



**ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN
USAHATANI JAGUNG MELALUI POLA KEMITRAAN
DI DESA KARANG ANYAR KECAMATAN AMBULU
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian (S1)
Dan Mencapai Gelar Sarjana Pertanian

Oleh

Anitawati

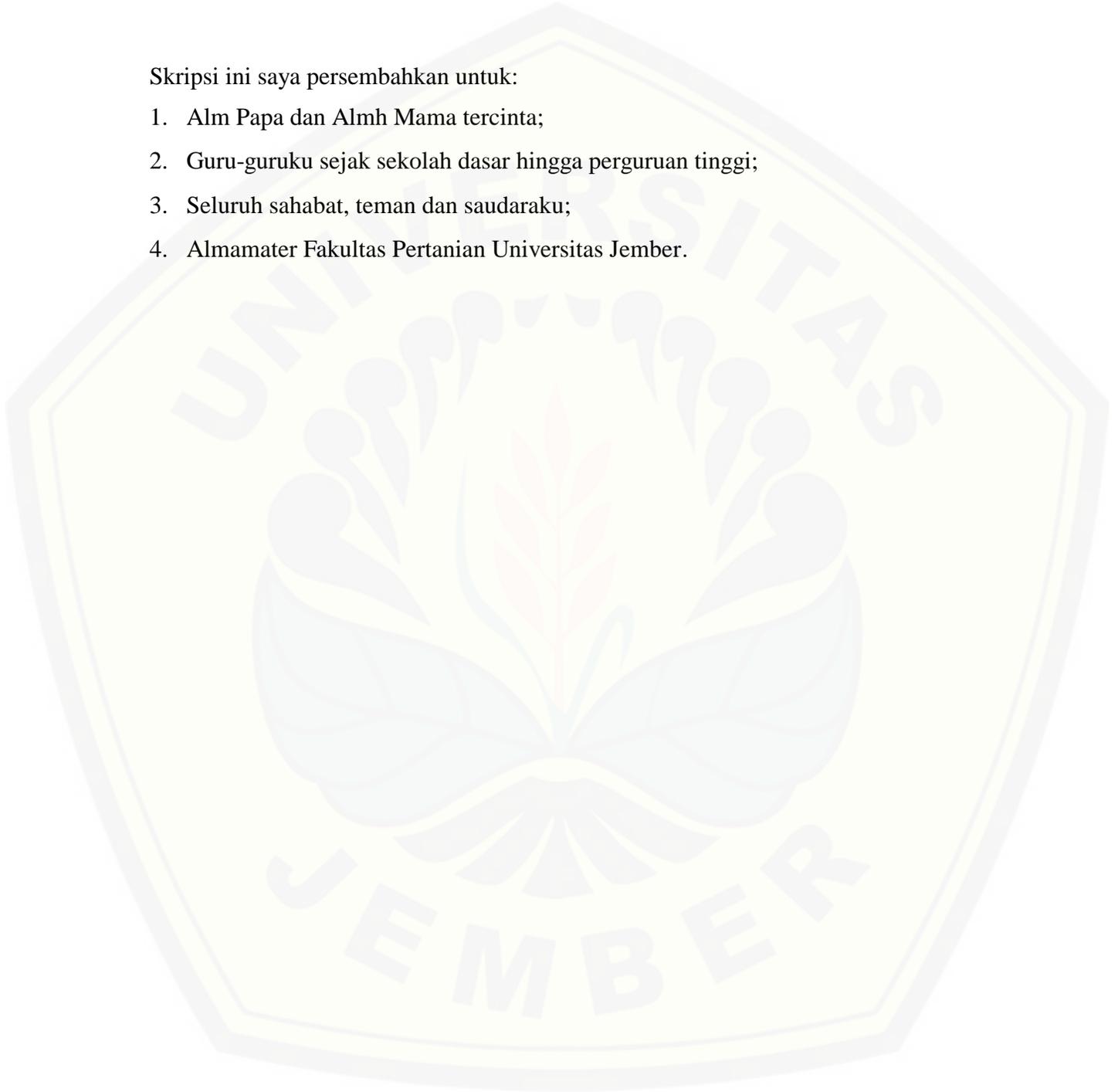
NIM : 071510201047

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2014**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Alm Papa dan Almh Mama tercinta;
2. Guru-guruku sejak sekolah dasar hingga perguruan tinggi;
3. Seluruh sahabat, teman dan saudaraku;
4. Almamater Fakultas Pertanian Universitas Jember.



MOTO

Entah akan berkarir atau menjadi Ibu rumah tangga, seorang wanita wajib berpendidikan tinggi karena mereka akan menjadi seorang Ibu. Ibu-ibu yang cerdas akan melahirkan anak-anak yang cerdas.



^{*}) **Dian Sastrowardoyo**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anitawati

NIM : 071510201047

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul: ”**ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN USAHATANI JAGUNG MELALUI POLA KEMITRAAN DI DESA KARANG ANYAR KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER**” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 23 Juni 2014
Yang Menyatakan

Anitawati
NIM. 071510201047

SKRIPSI

**ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN
USAHATANI JAGUNG MELALUI POLA KEMITRAAN
DI DESA KARANG ANYAR KECAMATAN AMBULU
KABUPATEN JEMBER**

Oleh :

Anitawati
NIM. 071510201047

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Ir. Sugeng Raharto, MS.

Dosen Pembimbing Anggota : Ir. H. Imam Syafi'i, MS

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: **Analisis Pendapatan Dan Saluran Pemasaran Usahatani Jagung Melalui Pola Kemitraan Di Desa Karang Anyar Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember**, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Pertanian pada:

Hari : Senin

Tanggal : 23 Juni 2014

Tempat : Fakultas Pertanian

Tim Penguji
Penguji 1

Dr. Ir. Sugeng Raharto, MS.
NIP.195202221980021001

Penguji 2

Penguji 3

Ir. H. Imam Syafi'i, MS.
NIP. 195212181980021001

Ebban Bagus Kuntadi, SP, M.Sc
NIP. 198002202006041002

Mengesahkan
Dekan,

Dr. Ir. Jani Januar, M.T.
NIP 195901021988031002

RINGKASAN

Analisis Pendapatan Dan Saluran Pemasaran Usahatani Jagung Melalui Pola Kemitraan Di Desa Karang Anyar Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.
Anitawati, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Salah satu jenis tanaman hortikultura yang dapat menunjang usaha peningkatan pendapatan petani adalah jagung karena sangat potensial untuk dikembangkan dan keberadaannya sangat dibutuhkan. Jagung merupakan komoditas hortikultura yang penting di Indonesia karena dikonsumsi oleh sebagian besar penduduk tanpa memperhatikan tingkat sosial. Komoditas ini berprospek cerah, berpeluang ekspor dan dapat membuka kesempatan kerja.

Sistem kemitraan merupakan satu mekanisme kelembagaan yang memperkuat posisi tawar-menawar petani dengan cara mengaitkannya secara langsung atau pun tidak langsung dengan badan usaha yang secara ekonomi relatif lebih kuat. Melalui kemitraan, petani kecil dapat beralih dari usaha subsisten ke usaha yang bernilai ekonomis tinggi. Oleh karena itu, secara teoritis kemitraan berpotensi meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan petani kecil. Sejak dahulu penilaian terhadap sistem kemitraan pada umumnya menunjukkan hasil yang positif dimana petani kecil memperoleh manfaat dalam bentuk keuntungan yang lebih tinggi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) pendapatan usahatani jagung antara petani yang melalui pola kemitraan dan non kemitraan (2) efisiensi biaya produksi petani jagung di Desa Karang Anyar yang pemasarannya melalui kemitraan dan non kemitraan (3) efisiensi pemasaran usahatani jagung yang melalui pola kemitraan dan non kemitraan.

Penentuan penelitian lokasi dilakukan secara sengaja yaitu Desa Karanganyar Kabupaten Jember. Pengambilan petani sampel dilakukan metode *Proporsionate Stratified Random Sampling*. Metode pengambilan data menggunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan pada permasalahan pertama menggunakan menggunakan hubungan antara biaya keseluruhan dengan hasil produksi dalam satu kali proses produksi, permasalahan kedua menggunakan analisis R/C ratio dan permasalahan ketiga menggunakan analisis uji z.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Pendapatan per hektar usahatani jagung pola non kemitraan yaitu sebesar Rp 12.634.131 dan nilai tersebut lebih rendah daripada pendapatan usahatani jagung pola kemitraan yaitu sebesar Rp. 17.988.722. (2) rata-rata efisiensi biaya usahatani jagung pola kemitraan sebesar 3,37 dan rata-rata efisiensi biaya usahatani jagung pola non kemitraan sebesar 3,73, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani jagung dengan pola non kemitraan lebih besar atau lebih efisien dibandingkan dengan usahatani jagung pola kemitraan (3) saluran pemasaran yang paling efisien ialah pemasaran usahatani jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember melalui saluran pemasaran pola non kemitraan

SUMMARY

Revenue Analysis And Channel Marketing Of Usahatani Maize Through Pattern Partner In Countryside Karanganyar District Of Ambulu Sub-Province of Jember. Anitawati, Social Majors Agricultural Economy Faculty Of Agriculture University of Jember

One of the horticulture crop type able to support the effort the make-up of earnings of farmer is maize because very potential to be developed and its existence very is required. Maize represent important horticulture commodity in Indonesia because consumed by most resident regardless of social storey;level. This commodity have of fair prospect to have, opportunity to export and can open opportunity of job.

Partner system represent one institute mechanism strengthening farmer dicker position by hooking;correlating it directly nor indirectly with body of[is effort which economical stronger relative. Through partner, small businessman can change over from effort subsisten to effort high economic valuable. Therefore, theoretically partner have potency to improve production and prosperity of small businessman. Since ahead assessment to partner system in general show result which are positive where small businessman obtain;get benefit in the form of advantage of superordinate.

This Research aim to to know (1) earnings of maize usahatani among farmer which passing partner pattern and non partner (2) production cost efficiency farmer of maize in Countryside of Karanganyar which [is] its marketing pass partner and non partner (3) efficiency marketing of maize usahatani which passing partner pattern and non partner.

Determination of research of location conducted intentionally that is Countryside of Karanganyar Sub-Province of Jember. Intake of farmer of sampel conducted by method of Proporsionate Stratified Random Sampling. Method intake of data use primary data and data of secunder. used Analysis method at first problems use to use relation between total cost with result of production in once production process, second problems using analysis of R / ratio c and third problems use analysis test z.

Result of research indicate that (1) Earnings per hectare of usahatani pattern maize ofis non partner that is equal to Rp 12.634.131 and the value lower than earnings of partner pattern maize usahatani that is equal to Rp. 17.988.722. (2) efficiency mean of is expense of partner pattern maize usahatani equal to 3,37 and efficiency mean of is expense of pattern maize usahatani of[is partner equal to 3,73, hence can be concluded that maize usahatani with bigger non partner pattern or more effisien compared to pattern maize usahatani of is non partner (3) most efficient marketing channel is marketing of maize usahatani in Countryside of Karanganyar Sub-Province of Jember pass channel marketing of non partner pattern.

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah dan inayah-Nya yang telah diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah tertulis (skripsi) yang berjudul “**Analisis Pendapatan Dan Saluran Pemasaran Usahatani Jagung Melalui Pola Kemitraan Di Desa Karang Anyar Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember**”. Penyusunan karya ilmiah tertulis ini banyak mendapat bantuan, bimbingan dan saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Jember yang telah memberi kesempatan kepada penulis dalam menyelesaikan karya ilmiah tertulis ini.
2. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember yang telah memberikan bantuan perijinan dalam menyelesaikan karya ilmiah tertulis ini.
3. Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan bantuan motivasi, sarana dan prasarana dalam menyelesaikan karya ilmiah tertulis ini.
4. Dr. Ir. Sugeng Raharto, M.S., selaku Dosen Pembimbing Utama, Ir. H. Imam Syafi'i, M.S. selaku Dosen Pembimbing Anggota, dan Ebban Bagus Kuntadi, SP, M.Sc selaku Dosen Penguji yang telah memberikan bimbingan dalam penyelesaian karya ilmiah tertulis ini.
5. Aryo Fajar Sunartomo, SP, Msi. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan arahan selama masa studi.
6. Orang tuaku tercinta, Suhardi Alm, Dewi Tami Almh dan anakku Aruna Ibrahim.
7. Sahabat-sahabatku Bulenk, Imam uler, Ju, Botol, Bujank, Brey yang telah memberikan motivasi dan semangat.
8. Teman-teman Sosek Angkatan 2007 dan HIMASETA, atas kebersamaan dan dukungannya selama ini.

9. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya karya ilmiah tertulis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Terlepas dari rasa tinggi hati, penulis menyadari bahwa apapun daya dan upaya yang telah dilakukan penulis tak akan lepas dari kekurangan bahkan masih jauh dari sempurna, maka segala kritik dan saran guna kesempurnaan skripsi ini sangat penulis harapkan.

Semoga Allah SWT. meridhoi segala daya dan upaya hamba-Nya serta karya tulis ini dapat memberikan manfaat yang memerlukannya.

Jember, 23 Juni 2014

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBINGAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN	vii
SUMMARY	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	12
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	12
1.3.1 Tujuan Penelitian	12
1.3.2 Manfaat Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	13
2.2 Landasan Teori	14
2.2.1 Tanaman Jagung	14
2.2.2 Usahatani Jagung	17
2.2.3 Teori Produksi	21
2.2.4 Teori Biaya dan Pendapatan Usahatani	25

2.2.5	Efisiensi Usahatani	28
2.2.6	Teori Pemasaran	30
2.2.7	Aspek Kemitraan	36
2.3	Kerangka Pemikiran	40
2.4	Hipotesa	44
BAB III METODE PENELITIAN		
3.1	Penentuan Daerah Penelitian	45
3.2	Metode Penelitian	45
3.3	Metode Pengambilan Contoh	45
3.4	Metode Pengambilan Data	46
3.5	Metode Analisis Data	46
3.6	Definisi Operasional	50
BAB IV GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN		
4.1	Keadaan Umum Wilayah	52
4.1.1	Letak Geografis	52
4.1.2	Potensi Tanah Pertanian	53
4.2	Keadaan Sumber Daya Manusia	54
4.2.1	Penduduk Menurut Golongan Umur	55
4.2.2	Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan	55
4.2.3	Penduduk Menurut Mata Pencarian	56
4.2.4	Penduduk Menurut Agama	57
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
5.1	Analisis Pendapatan Usahatani Jagung	59
5.2	Tingkat Efisiensi Biaya Produksi Usahatani Jagung Melalui Pola Kemitraan Dan Non Kemitraan Petani Jagung	64
5.3	Efisiensi Pemasaran Usahatani Jagung Melalui Pola	

Kemitraan dan Non Kemitraan	65
5.4 Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal	60
5.5 Analisis Penentuan Posisi dan Strategi Sistem kemitraan	63
BAB VI SIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Simpulan	69
6.2 Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN-LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
1.1	Data Luas Panen, Produktivitas dan Produksi Jagung Kabupaten Jember Tahun 2012	8
3.1	Populasi dan Sampel Pengelompokkan Petani Jagung	46
4.1	Luas lahan Desa Karanganyar menurut penggunaan	53
4.2	Penduduk Desa Karanganyar	54
4.3	Jumlah KK per Dusun Desa Karanganyar Tahun 2012	54
4.4	Penduduk Desa Karanganyar Menurut Golongan Umur	55
4.5	Penduduk Desa Karanganyar Menurut Tingkat Pendidikan Formal	56
4.6	Penduduk Desa Karanganyar Menurut Mata Pencarian	56
4.7	Penduduk Desa Karanganyar Menurut Agama	58
5.1	Rata-rata Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Per Hektar Usahatani Jagung pada Musim Tanam Tahun 2012 di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	61
5.2	Pengujian Perbedaan Pendapatan Usahatani Jagung Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di di Desa Karanganyar Kabupaten Jember Kabupaten Jember Musim Tanam 2012	63
5.3	Hasil Analisis Nilai R/C Ratio Usahatani Jagung Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	64
5.4	Rekapitulasi Tingkat Effensi Pemasaran Usahatani Jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember Tahun 2012	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
2.1	Skema Penyalurang Barang/Jasa	31
2.2	Kerangka Pemikiran Penelitian	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1	Kuisisioner	73
2	Data Responden Petani Pola Kemitraan	82
3	Data Responden Petani Pola Non Kemitraan	83
4	Biaya-biaya Usahatani Jagung dengan Pola Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember.	84
5	Biaya-biaya Usahatani Jagung dengan Pola Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	86
6	Rekapitulasi Pendapatan Usahatani Jagung dengan Pola Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	88
7	Rekapitulasi Pendapatan Usahatani Jagung dengan Pola Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	89
8	Uji Beda Rata-rata Pendapatan Usahatani Jagung per Ha Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	90
9	Hasil Uji Z Rata-rata Pendapatan Usahatani Jagung per Ha Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	91
10	Tabel Z	92
11	Margin Pemasaran Jagung Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember	93

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan merupakan suatu usaha yang terorganisasi dan terkoordinasi untuk menciptakan lebih banyak pilihan bagi anggota masyarakat agar dapat memenuhi aspirasinya yang paling humanistik. Menurut Todaro (1999) bahwa pembangunan mengandung nilai-nilai hakiki yang berhubungan dengan kebutuhan masyarakat yang paling mendasar yang terdapat pada hampir semua masyarakat kultur di segala zaman. Nilai-nilai tersebut adalah kebutuhan hidup, harga diri dan kebebasan. Oleh karenanya sasaran pembangunan pada dasarnya mencakup tiga hal penting yaitu (1) meningkatkan penyediaan dan memperluas distribusi bahan-bahan pokok seperti pangan, sandang, perumahan, kesehatan dan perlindungan, (2) meningkatkan taraf hidup, termasuk menambah penghasilan, penyediaan lapangan kerja, pendidikan yang lebih baik dan perhatian yang besar terhadap nilai-nilai budaya serta kemanusiaan, bukan hanya memenuhi kebutuhan materi semata, tetapi juga meningkatkan kesadaran dan harga diri, dan (3) memperluas jangkauan pilihan ekonomi dan sosial bagi setiap individu dengan cara membebaskan masyarakat dari sikap perbudakan dan ketergantungan.

Menurut Malhotra dalam Jan Tinbergen (1980) bahwa strategi yang telah disepakati oleh para pakar pembangunan untuk mencapai sasaran pembangunan adalah dengan (1) meningkatkan pertumbuhan pendapatan nasional kotor, (2) pemerataan, baik dalam sumbangan maupun menikmati manfaat pembangunan, (3) memperluas kesempatan kerja, baik dalam rangka pemanfaatan sumber daya permintaan jagung dunia sebesar 558 juta ton, maka pada tahun 2020 di perkirakan akan meningkat menjadi 837 juta ton, atau dalam kurun waktu 25 tahun terjadi peningkatan permintaan jagung sebesar 50 % dengan laju pertumbuhan 2 % per tahun.

Pembangunan pertanian merupakan rangkaian upaya untuk memfasilitasi, melayani, berdaya saing, berkerakyatan, dan berkelanjutan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pembangunan pertanian diarahkan kepada pencapaian tujuan pembangunan pertanian jangka panjang yaitu sektor agribisnis sebagai andalan pembangunan nasional. Pengembangan pertanian dimaksudkan untuk mengoperasionalkan pembangunan sistem dan usaha agribisnis secara produktif sehingga mampu memanfaatkan sumberdaya yang ada secara optimal dan menghasilkan produk-produk pertanian yang memiliki nilai tambah serta berdaya saing tinggi baik di pasar domestik maupun pasar internasional (Saragih, 2001).

Jumlah penduduk Indonesia dari waktu ke waktu mengalami peningkatan dengan tingkat pertumbuhan yang relatif cepat. Sebagai konsekuensi logis dari keadaan tersebut adalah semakin meningkatnya kebutuhan akan pangan. Disisi lain kemampuan Indonesia dalam swasembada pangan khususnya jagung semakin lama semakin terasa berat untuk dipertahankan.

Indonesia merupakan negara agraris yang banyak menyandarkan kebutuhan masyarakatnya dari sektor pertanian. Oleh karena itu, pembangunan pertanian merupakan syarat mutlak untuk melaksanakan pembangunan perekonomian negara. Pembangunan pertanian bertujuan untuk mempertinggi produksi dan pendapatan petani sebagai langkah terarah untuk mencapai kemakmuran. Pembangunan pertanian dilaksanakan melalui suatu usaha dengan strategi yang telah ditetapkan oleh pemerintah melalui suatu program peningkatan pendapatan petani. Hal ini disebabkan pendapatan masyarakat di sektor pertanian masih sangat rendah, padahal sebagian besar masyarakat Indonesia bekerja di sektor pertanian (Patong, 2003).

Sektor pertanian di Indonesia merupakan sektor yang memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya penduduk yang hidup dan bekerja pada sektor pertanian. Salah satu budidaya di sektor pertanian adalah budidaya tanaman hortikultura. Budidaya tanaman hortikultura belum memberikan kontribusi yang besar dibandingkan dengan komoditas pertanian lainnya. Banyak faktor yang menjadi kendala untuk

mengembangkan komoditas tanaman hortikultura dalam memberikan kontribusi terhadap suatu daerah atau negara, selain lemahnya modal usaha yang dimiliki dan rendahnya pengetahuan petani, kendala lain yang dominan adalah harga produk dan prasarana transportasi yang kurang mendukung (Lakitan, 2002).

Salah satu jenis tanaman hortikultura yang dapat menunjang usaha peningkatan pendapatan petani adalah jagung karena sangat potensial untuk dikembangkan dan keberadaannya sangat dibutuhkan. Jagung merupakan komoditas hortikultura yang penting di Indonesia karena dikonsumsi oleh sebagian besar penduduk tanpa memperhatikan tingkat sosial. Komoditas ini berprospek cerah, berpeluang ekspor dan dapat membuka kesempatan kerja.

Di negara agraris seperti Indonesia sangat mendukung dikembangkannya komoditas jagung (*Zea mays L.*) sebab tanaman jagung memiliki potensi yang cukup untuk dibudidayakan dan mudah diusahakan. Peranan penganekaragaman kebutuhan pangan dari bahan jagung sangat diperlukan dalam usaha tani ini, sehingga tidak mustahil komoditi jagung pada dewasa ini mendapat perhatian, bahkan dalam jangka waktu yang relatif pendek areal penanaman jagung hibrida yang memiliki keunggulan produksi berkembang dengan pesat.

Jagung (*Zea mays L.*) merupakan salah satu tanaman pangan dunia yang terpenting, selain gandum dan padi. Sebagai sumber karbohidrat, jagung dapat dijadikan sebagai alternatif sumber pangan. Selain sebagai sumber karbohidrat, jagung juga ditanam sebagai pakan ternak, dibuat tepung dan bahan baku industri. Seiring pertumbuhan penduduk, mengakibatkan permintaan jagung di dalam negeri terus meningkat dari tahun ke tahun. Untuk memenuhinya, diperlukan langkah peningkatan produksi jagung

Jagung sebagai makanan pokok dapat dijadikan sebagai bahan baku pembuatan pakan ternak, bahan baku industri bir, industri farmasi, dekrin termasuk untuk perekat dan industri tekstil. Melihat perkembangan jumlah permintaan jagung yang jauh diatas kemampun produksi dalam negeri, maka dikembangkanlah

jagung hibrida. Jagung hibrida adalah jenis jagung unggul yang menjadi perhatian dan diamati oleh petani, karena jagung jenis ini memiliki beberapa keunggulan yaitu produksi yang tinggi, kestabilan produksi dan ketahanan terhadap salah satu atau dua penyakit yang sering menyerang.

Jagung merupakan komoditas yang dapat diandalkan peranannya sebagai bahan pangan, pakan ternak. Peningkatan produksi jagung sangat diharapkan untuk memenuhi permintaan jagung dari dalam maupun luar negeri, untuk itu perlu perbaikan sebagai berikut :

1. Peningkatan penanaman jagung di beberapa lahan yang cocok untuk penanaman jagung, atau dapat dikatakan sebagai pemanfaatan lahan untuk produksi jagung
2. penggunaan bibit unggul hibrida dan memperhatikan pemupukan
3. Peningkatan persepsi atau status sosial komoditas jagung
4. Perhatian pemerintah dalam pemanfaatan jagung sebagai biodiesel, dengan peningkatan teknologi.

Dataran wilayah Kota Jember banyak dibentuk oleh jenis tanah litosol dan regosol coklat kekuningan. Kondisi ini sangat menentukan tingkat kesuburan dan kedalaman efektif tanah, dimana tingkat kesuburan tersebut adalah berkisar di atas 90 cm. Iklim di Kota Jember adalah iklim tropis. Angka temperatur berkisar antara 23°C - 31°C, dengan musim kemarau terjadi pada bulan Mei sampai bulan Agustus dan musim hujan terjadi pada bulan September sampai bulan Januari. Sedangkan curah hujan cukup banyak, yakni berkisar antara 1.969 mm sampai 3.394 mm.

Kondisi hidrologi di Kota Jember sangat dipengaruhi oleh air permukaan tanah dangkal, sumber-sumber mata air dan aliran-aliran sungai yang melintasinya. Sungai yang melintasi Kota Jember adalah Sungai Bedadung.

Dominasi penggunaan lahan di wilayah Kota Jember adalah kegiatan pertanian yakni seluas 5.099,283 Ha atau 51,47% dari total luas wilayah kota. Kemudian berturut-turut adalah tanah tegalan seluas 1.477,9 Ha atau 14,92%, perumahan seluas 2.679,655 Ha atau 27,05%, kolam ikan seluas 1,0 Ha atau 0,01 % dan penggunaan tanah lain-lainnya seluas 416,415 Ha atau 4,20%.

Potensi sektor pertanian yang cukup tinggi khususnya untuk tanaman padi dan palawija. Beberapa kecamatan yang memiliki potensi cukup besar di bidang padi dan palawija diantaranya seperti Ambulu, Balung, Wuluhan, Kaliwates, Patrang, Kalisat, Arjasa, Umbulsari, Sumberbaru, Kencong, Gumukmas, Semboro, Bangsal, Panti, Jombang, Jenggawah, dan Tempurejo (Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan, PKP, 2012).

Jember berupaya menjadikan daerahnya berswasembada pangan. Untuk itu Pemerintah Kabupaten Jember berupaya meningkatkan produksi pangan lewat kelompok tani (Poktan) Poktan sebagai wadah petani, tidak hanya untuk membagikan pupuk, tetapi untuk menumbuhkan kreativitas dan meningkatkan produktivitas pertanian. Jember saat ini memiliki 132 poktan yang didampingi penyuluh pertanian lapangan (PPL). PPL memberikan penyuluhan delapan kali dalam satu musim tanam. Pemandu lapangan yang bekerjasama dalam rangka peningkatan produksi jagung di antaranya Pioner, Bisi 2 dan Nusantara. Pengetahuan yang diberikan mulai dari penyiapan lahan, penanaman, pemupukan, pemberantasan hama dan pemanenan. Petani juga mendapatkan pengetahuan teknologi pertanian meliputi cara tanam dan penggunaan pupuk berimbang. Selain itu, tahun 2007-2008 produksi jagung mencapai 300 ribu ton, tahun 2012 menjadi 400 ribu ton.

