



**SALURAN PEMASARAN DAN EFISIENSI BIAYA SERTA
PENDAPATAN USAHATANI TEMBAKAU TERHADAP
KONTRIBUSI PENDAPATAN KELUARGA DI
DESA BRANI KULON PROBOLINGGO**

SKRIPSI

Oleh:

**Zainal Abidin
NIM 101510601062**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2015**



**SALURAN PEMASARAN DAN EFISIENSI BIAYA SERTA
PENDAPATAN USAHATANI TEMBAKAU TERHADAP
KONTRIBUSI PENDAPATAN KELUARGA DI
DESA BRANI KULON PROBOLINGGO**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program
Sarjana Pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Jember

Oleh:

**Zainal Abidin
NIM 101510601062**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2015**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Keluarga tercinta Ibunda Hana, Ayahanda Miska beserta adik – adiku Zainal Arifin, Siti Aminah, dan keluarga besar kedua orang tua yang telah mendoakan dan memberikan dukungan yang tiada hentinya;
2. Guru-guru yang telah memberikan ilmu dan memberikan bimbingan kepada saya sejak taman kanak-kanak sampai dengan perguruan tinggi;
3. Almamater Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

MOTO

Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang beri ilmu pengetahuan beberapa derajat

(Q.s. Al Mujadalah: 11)

Sesungguhnya ilmu pengetahuan menempatkan orangnya kepada kedudukan terhormat dan mulia (tinggi). Ilmu pengetahuan adalah keindahan bagi ahlinya di dunia dan di akhirat.

(H.R Ar- Rabii')

“Mencari ilmu itu adalah wajib bagi setiap muslim laki-laki maupun muslim perempuan”.

(HR. Ibnu Abdil Barr)

Tuntutlah ilmu dan belajarlah (untuk ilmu) ketenangan dan kehormatan diri, dan bersikaplah rendah hati kepada orang yang mengajar kamu.”

(HR. Al-Thabrani)

Siapa yang keluar untuk menuntut ilmu maka dia berada di jalan Allah sampai dia kembali

(Shahih Tirmidzi)

” Barangsiapa merintis jalan mencari ilmu maka Allah akan memudahkan baginya jalan ke surga”.

(HR. Muslim)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zainal Abidin

NIM : 101510601062

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul: “SALURAN PEMASARAN DAN EFISIENSI BIAYA SERTA PENDAPATAN USAHATANI TEMBAKAU TERHADAP KONTRIBUSI PENDAPATAN KELUARGA DI DESA BRANI KULON PROBOLINGGO ” 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, 2015

Yang Menyatakan

Zainal Abidin
NIM. 101510601062

SKRIPSI

SALURAN PEMASARAN DAN EFISIENSI BIAYA SERTA PENDAPATAN USAHATANI TEMBAKAU TERHADAP KONTRIBUSI PENDAPATAN KELUARGA DI DESA BRANI KULON PROBOLINGGO

Oleh :
Zainal Abidin
NIM. 101510601062

Pembimbing :

Pembimbing Utama : Ir. Anik Suwandari, MP
NIP. 196404281990022001

Pembimbing Anggota : Julian Adam Ridjal, S.P., M.P.
NIP 19820710 200812 1 003

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: “**Saluran Pemasaran Dan Efisiensi Biaya Serta Pendapatan Usahatani Tembakau Terhadap Kontribusi Pendapatan Keluarga di Desa Brani Kulon Probolinggo**”, telah diuji dan disahkan pada:

Hari,tanggal : .. Desember 2015

Tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Dosen Pembimbing Utama,

Ir. Anik Suwandari, MP.
NIP. 196404281990022001

Dosen Pembimbing Anggota,

Julian Adam Ridjal, SP., MP.
NIP 19820710 200812 1 003

Dosen Penguji,

Ebban Bagus Kuntadi, SP. MSc
NIP. 198002202006041002

Dosen Penguji,

Moh. Rondhi, SP, MP. Phd
NIP. 19770706 008011 012

**Mengesahkan
Dekan,**

Dr. Ir. Jani Januar, MT.
NIP 19590102 198803 1 002

RINGKASAN

Saluran Pemasaran Dan Efisiensi Biaya Serta Pendapatan Usahatani Tembakau Terhadap Kontribusi Pendapatan Keluarga di Desa Brani Kulon Probolinggo. Zainal Abidin, 101510601062, 2015, DPU: Ir Anik Suwandari MP, DPA: Julian Adam Ridjal, SP., MP. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Desa Brani Kulon merupakan salah satu penghasil tembakau di Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. Penelitian ini mengenai pendapatan, efisiensi biaya, mekanisme pemasaran dan kontribusi pendapatan usahatani tembakau. Tembakau merupakan komoditas perkebunan yang mempunyai peranan strategis dalam perekonomian nasional, yakni merupakan sumber pendapatan negara melalui devisa negara, cukai, pajak dan serta sumber pendapatan petani. Peranan tembakau bagi masyarakat cukup besar karena aktifitas produksi dan pemasarannya melibatkan sejumlah penduduk untuk mendapatkan pekerjaan dan

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui tingkat efisiensi biaya dan pendapatan petani tembakau di Desa Brani Kulon. (2) mengetahui saluran pemasaran dan efisiensi saluran pemasaran di Desa Brani Kulon. (3) mengetahui kontribusi pendapatan petani tembakau terhadap pendapatan keluarga di desa brani kulon. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive Method*). Metode yang digunakan dalam penelitian ini, metode deskriptif. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode *simple random sampling* dan *snowball sampling*. Metode pengambilan data menggunakan data primer dan skunder. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis pendapatan, efisiensi biaya, margin pemasaran, metode deskriptif dan kontribusi pendapatan.

Hasil penelitian menunjukkan (1) pendapatan usahatani tembakau sebesar Rp. 17.820.188,73/ha dapat di katakan menguntungkan karena biaya yang di keluarkan oleh petani lebih kecil dari pada penerimaan usahatani tembakau dan

efisiensi biaya R/C ratio pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon adalah sebesar 2,30. Hal ini berarti bahwa penggunaan biaya produksi yang dikeluarkan petani pada usahatani tembakau di Desa Brani adalah efisien karena nilai rata-rata R/C rasionya lebih besar dari satu. (2) saluran pemasaran tembakau rajang di Desa Brani Kulon terdapat tiga saluran dan di antara ketiga saluran pemasaran tersebut saluran pemasaran 1 (petani-gudang) yang paling efisien. (3) kontribusi pendapatan usahatani tembakau rajang di Desa Brani Kulon termasuk dalam kategori sedang hal itu di pengaruhi oleh rata-rata pendapatan usahatani non tembakau dan non usahatani.

SUMMARY

Marketing Distribution and Cost Efficiency as well as the Income of Tobacco Farmer toward the Family Income Contribution Income Families in the village Brani Kulon Probolinggo. Zainal Abidin, 101510601062, 2015, DPU: Ir Anik Suwandari MP. DPA: Julian Adam Ridjal, SP., MP. Agribusiness Studies Program Faculty of Agriculture, University of Jember.

Brani Kulon village is one of the tobacco producers in Probolinggo regency. This research is about income, cost efficiency, marketing mechanism, and contribution of tobacco farmer income. Tobacco is commodity of plantation having a strategic role of the national economy. It is source of national income through foreign exchange, tax, and the source of farmer income. The tobacco has a big role enough toward society because the activity of production and marketing involving a number of society to get a job.

The goal of this research is divided into three parts. They are (1) to understand the cost efficiency level and the tobacco farmer income in BraniKulon. (2) to understand the marketing distribution and the efficiency of marketing distribution in BraniKulon village. (3) to understand the contribution of tobacco farmer income toward family income in BraniKulon village. The research area is determined intentionally (*purposive method*). Descriptive method is available in this research. There are sampling methods using the primary and secondary data which are *simple random sampling* and *snowball sampling*. The analysis of data is income analysis, cost efficiency, marketing margin, descriptive method, and income contribution.

The results of this research are (1) the tobacco farmer income is IDR. 10.287.809,72. It is profitable enough because the cost used is smaller than the cost received and the cost efficiency R/C ratio is 2,30. Because the average R/C ratio is more than one, it shows that the cost production used is efficient. (2) There are three contributions of cutting tobacco marketing in Brani Kulon village and

the most efficient of them is farmer-warehouse. (3) The contribution of cutting tobacco farmer income is middle because it is influenced by the average of non-tobacco farmer and non-farmer income.

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga dapat menyelesaikan Karya Ilmiah Tertulis yang berjudul “Saluran Pemasaran dan Efisiensi Biaya serta Pendapatan Usahatani Tembakau Terhadap Kontribusi Pendapatan Keluarga (Studi Kasus Di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo)” dapat di selesaikan. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Sarjana Strata 1 (S-1), Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis pada Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan karya ilmiah tertulis ini banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Ir. Jani Januar, MT., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember.
2. Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji Mrur., selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember.
3. Ir. Anik Suwandari MP selaku Dosen Pembimbing Utama, Julian Adam Ridjal, SP., MP., selaku Dosen Pembimbing Anggota, serta Ebban Bagus Kuntadi, SP. MSc selaku Dosen Penguji dan Moh. Rondhi, SP, MP. Phd selaku Dosen Penguji yang telah banyak memberi semangat, bimbingan dan saran berharga sehingga penulis mampu menyelesaikan karya ilmiah ini.
4. Rokhani, SP. M.Si dan Dr. Luh Putuh Suciati, SP. M.Si , selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan nasihat selama masa studi saya
5. Bapak Riwon selaku pihak perwakilan dari Dinas Perkebunan Kecamatan Maron, Bapak Wijaya, Bapak Hatib, dan seluruh anggota kelompok sumber makmur di Desa Brani Kulon yang telah banyak membantu dalam proses penelitian hingga terselesaikannya karya tulis ini.

6. Kedua orang tua, Ayahanda Miska dan Ibunda Hana, serta Adik, Zainal Arifin dan Siti Aminah atas segala kepercayaan, doa, dan dukungan yang tanpa henti hingga terselesaikannya karya tulis ini,
7. Teman terbaikku Much Andi K, Asim Prayogi, Khalit Fatahillah, Siti Nur Asia, Diah, Mega Ratnasari, terima kasih atas doa, semangat, bantuan dan perhatian yang besar selama masa studi saya.
8. Teman-teman Agribisnis 2010 Universitas Jember dan teman-teman Tiban Suluh Universitas Jember terima kasih atas bantuan, semangat dan informasinya.
9. Sahabat-sahabat terbaikku Hasan Basri, Muh. Andik K, M. Kurdiantoro, Rifki F, Rudi Hartono, Indah L, Nurul Qomariah, Nur Sayda, Husnul Ibat, Rifa'i, Rahmi, Saiful Bahri, M. Robianto, Zainal ansori, Zulfahmi, Nuril, Hamzah, Roni, Eka, Khosik, Mitha, Lusi dan semua sahabat-sahabat PMII Rayon pertanian dan teknologi pertanian terimakasih atas doa dan semangatnya.
10. Pihak-pihak yang telah membantu terselesaikannya karya ilmiah tertulis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan tulisan ini. Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jember, September 2015

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | ii |
| HALAMAN MOTTO | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iv |
| HALAMAN PEMBIMBING | v |
| HALAMAN PENGESAHAN | vi |
| RINGKASAN | vii |
| SUMMARY | ix |
| PRAKATA | xi |
| DAFTAR ISI | xiii |
| DAFTAR TABEL | xvi |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xix |
| | |
| BAB 1. PENDAHULUAN | 01 |
| 1.1 Latar Belakang Permasalahan | 01 |
| 1.2 Perumusan Masalah | 07 |
| 1.3 Tujuan dan Manfaat | 07 |
| 1.3.1 Tujuan | 07 |
| 1.3.2 Manfaat | 07 |
| | |
| BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA | 08 |
| 2.1 Tinjauan Pustaka | 08 |
| 2.1.1 Penelitian Terdahulu | 08 |
| 2.1.2 Komoditas Tembakau | 09 |
| 2.1.3 Tehnik Budidaya Tanaman Tembakau | 12 |
| 2.1.3.1 Pengolahan Tanah | 12 |
| 2.1.3.2 Penanaman | 13 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.3.3 Pendaringan..... | 14 |
| 2.1.3.4 Pemangkasan | 14 |
| 2.2 Landasan Teori | 15 |
| 2.2.1 Teori Produksi..... | 15 |
| 2.2.2 Efisiensi Biaya | 17 |
| 2.2.3 Teori Biaya dan Pendapatan | 19 |
| 2.2.4 Teori Pemasaran..... | 20 |
| 2.2.5 Saluran Pemasaran | 21 |
| 2.2.6 Efisiensi Saluran Pemasaran | 24 |
| 2.2.7 Kontribusi Pendapatan | 25 |
| 2.3 Kerangka Pemikiran | 27 |
| 2.3 Hipotesis | 32 |
| | |
| BAB 3. METODE PENELITIAN | 33 |
| 3.1 Penentuan Daerah Penelitian | 33 |
| 3.2 Metode Penelitian | 33 |
| 3.3 Metode Pengambilan Sampel | 33 |
| 3.4 Metode Pengumpulan Data | 35 |
| 3.5 Metode Analisis Data | 35 |
| 3.6 Terminologi | 38 |
| | |
| BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN | 42 |
| 4.1 Gambaran Umum Desa Brani Kulon | 42 |
| 4.1.1 Letak dan Keadaan Wilayah | 42 |
| 4.1.2 Keadaan Penduduk Menurut Jenis Kelamin | 43 |
| 4.1.3 Jumlah Penduduk dan Kepadatan Penduduk | 44 |
| 4.1.4 Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencaharian | 44 |
| 4.1.5 Keadaan Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan | 45 |
| 4.1.6 Keadaan Pertanian | 46 |
| 4.1.6.1 Pertanian Sawah Teririgasi..... | 47 |

