

V. PROFIL DAERAH PENELITIAN

5.1. Keadaan Umum Lokasi Penelitian

Desa Krembung terletak di wilayah Kecamatan Krembung, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Desa ini memiliki lahan seluas 280 ha dan terletak pada ketinggian 4 m di atas permukaan laut. Suhu di daerah ini berkisar antara 32°C – 36°C. Adapun batas-batas wilayah Desa Krembung adalah sebagai berikut:

- Utara : Desa Wonomlati
- Timur : Desa Kandangan
- Selatan : Desa Mojoruntut
- Barat : Desa Lemujut

Apabila ditinjau dari segi orbitasi Desa Krembung dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini :

Tabel 1. Orbitasi Desa Krembung Kecamatan Krembung Kabupaten Sidoarjo

Orbitasi	Jarak (km)
Jarak ke Ibukota Kecamatan	0,5
Jarak ke Ibukota Kabupaten	18
Jarak ke Ibukota Propinsi	36

Sumber : Data Statistika Desa tahun 2006

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa jarak antara daerah penelitian dengan ibukota kabupaten maupun ibukota propinsi tidak terlalu jauh. Dengan jarak tersebut maka biaya transportasi yang harus dikeluarkan untuk pemasaran maupun pembelian saprodi dapat diminimumkan, selain itu petani juga relatife lebih mudah untuk mendapatkan informasi dari luar sehingga petani di lokasi penelitian lebih responsif pada pelaksanaan pola kemitraan yang ada.

5.2 Profil PG Kremboong

5.2.1. Lokasi dan Data Teknis Perusahaan

PG Kremboong terletak \pm 18 km di selatan kota Sidoarjo, tepatnya di desa Krembung, Kecamatan Krembung, kabupaten Sidoarjo. Pemilihan lokasi PG Kremboong ini dinilai cukup strategis dan ekonomis. Hal ini didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:

1. Lingkungan masyarakat yang sebagian besar sudah melakukan usahatani tebu.
2. Bahan baku mudah diperoleh.
3. Tenaga kerja mudah diperoleh.
4. Listrik, air dan transportasi mudah diperoleh.

5.2.2. Tujuan Perusahaan

Tujuan perusahaan PG. Kremboong dibedakan menjadi dua yaitu tujuan jangka panjang dan tujuan jangka pendek. Tujuan jangka panjang PG. Kremboong tercantum dalam Tri Perusahaan Pertanian. Tujuan jangka panjang tersebut adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan produksi dan produktivitas guna meningkatkan atau menghemat devisa negara.
2. Membantu merealisasikan delapan jalur pemerataan baik akibat dari pengembangan usaha sendiri maupun akibat penugasan perkebunan besar sebagai usaha inti dalam membantu perkembangan perkebunan rakyat.
3. Memanfaatkan dan meningkatkan kelestarian sumber daya alam.

Dalam mendukung tercapainya tujuan jangka panjang diperlukan adanya tujuan jangka pendek. Adapun tujuan jangka pendek PG. Kremboong adalah sebagai berikut:

1. Menjaga kelancaran jalannya proses produksi.
2. Mencapai target produksi yang telah ditetapkan.
3. Meningkatkan efisiensi biaya dan efektivitas kerja melalui pengendalian di segala bidang.

5.2.3. Karakteristik Kegiatan Usaha

Pabrik gula merupakan perusahaan musiman yang pendapatan utama diperoleh pada musim giling. Musim giling ini berlangsung selama beberapa bulan dalam setahun, biasanya bulan Juni sampai dengan bulan Desember. Didalam kegiatan usaha ini terbagi menjadi dua kegiatan yaitu kegiatan hulu, kegiatan hilir dan kegiatan pemasaran :