Jember juga mampu menyediakan jagung untuk daerah lain sebab kebutuhan jagung Jember dalam satu tahun mencapai 17.531 ton pertahun. Produksi yang rata-rata 283.376 ton/tahun, membuat Jember surplus tinggi. Kebanyakan jagung yang ditanam di Jember adalah jagung hibrida. Dari seluruh luas lahan pertanian yang mencapai 86.000 hektar, lebih dari 80 % menanam jagung hibrida. Jagung komposit hanya ditanam di ladang dan pekarangan rumah. Harga Setelah produksi meningkat, persoalan lain muncul, yakni harga jagung yang masih rendah. Persoalan ini selalu uncul dari tahun ke tahun. Jagung di Jember pada umumnya dijual gelondongan dan bentuk pipil. Pertanian akan bisa lebih maju kalau dalam kegiatan yang dilakukan diimbangi dengan perencanaan yang baik. Selain itu juga harus ada sistem yang baku

dan bisa diandalkan, sehingga setiap kegiatan yang dijalankan bisa terarah. (Kominfo Jatim, 2012)

Tanaman jagung dapat ditanam mulai dari dataran rendah sampai dataran tinggi, baik disawah, tegal, maupun dipekarangan rumah. Daya tarik pengembangan budidaya jagung terletak pada nilai ekonominya yang tinggi. Jumlah penduduk yang semakin bertambah menyebabkan permintaan produksi jagung dari waktu ke waktu cenderung meningkat. Oleh karena itu perlu didukung teknologi budidaya intensif dan penanganan pasca panen yang memadai guna menunjang usaha pemerintah yaitu salah satunya mampu memenuhi kebutuhan masyarakat. Pengadaan sarana pendukung tersebut nantinya dapat meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, menunjang pengembangan agribisnis dan dapat melestarikan sumber daya alam. Masalah yang sering dihadapi dalam budidaya tanaman jagung adalah kebutuhan modal yang tinggi dan menurunnya kualitas produksi yang disebabkan oleh seleksi benih yang kurang baik dan teknik budidaya yang belum sepenuhnya diterapkan. Kualitas produksi jagung yang baik sangat tergantung dari petani dan pengusaha pertanian di Indonesia (Tjahjadi, 1999).

Benih jagung terutama varietas hibrida juga belum tersedia secara kontinyu dan harganya mahal sehingga tidak terjangkau petani. Hal ini menyebabkan sebagian besar usaha tani jagung menggunakan benih kurang bermutu atau hasil benih seleksi petani dari musim tanam sebelumnya atau menggunakan benih generasi lanjut yang awalnya adalah benih hibrida. Krisis ekonomi di Indonesia yang berkepanjangan menyebabkan terhambatnya upaya peningkatan produksi jagung. Masalah konsumsi pangan dan pemenuhannya, merupakan hal yang penting dan sensitif dalam dinamika kehidupan sosial ekonomi. Oleh karena itu pemerintah terus berupaya mencukupi kebutuhan pangan dari produksi sendiri dengan harga terjangkau oleh masyarakat, maka harga jagung bisa tidak karuan. Untuk itu peningkatan produksi jagung menjadi prioritas utama dalam program pemerintah untuk mencapai swasembada jagung.

Menurut Umar (2003), pemasaran merupakan tempat bertemunya kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran yang membentuk suatu harga. Pemasaran yang efisien biasanya ditunjukkan oleh pendeknya saluran pemasaran yang terjadi. Saluran distribusi atau saluran pemasaran merupakan suatu lapisan perantara yang melakukan tugas-tugas dalam membawa produk dan kepemilikannya lebih dekat ke pembeli akhir.

Menurut Soekartawi (2006), pemasaran komoditas pertanian seringkali menggunakan rantai pemasaran yang panjang, sehingga banyak pelaku lembaga pemasaran yang terlibat dalam rantai pemasaran tersebut. Akibatnya, terlalu besar keuntungan pemasaran (*marketing margin*) yang diambil oleh para pelaku pemasaran. Beberapa penyebab terjadinya rantai pemasaran yang panjang sehingga produsen (petani) menjadi dirugikan ialah. a) pasar yang tidak bekerja secara sempurna; b) lemahnya informasi pasar; c) lemahnya petani (produsen) memanfaatkan peluang pasar; d) lemahnya posisi produsen (petani) untuk melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang sesuai; e) produsen (petani) melakukan usahatani tidak didasarkan pada permintaan pasar, melainkan karena usahatani dilakukan secara turun-temurun (faktor kebudayaan).

Lembaga pemasaran menjalankan fungsi-fungsi pemasaran seperti angkutan, penanggungan resiko, penggolongan mutu, dan pemrosesan. Aspek pemasaran sangat penting di dalam suatu usaha. Bila mekanisme pemasaran berjalan dengan baik, maka semua pihak akan diuntungkan, oleh karena itu peranan lembaga pemasaran biasanya terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, broker, eksportir, atau lainnya menjadi amat penting. Bagi Negara yang berkembang yang dicirikan oleh lemahnya pemasaran hasil pertanian atau lemahnya kompetisi pasar yang sempurna, lembaga pemasaran menentukan mekanisme pasar, sehingga pendapatan petani jauh dibawah pendapatan pedagang dan sering merugikan petani. Keadaan ini menjadi dilema oleh produk-produk pertanian. Di sisi lain keberadaan pedagang sangat berarti bagi petani, tanpa pedagang petani tidak dapat berbuat banyak. Pedagang merupakan penyalur, pengumpul dan perantara antara produsen dengan konsumen yang membutuhkan biaya, manajemen dan tenaga kerja.

Produktivitas yang tinggi belum merupakan keberhasilan jika tidak diimbangi dengan sistem pemasaran yang baik, kinerja usahatani yang maju atau komersial mempunyai hubungan yang erat dengan pasar. Peningkatan produksi tanpa diimbangi dengan kemampuan pasar untuk menampung seluruh produksi serta kemampuan pendistribusian yang baik tidak akan bertahan lama. Pasar adalah komponen mutlak yang dibutuhkan oleh produsen untuk memasarkan semua produksinya agar memiliki nilai.

Menurut Soekartawi (2002) ada beberapa masalah pemasaran komoditi pertanian yang ada di Indonesia. Antara lain sebagai berikut :

1. Tidak tersedianya komoditi pertanian dalam jumlah yang cukup dan kontinyu. Padahal untuk kegiatan industri, bahan baku dari pertanian tersebut diperlukan secara terus-menerus mengingat industri tidak mengenal musiman.
2. Harga komoditi yang berfluktuasi secara tajam, yang bukan saja berpengaruh terhadap ketidakstabilan pendapat produsen.

Bentuk kemitraan antara petani dengan pemilik modal dan manajemen yang lebih kuat dan memiliki akses dalam perolehan input pertanian, seperti bibit, yang mampu mendorong pengembangan agribisnis dari skala kecil ke skala yang lebih ekonomis dan untuk menjembatani kesenjangan antar subsistem dalam sistem bisnis hulu-hilir (produsen-industri-pengolahan-pemasaran} maupun hulu-hulu (sesama produsen}, dapat dijadikan salah satu solusi dalam mengatasi masalah-masalah yang telah disebutkan sebelumnya sehingga usahatani jagung dan pengolahannya dapat lebih berkembang. Kesenjangan dalam sistem bisnis hulu-hilir antara lain berupa informasi tentang mutu, harga, teknologi dan akses pemodal. Keadaan ini menyebabkan pemodal kuat yang umumnya lebih berwawasan luas, berpendidikan dan telah berperan di subsistem hilir menjadi lebih diuntungkan oleh berbagai kelemahan yang ada pada usaha kecil di pihak produsen atau hulu (Sumardjo, 2001).

Tabel 1.1 Data Luas Panen, Produktivitas dan Produksi Jagung Kabupaten Jember Tahun 2012

No	Kecamatan	Luas Panen (Ha)	Produktivitas (Kw/Ha)	Produksi (Kw)
1	Kencong	2250	61,03	137320
2	Gumukmas	4327	72,73	314700
3	Puger	4211	76,53	322250
4	Wuluhan	3888	65,20	253500
5	Ambulu	4374	81,20	355150
6	Tempurejo	5413	63,34	342870
7	Silo	2202	56,26	123890
8	Mayang	2279	64,55	147120
9	Mumbulsari	1272	77,31	98340
10	Jenggawah	2286	55,62	127140
11	Ajung	1306	59,13	77220
12	Rambipuji	932	63,09	58800
13	Balung	2439	70,56	172090
14	Umbulsari	2034	63,34	128830
15	Semboro	211	53,89	11370
16	Jombang	1077	60,92	65610
17	Sumberbaru	1129	63,86	72100
18	Tanggul	882	59,16	52180
19	Bangsalsari	1608	60,23	96850
20	Panti	2740	59,69	163540
21	Sukorambi	3212	44,66	143450
22	Arjasa	182	52,53	9560
23	Pakusari	7	51,43	360
24	Kalisat	4050	53,82	217980
25	Ledokombo	1387	54,17	75140
26	Sumberjambe	1825	57,50	104940
27	Sukowono	935	54,70	51140
28	Jelbuk	1028	52,20	53660
29	Kaliwates	150	61,00	9150
30	Sumbersari	467	58,59	27360
31	Patrang	622	57,12	35530
Tahun 2012		60725	1885,34	3849140

Sumber: BPS Tahun 2012

Dalam tabel 1.1 menunjukkan bahwa Kecamatan Ambulu memiliki luas areal panen sebesar 4.374 Ha dan dapat memproduksi jagung sebanyak 355.150 Kw per tahun. Produktivitas usahatani jagung di Kecamatan Ambulu mencapai 81,20 Kw/Ha tiap tahunnya. Data tersebut menunjukkan bahwa Kecamatan Ambulu penyumbang terbesar produksi jagung di Jember.

Dengan pola kemitraan dapat dieliminir resiko bisnis yang dihadapi, misalnya ketiadaan pasar, ketiadaan input produksi, keterbatasan modal dan yang terutama adalah untuk menghindari pihak-pihak yang ingin mengeruk keuntungan dan cenderung merugikan petani seperti pengijon atau tengkulak. Sejalan dengan pertumbuhan dan perkembangan agribisnis yang cepat, maka kemitraan usaha juga diharapkan akan mempercepat peletakan pondasi yang kuat dalam pembangunan perekonomian nasional. Selain itu peningkatan kesejahteraan masyarakat yang adil dan merata diharapkan dapat tercapai.

Kemitraan usaha di Indonesia, telah tumbuh dan berkembang terutama sejak pertengahan tahun 70-an, akan tetapi perkembangannya terkesan sangat lambat. Penyebabnya adalah adanya faktor kondisi dan struktur yang spesifik dan berbeda dibandingkan dengan negara lain. Misalnya, kondisi dan struktur perekonomian kita masih diwarnai oleh mekanisme pasar yang belum efisien dan efektif. Seiring dengan itu, kita masih menjumpai berbagai bentuk kesenjangan, seperti kesenjangan antar daerah, antar kelompok pendapatan, antar sektor, antar pelaku ekonomi, dan sebagainya.

Sistem kemitraan merupakan satu mekanisme kelembagaan yang memperkuat posisi tawar-menawar petani dengan cara mengaitkannya secara langsung atau pun tidak langsung dengan badan usaha yang secara ekonomi relatif lebih kuat. Melalui kemitraan, petani kecil dapat beralih dari usaha subsisten ke usaha yang bernilai ekonomis tinggi. Oleh karena itu, secara teoritis kemitraan berpotensi meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan petani kecil. Sejak dahulu penilaian terhadap sistem kemitraan pada umumnya menunjukkan hasil yang positif dimana petani kecil memperoleh manfaat dalam bentuk keuntungan yang lebih tinggi.

Barang pertanian (jagung) umumnya dicirikan oleh sifat :

1. Diproduksi musiman.
2. Mudah rusak.
3. Jumlahnya banyak tetapi nilainya relatif sedikit.
4. Lokal dan spesifik (tidak dapat diproduksi disemua tempat).

Maka ciri ini mempengaruhi mekanisme pemasaran. Oleh karena itu sering sekali terjadi harga produksi pertanian naik turun (berfluktuasi) secara tajam; dan kalau saja harga pertanian berfluktuasi, maka yang sering dirugikan adalah pertanian atau produsen. Peningkatan produktivitas lahan ini dapat terealisasi dengan program peningkatan hibridisasi di Jember. Jenis jagung varietas hibrida mempunyai keunggulan dapat menghasilkan produksi 3 kali lebih banyak dibandingkan jenis varietas komposit. Varietas komposit per hektar menghasilkan 2,5 – 3 ton pipilan kering, sementara hibrida dapat mencapai 8 - 10 ton pipilan kering per hektar, oleh sebab itu para ahli selalu berusaha mengeluarkan varietas-varietas hibrida yang baru yang dapat meningkatkan produksi. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian mengenai usahatani dan pemasaran karena terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh petani. Diharapkan dengan adanya penelitian ini petani dapat memperoleh informasi yang objektif mengenai kondisi usahatani yang sedang dikembangkan.

Menurut informasi serta berdasarkan observasi diketahui bahwa petani di Desa Karanganyar Kecamatan Ambulu lebih memilih menggunakan pola kemitraan dibandingkan dengan pola non kemitraan hibrida.

PT Pioneer merupakan salah satu perusahaan di Indonesia yang bergerak dibidang agribisnis dalam pembenihan jagung. PT Pioneer dalam membenihkan jagung menjalin sebuah kerjasama dengan petani jagung karena perusahaan membutuhkan lahan yang luas dan jaminan atas pasokan bahan baku secara kontinyu untuk memenuhi kebutuhan produksi perusahaan.

Tujuan perusahaan melaksanakan kegiatan sistem kemitraan yaitu untuk meningkatkan beban perusahaan memperoleh jaminan suplai bahan baku secara kontinyu yang berkualitas yang telah ditetapkan perusahaan. Hal-hal tersebut diatas melatarbelakangi pemilihan PT Pioneer dengan petani jagung mitra usaha sebagai obyek penelitian dan kemitraan sebagai pembahasan utama.

1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang diatas maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pendapatan usahatani jagung dari petani yang pemasaraan melalui kemitraan dan non kemitraan ?
2. Bagaimanakah efisiensi biaya produksi usahatani jagung melalui pola kemitraan dan non kemitraan petani jagung di Desa Karang Anyar ?
3. Bagaimanakah efisiensi pemasaran usahatani jagung melalui pola kemitraan dan non kemitraan ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pendapatan usahatani jagung antara petani yang melalui pola kemitraan dan non kemitraan
2. Untuk mengetahui efisiensi biaya produksi petani jagung di Desa Karang Anyar yang pemasarannya melalui kemitraan dan non kemitraan
3. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran usahatani jagung yang melalui pola kemitraan dan non kemitraan.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah :

1. Sebagai masukan bagi petani agar lebih teliti dalam melakukan perubahan sistem usahatani sehingga tujuannya dapat tercapai.
2. Memberikan informasi mengenai usahatani jagung sehingga membantu dalam merumuskan kebijaksanaan pemerintah dan perencanaan pembangunan yang lebih baik.
3. Hasil dari penelitian diharapkan dapat menambah bahan pustaka untuk pengembangan ilmu mengenai sosial ekonomi pertanian.
4. Sebagai bahan pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat dikembangkan sebagai bahan penelitian lebih lanjut.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan jurnal Lukman Purba Wahyudi (2010) mengenai Analisis Pelaksanaan Kemitraan Usahatani Pembenuhan Jagung Hibrida Antara PT. Dupont Indonesia dengan Petani (Studi Kasus di Desa Sukosari, Kecamatan Kasembon, Kabupaten Malang). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemitraan dapat memperbaiki penyelenggaraan usahatani jagung hibrida. Rata-rata produksi usahatani jagung hibrida petani mitra di daerah penelitian sebesar 5.322,06 Kg/Ha. Penerimaan petani mitra untuk produksi per hektar per musim tanam rata-rata sebesar Rp. 9.713.610,78,-, sehingga usahatani jagung hibrida menghasilkan pendapatan rata-rata sebesar Rp. 6.397.461,03. Rata-rata produksi usahatani jagung hibrida petani non-mitra di daerah penelitian sebesar 4.995,84 Kg/Ha. Penerimaan petani jagung hibrida non-mitra untuk produksi per hektar permusim tanam rata-rata sebesar Rp. 8.260.340,66,-, sehingga usahatani jagung hibrida menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 3.689.295,61,-. Dengan demikian dapat diketahui rata-rata pendapatan usahatani jagung hibrida petani mitra lebih tinggi dibanding dengan rata-rata pendapatan usahatani jagung hibrida petani non-mitra. Hal ini juga terlihat dengan Uji beda rata-rata, dimana nilai T hitung 8,077 lebih besar daripada nilai T table (0,05), yaitu 2,04.

Berdasarkan skripsi Triswan Tarigan (2006) dalam penelitiannya Analisis Kinerja Usahatani Dan Saluran Distribusi Jagung Hibrida Terhadap Pendapatan Petani di Desa Pergendangen Kecamatan Tiga Binanga Kabupaten Karo, Propinsi Sumatera Utara menemukan bahwa usahatani jagung perhektar MT 2006 di Kabupaten Karo diperoleh nilai R/C rasio atas biaya tunai adalah 1,96 dan Dari nilai R/C rasio yang diperoleh menunjukkan bahwa usahatani jagung telah mencapai tingkat yang layak. Keputusan untuk memilih saluran pemasaran tertentu akan berpengaruh terhadap pendapatan petani jagung. Jika saluran pemasaran dipilih tepat maka efisiensi pemasaran akan tercapai sehingga pada akhirnya petani akan

memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Kegiatan pemasaran merupakan suatu ujung yang sangat penting, bukan hanya agar petani bertindak efisiensi dalam proses produksi, tapi juga harus mempunyai kemampuan yang tinggi untuk memperoleh keuntungan.

Berdasarkan jurnal Faisal (2008) mengenai analisis pendapatan dan faktor-faktor produksi komoditi usahatani jagung hibrida, rata-rata pendapatan usahatani jagung hibrida dengan pola kemitraan lebih tinggi (Rp 2.302.751,00) dibandingkan pendapatan usahatani jagung hibrida pola non kemitraan (Rp. 1.720.886,00). Hal tersebut berarti tingkat pendapatan petani sistem kemitraan lebih tinggi daripada petani non kemitraan, selain itu menyatakan bahwa usahatani jagung hibrida pada pola kemitraan dan pola non kemitraan memiliki nilai Ep lebih besar dari 60%. Nilai tersebut diperoleh dari perbandingan harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen dikalikan 100%. Nilai Ep untuk usahatani jagung hibrida pola kemitraan sebesar 90% dan untuk usahatani jagung hibrida pola non kemitraan sebesar 84,21%, maka efisiensi pemasaran usahatani jagung hibrida pada pola kemitraan lebih tinggi dari usahatani jagung hibrida non kemitraan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Tanaman Jagung

Menurut Warisno (1998), tanaman jagung (*Zea mays L*) dalam tatanama atau sistematika (*taksonomi*) tumbuh-tumbuhan dimasukkan dalam klasifikasi sebagai berikut :

Kingdom	: <i>Plantae</i> (tumbuh-tumbuhan)
Devisio	: <i>Spermatophyte</i> (tumbuhan berbiji)
Subdivision	: <i>Angiospermae</i> (berbiji tertutup)
Classis	: <i>Monocotyledoni</i> (berkeping satu)
Ordo	: <i>Graminae</i> (rumput-rumputan)
Familia	: <i>Graminaceae</i>
Genus	: <i>Zea</i>
Species	: <i>Zea mays L</i>

Jagung dapat dibudidayakan di daerah yang memiliki iklim tropis. Di Indonesia jagung dapat dibudidayakan hampir diseluruh wilayah Indonesia.

Morfologi tanaman jagung:

- **Akar**

Jagung mempunyai akar serabut dengan tiga macam akar, yaitu akar seminal, akar adventif, dan akar kait atau penyangga. Akar seminal adalah akar yang berkembang dari radikula dan embrio. Pertumbuhan akar seminal akan melambat setelah plumula muncul ke permukaan tanah. Akar adventif adalah akar yang semula berkembang dari buku di ujung mesokotil, kemudian set akar adventif berkembang dari tiap buku secara berurutan dan terus ke atas antara 7-10 buku, semuanya di bawah permukaan tanah. Akar adventif berkembang menjadi serabut akar tebal. Akar seminal hanya sedikit berperan dalam siklus hidup jagung. Fungsi dari akar penyangga adalah menjaga tanaman agar tetap tegak dan mengatasi rebah batang. (Effendi, 1984).

- **Batang**

Tanaman jagung mempunyai batang yang tidak bercabang, berbentuk silindris dan terdiri atas sejumlah ruas dan buku. Pada buku terdapat tunas yang berkembang menjadi tongkol. Dua tunas teratas berkembang menjadi tongkol yang produktif.

- **Daun**

Jumlah daun umumnya berkisar antara 10-18 helai, rata-rata munculnya daun yang terbuka sempurna adalah 3-4 hari setiap daun. Tanaman jagung di daerah tropis mempunyai jumlah daun relatif lebih banyak dibanding di daerah beriklim sedang (*temperate*) (Suprpto dan Marzuki, 2002).

- **Bunga**

Jagung disebut tanaman berumah satu (*monoecious*) karena bunga jantan dan betinanya terdapat dalam satu tanaman. Tanaman jagung adalah protandri, di mana pada sebagian besar varietas, bunga jantannya muncul (*anthesis*) 1-3 hari sebelum rambut bunga betina muncul (*silking*). Penyerbukan pada jagung terjadi bila serbuk sari dari bunga jantan menempel pada rambut tongkol (putik). Hampir 95% dari persarian tersebut berasal dari serbuk sari tanaman lain (serbuk silang) dan hanya 5% yang berasal dari serbuk sari tanaman sendiri (serbuk sendiri), oleh

karena itu, tanaman jagung disebut tanaman bersari silang (*cross pollinated crop*). Terlepasnya serbuk sari berlangsung 3-6 hari bergantung pada varietas, suhu, dan kelembaban (Sudaryono, 1998).

Tanaman jagung mempunyai satu atau dua tongkol, tergantung varietas. Tongkol jagung diselimuti oleh daun kelobot. Tongkol jagung yang terletak pada bagian atas umumnya lebih dahulu terbentuk dan lebih besar dibanding yang terletak pada bagian bawah. Setiap tongkol terdiri atas 10-16 baris biji yang jumlahnya selalu genap (Suprpto dan Marzuki, 2002).

Syarat Tumbuh

- Iklim

Tanaman jagung berasal dari daerah tropis dan dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan di luar daerah tersebut. Jagung tidak menuntut persyaratan lingkungan yang terlalu ketat. Jagung dapat tumbuh di daerah yang terletak antara 500 LU-400 LS.

Jagung dapat ditanam di Indonesia mulai dari dataran rendah sampai di daerah pegunungan yang memiliki ketinggian antara 1000-1800 m dpl. Daerah dengan ketinggian optimum antara 0 - 600 m dpl merupakan ketinggian yang baik bagi pertumbuhan tanaman jagung. Suhu yang dikehendaki tanaman jagung untuk pertumbuhan terbaiknya antara 27-32 0C (Warisno, 1998).

Pertumbuhan tanaman jagung sangat membutuhkan sinar matahari. Intensitas sinar matahari sangat penting bagi tanaman, terutama dalam masa pertumbuhan. Sebaiknya tanaman jagung mendapatkan sinar matahari langsung, dengan demikian, hasil yang akan diperoleh akan maksimal. Tanaman jagung yang ternaungi, pertumbuhannya akan terhambat atau merana, produksi biji yang dihasilkan pun kurang baik. Jagung termasuk tanaman yang membutuhkan air yang cukup banyak, terutama pada saat pertumbuhan awal, saat berbunga dan saat pengisian biji. Pertumbuhan tanaman memerlukan curah hujan ideal sekitar 85-200 mm/bulan selama masa pertumbuhan.

- Tanah

Jenis tanah yang dapat ditanami jagung antara lain *Andosol* (berasal dari gunung berapi), *Latosol* dan *Grumosol*. Tanah bertekstur lempung atau liat berdebu (*Latosol*) merupakan jenis tanah terbaik untuk pertumbuhan tanaman jagung. Tanaman jagung akan tumbuh dengan baik pada tanah yang subur, gembur dan kaya humus. Keasaman tanah erat hubungannya dengan ketersediaan unsur hara tanaman. Keasaman tanah yang baik bagi pertumbuhan tanaman jagung antara 5,6-7,5. Pada tanah yang memiliki pH kurang dari 5,5, tanaman jagung tidak bisa tumbuh maksimal karena keracunan ion aluminium (Warisno, 1998). Kandungan P dalam jaringan tanaman dapat mempercepat masa berbunga tanaman (Bintoro, 2000).

Kesuburan tanah banyak dihubungkan orang dengan keadaan lapisan olahnya (*top soil*). Pada lapisan ini, biasanya sistem perakaran tanaman berkembang dengan baik, untuk itu, pengolahan tanah sebelum penanaman dan pengolahan tanah pada waktu pemeliharaan tanaman memegang peran penting bagi suburnya tanaman. Pada pengolahan tanah, perbandingan kandungan zat padat, cair dan udara di dalam lapisan olah menjadikan tanah gembur dan menguntungkan bagi pertumbuhan akar tanaman.

Jagung sudah ditanam ribuan tahun yang lalu. Jagung berasal dari Amerika. Di Indonesia sudah dikenal kira-kira empat ratus tahun lalu, yang pertama kali dibawa oleh orang Portugis dan Spanyol. Setelah itu tanaman jagung merupakan tanaman penting kedua setelah padi dan sebagian besar di tanam di Pulau Jawa, terutama di Jawa Timur (Suprpto, 1997).

Varietas unggul jagung saat ini sudah cukup banyak. Varietas unggul ini dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu bersari bebas dan hibrida. Varietas bebas bersari memiliki sumber genetik yang luas sehingga bersifat mantap dan mempunyai daya adaptasi yang luas. Adapun keuntungan menggunakan varietas bersari bebas adalah harga benih relatif murah dan dapat ditanam beberapa kali tanam mengalami degenerasi atau perubahan generasi. Sementara keuntungan varietas hibrida adalah potensi hasilnya lebih tinggi serta pertumbuhan dan hasil lebih seragam. Namun, harga benih varietas hibrida lebih mahal (Najiyati dan Danarti, 1999).

Varietas jagung bersari bebas, yaitu varietas yang benihnya diambil dari pertanaman sebelumnya, tetapi belum tercampur atau diserbuki oleh varietas lain. Hampir semua varietas unggul nonhibrida di Indonesia, seperti arjuna, nakula, sadewa, rama, dan lain-lain termasuk varietas bersari bebas. Sedangkan jagung hibrida, yaitu varietas jagung yang dibuat dengan cara menyilangkan dua galur yang unggul. Jagung hibrida disebut generasi pertama (F₁) dari persilangan antara dua galur (Rukmana, 1997).

