

PROSPEK PENGEMBANGAN DAN FAKTOR-FAKTOR YANG
MENDASARI PENGAMBILAN KEPUTUSAN PETANI
BERUSAHATANI NANAS (*Ananas comosus* L. Merr.)

(Studi Kasus: di Kabupaten DATI II Kediri)

KARYA ILMIAH TERTULIS
(SKRIPSI)



Diajukan guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan
Program Sarjana Strata Satu pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Jember



Oleh

Dwi Widorini

NIM : 961510201151

05 DEC 2000	KLASIFIKASI
10.833.93/2000	528.1
	W318
	F

Indikator dan pedoman
nama

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS JEMBER
2000

DOSEN PEMBIMBING :

Ir. M. Sunarsih, MS

Ir. Sigit Susanto, MS

MOTTO

- ☺ Banyak orang-orang mencapai kebesaran berkat banyaknya kesulitan dan kesukaran yang mereka hadapi, semak-semak yang terkuat tumbuhnya diatas tanah yang paling keras. Kegelapan mencemerlangkan bintang-bintang, kesedihan mencemerlangkan manusia (Boru)
- ☺ Tidak boleh iri kepunyaan orang lain kecuali dua macam yaitu orang yang diberi oleh Allah kekayaan, maka dipergunakan untuk membela kebenaran, dan orang yang diberi oleh Allah ilmu pengetahuan, hikmat maka diajarkan kepada semua orang (At - Hadist).
- ☺ Cinta menghendaki kepercayaan dan kepercayaan meminta ketetapan hati. Tiap-tiap yang akan lahir pasti menanggung cobaan, kemenangan itu terletak pada orang yang mantap hatinya (Gepri "00).
- ☺ Cinta dengan hati nurani biasanya selalu tercapai tak ubahnya dengan nyala api bila ada yang menghalanginya, tentu hangus dan menjadi abu (Gepri "00).
- ☺ Orang-orang yang gagal, yang mampu menatap kegagalannya dengan kepala tegak dan siap belajar untuk bangkit lagi, adalah mereka yang telah siap menjadi dewasa dan sukses secara utuh (Rien "00).

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya Tulis ini merupakan konangan tersendiri dan sangat berarti dalam kehidupanku, Untuk itu ingin ku persembahkan karya ini kepada :

- ♥ Bapak (Drs. H. H. Suryanto) dan Ibu (Mintowati) terima kasih atas segala do'a, motivasi dan kasih sayangnya selama ini.
- ♥ Kakakku Eko Siswo Prayitno dan Adikku Nugroho yang telah memberikan dorongan semangat hidupku dengan cinta bawanya.
- ♥ Mas "Joko Pribadi" terima kasih atas segala kesabaranannya dalam membimbingku, kasih sayangnya, pengorbanannya dan perhatiannya dalam melewati perjalanan hidupku
- ♥ Sahabatku di Kediri yang selalu setia menemaniku (Mbak Ari).
- ♥ Sahabatku, Dian & Baroto, Dhik Nara, Sayuk Rahayu, Mas Joddy, Pusi, Naniing & Mas Drajat, Febby, Eko, Novia, Lini, Eni, Lina, Rony & Hudhit, Ayu, Ita' terima kasih atas bantuan dan informasinya.
- ♥ Teman-temanku di Jl. Kalimantan IV 170 (Dhik Elok, Lia, Yuli, Ira, Dhik Deni, Indra, Dhik Nua, dan Semuanya) yang selalu menghiburku.
- ♥ Rekan-rekanku "Senasib Sepejuangan" terima kasih informasinya dan dukungannya selama ini.
- ♥ Almamaterku Universitas Jember tercinta.

HALAMAN PENGESAHAN

Diterima Oleh : Fakultas Pertanian Universitas Jember
Sebagai : Karya Ilmiah Tertulis

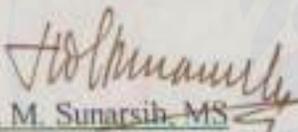
Dipertahankan pada :

Hari : Selasa

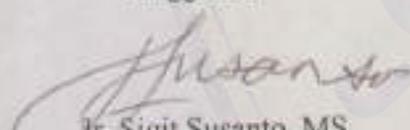
Tanggal : 24 Oktober 2000

Tempat : FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER

Tim Penguji
Ketua


Ir. M. Sunarsih, MS
NIP. 131 891 070

Anggota I

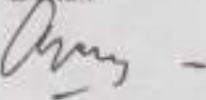

Ir. Sigit Susanto, MS
NIP. 130 520 941

Anggota II


Ir. Sri Subekti, MSi
NIP. 131 918 174

Mengesahkan

Dekan


Ir. Arie Mudjiharjati, MS
NIP. 130 609 808

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Wasyukurillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-NYA semata penulis mampu menyelesaikan Karya Ilmiah Tertulis ini.

Karya Ilmiah Tertulis ini penulis beri judul "Prospek Pengembangan dan Faktor-Faktor Yang Mendasari Pengambilan Keputusan Petani Berusaha Nanas" (*Ananas Comosus L. Merr*). Merupakan studi kasus di Kabupaten Dadi Il Kediri. Maksud penulisan karya Ilmiah Tertulis ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Pada kesempatan ini, tak lupa penulis, mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Ir. Arie Mudjiharjati, MS selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember.
2. Ibu Ir. M. Sunarsih, MS selaku Dosen Pembimbing Utama, Bapak Ir. Sigit Susanto, MS dan Ibu Ir. Sri Subekti, MSi selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah memberikan pengarahan, petunjuk, dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan tulisan ini.
3. Bapak Drs. Hariono dan Bp. Drs. Harijono selaku Camat Kandat dan Camat Ringinrejo yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
4. Ari Suharso, Umul, Mei, Ida, Indah, Bastian, Ikhsan, Susan, Pratomo dan rekan-rekan sosek '96 yang telah memberikan informasi dan banyak membantu dalam penyusunan Karya Ilmiah ini.
5. Rekan-rekan di Bios⁴ Comp.Rent (Mas Sutan, Mas Anis, Mas Beto, Mister, dan Mas Ali).
6. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Karya Ilmiah ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

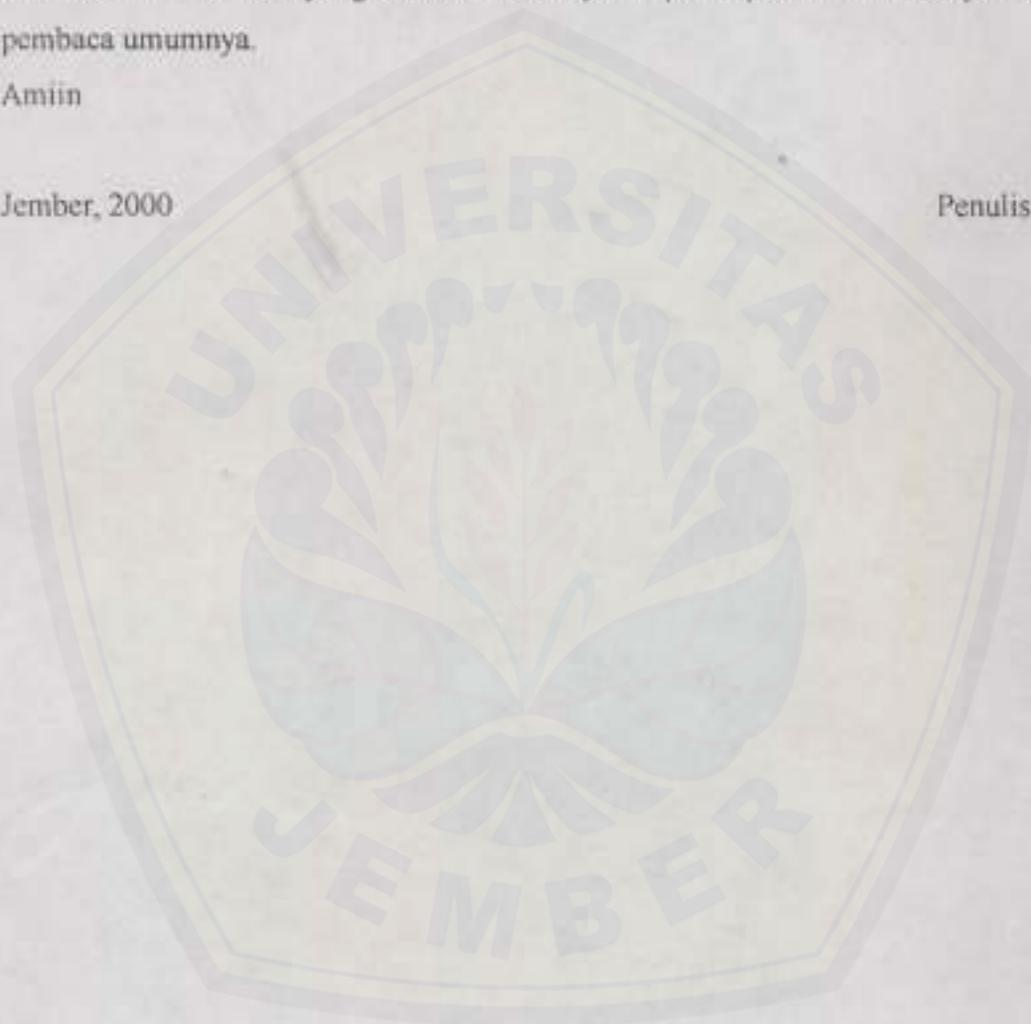
Menyadari sepenuhnya akan kekurangan Karya Ilmiah Tertulis ini, baik dalam segi penulisan maupun ruang lingkup pembahasan, maka dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan untuk penyempurnaan penulisan selanjutnya.

Akhirnya, semoga Karya Ilmiah Tertulis yang sangat sederhana ini mampu memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada penulis khususnya dan pembaca umumnya.

Amiin

Jember, 2000

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
RINGKASAN.....	xiii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Tujuan dan Kegunaan	
1.3.1 Tujuan.....	7
1.3.2 Kegunaan.....	7
II. KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	
2.1 Tinjauan Pustaka.....	8
2.2 Kerangka Pemikiran.....	17
2.3 Hipotesis.....	26
III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Penentuan Daerah Penelitian.....	27
3.2 Metode Penelitian.....	27
3.3 Metode Pengambilan Contoh.....	27

3.4	Metode Pengumpulan Data	28
3.5	Metode Analisa Data	28
3.6	Terminologi	33
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN		
4.1	Wiayah Administrasi	36
4.2	Potensi Sumberdaya Lahan	38
4.3	Keadaan Penduduk	41
4.4	Perkembangan Produksi Buah-Buahan	42
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
5.1	Prospek Pengembangan Usahatani Nanas	44
5.2	Variabel-Variabel Yang Mendasari Pengambilan Keputusan Petani Berusahatani Nanas	48
5.3	Tingkat Efisiensi Penggunaan Biaya Produksi Usahatani Nanas di Kabupaten Kediri Musim Tanam 1999/2000	50
5.4	Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Usahatani Nanas di Kabupaten Kediri Musim Tanam 1999/2000	52
VI. KESIMPULAN DAN SARAN		
6.1	Kesimpulan	57
6.2	Saran	57

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
1.	Distribusi Populasi dan Sampel Petani Tiap Strata Pada Usahatani nanas di Kabupaten Dati II Kediri Musim Tanam 1999/2000	27
2.	Analisa Faktor Strategi Internal	29
3.	Analisa Faktor Strategi Eksternal	29
4.	Pembagian Wilayah Administratif Pemerintah Kabupaten Daerah Tingkat II Kediri	37
5.	Keadaan Luas dan Persentase Kemiringan Tanah Di Kabupaten Dati II Kediri	39
6.	Bentuk Permukaan Tanah di Kabupaten Dati II Kediri	39
7.	Penggunaan Lahan di Kabupaten Kediri Tahun 1999	40
8.	Perkembangan Umum Hasil Registrasi Penduduk di Kabupaten Dati II Kediri Tahun 1993-1998	41
9.	Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Wilayah Kabupaten Dati II Kediri Tahun 1998	42
10.	Perkembangan Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Hortikultura Buah – buahan Prioritas Kabupaten Dati II Kediri, Tahun 1997 dan 1998	43
11.	Variabel-Variabel yang Mendasari Keputusan Petani Berusahatani Nanas	49
12.	Analisa R/C ratio Usahatani Nanas di Kabupaten Dati II Kediri Pada Musim Tanam Tahun 1999-2000	51
13.	Uji Signifikan Terhadap Koefisien Regresi dari Masing-Masing Variabel Independent Terhadap Pendapatan Petani Nanas di Kabupaten Dati II Kediri Tahun 1999-2000	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
1.	Grafik Tahap-tahap Produksi	22
2.	Diagram Matriks Posisi Kompetitif Relatif	44
3.	Peta Kabupaten Dati II Kediri	73



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1.	Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS)	58
2.	Analisis Faktor Strategi Internal (IFAS).....	60
3.	Penggunaan Biaya Lahan.....	62
4.	Penggunaan Biaya TK Usahatani Nanas MTT 1999/2000	63
5.	Penggunaan Biaya Pembukaan Tanah, Pengolahan Tanah dan Penanaman	64
6.	Penggunaan Biaya Pemeliharaan Usahatani Nanas MTT 1999/2000.....	65
7.	Penggunaan Biaya Bibit.....	66
8.	Penggunaan Biaya Pupuk.....	67
9.	Penggunaan Biaya Obat-Obatan	68
10.	Produksi dan Pendapatan Usahatani Nanas	69
11.	Data Mentah Usahatani Nanas di Kabupaten Dati II Kediri MTT 1999/2000	70
12.	Analisa Regresi Usahatani Nanas di Kabupaten Dati II Kediri MTT 1999/2000	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1.	Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS)	58
2.	Analisis Faktor Strategi Internal (IFAS)	60
3.	Penggunaan Biaya Lahan	62
4.	Penggunaan Biaya TK Usahatani Nanas MTT 1999/2000	63
5.	Penggunaan Biaya Pembukaan Tanah, Pengolahan Tanah dan Penanaman	64
6.	Penggunaan Biaya Pemeliharaan Usahatani Nanas MTT 1999/2000	65
7.	Penggunaan Biaya Bibit	66
8.	Penggunaan Biaya Pupuk	67
9.	Penggunaan Biaya Obat-Obatan	68
10.	Produksi dan Pendapatan Usahatani Nanas	69
11.	Data Mentah Usahatani Nanas di Kabupaten Dati II Kediri MTT 1999/2000	70
12.	Analisa Regresi Usahatani Nanas di Kabupaten Dati II Kediri MTT 1999/2000	71

RINGKASAN

DWI WIDORINI, 961510201151, Prospek Pengembangan dan Faktor – Faktor Yang Mendasari Pengambilan Keputusan Petani Berusahatani Nanas (*Ananas comosus L. Merr*) di Kabupaten Dati II Kediri. Dibawah Bimbingan Ibu Ir. M. Sunarsih, Ms Selaku Dosen Pembimbing Utama dan Bapak Ir. Sigit Susanto, Ms Selaku Dosen Pembimbing Anggota.

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui prospek pengembangan usahatani nanas, variabel–variabel yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas, efisiensi biaya dan faktor–faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima oleh petani responden yang ada di Kabupaten Dati II Kediri.

Prospek pengembangan dan faktor–faktor yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas sebagai judul pada penelitian ini, mengandung suatu pengertian tentang serangkaian kegiatan yang dilaksanakan untuk menganalisis pengembangan usahatani nanas pada masa yang akan datang dan alasan–alasan petani memilih usahatani sebagai salah satu usahanya. Sedangkan yang menjadi bahan menganalisis adalah masalah strategi eksternal, yang meliputi peluang dan ancaman; masalah strategi internal, yang meliputi kekuatan dan kelemahan, tentang variabel–variabel yang menjadi alasan bagi petani berusahatani nanas dan mengenai tingkat efisiensi biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, juga diteliti masalah faktor–faktor yang diduga berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima petani antara lain biaya lahan, biaya tenaga kerja, biaya bibit, biaya pupuk, biaya obat–obatan, umur petani, pendidikan petani dan pengalaman petani.

