desa Air Joman Tahun 2007 dalam Mewujudkan Otonomi Desa)*” membahas pelaksanaan Otonomi desa di bidang politik dalam konteks pemilihan kepala desa. Pemilihan kepala desa merupakan salah satu bentuk politik lokal di tingkat desa yang sejalan dalam mewujudkan otonomi desa. Melalui peraturan tentang pemilihan kepala desa tersebut diharapkan dapat menjaga nilai-nilai yang terkandung dalam masyarakat desa. (Setiawan, 2009).

Dari beberapa pembanding penelitian sebelumnya di atas yang membedakan dengan penelitian ini adalah bagaimana unsur-unsur suksesi yang menciptakan budaya politik Jawa modern. Yaitu politik yang menggabungkan antara unsur-unsur

suksesi seperti keturunan, nepotisme, praktik perdukunan (tradisional) dan pulung dengan penyelenggaraan demokrasi modern. Hal ini terlihat kontradiktif sekali dimana satu sisi masyarakat masih menerima unsur-unsur suksesi tersebut namun di sisi lain masyarakat dituntut untuk menjalankan demokrasi yang sesungguhnya, yakni demokrasi dari rakyat, oleh rakyat, dan untuk rakyat.

Dalam bukunya, Mulyana (2005) menyebutkan adanya konsep suksesi dalam kepemimpinan masyarakat Jawa. Masyarakat yang masih begitu memegang teguh kepercayaan terhadap mitos atau cerita nenek moyang menjadikan masyarakat Jawa terkenal sebagai bagian dari legitimasi zaman feodal maupun ketidakadilan dari keturunan. Bukan hanya itu, beberapa konsep terkait suksesi ini banyak kemudian dihubungkan dengan sistem keturunan atas kepemimpinan pada suatu daerah sekaligus pemberian kewenangan tertentu pada anggota keluarga (nepotisme). Ada pula kaitannya dengan model-model kepercayaan masyarakat yang dikuatkan melalui kekuatan magis dari praktisi supranatural (dukun) dalam penentuan fokus pilihan atas pemimpin yang akan maju. Hal tersebut tentu bertentangan dengan nuansa otonomi daerah sekaligus demokrasi langsung yang tengah gencar dilaksanakan.

Citra dan pencitraan yang dibangun melalui ucapan maupun *wejangan-wejangan* tertentu secara turun-temurun dipercaya oleh masyarakat hingga membentuk kepercayaan terhadap golongan atau keturunan tertentu. Masyarakat dengan karakteristik yang sudah dijelaskan sebelumnya menjadikan legitimasi kelompok tertentu menjadi semakin kuat tanpa harus melakukan banyak gerakan. Masyarakat akan secara otomatis menerima bahkan mengikutinya tanpa melakukan pertanyaan berulang terlebih pada kaitan adanya *pulung* dimana sudah ada wahyu bagi kelompok tertentu untuk memimpin.

Gramsci dalam Ritzer (2008), selama ini merupakan bagian dari teoritis Karl Marx dan bergerak di sektor strukturalis konflik dimana selalu muncul kecurigaan-kecurigaan yang berarti dari dalam sebuah struktur. Struktur tidak selalu berjalan stabil, tenang, dan terkendali seperti yang disampaikan oleh para strukturalis fungsional. Ada kalanya muncul cacat pada struktur namun tidak banyak yang ingin mengungkapkannya karena memang hal tersebut menjadi salah satu momok kehancuran stabilitas struktur. Seperti halnya Marx yang tidak percaya terhadap struktur, Gramsci pun demikian, ia selalu mencurigai masuknya doktrin kepentingan tertentu ke dalam masyarakat melalui kelompok dominan yang sering pula disebut sebagai penguasa atau pemerintah. Penguasa di sini merupakan bagian dari representasi masyarakat namun belum tentu mereka mampu merepresentasikan kepentingan masyarakat sepenuhnya tanpa mencampuradukkan dengan kepentingan pribadinya. Banyak dari penguasa kita yang justru lebih banyak “memenangkan” kepentingan pribadinya di atas kepentingan masyarakat yang telah mempercayakan keputusannya pada mereka, penguasa.

Kemudian muncul sebuah konsep yang disebut dengan hegemoni dimana hal itu adalah bagian dari pelaksanaan setiap kegiatan oleh penguasa. “Hegemoni dipergunakan untuk menunjukkan adanya kelas dominan yang mengarahkan tidak hanya mengatur masyarakat melalui pemaksaan kepemimpinan moral dan intelektual” (Storey, 2003:172). Hegemoni diatur oleh mereka yang menurut Gramsci disebut sebagai intelektual organik. Mereka adalah tokoh moral dan intelektual yang secara dominan menentukan arah konflik, politik, dan wacana yang berkembang di masyarakat. Mereka bekerja untuk melanggengkan kekuasaannya atas kelompok yang lemah (kelompok subordinat).

Melalui berbagai media baik secara langsung maupun tidak langsung sekaligus melalui bahasa yang digunakan sehari-hari oleh penguasa dan pengaturan hegemoni pada sebuah daerah, membuat para intelektual organik ini berusaha meningkatkan kemampuan bahasanya. Berbagai kebijakan suatu daerah baik yang setingkat desa hingga negara, disampaikan dalam bahasa dengan kesan “mendukung” masyarakat untuk kepentingan bangsa di masa mendatang atau demi kemandirian bangsa telah

menghegemoni masyarakat agar senantiasa menerima meskipun itu merugikan. Jadi masyarakat seakan secara sadar mengikuti segala keputusan yang dibuat oleh penguasa namun tidak banyak dari mereka mencoba mencari tahu mengenai kebenaran maupun keberpihakan dari keputusan tersebut. Masyarakat seperti “dihipnotis” melalui bahasa maupun penggunaan kebijakan untuk menjaga kelanggengan posisi kelompok dominan.

Pada ini, teori hegemoni digunakan sebagai pisau analisis untuk mengetahui sejauh mana “hipnotis” dari penguasa-penguasa sebelumnya yang telah melembaga hingga membentuk kesadaran palsu ketika pemilihan umum kepala desa. Saat ini dengan berkembangnya aras demokrasi lokal membuat masyarakat selalu diajak untuk menentukan penguasa berdasarkan keputusan masing-masing. Meskipun secara program tampak adanya keinginan untuk menghindari sistem *pulung* atau suksesi kepemimpinan yang lain atas penguasa namun hegemoni yang melembaga membuat masyarakat masih saja memilih berdasarkan kepercayaannya atas keturunan penguasa terdahulu.

Doktrin maupun kepercayaan yang dibangun sejak awal membuat masyarakat seakan mempercayai satu kebenaran tanpa mempertanyakannya kembali karena dianggap sebagai hal wajar yang seakan nyata hasilnya padahal belum tentu demikian. Lagi, masalah kekuatan magis melalui praktisi supranatural yang dibawa sebagai *back up* atau *body guard* dari pemimpin selalu berusaha membenarkan apa yang sebenarnya belum tentu benar. Masyarakat dengan karakteristik yang selalu *ewuh pakewuh* terhadap kekuatan magis maupun orang-orang dengan legitimasi sebagai tokoh “kuat” dalam jenjang pengetahuan terutama hal ghaib membuat sebagian besar takut untuk menolak bahkan mempertanyakannya.

Pengetahuan sekaligus standar kebenaran yang dibangun oleh kepala desa terdahulu berusaha dicampuradukkan dengan isu kekinian hingga mampu membawa kelompok kelas dominannya kepada arah keberpihakan dari masyarakat. Masyarakat secara tidak sadar telah melakukan apa yang diinginkan oleh penguasa terdahulu. Meskipun mereka telah berusaha menyadarkan diri mereka sendiri dengan berbagai cara ataupun memasukkan intelektualitas lain sering tidak berguna dan justru menjadi bentuk kesadaran palsu kedua bila memang tidak ada yang lebih benar dari pengetahuan awal dari penguasa sebelumnya.

Masyarakat di sini berusaha dikuatkan dengan kebenaran terdahulu terlebih bagi keturunan atau generasi berikutnya yang seringkali tidak mengetahui akar sejarah dari kepemimpinan tertentu. Beberapa orang tua masih sering menjawab dengan kata “tidak tahu, ya sudah dari dulu seperti itu” untuk menghindar dari pertanyaan berikutnya. Dengan model-model masyarakat kekinian yang tidak terlalu mau memikirkan hal kecil atau sepele hanya mengiyakan dan melegitimasi apa yang sudah ada sejak zaman pemerintahan awal suatu daerah. Apabila hal tersebut berlangsung secara terus-menerus, lalu akan dibawa ke mana demokrasi langsung yang diagungkan selama ini?

Adapun tujuan ini adalah memaparkan unsur-unsur budaya Jawa tradisional seperti keturunan, nepotisme, praktik perdukunan dan *pulung* yang mempengaruhi pelaksanaan demokrasi lokal di Desa Panggungkalak, Kecamatan Pucanglaban, Kabupaten Tulungagung. Dengan manfaat praktisnya adalah sebagai masukan terhadap pihak-pihak terkait dengan pengaruh atas unsur-unsur budaya Jawa tradisional seperti keturunan, nepotisme, praktik perdukunan dan *pulung* dalam mempengaruhi pelaksanaan demokrasi di Desa Panggungkalak, Kecamatan Pucanglaban, Kabupaten Tulungagung. Sedangkan untuk manfaat teoritisnya, antara lain: 1) dapat digunakan sebagai acuan akademik dalam mengembangkan ilmu pengetahuan, 2) sebagai tambahan informasi atau referensi bagi masyarakat mengenai persoalan yang dikaji dalam penelitian ini, sekaligus 3) sebagai pengaplikasian teori secara riil di lapangan untuk membaca fenomena yang ada.

METODE PENELITIAN

Sifat penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif untuk memperoleh gambaran jelas mengenai fenomena dan informasi dari subjek yang diteliti melalui pendekatan strukturalis dari data dan teori yang kemudian diolah secara induktif, mengenai bagaimana unsur-unsur budaya politik Jawa seperti keturunan, nepotisme, praktik perdukunan dan *pulung* dalam pelaksanaan demokrasi lokal di Desa Pangungkalak, Kecamatan Pucanglabang, Kabupaten Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan teknik *in depth interview* untuk memperoleh data yang tepat dan akurat sehingga dapat dipaparkan perolehan data yang maksimal sesuai dengan sifat penelitian kualitatif. Ketika melakukan *in depth interview*, terlebih dahulu peneliti melakukan penentuan aktor yang terlibat dalam berjalannya demokrasi desa (lokal).

Penelitian ini mengambil lokasi di Desa Pangungkalak, Kecamatan Pucanglabang Kabupaten Tulungagung. Alasan memilih lokasi ini adalah karena daerah tersebut merupakan daerah terpencil yang masih memegang teguh nilai luhur serta masyarakatnya dan begitu mempercayai mitos (tradisional) sehingga unsur-unsur budaya politik Jawa masih sangat terasa. Peneliti ingin melihat bagaimana unsur-unsur budaya politik Jawa yang menciptakan budaya politik Jawa modern, yaitu penggabungan unsur keturunan, nepotisme, praktik perdukunan dan *pulung* dalam pelaksanaan demokrasi di Desa. Penelitian ini dilakukan selama dua hari pada tanggal 1-2 Mei 2014.

Penentuan subjek penelitian ditujukan kepada informan yang telah ditentukan sebelumnya dengan pertimbangan tertentu antara lain: kepala desa yang masih menjabat sekarang, kepala desa sebelumnya yang telah menjabat selama 2 kali periode dan merupakan keturunan langsung dari sesepuh desa, anggota masyarakat dari kalangan terdidik serta masyarakat sipil yang turut serta dalam kegiatan pemilihan kepala desa. Sebagai seorang kepala desa tentunya lebih banyak mengetahui bagaimana demokrasi lokal di sana berjalan. Selanjutnya tinggal peneliti mengambil data dari masyarakat di Desa Pangungkalak sehingga peneliti mendapat data dari aktor dan masyarakat. Selain itu, peneliti juga melakukan pengumpulan data melalui observasi lapangan dimana cara ini yang terkadang menjadi kunci pembuka suatu masalah ketika keterangan dari aktor dan masyarakat belum mampu memetakannya secara langsung terlebih kaitannya dengan politik desa.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif, maka analisa data dilakukan secara induktif (Moleong, 2007: 10). Adapun alasan-alasan memakai analisa induktif yaitu:

1. analisa induktif dapat memudahkan peneliti dalam menemukan kenyataan yang terdapat dalam data,
2. analisa induktif lebih dapat membuat hubungan peneliti lebih dekat dan dikenal, akuntabel,
3. analisa induktif lebih dapat memberikan uraian latar belakang masalah secara penuh,
4. analisa induktif lebih dapat menemukan pengaruh yang kuat dalam mempertajam hubungan, dan
5. analisa induktif dapat memberikan nilai-nilai secara eksplisif.

Dari alasan-alasan tersebutlah peneliti memilih untuk menggunakan analisis induktif. Tahap awal yang dilakukan peneliti adalah memberikan gambaran umum mengenai persoalan yang dikaji dalam latar belakang masalah serta pemahaman-pemahaman tentang unsur yang mempengaruhi pelaksanaan demokrasi lokal. Selanjutnya data tersebut dibahas mendalam dan dianalisis menggunakan teori hegemoni Gramsci sebagai pisau analisis guna mengungkap fenomena bagaimana unsur-unsur budaya politik Jawa masih mempengaruhi pola demokrasi di Desa Pangungkalak, Kecamatan Pucanglabang, Kabupaten Tulungagung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Temuan Data

Pada penelitian ini, peneliti berusaha untuk memasukkan pendapat dari kepala desa terpilih tahun 2013 sebagai salah satu indikator melanggengnya hegemoni dari pemerintah desa terdahulu. Adapun kepala Desa Panggungkalak mulai Mei 2013 hingga 2018 adalah Ibu Sulastris, 48 tahun. Beliau adalah istri dari Bapak Supardi (cucu sesepuh desa sekaligus mantan kepala desa yang telah menjabat sebagai kepala desa selama 2 kali periode). Alasan terpilihnya Ibu Sulastris sebagai kepala desa adalah diperolehnya dukungan suara sebanyak 397 suara pada pemilihan kepala desa tahun 2013 lalu.

Menurut data yang informan sampaikan, biasanya sekitar 3 bulan sebelum masa pergantian kepala desa, telah dimunculkan nama-nama tertentu dari sistem keluarga sesepuh desa yang mencalonkan diri sebagai kepala desa selanjutnya. Bila tidak ada yang mencalonkan diri atau hanya terdapat 1 (satu) orang bakal kandidat calon maka dibukalah *open recruitment* bagi masyarakat di luar keluarga. Adapun prosesnya adalah dengan menempelkan pengumuman di papan pengumuman desa barulah masyarakat dikumpulkan untuk melakukan *rembug* atau diskusi menentukan calon mana yang akan dimasukkan dalam pemilihan. Kegiatan tersebut bekerja sama dengan tokoh masyarakat bersama LMD (Lembaga Musyawarah Desa).

Pada masa 1 bulan sebelum pelaksanaan pemilihan umum kepala desa mulai dilakukan pengawasan ketat terhadap bakal calon kepala desa sekaligus kepada masyarakat agar tidak melakukan tindakan provokatif. Bahkan untuk masyarakat di luar Desa Panggungkalak yang tanpa memiliki kepentingan jelas kemudian memasuki desa akan diusir atau dibuntuti dan dicari tahu apakah memiliki afiliasi terhadap pihak tertentu atau tidak. Tindakan ini dilakukan untuk menjaga suara masyarakat yang sudah dapat dipetakan, bila tidak memilih Ibu Sulastris tentu akan memilih Bapak Ngadiman (kepala desa sebelumnya yang terpilih dari luar keluarga keturunan sesepuh desa).

Kecenderungannya masyarakat telah mengetahui sekaligus menentukan pilihan bahkan pada jauh-jauh hari sebelumnya, banyak dari tim sukses yang telah melakukan pendataan suara. Kegiatan pemilihan kepala desa ini menjadi ajang pesta demokrasi besar bahkan lebih besar dari pemilihan Presiden Republik Indonesia sekalipun. Banyak yang menurut informan juga telah dikorbankan untuk memperoleh suara dari masyarakat mulai dari tenaga bahkan materi agar masyarakat menaruh simpati kepada calon kepala desa ini. Informan menyatakan tidak pernah ada proses *money politic* dalam pemilihan kepala desa ini. Yang dimaksud dengan pengorbanan materi adalah dengan kerap kali memberikan bantuan kepada masyarakat agar tetap terjaga kepercayaan bila keluarga besar dari sesepuh desa ini tetap mampu mengayomi meskipun telah berganti keturunannya.

Bukan hanya itu, tanpa sengaja, informan juga sempat menyatakan bila kegiatan pemilihan kepala desa ini kerap melaksanakan adanya “perang dukun” atau perang antar praktisi spiritual dari calon masing-masing. Kekuatan dan kapabilitas dari calon menjadi bagian dari 65% terpenuhinya kuota suara sedangkan 35%-nya menjadi kekuatan sekaligus kepercayaan pada praktisi spiritual yang manakah, ia mampu terpilih. Lebih banyak kemudian tidak ada penjelasan mengenai prosedur permintaan hingga pelaksanaan jejak-jejak ritual mistis untuk menuju kemenangan. Hanya saja, praktisi spiritual tersebut memang dipercaya mampu membawa kesuksesan sekaligus sudah terbukti kemampuannya sejak zaman kepemimpinan Mbah Kartotarjo (sesepuh desa atau *pembabat desa* – orang yang pertama kali membuka desa) dulu.

Setelah informan terpilih sebagai kepala desa kemudian ia mulai melakukan transformasi besar termasuk menutup kegiatan pertambangan yang dilakukan oleh perusahaan di luar negara. Alasan informan melakukannya adalah untuk menjaga kesejahteraan masyarakat sekaligus membuat masyarakat tetap menyadari kekuatan

dan ketegasan dari keluarga sesepuh desa, tidak seperti kepala desa sebelumnya, Bapak Ngadiman yang merupakan masyarakat di luar desa bahkan keturunan pemimpin desa sebelumnya. Dibukanya perusahaan pertambangan dan tidak adanya transparansi dana sekaligus pembagian kerja bagi masyarakat sekitar menjadi isu yang cukup kuat agar masyarakat mengembalikan kepercayaannya pada keluarga sesepuh desa.

Sedangkan pada pemilihan kepala dusun ataupun kaur (kepala urusan) lain tidak lagi berdasarkan sistem keluarga namun telah diujikan secara adil melalui kecamatan. Jadi setiap kali ada pergantian kepala dusun maupun kaur, desa akan mengumumkan pemberitahuan mengenai tata cara tes (ujiannya) kemudian ada sejumlah masyarakat desa yang mendaftarkan diri sebagai calonnya. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari kecemburuan sosial di antara masyarakat sekaligus nepotisme yang bisa saja terjadi. Meskipun tetap tidak dapat dipungkiri adanya ketidakcocokan yang sering muncul antara informan selaku kepala desa dengan para kaurnya karena memang tidak berasal dari keluarga. Menurut informan, beliau menjadi kurang bisa memberikan ketegasan yang pasti untuk membuat kaurnya lebih giat dalam bertugas. Namun bagaimana lagi, hal tersebut tetap harus dijalankan meskipun sering tidak sejalan, sepemikiran.