1. Kegiatan Hulu

Kegiatan usahatani tebu di segmen hulu tidak dapat dipisahkan begitu saja dari perencanaan kegiatan segmen pemasaran yang sangat tergantung pada hasil produksi yang dihasilkan yaitu gula dan tetes. Kegiatan pada segmen ini juga sangat erat kaitannya dengan kegiatan disegmen budidaya, dengan tujuan meningkatkan produksi dan produktivitas tebu yang akan diolah, dikemas dan dipasarkan. Kegiatan budidaya atau teknis penanaman ditangani oleh pabrik gula selaku pembina teknis senantiasa memberikan bimbingan kepada petani atau kelompok tani tentang pola tanam, pengelolaan tanah, pemeliharaan sampai pada penebangan. Untuk paket kredit secara keseluruhan disediakan oleh Bank Agro dan Bukopin, fungsi pelayanan dan penyediaan dipegang oleh pabrik gula dimana pabrik gula mempunyai hak untuk merencanakan jenis, jadwal dan waktu kebutuhan akan pupuk serta lokasi kebun yang membutuhkannya. Pabrik gula juga bertanggung jawab atas pengadaan dan penyediaan bibit tebu unggul. Sedangkan untuk pelayanan sarana produksi seperti penyedia pupuk, penyaluran bibit, penyaluran kredit, PG yang bertanggung jawab dan KUD/KPTR yang memegang peran sebagai mediator yang menghubungkan antara petani dengan lembaga-lembaga yang terkait.

Untuk kegiatan peningkatan produktivitas tebu, kegiatan pola tanam sangat berpengaruh yaitu yang meliputi kegiatan penyediaan lahan, penggunaan bibit, pemeliharaan sampai pada penebangan bila dilaksanakan dengan baik dan benar, maka produktivitas tebu dapat meningkat dan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam hal pola tanam ini pihak pabrik gula bekerjasama untuk mengusahakan bibit apa yang sesuai ditanam pada lahan yang tersedia. Biasanya bibit sudah melalui percobaan yang telah dilakukan oleh pihak pabrik gula sebelumnya.

Selain penggunaan bibit, pihak pabrik gula juga bertanggung jawab dalam pembukaan dan pengolahan lahan. Cara pembukaan lahan petani tebu kemitraan dilakukan dengan sistem raynoso sebab areal daerah petani tebu kemitraan adalah daerah yang subur dan cukup air. Prinsip dalam sistem raynoso antara lain diterapkan pada tanah sawah yang cukup air dan memerlukan tenaga manusia yang cukup terampil. Dan mengenai pengairan pada areal petani tebu kemitraan semuanya menggunakan sistem pengairan non teknis yang mengandalkan air sungai dan air hujan.

2. Kegiatan Hilir

Kegiatan hilir difokuskan pada kegiatan agroindustri tebu, dengan segala peralatan dan mesin pengolah tebu menjadi produk yang siap untuk dipasarkan, sebagai pangan bernilai ekonomis tinggi. Kegiatan ini selalu dikembangkan berdasarkan hasil riset pasar yang pada umumnya menuntut peningkatan mutu. Kegiatan kemitraan mesin dan pengolahan hasil (agroindustri) telah dijalin dengan PG Kremboong dalam proses giling tebu menjadi gula dan tetes.

3. Kegiatan sistem pemasaran

Sistem pemasaran adalah cara pemasaran yang digunakan oleh petani dalam menjual hasil produksinya. Di desa Krembung sistem pemasaran yang digunakan petani tebu kemitraan dan non kemitraan adalah hasil usahatani tebu dijual secara langsung ke PG. Kremboong. Pabrik gula merupakan perusahaan musiman yang pendapatan utamanya diperoleh pada musim giling. Musim giling ini berlangsung selama kurang lebih 6 bulan dalam setahun, biasanya bulan Juni sampai dengan bulan Desember. Hasil produksi utama PG. Kremboong pada saat ini adalah gula dan tetes, sedangkan hasil produksi sampingannya adalah ampas tebu.