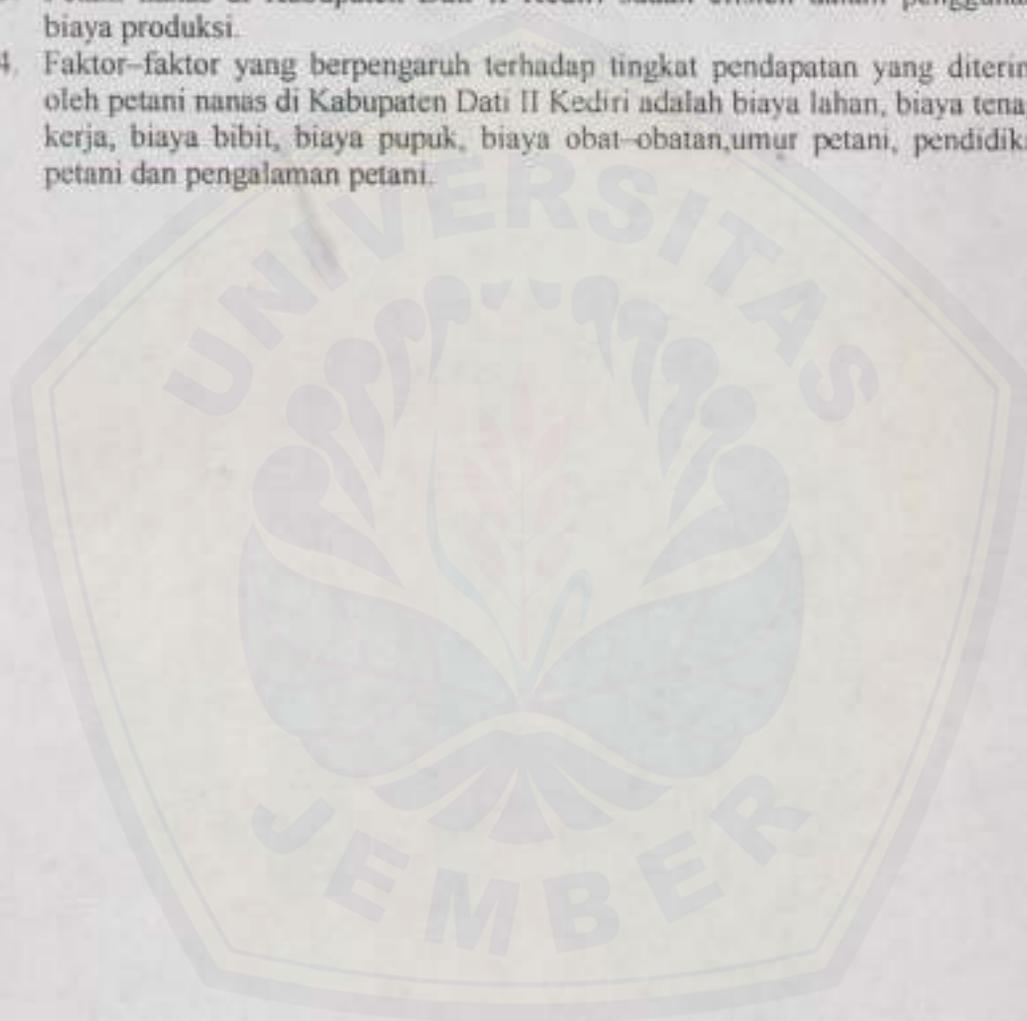
Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang merupakan data yang diperoleh dengan menggunakan metode wawancara menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan sebelumnya. Total sampel yang diambil dalam penelitian ini berjumlah 30 petani sebagai responden, dimana 15 petani diambil dari Kecamatan Kandat dan 15 petani diambil dari Kecamatan Ringinrejo. Sampel yang diambil dengan menggunakan metode "Cluster Sampling", dimana dari 21 Kecamatan yang ada di Kabupaten Dati II Kediri diambil 2 Kecamatan yang dianggap mewakili sebagai daerah sentra komoditi nanas.

Melalui analisa *SWOT* dapat diketahui faktor–faktor yang merupakan peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan sehingga posisi kompetitif usahatani nanas di Kabupaten Kediri dapat ditentukan. Variabel–variabel yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas pada dasarnya meliputi, kemudahan budidaya, tradisi/kebiasaan, kemudahan pemasaran, pendapatan tinggi dan kesesuaian lahan, hal tersebut dapat diketahui dengan menggunakan pendekatan diskriptif dengan menggunakan tabulasi frekwensi. Efisiensi biaya usahatani nanas yang dikeluarkan oleh petani sudah pada kondisi yang efisien yang diuji dengan analisa R/C ratio, sedangkan untuk mengetahui faktor – faktor

yang berpengaruh terhadap pendapatan petani nanas digunakan uji regresi linier berganda.

Berdasarkan analisa data dan pembahasan, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Prospek pengembangan usahatani nanas cukup baik.
2. Variabel-variabel yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas adalah kemudahan budidaya, tradisi/kebiasaan, kemudahan pemasaran, tingkat pendapatan dan kesesuaian lahan.
3. Petani nanas di Kabupaten Dati II Kediri sudah efisien dalam penggunaan biaya produksi.
4. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang diterima oleh petani nanas di Kabupaten Dati II Kediri adalah biaya lahan, biaya tenaga kerja, biaya bibit, biaya pupuk, biaya obat-obatan, umur petani, pendidikan petani dan pengalaman petani.





1.1 Latar Belakang Permasalahan

Indonesia sebagai salah satu negara agraris yang banyak menyandarkan kebutuhan hidupnya dari hasil di bidang pertanian. Oleh karena itu pembangunan pertanian merupakan syarat mutlak dalam pembangunan ekonomi nasional. Pembangunan pertanian bertujuan untuk mempertinggi produksi, memperluas kesempatan kerja dan meningkatkan pendapatan petani serta sebagai langkah yang terarah agar kemakmuran di pedesaan dapat tercapai. Sejak pelita I sampai saat ini pemerintah masih menitikberatkan pada peningkatan pendapatan petani. Hal ini disebabkan pendapatan dari sektor pertanian masih relatif rendah, padahal sebagian besar penduduknya bekerja dalam bidang pertanian (Mubyarto, 1991).

Salah satu komunitas pertanian yang potensial untuk memenuhi arah dan tujuan PJP II adalah buah-buahan. Menurut Rini (1993) menyatakan bahwa dalam PJP II peranan komoditas hortikultura akan terus ditingkatkan melalui pengembangan agribisnis dan agroindustri agar nilai tambah produk hortikultura ini lebih ditingkatkan. Pemerintah akan memberi peluang yang lebih besar baik pihak swasta dan koperasi untuk berusaha di bidang agribisnis hortikultura, terutama komoditas pensuplai bahan baku industri, ekspor serta mempunyai nilai ekonomi tinggi, substitusi impor dan jenis-jenis yang diperlukan untuk memenuhi permintaan di dalam negeri serta mempunyai nilai ekonomi tinggi.

Usaha pemerintah untuk meningkatkan pendapatan petani tidak akan tercapai dengan hanya mengandalkan tanaman pangan saja. Oleh karena itu diperlukan usahatani yang dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi. Usahatani ini juga harus mampu menggunakan sumber daya yang tersedia secara efisien, memberi penghasilan yang tetap dan berkelanjutan bagi petani (Departemen Pertanian, 1986).

Usahatani yang baik adalah usahatani yang produktif dan efisien, usahatani yang produktif berarti produktivitasnya tinggi, dimana produktivitas yang tinggi dipengaruhi oleh penggunaan faktor-faktor produksi. Sedangkan

Usahatani yang efisien adalah yang secara ekonomis lebih menguntungkan untuk berproduksi (Mubyarto, 1987).

Pengembangan sub sektor hortikultura secara besar – besaran memerlukan pendekatan terpadu karena hasil produksi hortikultura umumnya bersifat perishable. Petani hortikultura dapat menghasilkan produk yang bermutu baik dan murah hanya apabila ada perusahaan atau instansi pemerintah yang mengedarkan bibit unggul, dan ada perusahaan yang mempunyai jaringan unit pengolahan, transportasi dan pemasaran yang terpadu dan efektif (Hasan dan Indrapada, 1993). Oleh karena itu, pengembangan komoditas hortikultura ini sebaiknya juga memperhatikan hal-hal sebagai berikut; (1) pengadaan dan penyaluran benih, (2) penelitian, pengembangan dan penyuluhan, (3) sistem usahatani, baik skala usaha, paket teknologi, sistem penunjang dan intensif berproduksi, maupun mekanisme pengembangannya, (4) agroindustri, dan (5) pemasaran.

Pembangunan pertanian hortikultura yang meliputi tanaman sayur-sayuran, buah-buahan, tanaman hias dan tanaman obat-obatan ditumbuh kembangkan menjadi agribisnis dalam rangka memanfaatkan peluang-peluang dan keunggulan komperatif berupa iklim yang bervariasi, tanah yang subur, tenaga kerja yang banyak serta lahan yang tersedia. Komoditas hortikultura akhir-akhir ini mewujudkan prospek yang cerah, permintaan terus meningkat baik permintaan konsumen dalam negeri maupun konsumen luar negeri (BPS, 1993).

Budidaya tanaman hortikultura di Indonesia belum memberikan kontribusi yang besar, dibandingkan dengan komoditas pertanian lainnya, banyak faktor yang menjadi kendala untuk pengembangan komoditas tanaman hortikultura. Selain lemahnya modal usaha yang dimiliki dan rendahnya pengetahuan petani, kendala lain yang dominan adalah harga produk, prasarana transportasi yang kurang mendukung (Lakitan, 1995).

Nanas (*Ananas comosus* L. Merr) adalah salah satu jenis tanaman hortikultura yang dapat menunjang usaha peningkatan pendapatan petani, karena memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi baik untuk konsumsi dalam negeri maupun Luar negeri. Hingga sekarang tanaman ini dikenal dan disukai oleh

sebagian besar masyarakat, baik dikonsumsi dalam bentuk segar maupun dalam bentuk olahan (Mulyohardjo, 1994).

Buah nanas juga bermanfaat bagi kesehatan tubuh dan berkhasiat sebagai obat penyembuh beberapa penyakit. Kandungan serat dan kalium dalam buah nanas dapat digunakan sebagai obat sembelit dan gangguan pada saluran air kencing. Limbah atau hasil ikutan (*by product*) nanas belum banyak dimanfaatkan oleh industri-industri makanan, kertas dan tekstil. Kulit buah nanas dapat diolah menjadi sirup atau diekstraksi cairannya untuk pakan ternak. Batang nanas dapat diambil tepungnya. Kadar tepung batang nanas yang tua berkisar antara 10% - 15% dari berat segar. Serat pada bagian tanaman nanas, terutama serat daun, akan dapat dimanfaatkan sebagai bahan kertas dan tekstil (Rukmana, 1996).

Indonesia memiliki banyak petani yang menanam nanas tetapi masih bersifat selingan dalam ukuran kecil atau sebagai tanaman pagar. Anggapan petani bahwa tanaman ini kurang berguna masih ada. Akibatnya nanas ditanam di sela-sela tanaman pokok dan hasilnya hanya bisa dikonsumsi sendiri. Manfaat buah nanas sendiri bermacam-macam baik sebagai buah segar, pencuci mulut sesudah makan atau ada yang membuatnya menjadi minuman segar. Sedangkan bagi yang ingin menyimpan lama dapat dilakukan dengan penyimpanan pada temperatur rendah. Manfaat lain sering dijadikan untuk roti, bahkan ada yang digunakan sebagai alat kontrasepsi (Pracaya, 1995).

Menurut Soekartawi (1991), aspek pemasaran adalah sangat penting terutama pemasaran bagi produk-produk pertanian. Karena barang pertanian umumnya dicirikan oleh sifat-sifat :

- a) diproduksi musiman
- b) selalu segar (*Freshable*)
- c) mudah rusak
- d) jumlahnya banyak tetapi nilainya relatif sedikit (*Bulky*) dan
- e) lokal dan spesifik (tidak dapat diproduksi di semua tempat).

Ciri-ciri tersebut akan mempengaruhi mekanisme pemasaran. Oleh karena itu sering sekali terjadi harga produk pertanian yang dipasarkan menjadi naik turun (berfluktuasi) secara tajam; dan kalau saja harga produksi pertanian berfluktuasi,

maka yang sering dirugikan adalah pihak petani produsen, karena kejadian semacam ini maka petani produsen memerlukan kekuatan entah sendiri atau berkelompok dengan yang lain untuk melaksanakan pemasaran ini.

Sementara itu, Kartasapoetra (1992) berpendapat bahwa kerja sama yang erat antara petani produsen dengan lembaga-lembaga pemasaran (terutama pedagang-pedagang besar) perlu diwujudkan dengan sebaik-baiknya. Hal ini mengandung arti bahwa pihak para pedagang besar atau lembaga pemasaran lainnya yang selalu berada di garis pertama (depan) menghadapi para konsumen, tentunya akan mengetahui :

- (1) jenis produk pertanian yang banyak permintaannya,
- (2) kualitas produk
- (3) kuantitas produk
- (4) daya beli dan harga pasar mengenai produk pertanian tersebut.

Dengan demikian untuk menunjang usaha pemasarannya merupakan hal yang terpuji bila pedagang besar atau lembaga pemasaran lainnya memberikan pengarahan atau minimal memberitahukan kepada petani atau produsen yang selalu menyediakan produk-produknya bagi mereka tentang produk-produk yang perlu dikembangkan atau ditingkatkan produksinya, kualitas dan kuantitas serta akan menampungnya dengan rangsangan sehingga akan diperoleh harga yang baik (wajar)

Sebagaimana yang dilakukan oleh para petani nanas di wilayah Dati II Kediri, dalam upaya memasarkan komoditi hasil usahataniannya, pada umumnya petani berusaha menjalin hubungan dengan lembaga-lembaga pemasaran untuk bekerjasama dalam menangani masalah pemasaran hasil. Cara ini ditempuh karena dianggap lebih efisien dan menguntungkan dari pada bila mereka memasarkan sendiri ke pasar atau konsumen akhir.

Produksi dan tataniaga mempunyai kaitan yang erat dan tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya. Oleh karena itu dengan adanya kerjasama yang baik antara petani produsen dengan lembaga pemasaran (baik yang bergerak secara lokal, antar daerah ataupun para eksportir), maka peningkatan produk dan pemasarannya tentunya akan sejalan, sehingga kedua belah pihak akan sama-

sama memperoleh pendapatan yang wajar, sedang para konsumen (rumah tangga, industri) sama-sama tidak akan memperoleh kesulitan dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya

Berbicara mengenai komoditi-komoditi pertanian komersial, tentu tidak dapat terlepas dari tanaman-tanaman yang menjadi andalan pasar domestik maupun pasar internasional termasuk didalamnya adalah komoditas hortikultura. Dewasa ini sektor hortikultura khususnya buah-buahan nampaknya semakin mendapat perhatian khusus dari pemerintah. Setidaknya ada tiga alasan penting yang melandasi hal tersebut, pertama peluang pasar buah-buahan baik dalam maupun luar negeri masih terbuka lebar, kedua Indonesia memiliki lahan yang sangat potensial untuk buah-buahan tropis, ketiga peluang agribisnis buah-buahan tersebut belum digarap secara serius sehingga masih merupakan tambang devisa yang belum digali. Diantara berbagai macam buah-buahan, nanas merupakan salah satu komoditi yang memiliki nilai ekonomis cukup tinggi dan sangat potensial untuk diekspor. Di dalam negeri, nanas merupakan kebutuhan konsumsi sehari-hari sebagai makanan segar. Prospek pemasaran untuk dalam negeri agaknya masih sangat cerah. Peningkatan taraf hidup masyarakat menyebabkan permintaan pasar akan buah-buahan khususnya nanas juga meningkat. Selain untuk memenuhi permintaan konsumen rumah tangga tersebut, komoditi ini juga banyak digunakan sebagai bahan baku industri pengolahan nanas. Hingga saat ini, kebanyakan industri pengolahan nanas masih mengeluhkan masalah sulitnya mendapatkan bahan baku nanas. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengembangan produksi nanas masih perlu ditingkatkan dan prospeknya tidak perlu diragukan lagi (Handoko, 1992).

Beberapa jenis komoditas hortikultura yang dikembangkan di Kabupaten Kediri, nanas merupakan komoditi yang mendapat respon cukup baik dari petani selain itu hasil produksi nanas mampu dijadikan konsumsi diluar wilayah atau ekspor. Beberapa tahun komoditas nanas dari Kabupaten Kediri mendominasi konsumsi buah-buahan di Jawa Timur sampai sekarang. Nanas bila diusahakan baik vertikal maupun horizontal secara intensif dengan menerapkan teknologi secara tepat dan benar akan mampu memberikan keuntungan yang lebih tinggi.