Pada pelaksanaan pemerintahan sebagai kepala desa, informan kerap kali memanfaatkan nama dari suaminya selaku mantan kepala desa terdahulu untuk mempermudah proses birokrasi dalam pengurusan sebuah program ataupun pendanaan dari pemerintah. Sering pula informan meminta pendapat kepada suaminya atas masalah yang dihadapi desa. Informan masih begitu percaya terhadap kemampuan sekaligus kewibawaan yang dimiliki suaminya sebagai keturunan langsung dari *babat desa* ini sendiri.

Adapun mantan kepala desa yang telah menjabat selama 2 kali periode adalah Bapak Supardi yang juga suami dari kepala desa yang sedang menjabat. Menurut informan kedua ini, masyarakat memang lebih membutuhkan sosok seperti keluarga kepala desa yang notabene telah diketahui secara nyata kerjanya. Beberapa kali pergantian telah membuktikan sebuah kebenaran bila kekuasaan tersebut diberikan kepada orang di luar keluarga sesepuh desa justru akan menimbulkan masalah baru seperti yang telah terbukti oleh Bapak Ngadiman. Masyarakat sudah cukup cerdas katanya untuk mengetahui mana yang baik dan tidak.

Menurut informan pula, keluarga sesepuh desa tentu tidak ingin menjerumuskan masyarakat ke arah yang tidak baik. Beliau bersama keluarganya berusaha menciptakan masyarakat yang sejahtera seperti yang sudah dikatakan oleh kakeknya terdahulu. Beliau menyatakan seperti mengemban amanat yang besar dan masalah yang besar bila bukan dari keluarga sesepuh dalam kepemimpinan desa.

Keterangan yang lain diperoleh dari unsur warga masyarakat yaitu Kartika Andini Sasmita, 26 tahun. Informan adalah salah satu warga masyarakat yang notabene termasuk dalam golongan terdidik karena telah menyelesaikan pendidikan strata satunya dan menjadi guru di salah satu sekolah negeri Kecamatan Kalidawir. Menurut informan, kepemimpinan secara turun-temurun ini sebenarnya tidak cukup baik mengingat masyarakat sebenarnya mempunyai kemampuan yang sama namun tidak memiliki akses yang cukup untuk melakukan perubahan. Tetapi tidak dapat dihindarkan pula adanya kepercayaan sekaligus budaya *sungkan* (tidak enak) dari masyarakat pegunungan seperti ini yang belum bisa dihapuskan. Masyarakat seperti sudah pasti akan memilih keturunan kepala desa mengingat memang tidak pernah ada masalah yang berarti bila dipegang oleh mereka. Informan sendiri pada saat kegiatan pemilihan kepala desa tahun 2013 termasuk dalam golongan putih (golput) karena tidak ingin lagi melanggengkan kepemimpinan dengan sistem keturunan ini. Padahal sudah ada demokrasi secara langsung namun masyarakat tetap saja diarahkan pilihannya pada calon tertentu.

Sedangkan menurut Rubiyanto, 32 tahun, seorang buruh pemetik kelapa di Desa Panggungkalak. Beliau turut memilih kepala desa saat ini yaitu Ibu Sulastris sebagai kepala desa dengan alasan bila beliau adalah istri dari kepala desa sebelumnya, Bapak Supardi. Seperti yang sudah diketahui faktanya, pada kepemimpinan Bapak Supardi, masyarakat banyak memperoleh keuntungan termasuk dalam hal pekerjaan.

Pekerjaan yang diperoleh informan saat ini merupakan pemberian dari Bapak Supardi. Informan sebenarnya justru ingin berbalas budi dengan memilih istri Bapak Supardi sebagai kepala desa selanjutnya. Selain itu, menurut informan, Ibu Sulastris adalah sosok yang *kalem* dan mengayomi sehingga memang pantas untuk dipilih sebagai kepala desa sekaligus dianggap sudah pasti bisa memimpin seperti suaminya dahulu.

Pembahasan

Suatu konsep tatanan masyarakat yang demokratis identik dengan sebuah kepemimpinan dari rakyat, oleh rakyat dan untuk rakyat. Semua elemen masyarakat memiliki hak untuk ikut serta dalam pemerintahan. Masyarakat terlibat secara aktif dan kritis dalam pengelolaan pemerintahan. Ada dua macam jenis pemerintahan yaitu konsep sentralisasi dan desentralisasi. Jika kekuasaan itu ada di pusat maka suatu organisasi akan bersifat sentralisasi sedangkan jika kekuasaan itu disebarkan dalam unit-unit otonom, maka sejatinya menerapkan prinsip desentralisasi.

Ketika dulunya pemerintahan Indonesia mengalami perkembangan, dari yang awalnya bentuk sentralisasi kemudian mulai mengalami perubahan menuju ke bentuk desentralisasi. Dibuktikan dengan penyusunan berbagai undang-undang yang mempertimbangkan aspek desentralisasi atau otonomi daerah misal Undang-Undang Otonomi Daerah tahun 2004. Setiap daerah diberikan kesempatan untuk mengembangkan daerah masing-masing sesuai potensi yang dimiliki.

Yang terjadi di Desa Panggungkalak adalah sebuah pelaksanaan demokrasi dimana masih terdapat beberapa unsur lain yang mempengaruhi jalannya proses demokrasi, antara lain sistem *pulung*, nepotisme, praktik perdukunan dan masih sangat menomorsatukan aspek keturunan. Beberapa hal tersebut membawa warna tersendiri dalam demokrasi lokal Desa panggungkalak yang *notabene* merupakan daerah pegunungan sekaligus berkarakteristik masyarakat Jawa dengan khasnya berpegang teguh terhadap kepercayaan nenek moyang atau tradisinya.

Desa Panggungkalak seperti sudah dijelaskan di bab sebelumnya merupakan desa yang jauh dari perkotaan dan sulit untuk dapat menikmati akses fasilitas umum. Kesulitan untuk mendapatkan akses pendidikan, kesehatan dan lain-lain. Kondisi ini membuat sebagian besar masyarakat tidak mampu mendapatkan akses yang sama dengan yang memang memiliki *resource* (sumber daya) lebih. Keterbatasan tersebut membentuk sebuah pemerintahan masyarakat lokal yang dikuasai oleh sebuah *trah* dari keluarga tertentu. Hal itu dapat disebabkan karena pengaruh sosok orang penting, seperti di Desa Panggungkalak yang banyak dipengaruhi dari sosok *babat desa* (penemu desa) karena awalnya desa Panggungkalak hanya merupakan sebuah dusun.

Dalam sebuah teori yang dikembangkan Antonio Gramsci tentang hegemoni, dijelaskan bahwa ada sebuah penundukan yang dilakukan pemerintah atau negara atau orang yang memiliki kuasa untuk melakukan sesuatu secara sukarela tanpa adanya paksaan dan mereka secara sadar mengetahuinya. Hegemoni adalah "sebuah rantai kemenangan yang didapat melalui mekanisme konsensus ketimbang melalui penindasan kelas sosial lainnya" (Patria, Nezar dan Arief, Andi. 2009:120). Karena itu pada hakikatnya hegemoni merupakan upaya membentuk pemikiran orang dalam memandang sebuah problematika sesuai dalam kerangka berfikir yang sudah ditentukan oleh pemegang kekuasaan.

Ketika sebuah demokrasi tercampur dengan beberapa unsur budaya maka hasilnya akan berbeda dengan sebuah teori tentang demokrasi yang dipaparkan. Sehubungan dengan hal tersebut memang banyak kendala untuk dapat melaksanakan demokrasi secara utuh. Bagi masyarakat desa sering menggabungkan unsur budaya lokal dengan demokrasi karena aspek budaya tidak serta merta dapat langsung hilang. Sebuah unsur yang sudah terinternalisasi.

Beberapa hal yang sebelumnya sudah disebutkan tersebut sudah mempengaruhi sistem demokrasi dalam kepemimpinan kepala desa. Mulai dari pengaruh *pulung* yang mampu menguatkan sebuah legitimasi kepemimpinan kepala desa. Ada sebuah unsur kekuatan yang mampu menjadikan seorang kepala desa sangat dijunjung tinggi kehormatannya. Seperti ada sebuah kepemimpinan pemerintahan yang dikuasai oleh seseorang yang 'memperoleh wahyu'. Wahyu diyakini sebagai wahyu Tuhan yang dipilih untuk menduduki posisi tinggi dalam sebuah kekuasaan pemerintahan atau kerajaan. Dan orang yang berasal dari keturunan tersebut sangat diyakini mampu menduduki posisi tinggi dalam pemerintahan. Kemampuan dari keturunan tersebut sangat dipercaya memiliki kemampuan yang hampir sama dengan garis keturunannya.

Seperti dijelaskan oleh Gramsci bahwa adanya pembentukan kelas sosial dalam sebuah masyarakat sebagai dampak adanya ketimpangan akses yang dimiliki. Ada beberapa kendala yang mereka hadapi untuk sampai pada titik dimana mereka mampu dengan leluasa menikmati akses tersebut. Sehingga hanya kelas-kelas yang memiliki kekuatan-kekuatan sosial dan modal saja yang mampu menduduki posisi tertentu dan mampu mempengaruhi kelas sosial di bawahnya.

Keluarga dari keturunan (Mbah) Kartokarjo mampu melanggengkan kekuasaan di Desa Panggungkalak. Ada usaha dari masyarakat yang berpendidikan tinggi di desa tersebut untuk meninggalkan sebuah demokrasi politik jawa tersebut. Terbukti dengan terpilihnya calon dari luar keluarga (Mbah) Kartokarjo dengan memilih Ngadiman (2007-2013) sebagai kepala desa selama satu periode yaitu selama 6 tahun. Tetapi yang terjadi kemudian pemegang kendali desa jatuh kepada turunan dari (Mbah) Kartokarjo yaitu Supardi (cucu), 1999-2007 kemudian Ibu Sulastri (cucu menantu), Mei 2013-sekarang.

Mereka menjadi orang yang sangat dihormati dan kepercayaan untuk mengelola pemerintahan sepenuhnya mereka dapatkan. Perkembangan politik dari sebuah kelas akan mengambil tempat, seperti dikonsepsikan oleh Gramsci, adalah "hanya ketika kelas itu terlihat perannya dalam rangka penegakan hegemoninya dalam masyarakat" (Patria, Nezar dan Arief, Andi. 2009:151).

Hegemoni dalam Demokrasi Pemilihan Perangkat Desa

Pemilihan kepala desa pada bulan Mei 2013 kemarin menjadi sebuah cermin demokrasi di Desa Panggungkalak. Ketika ada calon dari luar keluarga sesepuh ingin mencalonkan diri kembali menjadi kepala desa ternyata gagal. Yang diungkapkan oleh Ibu Sulastri (kepala desa masa jabatan Mei 2013-sekarang) alasan mengapa lawannya bisa kalah karena memang kesalahan dari pribadi calon. Pada masa kepemimpinannya dulu beliau memberikan ijin kepada sebuah CV untuk mengelola pasir besi di pantai Dlodoh. Kemudian masyarakat merasakan dampak dari proses produksi pasir besi tersebut sangat merugikan masyarakat. Beberapa janji terkait kompensasi limbah dan perekrutan karyawan dari desa tersebut tidak terrealisasikan. Hal tersebut pada masa jabatan Ngadiman kurang diperjuangkan mengenai hak warga sekitar, sehingga warga sudah tidak percaya lagi dengan kepemimpinannya. Itu merupakan simpulan dari Ibu Sulastri lawannya ketika maju mencalonkan diri menjadi kepala desa.

Dengan adanya kasus tersebut membuat masyarakat segan untuk memilih calon dari luar *trah* atau keturunan dari sosok yang sudah mereka anggap berjasa.

Apalagi ada pengalaman buruk dari masyarakat ketika dipimpin oleh Pak Ngadiman yang *notabene* dari luar *trah*.

Latar belakang pendidikan tinggi dari calon yang diusung oleh *trah* keluarga sesepuh membuat masyarakat semakin percaya. Dengan kemampuan bahasa mampu menyihir dan meyakinkan masyarakat bahwa “kami atau saya ini mampu memimpin Desa Panggungkalak”. Tidak hanya dalam cakupan wilayah Desa Panggungkalak saja, tetapi mereka juga mampu meyakinkan pihak pemerintah di atasnya. Sehingga mereka tidak hanya mendapat dukungan dari warganya tetapi juga dari pihak pemerintah kabupaten pula.

Dalam sebuah pemilihan kepala desa, yang paling menarik adalah ketika semua calon ‘memegang’ dukun masing-masing. Praktek perdukunan sangat kentara ketika musim pemilihan kepada desa. Tidak jarang para calon saling mempertarungkan dukun masing-masing, “siapa yang menang ya itu yang akan terpilih”. Hegemoni dari dukun untuk melakukan beberapa ritual tertentu demi kemenangan ataupun dalam menjalankan pemerintahannya.

Selain itu beberapa wejangan-*wejangan* dari penguasa terdahulu juga sangat membawa pengaruh bagi upaya pengontrolan situasi. Dimanfaatkan oleh penguasa untuk mengendalikan emosi atau ritme pemikiran masyarakat desa.

PENUTUP

Kekuatan klas tertentu dalam masyarakat menjadikan mereka sosok yang memiliki pengaruh penting dalam pemerintahan. Dengan kelebihan mereka dari segi pendidikan (intelektual) maupun kepemilikan modal membuat mereka berada pada klas sosial yang lebih tinggi. Belum lagi terkait hal yang sifatnya mendasar seperti keturunan membuat masyarakat tidak bisa melakukan perubahan apapun. Masyarakat cenderung akan memilih calon yang memang sudah mereka percayai kredibilitasnya. Calon yang mereka pilih seringkali berasal dari keturunan sesepuh *babat desa* (penemu desa) sekaligus yang dipercaya mampu meneruskan jejak *pulung* atau wahyu kepemimpinan sosok sesepuh desa. Hal tersebut dilakukan mengingat telah terdapat bukti ketidakcocokan dalam pelaksanaan pemerintahan ketika dipegang oleh orang di luar keluarga. Sistem ini menjadi semakin langgeng terutama bagi mereka yang begitu percaya terhadap tradisi sekaligus pemberian kehormatan khusus bagi keturunan sesepuh desa. Ada pembuktian sekaligus kentalnya kepercayaan akan sosok yang telah dipilih oleh Tuhan dan mampu mengakar dalam kelompok dominan keluarga besar keturunan sesepuh desa. Namun hal yang demikian apabila dibiarkan terus-menerus maka akan menciptakan sejumlah polemik di masyarakat mengenai sistem keturunan dari seorang pemimpin. “Raja-raja kecil” yang paling ditakutkan dalam otonomi daerah justru akan berlangsung apabila sisi feodalis masyarakat masih dijaga. Oleh karena itu, peneliti menyarankan masuknya unsur rasionalitas instrumental dalam pemilihan kepala desa berikutnya dimana sisi-sisi yang sifatnya nilai sebaiknya dikesampingkan untuk membentuk pola kehidupan baru bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Asrinaldi. 2012. *Implementasi Demokrasi Lokal di Balik Bayang-bayang Otonomi Negara*. Online. (<http://journal.unair.ac.id/filerPDF/02%20Asrinaldi%20A%20Implementasi%20Demokrasi%20LokalUniv%20Andalas%20Padang.pdf>, diakses 18 Mei 2014).
- Faturohman, Deden. 2008. *Demokrasi Lokal Dalam Pemilihan Kepala Daerah Langsung Di Indonesia*. Online. (http://ejournal.umm.ac.id/journal/download/umm_scientific_journal_280.pdf, diakses 18 Mei 2014).

Buku Teks

- Moleong, Lexy J. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung. PT Remaja Pusda.
- Mulyana. 2005. *Demokrasi Dalam Budaya Lokal*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Patria, Nezar dan Arief, Andi. 2009. *Antonio Gramsci (Negara dan Hegemoni)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ritzer, George dan Goodman, Douglas J. 2008. *Teori-Teori Sosiologi*. Yogyakarta : Kreasi Wacana.
- Storey, John. 2003. *Teori Budaya dan Budaya Pop*. Penyunting bahasa Indonesia Dede Nurdin. Yogyakarta: Qalam.

Internet

- Setiawan, Herry. 2009. *Politik Lokal Di Tingkat Desa (Studi kasus Pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 72 tahun 2005 tentang Pemilihan Kepala Desa di Desa Air Joman Tahun 2007 dalam Mewujudkan Otonomi Desa)*. Online. (<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/14851/1/09E01250.pdf> Universitas Muhammadiyah Malang, diakses 18 Mei 2014).

**KOMPARASI EKONOMI JAGUNGJAWA TIMUR DENGAN DAERAH
PENGHASIL UTAMA DI INDONESIA DAN PULAU JAWA**

Setiani

Program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura

setiani@trunojoyo.ac.id atau tianiyani@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk Membandingkan produksi, area panen dan produktivitas jagung Jawa Timur dengan daerah penghasil utama di Indonesia dan dengan 3 daerah penghasil jagung lain yang sama-sama berada di pulau jawa, yaitu Jawa Tengah, Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dan Jawa Barat. Penelitian ini menggunakan data time series tahunan dan bersumber dari Biro Pusat Statistik (BPS) dan Food Agriculture Organization (FAO). Analisis diskriptif, trends dan analisis komparatif dengan menggunakan uji anova serta Fisher Least Significant Difference (LSD). Hasil kajian menunjukkan bahwa dari sisi produksi dan area panen jagung di Jawa Timur menduduki peringkat pertama di Indonesia, tetapi dari sisi produktivitas masih di bawah beberapa daerah produsen utama. Produktivitas jagung Jawa timur rata-rata sebesar 5,052 to per ha dan berada di peringkat ke 12 dibandingkan produsen jagung daerah lain di Indonesia. Produktivitas jagung Jawa Timur berada di bawah Jawa Tengah dan Jawa Barat tetapi masih lebih tinggi jika dibandingkan dengan DIY. Kebijakan peningkatan produktivitas jagung di Jawa Timur perlu terus dikembangkan, antara lain dengan perluasan penggunaan benih hibrida serta perbaikan dalam aspek-aspek baik ekonomi maupun non ekonomi.

Kata Kunci : Jagung, Jawa Timur, Indonesia, produksi, produktivitas

**EAST JAVA CORN ECONOMIC COMPARATION WITH MAIN PRODUCING AREAS
IN INDONESIA AND JAVA ISLAND****ABSTRACT**

This study aimsto assess the conditions of production, harvested area and productivity of maize in East Javaand comparing with the main producing areas in Indonesia and 3 other province which are both on Java island, namely Central Java, Yogyakarta (DIY) and West Java. This study uses annual time series datafrom the Central Bureau of Statistics(BPS), BPS of East Java province and the Food and Agriculture Organization (FAO).The results showed that East Java was in the first position in terms of production and harvested area, but in terms of productivity is still below from some of the main producing region in Indonesia. Average productivity of maize in East Java is about 5.052 to per ha, it was ranked in 12 position, compared to other regions of maize producers in Indonesia. Corn productivity in East Java is lower than Central Java and West Java but still higher than DIY. The policy to increasing the productivity of maize in East Java isneeded, such as by expanding the use of seeds hybrid as well as improvements in of both economic and non-economic aspects.