2.2.2 Usahatani Jagung

Tinjauan dan landasan teori yang relevan dengan obyek dalam masalah penelitian memberi gambaran yang jelas serta jalan penalaran yang sistematis terhadap obyek yang menjadi sasaran penelitian. Teori merupakan landasan utama dalam melaksanakan praktek yang sekaligus memberi rambu-rambu peneliti dalam meniti kegiatan penelitian. Sehingga teori akan menentukan arah dan tujuan yang hendak dicapai subyek peneliti dalam menjalankan tugas penelitiannya. Untuk mengatasi masalah-masalah penelitian maka teori harus tegas dan mampu menjelaskan gejala-gejala yang sedang diteliti serta dapat menjadi landasan bagi upaya mengembangkan sesuatu menjadi hal yang baru. (Sugiyono, 2001)

Usahatani menurut Patong (2003) adalah proses pengorganisasian faktor-faktor produksi yaitu alam, tenaga kerja, modal dan pengelolaan yang diusahakan oleh perorangan ataupun sekumpulan orang-orang untuk menghasilkan output yang dapat memenuhi kebutuhan keluarga ataupun orang lain disamping bermotif mencari keuntungan. Menurut Hernanto (2003) usahatani adalah sebagai organisasi alam, kerja, modal dan pengelolaan yang ditujukan kepada produksi dilapangan pertanian. Organisasi itu ketatalaksanaannya berdiri sendiri dan sengaja diusahakan oleh seorang/sekumpulan orang, segolongan sosial, baik yang terikat secara geologis, politik maupun teritorial sebagai pengelolanya.

Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, teknologi, pupuk, benih, dan pestisida) dengan efektif, efisien, dan kontinyu untuk menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahatannya meningkat (Rahim dan Hastuti, 2007).

Menurut Soekartawi (2005), ilmu usahatani biasa diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Usahatani efektif bila petani dapat mengalokasikan sumberdaya yang mereka miliki (yang dikuasai) sebaik-baiknya, dan usahatani efisien bila pemanfaatan sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran (output).

Menurut Tjakrawiralaksana (1983) dalam usahatani/bercocok tanam terdapat :

- 1) Lahan dalam luasan dan bentuk tertentu. Unsur pokok lahan dalam usaha tani mempunyai fungsi sebagai tempat atau wadah penyelenggaraan sarana usaha bercocok tanam.
- 2) Usahatani juga akan selalu terdapat:
 - a) Bangunan-bangunan sebagai rumah tempat tinggal petani, gudang, lumbung dan lain-lain.
 - b) Alat-alat pertanian seperti bajak, cangkul, sprayer dan mungkin juga traktor.
 - c) Sarana produksi atau bahan-bahan seperti benih, pupuk, obat-obatan pemberantas hama dan penyakit.
 - d) Tanaman di lapangan sebagai objek yang dikerjakan petani.
 - e) Hewan ternak peliharaan seperti sapi, kerbau, itik dan lain-lain.
 - f) Uang tunai, pinjaman dari bank maupun uang tunai yang tersimpan di rumah yang merupakan unsur modal.
- 3) Usahatani terdapat keluarga tani yang semuanya merupakan sumber tenaga kerja usaha tani yang bersangkutan.
- 4) Petani itu sendiri, selain sebagai tenaga kerja juga berperan sebagai pengelola pertanian yaitu seseorang yang berwenang untuk memutuskan segala sesuatu tindakan yang berhubungan dengan proses produktivitas usaha tani.

Tanaman jagung dapat tumbuh hampir disemua jenis tanah, yang terpenting dan sangat berhubungan erat dengan hasil jagung adalah tersedianya unsur N,P,K pada tanah tersebut. Untuk pertumbuhan yang lebih baik lagi, tanaman jagung memerlukan tanah yang subur, gembur dan kaya humus. Menurut Sudjana (1991) tanaman jagung di Indonesia di tanam di lahan tegalan atau di lahan sawah. Di lahan

tegalan, jagung di tanam pada musim hujan dan di lahan sawah jagung di tanam pada awal musim hujan (September - Oktober) disebut jagung labuhan sedangkan bila di tanam pada akhir musim hujan sesudah tanaman padi (April - Mei) disebut jagung marengan. Petani mengadopsi teknologi yang dianjurkan, tidak adanya insentif bagi petani untuk meningkatkan produksi, tidak tersedianya benih yang bermutu dari varietas unggul tepat waktu dan jumlah serta harga benih jagung hibrida swasta yang tidak terjangkau oleh sebagian petani.

Secara umum profit atau keuntungan dalam usaha tani jagung tersebut sangat tergantung pada tingkat produksi dan penerimaan dari hasil penjualan produksi tersebut serta besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor-faktor produksi. Tingkat produksi dan penerimaan tersebut dipengaruhi oleh faktor-faktor yang bersifat (1) internal, yaitu faktor yang dapat dikendalikan seperti pupuk, obat-obatan, tenaga kerja, bibit dan (2) eksternal, yaitu faktor yang tidak dapat dikendalikan seperti iklim. Oleh karena itu seorang petani harus dapat mengendalikan faktor-faktor internal tersebut sedemikian rupa, sehingga diperoleh keuntungan yang maksimal.

2.2.3 Teori Produksi

Produksi dapat dinyatakan sebagai perangkat prosedur dan kegiatan yang terjadi dalam penciptaan komoditas berupa kegiatan usahatani maupun usaha lainnya (penangkapan dan beternak). Sebelum dilakukan proses produksi di lahan, terlebih dahulu dilakukan, proses pengadaan saprodi (sarana produksi) pertanian berupa industri agro-kimia (pupuk dan pestisida), industri agro otomotif (mesin dan peralatan pertanian), dan industri pembenihan dan pembibitan. Untuk proses produksi di lahan, dapat digunakan faktor-faktor produksi seperti lahan, tenaga kerja, modal, pupuk, pestisida, teknologi, serta manajemen. Jadi, produksi komoditas pertanian merupakan hasil proses dari lahan pertanian dalam arti luas berupa komoditas pertanian (pangan, hortikultura, perkebunan, perikanan; peternakan, dan kehutanan) dengan berbagai pengaruh faktor-faktor produksi dan faktor-faktor hasil tangkapan (perahu, alat tangkap, nelayan, jumlah trip, operasional, dan musim).

Proses produksi atau lebih dikenal dengan budidaya tanaman atau komoditas pertanian merupakan proses usaha bercocok tanam/budi daya di lahan untuk menghasilkan bahan segar (*raw material*). Bahan segar tersebut dijadikan bahan baku untuk menghasilkan bahan setengah jadi (*work in process*) atau barang jadi (*finished product*) di industri-industri pertanian atau dikenal dengan nama agroindustri (*agrifood industry*).

Didalam produksi pertanian, faktor produksi memang menentukan besar kecilnya produksi yang akan diperoleh. Untuk menghasilkan produksi (output) yang optimal maka penggunaan faktor produksi tersebut dapat digabungkan. Dalam berbagai literatur menunjukkan bahwa faktor produksi lahan, modal untuk membeli bibit, pupuk, obat-obatan, tenaga kerja dan aspek manajemen adalah faktor produksi terpenting diantara faktor produksi yang lain (Soekartawi, 2001), seperti tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, tingkat ketrampilan dan lain-lain.

Beberapa faktor yang mempengaruhi produksi pertanian dijelaskan sebagai berikut:

1) Lahan pertanian

Lahan pertanian merupakan penentu dari pengaruh faktor produksi komoditas pertanian. Secara umum dikatakan, semakin luas lahan (yang digarap/ ditanami), semakin besar jumlah produksi yang dihasilkan oleh lahan tersebut. Ukuran lahan pertanian dapat dinyatakan dengan hektar (ha) atau are. Di pedesaan, petani masih menggunakan ukuran tradisional, misalnya patok, dan jengkal. Oleh karena itu, jika peneliti melakukan penelitian tentang luas lahan, dapat dinyatakan melalui proses transformasi dari ukuran luas lahan tradisional ke dalam ukuran yang dinyatakan dalam hektar atau are.

2) Tenaga kerja

Tenaga kerja dalam hal ini petani merupakan faktor penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi komoditas pertanian. Tenaga kerja harus mempunyai kualitas berpikir yang maju seperti petani yang mampu mengadopsi

inovasi-inovasi baru, terutama dalam menggunakan teknologi untuk pencapaian komoditas yang bagus sehingga nilai jual tinggi. Penggunaan tenaga kerja dapat dinyatakan sebagai curahan tenaga kerja. Curahan tenaga kerja adalah besarnya tenaga kerja efektif yang dipakai.

Usahatani yang mempunyai ukuran lahan berskala kecil biasanya disebut usahatani skala kecil dan biasanya pula menggunakan tenaga kerja keluarga. Lain halnya dengan usahatani berskala besar. Selain menggunakan tenaga kerja luar keluarga, juga memiliki tenaga kerja ahli. Ukuran tenaga kerja dapat dinyatakan dalam hari orang kerja (HOK) atau hari kerja orang (HKO). Menurut Soekartawi (2002), dalam analisis ketenagakerjaan diperlukan standardisasi satuan tenaga kerja yang biasanya disebut hari kerja setara pria (HKSP).

3) Modal

Setiap kegiatan dalam mencapai tujuan membutuhkan modal apalagi kegiatan proses produksi komoditas pertanian. Dalam kegiatan proses tersebut modal dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu modal tetap (*fixed cost*) dan modal tidak tetap (*variabel cost*). Modal tetap terdiri atas tanah, bangunan, mesin, dan peralatan pertanian dimana biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi tidak habis dalam sekali proses produksi, sedangkan modal tidak tetap terdiri dari benih, pupuk, pestisida, dan upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja.

Besar kecilnya skala usaha pertanian atau usahatani tergantung dari skala usahatani, macam komoditas, dan tersedianya kredit. Skala usahatani sangat menentukan besar kecilnya modal yang dipakai. Makin besar skala usahatani makin besar pula modal yang dipakai, begitu pula sebaliknya. Macam komoditas tertentu dalam proses produksi komoditas pertanian juga menentukan besar kecilnya modal yang dipakai. Misalnya, usaha perkebunan kelapa sawit memerlukan biaya relatif besar dibanding usaha perkebunan kopi yang pada luas lahan yang sama. Tersedianya kredit sangat menentukan keberhasilan usahatani, walaupun produsen mengetahui bahwa usaha perkebunan kelapa sawit memerlukan modal besar. Namun, jika modal tersebut tidak disediakan oleh kredit bank, usaha tersebut tidak dapat berkembang.

4) Pupuk

Seperti halnya manusia, selain mengonsumsi nutrisi makanan pokok, dibutuhkan pula konsumsi nutrisi vitamin sebagai tambahan makanan pokok. Tanaman pun demikian, selain air sebagai konsumsinya, pupuk pun sangat dibutuhkan dalam pertumbuhan dan perkembangan yang optimal.

Jenis pupuk yang sering digunakan adalah pupuk organik dan anorganik. Menurut Sutejo (2002: 92), pupuk organik atau pupuk alam merupakan hasil akhir dari perubahan atau penguraian bagian-bagian atau sisa-sisa tanaman dan binatang, misalnya pupuk kandang, pupuk hijau, kompos, bungkil, guano, dan tepung tulang. Sementara itu, pupuk anorganik atau pupuk buatan merupakan hasil industri atau hasil pabrik-pabrik pembuat pupuk, misalnya pupuk urea, TSP, dan KCl.

5) Pestisida

Pestisida sangat dibutuhkan tanaman untuk mencegah serta membasmi hama dan penyakit yang menyerangnya. Pestisida merupakan racun yang mengandung zat-zat aktif sebagai pembasmi hama dan penyakit pada tanaman.

6) Bibit

Bibit menentukan keunggulan dari suatu komoditas. Bibit yang unggul biasanya tahan terhadap penyakit, hasil komoditasnya berkualitas tinggi dibandingkan dengan komoditas lain sehingga harganya dapat bersaing di pasar.

7) Teknologi

Penggunaan teknologi dapat menciptakan rekayasa perlakuan terhadap tanaman dan dapat mencapai tingkat efisiensi yang tinggi. Sebagai contoh, tanaman padi dapat dipanen dua kali dalam setahun, tetapi dengan adanya perlakuan teknologi terhadap komoditas tersebut, tanaman padi dapat dipanen tiga kali setahun.

8) Manajemen

Dalam usahatani modern, peranan manajemen menjadi sangat penting dalam mengelola produksi komoditas pertanian, mulai dari perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengendalian (*controlling*), dan evaluasi (*evaluation*).

2.2.4 Teori Biaya dan Pendapatan Usahatani

Menurut Soekartawi (2006), banyak istilah yang digunakan untuk menyatakan ukuran pendapatan dan keuntungan usahatani oleh karena itu uraian berikut akan menjelaskan penggunaan beberapa istilah dan artinya.

1. Pendapatan kotor usahatani adalah ukuran hasil perolehan total sumber daya yang digunakan dalam usahatani. Istilah lain untuk pendapatan kotor usahatani adalah nilai produksi atau penerimaan kotor usahatani. Nisbah seperti pendapatan kotor / hektar atau per unit kerja dapat dihitung untuk menunjukkan intensitas operasi usahatani.
2. Pendapatan kotor tunai didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk usahatani. Pendapatan kotor tunai usahatani tidak mencakup pinjaman uang untuk keperluan usahatani yang berbentuk benda dan yang dikonsumsi.
3. Pendapatan kotor tidak tunai merupakan pendapatan bukan alam bentuk uang, seperti hasil panen yang dikonsumsi, digunakan untuk bibit atau makanan ternak, digunakan untuk pembayaran, disimpan digudang, dan menerima pembayaran dalam bentuk benda.
4. Pengeluaran total usahatani didefinisikan sebagai nilai semua input yang habis terpakai atau dikeluarkan di dalam produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga petani. Pengeluaran usahatani mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai.
5. Pengeluaran tunai adalah pengeluaran berdasarkan nilai uang. Jadi segala keluaran untuk keperluan usahatani yang dibayar dalam bentuk benda tidak termasuk dalam pengeluaran tunai.
6. Pengeluaran tidak tunai adalah nilai semua input yang digunakan namun tidak dalam bentuk uang. Contoh keluaran ini adalah nilai barang dan jasa untuk keperluan usahatani yang dibayar dengan benda atau berdasarkan kredit.
7. Selisih antara pendapatan kotor usahatani dengan total pengeluaran usahatani disebut pendapatan bersih usahatani. Pendapatan bersih usahatani mengukur imbalan yang diperoleh keluarga petani akibat dari penggunaan faktor-faktor produksi.

8. Untuk mengukur atau menilai penampilan usahatani kecil adalah dengan penghasilan bersih usahatani. Ukuran ini diperoleh dari hasil pengurangan antara pendapatan bersih dengan bunga yang dibayarkan kepada modal pinjaman, biaya yang diperhitungkan, dan penyusutan.

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi.

Biaya produksi yang dikeluarkan dapat dibedakan dua jenis yaitu biaya eksplisit (*explicit cost*) dan biaya tersembunyi (*imputed cost*).

Biaya eksplisit (*explicit cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dibutuhkan seperti upah tenaga kerja luar keluarga (TKLK), pengadaan semua benih/bibit, pupuk, obat-obatan, dan lain-lain.

Biaya tersembunyi (*imputed cost*) adalah tafsiran pengeluaran terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki antara lain biaya lahan milik sendiri, upah tenaga kerja dalam keluarga (TKDK), bunga dana modal sendiri, alat-alat produksi yang dibuat sendiri dan benih/bibit dari usaha yang lalu (Sukirno, 2003).

Biaya dalam cabang usahatani jagung ini dibedakan menjadi dua yaitu biaya tunai dan biaya diperhitungkan. Biaya tunai disini merupakan pengeluaran dalam bentuk uang yang dikeluarkan oleh petani sendiri. Pengeluaran usahatani ini secara umum meliputi *fixed cost* atau biaya tetap dan *variabel cost* atau biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tidak dipengaruhi oleh besarnya produksi, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang sifatnya berubah sesuai dengan besarnya produksi. Biaya tetap terdiri dari pajak lahan, penyusutan alat, tenaga kerja keluarga dan sewa lahan. Sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya sarana produksi dan upah tenaga kerja.

Biaya yang diperhitungkan adalah biaya yang dibebankan kepada usahatani untuk penggunaan tenaga kerja dalam keluarga, penyusutan alat-alat pertanian dan biaya imbalan sewa lahan. Biaya yang diperhitungkan digunakan untuk menghitung berapa sebenarnya pendapatan kerja petani jika sewa lahan dan nilai tenaga kerja dalam keluarga diperhitungkan.

Ukuran yang sangat berguna untuk menilai penampilan usahatani kecil ialah penghasilan bersih usahatani. Angka ini diperoleh dari pendapatan bersih usahatani dengan mengurangi bunga yang dibayarkan kepada modal pinjaman jika petani tersebut meminjam modal dari pelepas uang. Apabila penghasilan bersih usahatani ditambah dengan pendapatan rumah tangga yang berasal dari luar usahatani, seperti upah, dalam bentuk uang atau benda, maka diperoleh penghasilan keluarga. Bila untuk keperluan perumusan kebijakan atau perencanaan diperlukan penilaian terhadap kemiskinan atau sebaran pendapatan, maka ini harus didasarkan kepada penghasilan keluarga. (Soekartawi, 2005)

Selanjutnya, imbalan kepada tenaga kerja keluarga dapat dihitung dari penghasilan bersih usahatani dengan mengurangi bunga modal petani yang diperhitungkan. Ukuran imbalan ini dapat dibagi dengan jumlah anggota keluarga yang bekerja dalam usahatani untuk memperoleh taksiran imbalan kepada tiap orang.

Pendapatan usahatani, jumlah biaya yang dikeluarkan dalam suatu usahatani dapat diketahui dengan menggunakan hubungan antara biaya keseluruhan dengan hasil produksi dalam satu kali proses produksi. Besarnya biaya yang dikeluarkan dalam usahatani dihitung dengan rumus: (Soekartawi, 2005)

$$TC = FC + VC$$

dimana: TC = *Total Cost* atau Biaya Total

FC = *Fixed Cost* atau Biaya Tetap

VC = *Variable Cost* atau Biaya Variabel

Besarnya penerimaan usaha tani dapat ditentukan dengan menggunakan rumus: (Soekartawi, 2005)

$$TR = P \times Q$$

dimana: TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

P = Harga Produk yang diterima petani

Q = Jumlah Produksi

Untuk mengetahui besarnya pendapatan yang dapat diperoleh dari produksi yang dihasilkan dapat ditentukan dengan rumus: (Soekartawi, 2005)

$$\pi = TR - TC$$

dimana: π = Keuntungan yang yang diperoleh

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

TC = *Total Cost* atau Biaya Total

Soekartawi (2005), menyatakan bahwa penerimaan (pendapatan kotor) dalam usahatani merupakan perkalian antara produksi fisik dengan harga jual atau harga produksi. Selain itu, menurut Rahardja dan Manurung (2000) menyatakan bahwa pendapatan total atau total revenue (TR) sama dengan jumlah unit output (Q) dikalikan dengan harga output per unit (P).

Pendapatan bersih atau keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya. Secara matematis analisis pendapatan dapat ditulis berikut:

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ &= (P \times Q) - (VC + FC)\end{aligned}$$

Keterangan:

π = Pendapatan bersih atau keuntungan (Rp)

TR = Total penerimaan (Rp)

TC = Total biaya (Rp)

P = Harga output (Rp)

Q = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani

FC = Biaya tetap (Rp)

VC = Biaya variabel (Rp)

2.2.5 Efisiensi Usahatani

Keberhasilan dalam usahatani dapat dilihat dan diukur dari efisiensi produksi yang dicapai. Suatu usahatani dikatakan berhasil dan efisien jika minimal dapat :

1. Menghasilkan cukup penerimaan untuk membayar semua modal dan alat yang digunakan.
2. Menghasilkan penerimaan yang dapat digunakan untuk membayar bunga modal milik sendiri atau pinjaman.

3. Membayar upah tenaga kerja petani yang digunakan secara layak.
4. Paling sedikit harus dalam keadaan semula.
5. Membayar tenaga kerja petani sebagai pengelola. (Soekartawi, 2006)

Menurut Soekartawi (2006), efisiensi usahatani dapat diukur dengan cara menghitung efisiensi teknis, efisiensi harga dan ekonomi. Penggunaan suatu faktor produksi dikatakan efisien secara teknis jika faktor produksi yang digunakan menghasilkan produksi yang maksimum. Dikatakan efisien harga kalau nilai produk sama dengan harga produksi yang bersangkutan dan dikatakan efisien secara ekonomi kalau usahatani tersebut mencapai efisiensi teknis sekaligus efisiensi ekonomi.

Untuk mengukur perbandingan antara penerimaan dengan biaya dinyatakan dengan menggunakan rumus R/C ratio (*Return and Cost Ratio*). Hal tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Apabila hasil analisa memberikan R/C rasio > 1 , maka usahatani atau usaha yang dilakukan tersebut dinyatakan dengan efisien dan menguntungkan.
- 2) Apabila hasil analisa memberikan R/C rasio $= 1$, maka usahatani atau usaha yang dilakukan tersebut dinyatakan dengan efisien dan menguntungkan dan juga tidak mengalami kerugian.
- 3) Apabila hasil analisa memberikan R/C rasio < 1 , maka usahatani atau usaha yang dilakukan tersebut dinyatakan dengan tidak efisien dan tidak menguntungkan dan atau usaha tersebut mengalami suatu kerugian.

Untuk lebih jelasnya secara matematis analisis R/C ratio dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

$$TC = FC + VC$$

$$R/C \text{ rasio} = \frac{TR}{TC}$$

$$R/C \text{ rasio} = \frac{(P \times Q)}{(FC + VC)}$$

Keterangan :

R/C rasio	= Efisiensi biaya
TR	= Total penerimaan (Rp)
TC	= Total biaya (Rp)
P	= Harga output (Rp)
Q	= Jumlah output (kg)
FC	= Biaya tetap (Rp)
VC	= Biaya variabel (Rp)

Tolak ukur paling sederhana yang dapat digunakan untuk mengetahui efisiensi suatu usahatani adalah R/C rasio (*Revenue Cost Ratio*). Walaupun tidak ada ukuran tertentu untuk nilai R/C rasio ini, pada umumnya dinyatakan jika nilai R/C rasio < 1 berarti kegiatan usahatani tersebut gagal, jika nilai R/C rasio = 1, maka kegiatan usahatani tidak rugi, jika nilai R/C rasio > 1 , maka kegiatan usahatani berhasil atau menguntungkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi usahatani adalah biaya, penerimaan, dan keuntungan. Secara teoritis dengan R/C rasio = 1 artinya impas, tetapi berhubung adanya biaya usahatani yang kadang-kadang tidak dihitung, maka kriterianya dapat diubah menurut keyakinan peneliti. Sebagai contoh R/C rasio > 1 usahatani baru dapat dikatakan untung apabila mencapai minimal 1,5 atau bahkan 2,0 (Soekartawi 2006).

2.2.6 Teori Pemasaran

Menurut Hammond (1977) pemasaran didefinisikan sebagai bidang ilmu yang mempelajari tentang (1) kekuatan permintaan dan penawaran, (2) menentukan atau memodifikasi harga, (3) pelayanan pemindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan (4) lembaga pemasaran yang terlibat dalam penyaluran barang. Kohls (1985), mendefinisikan tataniaga pertanian sebagai jembatan penghubung antara produsen dan konsumen pertanian, sementara menurut Limbong (1987),

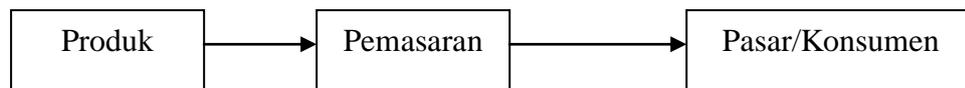
pemasaran adalah serangkaian proses kegiatan atau aktivitas yang ditujukan untuk menyalurkan barang-barang atau jasa-jasa dari titik produsen ke konsumen. Konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah kebutuhan manusia. Kebutuhan manusia adalah pernyataan dari rasa kehilangan. Berdasarkan kebutuhan inilah maka konsumen akan memenuhi kebutuhannya dengan menukarkan produk dan nilai dengan produsen. Suatu produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan konsumen.

Adapun tujuan dari pemasaran adalah untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen melalui pertukaran. Menurut Kotler (2000), pemasaran terjadi ketika orang memutuskan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan lewat pertukaran. Pertukaran adalah tindakan memperoleh obyek yang didambakan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai penggantinya. Agar terjadi suatu pertukaran, beberapa kondisi harus dipenuhi, yaitu :

1. Paling sedikit harus ada dua pihak yang berpartisipasi dan masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang bernilai bagi pihak lain.
2. Setiap pihak juga harus ingin berdagang dengan pihak lain dan masing-masing harus bebas untuk menerima atau menolak tawaran pihak lain.
3. Kedua belah pihak harus berkomunikasi dan menyerahkan barang.

Setiap orang menghasilkan sendiri barang yang dibutuhkannya, kemudian apa yang dihasilkan tersebut tidak habis dikonsumsi sendiri dan tidak semua barang-barang yang dibutuhkan itu dapat dihasilkan sendiri. Konsep pembagian hasil interaksi dari berbagai kegiatan. Sedangkan penjualan adalah pendayagunaan aneka metoda yang digunakan untuk membuat konsumen membeli produknya, dan penjualan itu merupakan bagian dari promosi yang merupakan bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Menurut Sastradipoera (2003), pemasaran adalah pelaksanaan kegiatan bisnis yang mengatur arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dari definisi ini dapat diartikan bahwa pemasaran meliputi segala kegiatan yang berhubungan dengan penyaluran barang atau jasa. Menurut Gitosudarmo (2000), Pemasaran dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkannya itu dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Kegiatan tersebut apabila digambarkan dalam suatu skema yang ditunjukkan pada gambar 2.1:



Gambar 2.1 Skema Penyaluran Barang/Jasa

Menurut Kotler (2000), Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang bernilai satu sama yang lain. Dari beberapa definisi yang telah diuraikan, dapat diketahui bahwa pemasaran merupakan suatu proses kegiatan untuk memindahkan barang dan jasa dari tangan produsen ketangan konsumen sebagai pembeli, sehingga konsumen akan memperoleh kepuasan karena kebutuhan dan keinginannya terpenuhi, dimana hal ini dilakukan melalui proses pertukaran, sehingga dapat terlihat bahwa antara konsep penjualan dan pemasaran terdapat perbedaan. Perusahaan yang berorientasi pada penjualan dalam mencapai tujuannya akan berusaha agar produk yang dihasilkan dapat terjual habis tanpa memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen. Perusahaan yang berorientasi pada pemasaran dalam usaha mencapai tujuannya akan memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen yang tentunya akan membenkan keuntungan dalam jangka panjang.

Menurut Kotler dalam Sa'id (2000) pemasaran adalah sejumlah kegiatan bisnis yang ditujukan untuk memberi kepuasan dari barang atau jasa yang dipertukarkan kepada konsumen atau pemakai. Definisi tersebut sangat tepat untuk dijadikan dasar dalam mendefinisikan istilah pemasaran pertanian karena pengertian tersebut dapat mencakup perpindahan barang atau jasa mulai dari subsistem pengadaaan dan penyaluran input pertanian, produsen hasil pertanian, agroindustri, pedagang pengumpul, pengecer, dan lembaga-lembaga perantara dan pemakainya. Dengan demikian pemasaran pertanian dapat didefinisikan sebagai jumlah kegiatan bisnis yang ditujukan untuk memberi kepuasan dari barang atau jasa yang ditukarkan kepada konsumen atau pemakai dalam bidang pertanian, baik input maupun produk pertanian.