Untuk kegiatan usahatani nanas, juga adanya kondisi alamiah yang sangat mendukung untuk pertumbuhan nanas, sehingga produktivitas nanas di Kabupaten Daerah Tingkat II Kediri ini cukup baik. Oleh karena itu nanas dalam lima taun terakhir masih menjadi primadona produk unggulan daerah.

Kabupaten Kediri merupakan salah satu sentra produksi nanas, karena mempunyai keadaan iklim yang cocok untuk usahatani nanas dan kebanyakan penduduknya adalah sebagai petani.

Usahatani dalam operasinya bertujuan untuk memperoleh pendapatan, dimana. Pendapatan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya serta dana untuk kegiatan luar usahatani. Untuk memperoleh tingkat pendapatan yang diinginkan maka petani seharusnya mempertimbangkan harga jual produksinya. Melakukan perhitungan terhadap semua unsur biaya dan selanjutnya menentukan harga pokok hasil usaha taninya. Apabila hal ini tidak dapat dilakukan oleh petani, maka efektifitas dan efisiensi usatani yang dilakukan oleh petani tersebut menjadi rendah (Hernanto, 1994).

Dalam upaya pengembangan usahatani, maka diperlukan kemampuan mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang yang ada. Kemampuan melihat peluang tersebut meliputi; kekuatan dalam berusaha baik modal fisik maupun modal lancar (faktor lingkungan internal) tantangan berusaha yang berasal dari luar yang sifatnya mengarah pada persaingan usahatani (faktor lingkungan eksternal) yang banyak berasal dalam diri petani sendiri. Dengan mengetahui kemampuan petani tersebut, maka akan diperoleh gambaran mengenai bagaimana prospek pengembangan usahatani yang akan dilakukan.

Bertitik tolak dari latar belakang tersebut peneliti ingin mengetahui prospek pengembangan usahatani nanas, faktor-faktor yang mendasari keputusan petani berusahatani nanas, efisiensi penggunaan biaya pada usahatani nanas, serta faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani nanas.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka dapat disusun identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana prospek pengembangan usahatani nanas ?
2. Faktor-faktor apakah yang mendasari keputusan petani berusahatani nanas?
3. Bagaimana efisiensi penggunaan biaya pada usahatani nanas ?
4. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan usahatani nanas ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan

1.3.1. Tujuan

- 1 Untuk mengetahui prospek pengembangan usahatani nanas
- 2 Untuk mengetahui faktor-faktor yang mendasari keputusan petani berusahatani nanas.
- 3 Untuk mengetahui efisiensi penggunaan biaya pada usahatani nanas.
- 4 Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani nanas.

1.3.2 Kegunaan

1. Sebagai bahan informasi sekaligus menjadi bahan pertimbangan bagi instansi atau lembaga terkait dalam mengambil keputusan tentang kebijaksanaan untuk mengembangkan usahatani nanas.
2. Sebagai tambahan informasi bagi petani untuk mengembangkan usahataniannya.

II. KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Visi pembangunan nasional masa depan adalah pembangunan pertanian modern yang berbudaya industri dalam rangka membangun industri pertanian berbasis pada pedesaan. Makna yang dapat ditangkap dari visi tersebut adalah bahwa pembangunan pertanian mendatang pada hakekatnya merupakan kelanjutan pendalaman dan peningkatan dari pembangunan pertanian kita saat ini sebagai upaya mewujudkan pertanian yang tangguh, maju, dan efisien. Untuk itulah, misi pembangunan pertanian dirumuskan sebagai:

- a. Pendekatan agribisnis
- b. Pemanfaatan sumber daya pertanian secara optimal
- c. Peningkatan aktivitas-aktivitas ekonomi pedesaan dan
- d. Penciptaan kondisi yang menjamin pembangunan pertanian berkelanjutan (Baharsjah, 1997).

Pengembangan produk hortikultura merupakan salah satu aspek dalam pembangunan pertanian. Berdasarkan beberapa pertimbangan, komoditas hortikultura akan menjadi sumber pertumbuhan pembangunan pertanian yang cukup penting. Komoditas hortikultura meliputi tanaman buah-buahan, sayur - sayuran dan tanaman hias. Selanjutnya tanaman buah-buahan mempunyai prospek pengembangan yang cukup baik, terutama setelah dikeluarkannya kebijaksanaan berupa SK menteri perdagangan dan Koperasi No. 505/KP/82 tentang larangan atau pembatasan impor buah-buahan. Sejak dikeluarkannya SK tersebut, perkembangan tanaman dan produksi buah-buahan Indonesia meningkat tajam

Dari uraian diatas menunjukkan bahwa strategi pembangunan hortikultura perlu didasarkan pada sistem pendekatan agribisnis terpadu dan berkelanjutan. Dengan memperhatikan berbagai subsistemnya mulai dari penyediaan alat dan sarana produksi, proses produksi, penanganan pasaca panen dan pengolahan serta aspek - aspek yang berkaitan dengan pemasaran, sehingga motivasi petani dapat berkembang dan mampu berpartisipasi aktif sebagai subyek pembangunan pertanian dalam menerapkan iptek secara dinamis dalam kerangka pembangunan

berkelanjutan. Dengan demikian diharapkan terjadi kelancaran hasil, sehingga petani memperoleh bagian yang wajar dari produksi dan nilai tambah dari produk yang dihasilkannya yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani hortikultura termasuk didalamnya petani buah-buahan.

Dinamika pembangunan nasional telah menunjukkan bahwa arah pertanian saat ini dan masa depan pada hakekatnya harus dilandasi keinginan untuk menangkap signal-signal positif dari adanya perubahan-perubahan pada lingkungan strategis baik yang bersifat global maupun yang terpaut dengan kondisi nusantara terutama terkait dengan masalah permintaan, teknologi dan sumberdaya khususnya yang ada di pedesaan. Dalam hal ini pertanian modern harus berpijak pada pengembangan usaha pertanian yang berorientasi agribisnis dan berakar kuat di pedesaan serta mendukung perkembangan wilayah (Wibowo, 1996).

Pengembangan komoditas hortikultura terutama buah-buahan memiliki potensi dan peluang pasar besar sebagai salah satu sumber pertumbuhan sektor pertanian, mengingat pengembangan hortikultura pada masa mendatang akan diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri serta untuk ekspor sesuai dengan potensinya.

Kendala penting yang dihadapi dalam mengembangkan komoditas hortikultura di Indonesia secara umum adalah faktor keseragaman mutu dan standarisasi dari produk yang dihasilkan. Perbaikan mutu harus dimulai dari awal. Masalah lain yang perlu mendapat perhatian adalah bahwa petani produsen di pedesaan belum memperoleh imbalan yang layak dari usahatannya. Para petani belum bisa melepaskan diri dari cengkeraman pengijon, harga barang ditentukan oleh sepihak dan pembayarannya dilakukan dengan cara kredit yang diasakan sangat merugikan petani sebagai pihak produsen (Madjid, 1994).

Komoditas sebagai salah satu tanaman hortikultura cocok dibudidayakan di daerah tropis yang memiliki curah hujan cukup tinggi. Tanaman ini tidak akan tumbuh baik di tempat yang terlalu kering maupun pada lahan yang airnya tergenang. Bertanam nanas untuk konsumsi sendiri biasanya dilakukan di kebun atau pekarangan sebagai tanaman pagar. Pembudidayaannya secara komersial

dilakukan pada lahan yang luas. Cara penanaman yang mudah serta perawatan yang tidak terlalu rumit menyebabkan banyak petani tertarik untuk mengusahakan nanas. Selain sebagai tanaman utama, nanas juga dapat ditanam di sela-sela tanaman palawija, cengkeh, kopi atau tanaman keras lainnya. Cara penanaman seperti itu selain memberikan hasil berupa buah juga berfungsi sebagai penahan erosi.

Komoditas nanas sebagai produk unggulan dari sekian banyak buah-buahan yang mempunyai peran besar dalam meningkatkan pendapatan petani di Kabupaten Kediri. Komoditas nanas terdiri dari beberapa jenis antara lain :

A. Varietas Cayenne

- Daun halus, tidak berduri, dan kalau berduri hanya terdapat pada ujung daun saja.
- Buah berukuran besar, bentuknya silindris, mata buah agak datar, berwarna hijau kekuning - kuningan.
- Rasanya agak asam, sehingga cocok dijadikan bahan baku buah kalengan (Canning).

B. Varietas Queen

- Daun pendek dan berduri tajam yang membengkok ke belakang
- Buah bentuknya lonjong mirip kerucut sampai silindris, mata buah menonjol, warna kuning kemerah - merahan.
- Rasanya manis, sehingga cocok dikonsumsi sebagai buah segar.

C. Varietas Spanyol (Spanish)

- Daun panjang kecil, berduri halus sampai kasar
- Buah bentuknya bulat dengan mata datar
- Berwarna kuning, Rasanya asam, sehingga cocok dijadikan buah kalengan.

Komoditas nanas yang diusahakan di Kabupaten Kediri adalah *Smooth Cayenne* dan *Morelly* yang termasuk jenis Queen ada pula jenis Bali, karena ketahanan terhadap penyakit yang lemah jenis Bali tidak banyak diusahakan. Tanaman nanas bisa tumbuh normal bila ditanam di dataran rendah dari 0-1000 m dpl, meski demikian kondisi terbaik adalah tempat yang berketinggian 100-200 m dpl. Tanaman nanas dengan perakaran yang pendek dari permukaan tanah

memerlukan udara yang banyak untuk pertumbuhannya, serta jenis tanah yang gembur. Pada lahan yang kurang subur nanas dapat tumbuh baik asalkan kebutuhan haranya terpenuhi dari pupuk buatan. Derajat keasaman yang sesuai adalah 4,5–5,5 pada tanah berpasir yang kaya bahan organik lebih sesuai untuk pertumbuhan nanas. Hal ini sesuai dengan kondisi geografis Kabupaten Kediri yang merupakan aliran lahar Gunung Kelud.

Terlepas dari preferensi masyarakat terhadap konsumsi satu komoditas buah yang berkualitas, kiranya ketersediaan jenis komoditas tersebut di pasaran juga bisa menciptakan kondisi seperti diatas, mengingat produksi komoditas hortikultura sangat erat kaitannya dengan musim, yang secara langsung maupun tidak akan mempengaruhi selera konsumen untuk mengkonsumsinya.

Hasil akhir dari suatu proses produksi adalah produk atau output. Produk atau produksi pertanian atau lainnya dapat bervariasi yang antara lain disebabkan karena perbedaan kualitas. Hal ini dapat dimengerti karena kualitas yang baik dihasilkan dari proses produksi yang dilaksanakan dengan baik dan begitu pula sebaliknya, kualitas produksi menjadi kurang baik bila proses produksi tersebut dilaksanakan dengan kurang baik pula. Jadi yang dimaksud dengan kegiatan produksi adalah suatu kegiatan yang menghasilkan hasil akhir berupa produk atau output (Hadisapoetra, 1982).

Semua kegiatan agroindustri tidak lepas dari usahatani yang merupakan wadah kegiatan petani untuk menghasilkan bunga, biji, daun, serat, hasil ternak dan lain - lain dengan menggunakan faktor-faktor produksi alam, tenaga kerja, modal, dan manajemen, faktor-faktor produksi tersebut tersedia dalam jumlah terbatas, karena itu petani harus mampu mengambil keputusan yang tepat dalam menggunakan dan mengkombinasikan faktor produksi. Sebelum dan selama proses produksi berlangsung, petani telah mengeluarkan investasi dan biaya produksi. Setelah dan selama proses produksi, petani telah mengeluarkan investasi dan biaya produksi. Setelah produksi yang berlangsung beberapa bulan bagi tanaman pangan dan beberapa tahun bagi tanaman perkebunan berakhir, petani akan memperoleh manfaat. Harapan petani adalah bahwa manfaat yang diperoleh petani itu selalu lebih besar dari investasi dan biaya, sehingga petani dapat

melanjutkan usaha pada tahun-tahun berikutnya. Manfaat ini harus meningkatkan terus dan disinilah perlunya petani memperhatikan pemilihan faktor produksi yang dimilikinya (Soekardjo, 1990).

Setiap faktor produksi mempunyai fungsi serta kedudukan sendiri-sendiri begitu juga dengan alam yang didalamnya ada tanah. Tanah merupakan tempat tumbuhnya tanaman dan tempat hidup hewan, tanah menyediakan unsur hara untuk keperluan tumbuh bagi tanaman. Tanah bersama-sama dengan energi matahari akan terjadi proses biologi dari tanaman. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa alam merupakan ibu dari usahatani, sebab usahatani tanpa tanah tidak akan menghasilkan produksi yang baik. Pertumbuhan tanaman yang baik adalah hasil kerja antara manusia, modal yang digunakan serta kemungkinan yang tumbuh berbeda antara satu daerah dengan daerah yang lainnya (Soekardjo dan Patong, 1973).

Petani sebagai seorang pengusaha didalam melakukan usaha pertanian akan selalu berfikir bagaimana mengalokasikan input seefisien mungkin untuk memperoleh produksi yang maksimal. Pemikiran yang demikian didasarkan pada konsep bagaimana memaksimalkan keuntungan atau profit maximization. Dilain pihak, maka petani dihadapkan pada keterbatasan modal dalam melaksanakan usahatani, upaya yang dilakukan untuk meningkatkan keuntungan yang lebih besar adalah menekan biaya produksi sekecil mungkin. Pendekatan ini dikenal dengan istilah meminimumkan biaya atau cost minimization.

Pada dasarnya pendapatan dari kegiatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan oleh petani. Selisih antara penerimaan total (TR) dan total biaya (TC) disebut dengan pendapatan bersih atau biasa disebut dengan profit (keuntungan). Untuk bisa memperoleh profit secara maksimum, maka petani harus mampu menentukan tingkat penggunaan input atau tingkat produk yang dihasilkan paling menguntungkan, atau yang biasa dikatakan sebagai jumlah optimum.

Permintaan di tingkat konsumen dalam teori ekonomi (pasar) tidak dapat langsung berhadapan dengan penawaran di sisi produsen namun diantara keduanya dihubungkan oleh suatu sistem tataniaga yang diperankan oleh pelaku

tataniaga. Dalam memainkan peran tataniaga para pelaku tersebut memperoleh imbalan sebesar perbedaan harga yang diterima oleh produsen dan harga yang dibayar oleh pengecer/konsumen.

Meskipun pada umumnya tingkat keberhasilan usahatani ditandai dengan tingginya produksi fisik persatuan luas. Namun hal tersebut belum tentu dapat menjamin meningkatnya pendapatan petani. Bahkan bisa terjadi produksi yang dihasilkan meningkat tetapi pendapatan petani menurun. Hal ini bisa terjadi pada waktu panen raya bersama-sama, yang mana produksi melimpah sedang konsumen tetap dan situasi pasar tidak menguntungkan. Sehingga terjadi penurunan harga yang mengakibatkan terjadinya kerugian para petani. Oleh karena itu, pemasaran merupakan salah satu aspek yang perlu mendapatkan perhatian, baik oleh petani sendiri maupun lembaga-lembaga perantara yang terlibat dalam sistem pemasaran.

Seringkali aspek pemasaran menjadi kambing hitam dalam pengembangan agribisnis. Hal ini dapat dimengerti karena produk pertanian adalah spesifik (ada yang tidak tahan lama dan pemeliharaan kualitas produk yang sulit dilakukan) dan pelaku pasar sering dihadapkan pada faktor-faktor resiko yang tinggi dan faktor ketidakpastian yang tinggi. Belum lagi dikaitkan dengan masalah kualitas produk dan kaitannya dengan pemasaran (Soekartawi, 1991).

Pada setiap akhir panen petani nanas akan menghitung berapa hasil produksinya, yaitu luas lahan dikalikan hasil per satuan luas, kemudian dinilai dengan uang. Tidak semua hasil itu dapat diterima oleh petani karena masih harus dikurangi dengan biaya - biaya yang dikeluarkan yaitu biaya pengolahan tanah, pupuk, pesrisida dan tenaga kerja mulai dari penanaman sampai pemanenan, setelah semua biaya- biaya tersebut dikurangkan barulah petani memperoleh hasil bersih atau keuntungan.

Dari segi sifat biaya dalam hubungannya dengan tingkat output, biaya produksi bisa dibagi menjadi :

1. Total Fixed Cost (TFC) atau total biaya tetap, adalah jumlah biaya-biaya yang tetap dibayar perusahaan atau produsen berapapun tingkat outputnya.