Keywords : Corn, East Java, Indonesia, production, productivity

PENDAHULUAN

Kontribusi sektor pertanian terhadap Gross Domestik Produk (GDP) pada tahun 2015 masih cukup tinggi yaitu sebesar 13,6% dengan tenaga kerja yang diserap sebesar 34,6 % (BPS, 2015). Berbagai kebijakan di bidang pertanian telah dilakukan oleh pemerintah dengan tujuan untuk meningkatkan produksi seiring dengan meningkatnya konsumsi. Sebagian produk yang dikonsumsi di dalam negeri bahkan

tidak bisa dipenuhi dari produksi dalam negeri dan ditutupi dengan impor, demikian pula untuk komoditas jagung.

Data FAO (2015) menunjukkan bahwa dari sisi neraca perdagangan, untuk komoditas jagung, Indonesia mengalami defisit. Hanani (2016) juga menambahkan bahwa faktor penyebab negara produsen utama jagung seperti Indonesia, China dan Mexico tidak bisa menjadi negara pengekspor dan bahkan menjadi pengimpor karena permintaan domestiknya yang sangat tinggi serta disebabkan oleh produktivitasnya yang rendah.

Berdasarkan kondisi tersebut, pemerintah berusaha untuk melakukan kebijakan swasembada jagung. Propinsi Jawa Timur merupakan salah satu daerah penghasil jagung di Indonesia yang diharapkan mampu mendukung kebijakan swasembada jagung pemerintah pusat. Dalam rangka mendukung kebijakan tersebut, maka perlu dilakukan komparasi termasuk dalam hal produksi, area panen dan produktivitas jagung Jawa Timur dibandingkan dengan daerah utama penghasil jagung yang lain di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam kajian ini adalah data sekunder dalam bentuk *time series*. Data yang digunakan meliputi data produksi, area panen dan produktivitas jagung baik di Indonesia maupun di Jawa Timur. Data yang digunakan bersumber dari Biro Pusat Statistik (BPS) Pusat, BPS Jawa Timur, dan *Food Agriculture Organization* (FAO).

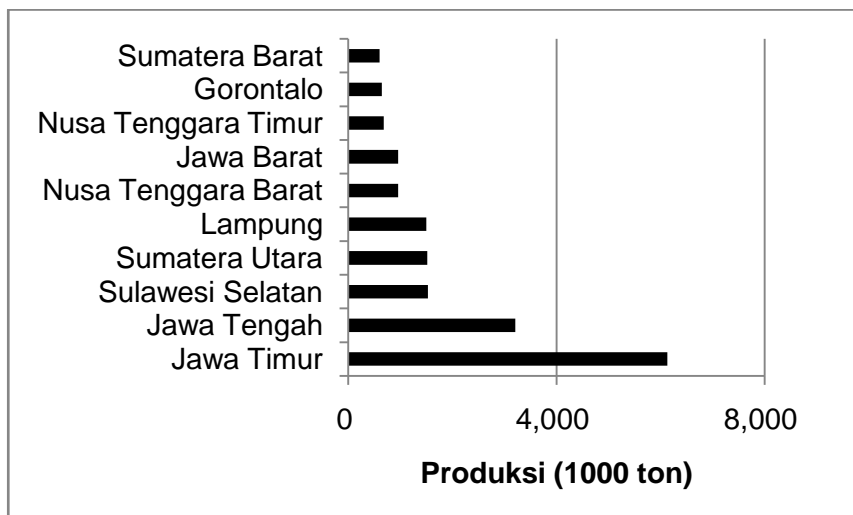
Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah statistik diskriptif dengan membandingkan produksi, area panen dan produktivitas jagung Jawa Timur dengan 10 daerah penghasil utama di Indonesia dan 3 daerah yang ada di pulau Jawa yaitu Jawa Tengah, Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dan Jawa Barat. Analisis trends juga digunakan dalam penelitian ini yaitu untuk melihat perkembangan produksi, area panen dan produktivitas. Analisis komparatif dengan menggunakan anova dan LSD digunakan untuk membandingkan area panen, produksi dan produktivitas di 4 daerah di Pulau Jawa.

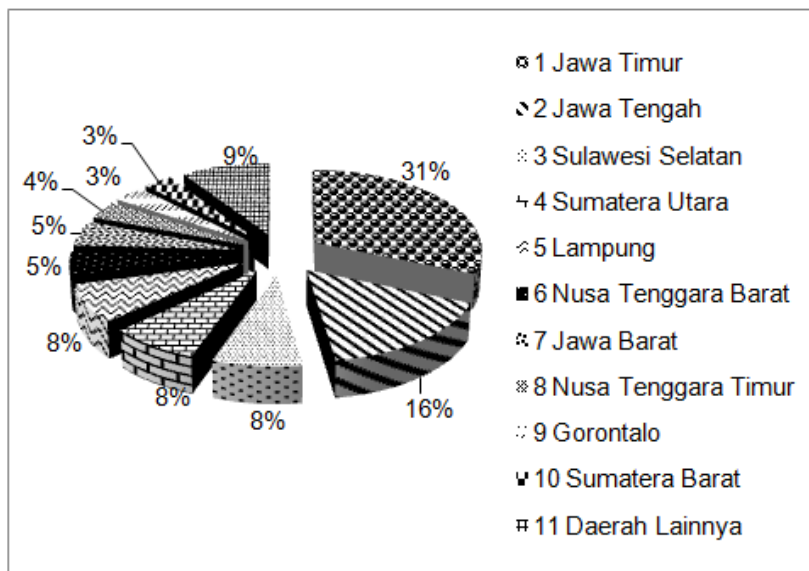
HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Komparasi produksi, area panen dan produktivitas jagung Jawa Timur dengan daerah penghasil utama

Data BPS pada tahun 2015 menunjukkan bahwa berdasarkan produksinya, Jawa Timur merupakan penghasil jagung yang terbesar di Indonesia. Daerah lain penghasil utama jagung di Indonesia adalah Jawa Tengah, Sulawesi Selatan, Sumatra Utara, Lampung, Nusa Tenggara Barat, Jawa Barat, Nusa Tenggara Timur, Gorontalo dan Sumatra Barat (gambar 1). Berdasarkan kontribusinya, 10 daerah penghasil utama memiliki kontribusi sebesar 90.63% dari produksi secara nasional, sedangkan sisanya sebesar 9.37% merupakan kontribusi dari daerah lainnya yang tersebar di seluruh Indonesia. Kontribusi produksi masing-masing daerah penghasil utama terhadap produksi jagung Nasional disajikan pada gambar 2.

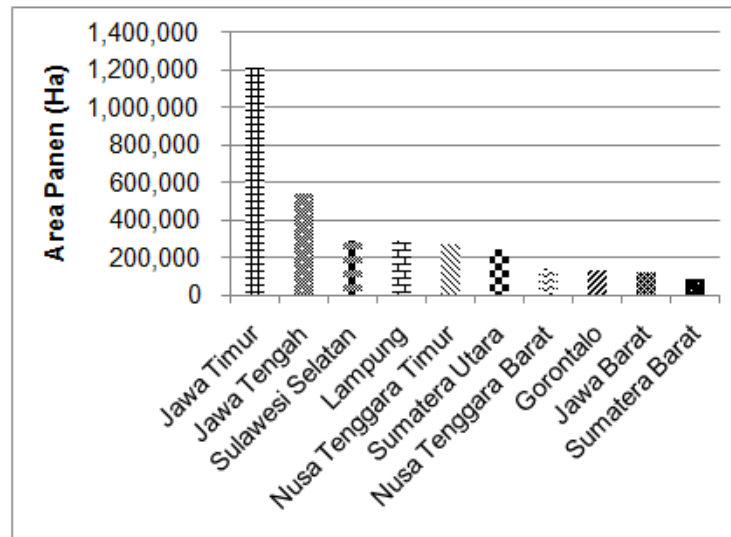


Gambar 1
Daerah utama penghasil jagung di Indonesia



Gambar 2
Kontribusi Produksi Daerah Utama Penghasil Jagung di Indonesia

Berdasarkan area panen, Jawa Timur juga menduduki peringkat pertama dengan area panen mencapai lebih dari 1,2 juta hektar pada tahun 2015, sementara daerah penghasil utama lainnya hanya memiliki area panen kurang dari 1 juta hektar. Area panen jagung 10 daerah penghasil utama jagung di Indonesia dapat dilihat pada gambar 3. Di Jawa Timur, area panen jagung sangat luas karena petani biasa melakukan penanaman jagung setelah padi atau komoditas lain.

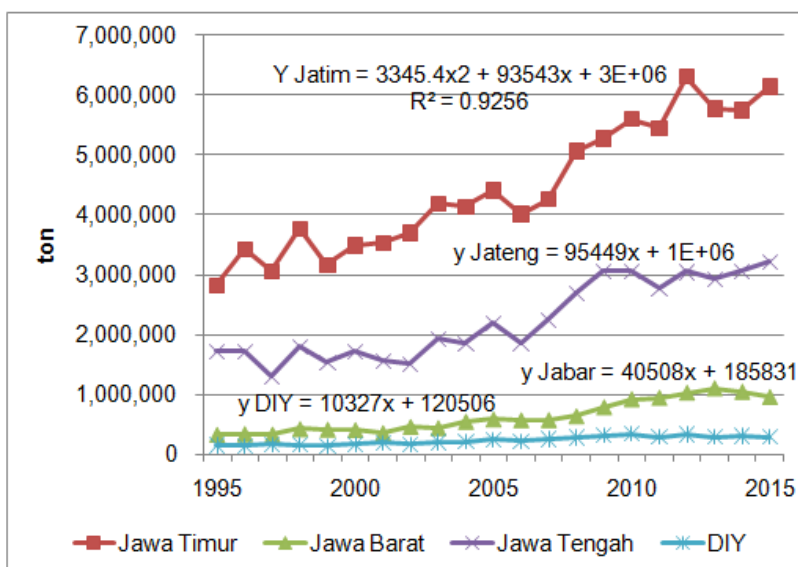


Gambar 3
Area Panen Daerah Penghasil Utama Jagung di Indonesia

Produktivitas jagung Jawa Timur menunjukkan kondisi yang berbeda dengan produksi dan area panen. Dibandingkan dengan daerah penghasil jagung lain di Indonesia, Jawa Timur hanya menduduki peringkat ke 12 dalam hal produktivitas. Pada tahun 2015, rata-rata produktivitas jagung Jawa Timur sebesar 5.052 ton per ha, sedikit lebih tinggi di dari produktivitas nasional sebesar 4.306 ton per ha. Rendahnya rata-rata produktivitas jagung di Jawa Timur disebabkan tidak meratanya produktivitas di setiap daerah penghasil jagung. Data BPS Jawa Timur menunjukkan bahwa produktivitas tertinggi jagung di Jawa Timur sebesar 8,012 ton/ha yaitu di kabupaten nganjuk, sedangkan terendah adalah di kabupaten sampang yaitu hanya sebesar 1,68 ton/ha.

2. Komparasi produksi, area panen dan produktivitas jagung Jawa Timur dengan daerah di Pulau Jawa

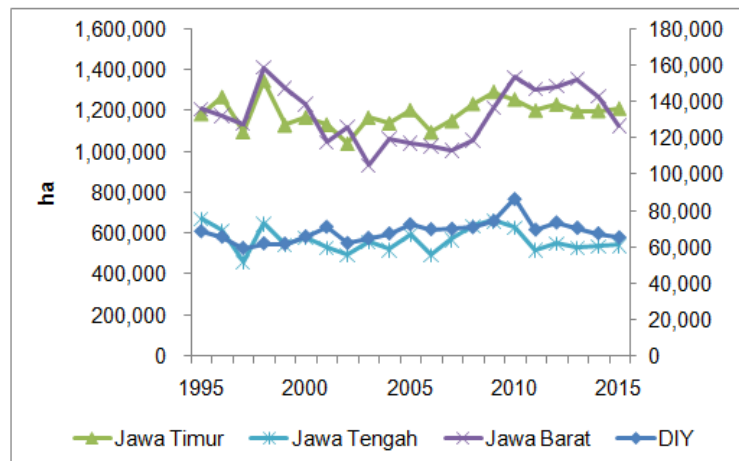
Pulau Jawa dengan kondisi geografis yang subur masih menjadi andalan lumbung pangan nasional, termasuk untuk komoditas jagung. Jawa Timur, beserta dengan 3 daerah lain di pulau Jawa yaitu Jawa Tengah, DIY dan Jawa Barat memberikan kontribusi yang cukup besar bagi produksi jagung nasional. Swastika (2002) menyampaikan bahwa 57% jagung dalam periode tahun 1970-2000 jagung diusahakan di Jawa dan memberikan kontribusi 61% terhadap produksi nasional. Dibandingkan dengan tiga daerah lain di pulau Jawa, produksi jagung Jawa Timur menduduki peringkat pertama diikuti oleh Jawa Tengah, Jawa Barat dan DIY (Gambar 4).



Gambar 4
Perkembangan Produksi Jagung 4 Daerah di Pulau Jawa Periode Tahun 1995-2015

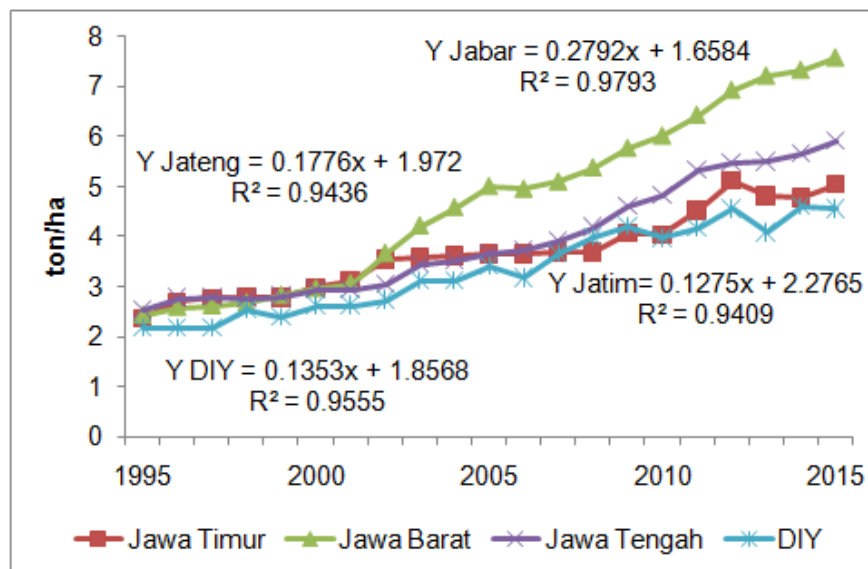
Perkembangan produksi jagung di pulau jawa 21 tahun terakhir, sejak tahun 1995 hingga 2015 menunjukkan trend yang meningkat, di mana pada tahun 1995 total produksi jagung di pulau jawa sebesar 5.010.767 ton dan mengalami kenaikan sebesar 52,74% menjadi 10.602.751 ton. Peningkatan produksi ini tidak lepas dari berbagai kebijakan pemerintah baik yang berupa ekstensifikasi dengan perluasan area tanam maupun intensifikasi berupa penggunaan benih jagung hibrida. Hal ini senada dengan yang disampaikan oleh Hasan (2010) yang menyatakan bahwa peningkatan produksi padi dan jagung di Jawa Timur dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu peningkatan produktivitas, peningkatan luas lahan dan peningkatan intensitas tanam. Sutoro (2015) menyatakan bahwa produktivitas jagung dapat ditingkatkan melalui penanaman varietas unggul berupa varietas jagung hibrida yang adaptif disertai penyediaan hara secara optimal dan kelembaban tanah yang cukup, serta penanaman varietas unggul bersari bebas untuk lahan sub optimal.

Perkembangan produksi jagung di Jawa Timur juga menunjukkan *trend* yang meningkat dalam 21 tahun terakhir. Produksi jagung jawa timur pada tahun 1995 sebesar 2.820.868 ton dan naik sebesar 53.99% pada tahun 2015 menjadi 6.131.163. Pada periode 1995-2015, produksi jagung Jawa Timur tertinggi tercapai pada tahun 2012 yaitu mencapai 6,2 juta ton kemudian mengalami penurunan pada tahun 2013 dan 2014, tetapi pada tahun 2015 kembali mengalami peningkatan meskipun tidak mampu menyamai produksi tertinggi pada tahun 2012. Hasil analisis excel menunjukkan persamaan *trends* yang terbentuk untuk produksi jagung di Jawa Timur adalah $Y \text{ Jatim} = 3345.4x^2 + 93543x + 3E+06$ dengan R^2 sebesar 0.9256.



Gambar 5
Perkembangan Area Panen Jagung 4 Daerah di Pulau Jawa Periode Tahun 1995-2015

Area panen jagung 4 daerah di pulau jawa dalam 21 tahun terakhir mengalami fluktuasi, tetapi menunjukkan kecenderungan yang menurun (Gambar 5). Pada tahun 1995 area panen jagung di pulau jawa sebesar 2.064.390 ha, turun sebesar 5.9% menjadi 1.948.771 ha pada tahun 2015. Penurunan luas area panen ini terjadi seiring dengan terjadinya konversi lahan yang sangat pesat di pulau jawa dan persaingan dengan komoditas lain. Dibandingkan dengan 3 daerah lain di pulau jawa, Jawa Timur selalu memiliki area panen yang terluas, diikuti dengan Jawa Tengah, Jawa Barat dan DIY. Jawa Timur memiliki area panen hingga lebih dari 1 juta ha, sedangkan 3 daerah lain selalu di bawah 1 juta ha.



Gambar 6
Perkembangan Produktivitas Jagung 4 Daerah di Pulau Jawa Periode Tahun 1995-2015

Produktivitas jagung di pulau jawa pada era tahun 1995 hingga tahun 2000 masih berkisar 2 ton/ha, kemudian mulai tahun 2001 hingga 2008 mengalami

peningkatan menjadi sekitar 3 ton/ha. Pada Tahun 2009 hingga 2014 produktivitas jagung di pulau jawa kembali mengalami peningkatan yaitu sekitar 4 ton/ha.

