

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara pertanian dimana sektor pertanian sebagai sumber mata pencaharian dari mayoritas penduduknya. Salah satu tujuan dari pembangunan pertanian adalah untuk meningkatkan pendapatan petani. Tujuan tersebut dapat terlaksana dengan baik apabila disertai perubahan berbagai segi kehidupan masyarakat. Dengan demikian, pembangunan juga meniadakan ketimpangan, mengurangi ketidakmerataan dan mengurangi kemiskinan petani pada khususnya (Delawaty Sinyo,2013).

Setiap daerah di Indonesia memiliki potensi yang tinggi untuk dapat mengembangkan sektor pertanian. Keberadaan sektor pertanian selama ini telah terbukti mampu memperbaiki taraf hidup masyarakat, meskipun hal ini belum merata menyentuh pedesaan secara keseluruhan.

Hortikultura sebagai salah satu subsektor pertanian juga memiliki peranan yang cukup berarti bagi pemenuhan gizi masyarakat Indonesia. Komoditas hortikultura yang banyak dikembangkan di Indonesia diantaranya adalah sayuran, buah-buahan, tanaman obat-obatan, serta tanaman hias. Usaha atau pengolahan hortikultura juga harus dilakukan dengan baik agar dapat menghasilkan produk hortikultura yang berkualitas dan bernilai jual tinggi. Hal ini juga perlu disertai dengan pemberian perhatian bagi petani hortikultura karena di Indonesia hingga saat ini masih kurang mendapatkan perhatian. Peluang pertumbuhan ekonomi yang berasal dari agribisnis tanaman hortikultura diyakini sangat besar, baik bagi pasar dalam negeri maupun ekspor (Wiji Dinda S 2018).

Salah satu produk subsektor hortikultura yang cukup potensial adalah buah-buahan. Indonesia merupakan negara tropik yang kaya akan buah-buahan. Iklim di Indonesia memungkinkan mudahnya berbagai jenis buah-buahan tumbuh dan berkembang. Selain itu buah-buahan telah lama dikenal masyarakat sebagai sumber serat, vitamin dan mineral untuk memenuhi asupan gizi masyarakat.

Kabupaten Humbang Hasundutan merupakan salah satu kabupaten yang berkembang dengan sektor pertanian sebagai sumber mata pencaharian dari mayoritas penduduknya. Setiap daerah di Kabupaten Humbang Hasundutan memiliki potensi yang tinggi untuk dapat mengembangkan sektor pertanian (BPS Kabupaten Humbang Hasundutan).

Kemampuan sektor pertanian sendiri dapat ditunjukkan dengan aktivitas dalam meningkatkan pendapatan petani, sehingga sektor pertanian di Kabupaten Humbang Hasundutan harus terus dikembangkan untuk keberlangsungan hidup masyarakat. Salah satu produk subsektor hortikultura yang cukup potensial adalah salak. Hasil produksi salak yang paling banyak dihasilkan adalah di Kecamatan Pakkat. Iklim di Kecamatan Pakkat memungkinkan mudahnya tanaman salak tumbuh dan berkembang. Selain itu buah salak telah lama dikenal masyarakat sebagai sumber serat, vitamin dan mineral untuk memenuhi asupan gizi masyarakat (BPS Kecamatan Pakkat).

Luas panen, produksi dan produktivitas tanaman salak menurut Kecamatan di Kabupaten Humbang Hasundutan dapat dilihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Salak menurut Kecamatan di Kabupaten Humbang Hasundutan Tahun 2016 – 2017.

Kecamatan	Luas Panen (ha)		Produksi (ton)		Produktivitas (ton/ha)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Pakkat	522	532	3152	3185	6,04	6,09
Onan Ganjang	0,40	0,49	7,40	13,60	18,5	27,75
Parlilitan	0,75	0,22	7,70	5,80	10,26	26,36
Tarabintang	2,65	1,50	20,20	19,60	7,62	13,06
Jumlah	525,8	534,21	3187,3	3224	42,42	73,26

Sumber : BPS Kabupaten Humbang Hasundutan 2018

Berdasarkan Tabel 1.1. bahwa luas panen dan produksi tanaman salak yang paling tinggi adalah di Kecamatan Pakkat yaitu pada Tahun 2017 dengan luas panen sebesar 532 dan produksi sebesar 3185 ton, Tahun 2016 dengan luas panen sebesar 522 dan produksi sebesar 3152 ton.

Tanaman salak merupakan tanaman yang paling banyak di budidayakan. di Kecamatan Pakkat. Luas panen, produksi, dan rata-rata produksi tanaman buah-buahan di Kecamatan Pakkat menurut jenis tanaman tahun 2017 dapat dilihat pada

Tabel

1.2.

Tabel 1.2. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Buah-Buahan di Kecamatan Pakkat Menurut Jenis Tanaman, Tahun 2017.