2. Total Variabel Cost (TVC) atau total biaya variabel, adalah jumlah biaya - biaya yang berubah menurut tinggi rendahnya output yang dihasilkan.

3. Total Cost (TC) atau biaya total, adalah penjumlahan dari TFC dan TVC

$$TC = TFC + TVC$$

4. Average Fixed Cost (AFC) atau biaya tetap rata - rata, adalah biaya tetap yang dibedakan pada setiap unit output

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Keterangan :

Q = tingkat output

5. Average Variabel Cost (AVC) atau biaya variabel rata - rata, adalah semua biaya - biaya lain selain AFC yang dibebankan setiap output

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

6. Average Total Cost (ATC) atau biaya total rata - rata, adalah biaya produksi dari setiap unit output yang dihasilkan (Boediono, 1982).

Menurut Wibowo (1983), untuk menghitung pendapatan dari usahatani dapat didekati dengan rumus :

$$Y = TR - TC$$

Keterangan :

$$TR = P \cdot Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

Maka :

$$Y = (P \cdot Q) - (TFC + TVC)$$

Keterangan :

Y = Pendapatan usahatani (Rp)

P = Harga per satuan output (Rp)

Q = Total produksi (Buah)

TR = Total Revenue (TR)

$TVC = \text{Total Variabel Cost/ Total biaya variabel (Rp)}$

$TFC = \text{Total Fixed Cost/ Total biaya tetap (Rp)}$

Total penerimaan merupakan jumlah dari uang yang diterima sebagai hasil penjualan produksi usahatani. Total biaya produksi merupakan penjumlahan dari total biaya tetap dengan total biaya variabel. Tergolong biaya variabel adalah biaya untuk pupuk, obat - obatan, tenaga kerja, biaya pengolahan tanah baik kontrak ataupun upah harian dan sewa tanah (Hernanto , 1989).

Menurut Atmosudirjo (Subekti, 1997) Pengambilan keputusan selalu terjadi dalam gerak kehidupan nyata setiap individu atau organisasi. Pengambilan keputusan diartikan sebagai aktivitas pemilihan di antara sejumlah kemungkinan untuk menyelesaikan suatu masalah, pertentangan atau kebimbangan. Keputusan adalah hasil proses pengambilan keputusan. Menurut Budiarto (Subekti, 1997) Keputusan diartikan membuat pilihan di antara berbagai alternatif, sedangkan proses pengambilan keputusan adalah rentetan proses sampai terjadinya keputusan tersebut

Menurut Gibson dkk. (Subekti,1997) menyatakan bahwa proses pengambilan keputusan terdiri dari enam tahap yaitu: (1) menetapkan tujuan dan sasaran khusus serta mengukur hasilnya, (2) mengidentifikasi masalah, (3) mengembangkan alternatif, (4) memilih alternatif, (5) menerapkan keputusan, dan (6) mengendalikan dan menilai keputusan yang diikuti proses tinjau kembali.

Menurut Hanafi (Subekti, 1997) Pandangan tradisional mengenai proses pengambilan keputusan inovasi disebut proses adopsi. Menurut Suriatna (Subekti, 1997) Adopsi adalah suatu proses mental yang terjadi pada diri seseorang pada saat menerima atau mengetahui sesuatu yang baru bagi dirinya. Menurut Mardikanto (Subekti, 1997) Senada dengan pendapat tersebut, menegaskan bahwa adopsi diartikan sebagai proses perubahan perilaku baik berupa pengetahuan, sikap, maupun ketrampilan pada seseorang setelah menerima inovasi yang disampaikan oleh masyarakat sasaran. Menurut Soekartawi (Subekti, 1997) juga menyatakan bahwa proses adopsi sebenarnya merupakan proses pengambilan keputusan.

Proses adopsi, menurut Rogers dan Shoemaker (Subekti, 1997), terdiri dari lima tahap yaitu: (1) kesadaran: seseorang mengetahui adanya ide-ide baru tetapi

kekurangan informasi mengenai hal itu; (2) minat: seseorang mulai menaruh minat terhadap inovasi dan mencari informasi lebih lanjut mengenai inovasi; (3) menilai: seseorang mengadakan penilaian terhadap ide baru dan dihubungkan dengan situasi dirinya saat ini dan masa mendatang serta menentukan mencoba atau tidak; (4) mencoba: seseorang menerapkan ide baru dalam skala kecil untuk menentukan kegunaannya, apakah sesuai dengan situasi dirinya dan (5) menerapkan: seseorang menggunakan ide-ide secara tetap dalam skala luas.

Menurut Rogers dan Shoemaker (Subekti, 1997) menyempurnakan teori adopsi tersebut menjadi teori pengambilan keputusan inovasi. Keputusan inovasi yaitu proses mental sejak seseorang mengetahui adanya inovasi sampai mengambil keputusan untuk menerima atau menolak kemudian mengukuhkannya. Keputusan inovasi merupakan suatu tipe pengambilan keputusan dimana seseorang harus memilih alternatif baru setelah adanya inovasi.

Dalam kenyataannya banyak petani tidak menerima begitu saja ide-ide baru (teknologi baru) pada saat pertama kali mereka mendengarnya. Menurut Shoemaker dalam Soekartawi (1988), ada lima tahapan dalam proses adopsi inovasi tersebut yaitu :

1. Tahapan sadar adalah tahapan dimana seseorang mulai sadar ada suatu inovasi,
2. Tahapan minat merupakan tahapan dimana timbul minat atau rasa tertarik dari sasaran,
3. Tahapan penilaian merupakan tahapan dimana seseorang mulai menimbang-nimbang sesuai tidaknya diterapkan,
4. Tahapan percobaan merupakan tahapan untuk mencoba ide baru,
5. Tahapan adopsi merupakan tahapan mempraktekkan ide - ide baru.

Dalam kenyataannya sering dijumpai bahwa cepat tidaknya proses adopsi adalah berbeda satu sama lain. Menurut Shoemaker dalam Soekartawi (1988), Klasifikasi pelaku adopsi inovasi digambarkan sebagai suatu kelompok yang mengikuti distribusi normal. Berdasarkan waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan proses adopsi, kita dapat membagi sasaran ke dalam lima golongan yaitu :

1. Golongan Pelopor
2. Golongan pengetrap dini (*Innovators*)
3. Golongan pengetrap awal (*early adopter*)
4. Golongan pengetrap akhir (*Late adopter*)
5. Golongan Penolak (*Laggards*)

Pengambilan keputusan petani berusahatani nanas didasari oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah kemudahan budidaya, pendapatan, kemudahan pemasaran, tradisi/kebiasaan dan faktor lahan.

Budidaya nanas sebenarnya tidaklah terlalu sulit apabila keadaan iklim daerah tersebut memenuhi syarat untuk pertumbuhan nanas. Menanam nanas untuk usahatani yang produktif dan berkesinambungan diperlukan perlakuan-perlakuan khusus agar tanaman nanas tersebut dapat tumbuh dan menghasilkan nanas yang sesuai dengan permintaan pasar baik kualitas maupun kuantitasnya.

Dalam bidang pertanian, terutama di Indonesia faktor tanah mempunyai kedudukan yang paling penting dibandingkan dengan faktor-faktor yang lain. Sifat tanah ditentukan oleh sifat dasar tanah dari tubuh tanah beserta derajat penyinaran matahari, jumlah dan pembagian curah hujan dari musim ke musim, panjang siang dan malam hari, suhu udara serta sifat-sifat fisik lainnya. Disamping itu sifat tanah ini dipengaruhi oleh hal-hal yang telah dilakukan pada tanah itu, misalnya produktivitas tanah itu ditingkatkan dengan cara pengelolaan yang baik, mungkin pula petani lebih mampu dalam mengatur kelembaban tubuh tanah itu dengan irigasi atau drainase atau dengan cara mengubah sifat tanah itu dengan menggunakan teknologi yang maju dan, petani meratakannya dengan cara membuat teras (Mosher, 1976).

2.2 Kerangka Pemikiran

Hakekatnya petani melaksanakan usahatani dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan sumber daya yang tersedia, baik berupa tanah, modal, maupun tenaga kerja dan teknologi. Pemilihan sumber daya yang digunakan dalam usahatani ini akan mempengaruhi tingkat produksi.

Oleh karena itu petani akan memilih faktor produksi yang dapat memberikan hasil semaksimal mungkin.

Berdasarkan kemampuan mengelola unsur-unsur produksi, seorang pengelola usahatani mencoba menerapkan prinsip-prinsip ekonomi, mempertimbangkan dengan hati-hati faktor-faktor ekonomi yang dapat mempengaruhi tujuan usahanya. Kondisi ekonomi pada hakekatnya ditentukan oleh harga - harga hasil yang diterima petani dan biaya input yang dipakainya.

Pembangunan yang berorientasi pedesaan merupakan kebijaksanaan sentral yang harus dipertahankan dan sekali lagi sektor pertanian akan menjadi tumpuan pemabngunan ekonomi. Untuk itu diperlukan kemampuan dalam mengidentifikasi dan memanfaatkan potensi dan peluang yang dimiliki serta mengantisipasi perkembangan masa mendatang. Potensi dan peluang yang dimiliki serta mengantisipasi perkembangan masa mendatang. Kemampuan mengantisipasi ini terkait erat dengan kemampuan melihat peluang usaha, kekuatan dalam berusaha baik modal fisik maupun modal lancar, tantangan berusaha yang berasal dari luar yang sifatnya mengarah pada persaingan usahatani dan hambatan usaha yang lebih banyak berasal dari dalam diri petani itu sendiri. Untuk itu diperlukan analisis tentang kekuatan, kelemahan,, peluang, dan hambatan (*SWOT*).

Analisis *SWOT* digunakan dalam menentukan area kunci. *SWOT* adalah suatu tindakan untuk menentukan strategi (jangka panjang) dan taktik (jangka pendek) yang kemudian dijabarkan faktor-faktor kunci atau area kunci permasalahan (key result area). Penjabaran dari interpretasi Strength, Weakness, Opportunity, Threatments sebagai berikut :

Strength : apa dan berapa besar kekuatan pesaing dan bagaimana kekuatan kelompok sendiri, apa saja keunggulan lawan dan kelompok sendiri.

Weakness : apa saja dan berapa besar kelemahan pesaing dibanding dengan kelemahan kelompok sendiri.

Opportunity : kesempatan apa saja yang terbuka bagi kelompok.

Threatments : apa ancaman dan hambatan serta gangguan yang akan muncul.

Tujuan penggunaan analisis *SWOT* adalah untuk mengontrol dan menghimpu bermacam data sebagai masukan untuk menentukan persoalan dan menentukan tindakan yang diprioritaskan.

Dalam upaya pengembangan usahatani, maka diperlukan kemampuan mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang yang ada. Kemampuan melihat peluang tersebut meliputi; kekuatan dalam berusaha, baik modal fisik maupun modal lancar (faktor lingkungan internal), tantangan berusaha yang berasal dari luar yang sifatnya mengarah pada persaingan usahatani (faktor lingkungan eksternal) yang banyak berasal dari dalam diri petani sendiri. Dengan mengetahui kemampuan petani tersebut, maka akan diperoleh gambaran mengenai bagaimana prospek pengembangan usahatani yang akan dilaksanakan.

Pengembangan produksi hortikultura merupakan salah satu aspek dalam pembangunan pertanian, khususnya di sub sektor tanaman pangan. Laju peningkatan komoditi hortikultura selama beberapa tahun terakhir cukup menggembirakan walaupun belum dapat mengimbangi produksi padi dan palawija. Sejalan dengan peningkatan produksi tersebut disebabkan antara lain adanya pertumbuhan penduduk, perbaikan gizi masyarakat, meningkatkan devisa negara, memperluas kesempatan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat khususnya petani pedesaan.

Menurut Winarno (1996) menyatakan dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat, tentu akan mengakibatkan preferensi masyarakat terhadap buah-buahan, antara lain melalui tuntutan kualitas. Pengembangan buah-buahan memerlukan adanya pemencaran yang terarah dan seksama. Oleh karena itu pendekatan yang dilaksanakan dalam pengembangan buah-buahan memerlukan adanya pemencaran yang terarah dan seksama. Oleh karena itu pendekatan yang dilaksanakan dalam pengembangan buah-buahan adalah melalui pembuatan kebun buah yang berskala komersial sebagai pusat produksi. Program pengembangan sentra produksi dengan menciptakan kawasan-kawasan sentra produksi disadari merupakan salah satu upaya yang bermanfaat dalam usaha menuju industri hortikultura di masa mendatang.

Ketrampilan petani sangat menentukan keberhasilan usahatani, petani sebagai pengusaha akan membuat keputusan (*decision maker*) tentang jenis tanaman yang akan diusahakan, selalu dihadapkan pada permasalahan ekonomis. Adapun faktor-faktor yang mendasari pengambilan keputusan petani untuk berusahatani nanas adalah budidaya, kemudahan pemasaran, tingkat pendapatan dan faktor sosial.

Faktor sosial yang dimaksud adalah pengambilan keputusan yaitu adanya tindakan adopsi inovasi, adapun inovasi mengandung pengertian yang kompleks dan dinamis. Hal ini disebabkan karena proses adopsi inovasi sebenarnya adalah menyangkut proses pengambilan keputusan, dimana dalam proses ini banyak faktor yang mempengaruhi.

Kebanyakan keputusan mengenai pertanian masih diambil oleh petani selaku individu, sekaligus anggota keluarga, sehubungan dengan hasratnya untuk melakukan sesuatu yang dapat dilakukannya untuk anggota keluarga, juga pengambilan keputusan tertentu atau melaksanakan teknik tertentu. Sebaliknya hasrat petani itu sendiri untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik bagi keluarganya didalam banyak hal merupakan pendorong yang cukup efektif untuk mempertinggi hasil usahatannya (Mosher, 1976).

Menurut Sajogjo (Subekti, 1997) telah menetapkan pola pengambilan keputusan dalam rumah tangga dalam suatu kontinum berujung ekstrim yang secara keseluruhan dibedakan atas lima pola yaitu: (1) keputusan yang dibuat oleh seorang istri tanpa melibatkan suami, (2) keputusan yang dibuat bersama oleh suami istri tetapi dengan pengaruh lebih besar dari istri, (3) keputusan dibuat bersama dan senilai tanpa tanda-tanda salah satu berpengaruh relatif lebih besar dari yang lain, (4) keputusan dibuat bersama oleh suami istri dengan pengaruh suami lebih besar, dan (5) keputusan dibuat oleh suami sendiri tanpa melibatkan istri

Pola pengambilan keputusan dalam keluarga dipengaruhi oleh lima sub struktur keluarga menurut Benu (Subekti, 1997) yaitu: (1) perbedaan peranan menurut perbedaan pembagian kerja, perbedaan usia, perbedaan generasi, perbedaan besar kekuasaan antara anggota keluarga dan perbedaan seks. Dalam

masyarakat modern yang terikat menurut solidaritas organik, pembagian kerja semakin ketat dengan adanya spesialisasi atas dasar perbedaan kerja; (2) alokasi ekonomi; (3) alokasi solidaritas, yaitu dalam masyarakat tradisional keluarga terikat menurut solidaritas mekanik sedangkan keluarga masyarakat modern terikat menurut solidaritas organik; (4) alokasi kekuasaan dan kewibawaan, yaitu selain mengandung arti pembagian kekuasaan dalam pengambilan keputusan dalam keluarga maupun yang berhubungan dengan luar keluarga; dan (5) integrasi dan ekspresi yang berurusan dengan sosialisasi dalam keluarga.

Pengetahuan tentang biaya dan pendapatan usahatani sangat diperlukan, karena akan membantu petani dalam mengambil keputusan dalam penggunaan teknologi baru dengan tujuan untuk meningkatkan produksi usahatannya, yang sekaligus dapat meningkatkan pendapatannya dan memperbaiki tingkat hidupnya (Hadisapoetra, 1978).