Menurut Downey (2004) pemasaran pertanian adalah telaah terhadap aliran secara fisis dan ekonomis dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen. Pemasaran melibatkan banyak kegiatan yang berbeda dan menambah nilai produk pada saat produk bergerak pada sistem tersebut.

Menurut Limbong dan Sitorus (1987) secara sederhana margin tataniaga adalah perbedaan harga yang harus dibayar konsumen dengan harga yang diterima produsen. Namun dapat juga margin tataniaga ini dinyatakan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga sejak dari tingkat produsen hingga konsumen akhir.

Adanya perbedaan harga pada tingkat produsen dan konsumen disebabkan oleh adanya perbedaan kegiatan dari setiap lembaga pemasaran. Dampak dari adanya perbedaan pada setiap kegiatan menyebabkan biaya tataniaga dan keuntungan tataniaga yang didapat oleh masing-masing lembaga pemasaran menjadi berbeda.

Menurut Saefuddin (1983) terdapat dua konsep efisiensi pemasaran, yaitu (1) konsep input - output rasio dan (2) konsep analisis struktur, perilaku dan pelaksanaan pasar. Konsep input - output rasio menggambarkan efisiensi pemasaran sebagai maksimisasi input - output rasio. Input adalah berbagai sumberdaya dari tenaga kerja, modal dan manajemen yang digunakan oleh lembaga-lembaga pemasaran dalam proses pemasaran. Sedangkan output adalah kepuasan konsumen terhadap barang dan jasa yang dihasilkan oleh lembaga pemasaran.

Menurut Saefuddin (1983), efisiensi pemasaran dibedakan atas : efisiensi operasional (teknologi) dan efisiensi harga (ekonomi). Efisiensi operasional menekankan kemampuan meminimalkan biaya yang digunakan untuk menggerakkan/memindahkan barang dari produsen ke konsumen atau meminimumkan biaya untuk melakukan fungsi- fungsi pemasaran. Efisiensi biaya menekankan kemampuan keterkaitan harga dalam mengalokasikan barang dari produsen ke konsumen, yang disebabkan perubahan tempat, bentuk dan waktu. Efisiensi operasional dapat didekati dengan biaya pemasaran dan margin pemasaran. Efisiensi harga diukur melalui keterpaduan pasar yang terjadi akibat pergerakan komoditas dari satu pasar ke pasar lainnya.

Saluran pemasaran adalah usaha yang dilakukan untuk menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen, dimana di dalamnya terlibat beberapa lembaga pemasaran yang menjalankan fungsi-fungsi pemasaran (Limbong dan Sitorus, 1987).

Ditinjau dari aspek ekonomi kegiatan pemasaran pertanian dikatakan sebagai kegiatan yang produktif sebab pemasaran pertanian dapat meningkatkan guna waktu (*time utility*), guna tempat (*place utility*), guna bentuk (*form utility*) dan guna kepemilikan (*possession utility*). Guna waktu artinya produk pertanian dapat tersedia bagi konsumen pada setiap waktu. Untuk meningkatkan guna waktu harus dilakukan aktivitas penyimpanan yang membutuhkan biaya penyimpanan (*storage cost*). Untuk meningkatkan guna tempat diperlukan pengangkutan yang membutuhkan biaya pemindahan (*transfer cost*) dan agar untuk meningkatkan guna bentuk dari produk pertanian diperlukan pengolahan yang membutuhkan biaya pengolahan (*processing cost*). Komoditi pertanian yang mengalami peningkatan guna tempat, waktu dan guna bentuk ini baru bisa memenuhi kebutuhan konsumen, apabila sudah terjadi pemindahan hak milik dari produsen ataupun lembaga pemasaran kepada konsumen. Agar terjadi pemindahan hak milik ini harus dilakukan transaksi yang membutuhkan biaya transaksi (*transaction cost*) (Sudiyono, 2002).

Beberapa faktor penting yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan pola saluran pemasaran adalah :

1. Pertimbangan pasar, meliputi konsumen sasaran akhir dengan melihat potensi pembeli, geografi pasar, kebiasaan pembeli dan volume pemasaran.
2. Pertimbangan barang, meliputi nilai barang per unit, besar dan berat barang, tingkat kerusakan dan sifat teknis barang.
3. Pertimbangan intern perusahaan, meliputi sumber permodalan, pengalaman manajemen, pengawasan, penyaluran dan pelayanan.
4. Pertimbangan terhadap lembaga dalam rantai pemasaran, meliputi segi kemampuan lembaga perantara dan kesesuaian lembaga perantara dengan kebijakan perusahaan.

Kohls dan Uhl (1985) menyatakan lembaga pemasaran akan melakukan fungsi-fungsi pemasaran secara umum seperti fungsi pertukaran, fungsi fisik maupun fungsi fasilitas. Untuk memperlancar penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen maka diperlukan suatu fungsi pemasaran. Fungsi pertukaran adalah kegiatan yang memperlancar perpindahan hak milik dari barang dan jasa yang dipasarkan. Fungsi pertukaran terdiri dari dua fungsi yaitu fungsi pembelian dan fungsi penjualan. Fungsi pembelian yaitu suatu fungsi untuk menggambarkan pembelian persediaan produksi untuk diolah dan dijual kembali. Fungsi penjualan adalah suatu kegiatan yang bertujuan mencari atau mengusahakan agar ada permintaan pasar yang cukup baik pada tingkat harga tertentu.

Fungsi fisik adalah semua kegiatan atau tindakan yang menimbulkan kegunaan tempat, bentuk dan waktu pada barang atau jasa. Fungsi fisik meliputi penyimpanan, pengolahan dan pengangkutan. Fungsi fasilitas adalah semua tindakan yang berhubungan dengan kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dengan konsumen. Fungsi fasilitas ini terdiri dari fungsi standarisasi dan *grading*, fungsi penanggungan resiko, fungsi pembiayaan dan fungsi informasi pasar. Fungsi standarisasi merupakan suatu ukuran atau penentuan mutu suatu barang. Ukuran ini dapat berdasarkan warna, bentuk, tingkat kematangan dan kadar air. *Grading* adalah tindakan menggolongkan atau mengklasifikasikan barang menurut standar yang diinginkan.

Pemilihan saluran distribusi secara tepat merupakan salah satu faktor penting yang harus diperhatikan perusahaan dalam usaha memperlancar penyampaian arus barang dan jasa menuju konsumen yang akan digunakan oleh produsen. Masalah pemilihan saluran distribusi adalah suatu masalah yang sangat penting, sebab kesalahan pemilihan saluran distribusi ini dapat memperlambat bahkan memacetkan usaha penyaluran barang jasa dari produsen ke konsumen. Dengan perkataan lain, meskipun barang jasa sudah sesuai dengan selera konsumen, tetapi bila saluran distribusi yang dimiliki tidak maupun untuk menyalurkan produk tersebut, maka hasil produksi itu tidak mempunyai arti. Sebaliknya pemilihan saluran distribusi yang salahpun akan mengakibatkan kerugian besar terhadap perusahaan.

Menurut Sastradipoera (2003), saluran distribusi adalah suatu saluran yang dipergunakan untuk dilewati oleh arus pemilikan atas barang atau jasa yang diperjual-belikan. Saluran distribusi merupakan penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen dimana penyaluran barang ini bisa secara langsung atau melalui perantara dari produsen ke konsumen.

Perusahaan dalam prakteknya menggunakan beberapa kombinasi saluran distribusi untuk mencapai pasar yang ada. Saluran distribusi menurut jenis barang dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Saluran distribusi barang-barang konsumsi

Barang-barang konsumsi umumnya dijual melalui perantara dengan maksud untuk mengurangi biaya. Tetapi kadang-kadang produsen menjual langsung kepada konsumen. Saluran distribusi bagi barang-barang konsumsi yang dapat ditempuh perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Produsen => Konsumen
2. Produsen => Pengecer => Konsumen
3. Produsen => Pedagang besar => Konsumen
4. Produsen => Agen => Pedagang besar => Pengecer => Konsumen

b. Saluran distribusi barang-barang industri

Barang-barang industri pada umumnya tidak menggunakan perantara dalam saluran distribusi produk, tetapi secara langsung dijual kepada pembeli tertentu. Hal ini dilakukan untuk tujuan menjaga hubungan yang baik antara produk dan pemakai industri.

Dalam proses pemasaran, hasil pertanian ada beberapa fungsi yang harus ditampung oleh pihak produsen dan elemen-elemen terlibat dalam penyaluran yang seringkali fungsi-fungsi ini menimbulkan masalah yang harus diperlakukan oleh produsen maupun elemen-elemen yang terlibat dalam rantai pemasaran. Fungsi-fungsi tersebut terdiri dari :

- a. Pembelian dan pengumpulan ini merupakan fungsi yang bersangkutan dengan pemendihan atau memiliki sejumlah barang yang dimaksudkan sebagai persediaan produksi atau untuk mencukupi kebutuhan. Dalam menganalisa pembelian ini ada beberapa tindakan yang harus diperhatikan yaitu penetapan kebutuhan, pencarian sumber kebutuhan, perundingan harga dan transaksi resmi.

- b. Penjualan dan penyebaran ini merupakan kegiatan untuk mencari dan mengusahakan agar barang-barang yang telah diproduksi atau dimiliki dapat dipasarkan secara menguntungkan.
- c. Pengangkutan dan transportasi, merupakan suatu fungsi yang berarti memindahkan suatu produk dari sumber penghasilnya ke pasar atau konsumen pada waktu tertentu yang tepat disesuaikan dengan kebutuhan dan kepentingan pasar atau konsumen. Jadi transportasi menciptakan kegunaan tempat dan kegunaan waktu.
- d. Menyimpan produk (storage), fungsi ini merupakan fungsi yang hampir ditemukan pada setiap lembaga pemasaran, ini merupakan suatu pengumpulan sementara produk sebelum dipasarkan.
- e. Pengolahan produk, dalam tataniaga pemasaran disini bukan pengolahan bentuk, ukuran luar dan sebagainya, tetapi berupa penyortiran produk-produk tersebut.
- f. Pendanaan atau pembiayaan (financing), yaitu penyediaan sejumlah uang guna suatu transaksi jual beli produk.
- g. Resiko, merupakan fungsi yang bersangkutan dengan kerugian yang timbul akibat kurang matangnya pertimbangan dalam pembuatan rencana.
- h. Keterangan pasar, yaitu fungsi pencarian informasi tentang pasar yang diperlukan untuk penyusunan kebijakan pemasaran produk, Mubyarto (2003)

2.2.7 Aspek Kemitraan

Kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Kemitraan merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan (Sutawi, 2002).

Hafsah (2002) menyatakan bahwa tujuan kemitraan adalah *win win solution partnership* antara kedua belah pihak yang bermitra. Adapun tujuan yang lebih nyata untuk dicapai dalam kemitraan adalah:

- a. Meningkatkan pendapatan usahatani kecil dan masyarakat

- b. Meningkatkan nilai tambah bagi pelaku kemitraan
- c. Meningkatkan pemerataan atau pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil
- d. Meningkatkan ketahanan ekonomi

Manfaat kemitraan antara lain untuk meningkatkan produktivitas dari pihak-pihak yang bermitra. Bagi perusahaan peningkatan produktivitas dapat dilakukan dengan mengurangi faktor input berupa lahan dan tenaga kerja atau dengan meningkatkan output dengan menggunakan sumber daya sendiri yang tetap, baik dalam jumlah dan kualitasnya. Bagi petani peningkatan produktivitas dapat dilakukan dengan menghemat waktu produksi dengan menggunakan teknologi dan sarana produksi yang dimiliki oleh perusahaan besar. Manfaat lainnya adalah tercapainya kualitas, kuantitas dan kontinuitas produk yang diinginkan, sehingga pemasaran produk dapat berjalan lancar. Dengan kemitraan diharapkan resiko yang besar dapat ditanggung bersama secara proporsional sesuai dengan besarnya modal dan keuntungan yang diperoleh.

Kemitraan merupakan perpaduan antara resiko yang diberikan, dengan hasil yang diterima. Oleh karena itu pihak yang bermitra harus ada keinginan untuk memikul resiko dan menikmati keuntungan yang diperoleh bersama. Keseimbangan ini harus selalu ditumbuhkembangkan, sebagai penjabaran dari aturan praktek-praktek bisnis secara umum. Keinginan untuk mengambil resiko dari suatu usaha, dapat diartikan sebagai keberhasilan dari suatu kemitraan. Membangun kemitraan yang sehat, harus diawali dengan persiapan yang mantap ditambah dengan pembinaan. Kemampuan melaksanakan kemitraan, tidaklah terwujud dengan sendirinya, dalam arti harus dibangun secara sadar dan terencana dimanapun berada, melalui tahapan-tahapan yang sistematis.

Menurut Sumardjo (2001), dalam sistem agribisnis Indonesia, terdapat 5 (lima) bentuk kemitraan antara petani dengan pengusaha atau pihak mitra

- a. Pola Kemitraan Inti-Plasma

Pola ini merupakan hubungan antara petani, kelompok tani atau kelompok mitra sebagai plasma dengan perusahaan inti. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, menampung dan mengolah, serta memasarkan hasil produksi. Sedangkan kelompok mitra bertugas memenuhi kebutuhan perusahaan inti sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati bersama.

Pola kemitraan inti-plasma ini memiliki keunggulan dan kelemahan. Adapun keunggulan sistem inti plasma yaitu:

- Terciptanya saling ketergantungan dan saling memperoleh keuntungan.
- Terciptanya peningkatan usaha.
- Dapat mendorong perkembangan ekonomi.

Kelemahan sistem inti-plasma yaitu:

- Pihak plasma kurang memahami hak dan kewajibannya, sehingga kesepakatan yang ditetapkan kurang berjalan dengan lancar.
- Komitmen perusahaan inti masih lemah dalam memenuhi fungsi dan kewajibannya sesuai dengan kesepakatan yang diharapkan oleh plasma.
- Belum ada kontrak kemitraan yang menjamin hak dan kewajiban komoditas plasma, terkadang pengusaha inti memperlmainkan harga komoditas plasma.

b. Pola Kemitraan Subkontrak

Pola subkontrak merupakan pola kemitraan antara perusahaan mitra usaha dengan kelompok mitra usaha yang memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya.

Kemitraan ini ditandai dengan adanya kesepakatan mengenai kontrak bersama yang mencakup volume, harga, mutu dan waktu. Pola subkontrak sangat bermanfaat bagi terciptanya alih teknologi, modal, ketrampilan dan produktivitas serta terjaminnya pemasaran produk pada kelompok mitra.

Kelemahan pola kemitraan subkontrak:

- Hubungan yang terjalin semakin lama cenderung mengisolasi produsen kecil mengarah pada monopoli dan monopsoni, terutama penyediaan bahan baku serta dalam hal pemasaran.
- Berkurangnya nilai-nilai kemitraan antara kedua belah pihak.
- Kontrol kualitas produk ketat dan tidak diimbangi dengan sistem pembayaran yang tepat.

c. Pola Kemitraan Dagang Umum

Pola kemitraan dagang umum merupakan hubungan usaha dalam pemasaran hasil produksi. Pihak yang terlibat dalam pola ini adalah pihak pemasaran dengan pihak pemasaran dengan pemasok komoditas yang diperlukan oleh pihak pemasaran tersebut.

Keunggulan pola kemitraan dagang umum:

Kelompok mitra atau koperasi tani berperan sebagai pemasok kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra. Sementara itu perusahaan mitra memasarkan produk kelompok mitra ke konsumen. Kondisi tersebut menguntungkan mitra karena tidak perlu bersusah payah memasarkan hasil produknya. Keuntungan dalam pola kemitraan ini berasal dari margin harga dan jaminan harga produk yang diperjualbelikan, serta kualitas produk sesuai dengan kesepakatan pihak yang bermitra.

Kelemahan pola kemitraan dagang umum:

- Dalam praktiknya, harga dan volume produknya sering ditentukan secara sepihak oleh pengusaha mitra sehingga merugikan pihak kelompok mitra.
- Sistem perdagangan seringkali ditemukan berubah menjadi bentuk konsinyasi. Hal ini sangat merugikan perputaran uang pada kelompok mitra yang memiliki keterbatasan permodalan.

d. Pola Kemitraan Keagenan

Pola kemitraan keagenan merupakan bentuk kemitraan yang terdiri dari pihak perusahaan mitra dan kelompok mitra. Pihak perusahaan mitra memberikan hak khusus kepada kelompok mitra untuk memasarkan barang atau jasa perusahaan yang dipasok oleh pengusaha mitra.

Perusahaan mitra bertanggung jawab atas mutu dan volume produk (barang atau jasa), sedangkan kelompok mitra berkewajiban memasarkan produk atau jasa. Keuntungan usaha kecil (kelompok mitra) dari pola kemitraan keagenan ini bersumber dari komisi yang diberikan oleh pengusaha mitra sesuai dengan kesepakatan. Kelebihan dari pola kemitraan keagenan adalah pola kemitraan ini memungkinkan dilaksanakan oleh para pengusaha kecil yang kurang kuat modalnya karena biasanya menggunakan sistem mirip konsinyasi. Kelemahan dari pola kemitraan keagenan antara lain:

- Usaha kecil mitra menetapkan harga produk secara sepihak, sehingga harganya menjadi tinggi di tingkat konsumen
- Usaha kecil sering memasarkan produk dari beberapa mitra usaha saja, sehingga kurang mampu membaca segmen pasar dan tidak memenuhi target.

e. Pola Kemitraan Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA)

Pola kemitraan KOA merupakan pola hubungan bisnis yang dijalankan oleh kelompok mitra dan perusahaan mitra. Kelompok mitra menyediakan lahan, sarana, dan tenaga kerja, sedangkan pihak perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen, dan pengadaan saprodi untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditas pertanian. Selain itu, perusahaan mitra juga sering berperan sebagai penjamin pasar produk dengan meningkatkan nilai tambah produk melalui pengolahan dan pengemasan. Dalam pelaksanaannya, KOA terdapat kesepakatan tentang pembagian hasil dan resiko dalam usaha komoditas pertanian yang dimitrakan. Kelebihan dari pola kemitraan KOA adalah pola kemitraan KOA ini sama dengan keunggulan sistem inti-plasma. Pola KOA paling banyak ditemukan dimasyarakat pedesaan, antara usaha kecil di desa dengan usaha rumah tangga dalam bentuk bagi hasil. Kelemahan dari pola kemitraan KOA antara lain:

- Pengambilan untung oleh perusahaan mitra terlalu besar
- Perusahaan mitra cenderung monopsoni sehingga memperkecil keuntungan yang diperoleh pengusaha kecil mitranya.
- Belum ada pihak ketiga yang berperan efektif dalam memecahkan permasalahan di atas.

2.3 Kerangka Pemikiran

Melihat perkembangan jumlah permintaan jagung yang jauh diatas kemampuan produksi dalam negeri, maka dikembangkanlah jagung hibrida. Jagung hibrida adalah jenis jagung unggul yang menjadi perhatian dan diamati oleh petani, karena jagung jenis ini memiliki beberapa keunggulan yaitu produksi yang tinggi.

Pendapatan yang tinggi selalu diharapkan oleh petani dalam usahataniannya. Untuk memperoleh pendapatan yang maksimum petani harus dapat meningkatkan produksi dan menekan biaya produksi, oleh karena itu petani harus mampu melakukan pemilihan dan menentukan jumlah serta jenis-jenis input yang digunakan dalam kegiatan usahataniannya. Tidak mungkin untuk memperoleh hasil yang banyak dengan hanya menggunakan tanaman dengan varietas dan tehnik-tehnik budidaya yang lama saja, melainkan harus ada perubahan-perubahan baru yang lebih menguntungkan.

Salah satu komoditi palawija yang memiliki peranan yang penting di Jember adalah jagung, karena merupakan sumber protein dan kalori yang sangat dibutuhkan oleh tubuh manusia. Nilai nutrisi jagung hampir seimbang dengan beras dan dapat menggantikan beras sebagai bahan makanan pokok. Hampir sebagian besar jagung yang dihasilkan digunakan untuk bahan makanan manusia, terutama dalam bentuk tepung, digiling atau dimasak seperti beras atau dicampur dengan beras. Persentase kegunaan jagung di Jember adalah 71,7 persen untuk bahan makanan manusia, 15,5 persen untuk makanan ternak, 0,8 persen untuk industri, 0,1 persen untuk diekspor dan 11,9 persen untuk kegunaan lain. Produksi jagung di Indonesia masih relatif rendah dan masih belum dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang cenderung terus meningkat. Produksi jagung nasional belum mampu mengimbangi permintaan yang sebagian dipacu oleh pengembangan industri pakan dan pangan.

Masih rendahnya produksi jagung ini disebabkan oleh berbagai faktor antara lain, seperti teknologi bercocok tanam yang masih kurang baik, kesiapan dan ketrampilan petani jagung yang masih kurang, penyediaan sarana produksi yang masih belum tepat serta kurangnya permodalan petani jagung untuk melaksanakan proses produksi sampai ke pemasaran hasil. Umumnya agribisnis jagung dilakukan berskala kecil, karena masih banyaknya permasalahan yang dihadapi oleh petani jagung. Permasalahan klasik yang sering dihadapi oleh petani jagung adalah terbatasnya permodalan, manajemen usaha dan pemasaran hasil sehingga tidak dapat melakukan usaha dengan volume usaha yang luas dan lebih intensif serta pemasaran hasil dengan baik. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan produksi dan pendapatan petani jagung di Desa Karang Anyar Kecamatan Ambulu diantaranya adalah dengan system kemitraan usaha dalam agribisnis jagung dengan PT Pioneer Indonesia.

Beberapa manfaat yang dapat diambil oleh petani jagung pada kemitraan usaha pertanian dengan perusahaan mitra dengan pola inti plasma antara lain adalah tersedianya fasilitas modal usaha yang murah (tanpa diperhitungkan bunga) yang selama ini tidak mudah diperoleh, terjaminnya pemasaran hasil baik dari volume maupun harga yang memadai, pendapatan petani meningkat. Pada kemitraan pola inti plasma antara PT. Pioneer Indonesia dengan kelompok tani pada tahun 1997

pendapatan petani dapat meningkat antara 14,9 persen hingga 72,9 persen, sedangkan manfaat lainnya adalah semakin meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani dan kelompok tani dalam penerapan teknologi dan kelembagaan karena mendapat bimbingan dan pembinaan yang lebih intensif dari perusahaan inti.

Pola kemitraan antara perusahaan dengan petani akan menciptakan keterkaitan antara subsistem produksi usahatani dengan subsistem pengolahan dan pemasaran. Pengembangan budidaya jagung secara komersial dan dikelola dalam skala agribisnis semakin cerah, karena pemasaran hasilnya tidak hanya dilakukan di dalam negeri (domestik), tetapi juga ke luar negeri (ekspor). Seperti halnya petani di Kabupaten Jember yang melakukan kemitraan dengan PT. Pioneer mengusahakan budidaya benih jagung karena dirasa memiliki prospek yang baik yaitu termasuk komoditas yang potensial untuk dibudidayakan. Tanah yang subur dan ketinggian tempat sangat mendukung pertumbuhan jagung. Kemitraan ini diharapkan bagi petani menguntungkan, hal tersebut dapat diketahui melalui tiga analisis yaitu tingkat pendapatan, faktor-faktor yang mempengaruhi produksi benih cabai rawit, serta efisiensi penggunaan faktor produksi.

Faktor keunggulan petani jagung dengan pola kemitraan, dapat diukur dari berhasilnya upaya tersebut dalam meningkatkan produktivitas. Produktivitas tenaga kerja dan lahan yang merupakan modal utama dari petani dapat ditingkatkan melalui pola kemitraan. Melalui pelaksanaan program kemitraan kesinambungan pasokan input produksi dapat meningkatkan intensitas produksi.

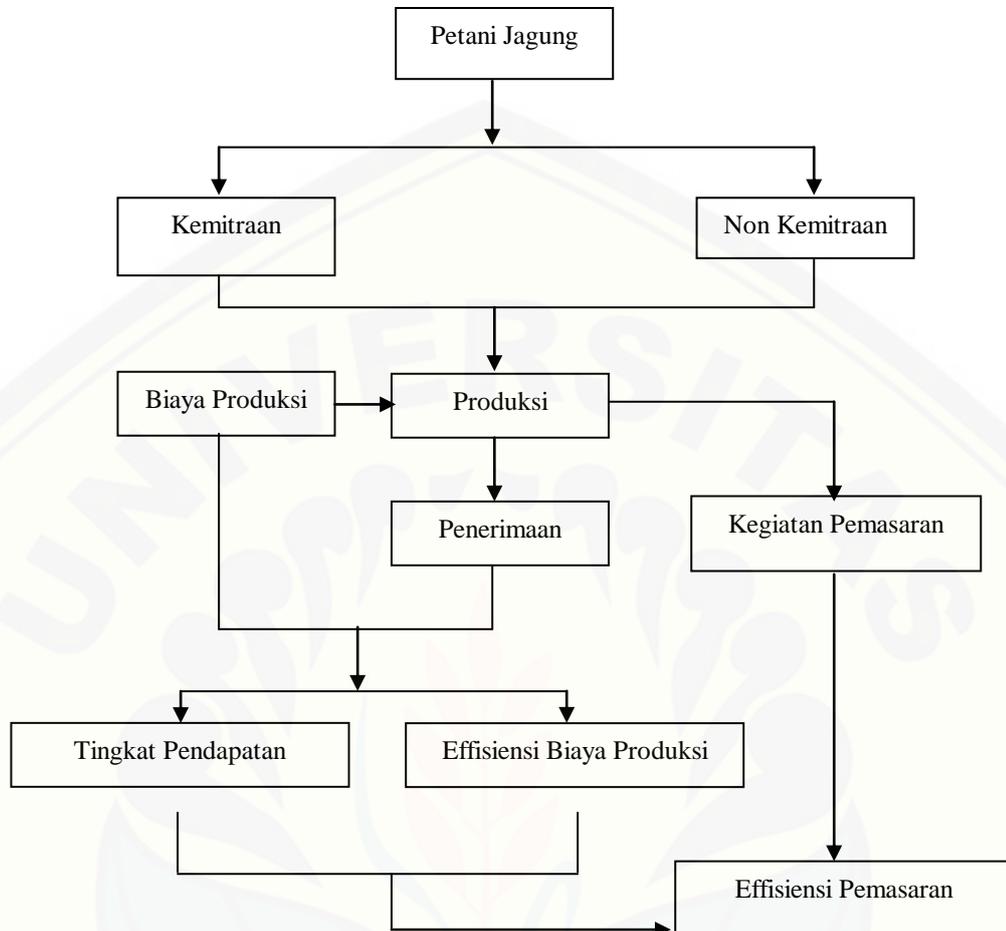
Selain melakukan analisis dari sisi usahatannya, pada penelitian ini dilakukan pula analisis dari sisi pemasarannya. Hal ini dilakukan untuk mengetahui bentuk dari pola pasar, lembaga pemasaran dan nilai margin pemasarannya. Adapun operasional penelitiannya adalah dengan cara mengikuti saluran pemasaran jagung yang terdapat di Desa Karang Anyar Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember dari tingkat produsen (petani) sampai ke tingkat konsumen akhir. Dari setiap saluran tersebut kemudian dilakukan analisis fungsi pemasaran terhadap setiap pola dan lembaga pemasaran yang terlibat. Berdasarkan analisis tersebut maka akan diketahui kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat.