| | |
|--|-----------|
| 4.1.6.2 Sektor Usahatani Tembakau | 47 |
| 4.1.7 Sarana Pendidikan dan Kesehatan | 52 |
| 4.1.8 Sarana Komunikasi dan Transportasi | 52 |
| BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN | 54 |
| 5.1 Efisiensi Biaya dan Tingkat Pendapatan | 54 |
| 5.2 Saluran Pemasaran dan Efisiensi Saluran Pemasaran | 64 |
| 5.3 Kontribusi Pendapatan | 74 |
| BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN..... | 78 |
| 6.1 Simpulan | 78 |
| 6.2 Saran | 79 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| No | Judul | Halaman |
|-----------|---|----------------|
| 1.1 | Produksi Perkebunan Tembakau di Daerah Jawa Timur 2013 | 3 |
| 1.2 | Produksi dan Produktifitas Perkebunan Tembakau di Kabupaten Probolinggo Ton/Tahun 2013 | 4 |
| 1.3 | Produksi Perkebunan Tembakau di Kecamatan Maron Kwt/Tahun 2013 | 5 |
| 4.1 | Keadaan Penduduk di Desa Brani Kulon menurut dan jenis kelamin pada tahun 2014. | 43 |
| 4.2 | jumlah penduduk dan kepadatan penduduk di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron probolinggo pada tahun 2014. | 44 |
| 4.3 | Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian Desa Brani Kulon Pada Tahun 2014 | 45 |
| 4.4 | Jumlah Penduduk Menurut Tingkat pendidikan di Desa Brani Kulon Pada Tahun 2014 | 46 |
| 4.5 | Luas Wilayah dan Klasifikasi tanah di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo | 46 |
| 4.6 | Sarana pendidikan dan Kesehatan di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo. | 52 |
| 4.7 | Sarana Komunikasi dan Transportasi di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo. | 53 |
| 5.1 | Rata – rata penggunaan Komponen biaya Variabel (Saprodi) pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon. | 55 |
| 5.2 | Rata – rata penggunaan Komponen biaya Variabel Tenaga Kerja pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon. | 57 |
| 5.3 | Rata – rata penggunaan Komponen biaya tetap (Lahan dan irigasi) pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon. | 58 |
| 5.4 | Rata – rata penggunaan Komponen biaya Tetap (Penyusutan Peralatan) pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon. | 59 |
| 5.5 | Rata – rata penggunaan Biaya variabel, Biaya tetap dan total biaya usahatani tembakau di Desa Brani Kulon. | 60 |
| 5.6 | Rata-rata total produksi, Total Biaya, Total Penerimaan, Total Pendapatan dan R/C rasio usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo. | 61 |
| 5.7 | Saluran Pemasaran Tembakau di Desa Brani Kulon Kecamatan | 66 |

| | |
|-----------------------------|--|
| Maron Kabupaten Probolinggo | |
| 5.8 | Analisis Margin pemasaran rata – rata pada saluran pemasaran satu tingkat (Petani-Gudang) di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo. 68 |
| 5.9 | Analisis Margin pemasaran rata – rata pada saluran pemasaran dua (Petani - Pedagang Besar - gudang) tingkat di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo. 70 |
| 5.10 | Analisis Margin pemasaran rata – rata pada saluran pemasaran tiga tingkat (Petani – tengkulak - Pedagang Besar - gudang) tingkat di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo. 71 |
| 5.11 | Perbandingan Keuntungan dan Biaya pada Saluran pemasaran petani Tembakau di Desa Brani Kulon. 72 |
| 5.12 | Analisis pendapatan usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo. 75 |
| 5.13 | Rata-rata Total Pendapatan usahatani tembakau, Pendapatan usahatani selain tembakau, Pendapatan non usahatani, Pendapatan Anggota Keluarga Lain, Total Pendapatan Keluarga, dan Persentase Kontribusi Pendapatan Usahatani tembakau Terhadap Pendapatan Total Keluarga Petani di Desa Brani Kulon 75 |

DAFTAR GAMBAR

| No | Judul | Halaman |
|-----------|--|----------------|
| 2.1 | Tahap – Tahap Produksi pada Hukum <i>The Law Of Deminishing Return</i> | 16 |
| 2.2 | Saluran pemasaran sederhana | 22 |
| 2.3 | Saluran pemasaran komplek | 22 |
| 2.4 | Saluran Pemasaran Konsumen | 24 |
| 2.5 | Skema Kerangka pemikiran | 31 |

DAFTAR LAMPIRAN

| No | Judul | Halaman |
|-----------|---|----------------|
| 1 | Daftar sampel dan alur pemasaran pada usahatani tembakau di desa brani kulon probolinggo | 82 |
| 2 | Biaya Variabel (Pupuk) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 83 |
| 3 | Biaya Variabel (Pengolahan Lahan) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 85 |
| 4 | Biaya Variabel (Tanaman) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 87 |
| 5 | Biaya Variabel (Pemupukan-Hama Penyakit-Panen) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 89 |
| 6 | Biaya Variabel (Perajangan) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 91 |
| 7 | Biaya Variabel (Obat) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 92 |
| 8 | Biaya Variabel (Bibit) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 93 |
| 9 | Biaya Tetap (Cangkul) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 94 |
| 10 | Biaya Tetap (Timba) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 95 |
| 11 | Biaya Tetap (Sabit) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 96 |
| 12 | Biaya Tetap (Penyemprot Hama) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 97 |
| 13 | Biaya Tetap (Bidik) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 98 |
| 14 | Biaya Tetap (Pisau Pemasatan) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 99 |
| 15 | Biaya Tetap (Lahan dan Irigasi) Pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 100 |
| 16 | Biaya Total usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 101 |
| 17 | Penerimaan usahatani tembakau di Desa Brani Kulon | 102 |

| | | |
|----|---|-----|
| | Probolinggo. | |
| 18 | Pendapatan dan Efisiensi Biaya usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 104 |
| 19 | Kontribusi Pendapatan usahatani tembakau terhadap pendapatan total keluarga di Desa Brani Kulon Probolinggo. | 105 |
| 20 | Saluran Pemasaran 1 Tingkat (Petani-Gudang) pada Usahatani Tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo | 106 |
| 21 | Saluran Pemasaran 2 Tingkat (Petani-pedagang besar-Gudang) pada Usahatani Tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo | 107 |
| 22 | Saluran Pemasaran 3 Tingkat (Petani-pedagang kecil-pedagang besar-Gudang) pada Usahatani Tembakau di Desa Brani Kulon Probolinggo | 108 |

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian adalah suatu jenis kegiatan manusia yang berlandaskan proses pertumbuhan dari tumbuh-tumbuhan dan hewan. Pertanian dalam arti sempit dinamakan pertanian rakyat sedangkan pertanian dalam arti luas meliputi pertanian dalam arti sempit, kehutanan, peternakan, dan perikanan. Semua itu merupakan hal penting. Secara garis besar, pengertian pertanian dapat diringkas menjadi (1) proses produksi; (2) petani dan pengusaha; (3) tanah tempat usaha; (4) usaha pertanian (*farm bussiness*). Pertanian dapat diartikan dalam arti terbatas dan arti luas. Dalam arti terbatas, pertanian ialah pengelolaan tanaman dan lingkungannya agar memberikan suatu produk. Sedangkan dalam arti luas, pertanian ialah pengolahan tanaman, ternak, dan ikan agar memberikan suatu produk (Soetriono, dkk 2006).

Pembangunan pertanian sering diartikan pada pertumbuhan dan perubahan. Pembangunan pertanian yang berhasil dapat diartikan kalau terjadi pertumbuhan sektor pertanian yang tinggi dan sekaligus terjadi perubahan masyarakat petani yang kurang baik menjadi lebih baik. Hal ini disebabkan karena banyak variabel yang membentuk pertumbuhan sektor pertanian dan perubahan yang terjadi itu juga besar sekali. Sektor pertanian di Indonesia sangat penting, hal ini terlihat dari peranan sektor pertanian terhadap penyedia lapangan pekerja, penyedia pangan, penyumbang devisa negara melalui ekspor (Soekartawi, 1995).

Menurut Mosher dalam Hanafie 2010, pembangunan pertanian adalah suatu proses untuk meningkatkan produksi hasil usaha tani, untuk usaha tersebut perlu adanya pasar, serta harga yang cukup tinggi untuk membayar kembali biaya biaya tunai dan daya upaya yang telah dilakukan oleh petani pada saat memproduksinya. Sehubungan dengan itu ada tiga hal yang sangat perlu diperhatikan diantaranya yaitu perlu adanya permintaan terhadap hasil usaha tani tersebut, sistem tataniaga, kepercayaan petani terhadap kelancaran sistem

tataniaga tersebut. Untuk meningkatkan pembangunan pertanian perlu adanya beberapa macam yang perlu di perhatikan yaitu teknologi yang senantiasa berubah lebih maju, sarana produksi dan alat alat pertanian, transportasi dan insentif bagi produksi petani.

Pertanian di Indonesia tidak hanya terdiri atas subsektor pertanian dan pangan akan tetapi ada juga sub sektor perkebunan, peternakan dan perikanan. Sub sektor perkebunan merupakan sebagian dari sektor pertanian secara luas yang merupakan penghasil devisa negara. Hasil hasil perkebunan yang selama ini menjadi komoditas ekspor antara lain karet, kelapa sawit, teh, kopi dan tembakau. Sebagian besar tanaman perkebunan tersebut merupakan usaha perkebunan rakyat sedangkan sisanya diusahakan oleh perkebunan besar baik dari pemerintah maupun swasta (Soetrisno, 2002).

Tembakau merupakan komoditas perkebunan yang mempunyai peranan strategis dalam perekonomian nasional, yakni merupakan sumber pendapatan negara melalui devisa negara, cukai, pajak, serta sumber pendapatan petani, dan dapat menciptakan lapangan kerja. Peranan tembakau bagi masyarakat cukup besar karena aktifitas produksi dan pemasarannya melibatkan sejumlah penduduk untuk mendapatkan pekerjaan dan penghasilan. Berbagai jenis tembakau dengan berbagai kegunaannya diusahakan di Indonesia baik oleh masyarakat maupun perusahaan secara garis besar yang diproduksi di Indonesia adalah tembakau *voor-oogst* yaitu bahan untuk membuat rokok putih maupun kretek sedangkan tembakau *na-oogst* yaitu sejenis tembakau yang dasar membuat cerutu besar maupun *cigarollo*. Ditinjau dari aspek komersial, komoditas tersebut merupakan bahan baku industri dalam negeri sehingga keberadaannya perlu dipertahankan dan lebih ditingkatkan (Santoso, 1991).

Jawa Timur merupakan daerah penghasil tembakau terbesar di Indonesia. Produksi tembakau di Jawa Timur terjadi perubahan dalam setiap tahunnya. Jawa Timur merupakan provinsi yang memiliki area paling luas untuk tanaman tembakau, serta berpotensi untuk dikembangkan tanaman tembakau dilihat dari

kondisi geografis, iklim, serta cuacanya. Berikut ini adalah data produksi tembakau menurut kabupaten di Jawa Timur sebagai berikut:

Tabel 1.1 Data produksi perkebunan tembakau di Jawa Timur ton/tahun

| No | Kabupaten | 2010 | 2011 | 2012 |
|--------------|-------------|--------|---------|---------|
| 1 | Pacitan | 0 | 0 | 65 |
| 2 | Ponorogo | 518 | 660 | 345 |
| 3 | Trenggalek | 0 | 0 | 0 |
| 4 | Tulungagung | 703 | 1.145 | 2.243 |
| 5 | Blitar | 485 | 532 | 2.045 |
| 6 | Kediri | 0 | 0 | 0 |
| 7 | Malang | 0 | 0 | 0 |
| 8 | Lumajang | 812 | 1.084 | 1.053 |
| 9 | Jember | 7.235 | 15.846 | 31.284 |
| 10 | Banyuwangi | 1.130 | 1.219 | 1.948 |
| 11 | Bondowoso | 3.736 | 7.440 | 4.123 |
| 12 | Situbondo | 4920 | 7.488 | 8.856 |
| 13 | Probolinggo | 9.805 | 7.835 | 10.336 |
| 14 | Pasuruan | 0 | 0 | 0 |
| 15 | Sidoarjo | 0 | 0 | 0 |
| 16 | Mojokerto | 195 | 485 | 672 |
| 17 | Jombang | 604 | 2.401 | 4.519 |
| 18 | Nganjuk | 433 | 824 | 1.200 |
| 19 | Madiun | 161 | 156 | 493 |
| 20 | Magetan | 649 | 445 | 619 |
| 21 | Ngawi | 639 | 727 | 2.828 |
| 22 | Bojonegoro | 3.857 | 15.218 | 11.216 |
| 23 | Tuban | 525 | 1.579 | 2.095 |
| 24 | Lamongan | 2.053 | 7.331 | 13.704 |
| 25 | Gresik | 0 | 0 | 0 |
| 26 | Bangkalan | 0 | 0 | 0 |
| 27 | Sampang | 1.429 | 3.002 | 2.702 |
| 28 | Pamekasan | 10.242 | 16.688 | 19.236 |
| 29 | Sumenep | 3.139 | 9.247 | 13.392 |
| Jumlah Total | | 55.280 | 103.363 | 136.986 |

Sumber : Dinas Perkebunan Jawa Timur 2013

Jawa Timur merupakan salah satu sentra penghasil tembakau di Indonesia, beberapa daerah yang ada di Jawa Timur produksi tembakau di produksi tembakau paling banyak yaitu Kabupaten Probolinggo, Pamekasan, Lamongan, Sumenep, Bojonegoro dan Jember. Kabupaten Probolinggo merupakan penghasil tembakau sebesar 10.336 ton/tahun pada tahun 2012. Kabupaten Probolinggo

mengalami penurunan produksi tembakau pada tahun 2011 sebesar 2501 ton/tahun. Pada tahun 2009 produksi tembakau sebesar 9805 ton/tahun di Kabupaten Probolinggo menepati urutan kedua setelah Pamekasan. Berdasarkan data di atas Kabupaten Probolinggo merupakan daerah yang potensi untuk usaha tani tembakau. Meningkatnya usahatani tembakau pada tahun 2012 di karenakan hasil yang dihasilkan oleh petani cukup memuaskan.