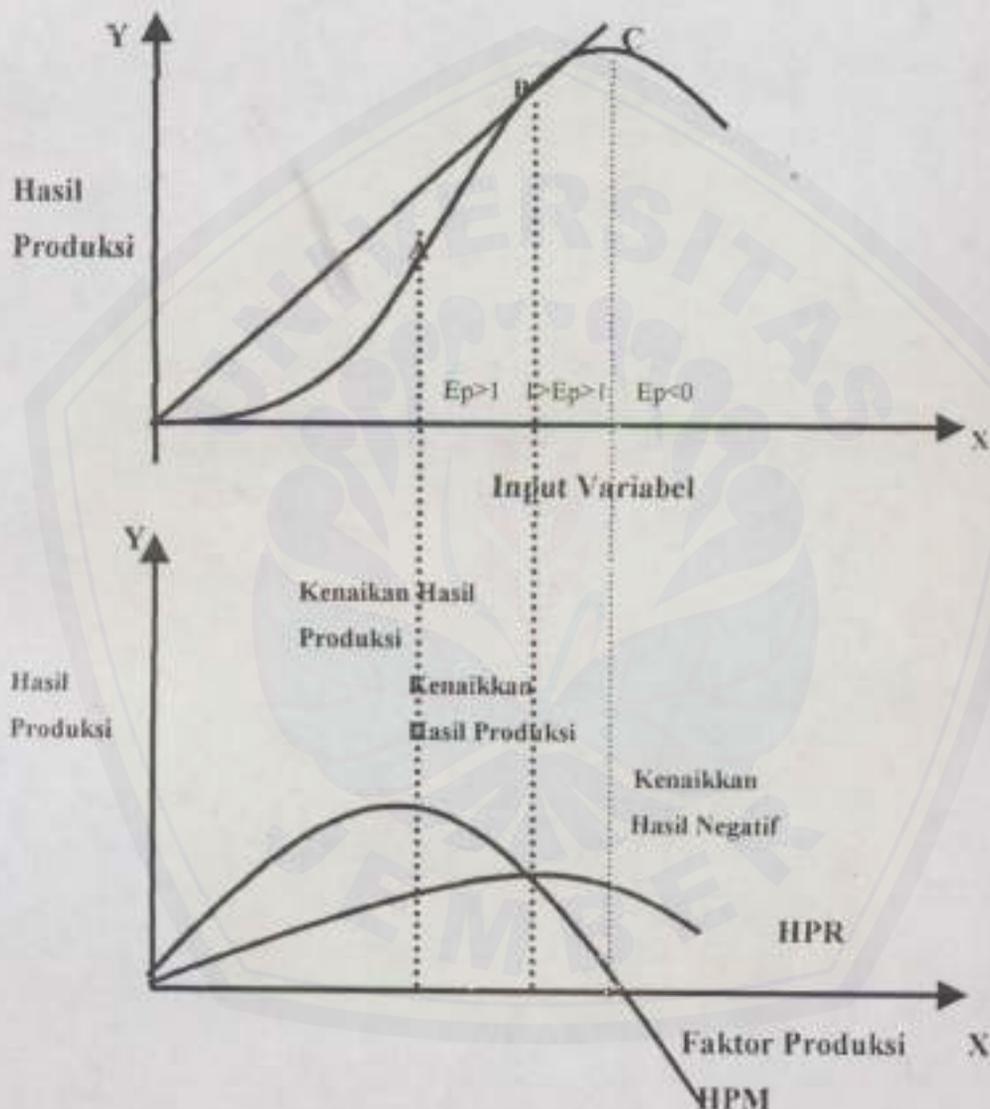
Produsen dalam hal ini petani, dengan usaha yang banyak ingin mendapatkan hasil yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari terutama kebutuhan pokok keluarga. Petani akan selalu berusaha, belajar dan mencari jalan terbaik agar usaha taninya memberikan hasil terbanyak dengan mengeluarkan biaya serendah-rendahnya. Dalam berusahatani selain kemauan dan kemampuan diri petani, yang mempengaruhi dalam berusahatani adalah faktor-faktor yang bersifat sosial, ekonomi dan politik.

Pada dasarnya petani selalu berusaha supaya hasil hasil yang diperoleh dari usahatannya lebih produktif dan efisien. Usahatani yang produktif adalah usahatani yang mempunyai produktivitas tinggi. Sedangkan usahatani yang efisien adalah usahatani yang secara ekonomis menguntungkan dalam penggunaan biaya untuk berproduksi yang dilakukan dengan menekan biaya yang rendah dan berusaha meningkatkan produksi setinggi-tingginya.

Faktor produksi dari semua kegiatan usahatani dianggap tunduk pada hukum *The Law Of Deminishing Return*. Hukum yang mengatakan bahwa satu macam input ditambah sedang input yang lain dianggap tetap maka tambahan output yang dihasilkan dari setiap tambahan satu unit input yang ditambahkan tadi

mula-mula meningkat sampai pada tingkat tertentu, kemudian seterusnya turun bila input terus ditambah.

Bentuk kurva fungsi produksi disajikan dalam gambar dibawah ini:



Gambar 2. Grafik Tahap-Tahap Produksi

Gambar 2 menunjukkan tahap-tahap produksi yang berhubungan dengan kenaikan produksi yang semakin berkurang, dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Titik A pada kurva hasil produksi marginal (HPM) mencapai titik maksimal. Titik ini merupakan batas, yaitu disebelah kiri titik A mengikuti

hukum kenaikan hasil yang bertambah, sedangkan di sebelah kanan mengikuti hukum kenaikan hasil yang berkurang. Pada daerah ini HPM lebih besar dari HPR, menunjukkan elastisitas produksi lebih dari 1, artinya penambahan satu unit faktor produksi menyebabkan penambahan hasil produksi lebih dari satu unit.

2. Titik B menunjukkan hasil produksi rata-rata (HPR) mencapai maksimal, yaitu kurva HPM memotong kurva HPR atau $HPM = HPR$, pada saat ini terjadi $E_p = 1$, artinya penambahan satu unit faktor produksi menyebabkan produksi bertambah satu unit pula.
3. Titik C kurva hasil produksi total (HPT) mencapai maksimal. Titik ini bersamaan dengan saat kurva HPM memotong sumbu horisontal (X) atau $HPM = 0$, artinya penambahan satu unit faktor produksi tidak menyebabkan produksi bertambah atau berkurang.
4. Daerah antara titik B dan C menunjukkan $HPM < HPR$, yaitu $E_p < 1$, berarti bahwa setiap penambahan faktor produksi sebesar satu unit menyebabkan produksi turun lebih dari satu unit.
5. Pada saat HPM negatif maka E_p juga negatif, artinya tiap penambahan faktor produksi menyebabkan produksi berkurang (Mubyarto, 1987).

Berusahatani sebagai suatu kegiatan untuk memperoleh produksi di sektor pertanian yang pada akhirnya akan dimulai dari biaya yang dikeluarkan dan penerimaan yang diperoleh. Selisih keduanya merupakan pendapatan dari kegiatan usahatani, dan dalam kegiatan itu seorang petani berperan sebagai pengelola, sebagai pekerja, dan sebagai penanam modal usahanya, maka pendapatan itu dapat digambarkan sebagai balas jasa dari kerja sama faktor-faktor produksi (Soehardjo dan Patong, 1973).

Pendapatan yang besar tidak selalu mencerminkan efisiensi yang tinggi, karena ada kemungkinan pendapatan yang besar diperoleh dengan penggunaan biaya produksi yang berlebihan. Karena itu analisa efisiensi senantiasa mengikuti analisa pendapatan. Efisiensi biaya usahatani dapat diukur dengan menggunakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya produksi usahatani yang dikeluarkan. Perbandingan tersebut dikenal dengan istilah R/C ratio. R/C ratio ini

menunjukkan besarnya pendapatan kotor yang diterima oleh petani setiap rupiah uang yang dikeluarkan untuk produksi. Nilai R/C ratio sangat dipengaruhi oleh besarnya penerimaan kotor dan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh masing - masing petani. Usahatani dikatakan efisien bila nilai R/C ratio lebih besar dari satu dan jika R/C ratio kurang dari atau sama dengan satu maka usahatani tersebut tidak efisien (Hernanto,1989).

Menurut Soekartawi (1987) pengertian efisiensi sangat relatif. Efisiensi diartikan sebagai upaya penggunaan input sekecil-kecilnya untuk mendapat produksi yang besar. Apabila dalam suatu analisa digunakan istilah efisiensi, maka variabel yang harus dipertimbangkan dalam model analisa adalah variabel harga. Oleh karena itu ada dua hal yang perlu diperhatikan sebelum analisa efisiensi dilakukan, yaitu (a) tingkat transformasi antara input dan output dalam fungsi produksi, (b) perbandingan atau nisbah antara harga input dan harga output sebagai upaya mencapai indikator efisiensi.

Peningkatan biaya produksi tidak selalu meningkatkan pendapatan karena dalam usaha tani berlaku hukum kenaikan hasil yang semakin menurun (*The Law Of Deminishing Return*) sehingga pendapatan yang maksimal dapat dicapai pada biaya produksi yang efisien (Mosher,1976).

Petani sebagai pengusaha selalu mengharapkan agar pendapatan yang diterima dari usahatannya tinggi. Pengusahaan luas lahan yang sempit ternyata akan membutuhkan biaya yang lebih besar bila dibandingkan dengan mengusahakan lahan yang luas. Petani akan memperoleh keuntungan yang lebih besar, hal ini dikarenakan pada lahan yang luas biaya yang dikeluarkan relatif rendah dan memungkinkan untuk tercapainya produksi yang lebih tinggi tiap satuan luas. Pada lahan yang luas umumnya lebih intensif dan ekonomis baik dari segi penggunaan modal, tenaga kerja maupun sarana produksi sehingga pendapatan akan meningkat.

Pendapatan usaha pertanian tidak selalu mengalami peningkatan, bahkan sebaliknya mengalami penurunan. Pendapatan dari usahatani dipengaruhi oleh faktor yang terkait dengan masalah pertanian antara lain sarana produksi berikut harganya, teknik budidaya dan yang terpenting faktor permintaan dari pasar serta

kemampuan dari produk itu untuk bersaing di pasar. Faktor-faktor tersebut tercakup dalam lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan eksternal disini adalah tingkat sosial ekonomi petani, pemerintah dalam hal ini kebijakan-kebijakannya, konsumen dengan perilaku pembeliannya, saluran produksi dan kekuatan tawar-menawar pembeli. Lingkungan internal terkait dengan kemampuan petani untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai jual tinggi di pasar yang banyak dipengaruhi oleh teknik budidaya dan cara yang ditempuh dalam pelaksanaan usahatani.

Soehardjo dan Patong (1973), berpendapat bahwa bentuk dan jumlah pendapatan yang diterima oleh petani mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan memberikan kepuasan petani agar dapat melanjutkan kegiatannya. Pendapatan ini digunakan untuk mencapai keinginan dan memenuhi kewajibannya. Dengan demikian pendapatan yang diterima petani akan dialokasikan pada berbagai kebutuhan sehari-hari dan memberikan kepuasan kepada petani agar dapat melanjutkan kegiatannya. Pendapatan ini digunakan untuk mencapai keinginan dan memenuhi kewajibannya. Dengan demikian pendapatan yang diterima petani akan dialokasikan pada berbagai kebutuhan. Jumlah kebutuhan dan cara menggunakan inilah yang menentukan tingkat hidup petani. Setiap petani senantiasa menginginkan suatu keadaan yang lebih baik, dari apa yang dicapainya.

Pada pengusahaan usahatani nanas terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani. Adapun faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan: biaya lahan, biaya tenaga kerja, biaya bibit, biaya pupuk, biaya obat-obatan, umur petani, tingkat pendidikan formal petani dan pengalaman petani

Faktor tenaga sangat penting dalam mengelola usahatani dan merupakan faktor penentu berhasil tidaknya suatu usahatani. Untuk mendapatkan hasil tinggi harus digunakan secara efisien, karena dengan penggunaan tenaga kerja yang tidak efisien akan memperbesar jumlah biaya yang dikeluarkan (Mubyarto, 1991).

Tingkat penggunaan pupuk baik dosis maupun waktu harus disesuaikan dengan keadaan tanah dan kebutuhan tanaman. Karena pemupukan merupakan

syarat untuk meningkatkan produksi. Pemupukan bertujuan untuk menyediakan unsur hara yang dibutuhkan oleh tanaman.

Penggunaan obat-obatan yang sesuai dengan kebutuhan, dosis serta ketepatan waktu pemberian dapat menekan populasi hama dan penyakit tanaman sehingga akan terhindar dari kerusakan dan akan diperoleh produksi sesuai kualitas dan kuantitas yang diharapkan. Penggunaan obat-obatan yang tidak sesuai baik waktu maupun dosisnya hanya akan meningkatkan biaya produksi yang dikeluarkan.

Dalam usahatani umur sangat erat kaitannya dengan perencanaan berusahatani. Cepat atau lambatnya keputusan dalam pengelolaan lahan dipengaruhi oleh keadaan dan karakter masing-masing petani.

Pendidikan juga memberikan kepercayaan serta tradisi-tradisi masyarakat yang menunjang pembangunan dan usahatani, sehingga petani yang memiliki tingkat pendidikan formal relatif tinggi akan mempunyai pola berfikir lebih maju dan cepat menerima perubahan jika dibandingkan dengan petani yang memiliki pengetahuan relatif lebih rendah (Mosher, 1976).

Pengalaman petani berkaitan erat dengan lamanya petani tersebut mengelola suatu usahatani. Namun belum tentu petani yang lama mengusahakan nanas akan memperoleh hasil yang maksimal, hal tersebut tergantung dari kemampuan petani dalam menyerap teknologi baru.

2.3 Hipotesis

1. Prospek pengembangan usahatani nanas cukup baik.
2. Variabel-variabel yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas antara lain dari segi teknik (kemudahan budidaya, dan kesesuaian lahan), segi sosial (tradisi/kebiasaan), segi ekonomi (tingkat pendapatan yang diperoleh dan kemudahan pemasaran)
3. Penggunaan biaya usahatani nanas sudah efisien.
4. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan usahatani nanas adalah biaya lahan, biaya tenaga kerja, biaya bibit, biaya pupuk, biaya obat-obatan, umur petani, tingkat pendidikan formal petani dan pengalaman petani.



III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Penentuan daerah penelitian didasarkan pada metode sampling yang disengaja (*Purposive Method*). Daerah penelitian yang dipilih adalah Kecamatan Kandat dan Ringinrejo yang termasuk dalam wilayah Kabupaten Daerah Tingkat II Kediri, Pertimbangan pemilihan daerah ini karena daerah tersebut merupakan salah satu daerah yang potensial dalam pengembangan komoditas nanas.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode diskriptif dan analitik, yang meliputi metode korelasional dan komparatif. Metode diskriptif bertujuan untuk melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu secara faktual dan cermat. Metode korelasional merupakan metode kelanjutan dari metode diskriptif yang berfungsi untuk mengetahui hubungan antara variabel yang diteliti. Metode komparatif merupakan perbandingan data dari masing-masing variabel yang akan dibandingkan (Nasir, 1985).

3.3 Metode Pengambilan Contoh

Pengambilan contoh atau sampel dalam penelitian ini dilakukan pada petani yang mengusahakan tanaman nanas. Sedangkan metode yang digunakan untuk menentukan sampel yang diambil menggunakan metode "*Cluster Sampling*", yaitu pengambilan contoh berdasarkan area atau cluster, dimana area atau cluster yang digunakan adalah 2 kecamatan dari 21 kecamatan yang ada di Kabupaten Dati II Kediri, yaitu kecamatan Kandat dan Kecamatan Ringinrejo. Beberapa cluster dipilih sebagai sampel, kemudian dipilih lagi anggota unit dari sampel cluster tersebut. Dalam memilih anggota unit ini, bisa saja diambil seluruh elementer unit dari cluster atau sebagian dari unit elementer dari cluster. Biasanya randomisasi penarikan sampel hanya dikala memilih cluster, dan tidak dikala memilih anggota unit elementer (Nasir, 1985). Distribusi Populasi dan

Sampel Petani Tiap Strata pada Usahatani Nanas Musim Tanam 1999/2000 di Kabupaten Kediri disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Distribusi Populasi dan Sampel Petani Tiap Strata Pada Usahatani Nanas di Kabupaten Kediri Musim Tanam 1999/2000

Strata	Luas Lahan (ha)	Petani			
		Populasi		Sampel	
		Kec Kandat	Kec Ringinrejo	Kec Kandat	Kec Ringinrejo
I	> 1	25	11	3	2
II	0,5 - 1	35	10	11	12
III	< 0,5	15	9	1	1
Total		75	30	15	15

Sumber : Survei Pendahuluan, 2000

3.4 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh dari dua sumber data, yaitu

1. Data primer, diperoleh langsung dari petani yang menanam nanas dengan menggunakan metode wawancara berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disiapkan (*Questioner*).
2. Data sekunder, diperoleh dari instansi-instansi terkait lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.5 Metode Analisa Data

Analisa data dari hasil penelitian ini menggunakan metode tabulasi dengan pengujian statistik. Analisa yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Untuk menguji hipotesis pertama mengenai prospek usahatani nanas pada masa yang akan datang dilakukan analisis *SWOT* (*Strength, Weakness, Opportunity, Threatment*). Menurut Rangkuti (1997) analisa *SWOT* terdiri dari analisa faktor strategi eksternal dan internal.