Pada tahun 1996 sampai 2001 produktivitas jagung di pulau jawa dipimpin oleh Jawa Timur, diikuti Jawa Barat, Jawa Tengah dan DIY, namun sejak tahun 2002, posisinya berubah dimana Jawa Barat menggeser posisi Jawa Timur dan hal ini terus berlangsung sampai tahun 2015 bahkan dengan selisih produktivitas yang cukup besar. Rata-rata selisih produktivitas jagung Jawa Timur dengan Jawa Barat mulai tahun 2002 hingga 2015 mencapai 1,6 ton/ha. Hal ini terjadi lebih disebabkan karena adanya perbedaan yang cukup besar antara kabupaten penghasil jagung di Jawa Timur. 10 kabupaten penghasil jagung terbesar di Jawa Timur memiliki produktivitas lebih dari 6 ton per/ha tetapi terdapat kabupaten yang produktivitasnya dibawah 2 ton/ha misalnya kabupaten Sampang (1,7 ton/ha). Kesenjangan ini yang perlu mendapatkan perhatian dari pemerintah.

Hasil pengujian dengan menggunakan anova dan LSD untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang nyata variabel area panen, produksi dan produktivitas jagung di 4 daerah di pulau jawa periode tahun 1995-2015 disajikan pada Tabel 1 sampai 4.

Tabel 1
Hasil Uji Anova Area Panen, Produksi dan Produktivitas Jagung di 4 Daerah di Pulau Jawa Periode Tahun 1995-2015

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Area_Panen	Between Groups	1.68E+13	3	5.61E+12	2551.232	.000
	Within Groups	1.76E+11	80	2.20E+09		
	Total	1.70E+13	83			
Produksi	Between Groups	2.29E+14	3	7.64E+13	182.853	.000
	Within Groups	3.34E+13	80	4.18E+11		
	Total	2.63E+14	83			
Produktivitas	Between Groups	21.93	3	7.31E+00	5.081	.003
	Within Groups	115.10	80	1.44E+00		
	Total	137.03	83			

Tabel 1, menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan terhadap variabel area panen, produksi dan produktivitas jagung di 4 daerah yang ada di Pulau Jawa. Hal ini ditunjukkan oleh nilai signifikansi yang semuanya lebih kecil dari 0.05 (tingkat signifikansi 0,05 pada selang kepercayaan 95%). Analisis selanjutnya dilakukan dengan menggunakan LSD dan hasilnya disajikan pada tabel 2 sampai 4.

Tabel 2
Hasil Analisis Komparasi Area Panen Jagung di 4 Daerah di Pulau Jawa Periode Tahun 1995-2015

Dependent Variable		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
					Lower Bound	Upper Bound	
Area_Panen	Jatim	Jabar	1057698.52381*	14473.19004	.000	1028895.9577	1086501.0899
		Jateng	623074.71429*	14473.19004	.000	594272.1482	651877.2804
		DIY	1121613.61905*	14473.19004	.000	1092811.0530	1150416.1851
	Jabar	Jatim	-1057698.52381*	14473.19004	.000	-1086501.0899	-1028895.9577
		Jateng	-434623.80952*	14473.19004	.000	-463426.3756	-405821.2434
		DIY	63915.09524*	14473.19004	.000	35112.5291	92717.6613
	Jateng	Jatim	-623074.71429*	14473.19004	.000	-651877.2804	-594272.1482
		Jabar	434623.80952*	14473.19004	.000	405821.2434	463426.3756
		DIY	498538.90476*	14473.19004	.000	469736.3387	527341.4709
	DIY	Jatim	-1121613.61905*	14473.19004	.000	-1150416.1851	-1092811.0530
		Jabar	-63915.09524*	14473.19004	.000	-92717.6613	-35112.5291
		Jateng	-498538.90476*	14473.19004	.000	-527341.4709	-469736.3387

Tabel 2, Menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan variabel area panen jagung periode tahun 1995-2015 antara Jawa Timur dengan Jawa Barat, Jawa Timur dengan Jawa Tengah, Jawa Timur dengan DIY, Jawa Barat dengan Jawa Tengah, Jawa Barat dengan DIY dan Jawa Tengah dengan DIY, dimana hal ini ditunjukkan dari nilai signifikansinya yang lebih kecil dari 0.05.

Tabel 3
Hasil Analisis Komparasi Produksi Jagung di 4 Daerah di Pulau Jawa Periode Tahun 1995-2015

Dependent Variable		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
					Lower Bound	Upper Bound	
Produksi	Jatim	Jabar	3805013.57143*	199526.37285	.000	3407943.4352	4202083.7076
		Jateng	2215836.19048*	199526.37285	.000	1818766.0543	2612906.3267
		DIY	4202324.80952*	199526.37285	.000	3805254.6733	4599394.9457
	Jabar	Jatim	-3805013.57143*	199526.37285	.000	-4202083.7076	-3407943.4352
		Jateng	-1589177.38095*	199526.37285	.000	-1986247.5171	-1192107.2448
		DIY	397311.23810*	199526.37285	.050	241.1019	794381.3743
	Jateng	Jatim	-2215836.19048*	199526.37285	.000	-2612906.3267	-1818766.0543
		Jabar	1589177.38095*	199526.37285	.000	1192107.2448	1986247.5171
		DIY	1986488.61905*	199526.37285	.000	1589418.4829	2383558.7552
	DIY	Jatim	-4202324.80952*	199526.37285	.000	-4599394.9457	-3805254.6733
		Jabar	-397311.23810*	199526.37285	.050	-794381.3743	-241.1019
		Jateng	-1986488.61905*	199526.37285	.000	-2383558.7552	-1589418.4829

Tabel 3, menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan variabel produksi jagung periode tahun 1995-2015 antara Jawa Timur dengan Jawa Barat, Jawa Timur dengan Jawa Tengah, Jawa Timur dengan DIY, Jawa Barat dengan Jawa Tengah, dan Jawa Tengah dengan DIY, dimana hal ini ditunjukkan dari nilai signifikansinya yang lebih kecil dari 0.05. Hal yang berbeda terjadi untuk Jawa Barat dengan DIY di mana nilai signifikansinya sama dengan 0.05 yang menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan produksi jagung periode tahun 1995-2015 di kedua daerah tersebut.

Tabel 4
Hasil Analisis Komparasi Produktivitas Jagung di 4 Daerah di Pulau Jawa
Periode Tahun 1995-2015

Dependent Variable		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
					Lower Bound	Upper Bound	
Produktivitas	Jatim	Jabar	-1.04976*	.37016	.006	-1.7864	-.3131
		Jateng	-.24667	.37016	.507	-.9833	.4900
		DIY	.33524	.37016	.368	-.4014	1.0719
	Jabar	Jatim	1.04976*	.37016	.006	.3131	1.7864
		Jateng	.80310*	.37016	.033	.0665	1.5397
		DIY	1.38500*	.37016	.000	.6484	2.1216
	Jateng	Jatim	.24667	.37016	.507	-.4900	.9833
		Jabar	-.80310*	.37016	.033	-1.5397	-.0665
		DIY	.58190	.37016	.120	-.1547	1.3185
	DIY	Jatim	-.33524	.37016	.368	-1.0719	.4014
		Jabar	-1.38500*	.37016	.000	-2.1216	-.6484
		Jateng	-.58190	.37016	.120	-1.3185	.1547

Tabel 4, menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan variabel produktivitas jagung periode tahun 1995-2015 hanya terjadi antara Jawa Timur dengan Jawa Barat (sig 0.006 < 0.05), dan Jawa Barat dengan DIY (sig 0.000 < 0.05). Perbedaan yang tidak signifikan terjadi untuk produktivitas jagung periode tahun 1995-2015 antara Jawa Timur dengan Jawa Tengah (sig 0,507 > 0.05), Jawa Timur dengan DIY (sig 0.368 > 0.05), dan Jawa Tengah dengan DIY (sig 0.12 > 0.05)

PENUTUP

Produksi dan area panen jagung Jawa Timur hingga tahun 2015 merupakan yang terbesar di Indonesia, tetapi dalam hal produktivitas hanya menduduki peringkat ke-12 di Indonesia. Produksi dan area panen jagung Jawa Timur dibandingkan dengan daerah lain di pulau Jawa juga menduduki peringkat pertama, sedangkan dalam hal produktivitas hanya berada pada urutan ketiga setelah Jawa Barat dan Jawa Tengah. Area panen dan produksi jagung periode tahun 1995-2015 di Jawa Timur berbeda nyata dengan Jawa Barat, Jawa Tengah dan DIY. Produktivitas jagung periode tahun 1995-2015 Jawa Timur hanya berbeda nyata dengan Jawa Barat, sedangkan dengan Jawa Tengah dan DIY tidak menunjukkan perbedaan yang nyata. Kebijakan peningkatan produktivitas jagung di Jawa Timur perlu terus dikembangkan, antara lain dengan perluasan penggunaan benih hibrida serta perbaikan dalam aspek-aspek baik ekonomi maupun non ekonomi. Peningkatan produktivitas jagung di berbagai daerah di Jawa Timur yang produktivitasnya masih rendah perlu untuk dilakukan agar mengurangi ketimpangan dengan daerah yang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. 2015. Statistik Indonesia 2015. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- [FAO] Food and Agricultural Organization. 2015. <http://www.fao.org/Diakses> tanggal 31 Agustus 2016
- Hanani, N. 2016. Komparasi Ekonomi Jagung Indonesia dengan Negara Produsen Utama. Prosiding Seminar Nasional Pembangunan Pertanian: Tantangan dan Arah Pembangunan Pertanian Indonesia Masa Depan. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Malang. 95-102.
- Hasan, F. Peran Luas Panen dan Produktivitas Terhadap Pertumbuhan Produksi Tanaman Pangan di Jawa Timur. *Jurnal Embryo* Vol. 7 (1): 15-20.

- Swastika, D.K.S. 2002. Corn Self Sufficiency in Indonesia: The Past 30 Years and Future Prospect. *Jurnal Litbang Pertanian*, 21 (3).75-83
- Sutoro, 2015. Determinan Agronomis Produktivitas Jagung. *Jurnal Iptek Tanaman Pangan* Vol 10. No 1. 39-46.

IMPLEMENTASI PEMBANGUNAN DESA DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DESA DI JAWA TIMUR

Herry Yulistiyono

Ekonomi Pembangunan Univ Trunojoyo Madura

herry_utm@yahoo.co.id

ABSTRAK

Pembangunan Desa bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa dan kualitas hidup manusia serta penanggulangan kemiskinan melalui pemenuhan kebutuhan dasar, pembangunan sarana dan prasarana desa, pengembangan potensi ekonomi lokal, serta pemanfaatan sumber daya alam dan lingkungan secara berkelanjutan. Pemerintah Jawa Timur menyadari akan pentingnya pembangunan di tingkat desa. Berbagai bentuk dan program untuk mendorong percepatan pembangunan perdesaan telah dilakukan oleh pemerintah. Pembangunan desa mempunyai peranan yang sangat penting dan strategis dalam rangka Pembangunan Nasional dan Pembangunan Daerah, karena di dalamnya terkandung unsur pemerataan pembangunan dan hasilnya serta menyentuh secara langsung kepentingan sebagian besar masyarakat yang bermukim di perdesaan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Melalui kajian ini diharapkan pemerintah Provinsi Jawa Timur bersama-sama dengan pemerintah kabupaten/kota hingga tingkat pemerintahan desa serta beserta kelompok masyarakat pedesaan yang ada di Jawa Timur perlu bersinergi proaktif mendukung kebijakan yang terkait dengan pembangunan sehingga pembangunan tersebut benar-benar dirasakan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa di Jawa Timur.

Kata Kunci: Desa, Pembangunan Desa, Analisis SWOT

ABSTRACT

Rural Development aims to improve the welfare of the village community and the quality of human life and poverty alleviation through the fulfillment of basic needs, development of village facilities and infrastructure, development of local economic potential, and sustainable use of natural resources and environment. The Government of East Java is aware of the importance of development at the village level. Various forms and programs to encourage accelerated rural development have been undertaken by the government. Rural development has a very important and strategic role in the framework of National Development and Regional Development, because it contains elements of equity development and the results and directly touch the interests of most people who live in rural areas in an effort to improve the welfare of village communities. It is expected that East Java Provincial Government together with district / municipality governments to village level and with rural community groups in East Java need to synergistically proactively support policy related to development so that the development is really felt to improve the welfare of the community Village in East Java.

Keywords: Village, Village Development, SWOT Analysis

PENDAHULUAN

Secara historis desa merupakan cikal bakal terbentuknya masyarakat politik dan pemerintahan jauh sebelum negara Indonesia terbentuk. Sejarah perkembangan desa-desa di Indonesia telah mengalami perjalanan yang sangat panjang, bahkan lebih tua dari Republik Indonesia sendiri. Sebelum masa kolonial, di berbagai daerah telah dikenal kelompok masyarakat yang bermukim di suatu wilayah

atau daerah tertentu dengan ikatan kekerabatan atau keturunan. Pola pemukiman berdasarkan keturunan atau ikatan emosional kekerabatan berkembang terus baik dalam ukuran maupun jumlah yang membentuk gugus atau kesatuan pemukiman (Sumpeno, 2011).

Desa memegang peranan penting dalam pembangunan nasional. Bukan hanya dikarenakan sebagian besar rakyat Indonesia bertempat tinggal di desa, tetapi desa memberikan sumbangan besar dalam menciptakan stabilitas nasional. Pembangunan desa adalah merupakan bagian dari rangkaian pembangunan nasional. Pembangunan nasional merupakan rangkaian upaya pembangunan secara berkesinambungan yang meliputi seluruh aspek kehidupan masyarakat (Dewi, 2012).

Wacana mengenai pembangunan desa dalam melihat kondisi masyarakat sekarang ini memang suatu hal yang menarik. Dalam pembangunan pedesaan yang akhir-akhir ini mendapat respon yang bagus dari pemerintah karena merupakan salah satu dari tujuan pemerintahan adalah menjadikan masyarakat yang makmur, sejahtera dan memperoleh kehidupan yang layak.

Melaksanakan pembangunan di desa sebagai implementasi dari Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa disebutkan bahwa:

- Desa adalah desa dan desa adat atau yang disebut dengan nama lain, selanjutnya disebut Desa, adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan/atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam sistem pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia (Bab I, Pasal 1).
- Pembangunan Desa bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa dan kualitas hidup manusia serta penanggulangan kemiskinan melalui pemenuhan kebutuhan dasar, pembangunan sarana dan prasarana Desa, pengembangan potensi ekonomi lokal, serta pemanfaatan sumber daya alam dan lingkungan secara berkelanjutan (Bab IX, Pasal 78).

Provinsi Jawa Timur secara administratif berdasarkan Permendagri No. 18 Tahun 2013 tentang Buku Induk Kode Wilayah, Jawa Timur terdiri dari 38 Kabupaten/Kota (29 Kabupaten dan 9 Kota) yang mempunyai 664 Kecamatan dengan 783 Kelurahan dan 7.722 Desa. Lebih lanjut jumlah penduduk miskin pada bulan Maret 2010 di Jawa Timur mencapai 5.529.310 jiwa atau turun 1,42% dibandingkan dengan periode tahun 2009. Dari jumlah tersebut, sebagian besar penduduk miskin berada diperdesaan yaitu sebanyak 3.655.760 jiwa (66,12%) dan diperkotaan sebanyak 1.873.550 jiwa (33,88%). Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat kesejahteraan masyarakat di perdesaan masih rendah, yang dilatarbelakangi oleh masih banyak potensi desa yang belum didayagunakan secara optimal, rendahnya kualitas sumber daya manusia di perdesaan, rendahnya aksesibilitas masyarakat perdesaan dalam memperoleh pelayanan dasar untuk mengembangkan usaha ekonomi seperti sumber pembiayaan, informasi, dan teknologi, terbatasnya infrastruktur yang mendukung pengembangan desa dan belum optimalnya fungsi kelembagaan masyarakat yang ada di desa (bapemas jatimprov, 2014).

Pemerintah Jawa Timur menyadari akan pentingnya pembangunan di tingkat desa. Berbagai bentuk dan program untuk mendorong percepatan pembangunan kawasan perdesaan telah dilakukan oleh pemerintah. Pembangunan desa mempunyai peranan yang sangat penting dan strategis dalam rangka Pembangunan Nasional dan Pembangunan Daerah, karena di dalamnya terkandung unsur pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya serta menyentuh secara langsung kepentingan sebagian besar masyarakat yang bermukim di perdesaan dalam rangka upaya meningkatkan kesejahteraan mereka.

Pembangunan desa dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa dapat dilakukan melalui pembangunan yang berbasis kemasyarakatan. Memang perlu disadari lebih lanjut dan dikaji lebih mendalam, bahwa sejak dahulu kala sampai sekarang desa merupakan dan tetap berfungsi sebagai tulang punggung kehidupan sosial politik. Maka dari itu, sangatlah penting reorientasi pembangunan desa dalam kondisi sekarang ini. Indonesia dan Jawa Timur termasuk didalamnya baru dapat disebut makmur kalau desa ikut makmur. Berdasarkan hal tersebut maka dipandang perlu untuk dilakukan Kajian ini.

Rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana dinamika pembangunan pedesaan dan kesejahteraan masyarakat desa di Jawa Timur ?
2. Faktor-faktor apa saja yang menghambat dan menunjang pola pembangunan pedesaan dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat desa dan masukan program implementasinya di Jawa Timur ?

Tujuan adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi dinamika pembangunan pedesaan dan kesejahteraan masyarakat desa di Jawa Timur.
2. Mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang menghambat dan menunjang pola pembangunan pedesaan dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat desa dan masukan program implementasinya di Jawa Timur.

Hasil kajian ini diharapkan dapat memberi manfaat antara lain:

1. Rujukan bagi instansi yang terkait dengan pembangunan pedesaan sehingga tercipta kolaborasi serta sinergi yang positif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa di Jawa Timur secara umum.

Sumber informasi tentang pembangunan pedesaan dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat desa yang diharapkan dapat mendorong partisipasi masyarakat luas untuk berkontribusi secara langsung maupun tidak langsung dalam pembangunan pedesaan tersebut.

METODE PENELITIAN

Data yang diperlukan dalam kegiatan ini bisa bersifat data sekunder maupun data primer. Data primer dikumpulkan melalui observasi, wawancara semi terstruktur baik secara individual maupun komunitas. Juga dilakukan diskusi dengan informan kunci untuk mendapatkan informasi/data yang dibutuhkan dan tidak ditemukan dalam data sekunder. Observasi dilakukan dengan melihat langsung kondisi lapangan. Sementara itu, wawancara dan diskusi dilakukan dengan pihak-pihak yang terkait dan berkepentingan, meliputi *stakeholders* yang terlibat langsung dan paham atas kegiatan yang dilakukan. Pemilihan responden untuk wawancara dan diskusi akan dilakukan secara *purposive* namun tetap representatif.

Kajian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Untuk menjawab permasalahan dalam kajian ini metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Selain statistis deskriptif untuk menggambarkan keberadaan pembangunan desa dalam arti luas, juga dibutuhkan analisis lain yang menunjang perumusan kebijakan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan,

Metode analisis SWOT, secara istilah SWOT merupakan kependekan dari; *Strength* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman). Fungsi utama dari analisis SWOT adalah untuk menentukan, mengevaluasi, mengklarifikasi dan melakukan validasi perencanaan yang akan disusun yang disesuaikan dengan tujuan yang akan dicapai. Secara umum hal tersebut diperoleh melalui penggalian aspek dan kondisi yang terdapat di suatu wilayah terkait dengan berbagai potensi dan tantangan yang dihadapi dalam pengembangan wilayah atau bidang tertentu dalam wilayah tersebut. Dalam analisis SWOT, berbagai faktor

diidentifikasi secara sistematis dalam rangka merumuskan suatu strategi terkait pengembangan suatu bidang atau entitas dalam suatu wilayah tertentu.