Jenis Tanaman	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
Alpoket	1	5	5
Mangga	-	-	-
Rambutan	2	9,54	4,77
Duku / Langsung	20	30	1,50
Jeruk	2	5,6	2,8
Durian	169	915,98	5,42
Salak	532	3185	6,09
Pisang	57	228	4
Nenas	0.5	5	10
Papaya	4	24	6
Jambu Biji	1	8,50	8,50
Jambu Air	2	18,60	9,30

Sumber: BPS Kecamatan Pakkat 2018

Berdasarkan Tabel 1.2. bahwa produksi tanaman buah-buahan yang paling tinggi di Kecamatan Pakkat tahun 2017 adalah buah salak yaitu sebesar 3185 ton. Selanjutnya diikuti oleh tanaman buah durian sebesar 915,98 ton dan pisang sebesar 228 ton.

1.2. Rumusan Masalah

1. Berapakah pendapatan usahatani salak di Desa Purba Baringin ?
2. Bagaimana efisiensi usahatani salak di Desa Purba Baringin ?
3. Bagaimana saluran dan margin pemasaran buah salak di Desa Purba Baringin ?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pendapatan usahatani salak di Desa Purba Baringin.
2. Untuk mengetahui efisiensi usahatani salak di Desa Purba Baringin.
3. Untuk mengetahui saluran dan margin pemasaran buah salak di Desa Purba Baringin.

1.4. Kegunaan Penelitian

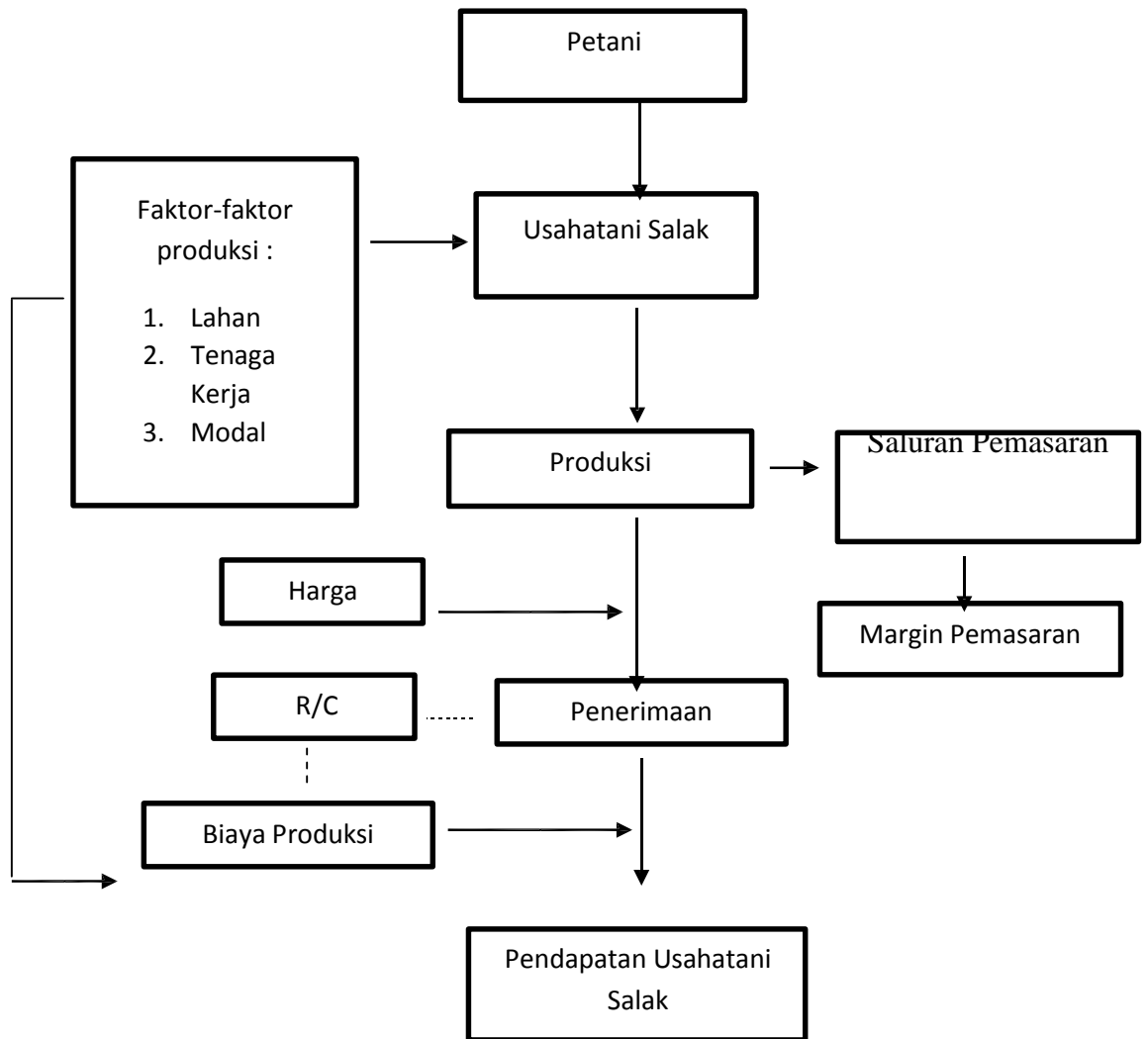
1. Sebagai syarat penyusunan tugas akhir bagi penulis dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas HKBP Nommensen Medan.
2. Sebagai bahan masukan bagi pemerintah di Kecamatan Pakkat, Kabupaten Humbang Hasundutan.
3. Bahan referensi dalam menambah wawasan dan pengetahuan bagi pihak - pihak yang membutuhkan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Petani dalam mengusahakan tanaman salak menggunakan faktor-faktor produksi yang terdiri dari lahan, modal, dan tenaga kerja yang seluruhnya ditujukan untuk proses produksi sehingga akan menghasilkan produksi.