Tabel 2 Analisa Faktor Strategi Internal

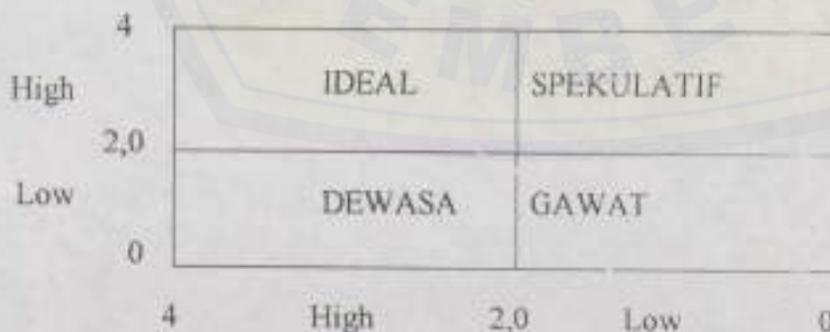
Faktor	-Faktor	Bobot	Rating	Nilai	Komentar
Strategi Internal				(bobot*rating)	
Kekuatan :					
Kelemahan :					
Total					

Tabel 3 Analisa Faktor Strategi Eksternal

Faktor	- Faktor	Bobot	Rating	Nilai	Komentar
Strategi Eksternal				(bobot*rating)	
Peluang					
Ancaman :					
Total					

Untuk melihat posisi kompetitif dipakai matrik, guna mengevaluasi strategi agar di dapat strategi terbaik. Matrik terdiri atas kuadran-kuadran *ideal* (pertumbuhan tinggi/persaingan tinggi) ; *dewasa* (pertumbuhan rendah/persaingan tinggi) ; *gawat* (pertumbuhan rendah/persaingan rendah) dan *spekulatif* (pertumbuhan tinggi/persaingan rendah). Bentuk matriknya adalah :

Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif



Analisis *SWOT* digunakan untuk menjelaskan secara kualitatif tentang lingkungan berusahatani baik secara eksternal maupun internal tentang prospek pengembangan usahatani dan pemasaran komoditas nanas. Analisis

SWOT adalah analisa kualitatif yang digunakan untuk mengidentifikasi peluang, ancaman, terhadap suatu usahatani dengan mengacu pada kekuatan dan kelemahan. Matrik *SWOT* adalah empat susunan alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh petani dalam melakukan usahatani.

Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor dari dalam atau intern. Kekuatan disini menunjukkan kemungkinan-kemungkinan adanya beberapa strategi tertentu, sedangkan kelemahan menunjukkan bahwa terdapat hal-hal yang harus diperbaiki.

Peluang dan ancaman merupakan kebalikan dari Kekuatan dan Kelemahan dimana peluang dan ancaman ini merupakan faktor luar atau ekstern yang dapat mempengaruhi masa depan teknis. Dengan demikian setiap pihak yang berkepentingan akan terangsang untuk menyiapkan tindakan, baik peluang maupun ancaman perlu diperhatikan sedemikian rupa sehingga perhatian khusus dapat diberikan kepada yang lebih penting dan lebih mendesak.

2. Untuk mengetahui hipotesis kedua mengenai variabel-variabel yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas (faktor kemudahan budidaya, tingkat pendapatan, kemudahan pemasaran, tradisi/kebiasaan dan faktor kesesuaian lahan) menggunakan pendekatan diskriptif dengan tabulasi frekuensi, yang dinyatakan sebagai berikut:

Variabel – Variabel	Jumlah (orang)	Prosentase (%)
1. Kemudahan budidaya		
2. Tradisi/kebiasaan		
3. Kemudahan Pemasaran		
4. Tingkat Pendapatan		
5. Kemudahan Budidaya		
7. Kesesuaian lahan		
Total		

SWOT adalah analisa kualitatif yang digunakan untuk mengidentifikasi peluang, ancaman, terhadap suatu usahatani dengan mengacu pada kekuatan dan kelemahan. Matrik *SWOT* adalah empat susunan alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh petani dalam melakukan usahatani.

Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor dari dalam atau intern. Kekuatan disini menunjukkan kemungkinan-kemungkinan adanya beberapa strategi tertentu, sedangkan kelemahan menunjukkan bahwa terdapat hal-hal yang harus diperbaiki.

Peluang dan ancaman merupakan kebalikan dari Kekuatan dan Kelemahan dimana peluang dan ancaman ini merupakan faktor luar atau ekstern yang dapat mempengaruhi masa depan teknis. Dengan demikian setiap pihak yang berkepentingan akan terangsang untuk menyiapkan tindakan, baik peluang maupun ancaman perlu diperhatikan sedemikian rupa sehingga perhatian khusus dapat diberikan kepada yang lebih penting dan lebih mendesak.

2. Untuk mengetahui hipotesis kedua mengenai variabel-variabel yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas (faktor kemudahan budidaya, tingkat pendapatan, kemudahan pemasaran, tradisi/kebiasaan dan faktor kesesuaian lahan) menggunakan pendekatan diskriptif dengan tabulasi frekuensi, yang dinyatakan sebagai berikut:

Variabel – Variabel	Jumlah (orang)	Prosentase (%)
1. Kemudahan budidaya		
2 Tradisi/kebiasan		
3 Kemudahan Pemasaran		
4 Tingkat Pendapatan		
5. Kemudahan Budidaya		
7. Kesesuaian lahan		
Total		

3. Untuk menguji hipotesis ketiga yaitu tentang efisiensi penggunaan biaya pada usahatani nanas digunakan analisa R/C Ratio = TR/TC

Keterangan :

TR = Total Revenue (Rp)

TC = Total Cost (Rp)

Kriteria Pengambilan Keputusan :

$R/C > 1$ = biaya yang digunakan dalam usahatani nanas efisien

$R/C \leq 1$ = biaya yang digunakan dalam usahatani nanas tidak efisien.

4. Untuk menguji hipotesis keempat yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap pendapatan usahatani nanas digunakan Uji Regresi Linier Berganda, Adapun menurut Wibowo (1990) adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Dalam penelitian ini, formulasinya sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + b_8X_8$$

Keterangan :

Y = Pendapatan (Rp)

a = Konstanta

$b_1 - b_8$ = Koefisien Regresi

X_1 = Biaya Lahan (Rp)

X_2 = Biaya Tenaga Kerja (Rp)

X_3 = Biaya Bibit (Rp)

X_4 = Biaya Pupuk (Rp)

X_5 = Biaya obat-obatan (Rp)

X_6 = Umur Petani (Tahun)

X_7 = Pendidikan formal petani (Tahun)

X_8 = Pengalaman Petani (Tahun)

Untuk mengetahui secara keseluruhan bagaimana pengaruh sekelompok variabel bebas (Variabel Independent) yaitu $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7$ dan X_8 yang dimasukkan dalam variabel terikat (Variabel Dependent) yaitu Y digunakan statistik Uji F (Sidik Ragam), Dengan formulasi sebagai berikut :

$$F_{hitung} = \frac{KTR \text{ (Kuadrat Tengah Regresi)}}{KTS \text{ (Kuadrat Tengah Sisa)}}$$

Kriteria Pengambilan Keputusan :

$F - \text{hitung} > F - \text{tabel} =$ Ho ditolak, berarti secara keseluruhan variabel biaya lahan, biaya tenaga kerja, biaya bibit, biaya pupuk, biaya obat-obatan, umur petani tingkat pendidikan formal petani dan pengalaman petani berpengaruh terhadap variabel pendapatan.

$F - \text{hitung} \leq F - \text{tabel} =$ Ho diterima, berarti secara keseluruhan variabel biaya lahan, biaya tenaga kerja, biaya bibit, biaya pupuk, biaya obat-obatan, umur petani, tingkat pendidikan formal petani dan pengalaman petani tidak berpengaruh terhadap variabel pendapatan.

Apabila dalam pengujian $F - \text{hitung} > F - \text{tabel}$, maka dilanjutkan dengan Uji t untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7$ dan X_8 terhadap variabel terikat (Y) dengan formulasi sebagai berikut:

$$t_{hitung} = \frac{|b_i|}{S_{b_i}}$$

$$S_{b_i} = \frac{\text{Jumlah Kuadrat Sisa (JKS)}}{\text{Kuadrat Tengah Sisa (KTS)}}$$

Keterangan :

b_i = Koefisien regresi

S_{b_i} = Standar deviasi

Kriteria Pengambilan Keputusan :

t -hitung \leq t -tabel : H_0 diterima, berarti koefisien regresi faktor-faktor tertentu berpengaruh tidak nyata terhadap variabel dependent (Y)

t -hitung $>$ t -tabel : H_0 ditolak, berarti koefisien regresi dari faktor-faktor tertentu berpengaruh nyata terhadap variabel dependent (Y)

Untuk menguji seberapa besar variasi Y yang disebabkan oleh bervariasinya $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7$ dan X_8 dihitung dengan koefisien determinasi dengan formulasinya sebagai berikut :

$$R^2 = \frac{JKR}{JKT}$$

Keterangan :

JKR = Jumlah Kuadrat Regresi

JKT = Jumlah Kuadrat Total

3.6 Terminologi

1. Analisis *SWOT* adalah analisis kualitatif yang digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam melakukan kegiatan usahatani dengan mengacu pada kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh petani.
2. Matrik *SWOT* adalah empat susunan alternatif strategi yang dapat dilakukan dalam menghadapi pesaing-pesaing usaha.
3. Analisis peluang dan ancaman terkait dengan lingkungan umum di luar usahatani yang terkait dengan lingkungan operasional dan lingkungan industri.
4. Kekuatan dan kelemahan terkait dengan kemampuan sumber daya petani, teknologi yang diterapkan, kualitas produk yang dihasilkan.
5. Dasar pengambilan keputusan petani dalam berusahatani nanas merupakan landasan berfikir dari petani dalam memilih komoditas nanas dalam usahatannya.

6. Efisiensi biaya adalah besarnya pendapatan kotor yang diterima petani dalam setiap rupiah yang dikeluarkan untuk berproduksi.
7. Biaya Total adalah biaya tetap ditambah dengan biaya biaya variabel.
8. Biaya Tetap adalah biaya tidak habis dipakai dalam satu kali proses produksi dan besarnya tidak tergantung pada besar kecilnya skala produksi.
9. Biaya variabel adalah biaya yang habis dipakai dalam satu kali proses produksi dan besarnya tergantung dari besar kecilnya skala produksi.
10. Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja yang digunakan untuk usahatani nanas (Rp).
11. Biaya bibit adalah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bibit selama satu musim tanam dalam satuan rupiah (Rp).
12. Biaya pupuk adalah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian pupuk selama satu musim tanam dalam satuan rupiah (Rp).
13. Biaya obat-obatan adalah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian obat-obatan selama satu musim tanam dalam satuan rupiah (Rp).
14. Pendapatan kotor adalah jumlah nilai uang yang diterima petani sebagai hasil penjualan produksi usahataniannya sebelum dikurangi total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi.
15. Pendapatan bersih adalah nilai hasil yang diterima petani pada akhir panen setelah dikurangi dengan biaya selama proses produksi dalam satuan rupiah (Rp).
16. Petani nanas adalah setiap orang yang menanam nanas dalam luas lahan tertentu (Ha).
17. Produksi adalah hasil yang diperoleh petani nanas dari hasil kegiatan usahataniannya.
18. Harga adalah harga nanas pada saat panen yaitu harga per buahnya (Rp/Buah).
19. Harga jual adalah tingkat harga yang diterima petani oleh petani dalam menjual hasil produksinya.
20. Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah lamanya pendidikan formal yang ditempuh oleh petani responden di sekolah umum yang dinyatakan dalam tahun (Th).

21. Umur petani adalah umur petani responden sampai penelitian ini dilakukan yang dinyatakan dalam tahun (Th).
22. Pengalaman petani adalah pengalaman petani responden dalam berusahatani nanas sampai penelitian ini dilakukan yang dinyatakan dalam tahun (Th).



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

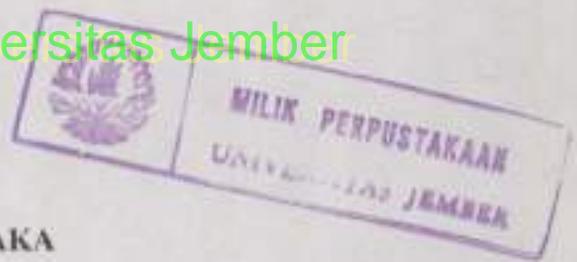
Berdasarkan latar belakang permasalahan dan pembahasan, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Prospek pengembangan usahatani nanas di Kabupaten Kediri berada pada kondisi ideal, dengan nilai EFAS sebesar 2,93 dan nilai IFAS sebesar 2,94
2. Variabel -variabel yang mendasari pengambilan keputusan petani berusahatani nanas adalah kemudahan budidaya, tradisi/kebiasaan, kemudahan pemasaran, tingkat pendapatan.
3. Nilai R/C ratio pada usahatani nanas lebih besar dari satu, yaitu sebesar 4,027848 sehingga dapat dikatakan bahwa usahatani nanas tersebut efisien.
4. Faktor-faktor yang berpengaruh nyata terhadap tingkat pendapatan petani dalam berusahatani nanas adalah biaya lahan, sedangkan yang berpengaruh tidak nyata adalah biaya tenaga kerja, biaya bibit, biaya pupuk, biaya obat-obatan, umur petani, pendidikan petani dan pengalaman petani.

6.2 Saran

Saran yang dapat kami berikan sehubungan dengan hasil penelitian yang kami lakukan adalah :

1. Petani nanas di Kabupaten Kediri hendaknya mampu meningkatkan pendapatannya dengan cara memperhatikan faktor-faktor ekonomi dan faktor-faktor sosial dalam berusahatani.
2. Perlu adanya peningkatan peran serta pemerintah daerah serta instansi terkait lainnya dalam mewujudkan sektor agroindustri nanas, khususnya di wilayah yang memiliki potensi yang bagus untuk pengembangan agroindustri nanas.



DAFTAR PUSTAKA

- Apollo. 1987. **Garis-Garis Besar Haluan Negara**. Surabaya.
- Baharsyah 1997. **Pidato Pengarahan untuk Pertanian pada Pembukaan Simposium Nasional Agribisnis**. Jakarta.
- Biscop, C.E dan Toussaint. 1979. **Pengantar Analisis Ekonomi Pertanian**. Fakultas Pertanian. Bogor: IPB.
- Bunador. 1978. **Penelaahan Usahatani dan Usaha Pengembangan dan Latihan Program Bantuan dan Reboisasi**. Bogor.
- Boediono. 1982. **Ekonomi Mikro**. Yogyakarta: BPFE.
- BPS. 1993. **Produksi Survey Pertanian Tanaman Sayuran di Jawa**. Jakarta.
- Departemen Pertanian. 1986. **Rancangan Pola Usahatani untuk meningkatkan Pendapatan Petani**. Jakarta: Departemen Pertanian.
- Hadisaputro, S. 1982. **Penyuluhan Pertanian**. Departemen Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Yogyakarta: UGM.
- Hadisapoetra. 1989. **Metodologi Research**. Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi. Yogyakarta: UGM.
- Hernanto, F. 1975. **Ilmu Usahatani**. Bogor: Departemen Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- , 1994. **Ilmu Usahatani**. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Indrapada dan Ibrahim Hasan. 1993. **Pola Pengembangan Agribisnis dan PJPT II**. Jakarta: Pangan No.15 Vol IV.
- Kartosapoetra, A.G. 1987. **Pengantar Ekonomi Produksi Pertanian**. Jakarta: PT Bina Aksara.
- Lakitan, B. 1995. **Hortikultura**. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Madjid, D.A 1994. **Strategi Pengembangan Agribisnis di Indonesia**, Naskah Seminar Nasional Agribisnis 1994 di Malang.
- Mosher, A.T. 1976. **Pembangunan Pertanian**. Bandung: Bina Aksara.