Tabel 1.2 Data produksi dan produktifitas perkebunan tembakau di Kabupaten Probolinggo ton/tahun

| Kecamatan <i>District</i> | Luas Area / Planted Areas (Ha) | | | | Produksi <i>Production</i> | Produktifitas <i>Productivity</i> |
|------------------------------|--------------------------------|------------------|-----------------|------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| | TBM | TM | TT/TR | Jumlah/Total | (Ton) | (Ton/Ha/Thn) |
| -1 | -2 | -3 | -4 | -5 | -6 | -7 |
| Sukapura | 0 | 245 | 98 | 343 | 198 | 0,81 |
| Sumber | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Kuripan | 0,00 | 54,3 | 0,00 | 54,30 | 20,74 | 0,38 |
| Bantaran | 0,00 | 36 | 0,00 | 36,00 | 19,48 | 0,54 |
| Leces | 0,00 | 2,00 | 0,00 | 2,00 | 1,60 | 0,80 |
| Tegalsiwalan | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Banyuanyar | 0,00 | 2,00 | 0,00 | 2,00 | 1,54 | 0,77 |
| Tiris | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Krucil | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Gading | 0,00 | 275,00 | 55 | 330,00 | 236,50 | 0,86 |
| Pakuniran | 0,00 | 1.326,85 | 263 | 1.589,85 | 1.281,37 | 0,97 |
| Kotaanyar | 0,00 | 2.010,80 | 375 | 2.385,80 | 1.606,12 | 0,80 |
| Paiton | 0,00 | 1.734,00 | 282 | 2.016,00 | 1.634,00 | 0,94 |
| Besuk | 0,00 | 1.934,50 | 484 | 2.418,50 | 1.785,00 | 0,92 |
| Kraksan | 0,00 | 911 | 46 | 957,00 | 1.020,3 | 1,12 |
| Krejengan | 0,00 | 2.066,00 | 634 | 2.700,00 | 1.766,9 | 0,86 |
| Pajarakan | 0,00 | 43,30 | 4,50 | 47,80 | 47,63 | 1,10 |
| Maron | 0,00 | 181,9 | 53,90 | 235,8 | 156,31 | 0,86 |
| Gending | 0,00 | 54,70 | 13,80 | 68,50 | 43,71 | 0,80 |
| Dringu | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Wonomerto | 0,00 | 205,50 | 0,00 | 205,50 | 77,88 | 0,38 |
| Lumbang | 0,00 | 25,00 | 1,00 | 26,00 | 9,40 | 0,38 |
| Tongas | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Sumberasih | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| J u m l a h | 0,00 | 11.107,85 | 2.310,20 | 13.418,05 | 9.896,48 | 0,89 |

Sumber : Dinas Perkebunan Kabupaten Probolinggo 2013

Kabupaten Probolinggo merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi pertanian yang cukup melimpah, termasuk salah satunya adalah komoditas

perkebunan (tanaman tembakau rajang), yang merupakan bahan baku untuk pembuatan rokok. Desa Brani Kulon Kecamatan Maron merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi sebagai daerah penghasil tembakau yang melimpah, baik dari segi jumlah produksi. Kecamatan Maron sangat berpotensi untuk pengembangan tembakau yang mana luas lahan yang ada sekitar 181,9 Ha untuk perkebunan dan produksi tembakau yang ada di Kecamatan Maron sekitar 156,31 ton pertahun dengan nilai produktifitas sebesar 0,86. Kecamatan Maron merupakan penghasil tembakau di Kabupaten Probolinggo.

Tabel 1.2 Data produksi perkebunan tembakau di Kecamatan Maron ton/tahun

| Desa | Tembakau | | |
|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Luas Lahan/Ha | Produksi /Ton | Produktivitas |
| Sumberpoh | 0 | 0 | 0 |
| Sumberdawe | 0 | 0 | 0 |
| Brabe | 0 | 0 | 0 |
| Maron Kidul | 31 | 23,62 | 0,76 |
| Gerongan | 79 | 59,52 | 0,75 |
| Satrean | 58 | 50,16 | 0,86 |
| Brani Wetan | 86 | 71,82 | 0,84 |
| Brani Kulon | 75 | 73,5 | 0,98 |
| Maron Wetan | 0 | 0 | 0 |
| Maron Kulon | 0 | 0 | 0 |
| Kedungsari | 0 | 0 | 0 |
| Pegalangan | 0 | 0 | 0 |
| Brumbungan | 27 | 15,87 | 0,59 |
| Wonorejo | 15 | 10,68 | 0,71 |
| Puspan | 21 | 18,69 | 0,89 |
| Ganting Wetan | 26 | 23,66 | 0,91 |
| Ganting Kulon | 38 | 34 | 0,89 |
| Suko | 0 | 0 | 0 |
| Total | 456 | 670,52 | 15,80 |

Sumber : Badan Penyuluh Perkebunan Kecamatan 2013

Desa Brani merupakan penghasil tembakau di salah satu wilayah Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo dengan produksi yang di hasilkan oleh petani tembakau sebesar 73,5 ton/ha dengan luas lahan yang di usahakan oleh petani sebesar 73 ha dan produktivitas sebesar 0,98. Masalah yang sering dihadapi oleh petani tembakau cukup kompleks baik di tinjau dari segi sosial ekonomi maupun agronomi. Hal itu jika dilihat dari segi agronomi tembakau memerlukan

perawatan yang cukup memprihatinkan dimulai dari persiapan tanam maupun pasca panen sehingga biaya yang dikeluarkan petani tembakau cukup besar besar dalam budidaya tanaman tembakau. Untuk saat ini masalah yang sering dihadapi petani tidak menentu seperti halnya musim yang selalu berubah sehingga kualitas tembakau yang dihasilkan petani menurun. Bukan hanya itu saja masalah sosial ekonomi yang paling menonjol di Desa Brani Kulon untuk sekarang ini adalah pemasaran tembakau terhambat dengan berkurangnya pengambilan stok tembakau kepada pihak petani yang berdampak negatif terhadap pendapatan petani tembakau dan adanya fluktuasi harga yang tidak menentu sehingga pendapatan petani tidak menentu.

Pasar tembakau di Desa Brani Kulon tidak sulit, dalam melakukan pembelian tembakau di petani adalah dengan cara penjualan tembakau yang sudah kering. Penjualan tembakau rajang yang sudah kering adalah penjualan tembakau setelah tembakau dipanen, di simpan selama 2-3 hari untuk di kuningkan dan di rajang setelah itu di jemur selama 1 hari kemudian dijual ke pedagang dalam bentuk tembakau sudah di bungkus. Efisiensi pemasaran dapat juga dilihat dari panjang pendeknya rantai pemasaran yang terjadi. Semakin panjang rantai pemasaran tembakau maka semakin tidak efisien pemasaran yang dilakukan dan sebaliknya. Pemasaran yang tidak efektif akan berdampak pada keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran maupun petani akan semakin kecil karena banyak biaya yang harus dikeluarkan dalam memasarkan tembakau hingga mencapai ke tangan konsumen yaitu gudang.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana efisiensi biaya dan tingkat pendapatan petani tembakau di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo ?
2. Bagaimana saluran pemasaran dan efisiensi saluran pemasaran petani tembakau di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo ?

3. Bagaimana kontribusi pendapatan dari usahatani tembakau terhadap pendapatan keluarga petani tembakau di Desa Brani Kulon Kabupaten Probolinggo ?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

1. Untuk mengetahui tingkat efisiensi biaya dan pendapatan petani tembakau di Desa Brani Kulon.
2. Untuk mengetahui saluran pemasaran dan efisiensi saluran pemasaran di Desa Brani Kulon.
3. Untuk mengetahui kontribusi pendapatan petani tembakau terhadap pendapatan keluarga di Desa Brani Kulon.

1.3.2 Manfaat

1. Sebagai informasi bagi petani untuk mengetahui efisiensi biaya dan pendapatan petani tembakau
2. Dapat memberikan tambahan informasi mengenai saluran pemasaran dan efisiensi saluran pemasaran di Desa Brani Kulon.
3. Dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi penelitian di bidang yang sama.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Penelitian Terdahulu

Menurut Rahayu(2013), Kajian Keragaan Pasar dan Daya Saing Komoditas Tembakau Sebagai Dampak Perubahan Iklim di Kabupaten Grobogan, dari hasil analisis biaya dan margin pemasaran tembakau (*cost Margin Analysis*) pada saluran I bahwa total margin pemasaran 48,64%, biaya 22,55% dan keuntungan 26,08%. Keuntungan terbesar ada pada pedagang pengepul Desa (13,47%). Pada saluran II, margin total memiliki *market share* 48,90%, biaya 28,90% dan keuntungan 20%. Keuntungan terbesar ada pada pedagang pengumpul Desa sebesar 10,43% sesuai dengan banyaknya pekerjaan yang harus dilakukan pada penanganan pascapanen tembakau. Saluran III ini merupakan saluran terpanjang dibandingkan dengan saluran lainnya. Dilihat dari besarnya margin dan biaya pada saluran ini memiliki *market share* terbesar juga, sehingga pada saluran ini merupakan saluran yang paling tidak efisien. Pada saluran IV ini masih lebih baik dibandingkan dengan saluran III dalam hal *market share* margin pemasaran total. Keuntungan dan biaya pemasaran mengambil porsi hampir sama, sehingga total margin pemasaran juga tinggi yaitu mencapai 66,98%. Pada saluran V, menduduki persentase yang rendah dibandingkan dengan saluran lainnya, untuk margin pemasaran memberikan *market share* yang rendah pula hanya 19,46%, sehingga saluran V ini merupakan saluran yang paling efisien dilihat dari besarnya margin pemasaran.

Menurut Ambarianto dan Herawati (2010), dalam penelitiannya yang berjudul Pengembangan Kelembagaan Pemasaran Komoditas Tembakau Terhadap Kesejahteraan Petani di Kabupaten Sumenep, petani akan mengalami kerugian akibat saluran tataniaga yang panjang. Petani memiliki kelemahan dalam kegiatan tataniaga yang mengakibatkan posisi tawar yang lemah dan harga yang diterima menjadi lebih rendah. Secara teoretis, hubungan antara petani dan pedagang dalam sistem pemasaran seperti itu disebut sebagai hubungan *principal-agent*. Dimana pedagang atau bandul sebagai *principal* dan petani sebagai *agent*.

Hubungan tersebut juga berlaku antara *bandul* dengan juragan besar dan bahkan antara juragan besar dengan pihak gudang atau pabrikan. Para pelaku melakukan transaksi secara terstruktur dan dilakukan dengan pelaku yang relatif kenal dekat. Bahkan pola pemasaran antara *bandul* dan juragan serta juragan dan gudang hubungannya lebih erat. *Bandul* akan protes bila menerima langsung dari petani. Kondisi ini menciptakan kegagalan pasar (*market failure*) dalam pasar komoditas tembakau.

Menurut Khasina dan Soedrajat (2010), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Pendapatan Petani Tembakau di Desa Menggoro Kecamatan Tembarak Kabupaten Temanggung. Besarnya pendapatan total rumah tangga petani adalah Rp. 7.744.423.000,00/tahun, dan rataratanya sebesar Rp. 154.888.460,00/tahun. Dengan rata-rata pendapatan rumah tangga petani sejumlah tersebut, maka sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup rumahtangga petani sehari-hari, bahkan lebih. Ketika musim tembakau, petani tembakau bisa mendapatkan penghasilan lebih, sehingga bisa digunakan untuk membeli barang-barang kebutuhan rumah tangganya.

Hendarto (2009), yang berjudul Analisis Efisiensi Biaya dan Volume Penjualan Tembakau Bawah Naungan pada Sapta Mitra 1 Jember . Penerimaan dari volume penjualan tembakau bawah naungan pada sapta mitra 1 Jember sebesar Rp 116.216.804,77 dan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 56.031.565,71. Pihak sapta mitra 1 Probolinggo memiliki keuntungan dengan rata rata sebesar Rp 60.185.239,06. Pada kondisi tersebut pihak sapta mitra 1 Jember memiliki nilai R/C Ratio sebesar 2,07 maka dapat dikatan usahatani tembakau sapta mitra 1 Jember efisien dalam penggunaan biaya produksi usahatani. Nilai R/C Ratio sebesar 2,07 dapat diartikan bahwa setiap penggunaan biaya sebesar Rp 1.000 maka akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 2.070.