Dalam kegiatan produksi terdapat harga yang dihasilkan maka, produksi dikali dengan harga sehingga diperoleh penerimaan dan ada biaya produksi dalam penerimaan tersebut yang dikeluarkan petani sehingga memperoleh pendapatan. Untuk menguji kelayakan sebuah usahatani, peneliti dapat mengetahuinya dengan melakukan analisis kelayakan usahatani (R/C Ratio).

Adapun skema kerangka pemikiran tersebut dapat digambarkan pada Gambar 1 :



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Analisis Pendapatan, Efisiensi Usahatani dan Saluran Pemasaran Salak (Studi Kasus : Desa Purba Baringin Kecamatan Pakkat).

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tanaman Salak

Salak adalah sejenis palma dengan buah yang bisa dimakan, tumbuh di tanah yang subur dengan ketinggian tempat antara 200 – 700 m diatas permukaan laut. Tingkat keasaman tanah (pH) sekitar 6,0 –7,0 dengan kandungan humus yang tinggi. Suhu udara yang cocok berkisar 20 – 30oC dengan kelembaban tanah yang baik untuk pertumbuhan perakaran, selain itu membutuhkan air dalam jumlah cukup dengan sistem drainase yang baik karena tanaman salak tidak tahan terhadap genangan air. Tanaman salak cocok ditanam dilahan datar dengan kemiringan tidak lebih dari 5 persen. (Widyastuti, 1996).

Salak ditanam untuk dimanfaatkan buahnya, yang populer sebagai buah meja. Selain dimakan segar, salak juga biasa dibuat manisan, asinan, dikalengkan, atau dikemas sebagai keripik salak. Salak yang muda digunakan untuk bahan rujak. Umbut salak pun dapat dimakan. Helai-helai anak daun dan kulit tangkai daunnya dapat digunakan sebagai bahan anyaman tetapi duri-durinya dihilangkan lebih dahulu.

Karena duri-durinya hampir tak tertembus, rumpun salak kerap ditanam sebagai pagar. Demikian pula, potongan-potongan tangkai daunnya yang telah mengeringpun kerap digunakan untuk mempersenjatai pagar, atau untuk melindungi pohon yang tengah berbuah dari pencuri.

Buah salak juga digunakan untuk pengobatan diare. Bila kebanyakan makan salak akan menyebabkan kesulitan membuang air besar. Kadang kulit salak juga di gunakan dalam *traditional china medicine/jamu* sebagai bahan obat.

Tanaman salak mulai berbuah pada umur 4-5 Tahun dan mulai menghasilkan 1 bulan setelah buah muncul. Tanaman salak berproduksi 10.000 kg – 15000 kg per ha dalam satu musim tanam. Tanaman salak berproduksi maksimal hingga umur 15 tahun.

2.2. Faktor Produksi Usahatani

Faktor produksi adalah semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik. Faktor produksi ini dikenal pula dengan istilah input dan korbanan produksi dan memang sangat menentukan besar-kecilnya produksi yang diperoleh. Faktor produksi dibagi menjadi tiga yaitu:

1. Tanah (*land*)

Tanah sebagai salah satu faktor produksi merupakan pabrik hasil-hasil pertanian yaitu tempat dimana produksi berjalan dan darimana hasil produksi ke luar. Faktor produksi tanah mempunyai kedudukan paling penting. Hal ini terbukti dari besarnya balas jasa yang diterima oleh tanah dibandingkan faktor-faktor produksi lainnya (Mubyarto,2008). Potensi ekonomi lahan pertanian dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang berperan dalam perubahan biaya dan pendapatan ekonomi lahan. Setiap lahan memiliki potensi ekonomi bervariasi (kondisi produksi dan pemasaran), karena lahan pertanian memiliki karakteristik berbeda yang disesuaikan dengan kondisi lahan tersebut. Secara umum, semakin banyak perubahan dan adopsi yang diperlukan dalam lahan pertanian, semakin tinggi pula

resiko ekonomi yang ditanggung untuk perubahan-perubahan tersebut. Kemampuan ekonomi suatu lahan dapat diukur dari keuntungan yang didapat oleh petani dalam bentuk pendapatannya.