- , 1987. **Menggerakkan dan Membangun Masyarakat**. Jakarta: C.V. Yasaguna.
- Mulyohardjo, M. 1984. **Nanas dan Teknik Pengolahannya**. Jakarta: Liberty.
- Mubyarto. 1987. **Pengantar Ekonomi Pertanian**. Jakarta: LP3ES.
- Manullang, K. 1992. **Pengendalian Mutu Terpadu**. Surabaya: Balai Pengembangan Produktivitas Daerah.
- Nasir, M. 1985. **Metodologi Penelitian**. Jakarta: Ghalia.
- Pracaya. 1995. **Bertanam Nanas**. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Rangkuti, F. 1997. **Teknik Analisa Membedah SWOT**. Jakarta: Gramedia.
- Rini, S.S. 1993. **Pengembangan Agribisnis Hortikultura**. Jakarta. Pangan No.16 Vol.IV.
- Rukmana, R 1996. **Nenas Budidaya dan Pasca Panen**. Jakarta: Kanisius.
- Soehardjo, A dan Dahlan Patong. 1973. **Sendi – Sendi Pokok Ilmu Usahatani**. Bogor: Departemen Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor,.
- Soekartawi. 1988. **Prinsip – Prinsip Dasar Komunikasi Pertanian**. Jakarta: Universitas Indonesia.
- , 1991. **Ilmu Usahatani Untuk Pengembangan Petani Kecil**. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Subekti. 1997. **Keputusan Penerapan Teknologi Padi Sawah oleh Petani: Kasus di Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar**. Thesis Fakultas Pasca Sarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Handoko, S.B. 1992. **Prospek Pengembangan Nanas di Indonesia**. Sinar Tani. 18 Maret 1992, Hal. II.
- Wibowo, R. 1983. **Ikhtisar Teori Ekonomi Mikro**. Jember: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Jember.
- , 1990. **Pengantar Ekonometrika**. Jember: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Jember.

-----, 1996. **Ekonomi Pertanian Indonesia Menyongsong Era Globalisasi**, dalam Ceramah Ilmiah Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Jember: Universitas Jember.

Winarno. 1996. **Strategi Pengembangan Produksi Buah-buahan Untuk Pasar Domestik**, dalam Pangan no. 26 Vol.VII 1996. Jakarta: Departemen Pertanian.



Lampiran 1.

Tabel Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor – Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Nilai (bobot * rating)
Peluang :			
- Terbukanya peluang ekspor, karena permintaan komoditas buah tropis baik dalam bentuk segar maupun dalam bentuk olahan.	0.10	4	0.4
- Banyak pedagang nanas telah memasuki pasar baru	0.06	3	0.18
- Kesadaran penduduk akan gizi dan kesehatan terus meningkat	0.04	2	0.08
- Harga nanas di pasar swalayan cenderung tinggi	0.07	3	0.21
- Pertumbuhan penduduk di perkotaan sebagai calon konsumen baru.	0.02	2	0.04
- Sistem transportasi yang baik keluar atau dalam kota.	0.07	3	0.21
- Untuk hasil olahan agroindustri buah nanas telah banyak mulai disukai konsumen.	0.09	4	0.36
- Ketersediaan sarana transportasi.	0.06	3	0.18
Ancaman:			
- Belum ada standar yang baku mengenai kualitas hasil olahan dan buah segar.	0.06	2	0.12
- Biaya pemasaran yang tinggi untuk ekspor akan menyulitkan untuk melakukan ekspor	0.07	2	0.14
- Perubahan selera konsumen	0.04	3	0.12
- Terbatasnya manajemen pengelolaan usahatani	0.04	3	0.12
- Belum bisa memanfaatkan modal yang diberikan oleh Bank dan BUMN	0.05	3	0.15
- Penguasaan IPTEK yang kurang	0.06	4	0.24
- Adanya pasar global untuk komoditi nanas yang bersaing dengan komoditi buah – buahan yang lain.	0.10	1	0.10
- Kualitas SDM yang masih rendah	0.07	4	0.28
Total	1.00		2.93

Sumber : Data Primer diolah, 2000

Keterangan :

- ❖ Pemberian bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 sampai 0,0

Dimana : 1,0 = paling penting
0,0 = tidak penting

Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00

- ❖ Rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 sampai 1 berdasarkan pengaruh faktor terhadap kondisi usahatani yang bersangkutan.

Dimana : Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori peluang) diberi nilai 1 (kurang baik) sampai dengan 4 (sangat baik).

- 1 = kurang baik
- 2 = baik
- 3 = lebih baik
- 4 = sangat baik

Variabel yang bersifat negatif (semua variabel yang masuk kategori ancaman) diberi nilai mulai dari 1 (sangat baik) sampai dengan 4 (kurang baik).

- 1 = sangat baik
- 2 = lebih baik
- 3 = baik
- 4 = kurang baik

Lampiran 2.

Tabel Analisis Strategi Faktor Internal (IFAS)

Faktor – Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Nilai (bobot *rating)
Kekuatan :			
- Pemasaran komoditi nanas ini menguntungkan.	0.13	4	0.52
- Hasil agroindustri nanas mempunyai pasar lokal yang mapan.	0.11	4	0.44
- Harga nanas di Kabupaten Kediri cukup baik.	0.08	3	0.24
- Kebutuhan tenaga kerja dapat diatur sesuai dengan kebutuhan proses produksi.	0.09	3	0.27
- Pemasaran hasil olahan telah mapan di pasar lokal.	0.07	2	0.14
Kelemahan :			
- Saluran pemasaran yang berjalan pada saat ini terlalu panjang.	0.08	3	0.24
- Terbatasnya pengetahuan akan kualitas yang diminta pasar.	0.05	1	0.05
- Perlu peningkatan promosi	0.11	4	0.44
- Kurangnya informasi tentang kebutuhan konsumen.	0.09	3	0.27
- Kualitas buah nanas yang ada masih perlu peningkatan.	0.07	2	0.14
- Dalam pemasaran kendala yang sering dihadapi adalah kerusakan dan kontrak ditinggal pembeli	0.05	1	0.05
Total	1.00		2.94

Sumber : Data Primer diolah, 2000

Keterangan :

- ❖ Pemberian bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 sampai 0,0

Dimana : 1,0 = paling penting
0,0 = tidak penting

Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00

- ❖ Rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 sampai 1 berdasarkan pengaruh faktor terhadap kondisi usahatani yang bersangkutan.

Dimana : Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari 1 (kurang baik) sampai 4 (sangat baik)

1 = kurang baik
2 = baik
3 = lebih baik
4 = sangat baik

Variabel yang bersifat negatif (semua variabel yang masuk kategori kelemahan) diberi nilai mulai dari 1 (sangat baik) sampai dengan 4 (kurang baik).

1 = sangat baik
2 = lebih baik
3 = baik
4 = kurang baik

Lampiran 3

Penggunaan Biaya Lahan

No Responden	MStk	Status Lahan		Sakap	Jenis Lahan/luas (Ha)		Pajak Tanah Per Ha (Rp)	Sewa Tanah Per Ha (Rp)	Total Biaya Lahan (Rp)
		Sewa	Lahan		Sawah	Tegalan			
1	+	-	-	-	-	-	80000	-	600000
2	+	-	-	-	-	-	80000	-	480000
3	+	-	-	-	-	-	80000	-	360000
4	+	-	-	-	-	-	80000	-	720000
5	+	-	-	-	-	-	80000	-	840000
6	+	-	-	-	-	-	85000	-	120000
7	+	-	-	-	-	-	80000	-	127500
8	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
9	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
10	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
11	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
12	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
13	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
14	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
15	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
16	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
17	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
18	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
19	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
20	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
21	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
22	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
23	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
24	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
25	+	-	-	-	-	-	85000	-	127500
26	+	-	-	-	-	-	80000	-	120000
27	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
28	+	-	-	-	-	-	80000	-	60000
29	+	-	-	-	-	-	80000	-	30000
30	+	-	-	-	-	-	80000	-	30000
Total									5,295,000

44

Lampiran 4

Penggunaan Biaya Tenaga Kerja Usahatani Nanas MTT 1999/2000

No.	Pembelian Tanah		Mencangkul		Pembudidayaan		Pemupukan		Penanaman		Pemeliharaan		Total Biaya TK. (Rp)					
	Jumlah	(Rp)	Jumlah	(Rp)	Jumlah	(Rp)	Jumlah	(Rp)	Jumlah	(Rp)	Jumlah	(Rp)						
1	1	210000	10	300000	10	180000	10	200000	21	750000	4	120000	6	180000	4	120000	120000	
2	6	144000	8	240000	6	162000	8	192000	18	540000	5	90000	5	150000	3	90000	2140000	
3	5	90000	6	180000	5	120000	6	144000	13	390000	2	60000	11	330000	3	90000	1530000	
4	11	360000	12	360000	12	216000	12	288000	31	990000	5	150000	16	480000	7	210000	3300000	
5	13	390000	15	450000	14	212000	14	336000	31	1050000	6	180000	17	510000	8	240000	3780000	
6	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	725000	
7	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	724000	
8	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	725000	
9	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	726000	
10	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	726000	
11	5	120000	2	24000	1	12000	1	18000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	528000	
12	2	60000	2	24000	1	12000	1	18000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	460000	
13	2	60000	2	24000	1	12000	1	18000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	460000	
14	2	60000	2	60000	2	60000	2	48000	8	192000	1	30000	6	180000	4	120000	726000	
15	5	120000	2	24000	1	12000	2	18000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	588000	
16	2	60000	2	36000	2	36000	2	36000	6	144000	1	30000	6	180000	3	90000	618000	
17	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	726000	
18	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	726000	
19	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	726000	
20	5	120000	3	36000	2	36000	2	36000	8	192000	1	30000	6	180000	3	90000	726000	
21	5	120000	2	60000	1	60000	2	24000	6	144000	1	30000	6	180000	3	90000	726000	
22	2	60000	2	60000	1	60000	2	48000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	588000	
23	2	60000	2	60000	1	60000	2	48000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	588000	
24	2	60000	3	120000	2	60000	2	48000	8	192000	1	30000	6	180000	4	120000	786000	
25	5	120000	4	72000	4	48000	2	48000	8	192000	1	30000	6	180000	4	120000	786000	
26	2	60000	3	120000	2	60000	2	48000	8	192000	1	30000	6	180000	4	120000	786000	
27	2	60000	3	60000	1	60000	2	24000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	528000	
28	2	60000	3	60000	1	60000	2	24000	6	144000	2	24000	5	120000	2	60000	528000	
29	1	30000	1	10000	1	21000	1	21000	3	72000	2	12000	4	48000	2	21000	276000	
30	1	30000	1	10000	1	21000	1	21000	3	72000	2	12000	4	48000	2	21000	276000	
Total	129	3414000	123	2718000	81	1754000	91	1992000	204	6095000	56	1260000	288	6210000	07	2138000	1122000	29614000

Penggunaan Biaya Pembukaan Tanah, Pengolahan Tanah dan Penanaman

No Responden	Biaya Pembukaan Tanah (Rp)			Pengolahan Tanah (Rp)			Total Biaya Pengolahan Tanah (Rp)			Biaya Penanaman (Rp)
	Biaya Membuka	Biaya Pembersihan	Biaya Pemupukan	Biaya Pembongkaran	Biaya Pemupukan	Biaya Pemupukan	Biaya Pembongkaran	Biaya Pemupukan	Biaya Pemupukan	
1	210000	300000	180000	180000	240000	720000	720000	750000	750000	
2	144000	240000	162000	162000	192000	594000	594000	540000	540000	
3	90000	180000	135000	135000	144000	444000	444000	390000	390000	
4	360000	360000	216000	216000	288000	864000	864000	990000	990000	
5	390000	450000	252000	252000	336000	1038000	1038000	1050000	1050000	
6	120000	360000	360000	360000	360000	1080000	1080000	1920000	1920000	
7	120000	360000	360000	360000	360000	1080000	1080000	1920000	1920000	
8	120000	360000	360000	360000	360000	1080000	1080000	1920000	1920000	
9	120000	360000	360000	360000	360000	1080000	1080000	1920000	1920000	
10	120000	360000	360000	360000	180000	900000	900000	1920000	1920000	
11	120000	240000	120000	120000	180000	540000	540000	1440000	1440000	
12	60000	240000	120000	120000	180000	540000	540000	1440000	1440000	
13	60000	240000	120000	120000	480000	840000	840000	1440000	1440000	
14	60000	600000	120000	120000	180000	900000	900000	1920000	1920000	
15	120000	240000	120000	120000	360000	720000	720000	1440000	1440000	
16	60000	360000	600000	600000	480000	660000	660000	1440000	1440000	
17	120000	360000	120000	120000	180000	600000	600000	1920000	1920000	
18	120000	360000	360000	360000	360000	1080000	1080000	1920000	1920000	
19	120000	360000	360000	360000	360000	1080000	1080000	1920000	1920000	
20	120000	360000	360000	360000	360000	1080000	1080000	1920000	1920000	
21	120000	600000	360000	360000	240000	1200000	1200000	1920000	1920000	
22	600000	600000	300000	300000	240000	1140000	1140000	1440000	1440000	
23	600000	600000	300000	300000	240000	1140000	1140000	1440000	1440000	
24	600000	1200000	300000	300000	480000	1980000	1980000	1920000	1920000	
25	1200000	720000	600000	600000	480000	1800000	1800000	1440000	1440000	
26	600000	1200000	600000	600000	480000	2280000	2280000	1920000	1920000	
27	600000	600000	300000	300000	240000	1140000	1140000	1440000	1440000	
28	600000	600000	300000	300000	240000	1140000	1140000	1440000	1440000	
29	300000	300000	240000	240000	240000	780000	780000	720000	720000	
30	300000	300000	240000	240000	240000	780000	780000	720000	720000	
Total	3414000	3810000	2088000	2088000	2136000	8034000	8034000	9096000	9096000	

Lampiran 6

Penggunaan Biaya Pemeliharaan Usahatani Nanas MTT 1999/2000

Aktivitas/ No. Responden	Pemeliharaan			
	Total Biaya Pemeliharaan (Rp)	Total Biaya Perawatan (Rp)	Total Biaya Mentransing Perawatan (Rp)	Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp)
1	120000	540000	100000	120000
2	90000	450000	150000	90000
3	60000	360000	90000	60000
4	150000	570000	210000	150000
5	180000	510000	240000	180000
6	30000	180000	70000	24000
7	30000	180000	70000	24000
8	30000	180000	70000	24000
9	30000	180000	70000	24000
10	30000	180000	70000	24000
11	240000	1200000	480000	180000
12	240000	1200000	480000	180000
13	240000	1200000	480000	180000
14	30000	180000	70000	24000
15	340000	1200000	480000	180000
16	30000	180000	70000	24000
17	30000	180000	70000	24000
18	30000	180000	70000	24000
19	30000	180000	70000	24000
20	30000	180000	70000	24000
21	240000	1200000	480000	180000
22	240000	1200000	480000	180000
23	240000	1200000	480000	180000
24	30000	180000	70000	24000
25	30000	180000	70000	24000
26	30000	180000	70000	24000
27	240000	1200000	480000	180000
28	240000	1200000	480000	180000
29	120000	480000	240000	120000
30	120000	480000	240000	120000
Total	1260000	6150000	3390000	1122000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 5600000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 6680000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 7760000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 8840000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 9920000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 11000000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 12080000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 13160000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 14240000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 15320000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 16400000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 17480000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 18560000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 19640000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 20720000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 21800000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 22880000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 23960000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 25040000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Total Biaya Pemeliharaan (Rp) 26120000

Total Biaya Pengendalian Hama Pestisida (Rp) 1080000

Lampiran 7.