Secara khusus tehnik analisis ini menekankan pentingnya penilaian lingkungan internal dan eksternal. Juga tidak ketinggalan pentingnya memasukkan unsur kecenderungan perkembangan atau perubahan di masa yang akan datang. Secara ringkas analisis ini berusaha bagaimana memaksimalkan berbagai variabel 'kekuatan' (*Strength*) dan 'peluang' (*Opportunity*), namun pada saat yang bersamaan harus mampu meminimalkan dampak dari berbagai variabel 'kelemahan' (*Weaknesses*) dan 'ancaman' (*Threats*) dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Terkait dengan hal tersebut, maka dalam analisis SWOT diperlukan ketersediaan data baik data internal maupun data eksternal. Data internal merupakan data yang menjelaskan kondisi internal organisasi / sektor. Data ini diperoleh dari dalam organisasi atau sektor itu sendiri. Data-data ini akan dijabarkan dalam dua variabel utama SWOT, yaitu variabel *Strengths* dan *Weaknesses*. Sedangkan data eksternal merupakan data yang menjelaskan kondisi diluar lingkungan organisasi atau sektor yang keberadaanya memiliki pengaruh atau dampak langsung terhadap organisasi atau sektor. Data-data eksternal ini akan dijabarkan ke dalam variabel *Opportunities* dan *Threats*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

TIPOLOGI WILAYAH DESA / KELURAHAN DI PROVINSI JAWA TIMUR

Pendataan survey Potensi Desa (podes) dilaksanakan 3 kali dalam 10 tahun. Podes tahun 2014 dilaksanakan pada bulan April 2014 secara sensus terhadap seluruh wilayah administrasi pemerintahan terendah setingkat desa, yaitu desa, kelurahan, nagari, dan Unit Permukiman Transmigrasi (UPT). Wilayah setingkat desa yang di data harus memenuhi tiga syarat, yaitu: 1) mempunyai wilayah dengan batas yang jelas, 2) mempunyai penduduk yang menetap di wilayah tersebut, dan 3) mempunyai pemerintahan. Berdasarkan hasil Podes 2014, di Jawa Timur tercatat 8.502 wilayah administrasi setingkat desa yang terdiri dari 7.721 desa dan 781 kelurahan. Podes juga mencatat sebanyak 664 kecamatan dan 38 kabupaten/kota.

Jumlah wilayah administrasi menurut keberadaan infrastruktur desa/kelurahan: Topografi wilayah atas desa dan kelurahan yang ada di Provinsi Jawa Timur yaitu berupa lereng sebanyak 1089 desa/kelurahan atau sebesar 12,81%, berupa lembah sebanyak 104 desa/kelurahan atau sebesar 1,22% dan berupa dataran 7309 desa/kelurahan atau sebesar 85,97%. Selain bentuk topografi daratan, ada wilayah desa/kelurahan yang berbatasan dengan laut yaitu sebanyak 678 desa/kelurahan atau sebesar 7,97%, selebihnya yaitu sebanyak 7824 desa/kelurahan yang tidak berbatasan dengan laut (92,03%). Dan dari 678 desa/kelurahan yang berbatasan dengan laut itu hanya 106 saja yang wilayah batas lautnya digunakan untuk transportasi umum selebihnya sebanyak 572 desa/kelurahan tidak memanfaatkan lautnya untuk transportasi umum, namun digunakan untuk kegiatan lainnya.

Sumber penghasilan utama sebagian besar penduduk yang ada di Jawa Timur dalam sektor pertanian sebesar 85,22% atau tersebar dalam 7245 desa/kelurahan, sumber penghasilan utama dalam sektor pertambangan/ penggalian 8 desa/kelurahan atau sebesar 0,09%, dalam sektor industry pengolahan sebanyak 519 (6,10%), dalam sector perdagangan besar/eceran dan rumah tangga tersebar dalam 462 desa/kelurahan atau sebesar 5,43%, dalam sektor pergudangan, angkutan dan transportasi sebanyak 4 (0,05%), setor jasa 252 desa/kelurahan atau sebanyak 2,96% dan sumber penghasilan utama sebagian besar penduduk di setor lainnya sebanyak 12 desa/kelurahan atau sebesar 0,14%.

PERSEPSI ANTAR *STAKEHOLDER* TERHADAP PERMASALAHAN PEMBANGUNAN DESA DI JAWA TIMUR

Pembangunan desa berkaitan erat dengan permasalahan sosial, ekonomi, politik, ketertiban, pertahanan dan keamanan dalam negeri. Dimana masyarakat di nilai masih perlu diberdayakan dalam berbagai aspek kehidupan dan pembangunan. Oleh karena itu, perlu perhatian dan bantuan negara (dalam hal ini pemerintah) dan masyarakat umumnya untuk menstimulasi percepatan pembangunan desa di berbagai aspek kehidupan masyarakat.

Sebagian besar penduduk Jawa Timur saat ini masih bertempat tinggal di kawasan permukiman pedesaan. Selama ini kawasan pedesaan dicirikan antara lain oleh rendahnya tingkat produktivitas tenaga kerja, masih tingginya tingkat kemiskinan, dan rendahnya kualitas lingkungan permukiman pedesaan. Dengan penduduk dan angkatan kerja pedesaan yang akan terus bertambah sementara pertumbuhan luas lahan pertanian relatif tidak meningkat secara signifikan, maka penyerapan tenaga kerja di sektor pertanian menjadi tidak produktif. Oleh karena itu sangat penting untuk mengembangkan lapangan kerja non pertanian (*non-farm activities*) guna menekan angka kemiskinan dan migrasi ke perkotaan yang terus meningkat. Pengembangan ekonomi lokal yang bertumpu pada UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dan Koperasi, dan berbasis sumberdaya pedesaan serta terkait dengan kegiatan di kawasan perkotaan berpotensi menyediakan lapangan kerja berkualitas bagi penduduk pedesaan.

Dengan adanya penilaian terhadap persepsi antar *stakeholder* terhadap pembangunan desa di Jawa Timur mengungkapkan beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pembangunan desa dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa di Jawa Timur. Adapun secara garis besar permasalahan pembangunan desa di Jawa Timur sebagaimana terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Hasil Kompilasi Persepsi Stakeholders tentang Permasalahan Pembangunan Desa di Wilayah Obyek Survey

No.	Permasalahan	Keterangan
1.	Tingginya risiko kerentanan yang dihadapi petani dan pelaku usaha di pedesaan.	Petani dan pelaku usaha di kawasan pedesaan sebagian besar sangat bergantung pada alam. Kondisi alam yang tidak bersahabat akan meningkatkan risiko kerugian usaha seperti gagal panen karena banjir, kekeringan, maupun serangan hama penyakit. Pada kondisi demikian, pelaku industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan produk-produk pertanian otomatis akan terkena dampak sulitnya memperoleh bahan baku produksi. Risiko ini masih ditambah lagi dengan fluktuasi harga dan struktur pasar yang merugikan.
2	Terbatasnya alternatif lapangan kerja berkualitas	Kegiatan ekonomi di luar sektor pertanian, baik industri kecil yang mengolah hasil pertanian maupun industri kerajinan serta jasa penunjang lainnya sangat terbatas. Sebagian besar kegiatan ekonomi di pedesaan masih mengandalkan produksi komoditas primer sehingga nilai tambah yang dihasilkan kecil. Di sisi lain terjadi penciutan lapangan kerja formal baik di perkotaan maupun di pedesaan.
3	Lemahnya keterkaitan kegiatan ekonomi baik secara sektoral maupun spasial.	Kondisi ini tercermin dari kurangnya keterkaitan antara sektor pertanian (primer) dengan sektor industri (pengolahan) dan jasa penunjang, serta keterkaitan pembangunan antara kawasan pedesaan dan kawasan perkotaan. Kota-kota kecil dan menengah yang berfungsi melayani kawasan pedesaan di sekitarnya belum berkembang sebagai pusat pasar komoditas pertanian; pusat produksi, koleksi dan distribusi barang dan jasa; pusat pengembangan usaha
4	Timbulnya hambatan (barrier) distribusi dan perdagangan antar daerah.	Dalam era otonomi daerah timbul kecenderungan untuk meningkatkan pendapatan asli daerah (PAD) dalam bentuk pengenaan pajak dan retribusi (pungutan) yang mengakibatkan ekonomi biaya tinggi, di antaranya pungutan yang dikenakan dalam aliran perdagangan komoditas pertanian antar daerah yang akan menurunkan daya saing komoditas pertanian.

5	Rendahnya aset yang dikuasai masyarakat pedesaan.	Ini terlihat dari besarnya jumlah rumah tangga petani gurem. Hal ini ditambah lagi dengan masih rendahnya akses masyarakat pedesaan ke sumber daya ekonomi seperti lahan/tanah, permodalan, input produksi, keterampilan dan teknologi, informasi, serta jaringan kerjasama. Khusus untuk permodalan, salah satu penyebab rendahnya akses masyarakat pedesaan ke pasar kredit adalah minimnya potensi kolateral yang tercermin dari rendahnya persentase rumah tangga pedesaan yang memiliki sertifikat tanah. Akses masyarakat pedesaan juga masih minim dalam pemanfaatan sumber daya alam. Tingkat kesejahteraan masyarakat yang tinggal di sekitar hutan, pertambangan dan pesisir masih tergolong rendah, bahkan sebagian besar tergolong miskin.
6	Rendahnya tingkat pelayanan prasarana dan sarana pedesaan.	Ini tercermin dari total area kerusakan jaringan irigasi, rendahnya rasio elektrifikasi kawasan pedesaan, jumlah desa yang tersambung prasarana telematika, rendahnya persentase rumah tangga pedesaan yang memiliki akses terhadap pelayanan air minum perpipaan, rendahnya persentase rumah tangga pedesaan yang memiliki akses ke prasarana air limbah, meningkatnya fasilitas pendidikan yang rusak, terbatasnya pelayanan kesehatan, dan fasilitas pasar yang masih terbatas di pedesaan khususnya di Kawasan Timur Indonesia.
7	Rendahnya kualitas SDM di pedesaan yang sebagian besar berketrampilan rendah (low skilled)	Ini ditunjukkan masih rendahnya dengan rata-rata lama sekolah penduduk berusia 15 tahun ke atas. Masih rendahnya proporsi penduduk usia 10 tahun ke atas yang telah menyelesaikan pendidikan SMP/MTs ke atas jauh lebih rendah dibanding penduduk perkotaan. Kemampuan keaksaraan penduduk pedesaan juga masih rendah
8	Meningkatnya konversi lahan pertanian subur dan beririgasi teknis bagi peruntukan lain.	Di samping terjadinya peningkatan luas lahan kritis akibat erosi dan pencemaran tanah dan air, isu paling kritis terkait dengan produktivitas sektor pertanian adalah penyusutan lahan sawah. Luas lahan sawah mulai berkurang. Kondisi ini selain didorong oleh timpangnya nilai land rent pertanian dibanding untuk permukiman dan industri, juga diakibatkan lemahnya penegakan peraturan yang terkait dengan RTRW di tingkat lokal.
9	Meningkatnya degradasi sumber daya alam dan lingkungan hidup.	Sumber daya alam dan lingkungan hidup sebenarnya merupakan aset yang sangat berharga bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat apabila dikelola dan dimanfaatkan secara optimal, terutama bagi masyarakat yang tinggal di sekitarnya. Namun demikian, potensi ini akan berkurang bila praktek-praktek pengelolaan yang dijalankan kurang memperhatikan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan.
10	Lemahnya kelembagaan dan organisasi berbasis masyarakat.	Ini tercermin dari kemampuan lembaga dan organisasi dalam menyalurkan aspirasi masyarakat untuk perencanaan kegiatan pembangunan, serta dalam memperkuat posisi tawar masyarakat dalam aktivitas ekonomi. Di samping itu juga terdapat permasalahan masih terbatasnya akses, kontrol dan partisipasi perempuan dalam kegiatan pembangunan di pedesaan yang antara lain disebabkan masih kuatnya pengaruh nilai-nilai sosial budaya yang patriarki, yang menempatkan perempuan dan laki-laki pada kedudukan dan peran yang berbeda, tidak adil dan tidak setara.
11	Lemahnya koordinasi lintas bidang dalam pengembangan kawasan pedesaan.	Pembangunan pedesaan secara terpadu akan melibatkan banyak aktor meliputi elemen pemerintah (pusat dan daerah), masyarakat, dan swasta. Di pihak pemerintah sendiri, koordinasi semakin diperlukan tidak hanya untuk menjamin keterpaduan antar sektor tetapi juga karena telah didesentralisasikannya sebagian besar kewenangan kepada pemerintah daerah. Lemahnya koordinasi mengakibatkan tidak efisiennya pemanfaatan sumber daya pembangunan yang terbatas jumlahnya, baik karena tumpang tindihnya kegiatan maupun karena tidak terjalinnya sinergi antar kegiatan.

Sumber: Hasil Kompilasi Wawancara di Lapangan, Data Diolah

ANALISIS KEKUATAN, KELEMAHAN, PELUANG DAN ANCAMAN (SWOT) TERHADAP PEMBANGUNAN PEDESAAN DI JAWA TIMUR

Perencanaan pembangunan pedesaan dimaksudkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi melalui upaya pengembangan potensi yang dimiliki, guna mewujudkan kepentingan masyarakat desa setempat. Agar lebih representatif, analisis masalah, potensi, dan kepentingan dilakukan secara deduktif melalui analisis situasi dan secara induktif melalui waqwancara yang dilakukan di beberapa desa yang diambil sebagai sample atau yang diamati. Dan di beberapa SKPD dalam wilayah survey, informan yang berkompeten memberikan beberapa masukan/saran dalam hal pengembangan pembangunan pedesaan yang berkelanjutan. Berikut ini merupakan hasil kompilasi untuk mengetahui masalah, kebutuhan dan potensi dalam memenuhi perencanaan pembangunan desa.

Melalui analisis SWOT, dapat diidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam upaya pembangunan pedesaan (Lampiran 1).

STRATEGI KEBIJAKAN DAN PROGRAM PEMBANGUNAN PEDESAAN

Secara umum, strategi kebijakan langkah-langkah pembangunan di setiap daerah pedesaan mengacu kepada pencapaian sasaran pembangunan, yaitu tercapainya (a) pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya, (b) pertumbuhan ekonomi yang tinggi, dan (c) stabilitas yang sehat dan dinamis. Dengan demikian peningkatan taraf hidup, kecerdasan, dan kesejahteraan seluruh penduduk di daerah pedesaan diharapkan dapat tercapai. Dalam pelaksanaan pembangunan di daerah pedesaan agar diterapkan prinsip-prinsip pembangunan yang berkelanjutan.

Berdasar uraian diatas dapat dirumuskan strategi kebijaksanaan pembangunan daerah pedesaan untuk dilaksanakan secara rinci, sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan lahan untuk menopang kegiatan usaha ekonomi masyarakat pedesaan secara berkelanjutan.
- 2) Meningkatkan investasi dalam pengembangan sumberdaya manusia yang dapat mendorong produktivitas, kewiraswastaan, dan ketahanan sosial masyarakat pedesaan untuk mengembangkan kehidupan ekonomi-sosial masyarakat.
- 3) Meningkatkan ketersediaan pelayanan prasarana dan sarana pedesaan untuk mendukung proses, pengolahan, dan pemasaran, serta pelayanan sosial masyarakat.
- 4) Meningkatkan kemampuan organisasi pemerintah dan lembaga masyarakat pedesaan untuk dapat mendukung pengembangan agribisnis dan industri dipedesaan, pemberdayaan petani dan nelayan, serta pelayanan sosial dan perlindungan hak-hak masyarakat.
- 5) Mengembangkan kelembagaan yang dapat mempercepat proses modernisasi perekonomian masyarakat pedesaan melalui pengembangan agribisnis dengan memfokuskan kepada pengembangan organisasi bisnis khususnya petani dan nelayan termasuk jaringan kerja produksi dan jaminan pemasaran yang terlembaga dan dikuasai kelompok masyarakat dengan dukungan pelaku ekonomi lainnya secara kemitraan.
- 6) Menciptakan iklim sosial yang dapat membuka kesempatan yang luas kepada masyarakat pedesaan untuk berperan serta melakukan pengawasan terhadap jalannya pemerintahan dipedesaan serta peduli terhadap perilaku dan kinerja pejabat publik/aparat pemerintahan dipedesaan.

Adapun program-program pembangunan pedesaan terkait dengan strategi kebijaksanaan pembangunan daerah pedesaan tersebut secara rinci, sebagai berikut ini:

- 1) Pengembangan pertanian berkelanjutan melalui pengembangan kelembagaan ekonomi pedesaan.

Tujuan penguatan kelembagaan ekonomi pedesaan adalah untuk mengembangkan kelembagaan ekonomi masyarakat pedesaan yang bertumpu pada kegiatan pembangunan pertanian berkelanjutan. Sasaran utama program ini adalah meningkatnya peranan kelompok petani dan nelayan, organisasi ekonomi masyarakat, kelompok usaha kecil dan rumah tangga masyarakat dipedesaan dalam proses kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran produk pertanian.

Kegiatan prioritas yang dilakukan antara lain adalah: (i) pengembangan kelembagaan pelayanan bisnis milik kelompok masyarakat yang berfungsi dalam hal: penyaluran input sarana produksi, bantuan modal, bantuan teknologi, informasi pasar, fasilitas pengolahan hasil, dan bantuan manajemen produksi dan pemasaran, (ii) pengembangan kapasitas organisasi ekonomi masyarakat

pedesaan dan jaringan kerja produksi-pemasaran, (iii) penciptaan iklim dan peraturan yang mendukung kegiatan ekonomi masyarakat.

2) Pembangunan Infrastruktur Fisik (Prasarana dan Sarana)

Tujuan pembangunan prasarana dan sarana adalah memberikan pelayanan kepada masyarakat pedesaan untuk mendukung kegiatan ekonomi produktif dan pelayanan sosial. Sasaran program ini adalah tersedianya prasarana dan sarana yang mendukung kegiatan produksi dan pemasaran, pelayanan sosial, dan kegiatan sosial kemasyarakatan lainnya. Kegiatan yang dilakukan antara lain adalah: (i) penyediaan prasarana dan sarana lingkungan permukiman, (ii) penyediaan prasarana dan sarana pendukung produksi seperti irigasi, listrik, pasar, gudang, (iii) pembangunan dan peningkatan jaringan transportasi, dan (iv) penyediaan fasilitas pelayanan pendidikan dan kesehatan.