2. Tenaga Kerja (*labour*)

Faktor produksi tenaga kerja, merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi dalam jumlah yang cukup bukan saja dilihat dari tersedianya tenaga kerja tetapi juga kualitas dan macam tenaga kerja perlu diperhatikan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada faktor produksi tenaga kerja adalah :

- a. Tersedianya tenaga kerja setiap proses produksi diperlukan jumlah kerja yang cukup memadai. Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan perlu disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimal.
- b. Kualitas tenaga kerja dalam proses produksi, apakah itu proses produksi barang-barang pertanian atau bukan, selalu diperlukan spesialisasi. Tenaga kerja pria mempunyai spesialisasi dalam bidang pekerjaan tertentu seperti mengolah tanah, dan tenaga kerja wanita mengerjakan penanaman, pemupukan dan pemanenan.
- c. Tenaga kerja musiman pertanian ditentukan oleh musim, maka terjadilah penyediaan tenaga kerja musiman dan pengangguran tenaga kerja musiman.

3. Modal (*capital*)

Dalam kegiatan proses produksi pertanian, maka modal dibedakan menjadi dua bagian yaitu modal tetap dan modal tidak tetap. Perbedaan tersebut disebabkan karena ciri yang dimiliki oleh modal tersebut. Dengan demikian modal tetap didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis sekali proses produk seperti tanah, bangunan dan mesin-mesin. Peristiwa ini terjadi dalam waktu yang relatif pendek dan tidak berlaku untuk jangka panjang, (Soekartawi,2003).

Sebaliknya dengan modal tidak tetap atau modal variabel adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali dalam proses produksi tersebut, misalnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk membeli benih, pupuk, obat-obatan, atau yang dibayarkan untuk pembayaran tenaga kerja. Besar kecilnya modal dalam usaha pertanian tergantung dari :

- a. Skala usaha, besar kecilnya skala usaha sangat menentukan besar kecilnya modal yang dipakai, dimana makin besar skala usaha makin besar pula modal yang dipakai.
 - b. Macam komoditas, komoditas tertentu dalam proses produksi pertanian juga menentukan besar kecilnya modal yang dipakai.
 - c. Tersediaya kredit sangat menentukan keberhasilan suatu usahatani
- (Soekartawi,2003).

2.3. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang diperlukan untuk menghasilkan sejumlah produk tertentu dalam satu kali proses produksi. Biaya produksi dapat digolongkan atas dasar hubungan perubahan volume produksi biaya, biaya tetap dan biaya variabel (Mubyarto, 2006).

Biaya adalah nilai dari seluruh sumberdaya yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Menurut Soekartawi (2007), biaya dalam usahatani dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variable cost). Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya relatif tetap, dan terus dikeluarkan meskipun tingkat produksi usahatani tinggi ataupun rendah, dengan kata lain jumlah biaya tetap tidak tergantung pada besarnya tingkat produksi. Sedangkan biaya variabel adalah jenis biaya yang besar kecilnya berhubungan dengan besar kecilnya jumlah produksi. Dalam usahatani tanaman salak yang termasuk dalam biaya tetap adalah biaya penyusutan alat, dan pembayaran bunga modal. Sedangkan biaya variabel meliputi biaya untuk pembelian bibit, pupuk, obat-obatan dan upah tenaga kerja.

Menurut Soekartawi (2007), total biaya adalah penjumlahan biaya variabel dengan biaya tetap secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut :

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Dimana :

TC = Total Biaya (Rp)

TFC = Biaya tetap total (Rp)

TVC = Biaya variabel total (Rp)

2.4. Penerimaan Usahatani

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual, pernyataan ini dapat ditulis sebagai berikut :

$$\mathbf{TR = Y \cdot Py}$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan (Rp)

Y = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani (Kg)

Py = Harga persatuan (Rp/kg)

2.5. Pendapatan Usahatani

Pendapatan usahatani menurut Gustiyana (2004), dapat dibagi menjadi dua pengertian, yaitu (1) pendapatan kotor, yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam usahatani selama satu tahun yang dapat diperhitungkan dari hasil penjualan atau pertukaran hasil produksi yang dinilai dalam rupiah berdasarkan harga per satuan berat pada saat pemungutan-pemungutan hasil, (2) pendapatan bersih, yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam satu tahun dikurangi dengan biaya produksi selama proses produksi. Biaya produksi meliputi biaya rill tenaga kerja dan biaya rill sarana produksi. Dalam pendapatan usahatani ada dua unsur yang digunakan, yaitu unsur penerimaan dan pengeluaran dari usahatani tersebut. Menurut Soekartawi (2007) penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dengan harga jual, biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan dalam suatu usahatani, sedangkan pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan pengeluaran. Produksi berkaitan dengan penerimaan dan biaya produksi, penerimaan tersebut diterima petani karena masih

harus dikurangi dengan biaya produksi yaitu keseluruhan biaya yang dipakai dalam proses produksi tersebut (Mubyarto, 2006).