Penggunaan Biaya Bibit

No. Responden	Jumlah (Batang)	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya* (Rp)
1	350000	15	5250000
2	320000	15	4800000
3	210000	15	3150000
4	420000	15	6300000
5	490000	15	7350000
6	70000	15	1050000
7	90000	15	1350000
8	85000	15	1275000
9	70000	15	1050000
10	70000	15	1050000
11	35000	15	525000
12	35000	15	525000
13	35000	15	525000
14	80000	15	1200000
15	35000	15	525000
16	80000	15	1200000
17	80000	15	1200000
18	80000	15	1200000
19	80000	15	1200000
20	80000	15	1200000
21	40000	15	600000
22	40000	15	600000
23	40000	15	600000
24	70000	15	1050000
25	70000	15	1050000
26	80000	15	1200000
27	40000	15	600000
28	40000	15	600000
29	20000	15	300000
30	20000	15	300000
Total	3255000		48825000

Penggunaan Biaya Pupuk

No. Responden	Jenis Pupuk		Jumlah (Liter)		Harga Satuan (Rp)		Total Biaya (Rp)		Total Biaya (Rp)
	Aminia	Bagiati	Aminia	Bagiati	Aminia	Bagiati	Aminia	Bagiati	
1	+	+	642800	120000	35	25	22498000	3000000	25498000
2	+	+	514200	96000	35	25	17997000	2400000	20397000
3	+	+	3857200	72000	35	25	135002000	1800000	136802000
4	+	+	771400	144000	35	25	26999000	3600000	30599000
5	+	+	901000	168000	35	25	31500000	4200000	35700000
6	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
7	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
8	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
9	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
10	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
11	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
12	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
13	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
14	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
15	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
16	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
17	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
18	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
19	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
20	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
21	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
22	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
23	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
24	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
25	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
26	+	+	128600	24000	35	25	4501000	600000	5101000
27	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
28	+	+	64200	12000	35	25	2247000	300000	2547000
29	+	+	32000	6000	35	25	1120000	150000	1270000
30	+	+	32000	6000	35	25	1120000	150000	1270000
Total			9127800	1056000			319475000	26400000	345875000

Lampiran 9

Penggunaan Biaya Obat - Obatatan

No. Responden	Jumlah (Liter)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	40	20000	800000
2	32	20000	640000
3	24	20000	480000
4	48	20000	960000
5	56	20000	1120000
6	8	20000	160000
7	8	20000	160000
8	8	25000	200000
9	8	25000	200000
10	8	25000	200000
11	4	20000	80000
12	4	20000	80000
13	4	25000	100000
14	8	20000	160000
15	4	20000	80000
16	8	25000	200000
17	8	25000	200000
18	8	25000	200000
19	8	25000	200000
20	8	25000	200000
21	4	25000	100000
22	4	25000	100000
23	4	25000	100000
24	8	25000	200000
25	8	25000	200000
26	8	25000	200000
27	4	20000	80000
28	4	20000	80000
29	2	20000	40000
30	2	20000	40000
Total	352		7560000

Lampiran 10

Produksi dan Pendapatan Uahatan Nanas

No.Responden	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Biji)	Produktivitas (Biji/Ha)	Harga (Rp/Biji)	Pendapatan Kotor (Rp)
1	5	350000	70000	550	192500000
2	4	320000	80000	550	176000000
3	3	210000	70000	550	115500000
4	6	420000	70000	550	231000000
5	7	490000	70000	550	269500000
6	1	70000	70000	550	38500000
7	1	90000	90000	500	45000000
8	1	85000	85000	500	42500000
9	1	70000	70000	500	35000000
10	1	70000	70000	550	38500000
11	0.5	35000	70000	600	21000000
12	0.5	35000	70000	600	21000000
13	0.5	35000	70000	550	19250000
14	1	80000	80000	500	40000000
15	0.5	35000	70000	600	21000000
16	1	80000	80000	500	40000000
17	1	80000	80000	500	40000000
18	1	80000	80000	500	40000000
19	1	80000	80000	500	40000000
20	1	80000	80000	500	40000000
21	0.5	40000	80000	500	20000000
22	0.5	40000	80000	550	22000000
23	0.5	40000	80000	550	22000000
24	1	70000	70000	600	42000000
25	1	70000	70000	600	42000000
26	1	80000	80000	500	40000000
27	0.5	40000	80000	550	22000000
28	0.5	40000	80000	550	22000000
29	0.25	20000	80000	550	11000000
30	0.25	20000	80000	550	11000000
Total		3225000	2285000		1760500000

DATA MENTAH USAHATANI NANAS DI KAB. KEDIRI MUSIM TANAM 1999/2000

Lampiran 1)

No.	Luas Lahan (Ha)	Biaya Lahan (Rp)	X1	Biaya Bibit (Rp)	X2	Biaya Pupuk (Rp)	X3	Biaya Obat (Rp)	X4	Umar Petani (Th)	X5	Pendibalan Petani (Th)	X6	Pengalaman Petani (Th)	X7	Pendapatan Petani (Rp)	Y
1	3	600000	600000	5250000	25470000	800000	52	12	4	192500000							
2	4	480000	480000	4800000	20357000	640000	50	12	20	176000000							
3	3	360000	3150000	136802000	480000	50	4	14	115500000								
4	6	720000	6300000	36599000	960000	53	12	12	211000000								
5	7	840000	7350000	35700000	1120000	49	12	15	369500000								
6	1	120000	1050000	5101000	160000	45	6	21	38500000								
7	1	127500	1350000	160000	160000	40	6	11	45000000								
8	1	120000	1050000	200000	200000	36	6	11	42500000								
9	1	120000	1050000	200000	200000	32	12	6	35000000								
10	1	120000	525000	5101000	200000	36	12	10	38500000								
11	0.5	60000	525000	2547000	80000	35	6	10	21000000								
12	0.5	60000	525000	2547000	80000	35	12	9	21000000								
13	0.5	60000	1200000	2547000	100000	35	6	9	19250000								
14	1	120000	525000	5101000	160000	34	6	6	40000000								
15	0.5	60000	528000	2547000	80000	36	6	6	40000000								
16	1	120000	1200000	5101000	200000	35	6	6	40000000								
17	1	120000	1200000	5101000	200000	37	6	6	40000000								
18	1	120000	1200000	5101000	200000	35	6	6	40000000								
19	1	120000	1200000	5101000	200000	42	12	20	40000000								
20	1	120000	600000	5101000	200000	40	12	20	40000000								
21	0.5	60000	600000	2547000	100000	42	12	20	22000000								
22	0.5	60000	600000	2547000	100000	44	12	21	22000000								
23	0.5	60000	600000	2547000	100000	36	6	6	22000000								
24	1	120000	1050000	5101000	200000	32	12	6	42000000								
25	1	127500	1050000	5101000	200000	32	12	6	42000000								
26	1	120000	1200000	5101000	200000	34	6	5	41000000								
27	0.5	60000	600000	2547000	80000	32	12	6	22000000								
28	0.5	60000	600000	2547000	80000	35	6	6	22000000								
29	0.25	30000	300000	1270000	40000	32	6	5	11000000								
30	0.25	30000	300000	1270000	40000	30	6	5	11000000								
Total	44	5295000	30204000	48150000	345873000	7560000				1760500000							

TC = 437082000
 TR = 1760500000
 R/C ratio = 4.027848321

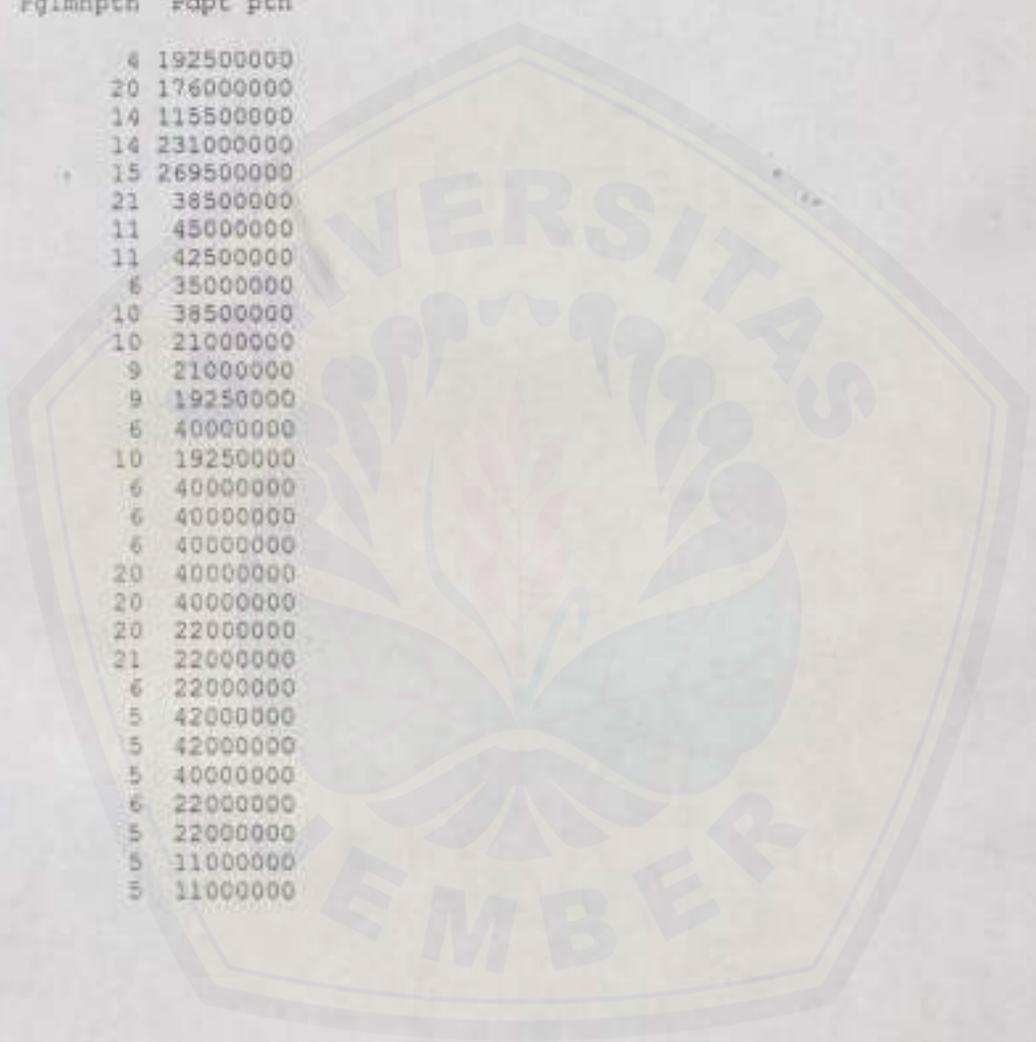
Data Mentah Usahatani Nanas di Kabupaten Kediri Musim Tanam 1999/2000

	B Lahan	B TK	B Bibit	B Pupuk	B Obat	Umur ptn	Pendkptn
1	600000	2640000	5250000	25498000	800000	52	12
2	480000	2040000	4800000	20397000	640000	50	12
3	360000	1530000	3150000	136802000	480000	50	4
4	720000	3300000	6300000	30399000	960000	53	12
5	840000	3798000	7350000	35700000	1120000	49	12
6	120000	726000	1050000	5101000	160000	45	6
7	127500	726000	1350000	5101000	160000	40	6
8	120000	726000	1050000	5101000	200000	36	6
9	120000	726000	1050000	5101000	200000	32	12
10	120000	726000	525000	5101000	200000	36	12
11	60000	528000	525000	2547000	80000	35	6
12	60000	468000	525000	2547000	80000	35	12
13	60000	468000	1200000	2547000	100000	35	6
14	120000	726000	525000	5101000	160000	34	6
15	60000	528000	120000	2547000	80000	36	6
16	120000	618000	1200000	5101000	200000	35	6
17	120000	726000	1200000	5101000	200000	37	6
18	120000	726000	1200000	5101000	200000	35	6
19	120000	726000	1200000	5101000	200000	42	12
20	120000	726000	600000	5101000	200000	40	12
21	60000	588000	600000	2547000	100000	42	12
22	60000	528000	600000	2547000	100000	44	12
23	60000	1824000	60000	2547000	100000	44	6
24	120000	786000	1050000	5101000	200000	32	12
25	127500	786000	1050000	5101000	200000	32	12
26	120000	786000	120000	5101000	200000	34	6

27	60000	588000	600000	2547000	80000	32	12
28	60000	588000	600000	2547000	80000	35	6
29	30000	276000	300000	1270000	40000	32	6
30	30000	276000	300000	1270000	40000	50	6

Pglnmptn Pdpt ptn

1	4	192500000
2	20	176000000
3	14	115500000
4	14	231000000
5	15	269500000
6	21	385000000
7	11	450000000
8	11	425000000
9	6	350000000
10	10	385000000
11	10	210000000
12	9	210000000
13	9	192500000
14	6	400000000
15	10	192500000
16	6	400000000
17	6	400000000
18	6	400000000
19	20	400000000
20	20	400000000
21	20	220000000
22	21	220000000
23	6	220000000
24	5	420000000
25	5	420000000
26	5	400000000
27	6	220000000
28	5	220000000
29	5	110000000
30	5	110000000



----- REGRESSION ANALYSIS -----

HEADER DATA FOR: C:RINSO LABEL: ANALISA REGRESI UT NANAS MTT 1999/2000
 NUMBER OF CASES: 30 NUMBER OF VARIABLES: 9

 ANALISA REGRESI USAHATANI NANAS DI KAB. KEDIRI MTT 1999/2000

INDEX	NAME	MEAN	STD.DEV.
1	B Lahan	176500.0000	207526.0682
2	B TK	1006800.0000	864521.9688
3	B Bibit	1515000.0000	1884882.2336
4	B Pupuk	11529100.0000	25209501.9775
5	B Obat	252000.0000	271831.5909
6	Umur ptn	39.2000	6.7945
7	Pendkptn	8.7333	3.1287
8	Pglmptn	10.3667	5.8633
DEP. VAR.:	Pdpt ptn	58683333.3333	67232285.6349

DEPENDENT VARIABLE: Pdpt ptn

VAR.	REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T (DF= 21)	PROB.	PARTIAL r^2
B Lahan	313.6796	75.0783	4.178	.00042	.4539
B TK	.7723	3.3205	.233	.81833	.0026
B Bibit	3.9367	2.7040	1.456	.16021	.0917
B Pupuk	-.0264	.0408	-.646	.52512	.0195
B Obat	-21.1449	48.4650	-.436	.66708	.0090
Umur ptn	-15803.0905	216441.0116	-.073	.94249	2.53791E-04
Pendkptn	-15558.1952	320223.7107	-.049	.96171	1.12394E-04
Pglmptn	175420.6622	177911.1378	.986	.33536	.0442
CONSTANT	1146674.8321				

STD. ERROR OF EST. =4.23947E+06

R SQUARED = .9971

MULTIPLE R = .9986

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	1.30708E+17	8	1.63385E+16	909.052	.000E+00
RESIDUAL	3.77436E+14	21	1.79731E+13		
TOTAL	1.31086E+17	29			

	OBSERVED	CALCULATED	RESIDUAL	STANDARDIZED RESIDUALS
			-2.0	0
1	1.9250E+08	1.9417E+08	-1665796.9009	
2	1.7600E+08	1.6065E+08	15354583.5191	
3	1.1550E+08	1.1550E+08	1718.8115	
4	2.3100E+08	2.3467E+08	-3671292.6130	
5	2.6950E+08	2.7355E+08	-4051898.0696	
6	3.8500E+07	4.2844E+07	-4344087.3882	
7	4.5000E+07	4.4703E+07	297489.8029	
8	4.2500E+07	4.0386E+07	2113686.3527	
9	3.5000E+07	3.9479E+07	-4479073.5267	
10	3.8500E+07	3.8051E+07	449236.2306	
11	2.1000E+07	2.1791E+07	-790986.6862	
12	2.1000E+07	2.1476E+07	-475876.2052	
13	1.9250E+07	2.3804E+07	-4553616.5385	
14	4.0000E+07	3.8320E+07	1680168.5942	
15	1.9250E+07	2.0181E+07	-930810.4187	
16	4.0000E+07	4.0032E+07	-32108.8455	
17	4.0000E+07	4.0084E+07	-83915.8298	
18	4.0000E+07	4.0116E+07	-115522.0107	
19	4.0000E+07	4.2367E+07	-2367440.4772	
20	4.0000E+07	4.0037E+07	-37012.3218	
21	2.2000E+07	2.3260E+07	-1259919.9767	
22	2.2000E+07	2.3357E+07	-1357393.8106	
23	2.2000E+07	2.19821E+07	2179015.1472	
24	4.2000E+07	3.9350E+07	2650006.4882	
25	4.2000E+07	4.1703E+07	297409.6776	
26	4.0000E+07	3.5751E+07	4249416.7191	
27	2.2000E+07	2.1385E+07	615040.9232	
28	2.2000E+07	2.1255E+07	744521.6855	
29	1.1000E+07	1.1350E+07	-349998.9806	
30	1.1000E+07	1.1066E+07	-65543.3519	

DURBIN-WATSON TEST = 2.0053

D