Seringkali lebih sedikit lembaga pemasaran yang terlibat maka saluran pemasaran tersebut akan lebih efisien. Sebaliknya semakin panjang saluran pemasaran maka tidak efisien karena semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat akan menimbulkan biaya lebih banyak. Bisa disimpulkan bahwa efisiensi pemasaran petani jagung yang bermitra akan lebih tinggi jika dibandingkan dengan petani yang tidak bermitra. Petani yang bermitra akan langsung menjual produksinya kepada perusahaan mitranya dan tidak perlu mengeluarkan biaya lagi seperti biaya angkut (biaya transportasi), biaya tenaga kerja ataupun biaya retribusi. Petani yang tidak bermitra akan lebih banyak mengeluarkan biaya lagi entah itu biaya transportasi, tenaga kerja dan biaya retribusi pada tiap-tiap lembaga pemasaran yang terlibat. Sehingga saluran pemasaran petani non kemitraan akan kurang efisien.

Sehingga Manfaat yang dirasakan oleh Petani sebagai berikut

1. Petani mitra mendapatkan benih secara gratis yang disediakan oleh perusahaan sehingga Petani tidak perlu mengeluarkan dana untuk memperoleh benih.
2. Menambah penghasilan.
3. Adanya kepastian harga. Kepastian harga dari perusahaan dapat membantu Petani meminimalkan resiko kerugian.
4. Adanya jaminan pemasaran hasil dari perusahaan. Pihak perusahaan sudah pasti akan membeli semua benih dari Petani yang sesuai dengan standar mutu yang telah disepakati, sehingga Petani mitra tidak perlu khawatir dengan pemasaran hasil panen mereka.
5. Menambah pengetahuan Petani mitra dalam menjalankan usahatani melalui transfer inovasi dari perusahaan.
6. Pinjaman dana dengan kredit tanpa bunga atau bunga 0% yang diberikan oleh perusahaan meringankan Petani dalam hal biaya usahatani atau mempermudah pembiayaan untuk budidaya tanaman.

Untuk lebih jelasnya gambaran penelitian yang akan dilakukan adalah



Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran Penelitian

2.4 Hipotesis

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dan tinjauan teori yang telah dilakukan peneliti, maka peneliti dapat mengambil hipotesis sebagai berikut :

1. Pendapatan usahatani jagung petani yang pemasaraannya melalui kemitraan lebih tinggi dibandingkan dengan petani non kemitraan.
2. Efisiensi biaya produksi usahatani jagung melalui pola kemitraan lebih tinggi dibandingkan dengan non kemitraan.
3. Efisiensi pemasaran usahatani jagung melalui pola kemitraan lebih efisien dibandingkan dengan non kemitraan.

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive method*) yaitu di Desa Karang Anyar, Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Didasarkan atas pertimbangan bahwa daerah tersebut terdapat petani yang telah melakukan usahatani yang menggunakan jagung hidrida dan telah melaksanakan pola kemitraan dengan PT Pioneer Indonesia

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif dan komparatif, menurut Arikunto (2005) bahwa data secara kuantitatif berbentuk angka-angka yang kemudian dianalisis dan diklarifikasikan dalam bentuk uraian. Dalam penelitian ini data kuantitatif dapat dijelaskan untuk mengetahui struktur biaya dan pendapatan petani serta pemasaran hasil pertanian.

Penelitian deskriptif ini menggunakan analisis komparasi usahatani antara petani jagung yang menggunakan pola kemitraan dan petani jagung yang tidak menggunakan pola kemitraan. Menurut Van Dalen, penelitian komparasi yaitu penelitian yang ingin membandingkan dua atau lebih kejadian dengan melihat penyebab-penyebabnya (Arikunto, 2005).

3.3 Metode Pengambilan Contoh

Metode pengambilan contoh dalam penelitian ini adalah metode "*Proporsionate Stratified Random Sampling*" yaitu pengambilan sampel atau contoh dengan membagi populasi dalam kelompok homogen terlebih dahulu atau acak distrafikasi secara berimbang dengan strata. Pembagian strata menurut jenis benih jagung yang diusahakan yaitu petani yang menggunakan pola kemitraan dan petani yang tidak menggunakan pola kemitraan. Pembagian tersebut kemudian diambil sampel atau contoh untuk masing-masing petani yang luas lahannya 0-0,5 ha dan 0,5-1 ha.

Berdasarkan metode tersebut maka diperoleh populasi dan sampel sebagai berikut (Sugiyono,2000)

Tabel 3.1 Populasi dan Sampel Pengelompokan Petani Jagung

No	Keterangan	Populasi	Sampel		
			< 0,5	> 0,5	Total
1	Petani Jagung yang Berkemitraan	40	22	9	31
2	Petani Jagung Non Kemitraan	55	34	10	44
Jumlah		95	56	19	75

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2012

3.4 Metode Pengambilan Data

Data yang diambil dalam penelitian ini bersumberkan dari :

- Data primer yaitu data yang pengumpulannya diambil dari responden secara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner). Isi kuisisioner berkaitan dengan kegiatan kegiatan usahatani jagung yang dilakukan.
- Data sekunder yaitu data yang pengumpulannya dilakukan dengan cara mengambil data-data yang berhubungan dengan penelitian dari instansi –instansi terkait yaitu pencatatan dokumen yaitu mengumpulkan data dari instansi terkait. Diantaranya PT Pioneer Indonesia, Badan Pusat Statistik dan Dinas Pertanian Kabupaten Jember.

3.5 Metode Analisis Data

Untuk menguji hipotesis pertama tentang tingkat pendapatan usahatani jagung, jumlah biaya yang dikeluarkan dalam suatu usahatani dapat diketahui dengan menggunakan hubungan antara biaya keseluruhan dengan hasil produksi dalam satu kali proses produksi. Besarnya biaya yang dikeluarkan dalam usahatani dihitung dengan rumus:

$$TC = FC + VC$$

dimana: TC = *Total Cost* atau Biaya Total

FC = *Fixed Cost* atau Biaya Tetap

VC = *Variable Cost* atau Biaya Variabel

Besarnya penerimaan usahatani dapat ditentukan dengan menggunakan rumus:

$$TR = P \times Q$$

dimana: TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

P = Harga Produk yang diterima petani

Q = Jumlah Produksi

Untuk mengetahui besarnya pendapatan yang dapat diperoleh dari produksi yang dihasilkan dapat ditentukan dengan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

dimana: π = Keuntungan yang yang diperoleh

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

TC = *Total Cost* atau Biaya Total

Kreteria pengambilan keputusan :

- a. Jika $TR > TC$, maka petani jagung sistem kemitraan dan non kemitraan menguntungkan
- b. Jika $TR < TC$, maka petani jagung sistem kemitraan dan non kemitraan tidak menguntungkan

Jika $TR = TC$, maka petani jagung sistem kemitraan dan non kemitraan dalam keadaan break even point

Untuk menguji hipotesa kedua tentang efisiensi biaya produksi petani jagung digunakan analisis R/C ratio. Soeharjo dan Patong (2003) menyatakan pendapatan yang besar bukanlah sebagai petunjuk bahwa usahatani efisien. Suatu usahatani dikatakan layak apabila memiliki tingkat efisiensi penerimaan yang diperoleh atas setiap biaya yang dikeluarkan hingga mencapai perbandingan tertentu. Kriteria kelayakan usahatani dapat diukur dengan menggunakan analisis imbalan penerimaan dan biaya (R/C rasio) yang didasarkan pada perhitungan secara finansial. Analisis R/C rasio ini merupakan perbandingan antara penerimaan (*revenue*) dan biaya (*cost*). Pernyataan tersebut dapat dinyatakan dalam bentuk rumus sebagai berikut:

$$\text{R/C Rasio} = \frac{\text{Jumlah penerimaan}}{\text{Jumlah biaya}} = \frac{\text{TR}}{\text{TC}}$$

Analisis R/C menunjukkan berapa rupiah penerimaan usahatani yang akan diperoleh petani dari setiap rupiah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usahatani tersebut. Semakin besar nilai R/C maka semakin besar pula penerimaan usahatani yang akan diperoleh untuk setiap rupiah biaya yang dikeluarkan atau usahatani dikatakan menguntungkan untuk dilaksanakan.

Kriteria keputusan:

1. $R/C > 1$, usahatani efisien

Kegiatan usahatani dikatakan layak jika memiliki R/C rasio lebih besar dari satu, artinya setiap tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih besar daripada tambahan biaya atau secara sederhana kegiatan usahatani menguntungkan

2. $R/C < 1$, usahatani tidak efisien

Kegiatan usahatani dikatakan tidak layak jika memiliki R/C rasio lebih kecil daripada satu artinya setiap tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih kecil daripada tambahan biaya atau secara sederhana kegiatan usahatani merugikan

3. $R/C = 1$, usahatani impas

Jika memiliki R/C rasio sama dengan satu artinya setiap tambahan biaya yang dikeluarkan tidak akan menghasilkan tambahan penerimaan atau secara sederhana kegiatan usahatani impas.

Untuk mengetahui hipotesis tentang perbedaan pendapatan pada petani melalui kemitraan dan petani yang non kemitraan yaitu menggunakan analisis uji z, uji z pada dasarnya memiliki kegunaan yang sama dengan uji t hanya saja uji t memiliki kelemahan tidak dapat digunakan pada sampel yang besar (> 30) sehingga sebagai konsekuensinya uji t digantikan oleh uji z jika jumlah sampel > 30 , baik untuk uji beda rata – rata, uji satu sampel, atau uji berpasangan.

Pada penelitian kali ini penulis menggunakan *independent sample T – test*, yaitu pengujian menggunakan distribusi t terhadap signifikan perbedaan nilai rata – rata tertentu dari dua kelompok sampel yang tidak berhubungan (Triton P. B ; 2006).

Uji z pada tahap pengoperasian dengan SPSS tetap meminjam uji t, kemudian nilai uji t akan ditafsirkan sebagai perolehan z. Untuk sampel besar, z hitung = t hitung.

$$t \text{ hitung} = \frac{\overline{X}_1 + \overline{X}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

Kriteria pengambilan keputusan :

- a. $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak berarti bahwa pendapatan petani bermitra berbeda nyata dengan pendapatan petani non kemitraan.
- b. $t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$, maka H_0 diterima berarti bahwa pendapatan petani bermitra tidak berbeda nyata dengan pendapatan petani non kemitraan.

Atau

- a. H_0 diterima dan H_a ditolak, apabila nilai signifikansi $> 0,05$
- b. H_0 ditolak dan H_a diterima, apabila nilai signifikansi $\leq 0,05$

Untuk menguji hipotesa ketiga tentang efisiensi pemasaran, digunakan analisis *margin* pemasaran, *share* biaya dan *share* keuntungan masing-masing lembaga pemasaran menggunakan analisis distribusi *margin* pemasaran, menggunakan rumus (Sudiyono, 2002).

$$\text{Margin pemasaran MP} = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP : *Margin* pemasaran

Pf : Harga di tingkat petani atau produsen

Pr : Harga di tingkat pengecer atau konsumen

Margin pemasaran ini terdiri dari biaya biaya untuk melakukan fungsi pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran. Margin pemasaran yang tinggi tidak selalu mengindikasikan keuntungan yang tinggi, tergantung berapa besar biaya biaya yang harus dikeluarkan lembaga lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi pemasaran.

Menurut Shepherd (1962) dalam Soekartawi (1993) menyatakan bahwa efisiensi pemasaran adalah nisbah antara total biaya dengan total nilai produk yang dipasarkan, atau dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$Ep = (TB/TNP) \times 100\%$$

Keterangan :

EP : Efisiensi pemasaran (%)

TB : Total biaya pemasaran (Rp)

TNP : Total nilai produk yang dipasarkan (Rp)

Maka pemasaran yang tidak efisien akan terjadi jika:

1. Biaya pemasaran makin besar
2. Nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar

Kriteria untuk menyatakan suatu efisiensi pemasaran

1. Nilai EP = 0 – 33% = Efisien
2. Nilai EP = 34% – 67% = Kurang Efisien
3. Nilai EP = 68% – 100% = Tidak Efisien

(Soekartawi, 2002).

3.6 Definisi Operasional

1. Petani responden adalah petani yang melaksanakan usahatani jagung melalui sistem kemitraan dan non kemitraan.
2. Usahatani melalui pola kemitraan adalah usahatani jagung yang dilaksanakan petani dengan menjalin kerja sama dengan perusahaan PT Pioneer Indonesia.
3. Usahatani melalui pola non kemitraan adalah usahatani jagung yang dilaksanakan petani secara mandiri, sehingga mulai penyediaan sarana produksi ternak sampai pemasaran hasil dilaksanakan secara mandiri.
4. Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan petani selama proses produksi, baik biaya tetap maupun biaya variabel dinyatakan dalam satuan rupiah
5. Biaya tetap (Fixed Cost/FC) adalah biaya yang besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi dalam hal ini meliputi sewa lahan.

6. Biaya tidak tetap (Variabel Cost/VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi dalam penelitian ini meliputi pupuk, bibit dan tenaga kerja diukur dengan satuan rupiah
7. Luas garapan pada tanaman jagung diukur dengan satuan hektar (ha).
8. Obat-obatan atau pestisida merupakan obat yang dipakai petani dalam memberantas hama, penyakit dan gulma yang dinyatakan dalam satuan liter.
9. Tenaga kerja merupakan salah satu variabel produksi yang berupa tenaga manusia yang dinyatakan dalam satuan Hari Kerja Pria (HKP).
10. HKP merupakan hari kerja pria yang dihitung berdasarkan lama kerja pria yaitu selama 8 jam.
11. Pupuk merupakan pupuk yang dipakai petani dalam usahatani cabai rawit dinyatakan dalam satuan kilogram.
12. Biaya obat-obatan merupakan biaya variabel yang dikorbankan untuk membeli pestisida, insektisida, fungisida untuk memberantas hama, penyakit dan gulma yang dinyatakan dalam satuan rupiah.
13. Biaya pupuk merupakan biaya yang dikorbankan untuk memperoleh pupuk yang dinyatakan dalam satuan rupiah.
14. Harga Jual adalah nilai yang diberikan kepada jagung dalam satuan rupiah per kilogram dimana harga jual ini sesuai kesepakatan antara petani dengan PT Pioneer Indonesia.
15. Penerimaan adalah nilai hasil yang diperoleh dari harga jual jagung yang dikalikan dengan produksi sebelum dikurangi biaya produksi, dinyatakan dalam satuan rupiah.
16. Pendapatan adalah penerimaan petani pada akhir musim panen dikurangi dengan biaya produksi, dinyatakan dengan satuan rupiah.
17. Kemitraan merupakan kerjasama produksi benih antara petani dengan PT. Pioneer di Kabupaten Jember.
18. Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran berlangsung
19. Efisiensi pemasaran adalah hubungan pemasaran dengan total produk yang dihasilkan dengan prinsip meminimumkan biaya-biaya tiap unitnya.

BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum Wilayah

4.1.1 Letak Geografis

Desa Karanganyar Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember, secara umum letak geografisnya terletak pada wilayah dataran yang luas dengan area persawahan yang subur, terletak di Kecamatan paling selatan dari wilayah Kabupaten Jember. 12 km dari garis pantai yang merupakan pulau paling selatan dari wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia. Desa Karanganyar Kecamatan Ambulu memiliki luas wilayah ± 1.460 Ha.

Dengan batas - batas wilayah Desa Karanganyar sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Desa Kertonegoro Kec. Jenggawah
Sebelah Timur	: Desa Pontang Kecamatan Ambulu
Sebelah Selatan	: Desa Ambulu Kec. Ambulu
Sebelah Barat	: Perhutani Kecamatan Wuluhan

Desa Karanganyar terletak di wilayah yang sangat strategis pada jalur jalan Kabupaten sehingga memudahkan sarana transportasi darat yang menghubungkan wilayah Desa Karanganyar dengan wilayah lain baik ke kota kabupaten maupun ke kota propinsi. Sarana transportasi umum juga sudah ada dan setiap hari bisa digunakan masyarakat yang membutuhkan. Sarana pendidikan, kesehatan, pasar tradisional dan prasarana yang lain juga dengan mudah didapat di wilayah desa Karanganyar.

Desa Karanganyar Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember terbagi dalam tiga (3) Dusun yaitu:

1. Dusun Sumberan
2. Dusun Krajan
3. Dusun Sentong

4.1.2 Keadaan Pertanian

Curah hujan sepanjang tahun tercatat bulan basah 5 bulan, bulan kering 4 bulan dan bulan lembab selama 3 bulan. Rata-rata hari hujan selama 172 hari setiap tahun dan paling tinggi curah hujan mencapai 2000 mm dibulan Desember. Ketinggian tanah dari permukaan laut 18 mdl dengan suhu rata-rata 23 – 32⁰ C

Tabel di bawah ini menyajikan potensi lahan di Desa Karanganyar sebagai berikut .

Tabel 4.1 Luas Lahan Desa Karanganyar Menurut Penggunaan

No	Jenis Lahan	Jumlah (ha)	Persentase (%)
1.	Sawah	504	34,52
2.	Tegal/ladang	380	26,03
3.	Pemukiman	286	19,59
4.	Lain-lain	290	19,86
Jumlah		1.460	100

Sumber : Monografi Desa Karanganyar tahun 2012

Dari Tabel 4.1 terlihat tanah sawah paling luas yaitu 34,52 %, hal ini mengindikasikan bahwa Desa Karanganyar memiliki potensi komoditas jagung yang cukup besar (504 ha). Tanah sawah seluas itu seluruhnya terdiri atas sawah beririgasi. Sawah irigasi ini ditunjang dengan adanya curah hujan sebesar 2000 mm setahunnya, bahkan di bulan-bulan kering Juni sampai September, masih ada hujan kiriman, walaupun kadang-kadang saja, tetapi hal ini sangat berarti bagi usahatani terutama padi sawah.

4.2 Keadaan Sumber Daya Manusia

Mobilitas penduduk yang terjadi di wilayah desa Karanganyar Kecamatan Ambulu relatif rendah namun tingkat kesadaran masyarakat tentang pelaporan kependudukan sangat perlu di sosialisasikan dengan baik agar setiap terjadi perubahan status kependudukan bisa di monitoring oleh pemerintahan desa. secara umum, mayoritas penduduk desa Karanganyar merupakan penduduk asli yang turun –temurun dan hanya sebagian kecil yang merupakan pendatang. kalau di lihat dari banyaknya suku dan beraneka ragamnya kebudayaan yg ada di negara kesatuan republik indonesia ini, hanya suku dan kebudayaan Jawa .sedangkan penduduk keturunan china hanya beberapa keluarga dan kebanyakan adalah pedagang (toko)

Tabel 4.2 Penduduk Desa Karanganyar

Dusun	L	P	Jumlah
• Dusun Sumberan	2.776	2.725	5.501
• Dusun Krajan	2.113	2.071	4.184
• Dusun Sentong	2.521	2.648	5.169
Jumlah	7.410	7.444	14.854

Sumber : Monografi Desa Karanganyar tahun 2012

Tabel 4.3 Jumlah KK per dusun desa Karanganyar tahun 2012

Dusun	Jumlah RW	Jumlah RT	Jumlah KK
• Sumberan	8	35	1.567
• Krajan	7	21	1.171
• Sentong	6	28	1.469
Jumlah	21	84	4.207

Sumber : Monografi Desa Karanganyar tahun 2012

4.2.1 Penduduk Menurut Golongan Umur

Sumber daya manusia merupakan faktor produksi yang sangat penting karena selain ketersediaannya untuk mensuplai tenaga kerja fisik juga mutu skill sangat menentukan kemajuan suatu wilayah. Distribusi umur penduduk memberikan petunjuk berapa besar jumlah penduduk yang berumur produktif dan berapa besar jumlah penduduk yang berada di luar masa produktif.

Tabel 4.4 Penduduk Desa Karanganyar Menurut Golongan Umur

No	Golongan Umur (th)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	0 – 12	1.218	8,20
2.	13 – 18	1.916	12,90
3.	19 – 40	8.575	57,73
4.	> 40	3.145	21,17
Jumlah		14.854	100

Sumber : Monografi Desa Karanganyar tahun 2012

Terlihat pada Tabel 4.4 bahwa penduduk pada umur produktif (umur 19 – 40 tahun) berjumlah 8.575 atau 57,73 %. Hal ini mengindikasikan bahwa suplay tenaga kerja di Desa Karanganyar masih tercukupi terutama untuk kegiatan usahatani. Hal ini diperkuat fakta bahwa sebagian besar penduduk nafkahnya banyak tergantung kepada kegiatan pertanian.

4.2.2 Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Di samping tersedianya penduduk yang berumur produktif, juga perlu dilihat sampai seberapa jauh mutu *skill* penduduk yang tercermin pada tingkat pendidikannya.

Tabel 4.5 Penduduk Desa Karanganyar Menurut Tingkat Pendidikan Formal

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak Sekolah	9514	64,05
2.	Tidak tamat SD	377	2,53
3.	SD Sederajat	1781	11,99
4.	SLTP Sederajat	1451	9,77
5.	SMU Sederajat	1380	9,29
6.	Diploma	121	0,81
7.	Sarjana (S1)	185	1,25
8.	Pasca Sarjana	45	0,31
Jumlah		14854	100

Sumber : Monografi Desa Karanganyar tahun 2012.

4.2.3 Penduduk Menurut Mata Pencarian

Dari penduduk usia dewasa tercatat adanya berbagai profesi sebagai berikut .

Tabel 4.6 Penduduk Desa Karanganyar Menurut Mata Pencarian

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	PNS	136	2,61
2.	Petani	377	7,23
3.	Buruh tani	3.251	62,35
4.	Wiraswasta	125	2,40
5.	Pertukangan	190	3,64
6.	Pensiunan	185	3,55
7.	Lain-lain	950	18,22
Jumlah		5.214	100

Sumber : Monografi Desa Karanganyar tahun 2012.

Dari data pada Tabel 4.6 memperlihatkan penduduk yang berprofesi buruh tani paling besar yaitu 62,35 % atau 3.251 orang, hal ini jauh lebih besar dibanding dengan jumlah petani penggarap yang hanya berjumlah 7,23 %. Hal ini mengindikasikan bahwa tanah pertanian semakin sempit dan luas pemilikan juga semakin kecil, oleh karena itu tepat kiranya diadakan intensifikasi terhadap tanah pertanian untuk menaikkan produksi dan keuntungan

4.2.4 Penduduk Menurut Agama

Sebagian besar penduduk desa Karanganyar memeluk agama Islam, hanya beberapa penduduk keturunan saja yang memeluk agama Kristen, Konghuchu dan Katolik. Dalam kehidupan sehari-hari toleransi antar pemeluk agama terjalin sangat harmonis, itu terbukti bahwa selama ini tidak ada konflik di masyarakat yang disebabkan oleh agama.

Namun demikian dalam melaksanakan tugas dan fungsi, pemerintah Desa Karanganyar memberikan pelayanan yang sama kepada masyarakat tanpa membedakan ras, suku, budaya dan agama, semua mendapatkan pelayanan yang sama

Desa Karanganyar juga terdapat 6 pondok pesantren yaitu::

1. pondok pesantren Darul Izzah dusun sumberan
2. pondok pesantren Muta'alimin dusun sumberan
3. pondok pesantren Darul Falah dusun sumberan
4. pondok pesantren Darus Salam dusun krajan
5. pondok pesantren Babus Salam dusun sentong
6. pondok pesantren Kasyful Hudath Attoyyibin dusun sentong

Pondok pesantren tersebut mempunyai aktivitas belajar mengajar ilmu keagamaan dan banyak pula santri-santri yang datang dan bertempat tinggal (mondok) baik dari dalam maupun luar Kabupaten Jember bahkan ada yang datang dari luar pulau Jawa. Dengan adanya pondok pesantren tersebut dapat membangun kehidupan masyarakat yg religus dan sangat membantu terjalinnya hubungan yang harmonis antar sesama pemeluk agama.

Tabel 4.7 Penduduk Desa Karanganyar Menurut Agama

No	Agama	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Islam	14.777	99,48
2.	Katolik	12	0,08
3.	Kristen	57	0,38
4.	Hindu	6	0,04
5.	Budha	2	0,01
6.	Kong Hu Chu	0	0,00
Jumlah		14.854	100

Sumber : Monografi Desa Karanganyar tahun 2012.

BAB 5. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Pendapatan Usahatani Jagung

Analisis yang akan dilaksanakan pada usahatani ini dibedakan atas analisis pendapatan usahatani untuk petani usahatani jagung dengan pola kemitraan dan analisis pendapatan petani usahatani jagung dengan pola non kemitraan. Hal ini dilakukan karena adanya perbedaan biaya dan penerimaan usahatani dari masing - masing usahatani yang dilaksanakan. Bagi usahatani jagung pola kemitraan biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan pada dasarnya sama dengan petani pola non kemitraan. Perbedaannya adalah jika pada petani pola kemitraan benih diberi oleh PT. Pioneer, sedangkan pola non kemitraan petani harus membeli sendiri benihnya dengan harga Rp 55.000 per kg.

Salah satu indikator keberhasilan kegiatan usahatani dapat dilihat dari besarnya pendapatan yang diperoleh petani. Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan usahatani tersebut. Pendapatan usahatani jagung diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi berlangsung. Total penerimaan ini berasal dari hasil produksi jagung dikalikan dengan harga jual. Besarnya harga jual untuk yang pola kemitraan ditentukan oleh PT. Pioneer Indonesia yaitu seharga Rp. 3.100 per kg dan untuk yang pola non kemitraan petani menjual seharga Rp. 2.500 per kg. Total biaya yang dikeluarkan petani berasal dari berbagai unsur yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri atas biaya benih, pupuk, obat-obatan, tenaga kerja. Biaya tetap terdiri atas biaya sewa lahan, pajak pengairan dan penyusutan peralatan.

Biaya benih yang dikeluarkan petani bermacam-macam tergantung dari jenis benih jagung yang diusahakan dan jumlah benih yang diterima oleh petani. Petani dengan pola kemitraan memperoleh benih gratis dari PT. Pioneer Indonesia. Sedangkan untuk pola non kemitraan harga untuk benih jagung adalah Rp. 55.000 per kg. Penetapan harga tersebut berdasarkan pada musim tanam tahun 2012 dan harga benih tersebut dapat berubah setiap musim tanam.

Biaya pupuk diperoleh dari hasil penjumlahan biaya dari masing-masing jenis pupuk yang dipakai oleh petani. Pupuk yang digunakan petani antara lain pupuk Urea dan Phonska. Petani juga ada yang menggunakan pupuk tambahan yaitu pupuk ZA dan Kcl. Pemberian pupuk umumnya dilakukan petani melalui pemupukan dasar yaitu diaplikasikan saat pengolahan tanah.