Secara matematis untuk menghitung pendapatan usahatani dapat dirumuskan sebagai berikut

$$= \mathbf{TR - TC}$$

keterangan :

= Pendapatan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

Setiap produksi yang dihasilkan dalam setiap proses produksi pertanian, bertujuan untuk meningkatkan pendapatan petani. Pendapatan petani dari usahatannya dapat diperhitungkan dari total penerimaan yang berasal dari penjualan produksi ditambah nilai yang dikonsumsi sendiri dikurangi dengan total pengeluaran yang meliputi pembelian bibit, pupuk, upah tenaga kerja dan lain-lain.

2.6. Efisiensi Usahatani

Untuk mengetahui apakah usahatani menguntungkan atau tidak secara ekonomi dapat dianalisis dengan menggunakan nisbah atau perbandingan antara penerimaan dengan biaya (*Revenue Cost Ratio*). Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{R/C = TR/ TC}$$

Keterangan:

R/C = Nisbah penerimaan dan biaya

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

Adapun kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

Jika $R/C > 1$, maka usahatani memperoleh keuntungan karena penerimaan lebih besar dari biaya.

Jika $R/C < 1$, maka usahatani mengalami kerugian karena penerimaan lebih kecil dari biaya.

Jika $R/C = 1$, maka usahatani mengalami impas karena penerimaan sama dengan biaya.

2.7. Saluran Pemasaran

Philip Kotler (1996) mengemukakan bahwa saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau di konsumsi.

Sedangkan menurut Basu Swastha dan Irawan (1999) saluran pemasaran adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dalam rangka proses penyaluran barang dari produsen kepada konsumen.

Suatu barang dapat berpindah melalui beberapa tangan sejak dari produsen sampai kepada konsumen. Ada beberapa saluran distribusi yang dapat digunakan untuk menyalurkan barang-barang yang ada.

Jenis saluran distribusi dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

a. Saluran distribusi langsung, Saluran ini merupakan saluran distribusi yang paling sederhana yakni saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barangnya melalui pos atau mendatangi langsung rumah konsumen. Saluran ini bisa juga diberi istilah saluran nol tingkat (*zero stage chanel*).

b. Saluran disrtibusi yang menggunakan satu perantara yakni melibatkan produsen dan pengecer. Pengecer besar langsung membeli barang kepada produsen, kemudian menjualnya langsung kepada konsumen. Saluran ini biasa disebut dengan saluran satu tingkat (*one stage chanel*).

c. Saluran distribusi yang menggunakan dua kelompok pedagang besar dan pengecer, saluran distribusi ini merupakan saluran yang banyak dipakai oleh produsen. Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan pembelian oleh konsumen hanya dilayani oleh pengecer saja. Saluran distribusi semacam ini disebut juga saluran distribusi dua tingkat (*two stage chanel*).

d. Philip Kotler (1996), Saluran distribusi yang menggunakan tiga pedagang perantara. Produsen memilih agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil. Saluran distribusi seperti ini dikenal juga dengan istilah saluran distribusi tiga tingkat (*three stage chanel*).

2.8. Margin Pemasaran

Jumiati Elly, Dwidjono Hadi Darwanto, Dkk (2013) mengemukakan bahwa margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh lembaga tujuan pemasaran petani. Untuk menganalisis margin pemasaran dalam penelitian ini, data harga yang digunakan adalah harga di tingkat petani dan harga di tingkat lembaga pemasaran, sehingga dalam perhitungan margin pemasaran digunakan rumus :

Margin pemasaran pedagang pengumpul desa adalah harga beli ditingkat pedagang besar – harga jual ditingkat pedagang desa.

Margin Pemasaran adalah perbedaan suatu harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen (Saifuddin 2002).

2.9. Penelitian Terdahulu

Neni Widaningsih dkk, (2013) Analisis Pendapatan Usahatani Salak Di Desa Batu Nindan Kecamatan Basarang. Metode yang digunakan adalah metode survei. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan efisiensi dan tingkat kelayakan usahatani. Adapun hasilnya adalah Usahatani Salak Bali yang dilaksanakan di Desa Batu Nindan tidak efisien atau tidak layak untuk diusahakan dengan nilai rata-rata RCR Rp.0,96,- (<1).

Ardiyanta (2011) Analisis Usahatani Salak Ngumut Kabupaten Magelang. Tujuan penelitian ini untuk menjelaskan perbedaan pendapatan petani salak ngumut dengan petani salak pondok. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan rata-rata usahatani salak Pondok lebih sedikit dibandingkan salak Ngumut, hal ini dikarenakan harga salak Ngumut lebih tinggi dan biaya produksi lebih rendah dibandingkan salak Pondok.