3) Pengembangan Sumberdaya Manusia

Tujuan pengembangan sumberdaya manusia adalah meningkatkan kemampuan pelaku ekonomi khususnya petani dan nelayan untuk dapat menguasai dan melaksanakan kegiatan agribisnis. Sasaran program ini adalah meningkatnya kemampuan pelaku ekonomi dalam pengelolaan kegiatan produksi, pengolahan, pemasaran dan keuangan. Kegiatan yang dilakukan antara lain adalah : (i) pemberian informasi umum tentang pengetahuan dan keterampilan manajemen agribisnis, potensi pasar, kualitas produk, dan pengelolaan keuangan dan investasi, (ii) penyempurnaan sistem dan cara kerja dalam proses produksi, pengolahan dan pemasaran, (iii) pengembangan kemampuan organisasi masyarakat untuk dapat melakukan kegiatan penyuluhan dan pelatihan keterampilan secara mandiri dengan dukungan pembinaan oleh pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, dan dunia usaha.

4) Pemantapan Kapasitas Masyarakat dalam Pengelolaan Lingkungan (Lahan dan Air)

Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan pemanfaatan lahan dan air di pedesaan yang mendukung kehidupan masyarakat pedesaan. Sasaran program ini adalah meningkatnya kemampuan daya dukung lahan dan air di sekitar permukiman desa. Kegiatan yang dilakukan adalah: (i) memberikan informasi dan pemasyarakatan masalah pengelolaan lahan dan air kepada masyarakat, (ii) pengembangan kemampuan organisasi masyarakat pedesaan dalam pengelolaan lahan dan air, dan (iii) pengembangan sistem pemantauan oleh masyarakat pedesaan dalam pemanfaatan dan pelestarian sumberdaya lahan dan air.

5) Pengembangan industri pedesaan melalui pengembangan industri kecil menengah (IKM) di pedesaan.

Tujuan penguatan IKM pedesaan adalah untuk mengembangkan IKM pedesaan yang bertumpu pada kegiatan industri pengolahan, industri kerajinan dan industri jasa di pedesaan. Sasaran utama program ini adalah meningkatnya peranan kelompok usaha kecil dan rumah tangga masyarakat di pedesaan dalam proses kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran produk industri pedesaan. Kegiatan prioritas yang dilakukan antara lain adalah: (i) pengembangan lembaga pelayanan bisnis/usaha kecil dan rumah tangga masyarakat di pedesaan yang berfungsi dalam hal: penyaluran input sarana produksi, bantuan modal, bantuan teknologi, informasi pasar, fasilitas pengolahan hasil, dan bantuan manajemen produksi dan pemasaran, (ii) pengembangan kapasitas IKM pedesaan dan jaringan kerja produksi - pemasaran, (iii) penciptaan iklim dan peraturan yang mendukung kegiatan ekonomi IKM di pedesaan.

6) Pengembangan Kapasitas Aparat Pemerintahan Desa dan Lembaga Masyarakat Pedesaan.

Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan aparat pemerintahan desa dan lembaga masyarakat pedesaan dalam pengembangan agribisnis, pelayanan masyarakat, dan peningkatan daya saing ekonomi masyarakat,

ketahanan sosial, dan kemandirian. Sasaran yang ingin dicapai dari kegiatan ini adalah meningkatnya kapasitas lembaga pemerintahan desa, lembaga desa, organisasi masyarakat setempat, dan lembaga ekonomi pedesaan. Kegiatan yang dilakukan adalah (i) penyediaan kegiatan pelatihan dan peningkatan keterampilan sumberdaya manusia aparat pemerintahan desa dan lembaga masyarakat, (ii) pengembangan sistem organisasi dalam pengelolaan pengembangan ekonomi-sosial masyarakat bagi aparat, (iii) pengembangan kelembagaan dan organisasi jaringan kerja mata rantai kegiatan agribisnis, dan peningkatan forum kemitraan antar lembaga di masyarakat, maupun antara lembaga masyarakat dengan pemerintah desa dan dunia usaha dalam pengembangan ekonomi masyarakat di daerah pedesaan.

7) Pengembangan Peduli/Budaya Pengawasan Masyarakat.

Tujuan program ini adalah untuk mengembangkan sikap kritis atau kepedulian masyarakat pedesaan untuk berperan serta dalam upaya pengawasan terhadap kinerja pembangunan di pedesaan. Sasaran program ini adalah terwujudnya pemerintahan pedesaan yang bersih, berwibawa, dan bebas dari kolusi, korupsi, dan nepotisme. Kegiatan prioritas yang dilakukan adalah (i) penyediaan sarana atau media untuk menampung aspirasi, pengaduan dan laporan dari anggota masyarakat pedesaan mengenai penyimpangan dan penyelewengan yang terjadi di masyarakat dan (ii) penanganan yang lebih nyata dan tuntas baik yang negatif maupun yang positif oleh aparat pemerintahan di tingkat desa terhadap pengaduan dan laporan dari masyarakat pedesaan.

PENUTUP

Kesimpulan dari hasil kajian ini adalah sebagai berikut. Pembangunan pedesaan telah dilakukan secara luas, tetapi hasilnya dianggap belum memuaskan terhadap upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat pedesaan. Pembangunan pedesaan seharusnya dilihat bukan hanya sebagai obyek, tetapi harus dipandang pula sebagai subyek pembangunan. Pembangunan desa mempunyai peranan yang sangat penting dan strategis dalam rangka Pembangunan Nasional dan Pembangunan Daerah, karena didalamnya terkandung unsur pemerataan pembangunan dan hasilnya serta menyentuh secara langsung kepentingan sebagian besar masyarakat yang bermukim di pedesaan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pemerintah dalam hal ini yang berkepentingan atas pembangunan pedesaan sesuai Undang-Undang Desa yang telah diberlakukan baik pemerintah pusat (dalam hal ini Kementerian Desa, Kementerian Dalam Negeri dan kementerian lain), Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota perlu mendorong terciptanya pembangunan pedesaan yang berkelanjutan dengan berbagai produk peraturan dan aturan yang pro kemandirian desa dengan berbagai proses dan program keberlanjutannya. Pembangunan pedesaan diarahkan untuk menjembatani kondisi eksisting (dalam hal ini mengacu pada sensus data potensi desa dari BPS), dimana program pembangunan pertanian berkelanjutan yang menjadi prioritas utama dalam segala bentuk turunannya perlu terus dicanangkan dan dikedepankan. Pembangunan pertanian berkelanjutan ditunjang untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan lahan untuk menopang kegiatan usaha ekonomi masyarakat pedesaan secara baik, ramah lingkungan dan berkelanjutan. Pembangunan sumber daya manusia, melalui pengembangan kelembagaan ekonomi pedesaan. Meningkatkan peranan kelompok petani dan nelayan, organisasi ekonomi masyarakat, kelompok usaha kecil dan rumah tangga masyarakat di pedesaan dalam proses kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran produk pertanian. Meningkatkan kemampuan aparat pemerintahan desa dan lembaga masyarakat pedesaan dalam pengembangan agribisnis, pelayanan masyarakat, dan peningkatan daya saing ekonomi masyarakat, ketahanan sosial, dan

kemandirian. Saran yang bisa diberikan adalah sebagai berikut. Pemerintah sebaiknya proaktif mendukung kebijakan pembangunan pedesaan di seluruh desa di wilayah Provinsi Jawa Timur, antara lain dapat dinyatakan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM), Perencanaan Strategis Daerah (Renstrada) atau Rencana Kerja Satuan Kerja Perangkat Daerah (Renja SKPD) terkait. Sinergi baik Pemerintah Provinsi Jawa Timur bersama-sama dengan pemerintah kabupaten/kota hingga tingkat pemerintahan desa serta beserta kelompok masyarakat pedesaan yang ada di Jawa Timur perlu terus ditingkatkan terkait dengan pembangunan pedesaan sehingga hasilnya benar-benar dirasakan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa di Jawa Timur. Pentingnya koordinasi antar instansi pemerintah, untuk membangun kolaborasi dengan berbagai *stakeholders*, mutlak diperlukannya visi yang tajam, data yang akurat dengan strategi yang jelas sesuai kebutuhan dalam pembangunan pedesaan di masing-masing desa di Jawa Timur yang berbeda situasinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Badruddin, Syamsiah, 2009, Pengertian Pembangunan, <https://profsyamsiah.wordpress.com/2009/03/19/pengertian-pembangunan>.
- Bapemas jatimprov, 2014, Pengembangan Desa Mandiri Berbasis Kawasan Pedesaan, <http://bapemas.jatimprov.go.id/index.php/program/kegiatan-pkp/271-pengembangan-desa-mandiri-berbasis-kawasan-pedesaan>.
- Dewi, Utami, 2012, Perencanaan Pembangunan Desa: Pendekatan Community Learning And Participatory Process (CLAPP), Yogyakarta
- InfoKemdes, 2014, Desa Harus Lebih Bermartabat, <http://www.kpdt.go.id/berita/1380/desa-harus-lebih-bermartabat>.
- Sumpeno, Wahjudin, 2011, Perencanaan Desa Terpadu, Edisi II, Jakarta
- Tarigan, Antonius 2003, Rural-Urban Economic Linkage, dalam Jurnal Forum Inovasi Capacity Building & Good Governance, hal 72-76 Jakarta.
- UU No. 6 Tahun 2014, Undang-Undang Republik Indonesia Tentang Desa
- Yayuk Y dan Mangku P, 2003, Sosiologi Pedesaan, Yogyakarta: Lapera Pustaka Utama
- Zaini, Faishal Helmi, 2010, Pembangunan Pedesaan, <https://eddygsm.wordpress.com/2010/09>

Lampiran 1. Tabulasi Identifikasi Analisis SWOT 7 Aspek Pembangunan Pedesaan di Jawa Timur

Aspek	Strength	Weakness	Opportunity	Threats
1. Pertanian Berkelanjutan	<ul style="list-style-type: none"> Penduduk Jawa Timur mayoritas memiliki mata pencaharian di bidang pertanian Sektor pertanian merupakan penggerak pertumbuhan ekonomi wilayah Potensi sumber daya alam yang masih melimpah Relatif subur tanah pertanian 	<ul style="list-style-type: none"> produktivitas tenaga kerja sektor pertanian yang relatif rendah Terbatasnya ketersediaan lahan pertanian relatif terhadap banyaknya jumlah petani Akses ke kredit masih menjadi kendala bagi petani Rendahnya nilai tambah sebagian besar produk pertanian Kesuburan tanah menurun dan irigasi belum memadai 	<ul style="list-style-type: none"> ketahanan pangan pasar input bagi pengembangan agroindustri, penghasil devisa, penyedia lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan daerah melestarikan sumberdaya hayati pendukung industri kreatif kuliner Jawa Timur pendukung desa wisata agro 	<ul style="list-style-type: none"> Adanya alih fungsi lahan pertanian Alih profesi tenaga sektor pertanian dengan profesi lainnya Urbanisasi ke kota Ancaman produk pertanian asing, khususnya RRT, semakin besar Kondisi alam, hama dan gulma Harga sarana produksi, seperti pupuk, obat, bibit pertanian relatif tinggi
2. Industri Pedesaan	<ul style="list-style-type: none"> Jumlah tenaga terampil banyak, dengan biaya relatif terjangkau Jumlah usaha dan industri pedesaan banyak, terkumpul membentuk sentra-sentra Sektor-sektor industri pendukung seperti bahan baku masih melimpah Industri pedesaan ditopang oleh tradisi masyarakat yang kuat 	<ul style="list-style-type: none"> Kurang memahami manajemen produksi dan bisnis Etos kerja dan produktivitas masih kurang Masih lemahnya Informasi pasar Sulitnya akses permodal baik untuk pengembangan maupun menumbuhkan usaha baru Produk industri pedesaan umumnya diproduksi dalam jumlah yang relatif kecil (bukan produksi massal) 	<ul style="list-style-type: none"> Mengoptimalkan fungsi dan pemanfaatan kawasan industri pedesaan Mempromosikan hubungan industrial antara IKM industri pedesaan dengan perusahaan yang lebih besar. Meningkatkan iklim investasi bagi industri pedesaan Tumbuhnya industri kreatif berkearifan lokal 	<ul style="list-style-type: none"> Ancaman produk industri asing, khususnya RRT, semakin besar Riset-riset pengembangan industri pedesaan masih minim dan belum dimanfaatkan Apresiasi masyarakat terhadap pengembangan desain produk industri pedesaan masih rendah
3. Lingkungan dan Pemukiman	<ul style="list-style-type: none"> Atmosfer lingkungan pedesaan yang cenderung lebih asri dan nyaman Lingkungan membentuk komunitas masyarakat gotong royong (guyub) Potensi lingkungan hidup mendukung aspek pemukiman masyarakat desa 	<ul style="list-style-type: none"> Permukiman terpencar Kesadaran MCK kurang Sistem drainase kurang memadai 	<ul style="list-style-type: none"> Tumbuhnya desa wisata Pertanian organik yang ramah lingkungan Pemanfaatan dan penataan ruang yang efektif. Rehabilitasi hutan kritis dan hutan mangrove 	<ul style="list-style-type: none"> Erosi dan tanah longsor Pencemaran air, tanah dan udara Kebakaran hutan dan penebangan liar Kerusakan pesisir dan laut

4. Infrastruktur Fisik	<ul style="list-style-type: none"> Adanya kesadaran masyarakat desa mengenai perlunya infrastruktur fisik guna mendapatkan pelayanan publik yang lebih baik. Partisipasi Masyarakat cukup tinggi dalam pengembangan infrastruktur fisik desa 	<ul style="list-style-type: none"> Topografi wilayah mempengaruhi kualitas infrastruktur fisik desa Pemukiman masyarakat desa yang terpencar mempengaruhi pencapaian dan pemanfaatan infrastruktur fisik desa Pemeliharaan infrastruktur fisik desa yang ada kurang optimal 	<ul style="list-style-type: none"> Mengoptimalkan tata ruang desa dalam pembangunan infrastruktur baik ekonomi, pertanian, pendidikan, kesehatan dll. Menumbuhkan iklim investasi terhadap pembangunan infrastruktur fisik desa Membuka peluang kerja padat karya bagi masyarakat lokal dalam pemb infrastruktur fisik desa 	<ul style="list-style-type: none"> Infrastruktur fisik memudahkan akses informasi yang rentan terhadap norma sosial masyarakat desa Kesenjangan infrastruktur desa memicu konflik sosial Infrastruktur fisik tak terpelihara berakibat biaya ekonomi tinggi 	
5. Sumber Daya Manusia	<ul style="list-style-type: none"> Jumlah penduduk di Jawa timur yang cukup besar merupakan sumber daya potensial untuk pembangunan SDM terampil 	<ul style="list-style-type: none"> Jumlah penduduk miskin terbesar ada di wilayah pedesaan, Hal Ini menunjukkan bahwa kantong kemiskinan Jawa Timur ada di pedesaan. Jumlah petani cenderung mengalami penurunan tiap tahunnya. Angka putus sekolah di pedesaan Kurang optimalnya pendidikan baik formal maupun nonformal yang ada Bencana Alam dan wabah penyakit 	<ul style="list-style-type: none"> Pemberdayaan insan kreatif dsms mendorong ekonomi kreatif di pedesaan. Menumbuhkan pembangunan infrastruktur kesehatan serta 	<ul style="list-style-type: none"> Perkembangan informasi dan teknologi yang pesat mempengaruhi norma sosial budaya di masyarakat Konflik sosial terhadap ketimpangan sosial ekonomi di pedesaan 	
6. Pemberdayaan Masyarakat	<ul style="list-style-type: none"> tersedia dengan biaya relatif terjangkau SDM terampil tersedia sebagai besar sudah melek informasi dan teknologi Peran gender (perempuan) di pedesaan semakin meningkat 	<ul style="list-style-type: none"> Apresiasi positif masyarakat dan lembaga di Desa terhadap program pemberdayaan masyarakat desa SDA/SDM yang memadai secara kuantitas.. 	<ul style="list-style-type: none"> Ketergantungan masyarakat terhadap pemerintah Terbatasnya anggaran terhadap program pemberdayaan masyarakat desa Pengembangan dan pemanfaatan infrastruktur pendukung program pemberdayaan masyarakat masih belum optimal 	<ul style="list-style-type: none"> Pengembangan pola pelatihan/ Bimtek Menumbuhkan peran swasta melalui CSR terkait pemberdayaan masyarakat desa Menumbuhkan infrastruktur pendukung program pemberdayaan masyarakat Peningkatan peran LSM desa dengan dukungan masyarakat dan pemdes 	<ul style="list-style-type: none"> Isu Nasional dan Global terus berkembang Lemahnya Koordinasi lintas sektoral dalam pemberdayaan masyarakat Macetnya program bantuan / hibah terkait program pemberdayaan masyarakat desa.
7. Kelembagaan Sosial	<ul style="list-style-type: none"> Adanya dukungan masyarakat desa dan pemerintah desa Kesederhanaan kelembagaan sosial yang menyatu dengan masyarakat desa Kelembagaan sosial sebagai katalisator pembangunan pedesaan 	<ul style="list-style-type: none"> Kualitas SDM Birokrasi pemerintah Terbatasnya anggaran terhadap kelembagaan sosial dipedesaan 	<ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan program pemberdayaan masyarakat desa Meningkatkan peran instansi sektoral mendukung kelembagaan sosial pedesaan desa 	<ul style="list-style-type: none"> Lemahnya pengawasan kinerja kelembagaan sosial pedesaan Lemahnya koordinasi perencanaan pembangunan desa 	

Sumber: Kompilasi dari Berbagai Sumber, Diolah

**KEPUASAN DAN LOYALITAS KONSUMEN JAMU MADURA
DI KABUPATEN PAMEKASAN**

Viqi Adlan Gassi dan Teti Sugiarti
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura
viqi.adlan@gmail.com dan tetisugiarti@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui perilaku konsumsi jamu Madura di Kabupaten Pamekasan, tingkat kepuasan konsumen jamu Madura di Kabupaten Pamekasan, tingkat loyalitas konsumen jamu Madura di Kabupaten Pamekasan dan pengembangan jamu Madura di Kabupaten Pamekasan. Sampel diambil dengan metode accidental sampling. Data analisis dengan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Konsumen jamu Madura lebih menyukai jamu dalam bentuk serbuk dari pada bentuk lainnya. Alasan konsumen meminum jamu terbanyak karena ingin menjaga kesehatan, dengan rata-rata frekuensi mengkonsumsi kurang dari 5 kali/bulan dengan tidak ada alokasi khusus pendapatannya untuk pembelian jamu Madura Konsumen sudah merasa puas terhadap produk jamu Madura dan khasiatnya yang melampaui keinginan dan harapan. Akan tetapi terjadi keragu-raguan pada kepuasan kemasan Loyalitas Konsumen masih belum cukup loyal, karena konsep piramida terbalik makin keatas makin melebar tidak tepenuhi Strategi pengembangan jamu Madura meliputi standarisasi mutu, kepraktisan bentuk produk, kandungan alami, sera informasi dan desain kemasan.

Kata Kunci : Kepuasan, Loyalitas, Strategi, Jamu Madura.