2.1.2 Komoditas Tembakau

Tanaman tembakau (*Nicotiana spp., L.*) termasuk dalam genus *nicotiana* serta famili *solanaceae*. Peran tembakau bagi masyarakat cukup besar karena karena aktifitas produksi dan pemasarannya melibatkan sejumlah penduduk untuk

mendapatkan pekerjaan dan penghasilan. Beberapa jenis tembakau yang diusahakan di Indonesia baik dari masyarakat maupun oleh perusahaan, secara garis besar yang diusahakan tembakau yang diproduksi di Indonesia dapat dipisahkan antara tembakau *voor-oogst* yaitu bahan untuk membuat rokok putih maupun kretek sedangkan untuk tembakau *na-oogst* yaitu sejenis tembakau yang dipakai untuk bahan dasar membuat cerutu besar maupun *ciragollo* disamping tembakau hisap dan kunyah (Santoso, 1991).

Tanaman tembakau merupakan merupakan salah satu komoditi yang strategis dari jenis tanaman semusim perkebunan. Peran tembakau bagi masyarakat cukup besar, hal ini karena aktivitas produksi dan pemasarannya melibatkan sejumlah penduduk untuk mendapatkan pekerjaan dan penghasilan. Berbagai jenis tembakau dengan berbagai kegunaannya diusahakan di Indonesia, baik oleh rakyat maupun oleh perusahaan, secara garis besar berdasarkan iklim tembakau yang di produksi di Indonesia dapat dibagi antara lain: a) Tembakau musim kemarau/*Voor- Oogst* (VO), yaitu bahan untuk membuat rokok putih dan rokok kretek; b) Tembakau musim penghujan/*Na-Oogst* (NO), yaitu jenis tembakau yang dipakai untuk bahan dasar membuat cerutu maupun *cigarillo*, disamping itu juga ada jenis tembakau hisap dan kunyah (Dahlan, 2011).

Komoditi tembakau juga merupakan komoditi yang kontroversial yaitu antara manfaat dan dampaknya terhadap kesehatan, sehingga dalam pengembangannya harus mengacu pada penyeimbangan *supply* dan *demand*, peningkatan produktivitas dan mutu serta peningkatan peran kelembagaan petani. Untuk memcapai usahatani tembakau yang profesional, maka telah dilakukan intensifikasi tembakau antara lain melalui; 1) penggunaan benih unggul, baik berupa penggunaan benih introduksi maupun lokal; 2) pengolahan tanah sesuai dengan baku teknis; 3) pengaturan air termasuk peramalan iklim; 4) pemupukan tanaman; 5) perlindungan tanaman dan 6) panen serta pasca panen. areal pertanaman di indonesia, rata-rata setiap tahun seluas 200.000 ha dengan produksi 170.000 ton.

Menurut Dahlan (2011), tanaman tembakau (*Nicotianae tabacum L*) termasuk genus *Nicotinae*, serta familia *Solanaceae*. Spesies-spesies yang

mempunyai nilai ekonomis adalah *Nicotianae Tabacum L* dan *Nicotianae Rustica* dan syarat tumbuh tanaman tembakau dengan rincian sebagai berikut :

1. *Nicotiana rustica L* mengandung kadar nikotin yang tinggi (max n = 16 %) biasanya digunakan untuk membuat abstrak alkaloid (sebagai bahan baku obat dan isektisida), jenis ini banyak berkembang di Rusia dan India.
2. *Nicotiana tabacum L* mengandung kadar nikotin yang rendah (min n = 0,6 %) jenis ini umumnya digunakan sebagai bahan baku pembuatan rokok. Susunan taksonomi *Nicotianae tabacum L* sebagai berikut :

Famili : *Solanaceae*

Subfamili : *Nicotianae*

Genus : *Nicotiana*

Subgenus : *Tabacum*

3. Tanah

Pada dasarnya tembakau menghendaki tanah yang subur dan gembur serta mengandung humus yang cukup. Selanjutnya tanah diusahakan agar tidak cepat menjadi kering jika beberapa waktu tidak ada hujan. Sebaliknya tanah juga diusahakan tidak terlalu basah apabila beberapa kali ada hujan lebat karena pada keadaan demikian tanaman tembakau tidak akan tahan. Tanah liat yang subur dapat juga ditanami tembakau asal tanah dikerjakan dengan baik sehingga menjadi gembur. Begitu juga pada tanah berpasir yang subur dapat ditanami tembakau asalkan tanah banyak mengandung humus atau lumpur sehingga tidak cepat menjadi kering. Tanaman tembakau memiliki sistem perakaran yang relatif dangkal, namun sangat peka terhadap drainase yang kurang baik, sehingga persediaan air yang cukup didalam tanah sangat diperlukan. Tanaman tembakau dapat tumbuh baik pada pH 5,5-6,5 pada umumnya tanah yang mudah meluluskan air lebih sesuai untuk pertanaman tembakau, namun tanah tersebut harus mempunyai kapasitas menahan air yang cukup.

4. Iklim

Keberhasilan usaha pertanaman tembakau sangat dipengaruhi oleh keadaan iklim selama masa pertumbuhannya. Faktor-faktor iklim yang dipengaruhi

antara lain : curah hujan, kelembaban, penyinaran dan suhu. Diantara faktor-faktor tersebut curah hujan merupakan faktor yang paling besar pengaruhnya. Suhu optimum bagi pertumbuhan tembakau berkisar antara 18-27⁰ C. Pada umumnya tembakau musim kemarau (VO) daunnya lebih tebal dari tembakau musim penghujan (NO). Indonesia tembakau ditanam di tempat-tempat yang berbeda-beda iklimnya, ada yang di pegunungan tinggi misalnya di Diyeng (2000-2300 m) ada yang di lereng-lereng gunung seperti di Garut, Kuningan dan lain-lain tempat, ada yang di dataran seperti Bojonegoro, dan banyak pula di daerah-daerah tak jauh dari pantai laut, misalnya di Kendal. Kebun-kebun tembakau perusahaan besar, yang hasilnya di perdagangan luar Negeri, letaknya di Sumatera kurang lebih 120-200 m, di Swapraja di sekitar Klaten 120-300 m dan di Keresidenan Besuki 80-550 m di atas permukaan laut.

2.1.3 Tehnik Budidaya Tanaman Tembakau

2.1.3.1 Pengolahan Tanah

Pengolahan tanah untuk penanaman tembakau pada dasarnya mempunyai tiga tujuan utama; pertama, melonggarkan tanah atau memperbaiki aerasi tanah serta keleluasaan penetrasi air kedalam tanah; kedua, membuat guludan untuk landasan penanaman tembakau agar daerah perakaran tidak mudah terjangkau kelebihan air dan ketiga pengendalian gulma. Pada tanah berat kekurangan air dan kelebihan air yang tinggi akan menghambat pernafasan sehingga tanaman mudah layu. Penanaman tembakau pada tanah-tanah berat harus dimulai dengan mengerjakan tanah dengan baik termasuk didalamnya membuat saluran-saluran drainase di bagian tengah dan sekeliling lahan tanaman tembakau. Pengolahan tanah dilakukan segera setelah padi selesai tanam pada bulan mei. Pengolahan tanah pada tanah-tanah berat dimulai dengan pembersihan permukaan tanah dari sisa-sisa ta-naman sebelumnya. Selanjutnya pengolahan tanah pada seluruh permukaan tanah dengan membalik tanah sebanyak 2 kali. Pengolahan tanah menggunakan cangkul atau bajak traktor, dengan bagian pinggir tidak dibajak tetapi dicangkul sehingga tuntas dan semua permukaan tanah dapat terbuka.

Tanah dibiarkan mengering dan memperoleh aerasi yang cukup kurang lebih 1-2 minggu.

Pekerjaan berikutnya adalah pengguludan sebagai tempat tanaman hidup dan tumbuh. Pengguludan dimulai dengan pemasangan ajir, yaitu sebilah bambu, panjang 50 cm dan lebar 1-2 cm ujung dilancipkan sehingga dapat ditancapkan kedalam tanah. Ajir untuk mempermudah pembuatan guludan agar diperoleh bentuk guludan yang lurus dan rapi. Tancapkan ajir dengan jarak 125-140 cm dan 40 cm untuk jarak selokan yaitu kalenan atau saluran antara guludan. Arah guludan yang baik timur-barat untuk memberi keleluasan tanaman memperoleh penyinaran yang cukup secara merata. Setelah pengajiran selesai, pasang tali plastik yang kecil dan mulai pengguludan. menjadi calon guludan. Panjang guludan sendiri cukup 12-15 m, dan selingi dengan saluran drainase sekunder menuju saluran drainase di sekeliling petakan lahan atau drainase primer. Kedalaman saluran drainase sekunder jangan kurang dari 20 cm dari bibir kalenan dan saluran drainase primer minimal 50 cm.

2.1.3.2 Penanaman

Untuk menjamin populasi tanaman yang seragam salah satu cara yang dilakukan adalah memilih bibit yang seragam. Faktor keseragaman yang paling penting adalah varietas, umur bibit, ukuran bibit dan kesuburan bibit. Penanaman pada dasarnya ada dua cara, masing-masing tanam basah atau lahan diairi lebih dahulu dan tanam kering dengan menyiram air sekitar satu liter setiap kowakan. Pada penanaman kering harus diikuti penyiraman setiap hari sampai tanaman cukup kuat dan mampu bertahan hidup terhadap panas matahari. Cara menanam masukkan akar bibit kedalam kowakan dan setelah yakin akar bibit dalam keadaan lurus kemudian ditutup dengan tanah yang ada disekitarnya. Penanaman sebaiknya dilakukan sore hari (14.00-17.00) agar bibit tidak layu karena udara lingkungan yang panas. Jika digunakan sistem tanam basah, tanam dapat dilakukan pagi hari.

Bibit yang baik jika minimal sudah berdiameter batang bagian bawah sekitar 0,75-1,00 cm dan terasa sangat keras jika dipegang. Bibit yang sudah

cukup umur nampak keputihan bagian batangnya. Umur bibit yang tergolong muda, sekitar 40-45 hari, sebetulnya yang paling baik. Bibit yang tergolong muda ini akan cepat mengalami pertumbuhan, namun umumnya kurang tahan penyakit. Lebih baik digunakan bibit umur 50-55 hari yang lebih kuat dan tahan terhadap gangguan penyakit serta penderaan (*stressing*) lingkungan.

2.1.3.3 Pendangiran

Mendangir adalah mencangkul kiri-kanan guludan dan menaikkan lahan cangkulan ke atas guludan. Pendangiran dimaksudkan untuk membuka lahan sehingga aerasi kedalam tanah berlangsung baik. Arahkan mata cangkul tegak lurus guludan, pada dasar selokan dan angkat tanah cangkulan keatas. Pendangiran dilakukan 2-3 kali tergantung cuaca. Pertama pada saat tanaman berumur umur 10-14 hari, berikutnya setelah tanaman berumur satu bulan. Pendangiran terakhir dilakukan saat tanaman hampir panen atau berumur 50-60 hari. Pendangiran sebenarnya lebih penting sebagai usaha pembukaan tanah dan mematikan gulma. Pada saat turun hujan, tanah harus segera dibuka kembali dengan pendangiran. Jika tidak, tanah akan mampat dan menghalangi perkembangan perakaran.

2.1.3.4 Pangkasan (*Topping*) dan Wiwilan (*Suckering*)

Tanaman tembakau hanya mempunyai satu cabang dan berujung pada kuncup (*bud*). Memangkas (*topping*) adalah kegiatan memotong atau membuang ujung tanaman dan dilakukan saat kuncup bunga mulai muncul atau ditunggu beberapa hari setelah sebagian bunga mekar. Mewiwil (*suckering*) adalah membuang tunas ketiak (*axillary-bud*) yang tumbuh meningkat akibat tindakan pangkasan. Secara umum pangkasan yang baik adalah dengan membuang daun-daun pucuk yang tidak produktif yang sudah tidak bisa berkembang lagi. Dua sampai tiga lembar daun pucuk dibawah daun bendera atau sampai daun ke lima dibawah karangan bunga umumnya sudah tidak dapat berkembang dengan baik meskipun mendapat nutrisi cukup. Daun-daun ini umumnya hanya sedikit menebal tetapi tidak dapat memanjang atau melebar lagi. Daun-daun demikian

umumnya nampak berdiri tegak pada ujung tanaman dan diistilahkan sebagai daun-daun telinga kuda. Pemotongan tunas dapat dilakukan secara manual dengan tangan maupun menggunakan bahan kimia. Secara garis besar, cara melakukan pangkasan pada tembakau dibagi menjadi tiga kelompok:

- a. Pangkasan ringan dilakukan setelah bunga muncul dan ditunggu 7-10 hari sampai sebagian karangan bunga berkembang. Jumlah daun dibawah bunga atau batas pemotongan batang 2-3 lembar. Tanaman yang dihasilkan akan lebih tinggi, jumlah daun lebih banyak meskipun lebih tipis. Daun yang tertinggal umumnya 22-24 lembar.
- b. Pangkasan berat dilakukan dengan menghitung jumlah daun yang akan ditinggalkan. Pada pangkasan berat ditinggalkan 18-20 lembar daun. Kapan dilakukan pangkasan, caranya adalah dengan menunggu apakah jumlah daun sudah mencukupi. Pangkasan diawali dengan membuang 1-2 lembar daun bawah, atau daun koseran, selanjutnya dihitung 18 belas lembar daun dan kemudian dilakukan pemotongan pucuk. Cara pangkasan berat banyak dipakai oleh petani di Lombok untuk menghasilkan krosok fc sebagai bahan baku rokok kretek.
- c. Pangkasan sangat berat caranya dengan menyisakan 14-16 lembar daun. Dengan memangkas sangat berat akan dihasilkan daun lebih besar, lebih tebal dan dengan kadar nikotin tinggi seperti halnya pangkasan berat (18-20 lembar) yang ditanam di lahan subur dan kecukupan air.