Wiji Dinda S (2018) Pendapatan Dan Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Salak Di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan tingkat kesejahteraan petani salak di Desa Wonoharjo. Penelitian ini menggunakan metode survei dan penentuan sampel dilakukan dengan metode simple random sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan usahatani salak menguntungkan yaitu sebesar Rp10.194.376,75 tahun per luas lahan 0,35 ha. Kontribusi pendapatan usahatani salak terhadap pendapatan rumah tangga petani salak yaitu mencapai 48,53 persen, sedangkan kontribusi pendapatan usahatani on farm non salak sebesar 20,18 persen, untuk off farm sebesar 14,71 persen dan non farm sebesar 18,34 persen. Petani salak di Desa Wonoharjo berada dalam kategori cukup sejahtera .

Cristiani S Tumbulus (2015) Kontribusi Usahatani Salak Terhadap Pendapatan Keluarga Petani Di Wilayah Pangu Kecamatan Ratahan Timur. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana pengaruh kontribusi usahatani salak terhadap pendapatan petani salak. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan menggunakan rumus kontribusi pendapatan petani salak. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa usahatani salak memberikan kontribusi bagi pendapatan keluarga petani di Wilayah Pangu. Masing-masing untuk setiap strata penelitian yakni Pangu Induk kontribusi usahatani salak yaitu sebesar 78.39%, Pangu 1 dengan kontribusi sebesar 71.06% dan Pangu 2 dengan kontribusi sebesar 66.57%. Hal ini berarti usahatani salak menjadi sumber pendapatan petani karena nilai pendapatan petani salak terhadap total pendapatan keluarga sangat besar.

Darsan (2019) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usahatani Salak Di Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan pengaruh jumlah produksi dan harga terhadap pendapatan petani salak. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Sedangkan untuk menganalisis hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen digunakan analisis linier berganda yang penghitungannya dengan menggunakan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan variabel jumlah produksi (X1), luas lahan (X2), dan harga (X3) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usahatani salak Desa Wedi. Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji F dimana $F_{hitung} > F_{tabel}$ dengan taraf signifikan 5%. Pengujian secara parsial, menunjukkan variabel bebas yang berpengaruh terhadap variabel terikat diantara seluruh variabel-variabel bebas, hanya variabel luas lahan (X2) saja yang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usahatani salak Wedi.

Sulistiyani Budiningsih dan Pujiati Utami (2007) Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Salak Pondok di Desa Sigaluh Kecamatan Sigaluh Banjarnegara. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi margin pemasaran salak pondoh, mengetahui elastisitas transmisi harga salak pondoh, mengetahui distribusi margin pemasaran dari setiap pola saluran pemasaran, serta farmer share dari setiap pola saluran pemasaran salak pondoh di Desa Sigaluh Kecamatan Sigaluh. Metode dasar penelitian berupa deskriptif analisis dengan pengumpulan data dilakukan secara survei. Lokasi penelitian dipilih secara purposive sampling di Desa Sigaluh dengan pertimbangan bahwa

desa ini merupakan salah satu sentra produksi salak pondoh dengan memiliki varietas sama serta terdapat pola saluran pemasaran salak pondoh yang bervariasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 2 (dua) pola saluran pemasaran salak pondoh di Desa Sigaluh Kecamatan Sigaluh Kabupaten Banjarnegara yaitu : Petani Salak Pondoh Pedagang Pengumpul Desa Pengecer Konsumen dan Petani Salak Pondoh Pengecer Konsumen. Faktor-faktor yang mempengaruhi margin pemasaran salak pondoh meliputi : harga jual salak pondoh (X1) dan sistem penjualan salak pondoh (D1). Nilai elastisitas transmisi harga salak pondoh sebesar 0,172. Distribusi margin pemasaran dari kedua pola saluran pemasaran menunjukkan hasil yang tidak merata. Dari kedua pola saluran pemasaran salak pondoh ternyata pola saluran pemasaran 2 (kedua) memiliki margin pemasaran terendah yaitu (Rp.1175,78/kg) dan farmer share tertinggi (67,86%) sehingga pola saluran pemasaran 2 (kedua) merupakan pola saluran pemasaran yang efisien.

Aprialdo Ali Akbar (2014) Analisis Pemasaran Usahatani Salak Kelurahan Balohan Kecamatan Sukajaya Kota Sabang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis berapa macam saluran pemasaran salak di kelurahan balohan dan menghitung margin pemasarannya serta tingkat efisiensi pemasarannya. Metode penarikan sampel menggunakan metode survei. Jumlah populasi yang terpilih di Kelurahan Balohan Kecamatan Sukajaya Kota Sabang terdiri dari 35 petani salak 5 pedagang pengumpul, 15 pedagang pengecer, dengan pengambilan sampel berdasarkan homogenitas yang terlibat di dalam pemasaran buah salak yaitu petani 15 orang, pedagang pengumpul 2 orang dan pedagang pengecer 8 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran salak

di kelurahan balohan kecamatan sukajaya kota sabang memakai 2 saluran, dan dari tingkat efesiensi pemasarannya saluran 1 tingkat yang lebih efisien dikarenakan sedikitnya lembaga pemasaran yang terlibat di dalamnya.