Biaya obat-obatan diperoleh dari hasil penjumlahan biaya dari masing-masing jenis obat. Obat-obatan yang dipakai petani umumnya dibeli di kios-kios atau di toko-toko pertanian. Jenis obat yang digunakan petani bervariasi dan berbeda-beda antara satu petani dengan petani lainnya, namun jenis obat-obatan tersebut dapat digolongkan menjadi 3 jenis yaitu jenis Herbisida, insektisida dan fungisida. Herbisida merupakan jenis obat untuk tanaman yang digunakan untuk mengendalikan penyakit yang mengganggu pertumbuhan tanaman. Insektisida merupakan jenis obat untuk tanaman yang digunakan untuk mengendalikan jenis hama yang dapat mengganggu pertumbuhan tanaman. Fungisida merupakan jenis obat untuk tanaman yang digunakan untuk mengendalikan jenis gulma yang dapat mengganggu pertumbuhan tanaman. Penggunaan jenis dan macam obat-obatan tersebut tergantung pada kebutuhan yang akan digunakan oleh masing-masing petani.

Biaya tenaga kerja diperoleh dari penjumlahan upah masing-masing pekerjaan yang dicurahkan dalam satuan Hari Kerja Pria (HKP) pada usahatani jagung mulai dari pengolahan lahan sampai penyetoran benih. Biaya tenaga kerja sebesar Rp. 40.000 per orang. Curahan waktu kerja untuk tenaga kerja berbeda, tapi umumnya dimulai dari pukul 07:00 sampai dengan pukul 15:00.

Biaya sewa lahan diperuntukkan bagi petani yang tidak memiliki lahan pertanian sendiri akan tetapi mereka menyewa dari orang lain. Untuk petani dengan pola kemitraan maka tanah disewa oleh PT. Pioneer Indonesia mendapat pinjaman uang per musim per hektar sebesar Rp. 3.500.000. Petani juga dibebankan adanya pajak lahan pertanian. Pajak yang dibebankan kepada masing-masing petani

berbeda-beda dan rata-ratanya pajak untuk satu kali musim tanam adalah Rp. 15.000 per ha. Biaya penyusutan peralatan meliputi biaya penyusutan untuk cangkul, sabit, dan alat pertanian lainnya yang digunakan oleh petani. Peralatan cangkul biasanya digunakan untuk mengolah tanah, sabit digunakan pada waktu membersihkan rumput dan penyiangan.

Rata-rata produksi jagung musim tanam tahun 2012 di Kabupaten Jember untuk yang pola kemitraan sebesar 8.000 – 11.000 kg/ha dan untuk yang pola non kemitraan sebesar 4.000 – 7.000 kg/ha. Berdasar perhitungan diperoleh hasil untuk rata-rata penerimaan, biaya dan pendapatan per hektar untuk usahatani jagung untuk musim tanam tahun 2012 adalah seperti pada tabel 5.1

Tabel 5.1 Rata-rata Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Per Hektar Usahatani Jagung pada Musim Tanam Tahun 2012 di Desa Karanganyar Kabupaten Jember

Jenis Usahatani Jagung	Penerimaan (Rp)	Jumlah Biaya	
		Produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)
Pola Kemitraan	25.616.000	7.627.728	17.988.722
Pola Non Kemitraan	17.377.841	4.743.710	12.634.131

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2013, Lampiran 4, 5, 6, dan 7.

Berdasarkan Tabel 5.1, diperoleh hasil bahwa rata-rata pendapatan per hektar usahatani jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember untuk musim tanam tahun 2012 untuk pola kemitraan sebesar Rp 17.988.722 per hektar dan untuk pola non kemitraan sebesar Rp. 12.634.131 per hektar. Artinya bahwa pendapatan usahatani jagung dengan pola kemitraan (Rp. 17.988.722 per hektar) lebih tinggi dibandingkan pendapatan usahatani jagung pola non kemitraan (Rp 5.514.188 per hektar). Usahatani jagung ini menguntungkan disebabkan karena biaya yang dikeluarkan selama produksi lebih rendah dibandingkan dengan penerimaan.

Pendapatan yang diterima petani merupakan hasil pengurangan antara total penerimaan dengan total biaya. Total penerimaan merupakan hasil perkalian antara harga dengan jumlah produk. Total biaya merupakan hasil penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Penerimaan antara petani yang berusahatani jagung dapat dilihat dari harga dan jumlah produk yang dihasilkan. Total biaya merupakan besarnya biaya yang dikeluarkan selama berusahatani. Total biaya dalam usahatani jagung merupakan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap antara lain sewa lahan, pajak tanah pengairan dan penyusutan peralatan, sedangkan biaya variabel antara lain benih, pupuk, obat-obatan, tenaga kerja.

Petani sebagai pelaku dalam kegiatan usahatani melakukan pengaturan alokasi faktor-faktor produksi (*input*) dalam menghasilkan produksi (*output*) yang maksimal. Pengalokasian faktor-faktor produksi yang diatur sedemikian rupa sebagai upaya meminimalkan pemakaian biaya sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang diterima oleh petani. Hal tersebut menyebabkan petani akan mengamati perkembangan produksi yang dihasilkan dari faktor-faktor produksi yang digunakannya.

Pendapatan usahatani jagung dapat diperoleh berdasarkan selisih antara penerimaan total dengan biaya total yang dikeluarkan dalam satu periode produksi. Penerimaan dalam usahatani jagung merupakan jumlah hasil kali antara produksi dengan harga jual. Pendapatan per hektar usahatani jagung pola non kemitraan yaitu sebesar Rp 12.634.131 dan nilai tersebut lebih rendah daripada pendapatan usahatani jagung pola kemitraan yaitu sebesar Rp. 17.988.722.

Tabel 5.2. Pengujian Perbedaan Pendapatan Usahatani Jagung Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di di Desa Karanganyar Kabupaten Jember Kabupaten Jember Musim Tanam 2012

Jenis Usahatani	Rata-Rata Pendapatan/Ha (Rp/Ha)	Std. Deviasi	z-hitung	z-tabel
Pola Kemitraan	17.988.722	1280417,1488	21,456*	1,993
Pola Non Kemitraan	12.634.131	882661,976		

Sumber : Data Primer diolah 2013, Lampiran 8 dan 9

Keterangan : *) Berbeda nyata pada taraf kepercayaan 95%

Keterangan :

$$z\text{-tabel } (0,025;93) = 1,993$$

$$z\text{-hitung} = 21,456$$

Kriteria pengujian manual:

- Hipotesis diterima jika $z \text{ hitung} > z \text{ tabel}$
- Hipotesis ditolak jika $z \text{ hitung} < z \text{ tabel}$

Karena $z \text{ hitung}$ lebih besar dibanding $z \text{ tabel}$ ($21,456 > 1,993$) pada signifikansi $\alpha = 0,000$, dengan demikian secara meyakinkan berdasarkan uji z terbukti bahwa pendapatan usahatani jagung pola kemitraan berbeda nyata daripada pendapatan usahatani jagung pola non kemitraan pada taraf kepercayaan 95%.

Artinya bahwa rata-rata pendapatan per hektar usahatani jagung pola kemitraan sebesar Rp 17.988.722 berbeda nyata dengan usahatani jagung pola kemitraan sebesar Rp 12.634.131. Hal ini dapat terjadi karena harga produksi benih jagung antara kedua pola berbeda yaitu Rp. 0 per kg (gratis). untuk benih jagung pola non kemitraan dan Rp. 55.000 per kg. untuk benih jagung pola non kemitraan. Perbedaan harga produksi benih jagung ini dapat mengakibatkan peningkatan terhadap pendapatan petani. Harga produksi benih jagung yang berbeda tersebut mengakibatkan jumlah penerimaan dari usahatani jagung pola kemitraan lebih tinggi dibandingkan dengan usahatani jagung pola non kemitraan

Hal ini disebabkan oleh :

1. Petani mitra mendapatkan benih secara gratis yang disediakan oleh perusahaan sehingga Petani tidak perlu mengeluarkan dana untuk memperoleh benih.
2. Adanya kepastian harga. Kepastian harga dari perusahaan dapat membantu Petani meminimalkan resiko kerugian.
3. Adanya jaminan pemasaran hasil dari perusahaan. Pihak perusahaan sudah pasti akan membeli semua benih dari Petani yang sesuai dengan standar mutu yang telah disepakati, sehingga Petani mitra tidak perlu khawatir dengan pemasaran hasil panen mereka.
4. Pinjaman dana dengan kredit tanpa bunga atau bunga 0% yang diberikan oleh perusahaan meringankan Petani dalam hal biaya usahatani atau mempermudah pembiayaan untuk budidaya tanaman.

5.2 Tingkat Efisiensi Biaya Produksi Usahatani Jagung Melalui Pola Kemitraan Dan Non Kemitraan Petani Jagung

Tingkat pendapatan yang diterima oleh petani dapat juga dilihat dari efisiensi biaya. Biaya produksi yang efisien akan memberikan keuntungan yang besar bagi setiap petani. Efisiensi biaya yang dikeluarkan oleh petani dapat dianalisis dengan menggunakan R/C ratio yang merupakan perbandingan antara jumlah penerimaan dan biaya. Efisiensi yang tinggi dapat diperoleh dengan jalan meningkatkan produksi dengan kualitas dan kuantitas yang baik serta menekan biaya produksi yang dikeluarkan. Penggunaan biaya produksi dinyatakan sudah efisien apabila nilai R/C ratio lebih besar dari satu. Apabila nilai R/C ratio lebih kecil sama dengan satu, berarti penggunaan biaya tidak efisien.

Tabel 5.3. Hasil Analisis Nilai R/C Ratio Usahatani Jagung Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di di Desa Karanganyar Kabupaten Jember

Jenis Usahatani	Penerimaan (Rp/Ha)	Jumlah Biaya (Rp/Ha)	R/C Ratio
Pola Kemitraan	25.616.000	7.627.278	3,37
Pola Non Kemitraan	17.377.841	4.743.710	3,73

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2013, Lampiran 4, 5, 6, dan 7

Berdasarkan Tabel 5.3 diketahui rata-rata efisiensi biaya usahatani jagung pola kemitraan sebesar 3,37 artinya penggunaan biaya usahatani ini efisien karena nilainya lebih besar dari satu. Nilai R/C ratio sebesar 3,37 menunjukkan bahwa setiap Rp 1000,00 yang diinvestasikan pada usahatani jagung pola kemitraan akan memberikan hasil sebesar Rp. 3370,00. Rata-rata efisiensi biaya usahatani jagung pola non kemitraan sebesar 3,73 artinya penggunaan biaya pada usahatani ini efisien karena nilainya lebih besar dari satu. Nilai R/C ratio sebesar 3,73 menunjukkan bahwa setiap Rp 1000,00 biaya yang diinvestasikan pada usahatani jagung pola non kemitraan akan memberikan hasil sebesar Rp. 3730,00.

Berdasarkan dari nilai R/C ratio kedua pola usahatani jagung, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani jagung dengan pola non kemitraan lebih besar atau lebih efisien dibandingkan dengan usahatani jagung pola kemitraan karena biaya yang dikeluarkan pada pola kemitraan lebih besar dibandingkan dengan yang pola non kemitraan. Nilai pembagi yang merupakan total biaya mempunyai nilai besar menyebabkan hasil R/C rasio dari pola kemitraan lebih rendah dibandingkan pola non kemitraan.

Perbedaan kegiatan jenis usahatani pada pola kemitraan dengan non kemitraan jagung menyebabkan berbeda pula komponen biaya produksinya. R/C ratio dipengaruhi oleh perbandingan antara penerimaan dan biaya produksi. Penerimaan merupakan hasil kali antara produksi dan harga jual, sedangkan biaya produksi adalah penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya variabel yang digunakan pada usahatani jagung adalah biaya benih, biaya pupuk, biaya obat-obatan, biaya tenaga kerja, dan biaya lain-lain. Biaya benih yang membedakan hasil dari R/C ratio antara pola kemitraan dengan non kemitraan. Petani non kemitraan membeli benih dengan harga Rp 55.000 per kg, sedangkan petani bermitra tidak mengeluarkan biaya untuk membeli benih karena perusahaan mitra memberi benih kepada petani secara gratis. Harga beli dan jumlah produksi juga merupakan faktor yang menyebabkan nilai R/C ratio berbeda.

5.3 Efisiensi Pemasaran Usahatani Jagung Melalui Pola Kemitraan dan Non Kemitraan

Menurut Shepherd (1962) dalam Soekartawi (1993) menyatakan bahwa efisiensi pemasaran adalah nisbah antara total biaya pemasaran dengan total nilai produk yang dipasarkan, atau dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Ep = \frac{\sum TB}{\sum TNP} \times 100 \%$$

Keterangan :

Ep = Efisiensi Pemasaran (%)

TB = Total Biaya Pemasaran (Rp)

TNP = Total Nilai Produk yang dipasarkan (Rp)

Saluran pemasaran usahatani jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember menggunakan pola rantai pemasaran yang berbeda. Saluran pemasaran pola kemitraan dan saluran pemasaran pola non kemitraan. Pemasaran usahatani jagung di kedua saluran pemasaran tersebut mempunyai perbedaan dari keuntungan yang didapat dan biaya yang dikeluarkan.

Semakin panjang rantai pemasaran usahatani jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember, maka semakin besar tingkat keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran. Hal ini menyebabkan harga jual komoditas jagung di tingkat eksportir semakin tinggi, dan nilai *Marjin* Pemasaran semakin tinggi. Apabila nilai *Marjin* Pemasaran komoditas usahatani jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember semakin tinggi, maka akan menjadi indikator ketidakefisiensi rantai pemasaran suatu komoditas.

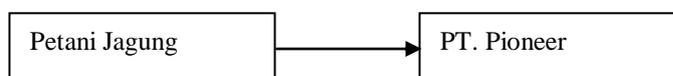
Untuk mengetahui biaya dari masing-masing lembaga pemasaran, dapat dilihat berdasarkan saluran pemasaran jagung yang ada.

Umumnya petani tidak menjual jagung langsung kepada pabrikan karena takut terjadi monopoli harga dari perusahaan. Yang menjadi pabrik pengolahan dari pemasaran jagung pada saluran kemitraan ini adalah PT. Pioneer. Pembelian ini dilakukan dengan membuat kontrak perjanjian antara pabrik sebagai petani dengan pedagang besar. Di dalam kontrak perjanjian tertera syarat-syarat jagung yang akan dibeli dan biaya-biaya yang akan dikeluarkan oleh pabrik.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan petani usahatani jagung yang berada di Desa Karanganyar Kabupaten Jember maka diketahui bahwa terdapat 2 pola saluran pemasaran yang penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. Pola Pemasaran Kemitraan

Pada pola pemasaran ini petani menjual hasil panennya ke PT Pioneer, dimana petani hanya menanam, sedangkan untuk benih dan modal usaha sudah disediakan oleh PT Pioneer. Adapun jumlah petani yang menggunakan pola ini adalah 31 orang petani.



Berdasarkan uraian-uraian biaya pemasaran dan margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran jagung diatas, maka dapat dihitung besarnya efesiensi pemasaran jagung yang ada sebagai berikut:

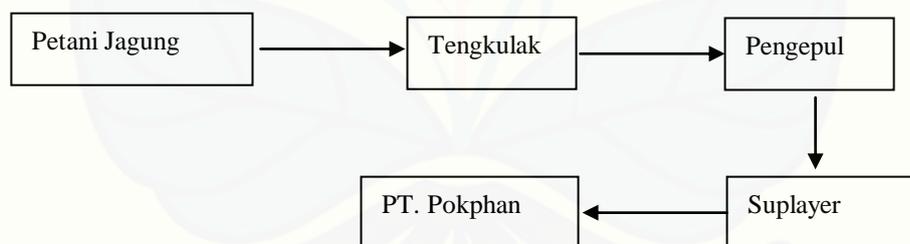
$$Ep = \frac{\sum TB}{\sum TNP} \times 100\%$$

$$Ep = \frac{17400}{65000} \times 100\%$$

$$Ep = 27 \%$$

2. Pola Pemasaran Non Kemitraan

Pada pola pemasaran ini petani menjual hasil panennya ke tengkulak. Tengkulak menjual ke pengepul. Dari pedagang pengepul jagung ini di jual kepada suplayer (PT Seger). Dari Suplayer jagung dijual ke PT. Pokphan di Jember. Di pabrik ini jagung diolah menjadi pakan atau ransum. Oleh pabrik pengolahan jagung tersebut diolah dengan bahan tambahan lain. Selanjutnya pabrik menjual pakan ternak ini kepada konsumen. Adapun jumlah petani yang menggunakan pola ini adalah 44 orang petani



Berdasarkan uraian-uraian biaya pemasaran dan margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran jagung diatas, maka dapat dihitung besarnya efesiensi pemasaran jagung yang ada sebagai berikut:

$$Ep = \frac{\sum TB}{\sum TNP} \times 100\%$$

$$Ep = \frac{1665}{5400} \times 100\%$$

$$Ep = 31 \%$$

Berdasarkan hasil perhitungan Efisiensi Pemasaran setiap saluran yang ada dibuat rekapitulasi efisiensi pemasaran jagung pada setiap saluran sebagai berikut:

Tabel 5.4 Rekapitulasi Tingkat Efisiensi Pemasaran usahatani jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember Tahun 2012

No.	Saluran Pemasaran	Total Nilai Produk yang dipasarkan (Rp)	Total Biaya Pemasaran (Rp)	Efisiensi Pemasaran (%)
1.	Pola kemitraan	65.000	17.400	27,16
2.	Pola non kemitraan	5.400	1.665	31,15

Sumber : Data Primer Diolah 2013, Lampiran 11

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 5.4, dapat disimpulkan bahwa pemasaran jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember tergolong efisien. Nilai efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember melalui saluran pemasaran pola kemitraan sebesar 27 %; dan saluran pemasaran pola non kemitraan sebesar 31 %.

Dapat disimpulkan bahwa semakin pendek rantai pemasaran komoditas, maka semakin efisien saluran pemasaran komoditas tersebut dan semakin besar nilai efisiensi pemasaran. Saluran pemasaran yang paling efisien ialah pemasaran usahatani jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember melalui saluran pemasaran pola kemitraan. Hal ini karena semakin pendek rantai pemasaran suatu komoditas maka semakin sedikit jumlah lembaga pemasaran yang terkait dan tingkat keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran relatif lebih kecil dibandingkan saluran pemasaran pola non kemitraan.

Hasil penelitian dijabarkan bahwa kedua saluran pemasaran jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember tergolong efisien dan memiliki saluran pemasaran yang logis. Tingkat efisiensi pemasaran pada kedua saluran tentunya berbeda-beda, bergantung pada jumlah lembaga pemasaran yang digunakan, biaya pemasaran yang digunakan, serta tingkat keuntungan yang diambil oleh tiap-tiap lembaga pemasaran yang terlibat.

BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Pendapatan per hektar usahatani jagung pola non kemitraan yaitu sebesar Rp 12.634.131 dan nilai tersebut lebih rendah daripada pendapatan usahatani jagung pola kemitraan yaitu sebesar Rp. 17.988.722. Hasil uji $Z_{hit} > Z_{tabel}$ maka pendapatan usahatani jagung pola kemitraan berbeda nyata daripada pendapatan usahatani jagung pola non kemitraan pada taraf kepercayaan 95%.
2. Berdasarkan dari nilai R/C ratio kedua pola usahatani jagung diketahui rata-rata efisiensi biaya usahatani jagung pola kemitraan sebesar 3,37 dan rata-rata efisiensi biaya usahatani jagung pola non kemitraan sebesar 3,73, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani jagung dengan pola non kemitraan lebih besar atau lebih efisien dibandingkan dengan usahatani jagung pola kemitraan.
3. Nilai efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran jagung di Desa Karanganyar Kabupaten Jember melalui saluran pemasaran pola kemitraan sebesar 27 %; dan saluran pemasaran pola non kemitraan sebesar 31 %, maka dapat disimpulkan saluran pemasaran yang paling efisien ialah saluran pemasaran dengan pola kemitraan.

6.2 Saran

1. Petani non bermitra baiknya meningkatkan produksi dengan inovasi teknologi seperti yang dilakukan oleh petani bermitra misalnya berupa pengaturan jarak tanam dan pemupukan secara berimbang sehingga pendapatan mereka dapat meningkat.
2. Sebaiknya petani non kemitraan mempertimbangkan kembali untuk menjalin kemitraan dengan PT Pioneer Indonesia karena perusahaan mitra memberikan fasilitas untuk meningkatkan kesejahteraan petaninya.
3. Kontrak kerjasama antara petani dan perusahaan mitra hendaklah diperjelas dan saling mematuhi kontrak yang telah ditandatangani.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2005. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktis*. Penerbit Bina Aksara. Bandung
- Abdullah Faisal, 2004. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Edisi kedua*, Malang: Universitas Muhamadiyah
- Bintoro, Mochamat. 2000. Hubungan Antara Varietas, Kerapatan Tanaman dan Musim Tanam Dengan Pertumbuhan Dan Hasil Jagung. Tesis Magister Sains. Pascasarjana IPB. Bogor.
- Downey, D.W. and S.P. Erickson. 2004. *Agribusiness Management. Ch. 11*. New York: McGraw-Hill.
- Effendi, S. 1984. *Bercocok Tanam Jagung*. CV. Yasaguna. Jakarta.
- Faisal, 2008, *Analisis pendapatan dan faktor-faktor produksi komoditi usahatani jagung hibrida*, Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis Institut Pertanian Bogor, Bogor
- Gitosudarmo, 2000, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta, BPFE
- Hasan, I, 1999. *Pokok-Pokok Materi Statistik 2 (Statistik Inferensif)*. Jakarta: Bumi Aksara
- Hafsah, M. 2002. *Bisnis Gula Di Indonesia*. Jakarta. Pustaka: Sinar Harapan
- Hernanto, F. 2003. *Ilmu Usahatani*. Jakarta, Penebar Swadaya.
- Kohls, R.L. and J.N. Uhl. 1985. *Marketing of Agricultural Product*. New York: Macmillan
- Kotler, Philip. 2000. *Marketing Management "Analysis, Planning, Implementation and Control" (9th ed.)*. New Jersey: Prentice Hall International, Inc.
- Lakitan, B. 2002. *Dasar-Dasar Klimatologi*. Cetakan Ke-2. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Lukman Purba Wahyudi, 2010, *Analisis Pelaksanaan Kemitraan Usahatani Pembenihan Jagung Hibrida Antara PT. Dupont Indonesia dengan Petani (Studi Kasus di Desa Sukosari, Kecamatan Kasembon, Kabupaten Malang)*, Skripsi, Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Malang

- Limbong, W, M. Dan P. Sitorus. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian. Bahan kuliah Jurusan Ilmu – Ilmu sosial Ekonomi Pertanian IPB*. Bogor
- Mosher, 2006, *Menggerakkan dan Membangun Pertanian*, Jakarta :Yasaguna.
- Mubyarto Prof. Dr., 2003, *Prospek Otonomi Daerah Dan Perkonomian Indonesia Pasca Krisis Ekonomi*, Yogyakarta,BPFE
- Najiyati,S., Daniarti, 1999, *Pemanfaatan Lahan Todur untuk Tanaman Pangan*, Jakarta, Penebar Swadaya.
- Rahim, A. dan Diah, R.D.H. 2007, *Ekonomika Pertanian*, Jakarta .Penebar Swadaya
- Rukmana R., 1997. *Usaha Tani Jagung*. Yogyakarta, Kanisiusa.
- Saefuddin, A.M. 1983. *Pemasaran Produk Pertanian*, IPB, Bogor.
- Saragih, B. 2001. *Agribisnis Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. Bogor, Pustaka Wirausaha Muda.
- Sastradipoera, Komaruddin, 2003, *Manajemen Marketing, Suatu Pendekatan Ramuan Marketing*, Bandung, Kappa-Sigma
- Soeharjo dan Dahlan Patong, 2003, *Sendi-sendi Pokok Ilmu Usahatani*, Bogor : Departemen Sosial Ekonomi Pertanian IPB.
- Soekartawi. 1993. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- _____, 2001 - *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*, Jakarta. Rajawali Pers
- _____, 2002 - *Pembangunan Pertanian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- _____, 2005. *Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk Perkembangan Petani Kecil*. UI-Press. Jakarta.
- _____, 2006 - *Analisis Usahatani*, Jakarta: Rajawali Pers
- _____, 2010. *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Soemardjo, dkk. 2001. *Teori dan Praktek Kemitraan Agribisnis*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Sugiyono, 2000. *Statistika Untuk Penelitian, Bandung*, Bandung. Alfabeta.

- _____, 2001. *Metode Penelitian Administrasi*, Bandung. Alfabeta.
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang, UMM Press
- Sudaryono. 1998. *Teknologi produksi Jagung*. Dalam: Prosiding Seminar dan Lokakarya nasional jagung. Balitjas. Maros.
- Sukirno, S. 2003. *Pengantar Teori Mikroekonomi* (Edisi Ketiga). Jakarta, Grafindo.
- Suprpto H.S. , 1997. *Bertanam Jagung*. Jakarta, Penebar Swadaya
- Suprpto H.S. dan Marzuki, A. R., 2002. *Bertanam Jagung*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sutedjo, D., 2002. *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*. Yogyakarta, Penerbit Andi
- Sutawi, Khotimah,K., Sutanto, Maleha dan Hani.,2002. *Evaluasi Proyek dan Perencanaan Usaha*. Jakarta, Ghalia Indonesia.
- Tjahjadi, Nur, 1999, Hama dan Penyakit Tanaman, Kanisius, Yogyakarta
- Tarigan Triswan, 2006, *Analisis Kinerja Usahatani dan Saluran. Distribusi Jagung Hibrida Terhadap Tingkat Pendapatan Petani*, Sumatera Utara,
- Tjakrawilaksana, A. 1983. *Usahatani. Jurusan Sosial-Ekonomi Pertanian*. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Todaro, MP. 1999. *Perencanaan Pembangunan Model dan Metode*, Jakarta, CV Intermedia
- Timbergen Jan, 1980, *Rencana Permbangunan*, Jakarta, Universitas Indonesia (UI-Press)
- Umar, H. 2003. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Warisno, 1998, *Jagung Hibrida*, Jakarta: Kanisius

Lampiran 1

KUISIONER

**JUDUL : ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN USAHATANI
JAGUNG MELALUI POLA KEMITRAAN DI DESA KARANG ANYAR
KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER**

LOKASI : KABUPATEN JEMBER

PEWAWANCARA

Nama : Anitawati
NIM : 071510201047
Hari / Tanggal :
Waktu :

I. IDENTITAS RESPONDEN

Nomor responden :
Nama :
Alamat :
Umur :thn.
Pendidikan :
Pekerjaan : Utama :
Sampingan :
Kepemilikan lahan : sendiri /sewa
Luas lahan :ha.
Jumlah keluarga :
Lama bermitra :thn.
Jenis/ Merk Benih :

II. PENERAPAN KEMITRAAN PT. PIONEER INDONESIA DENGAN PETANI

1. Bagaimana asal mula bergabung dengan PT. Pioneer Indonesia?
 - a. inisiatif sendiri
 - b. diajak kelompok tani
 - c. diajak teman
 - d. diajak PT. Pioneer Indonesia
 - e. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
2. Persyaratan apa yang harus dimiliki atau diserahkan untuk bermitra dengan PT. Pioneer Indonesia?
Sebaiknya, Jelaskan.....!
.....!
3. Darimana memperoleh sarana produksi?
 - a. membeli sendiri
 - b. pinjaman dari PT. Pioneer Indonesia
 - c. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
4. Bagaimana penggunaan teknologi dalam kegiatan usahatani?
 - a. menentukan sendiri
 - b. menurut anjuran PT. Pioneer Indonesia
 - c. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
5. Darimana memperoleh modal untuk usahatani?
 - a. modal sendiri
 - b. pinjaman dari PT. Pioneer Indonesia
 - c. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
6. Bagaimana melakukan manajemen dalam kegiatan usahatani jagung ini?
 - a. melakukan manajemen sendiri
 - b. musyawarah dengan ketua kelompok
 - c. menurut aturan PT. Pioneer Indonesia
 - d. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!