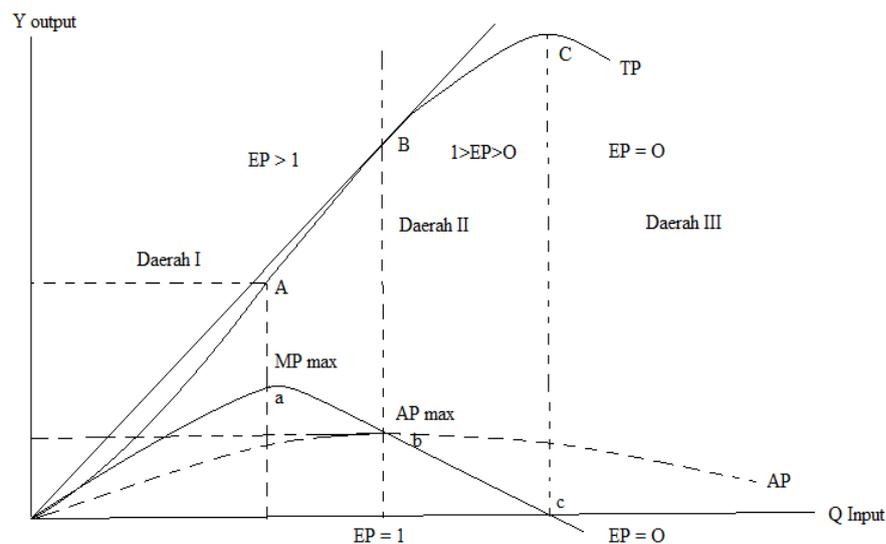
2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Produksi

Kegiatan produksi memiliki tujuan yaitu memaksimalkan jumlah output dengan jumlah input tertentu. Seperangkat input di koordinasikan dan ditransformasikan menjadi output. Proses produksi terbaik biasanya di pilih untuk mencapai tujuan perusahaan sehingga konsep produksi inilah yang akan membahas hubungan spesifik antara input dan output. Berdasarkan sifat dan bentuknya produksi dibagi menjadi dua yaitu produksi barang dan produksi jasa. Produksi barang adalah suatu kegiatan menambah kegunaan dari suatu benda

dengan mengubah sifat serta bentuknya, sedangkan produksi jasa adalah suatu kegiatan menambah kegunaan dari suatu benda tanpa mengubah bentuknya fungsi produksi merupakan hubungan antara faktor factor produksi dan tingkatan produksi yang diciptakan. Fungsi produksi menunjukkan hubungan fisik antara tingkat output dan tingkat (kombinasi) yang dianggap tetap.

Persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa jumlah output tergantung dari kombinasi penggunaan modal, tenaga kerja dan bahan bahan yang digunakan dalam satu kali produksi. Seperangkat input yang tersedia, setiap perusahaan pasti ingin memperoleh hasil yang maksimal sesuai tingkat teknologi terbaik pada saat itu. Semakin tepat kombinasi input, semakin besar kemungkinan output dapat memproduksi secara maksimal. Dalam teori ekonomi terdapat asumsi dasar mengenai sifat dari fungsi produksi yaitu *The law of Deminishing Return*. (Sumarsono, 2007) Secara grafik dapat dijelaskan pada gambar 2.1



Gambar 2.1 Tahap-Tahap Produksi pada Hukum *The Law Of Deminishing Return*

Gambar 2.1 diatas menunjukkan TP akan bertambah apabila ditambah penggunaan faktor produksi, pertambahan semakin lama semakin cepat dan mencapai titik maksimum dititik A sehingga marginal produk juga mencapai titik maksimum. kurva total produksi masih terus menaik hingga titik B, mulai titik B bila jumlah produksi variabel yang digunakan ditambah maka produksi naik dengan tingkat kenaikan yang semakin menurun hingga titik C. Pada titik C, total produksi mencapai maksimum sehingga total produksi semakin berkurang hingga

akhirnya mencapai titik 0 (kembali) sehingga marginal produk pada daerah sama dengan nol. Dari titik C kurva total produksi menurun sehingga marginal produk menjadi negatif. Pada gambar marginal produk pada tingkat permulaan menaik, mencapai tingkat maksimum pada titik a kemudian menurun kembali dan marginal produk menjadi negatif setelah melewati titik c. Rata-rata produksi juga menaik pada awalnya dan akhirnya mencapai tingkat maksimum di titik c dimana pada marginal produk dan rata rata produksi sama sama besar.

Hubungan antara hasil produksi fisik (output) dengan faktor-faktor produksi (input) ditunjukkan oleh suatu fungsi disebut fungsi produksi. Untuk dapat menggambarkan fungsi produksi secara jelas dan menganalisa peranan masing-masing faktor-faktor produksi maka dari sejumlah faktor-faktor produksi salah satu faktor produksi dianggap variabel (berubah-ubah) sedangkan faktor lainnya dianggap konstan. Teori produksi yang sederhana menggambarkan tentang keterkaitan antara tingkat produksi sesuatu barang dengan jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan berbagai tingkat produksi barang tersebut. Faktor produksi menunjukkan sifat keterkaitan diantara faktor-faktor produksi dan tingkat produksi yang diciptakan.

Untuk menggambarkan fungsi produksi ini secara jelas dan menganalisa peranan masing-masing faktor produksi, maka dari sejumlah faktor-faktor produksi itu salah satu faktor produksi kita anggap variabel (berubah-ubah), sedangkan faktor-faktor produksi lainnya dianggap konstan. Bentuk grafik fungsi produksi merupakan kurva melengkung dari kiri bawah, ke kanan atas, yang setelah sampai titik tertentu kemudian berubah sampai titik maksimum, dan kemudian terbalik turun kembali (Mubyarto, 1991).

2.2.2 Efisiensi Biaya

Menurut Rahardi dalam Asri (2010), menyatakan bahwa R-C rasio menunjukkan pendapatan kotor (penerimaan) yang diterima untuk setiap rupiah yang dikeluarkan untuk memproduksi, sekaligus menunjang kondisi suatu usaha. Ukuran kondisi tersebut sangat penting karena dapat dijadikan penilaian terhadap keputusan perusahaan dan kemungkinan pengembangan usaha tersebut. Tujuan

utama dari suatu usaha adalah untuk memperoleh pendapatan yang besar, disamping tujuan yang lebih utama adalah untuk mencapai suatu tingkat efisiensi yang tinggi. Pendapatan yang tinggi tidak selalu menunjukkan efisiensi yang tinggi, karena kemungkinan penerimaan yang besar tersebut diperoleh dari investasi yang besar. Efisiensi mempunyai tujuan memperkecil biaya produksi persatuan produk yang dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut adalah memperkecil biaya keseluruhan dengan mempertahankan produksi yang telah dicapai untuk memperbesar produksi tanpa meningkatkan biaya keseluruhan. Salah satu pengukur efisiensi adalah R/C rasio.

Analisis R/C adalah singkatan dari *Return Cost Ratio*, atau dikenal sebagai perbandingan (misbah) antara penerimaan dan biaya. R/C juga bisa diartikan sebagai perbandingan antara penerimaan dan pendapatan kotor (P_y , Y) atau total penerimaan dengan total biaya (Soekartawi, 2002). Secara matematis, hal ini dapat dituliskan sebagai berikut:

$$a = R/C$$

$$R = P_y \cdot Y$$

$$C = FC + VC$$

$$a = \{(P_y \cdot Y)/(FC+VC)\}$$

Keterangan :

R = Penerimaan

C = Biaya

P_y = Harga output

Y = Output

FC = Biaya tetap (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel (*variabel cost*)

Secara teoritis dengan rasio $R/C = 1$ artinya tidak untung tidak rugi. Namun karena adanya biaya usahatani yang kadang-kadang tidak dihitung, maka kriteria dapat dirubah menurut keyakinan peneliti, misalnya nisbah atau angka patokan R/C minimal yang dipakai 1,5 atau 2. Bila angka R/C lebih tinggi dari angka patokan merupakan indikasi usahatani menguntungkan . Bila angka R/C

lebih rendah merupakan indikasi usahatani merugikan. Bila R/C lebih sama dengan angka patokan mengindikasikan usaha tani tidak untung atau rugi (Soekartawi, 2002).

2.2.3 Teori Biaya dan Pendapatan

Menurut Mubyarto (1989), biaya produksi dibagi menjadi dua macam yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi seperti halnya sewa tanah atau biaya-biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak ataupun sedikit. Biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan besarnya produksi atau biaya yang besarnya berubah-ubah sesuai dengan produksi yang dihasilkan. Biaya total merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan. Maka secara matematis dapat di tulis seperti berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

TC = Total biaya

TFC = Total biaya tetap (*Fixed cost*)

TVC = Total biaya variabel (*variable cost*)

Menurut Wibisono (1999), pendapatan total (*total revenue*) adalah besarnya hasil pendapatan yang di terima oleh produsen atau petani dari hasil penjualan sejumlah barang yang di produksi. Besarnya pendapatan ini tidak lain sebagai hasil kali jumlah barang yang terjual dengan harga jual perunit yang terjadi karena ada permintaan. Jika Q merupakan jumlah atau kuantitas barang dan P harga permintaan maka fungsi pendapatan total dinyatakan sebagai matematis sebagai berikut :

$$TR = P.Q$$

Keterangan :

TR : Total pendapatan (*total revenue*)

P : Harga

Q : Jumlah barang

Pendapatan dapat juga disebut keuntungan merupakan selisih antara penerimaan total dengan biaya total, dan biaya itu terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Secara matematis analisis pendapatan dapat ditulis sebagai berikut (Soekartawi,1995):

$$Pd = TR - TC$$

$$TR = Pq * Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

Pd : Pendapatan usahatani

TR : Penerimaan total

TC : Total biaya

Pq : Harga persatuan

Q : Jumlah fisik dari Input (Produksi)

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

2.2.4 Teori Pemasaran

Menurut Hanafie (2010), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Pemasaran adalah orang-orang atau organisasi yang mempunyai kebutuhan akan produk yang akan di pasarkan. Pemahaman yang kurang tepat terhadap konsep pemasaran sering dilakukan oleh masyarakat luas dengan diartikannya pemasaran terbatas hanya pada fungsi penjualan saja. Pemasaran harus dipandang meliputi berbagai aspek keputusan dan kegiatan yang ditujukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen serta untuk menghasilkan laba bagi produsen. Proses pemasaran yang sesungguhnya adalah mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, mengembangkan produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan ini, menetapkan program promosi dan kebijakan harga, serta menerapkan sistem distribusi untuk menyampaikan barang dan jasa kepada pelanggan atau konsumen.

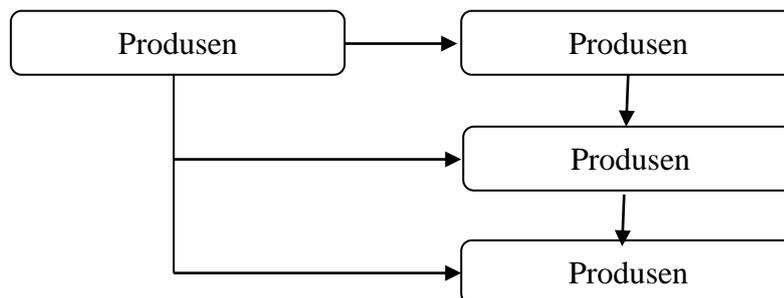
Sasaran akhir dalam setiap usaha pemasaran adalah untuk menempatkan produk ke tangan konsumen. Ada sejumlah kegiatan pokok pemasaran yang perlu dilaksanakan untuk mencapai sasaran tersebut, yang dinyatakan sebagai fungsi-fungsi pemasaran (*marketing function*). Dalam hal ini ada tiga fungsi pokok pemasaran, yaitu sebagai berikut:

- a. Fungsi pertukaran merupakan bentuk dari kegiatan jual beli yang terjadi antara produsen dan konsumen.
- b. Fungsi penyediaan fisik atau logistik meliputi kegiatan pengangkutan, penyimpanan serta kegiatan penyaluran.
- c. Fungsi pemberian fasilitas merupakan suatu penyediaan fasilitas baik dari non fisik maupun fisik yang di perlukan bagi terselenggaranya kegiatan pemasaran.