Fandhy Achmad Lumban Toruan, Dkk (2018) Analisis Efesiensi Tataniaga Salak Pondok di Kecamatan STM Hulu Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Saluran pemasaran salak pondoh di Kec. STM Hulu, Kab. Deli Serdang. (2) Fungsi pemasaran salak pondoh di Kec. STM Hulu, Kab. Deli Serdang. (3) Biaya, margin, keuntungan pemasaran salak dan *farmer's shares* salak pondoh di Kec. STM Hulu, Kab. Deliserdang.

(4) Besarnya efesiensi pemasaran salak pondoh di Kec. STM Hulu, Kab. Deli Serdang. Jenis penelitian yang digunakan adalah metode survey di Kec. STM Hulu, Kab. Deliserdang. Metode Survey merupakan teknik riset dimana informasi dikumpulkan menggunakan penyebaran kusioner. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 39 orang. Tiga puluh empat petani, satu orang pedagang pengumpul, satu orang pedagang luar daerah dan tiga orang pedagang pengecer.

Hasil penelitian salak pondoh di Kec. STM Hulu, Kab. Deliserdang diketahui bahwa terdapat tiga saluran pemasaran salak pondoh sampai ke tangan konsumen akhir yaitu : 1. Petani - Pedagang pengumpul - Pedagang Pengecer -Konsumen ; 2. Petani - Pedagang pengumpul - Pedagang Luar Daerah - Pengecer – Konsumen; 3. Petani- Pedagang pengecer- Konsumen.

Keseluruhan Saluran melakukan fungsi tataniaga baik itu fungsi pertukaran, fungsi fisik maupun fungsi fasilitas. Margin pemasaran terbesar terjadi di saluran ke II dengan nilai Rp.5000/kg, kemudian saluran I dengan nilai Rp. 3.500/kg dan saluran ke III dengan nilai Rp. 3.000/kg. Biaya Tataniaga tertinggi terdapat pada

saluran ke II sebesar Rp. 1.230,92/kg, kemudian saluran I sebesar Rp. 802,49/kg dan yang terkecil adalah pada pola saluran ke III sebesar Rp. 721,46. *Farmer's share*

terbesar diperoleh petani pada saluran ke III sebesar 71,43%, kemudian saluran I sebesar 66,67% dan terendah pada saluran ke II sebesar 58,33%. Berdasarkan perhitungan nilai efisiensi pemasaran diperoleh nilai efisiensi yang beragam dimana nilai efisiensi terendah diperoleh oleh saluran ke III dengan nilai 6,87%, kemudian disusul oleh saluran I dengan nilai 7,64% dan terendah dimiliki saluran ke II dengan nilai 10,26%.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode Penentuan Daerah Penelitian

Daerah penelitian ditentukan secara sengaja (purposive) yaitu di Desa Purba Baringin Kecamatan Pakkat, Kabupaten Humbang Hasundutan, dengan pertimbangan bahwa luas panen dan produksi salak lebih tinggi dibandingkan dengan Desa lainnya yang ada di Kecamatan Pakkat.

Luas panen, produksi dan produktivitas usahatani salak Tahun 2017 di setiap desa di Kecamatan Pakkat dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1. Luas Panen (ha), Produksi (ton) dan Produktivitas Tanaman salak Tahun 2017 disetiap Desa di Kecamatan Pakkat.

Nama Desa	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)	Jumlah Penduduk (KK)
Pakkat Hauagong	24	146.16	6.09	838
Hauagong	27	164.43	6.09	177
Ambobi Paranginan	12	73.08	6.09	182
Tukka Dolok	23	140,07	6.09	359
Lumban Tonga-Tonga	26	158.34	6.09	317
Sijarango	17	103.53	6.09	238
Sijarango I	15	91.35	6.09	217
Purba Bersatu	53	322.77	6.09	340
Purba Sianjur	57	347.13	6.09	138
Purba Baringin	84	511.56	6.09	281
Peadungdung	13	79.17	6.09	175
Karya	14	85.26	6.09	316
Manalu	12	73.08	6.09	326
Sipagabu	1	6.09	6.09	189
Pulogodang	-	-	-	208
Panggugunan	-	-	-	167
Rura Tanjung	31	188.79	6.09	482
Rura Aeksopang	70	426.3	6.09	331
Siambaton	18	109.62	6.09	222
Siambaton Pahae	16	97.44	6.09	177
Parmonangan	1	6.09	6.09	155
Banuarea	-	-	-	202

Sumber : PPL Pertanian Kecamatan Pakkat 2018

Berdasarkan Tabel 3.1. bahwa luas panen dan produksi buah salak paling tinggi Tahun 2017 adalah Desa Purba Baringin dengan luas panen sebesar 84 ha dan produksi 511,56 ton, kemudian diikuti dengan Desa Rura Aeksopang dengan luas panen sebesar 70 ha dan produksi sebesar 426,3 ton. Desa Purba Sianjur dengan luas panen sebesar 57 ha dan produksi sebesar 347,13 ton.