7. Bagaimana sistem pembelian hasil produksi?
 - a. Petani >> PT. Pioneer Indonesia
 - b. Petani >> Petani Kunci >> PT. Pioneer Indonesia
 - c. LainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
8. Bagaimana proses penetapan standart mutu produk yang dihasilkan?
 - a. kesepakatan petani dengan PT. Pioneer Indonesia
 - b. langsung ditetapkan PT. Pioneer Indonesia
 - c. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
9. Bagaimana proses penentuan harga produk standart atau memenuhi target?
 - a. ditentukan langsung oleh PT. Pioneer Indonesia
 - b. kesepakatan bersama petani dengan PT. Pioneer Indonesia
 - c. disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasar
 - d. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
10. Bagaimana jika produk yang dihasilkan substandart atau tidak memenuhi target?
 - a. ditentukan langsung oleh PT. Pioneer Indonesia
 - b. kesepakatan bersama petani dengan PT. Pioneer Indonesia
 - c. disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasar
 - d. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
11. Bagaimana sistem pembayarannya?
 - a. langsung (setelah produk diambil)
 - b. sesuai dengan kesepakatan
 - c. lainnyaSebaiknya, Jelaskan.....!
12. Selama ini pernahkan ada permasalahan tentang pembayaran?
 - a. pernah
 - b. tidak pernah
 - c. lainnya

13. Apabila pernah, kapan, kenapa dan bagaimana solusinya?

Sebaiknya, Jelaskan.....!

.....

14. Bagaimana proses yang dilakukan apabila terjadi suatu masalah dalam kegiatan kemitraan?

- a. diputuskan langsung oleh PT. Pioneer Indonesia
- b. dilakukan musyawarah
- c. lainnya

Sebaiknya, Jelaskan.....!

15. Apakah dalam kegiatan budidaya ini ada pembinaan yang diberikan oleh PT. Pioneer Indonesia?

- a. ya, ada. Bentuknya?.....
- b. tidak ada. Sebaiknya?.....
- c. lainnya

16. Apabila ada, kapan pembinaan tersebut dilakukan?

- a. saat awal bermitra
- b. sepanjang kemitraan
- c. pada waktu-waktu tertentu
- d. lainnya

Sebaiknya, Jelaskan.....!

17. Apakah petani memerlukan pembinaan tersebut?

- a. ya
- b. tidak
- c. lainnya

Sebaiknya, Jelaskan.....!

18. Bagaimana proses pembinaan tersebut dilakukan?

- a. melalui pertemuan rutin
- b. konsultasi
- c. Petugas lapang yang berkeliling
- d. Lainnya

Sebaiknya, Jelaskan.....!

19. Apa keuntungan dan kerugian yang diperoleh selama mengikuti kemitraan?

Sebaiknya, Jelaskan.....!

.....

.....

20. Selama mengikuti kemitraan dengan PT. Indonesia ini pernahkan gagal panen?

- a. pernah
- b. tidak pernah

Jelaskan.....!

21. Bagaimana sistem penanggungan resiko apabila terjadi gagal panen?

- a. petani dengan perusahaan (perusahaan ikut menanggung)
- b. ditanggung petani seluruhnya
- c. lainnya

Sebaiknya, Jelaskan.....!

22. Bagaimana ketentuan hak dan kewajiban sebagai peserta kemitraan?

Hak yang diperoleh

- () sarana produksi *(bibit, pupuk, modal, mesin, dll)
- () pembinaan atau penyuluhan
- () jaminan pasar
- () harga yang tinggi
- () lainnya.....

*coret yang tidak perlu

Kewajiban yang harus dipenuhi:

- () menjual seluruh produksi kepada PT. Pioneer Indonesia
- () melaksanakan teknologi sesuai dengan anjuran PT. Pioneer Indonesia
- () menghasilkan produk dengan kualitas sesuai standart yang ditetapkan oleh PT. Pioneer Indonesia
- () lainnya.....

23. Dalam pelaksanaannya apakah ada penyimpangan terhadap hak dan kewajiban tersebut?

- a. ada, sebutkan.....
- b. tidak, mengapa.....
- c. lainnya

Sebaiknya, Jelaskan.....!

24. Bagaimana pola tanam yang dilakukan sebelum bermitra dengan PT. Pioneer Indonesia? Jelaskan!

.....

25. Jika ada, manakah yang lebih baik dan menguntungkan menurut pengalaman? Jelaskan!

.....

.....

Lampiran 9. Hasil Uji Z Perbedaan Rata-Rata Pendapatan Usahatani Jagung Pola Kemitraan dan Pola Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember

Z-Test

Group Statistics

Jenis		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pendapatan	Kemitraan	31	2E+007	1280417,148	229969,7
	Non Kemitraan	44	1E+007	882661,976	133066,3

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Low er	Upper
Pendapatan	Equal variances assumed	1,311	,256	21,456	73	,000	5354590,6	249560,24	4857218	5851963
	Equal variances not assumed			20,153	49,574	,000	5354590,6	265692,88	4820817	5888364

Lampiran 10

Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)

df \ Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Lampiran 2. Data Responden Petani Pola Kemitraan

No	Nama	Umur	Pendidikan	Luas Lahan	Lama Bermitra
1	Joko	53	SMA	0,25	3
2	Sanukri	42	SMP	0,15	1
3	Ramin	36	SD	0,35	1
4	Suparman	45	SD	0,50	2
5	Salim	62	SMA	0,20	4
6	Hamid	32	SD	0,20	2
7	Paing	41	SMP	0,65	3
8	Khoiri	40	SMP	0,15	3
9	Sarijo	45	SD	0,40	4
10	Nahrowi	57	SD	0,60	2
11	Handori	48	SMP	0,25	3
12	Tawar	46	SD	0,40	1
13	Karim	50	SMA	0,80	1
14	Junaidi	35	SMP	0,20	4
15	Taslim	44	SD	0,60	2
16	P. Muna	35	SLTA	0,25	3
17	P. Zainul	39	SD	0,45	2
18	Muhisin	36	SLTA	0,70	2
19	Alatas	41	SLTP	0,60	2
20	Kromo	54	SLTA	0,30	1
21	Solton	45	SD	0,25	1
22	Maemun	38	SLTA	0,20	1
23	H. Jainuri	43	SD	0,65	1
24	Rasiman	42	SD	0,15	3
25	Dukut	38	SLTA	0,25	2
26	Rburhan	52	SD	0,65	2
27	Wakid	33	SD	0,30	3
28	H. Abdullah	60	SLTP	0,60	3
29	Harun	47	SD	0,25	2
30	Jahuri	45	SD	0,20	2
31	Slamet	30	SLTP	0,35	2

Lampiran 3. Data Responden Petani Pola Non Kemitraan

No	Nama	Umur	Pendidikan	Luas Lahan
1	Sauji	42	SMP	0,20
2	Solihin	45	SMA	0,25
3	Suhud	62	SMP	0,30
4	Mukhlis	63	SMP	0,25
5	Azis	36	S 1	0,30
6	Sahroni	32	SD	0,25
7	Wardi	48	SD	0,30
8	Efendi	53	SMP	0,30
9	Agus	37	SD	0,35
10	Habibi	38	SMP	0,75
11	Bukasan	45	SD	0,20
12	Sutrisno	41	SMP	0,40
13	Nanang	35	SD	0,20
14	Kormen	65	SMA	0,35
15	Sarni	42	SD	0,75
16	Taselim	33	SLTA	0,26
17	Mukmin	36	SLTP	0,34
18	Tumijo	37	SLTA	0,25
19	Kawit	43	SLTP	0,35
20	Kromo	34	SLTA	0,28
21	Mulyani	53	SD	0,29
22	Mujiono	38	SLTA	0,75
23	Muhsin	43	SD	0,29
24	Rasiman	56	SD	0,35
25	Dukut	38	SLTA	0,29
26	Tukidi	52	SD	0,25
27	Nurhasim	46	SD	0,75
28	Modo	65	SD	0,23
29	Harun	47	SD	0,26
30	Jahuri	56	SD	0,60
31	Slamet	30	SLTP	0,25
32	Kuseri	54	SD	0,80
33	Kusnan	32	S 1	0,23
34	Solikin	45	SD	0,60
35	Basori	43	SD	0,30
36	Wardi	53	SD	0,75
37	Suwandi	35	SD	0,30
38	H. Syahip	44	SD	0,35
39	Kambali	52	SD	0,70
40	Dahuri	37	SLTP	0,25
41	Supari	44	SD	0,34
42	Bastomi	56	SD	0,35
43	Sirus	36	SLTP	0,23
44	Supani	56	SD	0,65

Digital Repository Universitas Jember

Lampiran 4. Biaya-Biaya Usahatani Jagung dengan Pola Kemitraan di desa Karanganyar Kabupaten Jember

No	Nama	Luas lahan (Ha)	Biaya Variabel												Obat-Obatan		
			Benih			Jumlah Biaya Benih (Rp)	Pupuk						Jumlah Biaya Pupuk (Rp)	Herbisida			
			Benih (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)		Urea (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Phonska (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)		(ltr)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	
1	Joko	0,25	22	0	0	0	450	2.100	945.000	450	2.300	1.035.000	1.980.000	2,00	60.000	120.000	
2	Sanukri	0,15	3,25	0	0	0	120	2.100	252.000	113	2.300	258.750	510.750	0,50	60.000	30.000	
3	Ramin	0,35	7,70	0	0	0	150	2.100	315.000	160	2.300	368.000	683.000	0,70	60.000	42.000	
4	Suparman	0,50	11,00	0	0	0	240	2.100	504.000	227	2.300	522.100	1.026.100	1,10	60.000	66.000	
5	Salim	0,20	4,50	0	0	0	100	2.100	210.000	90	2.300	207.000	417.000	0,35	60.000	21.000	
6	Hamid	0,20	4,40	0	0	0	97	2.100	203.700	93	2.300	213.900	417.600	0,40	60.000	24.000	
7	Paing	0,65	14,30	0	0	0	305	2.100	640.500	290	2.300	667.000	1.307.500	1,30	60.000	78.000	
8	Khoiri	0,15	3,30	0	0	0	65	2.100	136.500	68	2.300	155.250	291.750	0,45	60.000	27.000	
9	Sarijo	0,40	8,80	0	0	0	190	2.100	399.000	183	2.300	420.900	819.900	0,85	60.000	51.000	
10	Nahrowi	0,60	13,20	0	0	0	265	2.100	556.500	269	2.300	618.700	1.175.200	1,20	60.000	72.000	
11	Handori	0,25	5,50	0	0	0	115	2.100	241.500	112	2.300	257.600	499.100	0,45	60.000	27.000	
12	Tawar	0,40	8,80	0	0	0	185	2.100	388.500	178	2.300	409.400	797.900	0,80	60.000	48.000	
13	Karim	0,80	17,50	0	0	0	350	2.100	735.000	362	2.300	832.600	1.567.600	1,60	60.000	96.000	
14	Junaidi	0,20	4,50	0	0	0	87	2.100	182.700	98	2.300	225.400	408.100	0,50	60.000	30.000	
15	Taslim	0,60	13,20	0	0	0	260	2.100	546.000	275	2.300	632.500	1.178.500	1,20	60.000	72.000	
16	P. Muna	0,25	5,50	0	0	0	110	2.100	231.000	113	2.300	258.750	489.750	0,50	60.000	30.000	
17	P. Zainul	0,45	10,00	0	0	0	200	2.100	420.000	205	2.300	471.500	891.500	0,90	60.000	54.000	
18	Muhisin	0,70	15,40	0	0	0	315	2.100	661.500	320	2.300	736.000	1.397.500	1,40	60.000	84.000	
19	Alatas	0,60	13,20	0	0	0	270	2.100	567.000	115	2.300	264.500	831.500	0,60	60.000	36.000	
20	Kromo	0,30	6,50	0	0	0	133	2.100	279.300	140	2.300	322.000	601.300	0,60	60.000	36.000	
21	Solton	0,25	5,50	0	0	0	112	2.100	235.200	110	2.300	253.000	488.200	0,50	60.000	30.000	
22	Maemun	0,20	4,40	0	0	0	92	2.100	193.200	93	2.300	213.900	407.100	0,40	60.000	24.000	
23	H. Jainuri	0,65	14,30	0	0	0	290	2.100	609.000	295	2.300	678.500	1.287.500	1,30	60.000	78.000	
24	Rasiman	0,15	3,30	0	0	0	67	2.100	140.700	70	2.300	161.000	301.700	0,30	60.000	18.000	
25	Dukut	0,25	5,50	0	0	0	113	2.100	236.250	112	2.300	257.600	493.850	0,50	60.000	30.000	
26	Rburhan	0,65	14,30	0	0	0	89	2.100	186.900	89	2.300	204.700	391.600	1,30	60.000	78.000	
27	Wakid	0,30	6,60	0	0	0	137	2.100	287.700	137	2.300	315.100	602.800	0,50	60.000	30.000	
28	H. Abdullah	0,60	13,20	0	0	0	267	2.100	560.700	275	2.300	632.500	1.193.200	1,20	60.000	72.000	
29	Harun	0,25	5,50	0	0	0	114	2.100	239.400	114	2.300	262.200	501.600	0,50	60.000	30.000	
30	Jahuri	0,20	4,40	0	0	0	90	2.100	189.000	91	2.300	209.300	398.300	0,50	60.000	30.000	
31	Slamet	0,35	7,70	0	0	0	155	2.100	325.500	160	2.300	368.000	693.500	0,70	60.000	42.000	
Jumlah		11,85	260,75	0	0	0	5.148		10.809.750	5.023		11.552.900	22.362.650	24		1.410.000	
Rata-rata		0,38	8,41				166		348.702	162		372.674	721.376	0,76		45.484	

Digital Repository Universitas Jember

Lanjutan

Biaya Variabel										Biaya Tetap						
Obat-Obatan						Jumlah Biaya		Tenaga Kerja		Jumlah Biaya Naker (Rp)	Total Biaya Variabel (Rp.)	Sewa Lahan (Rp)	Pajak (Rp)	Penyusutan (Rp)	Pinjaman (Rp)	Total Biaya Tetap (Rp.)
Insektisida (cc)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Fungisida (cc)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Obat-Obatan (Rp)	Naker (HKP)	Harga (Rp)								
500	125	62.500	500	950	475.000	657.500	36	40.000	1.440.000	4.077.500	0	15.000	50.000	3.500.000	3.565.000	
125	125	15.625	140	950	133.000	178.625	10	40.000	400.000	1.089.375	0	3.750	12.500	875.000	891.250	
75	125	9.375	85	950	80.750	114.125	6	40.000	240.000	645.875	0	2.250	7.500	525.000	534.750	
175	125	21.875	175	950	166.250	230.125	12	40.000	480.000	1.393.125	0	5.250	17.500	1.225.000	1.247.750	
250	125	31.250	250	950	237.500	334.750	16	40.000	640.000	2.000.850	0	7.500	25.000	1.750.000	1.782.500	
110	125	13.750	100	950	95.000	129.750	8	40.000	320.000	866.750	0	3.000	10.000	700.000	713.000	
100	125	12.500	100	950	95.000	131.500	7	40.000	288.000	837.100	0	3.000	10.000	700.000	713.000	
320	125	40.000	325	950	308.750	426.750	22	40.000	880.000	2.614.250	0	9.750	32.500	2.275.000	2.317.250	
80	125	10.000	80	950	76.000	113.000	6	40.000	240.000	644.750	0	2.250	7.500	525.000	534.750	
200	125	25.000	200	950	190.000	266.000	15	40.000	600.000	1.685.900	0	6.000	20.000	1.400.000	1.426.000	
300	125	37.500	300	950	285.000	394.500	22	40.000	864.000	2.433.700	0	9.000	30.000	2.100.000	2.139.000	
125	125	15.625	125	950	118.750	161.375	10	40.000	400.000	1.060.475	0	3.750	12.500	875.000	891.250	
250	125	31.250	200	950	190.000	269.250	14	40.000	576.000	1.643.150	0	6.000	20.000	1.400.000	1.426.000	
400	125	50.000	400	950	380.000	526.000	30	40.000	1.200.000	3.293.600	0	12.000	40.000	2.800.000	2.852.000	
150	125	18.750	100	950	95.000	143.750	7	40.000	288.000	839.850	0	3.000	10.000	700.000	713.000	
300	125	37.500	300	950	285.000	394.500	22	40.000	864.000	2.437.000	0	9.000	30.000	2.100.000	2.139.000	
125	125	15.625	125	950	118.750	164.375	9	40.000	360.000	1.014.125	0	3.750	12.500	875.000	891.250	
220	125	27.500	225	950	213.750	295.250	15	40.000	600.000	1.786.750	0	6.750	22.500	1.575.000	1.604.250	
350	125	43.750	350	950	332.500	460.250	25	40.000	1.008.000	2.865.750	0	10.500	35.000	2.450.000	2.495.500	
130	125	16.250	300	950	285.000	337.250	22	40.000	864.000	2.032.750	0	9.000	30.000	2.100.000	2.139.000	
150	125	18.750	150	950	142.500	197.250	12	40.000	480.000	1.278.550	0	4.500	15.000	1.050.000	1.069.500	
125	125	15.625	125	950	118.750	164.375	9	40.000	360.000	1.012.575	0	3.750	12.500	875.000	891.250	
100	125	12.500	100	950	95.000	131.500	8	40.000	320.000	858.600	0	3.000	10.000	700.000	713.000	
325	125	40.625	325	950	308.750	427.375	23	40.000	936.000	2.650.875	0	9.750	32.500	2.275.000	2.317.250	
80	125	10.000	75	950	71.250	99.250	6	40.000	240.000	640.950	0	2.250	7.500	525.000	534.750	
125	125	15.625	125	950	118.750	164.375	9	40.000	360.000	1.018.225	0	3.750	12.500	875.000	891.250	
325	125	40.625	125	950	118.750	237.375	23	40.000	936.000	1.564.975	0	9.750	32.500	2.275.000	2.317.250	
150	125	18.750	150	950	142.500	191.250	11	40.000	432.000	1.226.050	0	4.500	15.000	1.050.000	1.069.500	
300	125	37.500	300	950	285.000	394.500	22	40.000	864.000	2.451.700	0	9.000	30.000	2.100.000	2.139.000	
125	125	15.625	125	950	118.750	164.375	8	40.000	320.000	985.975	0	3.750	12.500	875.000	891.250	
100	125	12.500	100	950	95.000	137.500	8	40.000	320.000	855.800	0	3.000	10.000	700.000	713.000	
175	125	21.875	210	950	199.500	263.375	12	40.000	480.000	1.436.875	0	5.250	17.500	1.225.000	1.247.750	
5.865		733.125	5.790		5.500.500	7.643.625	429		17.160.000			177.750	592.500	41.475.000	42.245.250	
189,19		23.649	187		177.435	246.569	14		553.548			5.734	19.113	1.337.903	1.362.750	

Digital Repository Universitas Jember

Lampiran 5. Biaya-Biaya Usahatani Jagung dengan Pola Non Kemitraan di desa Karanganyar Kabupaten Jember

No	Nama	Luas lahan (Ha)	Biaya Variabel															Jumlah Biaya Pupuk (Rp)
			Benih		Jumlah Biaya	Pupuk												
			Benih (Kg)	Harga (Rp)		Urea (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Phonska (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Za (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Kcl (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	
1	Sauji	0,20	20,00	55.000	1.100.000	450	1.750	787.500	450	2.000	900.000	100	1.500	150.000	100	1.300	130.000	1.967.500
2	Solihin	0,25	2,10	55.000	115.500	48	1.750	84.000	40	2.000	80.000	12	1.500	18.000	20	1.300	26.000	208.000
3	Suhud	0,30	5,00	55.000	275.000	47	1.750	82.250	44	2.000	88.000	11	1.500	16.500	25	1.300	32.500	219.250
4	Mukhlis	0,25	6,00	55.000	330.000	44	1.750	77.000	135	2.000	270.000	30	1.500	45.000	30	1.300	39.000	431.000
5	Azis	0,30	4,70	55.000	258.500	115	1.750	201.250	117	2.000	234.000	25	1.500	37.500	24	1.300	31.200	503.950
6	Sahroni	0,25	6,00	55.000	330.000	70	1.750	122.500	70	2.000	140.000	17	1.500	25.500	17	1.300	22.100	310.100
7	Wardi	0,30	5,00	55.000	275.000	112	1.750	196.000	113	2.000	225.000	25	1.500	37.500	25	1.300	32.500	491.000
8	Efendi	0,30	6,20	55.000	341.000	130	1.750	227.500	135	2.000	270.000	30	1.500	45.000	30	1.300	39.000	581.500
9	Agus	0,35	5,90	55.000	324.500	132	1.750	231.000	133	2.000	266.000	30	1.500	45.000	30	1.300	39.000	581.000
10	Habibi	0,75	7,00	55.000	385.000	95	1.750	166.250	95	2.000	190.000	35	1.500	52.500	35	1.300	45.500	454.250
11	Bukasan	0,20	15,00	55.000	825.000	335	1.750	586.250	338	2.000	675.000	75	1.500	112.500	78	1.300	101.400	1.475.150
12	Sutrisno	0,40	4,00	55.000	220.000	95	1.750	166.250	90	2.000	180.000	20	1.500	30.000	20	1.300	26.000	402.250
13	Nanang	0,20	8,00	55.000	440.000	180	1.750	315.000	180	2.000	360.000	40	1.500	60.000	40	1.300	52.000	787.000
14	Kormen	0,35	4,20	55.000	231.000	90	1.750	157.500	90	2.000	180.000	20	1.500	30.000	20	1.300	26.000	393.500
15	Sarni	0,75	7,00	55.000	385.000	160	1.750	280.000	155	2.000	310.000	35	1.500	52.500	35	1.300	45.500	688.000
16	Taselim	0,26	15,50	55.000	852.500	340	1.750	595.000	335	2.000	670.000	75	1.500	112.500	75	1.300	97.500	1.475.000
17	Mukmin	0,34	3,00	55.000	165.000	70	1.750	122.500	75	2.000	150.000	26	1.500	39.000	15	1.300	19.500	331.000
18	Tumijio	0,25	6,80	55.000	374.000	65	1.750	113.750	65	2.000	130.000	15	1.500	22.500	34	1.300	44.200	310.450
19	Kawit	0,35	5,00	55.000	275.000	120	1.750	210.000	113	2.000	225.000	25	1.500	37.500	25	1.300	32.500	505.000
20	Kromo	0,28	7,20	55.000	396.000	155	1.750	271.250	158	2.000	315.000	35	1.500	52.500	35	1.300	45.500	684.250
21	Mulyani	0,29	5,60	55.000	308.000	130	1.750	227.500	126	2.000	252.000	25	1.500	37.500	30	1.300	39.000	556.000
22	Mujiono	0,75	5,80	55.000	319.000	131	1.750	228.375	130	2.000	260.000	30	1.500	45.000	30	1.300	39.000	572.375
23	Muhsin	0,29	15,00	55.000	825.000	340	1.750	595.000	338	2.000	675.000	75	1.500	112.500	75	1.300	97.500	1.480.000
24	Rasiman	0,35	5,80	55.000	319.000	130	1.750	227.500	131	2.000	261.000	29	1.500	43.500	29	1.300	37.700	569.700
25	Dukut	0,29	7,00	55.000	385.000	93	1.750	162.750	92	2.000	184.000	25	1.500	37.500	35	1.300	45.500	429.750
26	Tukidi	0,25	5,80	55.000	319.000	131	1.750	228.375	131	2.000	261.000	30	1.500	45.000	29	1.300	37.700	572.075
27	Nurhasim	0,75	5,00	55.000	275.000	67	1.750	117.250	70	2.000	140.000	25	1.500	37.500	25	1.300	32.500	327.250
28	Modo	0,23	15,00	55.000	825.000	335	1.750	586.250	338	2.000	675.000	75	1.500	112.500	75	1.300	97.500	1.471.250
29	Harun	0,26	4,60	55.000	253.000	105	1.750	183.750	105	2.000	210.000	25	1.500	37.500	25	1.300	32.500	463.750
30	Jahuri	0,60	5,20	55.000	286.000	115	1.750	201.250	117	2.000	234.000	26	1.500	39.000	26	1.300	33.800	508.050
31	Slamet	0,25	12,00	55.000	660.000	265	1.750	463.750	270	2.000	540.000	60	1.500	90.000	60	1.300	78.000	1.171.750
32	Kuseri	0,80	5,00	55.000	275.000	113	1.750	196.875	115	2.000	230.000	25	1.500	37.500	25	1.300	32.500	496.875
33	Kusnan	0,23	16,00	55.000	880.000	360	1.750	630.000	360	2.000	720.000	80	1.500	120.000	80	1.300	104.000	1.574.000
34	Solikin	0,60	4,60	55.000	253.000	105	1.750	183.750	104	2.000	207.000	22	1.500	33.000	23	1.300	29.900	453.650
35	Basori	0,30	12,00	55.000	660.000	270	1.750	472.500	270	2.000	540.000	60	1.500	90.000	60	1.300	78.000	1.180.500
36	Wardi	0,75	6,00	55.000	330.000	135	1.750	236.250	135	2.000	270.000	30	1.500	45.000	30	1.300	39.000	590.250
37	Suwandi	0,30	15,00	55.000	825.000	134	1.750	234.500	140	2.000	280.000	31	1.500	46.500	31	1.300	40.300	601.300
38	H. Svahip	0,35	6,00	55.000	330.000	135	1.750	236.250	135	2.000	270.000	30	1.500	45.000	30	1.300	39.000	590.250
39	Kambali	0,70	7,00	55.000	385.000	160	1.750	280.000	158	2.000	315.000	35	1.500	52.500	33	1.300	42.900	690.400
40	Dahuri	0,25	14,00	55.000	770.000	160	1.750	280.000	160	2.000	320.000	70	1.500	105.000	70	1.300	91.000	796.000
41	Supari	0,34	5,00	55.000	275.000	113	1.750	196.875	113	2.000	225.000	25	1.500	37.500	25	1.300	32.500	491.875
42	Bastomi	0,35	6,80	55.000	374.000	153	1.750	267.750	153	2.000	306.000	34	1.500	51.000	34	1.300	44.200	668.950
43	Sirus	0,23	7,00	55.000	385.000	158	1.750	275.625	158	2.000	315.000	35	1.500	52.500	35	1.300	45.500	688.625
44	Supani	0,65	4,60	55.000	253.000	104	1.750	181.125	104	2.000	207.000	23	1.500	34.500	23	1.300	29.900	452.525
			13,00	55.000	715.000	293	1.750	511.875	293	2.000	585.000	65	1.500	97.500	65	1.300	84.500	1.278.875
Jumlah		16,79	332,40		18.282.000	6.635		11.610.375	6.720		13.440.000	1.571		2.356.500	1.616		2.100.800	29.507.675
Rata-rata		0,38	7,55		415.500	151		263.872	153		305.455	36		53.557	37		47.745	670.629