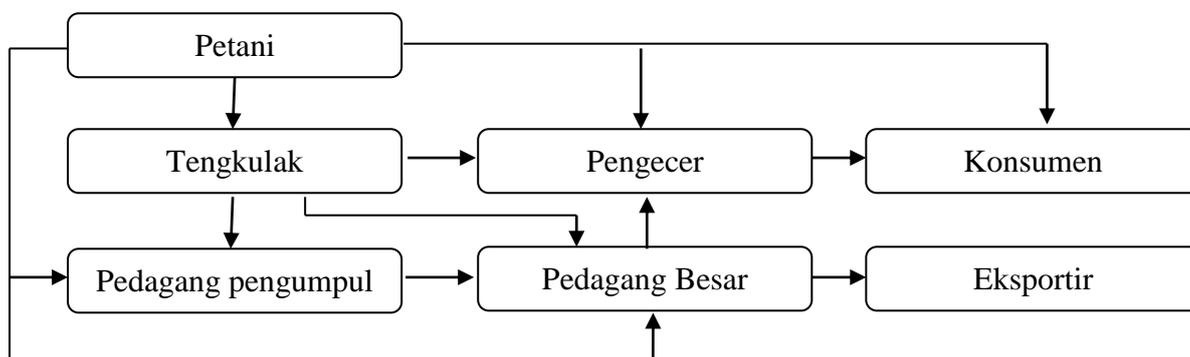
Menurut Hansen dan Mowen (2001), pemasaran meliputi perumusan jenis produk yang di inginkan oleh konsumen, kebutuhan akan produk, bagaimana cara menyalurkan produk ke konsumen, promosi untuk mengkomunikasikan produk ke konsumen, serta bagaimana cara mengatasi kondisi persaingan. Proses pemasaran dapat di artikan sebagai suatu usaha yang di lakukan oleh pengusaha untuk mempengaruhi konsumen agar mereka menjadi tertarik terhadap barang yang akan di belinya.

2.2.5 Saluran Pemasaran

Menurut Rijianto (1992), saluran pemasaran adalah beberapa organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses mengupayakan agar produk atau jasa tersedia untuk dikonsumsi. Keputusan-keputusan saluran pemasaran termasuk diantara keputusan paling penting yang dihadapi konsumen. Saluran yang dipilih sangat mempengaruhi keputusan pemasaran lainnya. Saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkannya. Bentuk saluran pemasaran ada dua macam yaitu saluran pemasaran sederhana dan saluran pemasaran kompleks sebagai berikut :



Gambar 2.2 Bentuk Saluran Pemasaran Sederhana



Gambar 2.3 Bentuk saluran pemasaran Kompleks

Menurut Gitosudarmo(1994), distribusi merupakan kegiatan yang harus di lakukan oleh pengusaha untuk menyalurkan, menyebarkan, mengirimkan serta menyampaikan barang yang akan di pasarkannya ke konsumen. Oleh karna itu maka di perlukan adanya saluran pemasaran. Penyalur yang di perlukan ada yang merupakan milik perusahaan yang memasarkan barang itu sendiri, akan tetapi banyak pula penyalur yang bukan milik perusahaan. Kegiatan untuk menyalurkan barang-barang itu dapat di lakukan dengan cara langsung ke produsen ke konsumen akan tetapi dapat pula secara tidak langsung. Saluran pemasaran tidak langsung berarti harus menggunakan penyalur atau distributor. Adapun bentuk-bentuk saluran distribusi yang ada dapat di bedakan menjadi beberapa macam yaitu :

a. Saluran distribusi langsung

Saluran distribusi langsung pengusaha berusaha menyalurkan barang-barang yang di beli oleh konsumen secara langsung ke tempat konsumen tinggal.

b. Saluran distribusi tidak langsung

Dalam hal ini pengusaha menggunakan pihak luar membantu menyalurkan barang-barangnya kepada konsumen. Pihak luar tersebut merupakan pedang perantara.

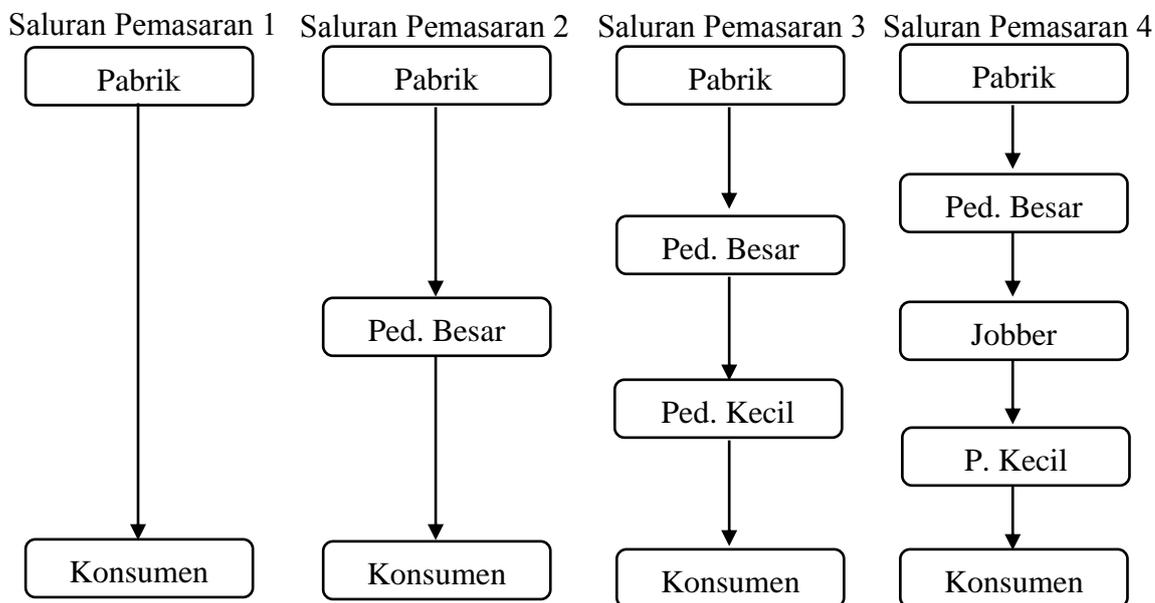
Saluran distribusi adalah sekelompok individu atau perusahaan yang mempunyai hak kepemilikan atas barang yang di pasarkan dan membantu dalam penyampaian hak kepemilikan barang atau jasa tersebut dari produsen kepada konsumen. Berdasarkan pengertian di atas di sebutkan bahwa mereka adalah pribadi, lembaga atau perusahaan yang melakukan kegiatan dalam pemasaran yaitu menyalurkan barang atau jasa. Adapun bentuk-bentuk saluran distribusi yang ada dapat di bedakan menjadi beberapa macam yaitu :

- a. Pedagang perantara adalah pedagang besar, tengkulak maupun pedagang eceran yang membeli suatu barang atau jasa kemudian menjualnya kembali.
- b. Agen perantara adalah para agen, broker, salesman yang mencari konsumen dan kemudian melakukan negosiasi atas nama produsen untuk suatu barang yang di salurkannya.
- c. Lembaga pelayanan.

Menurut Kotler dan Armstrong (1997), saluran distribusi dapat di gambarkan oleh jumlah tingkat saluran yang terlibat. Setiap lapisan perantara pemasar yang melaksanakan semacam tugas dalam membawa produk dan kepemilikannya lebih dekat pada pembeli akhir adalah tingkat saluran. Karena produsen dan konsumen akhir melaksanakan tugas, keduanya merupakan setiap bagian saluran. Adapun tingkat perantara untuk menyatakan panjang suatu saluran. Adapun tungkat saluran distribusi tersebut yaitu :

- a. Saluran 1 disebut saluran pemasaran langsung, tidak mempunyai saluran perantara. Dikatakana saluran langsung karena produsen langsung menjual barangnya ke konsumen.
- b. Saluran 2 terdiri dari satu tingkat perantara. Dalam pasar konsumen tingkat ini biasanya adalah pedagang pengecer
- c. Saluran 3 terdiri dari dua tingkat perantara yaitu satu pedagang besar dan pedagang eceran.

- d. Saluran 4 terdiri dari tiga tingkat perantara yaitu pedagang besar, pedagang eceran dan pedagang pengumpul (*jobber*).



Gambar. Saluran Pemasaran Konsumen

2.2.6 Efisiensi Saluran Pemasaran

Menurut Downey dan Erikson (1987), efisiensi pemasaran sering digunakan dalam menilai prestasi kerja proses pemasaran. Hal itu mencerminkan konsensus bahwa pelaksana proses pemasaran harus berlangsung secara efisien. Teknologi atau prosedur baru hanya boleh di terapkan bila dapat meningkatkan proses efisiensi pemasaran. Dua dimensi yang berbeda dari efisiensi pemasaran dapat meningkatkan rasio pengeluaran dan pemasukan yang pertama di sebut efisiensi oprasional dan yang kedua adalah efisiensi penetapan harga, mengukur bagaimana harga pasar mencerminkan biaya produksi dan pemasaran secara memadai pada seluruh sistem pemasaran. Efisiensi pemasaran ada dua macam yaitu :

1. Efisiensi oprasional diukur dengan rasio keluaran pemasaran terhadap masukan pemasaran. Tolak ukur efisiensi ini berkaitan dengan kegiatan fisis pemasaran. Efisiensi oprasional sama artinya dengan pengurangan biaya.

2. Efisiensi penetapan harga berkaitan dengan keefektifan harga dalam mencerminkan biaya keluaran yang bergerak melalui sistem pemasaran. Harga yang dibayar konsumen untuk barang-barang yang dikirimnya dari sistem pemasaran harus mencerminkan secara tepat biaya pemasaran dan produksi.

Menurut Hanafiah dan Saifuddin (1986), biaya pemasaran suatu macam produk biasanya diukur secara kasar dengan margin. Margin adalah suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir. Pada suatu perusahaan margin merupakan sejumlah uang yang ditentukan secara internal *accounting* yang diperlukan untuk menutupi biaya dan laba dan ini merupakan perbedaan harga pembelian dan penjualan. Margin apabila dinyatakan dengan presentase maka disebut *merk-up*. *Merk-up* adalah suatu persentase margin yang dihitung atas dasar harga pokok penjualan atau atas dasar harga penjualan eceran suatu benda.

2.2.7 Teori Kontribusi Pendapatan

Tingkat pendapatan seseorang berpengaruh terhadap penggunaan dalam rumah tangga. Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi biasanya lebih banyak menggunakan pendapatan diluar keperluan keluarga dengan kata lain pendapatan seseorang yang tinggi memungkinkan digunakan untuk keperluan lain-lain yang sifatnya sebagai pelengkap kebutuhan saja, sebaliknya seseorang yang memiliki pendapatan rendah biasanya persentase penggunaan pendapatan untuk keperluan keluarga merupakan paling utama diantara keperluan lainnya (Arif, 1999).

Menurut Hernanto (1996), bentuk penerimaan tunai dapat menggambarkan tingkat kemajuan ekonomi usahatani dalam spesialisasi dan pembagian kerja. Besarnya pendapatan tunai dari total penerimaan termasuk natura dapat digunakan untuk perbandingan keberhasilan petani satu terhadap yang lainnya. Pernyataan ini pada umumnya benar jika kita membandingkan perbedaan ekonomi antar masyarakat. Berbeda jika menerapkan perbandingan tersebut pada masyarakat yang tradisional. Pernyataan tersebut invalid dan tidak sepenuhnya benar.

Masyarakat yang tradisional menganggap bahwa penerimaan tunai hanya merupakan sebagian kecil saja sedangkan yang terbesar berupa penerimaan dalam bentuk natura yang dikonsumsi oleh keluarga. Masyarakat yang tradisional menganggap bahwa penerimaan tunai hanya merupakan sebagian kecil saja sedangkan yang terbesar berupa penerimaan dalam bentuk natura yang dikonsumsi oleh keluarga. Beberapa ukuran pendapatan yang kita kenal antara lain:

- a. Pendapatan kerja petani (*operator's farm labor income*), pendapatan ini diperhitungkan dari penerimaan dari penjualan hasil (A). Penerimaan yang diperhitungkan dari yang dipergunakan untuk keluarga (B) = (A + B = C) ditambah dengan kenaikan nilai inventaris (D) menjadi C + D = E dikurangi dengan pengeluaran tunai (F) dikurangi pengeluaran yang diperhitungkan (G) termasuk bunga modal. Ringkasnya $A + B + D - F - G = E - G = \text{pendapatan kerja petani} = H$.
- b. Penghasilan kerja petani (*operator's farm labor earning* = J). Diperoleh dari H + B + J (B) ini misalnya tanaman dan hasilnya yang dikonsumsi keluarga merupakan penerimaan tidak tunai.
- c. Pendapatan kerja keluarga (*family farm labor earning* = L). Diperoleh dari : J + nilai tenaga kerja keluarga (K) = L. Ukuran terbaik kalau usahatani dikerjakan oleh petani dan keluarganya.
- d. Pendapatan keluarga (*family income* = Z). Cara untuk memperolehnya yaitu dengan menjumlahkan total pendapatan keluarga dari berbagai sumber.

Tingkat pendapatan seseorang berpengaruh terhadap penggunaan dalam rumah tangga. Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi biasanya lebih banyak menggunakan pendapatannya diluar keperluan keluarga, dengan kata lain pendapatan seseorang yang tinggi memungkinkan digunakan untuk keperluan lain-lain yang sifatnya sebagai pelengkap kebutuhan saja. Sebaliknya, seseorang yang memiliki pendapatan rendah biasanya persentase penggunaan pendapatan untuk keperluan keluarga merupakan keperluan paling utama diantara keperluan yang lainnya.