3.2 Metode Penentuan Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi pada penelitian ini adalah penduduk yang berprofesi sebagai petani salak di Desa Purba Baringin Kecamatan Pakkat, Kabupaten Humbang Hasundutan. Jumlah populasi petani di Desa Purba Baringin adalah 210 KK.

3.2.2 Sampel

Arikunto (2004) mengatakan bahwa sampel merupakan sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti. Proses pengambilan sampel dilakukan dengan metode purposive sampling atau penentuan sampel secara sengaja, yaitu berdasarkan pertimbangan pertimbangan dan kriteia tertentu supaya data yang diperoleh menjadi lebih representative (Sugiyono 2016). Sampel pada penelitian ini terbagi menjadi dua bagian yaitu sampel petani sebesar 30 responden dan sampel pedagang 2 responden.

Tabel 3.2. Jumlah Sampel Petani dan Pedagang Salak di Desa Purba Baringin Kecamatan Pakkat

Dusun	Jumlah Petani (KK)	Sampel Petani Salak (KK)	Sampel Pedagang Salak
Purba Baringin	210	30	2

Sumber : PPL Pertanian Kecamatan Pakkat 2018

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan metode wawancara dengan responden dengan menggunakan alat yaitu daftar pertanyaan (kusioner). Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi terkait, BPS Kabupaten Humbang Hasundutan, BPS Kecamatan Pakkat , PPL Pertanian Kecamatan Pakkat, kantor kabupaten, kantor camat, kantor lurah/desa.

3.4. Metode Analisis Data

1. Untuk menyelesaikan masalah 1 digunakan metode deskriptif yaitu menganalisis tingkat pendapatan usahatani yang secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &= TR - TC \\
 TR &= Y.Py
 \end{aligned}$$

Keterangan :

(Rp)

TR = Total penerimaan (Rp)

Y = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani (Kg)

Py = Harga persatuan (Rp/kg)

TC = Total Biaya (Rp)

2. Untuk menyelesaikan masalah 2 digunakan analisis efisiensi usahatani yang secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$R/C = TR / TC$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

Adapun kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

Jika $R/C > 1$, maka usahatani memperoleh keuntungan karena penerimaan lebih besar dari biaya.

Jika $R/C < 1$, maka usahatani mengalami kerugian karena penerimaan lebih kecil dari biaya.

Jika $R/C = 1$, maka usahatani mengalami impas karena penerimaan sama dengan biaya.

3. Untuk menyelesaikan masalah 3 digunakan analisis deskriptif yaitu dengan mewawancarai langsung petani dan pedagang salak untuk mengetahui tentang saluran pemasarannya dan harga jual dari petani.

Jumiati Elly, Dwidjono Hadi Darwanto, Dkk (2013) mengemukakan bahwa margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh lembaga tujuan pemasaran petani. Untuk menganalisis margin pemasaran dalam penelitian ini, data harga yang digunakan adalah harga di tingkat petani dan harga di tingkat lembaga pemasaran, sehingga dalam perhitungan margin pemasaran digunakan rumus :

Margin pemasaran pedagang pengumpul desa adalah harga beli ditingkat pedagang besar – harga jual ditingkat pedagang desa.

Margin Pemasaran adalah perbedaan suatu harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen (Saifuddin 2002).

3.5 Definisi dan Batasan Operasional

3.5.1 Definisi Operasional .

1. Luas lahan adalah luas yang digunakan dalam usahatani (ha)
2. Jumlah produksi yaitu hasil produksi pertanian (kg/ha)
3. Harga adalah harga jual komoditi yang berlaku di tingkat petani pada saat pengambilan data (Rp)
4. Faktor produksi adalah semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik.
5. Penerimaan adalah hasil kali antara jumlah produksi (kg) dengan harga jual (Rp) dinyatakan dalam Rp/kg/ha.
6. Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan pengeluaran yang dinyatakan dalam rupiah (kg/ha)

7. R/C ratio adalah perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya yang di keluarkan dalam jangka waktu satu tahun, diluar biaya investasi.

3.5.2 Batasan Operasional

1. Penelitian dilakukan di Desa Purba Baringin Kecamatan Pakkat, Kabupaten Humbang Hasundutan..
2. Penelitian dimulai dari penulisan proposal September 2019 sampai seminar hasil.
3. Perhitungan tingkat pendapatan petani salak per tahun mulai bulan Januari sampai Desember 2019.