**SATISFACTION AND CUSTOMER LOYALTY IN HERBAL MEDICINE MADURA
PAMEKASAN REGENCY**

ABSTRACT

Herbal medicine is a traditional medicine of Indonesia which has an important history and became one of the cultural heritage. The purpose of this study was to determine the behavior of the consumption of herbs Madura in Pamekasan, Madura herbal medicine level of customer satisfaction in Pamekasan, Madura herbal medicine level of consumer loyalty in Pamekasan and development of herbal medicine in Pamekasan Madura. Samples were taken by accidental sampling method. Data analysis with descriptive method. The results showed that consumers prefer herbal medicine in powder form than in any other form. Most consumers drinking herbal reason for wanting to keep health, with an average frequency of consuming less than 5 times / month with no special allocation of income to purchase herbal medicine Madura Consumers are satisfied with the efficacy of herbal medicinal products Madura and that goes beyond the wishes and expectations. But of doubts on the packaging satisfaction. Consumer loyalty is still not sufficiently loyal, because the inverted pyramid concept has widened further above are not met. Therefore, herbal medicine Madura development strategy includes the standardization of quality, practicality shape of the product, a natural ingredient, as well as information and packaging design.

Keywords: Satisfaction, Loyalty, Strategy, Herbal Medicine Madura.

PENDAHULUAN

Jamu merupakan obat tradisional bangsa Indonesia yang memiliki sejarah penting dan menjadi salah satu warisan budaya. Wilayah Indonesia memiliki 30.000 jenis tumbuhan, 7000 diantaranya memiliki khasiat sebagai obat dan tumbuhan obat yang telah di budidayakan sebanyak 2500 tanaman (Kemendag, 2014). Dewasa ini, kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan kesadaran akan penggunaan obat berbahan herbal semakin meningkat. Hal itu ditunjukkan dari hasil Riskesdas tahun 2010 yang menyatakan bahwa 55,3% penduduk Indonesia menggunakan obat tradisional (jamu) untuk memelihara kesehatannya. Selain itu, sebanyak 95,6% pengguna obat tradisional mengakui obat tradisional yang digunakan sangat bermanfaat bagi kesehatan. Pada tahun 2013 tercatat nilai ekspor obat herbal Indonesia mencapai US\$ 23,44 juta dan terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun (Kemendag, 2014).

Pulau Madura merupakan salah satu produsen jamu tradisional di Indonesia. Jamu Madura memiliki ciri khas dari aroma tajam dan khas rempah rempahnya (Handayani, dkk 1998). Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu industri jamu kecil dan hanya 15 IKM yang sudah memiliki nomor ijin usaha. Peredaran jamu tradisional di wilayah Pamekasan juga berasal dari jamu impor dan luar Kabupaten Pamekasan. Sehingga untuk memenangkan persaingan dalam industri jamu tradisional, maka industri jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan harus meningkatkan kinerjanya terutama dalam hal produksi, pemasaran, dan permintaan konsumen. Sehubungan dengan hal tersebut maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku konsumsi jamu Madura di Kabupaten Pamekasan, untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen jamu Madura, untuk mengetahui tingkat loyalitas konsumen jamu Madura dan untuk mengetahui pengembangan jamu Madura di Kabupaten Pamekasan

METODE PENELITIAN

Penelitian ini secara *purposive* dilakukan di Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan dengan pertimbangan bahwa jumlah industri dan kios paling banyak berada di Kecamatan Pamekasan dibandingkan dengan kecamatan lainnya.

Metode penentuan sampel dalam penelitian ini adalah dengan cara teknik *accidental* yaitu memilih siapa saja yang dijumpai untuk dijadikan sampel (Kriyanto, 2012). Karakteristiknya responden sudah ditentukan lebih dulu berdasarkan usia diatas 18 tahun dan pernah mengkonsumsi jamu Madura. Menurut Namawi (1995), pengambilan jumlah sampel minimal sebanyak 30 Konsumen, sehingga dalam penelitian ini jumlah sampel yang diambil sebanyak 30 orang.

Perilaku konsumsi jamu Madura, tingkat kepuasan jamu Madura, strategi pengembangan jamu Madura dan tingkat loyalitas konsumen jamu Madura dengan kategori persentase dari *switcher buyer*, *habitual buyer*, *satisfied buyer*, *likes the brand* dan *committed buyer* dianalisis secara diskriptif, untuk tingkat loyalitas konsumen jamu Madura selanjutnya digunakan Skala likert yang merupakan skala yang dapat memperlihatkan tanggapan konsumen terhadap karakteristik suatu produk (sangat setuju, setuju, bimbang, tidak setuju dan sangat setuju).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perilaku Konsumsi Jamu Madura

Tabel 1 menunjukkan bahwa konsumen lebih menyukai jamu Madura dalam bentuk serbuk, hal ini dibuktikan bahwa sebanyak 26 konsumen (86%)

memilih bentuk serbuk dari pada bentuk pil (10%) dan kapsul (3,33%). Alasan konsumen menyukainya karena sudah terbiasa meminum jamu Madura dalam bentuk serbuk, dimana bentuk jamu/obat tradisional dulunya masih dalam bentuk serbuk sampai sekarang. Adapun alasan konsumen mengkonsumsi jamu Madura meliputi faktor eksternal antara lain faktor kebudayaan dimana sebanyak 4 konsumen (13,33%) beralasan karena merasa bahwa itu budaya mereka. Selanjutnya faktor internal antara lain faktor motivasi dimana sebanyak 27 konsumen (90%) beralasan karena ingin menjaga kesehatan, sebanyak 11 konsumen (36,67%) beralasan karena ingin sembuh dari penyakit Hasil penelitian tersebut sesuai dengan penelitian Pali (1994) bahwa sebagian besar konsumen mengkonsumsi jamu untuk pemeliharaan kesehatan bukan untuk pengobatan. Selanjutnya sebanyak 26 konsumen (86,67%) beralasan karena harganya terjangkau, sebanyak 21 reponden (70%) beralasan karena mudah diperoleh dilingkungannya dan atribut alasan yang tidak dipilih oleh para Konsumen (0%) adalah karena promosi media.

Konsumen jamu Madura rata-rata meminum jamu kurang dari 2 kali/bulan dan 2-4 kali/bulan dengan jumlah konsumen yang sama sebanyak 12 orang. Frekuensi tersebut menunjukkan bahwa konsumen tidak menjadikan minum jamu sebagai kebutuhan pokok akan tetapi kebutuhan sewaktu-waktu. Oleh karena itu, separuh konsumen (56%) tidak mengalokasikan khusus pendapatannya untuk mengkonsumsi jamu Madura di Kabupaten Pamekasan.

Tabel 1
Sebaran Perilaku Konsumsi Konsumen Jamu Madura

Keterangan	Atribut	Jumlah	%
Bentuk jamu yang disukai	Serbuk	26	86,67
	Pil	3	10,00
	Kapsul	1	3,33
	Total	30	100
Alasan konsumsi	Karena ingin menjaga kesehatan	27	90,00
	Karena harganya terjangkau	26	86,67
	Karena mudah diperoleh dilingkungan sekitar saya	21	70,00
	Karena kandungannya asli dari alam	20	66,67
	Karena asli buatan Pamekasan	14	46,67
	Karena ingin sembuh dari penyakit	11	36,67
	Karena mutunya bagus	10	33,33
	Karena ingin menjaga kecantikan	9	30,00
	Karena rasanya enak	8	26,67
	Karena menyukainya	6	20,00
	Karena merasa bahwa itu budaya anda	4	13,33
	Karena kebiasaan kecil dan tradisi keluarga saya	4	13,33
Karena promosi media massa	0	0,00	
Frekuensi (kali/sebulan)	<2	12	40,00
	2-4	12	40,00
	5-7	1	3,33
	>7	5	16,67
	Total	30	100
Alokasi khusus pendapatan untuk konsumsi jamu	Ya	13	43,33
	Tidak	17	56,67
	Total	30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Kepuasan Konsumen

Kepuasan konsumen dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana harapan konsumen terhadap suatu produk sesuai dengan kenyataan yang diterima oleh konsumen. Jika produk tersebut dibawah harapan, konsumen akan kecewa. Sebaliknya, jika produk tersebut memenuhi harapan, konsumen akan puas. Harapan konsumen dapat diketahui dari pengalaman mereka sendiri saat menggunakan produk tersebut, informasi dari orang lain, dan informasi yang diperoleh dari iklan atau promosi yang lain (Sangadji dan Sopiah, 2013). Pernyataan tersebut sejalan dengan tabel 2 yang menunjukkan bahwa 100% konsumen menyatakan setuju dan sangat setuju terhadap atribut saya merasa puas terhadap jamu Madura yang saya minum.

Menurut penelitian Djameludin, dkk (2009) menyatakan bahwa pada umumnya konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa berharap bahwa barang atau jasa tersebut dapat memberikan manfaat/khasiat. Pernyataan tersebut sejalan dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa konsumen (96,67%) merasa setuju dan sangat setuju terhadap atribut saya merasa puas terhadap khasiat jamu Madura di Kabupaten Pamekasan.

Adapun keragu-raguan konsumen sebesar (60%) terhadap atribut saya merasa puas terhadap kemasan jamu Madura di Kabupaten Pamekasan. Selanjutnya sebesar (60%) konsumen setuju dan sangat setuju terhadap Kepuasan atribut saya merasa Jamu Madura melampaui keinginan dan harapan. Atribut terakhir yaitu saya benar-benar menyukai Jamu Madura di Kabupaten Pamekasan sebesar (90%) konsumen setuju dan sangat setuju.

Tabel 2
Sebaran Tingkat Kepuasan Konsumen Jamu Madura

Pernyataan	Ketentuan	Jumlah	%
Saya merasa puas terhadap jamu Madura yang saya minum	sangat tidak setuju	0	0,00
	tidak setuju	0	0,00
	ragu-ragu	0	0,00
	setuju	19	63,33
	sangat setuju	11	36,67
	Total	30	100
Saya merasa puas terhadap khasiat jamu Madura di Kabupaten Pamekasan	sangat tidak setuju	0	0,00
	tidak setuju	0	0,00
	ragu-ragu	1	3,33
	setuju	18	60,00
	sangat setuju	11	36,67
	Total	30	100
Saya merasa puas terhadap kemasan jamu Madura	sangat tidak setuju	0	0,00
	tidak setuju	6	20,00
	ragu-ragu	18	60,00
	setuju	5	16,67
	sangat setuju	1	3,33
	Total	30	100
Saya merasa produk jamu Madura melampaui keinginan dan harapan saya	sangat tidak setuju	0	0,00
	tidak setuju	0	0,00
	ragu-ragu	12	40,00
	setuju	16	53,33
	sangat setuju	2	6,67
	Total	30	100
Saya benar-benar menyukai jamu Madura	sangat tidak setuju	0	0,00
	tidak setuju	0	0,00
	ragu-ragu	3	100

setuju	19	63,33
sangat setuju	8	26,67
Total	30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2016.

Loyalitas Konsumen

Analisis loyalitas digunakan analisis deskriptif menurut Durianto, dkk (2004) dengan menggambarkan kategori persentase dari *committed buyer*, *switcher buyer*, *habitual buyer*, *likes the brand* dan *satisfied buyer*.

a. Analisis Switcher Buyer

Switcher adalah konsumen yang sensitif terhadap perubahan harga, sehingga pada tingkatan loyalitas ditempatkan pada urutan paling bawah. Konsumen yang termasuk *switcher buyer* adalah konsumen yang menjawab “sering” (skor 4) dan “selalu” (skor 5) untuk satu pertanyaan dan dilanjutkan mengidentifikasi *switcher buyer*.

Tabel 3, menunjukkan bahwa rata-rata konsumen jarang berpindah merek jamu Madura ke merek jamu lain karena faktor harga yang ditunjukkan secara kumulatif rata-rata hasil frekuensi yang diperoleh dari jumlah skor 1, skor 2, dan skor 3 sebanyak 30 orang (100%). Konsumen yang benar-benar sensitif terhadap harga ditunjukkan dengan hasil frekuensi yang diperoleh dari jumlah skor 4 dan skor 5 sebanyak 0 orang (0%). Rata-rata dari *switcher buyer* sebesar 2,033, masuk dalam kategori jelek (rentang skala 1,80 sampai dengan < 2,60) dan dengan memanfaatkan informasi nilai standart deviasinya, toleransi satu kali standar deviasi memetakan konsumen *switcher* ke posisi sangat jelek hingga cukup. Dengan demikian, pada tingkatan ini konsumen loyal karena tidak ada konsumen yang sensitif terhadap perubahan harga pada jamu Madura dan informasi yang tergalai memberikan harapan yang baik bagi jamu Madura.

Tabel 3
Switcher Buyer

	F	X	f.x	x ²	f.x ²	%
Tidak pernah	4	1	4	1	4	13,33
Jarang	21	2	42	4	84	70
Kadang-kadang	5	3	15	9	45	16,67
Sering	0	4	0	16	0	0
Selalu	0	5	0	25	0	0
Total	30		61		133	100

Sumber: Data diolah 2016

Keterangan : f = frekuensi konsumen
x = bobot nilai pada setiap interpretasi

$$\text{Rata-rata} = \frac{61}{30} = 2,033 \quad , \quad \text{Switcher} = \frac{0}{30} \times 100\% = 0\%$$

$$SD = \sqrt{\frac{133 - 61^2/30}{30 - 1}} = 0,556$$

b. Analisis *Habitual Buyer*

Perhitungan *habitual buyer* dalam kasus ini adalah bila konsumen menjawab pertanyaan pada kuesioner dengan jawaban “setuju” (skor 4) dan “sangat setuju” (skor 5) dari satu pertanyaan dan dilanjutkan mengidentifikasi *habitual buyer*.

Tabel 4 menunjukkan bahwa rata-rata konsumen tidak setuju dan ragu-ragu bahwa keputusan pembelian jamu Madura adalah karena kebiasaan yang ditunjukkan secara kumulatif rata-rata hasil frekuensi yang diperoleh dari skor 1, skor 2, dan skor 3 sebanyak 20 orang (66,67%). Konsumen yang benar-benar setuju dan sangat setuju bahwa keputusan pembelian karena kebiasaan ditunjukkan dengan hasil frekuensi yang diperoleh dari skor 4 dan skor 5 sebanyak 10 orang (33,34%). Rata-rata dari *habitual buyer* sebesar 3,033, masuk dalam kategori cukup (rentang skala 2,60 samapai dengan < 3,40) dan dengan memanfaatkan informasi nilai standart deviasinya, toleransi satu kali standar deviasi memetakan konsumen *habitual buyer* ke posisi jelek hingga baik. Dengan demikian, kebiasaan minum jamu Madura masih tetap ada dan informasi yang tergalai memberikan harapan yang baik bagi jamu Madura.

Tabel 4
Habitual Buyer

	F	X	f.x	x^2	$f \cdot x^2$	%
Sangat tidak setuju	0	1	0	1	0	0
Tidak setuju	11	2	22	4	44	36,67
Ragu-ragu	9	3	27	9	81	30
Setuju	8	4	32	16	128	26,67
Sangat setuju	2	5	10	25	50	6,67
Total	30		91		303	100

Sumber: Data diolah 2016

Keterangan : f = frekuensi konsumen
x = bobot nilai pada setiap interpretasi

$$\text{Rata-rata} = \frac{91}{30} = 3,033, \text{ habitual buyer} = \frac{10}{30} \times 100\% = 33,33\%$$

$$SD = \sqrt{\frac{303 - 91^2/30}{30-1}} = 0,964$$

c. Analisis *Satisfied Buyer*

Perhitungan *Satisfied Buyer* dalam kasus ini adalah bila konsumen menjawab pertanyaan pada kuesioner dengan jawaban “puas” (skor 4) dan “sangat puas” (skor 5), dari satu pertanyaan dan dilanjutkan mengidentifikasi *satisfied buyer*. Tabel 5 menunjukkan bahwa rata-rata konsumen sangat puas dan puas atas kemampuan dan khasiat Jamu Madura. Hal ini ditunjukkan secara kumulatif rata-rata hasil frekuensi yang diperoleh dari skor 4 dan skor 5 sebanyak 30 orang (100%). Sebaliknya, konsumen yang benar-benar sangat tidak puas dan tidak puas atas kemampuan dan khasiat jamu Madura di Kabupaten Pamekasan yang ditunjukkan dengan hasil frekuensi yang diperoleh dari skor 1 dan skor 2 sebanyak 0 orang (0%).

Rata-rata dari *satisfied buyer* sebesar 4,2, masuk dalam kategori sangat baik (rentang skala 4,20 samapai dengan < 5,00) dan dengan memanfaatkan informasi nilai standart deviasinya, toleransi satu kali standar deviasi memetakan konsumen *satisfied buyer* ke posisi baik hingga sangat baik. Dengan demikian,

konsumen merasa puas terhadap jamu Madura dan informasi yang tergali mampu menunjukkan dukungan *brand loyalty* yang kuat terhadap *brand equity* dari jamu Madura.

Tabel 5
Satisfied Buyer

	F	X	f.x	x ²	f.x ²	%
Sangat tidak puas	0	1	0	1	0	0
Tidak puas	0	2	0	4	0	0
Biasa saja	0	3	0	9	0	0
Puas	24	4	96	16	384	80
Sangat puas	6	5	30	25	150	20
Total	30		126		534	100

Sumber: Data diolah 2016

Keterangan : f = frekuensi konsumen
x = bobot nilai pada setiap interpretasi

$$\text{Rata-rata} = \frac{126}{30} = 4,2, \text{ Satisfied buyer} = \frac{30}{30} \times 100\% = 100\%$$

$$SD = \sqrt{\frac{534 - 126^2/30}{30-1}} = 0,406$$

d. Analisis Liking The Brand

Komponen brand loyalty yang lain adalah *liking the brand*. Konsumen yang termasuk tingkatan *liking the brand* adalah yang menjawab “suka” (skor 4) dan “sangat suka” (skor 5) dari satu pertanyaan dan dilanjutkan mengidentifikasi *liking the brand*.

Tabel 6 menunjukkan bahwa rata-rata konsumen sangat suka dan suka jamu Madura, baik karena kualitas dan khasiat, hal ini ditunjukkan dari hasil frekuensi yang diperoleh dari jumlah skor 4 dan skor 5 sebanyak 28 orang (93,34%). Sebaliknya, konsumen yang benar-benar tidak suka dan sangat tidak suka dengan jamu Madura di Kabupaten Pamekasan ditunjukkan dengan hasil frekuensi yang diperoleh dari jumlah skor 1 dan skor 2 sebanyak 0 orang (0%). Rata-rata dari *satisfied buyer* sebesar 4,2, masuk dalam kategori sangat baik (rentang skala 4,20 samapai dengan < 5,00) dan dengan memanfaatkan informasi nilai standart deviasinya, toleransi satu kali standar deviasi memetakan konsumen *liking the brand* ke posisi baik hingga sangat baik. Meskipun terjadi penurunan pada kategori *liking the brand* dibandingkan yang berada pada tingkatan *satisfied buyer*, konsumen tetap menyukai jamu Madura dan informasi yang tergali masih menunjukkan gambaran yang menggembirakan.