Kontribusi adalah segala sesuatu yang diterima oleh seseorang setelah melakukan berbagai upaya yang memberikan dampak masukan sumberdaya baik berupa benda maupun berupa uang. Manfaat menghitung nilai kontribusi tersebut berguna sebagai dasar untuk mengetahui seberapa besar peranan usaha yang dikerjakan oleh seseorang terhadap pendapatan dan akhirnya dapat diandalkan untuk sumber penghasilan. Sumbangan usaha terhadap pendapatan dapat diketahui dengan menggunakan formulasi persentase (Hasib, 2004).

2.3 Kerangka Pemikiran

Pertanian merupakan suatu kegiatan dimana kegiatan tersebut meliputi suatu proses produksi yang meliputi pertanian, perkebunan, perikanan dan peternakan. Secara garis besar pertanian sendiri dapat diartikan menjadi (1) proses produksi; (2) petani dan pengusaha; (3) tanah tempat usaha; (4) usaha pertanian (*farm bussiness*). Probolinggo di bagi menjadi dua wilayah pada bidang pertaniannya yang pertama Probolinggo daerah bagian timur kebanyakan masyarakatnya berusahatani tembakau. Tanaman tembakau sangat mempengaruhi peningkatan pendapatan bagi pemerintah maupun petani. Akan tetapi tembakau dihadapkan pada masalah baik dari segi sosial ekonomi maupun tehnik budidaya.

Perkebunan adalah komoditas yang akan memiliki masa depan sangat cerah yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif yang dimilikinya dalam pemulihan perekonomian Indonesia waktu mendatang. Kita harus berani untuk memulai mengembangkannya pada saat ini. Tampak disini bahwa komoditas tembakau memiliki potensi untuk menjadi salah satu pertumbuhan baru di sektor pertanian. Hasil panen yang tinggi cenderung akan memberikan masukan atau pendapatan yang tinggi juga, oleh karena itu petani selalu berusaha agar usahatani yang mereka usahakan mempunyai produk yang tinggi.

Menurut Dahlan (2011), tanaman tembakau merupakan merupakan salah satu komoditi yang strategis dari jenis tanaman semusim perkebunan. Peran tembakau bagi masyarakat cukup besar, hal ini karena aktivitas produksi dan pemasarannya melibatkan sejumlah penduduk untuk mendapatkan pekerjaan dan penghasilan. Berbagai jenis tembakau dengan berbagai kegunaannya diusahakan

di Indonesia, baik oleh rakyat maupun oleh perusahaan, secara garis besar berdasarkan iklim tembakau yang di produksi di Indonesia dapat dibagi antara lain: a) Tembakau musim kemarau/*Voor- Oogst* (VO), yaitu bahan untuk membuat rokok putih dan rokok kretek; b) Tembakau musim penghujan/*Na-Oogst* (NO), yaitu jenis tembakau yang dipakai untuk bahan dasar membuat cerutu maupun *cigarillo*, disamping itu juga ada jenis tembakau hisap dan kunyah.

Biaya produksi yang dikeluarkan selama kegiatan usahatani tembakau akan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan. Pendapatan merupakan nilai penerimaan total produsen dikurangi dengan biaya total yang telah dikeluarkan oleh produsen. Semakin besar biaya produksi usahatani tembakau maka semakin kecil pendapatan yang dihasilkan, karena pendapatan merupakan pengurangan penerimaan dengan biaya produksi. Pendapatan petani akan lebih besar apabila dapat menekan biaya variabel yang dikeluarkan dan diimbangi dengan produktivitas yang tinggi. Perhitungan yang dilakukan oleh petani merupakan suatu usaha untuk mencapai usaha yang baik yaitu usahatani yang produktif dan efisien. Usahatani yang produktif adalah usahatani yang produktivitasnya tinggi dan usahatani yang efisien adalah usahatani yang secara ekonomis menguntungkan.

Setiap petani dalam menjalankan usahatannya, sudah pasti memperhitungkan masalah biaya yang dikeluarkannya serta keuntungan yang diperolehnya. Biaya merupakan salah satu komponen yang sangat penting dalam proses produksi karena biaya produksi berada pada posisi yang langka dan harus digunakan seefisien mungkin agar membuahkan pendapatan yang optimal. Kegiatan produksi yang efisien adalah kegiatan produksi yang dilakukan dengan menekan biaya serendah-rendahnya dan meningkatkan produksi setinggi-tingginya dan diinvestasikan sesuai dengan hasil yang ingin dicapai pada akhir proses produksi.

Pendapatan petani tembakau dapat diketahui dari penerimaan dikurangi dengan biaya total. Biaya total didapatkan dari semua biaya yang dikeluarkan selama menjalankan usahatannya tersebut, baik biaya variabel maupun biaya tetap. Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan

terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh sedikit atau banyak. Besarnya biaya tetap tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh (Soekartawi, 1995).

Untuk menilai seberapa besar jumlah pendapatan yang diterima oleh petani tembakau dalam kegiatan usahatannya maka perlu dilakukan analisis pendapatan, dimana dari pendapatan yang diperoleh digunakan oleh petani tembakau untuk proses produksi selanjutnya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan keperluan lainnya. Tujuan dari analisis pendapatan ini adalah:

1. Sebagai ukuran untuk melihat apakah suatu usahatani menguntungkan atau merugikan.
2. Mengetahui besarnya keuntungan atau kerugian.

Menurut Arif dan Amalia (2010), biaya diklasifikasikan menjadi dua yaitu (1) biaya tetap (*fixed cost*) dan (2) biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap pada umumnya didefinisikan sebagai biaya-biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak ataupun sedikit. Biaya tidak tetap merupakan biaya yang besarnya berubah-ubah sesuai dengan produksi yang dihasilkan. Biaya total merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani tembakau memiliki peranan penting dalam pengambilan keputusan karena biaya produksi akan berpengaruh terhadap pendapatan bersih petani.

Efisiensi atas biaya yang dikeluarkan dalam usahatani dapat dianalisis dengan R/C ratio yang merupakan perbandingan antara total penerimaan dan biaya total. Efisiensi yang tinggi dapat diperoleh dengan jalan meningkatkan produksi dengan mutu yang baik dan menekan biaya produksi yang dikeluarkan. Produksi dapat ditingkatkan dengan jalan penggunaan sarana produksi secara efisien dan efektif. Keputusan tentang usahatani yang efisien diberikan dengan nilai R/C ratio yang lebih besar dari satu, jika nilai R/C ratio kurang dari satu atau sama dengan satu maka usahatani tersebut dikatakan tidak efisien.

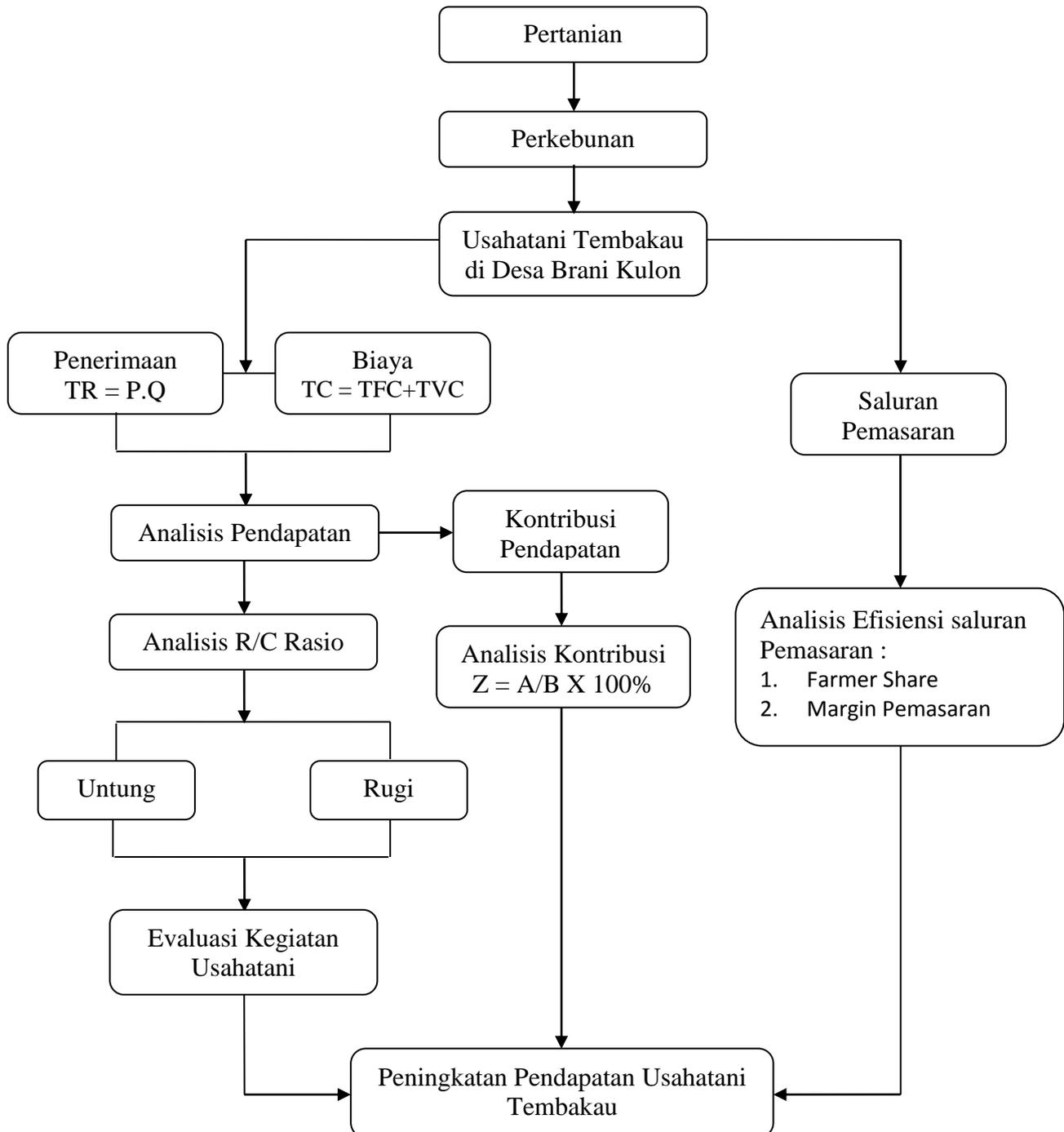
Untuk meningkatkan pendapatan petani tembakau tidak hanya menekan biaya seminimal mungkin melainkan melihat seberapa efisien saluran pemasaran yang dilakukan oleh petani tembakau dalam memasarkannya. Saluran pemasaran adalah beberapa organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses mengupayakan agar produk atau jasa tersedia untuk dikonsumsi. Keputusan-keputusan saluran pemasaran termasuk di antara keputusan paling penting yang dihadapi konsumen. Saluran yang dipilih sangat mempengaruhi keputusan pemasaran lainnya. Saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkannya (Kotler, 2002).

Menurut Limbong dan Sitorus (1987), saluran pemasaran disebut efisien apabila tercipta keadaan dimana pihak-pihak yang terlibat baik produsen, lembaga-lembaga tataniaga maupun konsumen memperoleh kepuasan dengan aktivitas tataniaga tersebut. Indikator-indikator yang digunakan dalam menentukan efisiensi tataniaga adalah margin tataniaga, harga tingkat konsumen, tersedianya fasilitas fisik tataniaga, dan intensitas persaingan pasar.

Kabupaten Probolinggo memiliki wilayah tembakau yang cukup besar diantara Kabupaten yang lain. Desa Brani Kulon Kecamatan maron merupakan penghasil tembakau di salah satu wilayah kecamatan maron dengan nilai produk produktifitas tertinggi yang ada di kecamatan maron probolinggo. Adanya usatani tembakau yang diusahakan oleh para petani akan mendatangkan keuntungan yang besar sehingga akan menyumbangkan kontribusi yang tinggi terhadap total pendapatan keluarga mereka. Selain berusahatani tembakau, pada umumnya para petani juga melakukan usaha lain yang bertujuan untuk menambah total pendapatan keluarga demi mencukupi kebutuhan keluarga mereka.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa efisien usaha yang dilakukan oleh petani tembakau sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani terhadap pendapatan total keluarga dan melihat seberapa efisien saluran pemasaran yang dilakukan oleh petani tembakau. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi wawasan, masukan dan gambaran bagi petani dalam

meningkatkan pendapatan total keluarga melalui usahatani tembakau. Uraian di atas digambarkan dalam skema kerangka pemikiran pada Gambar 2.3 berikut ini:



Gambar 2.5 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

1. Pendapatan usahatani tembakau rajang menguntungkan dan penggunaan biaya produksi pada usahatani tembakau di Desa Brani Kulon adalah efisien.
2. Saluran pemasaran usahatani tembakau di Desa Brani Kulon efisien.
3. Kontribusi pendapatan usahatani tembakau terhadap pendapatan total keluarga adalah tinggi.

BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Daerah penelitian ditentukan berdasarkan metode secara sengaja (*purposive method*). Penelitian dilaksanakan di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. Daerah ini dipilih karena penduduk di daerah tersebut banyak yang membudidayakan tanaman tembakau yang digunakan sebagai profesi utamanya. Penentuan lokasi tersebut berdasarkan data sekunder yang menunjukkan bahwa Desa Brani Kulon merupakan sentra dalam pengembangan usahatani tembakau di Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.