Digital Repository Universitas Jember

Lanjutan

Biaya Variabel										Biaya Tetap							
Obat-Obatan						Jumlah				Tenaga Kerja		Jumlah Biaya Naker (Rp)	Total Biaya Variabel (Rp.)	Sewa Lahan (Rp)	Pajak (Rp)	Penyusutan (Rp)	Total Biaya Tetap (Rp.)
Herbisida (ltr)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Insektisida (cc)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Fungisida (cc)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Biaya Obat-Obatan (Rp)	Naker (HKP)	Harga (Rp)						
2,00	50.000	100.000	500	74	37.000	500	600	300.000	437.000	36	40.000	1.440.000	4.944.500	0	15.000	50.000	65.000
0,40	50.000	20.000	100	74	7.400	60	600	36.000	63.400	5	40.000	200.000	586.900	0	3.000	10.000	13.000
0,40	50.000	20.000	80	74	5.920	85	600	51.000	76.920	5	40.000	200.000	771.170	0	3.750	12.500	16.250
0,60	50.000	30.000	150	74	11.100	150	600	90.000	131.100	11	40.000	432.000	1.324.100	0	4.500	6.000	10.500
1,20	50.000	60.000	125	74	9.250	125	600	75.000	144.250	10	40.000	400.000	1.306.700	0	3.750	10.000	13.750
0,40	50.000	20.000	110	74	8.140	150	600	90.000	118.140	11	40.000	432.000	1.190.240	0	4.500	15.000	19.500
0,50	50.000	25.000	125	74	9.250	125	600	75.000	109.250	10	40.000	400.000	1.275.250	0	3.750	12.500	16.250
0,60	50.000	30.000	320	74	23.680	150	600	90.000	143.680	10	40.000	400.000	1.466.180	0	4.500	15.000	19.500
0,50	50.000	25.000	80	74	5.920	80	600	48.000	78.920	10	40.000	400.000	1.384.420	0	4.500	15.000	19.500
0,90	50.000	45.000	175	74	12.950	175	600	105.000	162.950	13	40.000	504.000	1.506.200	0	5.250	17.500	22.750
1,50	50.000	75.000	375	74	27.750	375	600	225.000	327.750	30	40.000	1.200.000	3.827.900	0	11.250	37.500	48.750
0,50	50.000	25.000	100	74	7.400	100	600	60.000	92.400	7	40.000	288.000	1.002.650	0	3.000	10.000	13.000
0,80	50.000	40.000	250	74	18.500	200	600	120.000	178.500	10	40.000	400.000	1.805.500	0	6.000	20.000	26.000
0,40	50.000	20.000	100	74	7.400	100	600	60.000	87.400	7	40.000	288.000	999.900	0	3.000	10.000	13.000
0,50	50.000	25.000	150	74	11.100	175	600	105.000	141.100	13	40.000	504.000	1.718.100	0	5.250	17.500	22.750
1,50	50.000	75.000	375	74	27.750	375	600	225.000	327.750	27	40.000	1.080.000	3.735.250	0	11.250	37.500	48.750
0,30	50.000	15.000	130	74	9.620	130	600	78.000	102.620	5	40.000	200.000	798.620	0	3.900	13.000	16.900
0,30	50.000	15.000	220	74	16.280	170	600	102.000	133.280	12	40.000	489.600	1.307.330	0	5.100	17.000	22.100
0,50	50.000	25.000	125	74	9.250	125	600	75.000	109.250	9	40.000	360.000	1.249.250	0	3.750	12.500	16.250
0,60	50.000	30.000	130	74	9.620	175	600	105.000	144.620	13	40.000	504.000	1.728.870	0	5.250	17.500	22.750
0,60	50.000	30.000	140	74	10.360	140	600	84.000	124.360	10	40.000	403.200	1.391.560	0	4.200	14.000	18.200
0,60	50.000	30.000	145	74	10.730	145	600	87.000	127.730	10	40.000	417.600	1.436.705	0	4.350	14.500	18.850
1,50	50.000	75.000	375	74	27.750	375	600	225.000	327.750	27	40.000	1.080.000	3.712.750	0	11.250	37.500	48.750
0,60	50.000	30.000	150	74	11.100	145	600	87.000	128.100	10	40.000	417.600	1.434.400	0	4.350	14.500	18.850
0,70	50.000	35.000	80	74	5.920	175	600	105.000	145.920	13	40.000	504.000	1.464.670	0	5.250	17.500	22.750
0,60	50.000	30.000	145	74	10.730	145	600	87.000	127.730	10	40.000	417.600	1.436.405	0	4.350	14.500	18.850
0,50	50.000	25.000	125	74	9.250	125	600	75.000	109.250	9	40.000	360.000	1.071.500	0	3.750	12.500	16.250
0,50	50.000	25.000	375	74	27.750	375	600	225.000	277.750	27	40.000	1.080.000	3.654.000	0	11.250	30.000	41.250
0,50	50.000	25.000	115	74	8.510	115	600	69.000	102.510	8	40.000	331.200	1.150.460	0	3.450	10.000	13.450
0,50	50.000	25.000	130	74	9.620	130	600	78.000	112.620	10	40.000	400.000	1.306.670	0	3.900	13.000	16.900
0,50	50.000	25.000	300	74	22.200	300	600	180.000	227.200	22	40.000	864.000	2.922.950	0	9.000	30.000	39.000
0,50	50.000	25.000	125	74	9.250	210	600	126.000	160.250	9	40.000	360.000	1.292.125	0	3.750	12.500	16.250
1,60	50.000	80.000	400	74	29.600	400	600	240.000	349.600	29	40.000	1.152.000	3.955.600	0	12.000	40.000	52.000
1,50	50.000	75.000	115	74	8.510	320	600	192.000	275.510	8	40.000	331.200	1.313.360	0	3.450	11.500	14.950
1,20	50.000	60.000	300	74	22.200	150	600	90.000	172.200	20	40.000	800.000	2.812.700	0	9.000	30.000	39.000
0,60	50.000	30.000	150	74	11.100	150	600	90.000	131.100	11	40.000	432.000	1.483.350	0	4.500	15.000	19.500
1,30	50.000	65.000	375	74	27.750	375	600	225.000	317.750	27	40.000	1.080.000	2.824.050	0	11.250	37.500	48.750
0,60	50.000	30.000	150	74	11.100	150	600	90.000	131.100	15	40.000	600.000	1.651.350	0	4.500	15.000	19.500
0,70	50.000	35.000	175	74	12.950	175	600	105.000	152.950	8	40.000	320.000	1.548.350	0	5.250	17.500	22.750
1,40	50.000	70.000	350	74	25.900	350	600	210.000	305.900	25	40.000	1.008.000	2.879.900	0	10.500	35.000	45.500
0,50	50.000	25.000	125	74	9.250	125	600	75.000	109.250	9	40.000	360.000	1.236.125	0	3.750	12.500	16.250
0,70	50.000	35.000	170	74	12.580	170	600	102.000	149.580	12	40.000	489.600	1.682.130	0	5.100	17.000	22.100
0,70	50.000	35.000	175	74	12.950	175	600	105.000	152.950	13	40.000	504.000	1.730.575	0	5.250	17.500	22.750
0,50	50.000	25.000	115	74	8.510	115	600	69.000	102.510	8	40.000	331.200	1.139.235	0	3.450	11.500	14.950
1,30	50.000	65.000	325	74	24.050	325	600	195.000	284.050	23	40.000	936.000	3.213.925	0	9.750	32.500	42.250
32,60	1.630.000	8.350	617.900	8.385	5.031.000	7.278.900	592	23.660.800	78.729.375	0	251.850	819.000	1.070.850				
0,74	37.045	189,77	14.043	191	114.341	165.430	13	537.745	1.789.304	0	5.724	18.614	24.338				

Digital Repository Universitas Jember

Lampiran 6. Rekapitulasi Pendapatan Usahatani Jagung dengan Pola Kemitraan di desa Karanganyar Kabupaten Jember

No	Nama	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Kg)	Produksi Per Ha (Kg)	Harga Jual (Rp)	Total Penerimaan (TR) (Rp)	Total Penerimaan (TR) per Ha (Rp)	Total Biaya Produksi (TC) (Rp)	Total Biaya Produksi (TC) per Ha (Rp)	Pendapatan (Rp)	Pendapatan per Ha (Rp)	R/C ratio	R/C ratio per Ha
1	Joko	0,25	1.825	7.300	3.100	5.657.500	22.630.000	1.980.625	7.922.500	3.676.875	14.707.500	2,86	2,86
2	Sanukri	0,15	1.245	8.300	3.100	3.859.500	25.730.000	1.180.625	7.870.833	2.678.875	17.859.167	3,27	3,27
3	Ramin	0,35	2.835	8.100	3.100	8.788.500	25.110.000	2.640.875	7.545.357	6.147.625	17.564.643	3,33	3,33
4	Suparman	0,50	4.100	8.200	3.100	12.710.000	25.420.000	3.783.350	7.566.700	8.926.650	17.853.300	3,36	3,36
5	Salim	0,20	1.660	8.300	3.100	5.146.000	25.730.000	1.579.750	7.898.750	3.566.250	17.831.250	3,26	3,26
6	Hamid	0,20	1.670	8.350	3.100	5.177.000	25.885.000	1.550.100	7.750.500	3.626.900	18.134.500	3,34	3,34
7	Paing	0,65	5.720	8.800	3.100	17.732.000	27.280.000	4.931.500	7.586.923	12.800.500	19.693.077	3,60	3,60
8	Khoiri	0,15	1.230	8.200	3.100	3.813.000	25.420.000	1.179.500	7.863.333	2.633.500	17.556.667	3,23	3,23
9	Sarijo	0,40	3.240	8.100	3.100	10.044.000	25.110.000	3.111.900	7.779.750	6.932.100	17.330.250	3,23	3,23
10	Nahrowi	0,60	4.920	8.200	3.100	15.252.000	25.420.000	4.572.700	7.621.167	10.679.300	17.798.833	3,34	3,34
11	Handori	0,25	2.150	8.600	3.100	6.665.000	26.660.000	1.951.725	7.806.900	4.713.275	18.853.100	3,41	3,41
12	Tawar	0,40	3.160	7.900	3.100	9.796.000	24.490.000	3.069.150	7.672.875	6.726.850	16.817.125	3,19	3,19
13	Karim	0,80	5.840	7.300	3.100	18.104.000	22.630.000	6.145.600	7.682.000	11.958.400	14.948.000	2,95	2,95
14	Junaidi	0,20	1.660	8.300	3.100	5.146.000	25.730.000	1.552.850	7.764.250	3.593.150	17.965.750	3,31	3,31
15	Taslim	0,60	5.340	8.900	3.100	16.554.000	27.590.000	4.576.000	7.626.667	11.978.000	19.963.333	3,62	3,62
16	P. Muna	0,25	2.175	8.700	3.100	6.742.500	26.970.000	1.905.375	7.621.500	4.837.125	19.348.500	3,54	3,54
17	P. Zainul	0,45	3.690	8.200	3.100	11.439.000	25.420.000	3.391.000	7.535.556	8.048.000	17.884.444	3,37	3,37
18	Muhisin	0,70	5.740	8.200	3.100	17.794.000	25.420.000	5.361.250	7.658.929	12.432.750	17.761.071	3,32	3,32
19	Alatas	0,60	4.920	8.200	3.100	15.252.000	25.420.000	4.171.750	6.952.917	11.080.250	18.467.083	3,66	3,66
20	Kromo	0,30	2.610	8.700	3.100	8.091.000	26.970.000	2.348.050	7.826.833	5.742.950	19.143.167	3,45	3,45
21	Solton	0,25	2.125	8.500	3.100	6.587.500	26.350.000	1.903.825	7.615.300	4.683.675	18.734.700	3,46	3,46
22	Maemun	0,20	1.660	8.300	3.100	5.146.000	25.730.000	1.571.600	7.858.000	3.574.400	17.872.000	3,27	3,27
23	H. Jainuri	0,65	4.810	7.400	3.100	14.911.000	22.940.000	4.968.125	7.643.269	9.942.875	15.296.731	3,00	3,00
24	Rasiman	0,15	1.215	8.100	3.100	3.766.500	25.110.000	1.175.700	7.838.000	2.590.800	17.272.000	3,20	3,20
25	Dukut	0,25	2.075	8.300	3.100	6.432.500	25.730.000	1.909.475	7.637.900	4.523.025	18.092.100	3,37	3,37
26	Rburhan	0,65	5.395	8.300	3.100	16.724.500	25.730.000	3.882.225	5.972.654	12.842.275	19.757.346	4,31	4,31
27	Wakid	0,30	2.598	8.660	3.100	8.053.800	26.846.000	2.295.550	7.651.833	5.758.250	19.194.167	3,51	3,51
28	H. Abdullah	0,60	4.920	8.200	3.100	15.252.000	25.420.000	4.590.700	7.651.167	10.661.300	17.768.833	3,32	3,32
29	Harun	0,25	2.125	8.500	3.100	6.587.500	26.350.000	1.877.225	7.508.900	4.710.275	18.841.100	3,51	3,51
30	Jahuri	0,20	1.660	8.300	3.100	5.146.000	25.730.000	1.568.800	7.844.000	3.577.200	17.886.000	3,28	3,28
31	Slamet	0,35	3.063	8.750	3.100	9.493.750	27.125.000	2.684.625	7.670.357	6.809.125	19.454.643	3,54	3,54
Jumlah		11,85	97.376	256.160		301.864.050	794.096.000	89.411.525	236.445.620	212.452.525	557.650.380	104,39	104,39
Rata-rata		0,38	3.141	8.263		9.737.550	25.616.000	2.884.243	7.627.278	6.853.307	17.988.722	3,37	3,37

Digital Repository Universitas Jember

Lampiran 7. Rekapitulasi Pendapatan Usahatani Jagung dengan Pola Non Kemitraan di desa Karanganyar Kabupaten Jember

No	Nama	Luas	Produksi	Produksi	Harga	Total Penerimaan	Total	Total Biaya	Total Biaya	Pendapatan	Pendapatan	R/C	R/C ratio
		Lahan (Ha)	(Kg)	Per Ha (Kg)	Jual (Rp)	(TR)	Penerimaan (Rp)	Produksi (TR) per Ha (Rp)	Produksi (TR) (Rp)	Produksi (TC) per Ha (Rp)	(Rp)	per Ha (Rp)	ratio
1	Sauji	0,20	1.400	7.000	2.500	3.500.000	17.500.000	599.900	2.999.500	2.900.100	14.500.500	5,83	5,83
2	Solihin	0,25	1.625	6.500	2.500	4.062.500	16.250.000	787.420	3.149.680	3.275.080	13.100.320	5,16	5,16
3	Suhud	0,30	1.920	6.400	2.500	4.800.000	16.000.000	1.334.600	4.448.667	3.465.400	11.551.333	3,60	3,60
4	Mukhlis	0,25	1.775	7.100	2.500	4.437.500	17.750.000	1.320.450	5.281.800	3.117.050	12.468.200	3,36	3,36
5	Azis	0,30	1.950	6.500	2.500	4.875.000	16.250.000	1.209.740	4.032.467	3.665.260	12.217.533	4,03	4,03
6	Sahroni	0,25	1.850	7.400	2.500	4.625.000	18.500.000	1.291.500	5.166.000	3.333.500	13.334.000	3,58	3,58
7	Wardi	0,30	2.010	6.700	2.500	5.025.000	16.750.000	1.485.680	4.952.267	3.539.320	11.797.733	3,38	3,38
8	Efendi	0,30	2.025	6.750	2.500	5.062.500	16.875.000	1.403.920	4.679.733	3.658.580	12.195.267	3,61	3,61
9	Agus	0,35	2.520	7.200	2.500	6.300.000	18.000.000	1.528.950	4.368.429	4.771.050	13.631.571	4,12	4,12
10	Habibi	0,75	5.400	7.200	2.500	13.500.000	18.000.000	3.876.650	5.168.867	9.623.350	12.831.133	3,48	3,48
11	Bukasan	0,20	1.380	6.900	2.500	3.450.000	17.250.000	1.015.650	5.078.250	2.434.350	12.171.750	3,40	3,40
12	Sutrisno	0,40	2.920	7.300	2.500	7.300.000	18.250.000	1.831.500	4.578.750	5.468.500	13.671.250	3,99	3,99
13	Nanang	0,20	1.440	7.200	2.500	3.600.000	18.000.000	1.012.900	5.064.500	2.587.100	12.935.500	3,55	3,55
14	Kormen	0,35	2.590	7.400	2.500	6.475.000	18.500.000	1.740.850	4.973.857	4.734.150	13.526.143	3,72	3,72
15	Sarni	0,75	5.025	6.700	2.500	12.562.500	16.750.000	3.784.000	5.045.333	8.778.500	11.704.667	3,32	3,32
16	Taselim	0,26	1.586	6.100	2.500	3.965.000	15.250.000	815.520	3.136.615	3.149.480	12.113.385	4,86	4,86
17	Mukmin	0,34	2.210	6.500	2.500	5.525.000	16.250.000	1.329.430	3.910.088	4.195.570	12.339.912	4,16	4,16
18	Tumijo	0,25	1.600	6.400	2.500	4.000.000	16.000.000	1.265.500	5.062.000	2.734.500	10.938.000	3,16	3,16
19	Kawit	0,35	2.345	6.700	2.500	5.862.500	16.750.000	1.751.620	5.004.629	4.110.880	11.745.371	3,35	3,35
20	Kromo	0,28	1.904	6.800	2.500	4.760.000	17.000.000	1.409.760	5.034.857	3.350.240	11.965.143	3,38	3,38
21	Mulvani	0,29	1.972	6.800	2.500	4.930.000	17.000.000	1.455.555	5.019.155	3.474.445	11.980.845	3,39	3,39
22	Muiiono	0,75	4.875	6.500	2.500	12.187.500	16.250.000	3.761.500	5.015.333	8.426.000	11.234.667	3,24	3,24
23	Muhsin	0,29	2.059	7.100	2.500	5.147.500	17.750.000	1.453.250	5.011.207	3.694.250	12.738.793	3,54	3,54
24	Rasiman	0,35	2.520	7.200	2.500	6.300.000	18.000.000	1.487.420	4.249.771	4.812.580	13.750.229	4,24	4,24
25	Dukut	0,29	2.030	7.000	2.500	5.075.000	17.500.000	1.455.255	5.018.121	3.619.745	12.481.879	3,49	3,49
26	Tukidi	0,25	1.625	6.500	2.500	4.062.500	16.250.000	1.087.750	4.351.000	2.974.750	11.899.000	3,73	3,73
27	Nurhasim	0,75	5.175	6.900	2.500	12.937.500	17.250.000	3.695.250	4.927.000	9.242.250	12.323.000	3,50	3,50
28	Modo	0,23	1.679	7.300	2.500	4.197.500	18.250.000	1.163.910	5.060.478	3.033.590	13.189.522	3,61	3,61
29	Harun	0,26	1.898	7.300	2.500	4.745.000	18.250.000	1.323.570	5.090.654	3.421.430	13.159.346	3,59	3,59
30	Jahuri	0,60	3.780	6.300	2.500	9.450.000	15.750.000	2.961.950	4.936.583	6.488.050	10.813.417	3,19	3,19
31	Slamet	0,25	1.675	6.700	2.500	4.187.500	16.750.000	1.308.375	5.233.500	2.879.125	11.516.500	3,20	3,20
32	Kuseri	0,80	5.680	7.100	2.500	14.200.000	17.750.000	4.007.600	5.009.500	10.192.400	12.740.500	3,54	3,54
33	Kusnan	0,23	1.633	7.100	2.500	4.082.500	17.750.000	1.328.310	5.775.261	2.754.190	11.974.739	3,07	3,07
34	Solikin	0,60	4.260	7.100	2.500	10.650.000	17.750.000	2.851.700	4.752.833	7.798.300	12.997.167	3,73	3,73
35	Basori	0,30	2.130	7.100	2.500	5.325.000	17.750.000	1.502.850	5.009.500	3.822.150	12.740.500	3,54	3,54
36	Wardi	0,75	5.625	7.500	2.500	14.062.500	18.750.000	2.872.800	3.830.400	11.189.700	14.919.600	4,90	4,90
37	Suwandi	0,30	2.160	7.200	2.500	5.400.000	18.000.000	1.670.850	5.569.500	3.729.150	12.430.500	3,23	3,23
38	H. Svahip	0,35	2.450	7.000	2.500	6.125.000	17.500.000	1.571.100	4.488.857	4.553.900	13.011.143	3,90	3,90
39	Kambali	0,70	5.110	7.300	2.500	12.775.000	18.250.000	2.925.400	4.179.143	9.849.600	14.070.857	4,37	4,37
40	Dahuri	0,25	1.800	7.200	2.500	4.500.000	18.000.000	1.252.375	5.009.500	3.247.625	12.990.500	3,59	3,59
41	Supari	0,34	2.448	7.200	2.500	6.120.000	18.000.000	1.704.230	5.012.441	4.415.770	12.987.559	3,59	3,59
42	Bastomi	0,35	2.485	7.100	2.500	6.212.500	17.750.000	1.753.325	5.009.500	4.459.175	12.740.500	3,54	3,54
43	Sirus	0,23	1.679	7.300	2.500	4.197.500	18.250.000	1.154.185	5.018.196	3.043.315	13.231.804	3,64	3,64
44	Supani	0,65	4.745	7.300	2.500	11.862.500	18.250.000	3.256.175	5.009.500	8.606.325	13.240.500	3,64	3,64
Jumlah		16,79	116.968	305.850		292.420.000	764.625.000	79.800.225	208.723.222	212.619.775	555.901.778	164,04	164,04
Rata-rata		0,38	2.658	6.951		6.645.909	17.377.841	1.813.641	4.743.710	4.832.268	12.634.131	3,73	3,73

Lampiran 8. Uji Beda Rata-Rata Pendapatan Usahatani Jagung per Ha Pola Kemitraan dan Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember

No	Nama	Pendapatan	Jenis Usahatani	No	Nama	Pendapatan	Jenis Usahatani
1	Joko	14707500	Kemitraan	1	Sauji	14500500	Non Kemitraan
2	Sanukri	17859166,67	Kemitraan	2	Solihin	13100320	Non Kemitraan
3	Ramin	17564642,86	Kemitraan	3	Suhud	11551333,33	Non Kemitraan
4	Suparman	17853300	Kemitraan	4	Mukhlis	12468200	Non Kemitraan
5	Salim	17831250	Kemitraan	5	Azis	12217533,33	Non Kemitraan
6	Hamid	18134500	Kemitraan	6	Sahroni	13334000	Non Kemitraan
7	Paing	19693076,92	Kemitraan	7	Wardi	11797733,33	Non Kemitraan
8	Khoiri	17556666,67	Kemitraan	8	Efendi	12195266,67	Non Kemitraan
9	Sarijo	17330250	Kemitraan	9	Agus	13631571,43	Non Kemitraan
10	Nahrowi	17798833,33	Kemitraan	10	Habibi	12831133,33	Non Kemitraan
11	Handori	18853100	Kemitraan	11	Bukasan	12171750	Non Kemitraan
12	Tawar	16817125	Kemitraan	12	Sutrisno	13671250	Non Kemitraan
13	Karim	14948000	Kemitraan	13	Nanang	12935500	Non Kemitraan
14	Junaidi	17965750	Kemitraan	14	Kormen	13526142,86	Non Kemitraan
15	Taslim	19963333,33	Kemitraan	15	Sarni	11704666,67	Non Kemitraan
16	P. Muna	19348500	Kemitraan	16	Taselim	12113384,62	Non Kemitraan
17	P. Zainul	17884444,44	Kemitraan	17	Mukmin	12339911,76	Non Kemitraan
18	Muhisin	17761071,43	Kemitraan	18	Tumijo	10938000	Non Kemitraan
19	Alatas	18467083,33	Kemitraan	19	Kawit	11745371,43	Non Kemitraan
20	Kromo	19143166,67	Kemitraan	20	Kromo	11965142,86	Non Kemitraan
21	Solton	18734700	Kemitraan	21	Mulyani	11980844,83	Non Kemitraan
22	Maemun	17872000	Kemitraan	22	Mujiono	11234666,67	Non Kemitraan
23	H. Jainuri	15296730,77	Kemitraan	23	Muhsin	12738793,1	Non Kemitraan
24	Rasiman	17272000	Kemitraan	24	Rasiman	13750228,57	Non Kemitraan
25	Dukut	18092100	Kemitraan	25	Dukut	12481879,31	Non Kemitraan
26	Rburhan	19757346,15	Kemitraan	26	Tukidi	11899000	Non Kemitraan
27	Wakid	19194166,67	Kemitraan	27	Nurhasim	12323000	Non Kemitraan
28	H. Abdullah	17768833,33	Kemitraan	28	Modo	13189521,74	Non Kemitraan
29	Harun	18841100	Kemitraan	29	Harun	13159346,15	Non Kemitraan
30	Jahuri	17886000	Kemitraan	30	Jahuri	10813416,67	Non Kemitraan
31	Slamet	19454642,86	Kemitraan	31	Slamet	11516500	Non Kemitraan
				32	Kuseri	12740500	Non Kemitraan
				33	Kusnan	11974739,13	Non Kemitraan
				34	Solikin	12997166,67	Non Kemitraan
				35	Basori	12740500	Non Kemitraan
				36	Wardi	14919600	Non Kemitraan
				37	Suwandi	12430500	Non Kemitraan
				38	H. Syahip	13011142,86	Non Kemitraan
				39	Kambali	14070857,14	Non Kemitraan
				40	Dahuri	12990500	Non Kemitraan
				41	Supari	12987558,82	Non Kemitraan
				42	Bastomi	12740500	Non Kemitraan
				43	Sirus	13231804,35	Non Kemitraan
				44	Supani	13240500	Non Kemitraan
Jumlah		557.650.380				555.901.778	
Rata-Rata		17.988.722				12.634.131	

Lampiran 9. Hasil Uji Z Perbedaan Rata-Rata Pendapatan Usahatani Jagung Pola Kemitraan dan Pola Non Kemitraan di Desa Karanganyar Kabupaten Jember

Z-Test

Group Statistics

Jenis		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pendapatan	Kemitraan	31	2E+007	1280417,148	229969,7
	Non Kemitraan	44	1E+007	882661,976	133066,3

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Pendapatan	Equal variances assumed	1,311	,256	21,456	73	,000	5354590,6	249560,24	4857218	5851963
	Equal variances not assumed			20,153	49,574	,000	5354590,6	265692,88	4820817	5888364

Lampiran 10

Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)

df \ Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