Tabel 6
Liking The Brand

	f	X	f.x	x ²	f . x ²	%
Sangat tidak suka	0	1	0	1	0	0
Tidak suka	0	2	0	4	0	0
Biasa saja	2	3	6	9	18	6,67
Suka	20	4	80	16	320	66,67
Sangat suka	8	5	40	25	200	26,67
Total	30		126		538	100

Sumber: Data diolah 2016

Keterangan : f = frekuensi konsumen
 x = bobot nilai pada setiap interpretasi

$$\text{Rata-rata} = \frac{126}{30} = 4,2, \text{ liking the brand} = \frac{28}{30} \times 100\% = 93,33\%$$

$$SD = \sqrt{\frac{538 \times 126^2 - 30}{30 - 1}} = 0,550$$

e. Analisis Committed Buyer

Committed buyer adalah keadaan yang paling diinginkan oleh setiap pemasar, karena bila konsumen sudah mencapai tingkat ini maka tingkat perpindahannya akan sangat kecil. Konsumen yang termasuk tingkatan *committed buyer* adalah yang menjawab “sering” (skor 4) dan “selalu” (skor 5). dari satu pertanyaan dan dilanjutkan mengidentifikasi *committed buyer*.

Tabel 7, menunjukkan bahwa rata-rata konsumen sering dan selalu menyarankan dan merekomendasikan jamu Madura, hal ini ditunjukkan dari hasil frekuensi yang diperoleh dari jumlah skor 4 dan skor 5 sebanyak 14 orang (46,367%). Sebaliknya, konsumen yang benar-benar tidak pernah dan jarang menyarankan dan merekomendasikan Jamu Madura di Kabupaten Pamekasan ditunjukkan dengan hasil frekuensi yang diperoleh dari jumlah skor 1 skor 2 dan skor 3 sebanyak 16 orang (53,33%). Rata-rata dari *satisfied buyer* sebesar 3,47 masuk dalam kategori baik (rentang skala 3,40 samapai dengan < 4,20) dan dengan memanfaatkan informasi nilai standart deviasinya, toleransi satu kali standar deviasimemetakan konsumen *committed buyer* dari jamu Madura ke posisi jelek hingga sangat baik.

Tabel 7
Committed Buyer

	F	X	f.x	x ²	f . x ²	%
Tidak pernah	1	1	1	1	1	3,33
Jarang	3	2	6	4	12	10
Kadang-kadang	12	3	36	9	108	40
Sering	9	4	36	16	144	30
Selalu	5	5	25	25	125	16, 67
Total	30		104		390	100

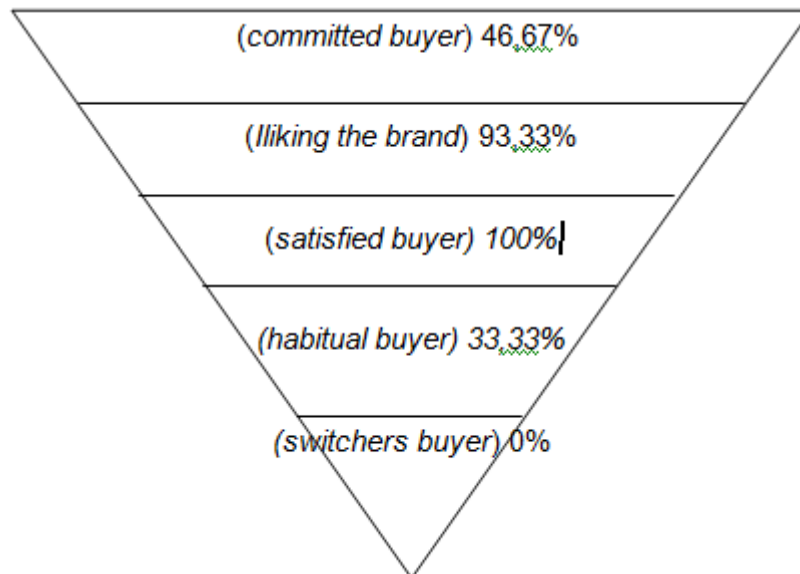
Sumber: Data diolah 2016

Keterangan : f = frekuensi konsumen
 x = bobot nilai pada setiap interpretasi

$$\text{Rata-rata} = \frac{104}{30} = 3,47, \text{ committed buyer} = \frac{14}{30} \times 100\% = 46,67\%$$

$$SD = \sqrt{\frac{390 - 104^2 / 30}{30 - 1}} = 1,008$$

Setelah semua elemen dari *brand loyalty* dihitung maka dapat dirangking dalam satu kesatuan berbentuk piramida yang berbentuk cenderung terlihat ideal, yaitu segi tiga terbalik. Rangkuman *brand loyalty* jamu Madura terlihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1
Rangkuman *Brand Loyalty* Pada Piramida Terbalik

Berdasarkan Gambar 1 maka terlihat bahwa konsumen tidak berpindah-bindah karena faktor harga dengan jumlah *switcher buyer* (0%) atau dapat diidentifikasi bahwa konsumen pada tingkatan ini loyal terhadap jamu Madura. Sesuai dengan konsep piramida terbalik *habitual buyer* harus lebih besar dengan *switcher buyer*. Maka Konsumen yang membeli jamu karena faktor kebiasaan (*habitual buyer*) berjumlah (33,33%), jumlah tersebut lebih banyak dengan jumlah *switcher buyer* (0%), maka hasil penelitian sesuai dengan konsep piramida terbalik. Selanjutnya konsumen yang puas (*satisfied buyer*) berjumlah (100%) dan sesuai dengan konsep piramida terbalik karena lebih besar dengan jumlah *habitual buyer*. Konsumen yang puas terhadap jamu Madura di Kabupaten Pamekasan menilai bahwa jamu Madura mempunyai khasiat dan kemampuan untuk menjaga kesehatan serta menyembuhkan beberapa penyakit. Hal ini sesuai dengan hasil analisis kepuasan konsumen yang menyatakan bahwa (100%) konsumen setuju dan sangat setuju terhadap atribut saya merasa puas terhadap jamu Madura yang saya minum. Hasil keseluruhan dari *switcher buyer* (0%), *habitual buyer* (33,33%) dan *satisfied buyer* (100%) sudah cukup baik karena bentuk piramida makin keatas makin melebar.

Akan tetapi mulai mengalami pengecilan pada level *liking the brand* sejumlah (93,33%), hasil tersebut sesuai dengan hasil analisis kepuasan konsumen yang menunjukkan bahwa konsumen yang menyatakan setuju dan sangat setuju terhadap atribut saya benar-benar menyukai jamu Madura sebesar (90%). Selanjutnya mengalami pengecilan lagi pada level *committed buyer* (46,67%). Berdasarkan uraian hasil analisis dan pembahasannya diatas maka

konsumen belum loyal terhadap jamu madura, karena konsep piramida terbalik tidak terpenuhi, dimana makin keatas makin melebar.

Strategi Pengembangan Jamu Madura

Tabel 8 memperlihatkan bahwa dalam pengembangan Jamu Madura mutunya terstandar (sama untuk setiap produknya) sebesar 83,33% konsumen menilai penting untuk dikembangkan. Pengembangan selanjutnya dari bentuk produk (seperti: serbuk, pil, kapsul, cair) yang praktis sebesar 96,67% konsumen menilai sangat penting, maka dari itu para pengusaha jamu harus segera menyelesaikan administrasi yang tercantum pada peraturan Permenkes tahun 2012 pasal 27 ayat 1 agar bentuk jamu bisa sesuai harapan dan keinginan konsumen.

Dewasa ini, hanya terdapat 3 atribut yang memiliki penilaian 100% dari konsumen sangat penting untuk dikembangkan yaitu kandungannya alami, harganya, terjangkau dan manfaat bagi kesehatan, kemanjuran, kecantikan. Selanjutnya atribut aman dikonsumsi untuk jangka waktu yang lama sebesar 93,33% konsumen menilai penting untuk dikembangkan. Mengenai pemahaman konsumen terhadap produk perlu kiranya atribut terdapat informasi (mengenai dosis, aturan pakai, efek samping, hala) yang jelas untuk dikembangkan karena sebesar 96,67% konsumen menilai penting untuk dikembangkan. Atribut terakhir yaitu desain kemasan menarik perlu adanya pengembangan karena 80% konsumen menilai penting untuk dilakukan, penilaian tersebut sesuai dengan hasil analisis kepuasan konsumen yang menunjukkan hanya 20% konsumen merasa puas terhadap kemasan jamu Madura di Kabupaten Pamekasan, sehingga perlu kiranya pengembangan terhadap desain kemasan menari

Tabel 8
Sebaran Pentingnya Atribut-Atribut Pada Jamu Madura

Atribut	Kategori	n	%
1. Mutunya terstandar (sama untuk setiap produknya)	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	0	0
	Ragu-ragu	4	13.33
	Penting	19	63.33
	Sangat penting	7	23.33
	Total	30	100
2. Bentuk produk (seperti: serbuk, pil, kapsul, cair) yang praktis	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	0	0
	Ragu-ragu	1	3.33
	Penting	22	73.33
	Sangat penting	7	23.33
	Total	30	100
3. Kandungannya alami	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	0	0
	Ragu-ragu	0	0
	Penting	11	36.67
	Sangat penting	19	63.33
	Total	30	100
4. Harganya terjangkau	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	0	0
	Ragu-ragu	0	0
	Penting	11	36.67
	Sangat penting	19	63.33
	Total	30	100
5. Manfaat bagi kesehatan/kemajuan/kecantikan	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	0	0
	Ragu-ragu	0	0
	Penting	7	23.33
	Sangat penting	23	76.67
	Total	30	100
6. Aman dikonsumsi untuk jangka waktu yang lama	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	0	0
	Ragu-ragu	2	6.67
	Penting	10	33.33
	Sangat penting	18	60
	Total	30	100
7. Terdapat informasi (mengenal dosis, aturan pakai, efek samping, halai) yang jelas	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	0	0
	Ragu-ragu	1	3.33
	Penting	12	40
	Sangat penting	17	56.67
	Total	30	100
8. Desain kemasannya menarik	Sangat tidak penting	0	0
	Tidak penting	3	10
	Ragu-ragu	3	10
	Penting	15	50
	Sangat penting	9	30
	Total	30	100

Sumber: Data diolah, 2016

Menurut Kotler *dalam* Djamaluddin, dkk (2009) menyebutkan bahwa ada empat jenis bauran pemasaran yaitu strategi produk, harga, tempat/distribusi dan promosi. Adapun dalam penelitian ini strategi yang disarankan adalah:

1. Strategi produk, dengan meningkatkan mutu terstandar (sama untuk setiap produknya); menghadirkan varian bentuk produk (seperti serbuk, pil, kapsul, cair) yang praktis; mempertahankan kandungan alami; meningkatkan manfaat bagi kesehatan/kemanjuran/kecantikan; meningkatkan keamanan dalam mengkonsumsi untuk jangka waktu yang lama; mencantumkan informasi mengenai dosis, aturan pakai, efek samping, dan label halal; meningkatkan desain kemasan agar menarik.
2. Strategi harga, dengan mempertahankan harga yang terjangkau bagi konsumen tanpa mengurangi kualitas dan mutu produk jamu Madura di Kabupaten Pamekasan.
3. Strategi tempat/distribusi, dengan mempertahankan serta meningkatkan pemetaan lokasi berjualan agar lebih teratur, sehingga konsumen tidak kesulitan untuk membeli jamu Madura di Kabupaten Pamekasan.

Strategi promosi, dengan meningkatkan promosi melalui media massa, internet dan sosial media diharapkan masyarakat dapat lebih mengetahui jamu Madura di Kabupaten Pamekasan. Sehingga area pasar lebih luas hingga manca negara.

PENUTUP

Konsumen jamu Madura lebih menyukai jamu dalam bentuk serbuk dari pada bentuk lainnya. Alasan konsumen meminum jamu terbanyak karena ingin menjaga kesehatan, dengan rata-rata frekuensi mengkonsumsi kurang dari 5 kali/bulan dengan tidak ada alokasi khusus pendapatannya untuk pembelian jamu Madura. Konsumen sudah merasa puas terhadap produk jamu Madura dan khasiatnya yang melampaui keinginan dan harapan. Akan tetapi terjadi keraguan pada kepuasan kemasan. Loyalitas Konsumen masih belum cukup loyal, karena konsep piramida terbalik makin keatas makin melebar tidak terpenuhi. Strategi pengembangan jamu Madura meliputi standarisasi mutu, kepraktisan bentuk produk, kandungan alami, serta informasi dan desain kemasan. Perlu modifikasi desain kemasan agar lebih menarik, sehingga dapat menarik perhatian konsumen. Perlu ditingkatkannya promosi baik melalui media massa, media elektronik dan sosial media, agar konsumen lebih mengenal jamu Madura di Kabupaten Pamekasan tidak hanya dari Kabupaten Pamekasan akan tetapi diluar Kabupaten Pamekasan , sehingga memperluas area pasar hingga manca Negara. Sebaiknya pengusaha jamu cepat menyelesaikan ijin usahanya sehingga variasi bentuk jamu dapat bertambah, tidak hanya bentuk serbuk dan pelintiran akan tetapi semua bentuk kesediaan obat tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Revisi VI. Jakarta : Rineka Cipta.
- Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Pamekasan. 2014. Profil Produk Unggulan Kabupaten Pamekasan. BAPPEDA. Pamekasan

- Buletin INFARKES. 2015. *Mendukung Kemandirian Bahan Baku Obat Tradisional Di Indonesia*. Edisi I Januari-Februari 2015.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan. 2013. Pamekasan dalam Angka 2014. Disperindag. Pamekasan
- Djamaludin, M.D., Ujang, S., dan Gustia, N.A.M. 2009. Analisis Kepuasan Konsumen Jamu Gendong Di Kota Suka Bumi. *Jurnal Ilmu keluarga dan konsumen* Vol 2 No.2: 174-184.
- Durianto, D. Sugiarto dan Sitinjak, T. 2004. *Strategi Menaklukkan Pasar Melalui Riset Ekuitas dan Perilaku Merek*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Handayani, L., Suharmiati, Suharti, S., Badrijah, D., K.R. soegijono, Setia, P. 1998. Investasi Jamu Madura yang Dimanfaatkan Untuk Pengobatan atau Perawatan Gangguan Kesehatan Berkaitan dengan Fungsi Reproduksi Wanita. *Buletin Penelitian Sistem Kesehatan*. Vol.2, No. 1: 40-54.
- Handayani, S. 2008. Islam, Kesehatan dan Lingkungan Hidup: Studi Tentang Jamu Madura. *Jurnal Islam, kesehatan dan Lingkungan Hidup*. Vol.XIV No. 2:161-174.
- Hermawan, H. 2015. Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan, Kepuasan dan Loyalitas Konsumen dalam Pembelian Roti Ceria Di Jember. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia* vol. 1 No. 2:143-161.
- Jones, Kevin Lance. 2008. *Introduction to Consumer Behavior*. New York City: New York Universty.
- Kementerian Perindustrian. 2014. Kememperin Oprimis Industri Jamu Tembus Proteksi Ekspor. <http://www.kemenperin.go.id/artikel/12152/Kemenperin-Optimis-Industri-Jamu-Tembus-Proteksi-Ekspor>. Di akses Tanggal 31 Mei 2016.
- Kotler, P.1985. *Dasar-Dasar Pemasaran*, Edisi Kedua. Jakarta: PT. Midas Surya Grafindo.
- Kotler, P. 2005. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. buku 2. Diadaptasi oleh A.B. Susanto. 2001. Jakarta :Salemba Empat.
- Lavanya, R. Dan Velumani, M. 2014. *A Study on Customer Satisfaction Towards Herbal Products With Special Reference to Himalaya*. *Journal Of Applied Research*. Vol. 4 No. 12: 556-558.
- Limannanti, A.I dan Tiratnawati, A. Ramuan Jamu *Cekok* sebagai Penyembuhan Kurang Nafsu Makan Pada Anak: Suatu Kajian Etnomedisin. *Makara kesehatan*. Vol.7 No. 1:11-20.
- Mulyadi, A. dan Elys, F. 2014. Preferensi Konsumen dalm Pembelian Mi Instan Di kabupaten Bangkalan. *Jurnal Agriekonomika*. Vol. 3 No.1: 65-80.
- Mulyono, B.H, Yoestini, Rini, N dan Mustofa, K. 2007. Analisis pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap kepuasan Konsumen (Studi Kasus Pada Perumahan Puri Mediterania Semarang). *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*. Vol.4 No.2: 91-100.
- Muslimin, dkk. 2009. *Kajian Potensi Pengembangan Pasar Jamu*. Kementrian Perdagangan. Jakarta.
- Namawi, H. 1995. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gajahmada University Press.

- Pali, E.1994. Penjual Jamu Gendong: Motivasi Kaum Wanita Memasuki Profesi Penjual Jamu Gendong dan Peranannya dalam Keluarga (Kasus di Kota Salatiga) Bogor. Program Pasca Sarjana. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Purwaningsih,E.H. 2013. Jamu, Obat Tradisional Asli Indonesia Pasang Surut Pemanfaatannya di Indonesia. *Jurnal Jamu, Obat Tradisional*. Vol.1 No.2: 85-89.
- Riduwan, 2009. *Pengantar Statistika Sosial*. Bandung: ALFABETA.
- Sangadji, E.M. dan Sopiah. *Perilaku Konsumen*. 2013. Yogyakarta: C.V Andi Offset.
- Sumarwan, U. 2014. Perilaku Konsumen “*Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*”. Edisi Kedua. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sunyoto, D. 2014. *Praktik Riset Perilaku Konsumen Teori, Kuesioner, Alat dan Analisis Data*. Jakarta: CAPS(Center of Acedemic Publishing Service).
- Swasdika, G. 2010. *Analisis Tingkat Loyalitas Konsumen terhadap Merek PT. Air Mancur Karanganyar*. Program pasca Diploma III Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Tjiptono, F.1997. *Strategi Pemasaran*. Edisi II. Yogyakarta: ANDI.
- Wibawa, dkk. 2014. Customer Satisfaction Analysis for HydroVac Vaccine (Case Study on Catfish Farmers in Kabupaten Bogor). *Jurnal The International Journal Of Business & Management* Vol. 2 No. 11: 1-9.
- Winarsunu,T.S. 2009. *Statistik dalam Penelitian Psikologi & Pendidikan*. Malang: UMM Press.
- Warta ekspor. 2014. *Obat Herbal Indonesia*. Edisi September .
- Wulandari, R.A dan Azrianingsih, R. 2014. Etnobotani Jamu Gendong Berdasarkan Persepsi Produsen Jamu Gendong di Desa Karangrejo, Kecamatan Kromengan, Kanbupaten Malang. *Jurnal Biotropika* Vol.2 No. 4: 198-202.
- Yesenia dan Siregar. 2014. Pengaruh Kualitas layanan dan Produk terhadap Kepuasan serta Loyalitas Pelanggan Kentucky Fried Chicken di Tangerang Selatan. *Jurnal Manajemen dan Organisasi* Vol. 4 No. 3:185-199.