3.2 Metode Penelitian

Menurut Nazir (2003), metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan analitis. Metode deskriptif adalah metode penelitian untuk membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian. Metode deskriptif bertujuan untuk mendiskripsikan secara sistematis, faktual dan akurat terhadap suatu populasi atau daerah tertentu mengenai berbagai sifat dan faktor tertentu. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Selain metode deskriptif terdapat juga metode penelitian analitik yaitu berfungsi menguji hipotesa-hipotesa dan memberikan interpretasi terhadap hasil analisa. Dalam mengumpulkan data di gunakan tehnik wawancara, dengan menggunakan *schedule questionair* ataupun *interview guide*.

3.3 Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan contoh yang digunakan adalah *Simple Random Sampling*, *purposive sampling*, dan *snowball sampling*. *Purposive Sampling* digunakan untuk pengambilan contoh salah satu Kelompok Tani yang ada di Desa Brani Kulon. Metode *purposive sampling* merupakan teknik pemilihan sampel berdasarkan penilaian atau pandangan dari peneliti berdasarkan tujuan dan

maksud penelitian. Berikut ini merupakan data usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo (Nasution, 2008).

Tabel 3.1 Data usahatani tembakau di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Probolinggo

| No | Kelompok Tani | Jumlah Kel. Tani |
|----|---------------|------------------|
| 1 | Bina Tani | 35 |
| 2 | Sumber Makmur | 97 |
| 3 | Karya Tani | 72 |

Sumber : Data Primer diolah 2015

Berdasarkan tabel 3.1 Desa Brani Kulon terdapat tiga kelompok tani di antaranya adalah Kelompok Bina Tani, Kelompok Sumber Makmur dan Kelompok Karya Tani. Kelompok Bina Tani mempunyai anggota sebanyak 35 petani, Kelompok Sumber Makmur mempunyai anggota sebanyak 97 petani dan Kelompok Karya Tani mempunyai anggota sebanyak 72 petani. Peneliti tidak menjadikan semua kelompok tani sebagai sampel tetapi salah satu kelompok yaitu Kelompok Tani Sumber Makmur yaitu sebanyak 97 petani tembakau. Kelompok Tani Sumber Makmur salah satu kelompok tani yang masih aktif dalam melakukan kegiatan usahatani tembakau sedangkan Kelompok Tani Bina Tani dan Kelompok Karya Tani sebagian besar tidak menanam tembakau. Kelompok Tani Sumber Makmur merupakan Kelompok Tani yang anggotanya masih aktif.

Menurut Umar (2003), untuk mengukur ukuran sampel dari populasi, kita menggunakan rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{97}{1 + 97 * 0.15^2}$$

$$n = 30$$

Keterangan :

n = Ukuran sampel

N = Ukuran populasi

e = Nilai kritis (batas ketelitian) yang di inginkan (persen kelonggaran atau ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel populasi 15%)

Hasil perhitungan yang dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin, maka diperoleh jumlah sampel minimal yang harus diambil secara acak adalah sebesar 30 petani tembakau di Desa Brani Kulon dari jumlah populasi yang ada

sebesar yaitu 97 petani tembakau. Pengambilan sampel 30 petani tersebut dilakukan dengan metode *Simple Random Sampling* yaitu secara acak dengan cara undian.

Total sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini sebanyak 30 responden petani tembakau di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. Responden sebanyak 30 mewakili untuk melihat pendapatan, efisiensi biaya serta kontribusi pendapatan petani tembakau terhadap pendapatan keluarga. Pengambilan sampel kedua dilakukan dengan metode *snowball sampling* kepada pelaku pasar tembakau rajang. Metode pengambilan contoh ini hanya terbatas pada lembaga-lembaga pemasaran yang terdapat di daerah penelitian yaitu di Kabupaten Probolinggo. Teknik *Snowball Sampling* ini dilakukan untuk mengetahui saluran pemasaran tembakau rajang di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo dengan melakukan wawancara secara mendalam kepada lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat. Wawancara mengenai saluran pemasaran dimulai dari produsen pertama (petani tembakau), kemudian dilanjutkan ke pedagang kecil, diteruskan ke pedagang besar, dan gudang (Soetriono, 2007).

3.4 Metode Pengumpulan data

Data yang di kumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, metode pengambilan data yang di gunakan adalah :

- a. Data primer: metode pengumpulan data yang di gunakan adalah wawancara dengan menggunakan kuisisioner.
- b. Data sekunder: metode pengumpulan data yang di gunakan adalah studi dokumen yang diperoleh dari berbagai instansi yang terkait dengan penelitian sebagai tambahan informasi dan teori-teori pendukung penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari Dinas Perkebunan serta profil Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.

3.5 Metode Analisis Data

Untuk menguji hipotesis pertama tentang pendapatan dan efisiensi biaya usahatani tembakau di Desa Brani Kulon (Soekartawi, 1995):

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan (Rp)

TR = Total penerimaan (Rp)

TC = Total biaya (Rp)

Kriteria pengambilan keputusan:

- $TR > TC$, maka usahatani tembakau menguntungkan di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.
- $TR < TC$, maka usahatani tembakau merugikan di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.
- $TR = TC$, maka usahatani tembakau mengalami impas (*break event point*) di Desa Brani Kulon Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.

$$R/C \text{ ratio} = a = \frac{R}{C}$$

Kriteria pengambilan keputusan:

- $R/C \text{ ratio} \leq 1$, maka penggunaan biaya produksi pada usahatani tembakau adalah tidak efisien.
- $R/C \text{ ratio} \geq 1$, maka penggunaan biaya produksi pada usahatani tembakau adalah efisien.

Untuk menguji hipotesis ke dua mengenai saluran pemasaran dan efisiensi saluran pemasaran menggunakan analisis deskriptif yang mana melihat suatu kejadian dilapang. Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran pemasaran tembakau dapat ditelusuri dari titik produsen sampai ke konsumen akhir. Alur pemasaran tersebut dijadikan dasar dalam menggambarkan pola saluran pemasaran. Semakin panjang rantai yang dilalui, maka saluran pemasaran tersebut biasanya tidak efisien, karena dengan rantai yang semakin panjang maka margin yang tercipta antara

produsen dengan konsumen akan semakin besar. Saluran pemasaran yang berbeda akan menyebabkan perbedaan pendapatan yang diterima oleh lembaga pemasaran yang terlibat. Efisiensi pemasaran tembakau di Desa Brani Kulon dilihat dari margin pemasaran, distribusi margin, dan nilai efisiensi pemasaran. Analisis margin pemasaran (Sudiyono, 2002):

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M = Margin pemasaran

Pr = Harga di tingkat pengecer

Pf = Harga di tingkat petani

Kriteria pengambilan keputusannya adalah semakin kecil margin pemasaran, maka semakin efisien suatu pemasaran. Selain itu, pemasaran dapat dikatakan efisien apabila nilai harga yang diterima petani tembakau lebih besar dari pada margin pemasaran secara keseluruhan. Adapun perhitungan share biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j adalah sebagai berikut:

$$S_{bij} = [c_{ij} / (Pr - Pf)] [100\%]$$

$$C_{ij} = H_{jj} - H_{bj} - \Pi_{ij}$$

Perhitungan share keuntungan lembaga pemasaran ke-j adalah sebagai berikut:

$$S_{kj} = [\pi_{ij} / (Pr - Pf)] [100\%]$$

$$\Pi_{ij} = H_{jj} - H_{bj} - c_{ij}$$

Keterangan :

S_{bij} = Bagian biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (*share* biaya)

C_{ij} = Biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j

Pr = Harga ditingkat Gudang

Pf = Harga ditingkat petani

H_{jj} = Harga jual tembakau oleh lembaga pemasaran ke-j

H_{bj} = Harga beli tembakau oleh lembaga pemasaran ke-j

Sk_j = Bagian keuntungan lembaga pemasaran ke-j (*share* keuntungan)

Π_{ij} = Keuntungan lembaga pemasaran ke-j

Kriteria pengambilan keputusan:

Efisien apabila $Sk_{ij} > Sb_{ij}$

Tidak efisien apabila $Sk_{ij} < Sb_{ij}$

Untuk menguji hipotesis ketiga tentang kontribusi pendapatan usahatani tembakau terhadap pendapatan total keluarga petani tembakau digunakan prosentase kontribusi dengan formulasi sebagai berikut (Hasib, 2004):

$$Z = \frac{A}{B} \times 100\%$$

Keterangan:

Z = % Kontribusi pendapatan usahatani tembakau terhadap pendapatan total keluarga petani tembakau rakyat.

A = Pendapatan usahatani tembakau (Rp/tahun)

B = Pendapatan total keluarga petani tembakau (Rp/tahun)

Kriteria pengambilan keputusan:

| NO | Persentase | Kriteria | | |
|----|--------------|----------|--------|--------|
| | | 1 | 2 | 3 |
| | | Sedang | Rendah | Tinggi |
| 1 | 0-33,33% | | | |
| 2 | 33,34-66,66% | | | |
| 3 | 66,67-100% | | | |

- $Z \leq 33,33\%$ maka kontribusi pendapatan usahatani tembakau adalah rendah terhadap pendapatan total keluarga petani tembakau.
- $33,33\% < Z \leq 66,66\%$ maka kontribusi pendapatan usahatani tembakau adalah sedang terhadap pendapatan total keluarga petani tembakau.
- $Z > 66,66\%$ maka kontribusi pendapatan usahatani tembakau adalah tinggi terhadap pendapatan total keluarga petani tembakau.

3.6 Terminologi

1. Pertanian adalah suatu jenis kegiatan produksi yang berlandaskan pada proses pertumbuhan dari tumbuh tumbuhan dan hewan.

2. Tembakau rajang merupakan tanaman perkebunan yang bahan dasar untuk pembuatan rokok kretek
3. Responden adalah petani tembakau yang kontinyu melakukan usahatani tembakau selama satu kali musim panen.
4. Saluran Pemasaran adalah saluran yang digunakan oleh lembaga pemasaran untuk menyalurkan tembakau dari titik produsen sampai sampai ke titik konsumen yang membentuk pola pemasaran.
5. Lembaga pemasaran adalah lembaga-lembaga yang melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran mulai dari titik produsen (petani) serta lembaga perantara lainnya.
6. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang melakukan pembelian dari petani, mengumpulkannya dan menjual kembali ke pedagang lainnya yang lebih besar.
7. Tenaga kerja adalah orang yang membantu melakukan kegiatan usahatani tembakau pada kebun yang dimiliki responden dengan memberikan pengupahan pada tenaga kerja tersebut.
8. 1 Hok dalam tenaga kerja laki-laki sama dengan 8 jam.
9. Biaya tenaga kerja adalah upah yang diberikan kepada tenaga kerja tembakau.
10. Usahatani tembakau adalah semua kegiatan usahatani mulai dari penanaman bibit tembakau, pemeliharaan, panen, dan pasca panen.
11. Jenis varietas tembakau yang di usahakan oleh petani adalah tembakau sampores
12. Usaha non tembakau adalah semua kegiatan usaha yang dilakukan petani di luar usahatani tembakau itu sendiri (seperti berdagang, beternak, berusahatani alpukat, padi, jagung, dan sebagainya) ditambah dengan usaha yang dilakukan oleh anggota keluarga yang lain.
13. Satu musim tanaman tembakau terdiri dari satu kali panen dengan 3 – 4 kali pemetikan.
14. Produksi tembakau yang akan di pasarkan dalam bentuk tembakau rajang yang sudah di keringkan

15. Luas lahan adalah besarnya lahan yang dikelola petani untuk mengusahakan usahatani tembakau (ha).
16. Harga jual adalah harga tembakau pada saat panen disesuaikan dengan transaksi dan penjualan produksi (Rp/kg).
17. Kontribusi adalah masukan berupa nilai sumberdaya maupun berupa nilai uang yang diterima oleh seorang responden (petani tembakau) setelah melakukan berbagai kegiatan.
18. Kontribusi pendapatan adalah sumbangan atau masukan pendapatan dari usahatani tembakau terhadap pendapatan total keluarga petani tembakau.
19. Produksi tembakau adalah seluruh hasil produksi tembakau yang diperoleh petani selama satu kali musim panen (kg).
20. Produktivitas tembakau adalah seluruh hasil atau produksi tembakau per satuan luas lahan (kg/ha).
21. Biaya produksi adalah semua biaya atau pengorbanan yang dikeluarkan selama satu kali produksi, baik berupa biaya tetap maupun biaya variabel (Rp).
22. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani tembakau yang tidak habis dalam satu kali musim panen (Rp).
23. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya tergantung pada besar kecilnya produksi selama satu kali musim panen, seperti: biaya pemeliharaan, upah tenaga kerja, dan lain-lain (Rp).
24. Efisiensi biaya produksi adalah perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya produksi (Rp).
25. Penerimaan (pendapatan kotor) adalah hasil kali produksi tembakau dengan harga yang berlaku pada saat penelitian (Rp).
26. Pendapatan usahatani tembakau adalah nilai hasil yang diterima petani tembakau dari hasil penjualan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan selama satu kali musim panen (Rp).
27. Pendapatan sumber lain adalah total pendapatan yang diterima oleh petani yang berasal dari usaha lain diluar usahatani tembakau selama satu tahun (Rp).

28. Pendapatan anggota keluarga lain adalah total pendapatan yang diterima oleh anggota keluarga petani selain petani itu sendiri (istri, anak, saudara, dan lain-lain) yang hidup bersama dengan petani tersebut selama satu tahun (Rp).
29. Pendapatan total keluarga adalah penghasilan bersih petani tembakau ditambah dengan pendapatan rumah tangga yang berasal dari luar kegiatan usahatani tembakau dan pendapatan dari anggota keluarga yang lain (Rp).