Penjualan dan proses giling tebu ke PG. Kremboong secara langsung dapat dilakukan oleh petani yang mengajukan kredit atau bermitra dengan pabrik gula dan juga petani non mitra yang mendaftarkan diri ke pabrik gula untuk dicatat agar memperoleh SPTA. Sistem pemasaran ini lebih mengutamakan petani tebu yang bermitra dengan pabrik gula untuk memperoleh SPTA lebih dulu karena mereka mempunyai tanggungan hutang. Tapi bagi petani non mitra karena secara langsung menjual tebunya ke pabrik gula maka memperoleh harga berdasarkan

rendemen dan harga lelang. Jika dilihat dari pendapatan yang akan diterima maka sistem pemasaran ini adalah menguntungkan, karena pendapatan yang diterima berdasarkan harga gula yang berlaku dan rendemen tebu.

Kegiatan pemasaran merupakan salah satu faktor penentu kelangsungan sistem dan usaha agribisnis. Pada kegiatan sebelum giling Asosiasi Petani Tebu Rakyat (APTR) sebagai wadah petani mengadakan kesepakatan mengenai bagi hasil dengan dewan direksi pusat (PTPN X) sekaligus menentukan harga gula (dana talangan) yang didapatkan dari hasil lelang dan untuk musim giling tahun 2006 dana talangan tebu sebesar Rp.4800/kg. Kesepakatan mengenai bagi hasil antara petani tebu dengan PG. Kremboong, besarnya disesuaikan dengan rendemen dan pembagian hasilnya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak yaitu antara petani tebu kemitraan dan PG. Kremboong. Sedangkan untuk petani non kemitraan yang langsung menjual tebunya ke PG. Kremboong secara otomatis ikut dalam kesepakatan bagi hasil tersebut.

5.3 Karakteristik Petani Contoh

Faktor sosial ekonomi dalam kegiatan usahatani tebu akan berpengaruh terhadap keputusan petani dalam aktifitas usahatani. Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada bagian ini disajikan karakteristik responden yang meliputi umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, jumlah tanggungan keluarga, luas penguasaan lahan dan pengalaman berusahatani. Sebelum menganalisis data primer yang diperoleh dari 67 petani contoh, pada bagian ini dibahas beberapa karakteristik petani contoh tersebut.

5.3.1. Umur

Kelompok umur petani tebu dapat digunakan sebagai pedoman untuk mengetahui tingkat kemudahan petani dalam menerima atau mengadopsi teknologi dan pengetahuan baru serta tingkat kemauan petani dalam bertukar pengalaman dan ketrampilan dalam berusahatani tebu. Distribusi petani contoh menurut kelompok umur didaerah penelitian disajikan pada tabel 2.

Tabel 2. Distribusi Petani Contoh menurut Kelompok Umur

Golongan Umur (th)	Petani Kemitraan		Petani Non Kemitraan	
	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
< 40	12	34,28	9	28,12
40 – 50	14	40	17	53,12
> 50	9	25,71	6	18,75
Jumlah	35	100	32	100

Sumber : Analisis Data Primer, 2006

Dari tabel 2 dapat diketahui bahwa sebagian besar petani peserta kemitraan (40%) dan non kemitraan (53,12%) berusia antara 40-50 tahun. Umur petani juga mendukung dalam penguasaan teknologi tentang usahatani tebu yang lebih baik. Disamping itu umur petani yang relative muda (pada petani kemitraan) dapat dikembangkan kerjasama kemitraan tebu yang lebih baik, karena dengan umur yang lebih muda tingkat adopsi teknologi baru semakin mudah sehingga dalam pelaksanaan kemitraan tebu ini dapat berjalan lancar dan menghasilkan produksi tebu yang maksimal.

5.3.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan petani merupakan suatu hal yang mempengaruhi cara berfikir dan cara bertindak atau mengambil keputusan petani, yaitu dengan didapatkan banyaknya informasi dan pengetahuan baru. Sehingga tingkat adopsi terhadap teknologi juga semakin tinggi, karena semakin tinggi tingkat pendidikan petani maka makin dinamis sifatnya terhadap hal-hal baru dan pola berpikirnya makin rasional. Adapun gambaran tingkat pendidikan dari petani contoh dapat dilihat pada tabel 3 berikut ini :

Tabel 3. Distribusi Petani Contoh Menurut Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan (jiwa)	Petani Kemitraan		Petani Non Kemitraan	
	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
SD	9	25,71	11	34,37
SLTP	8	22,85	8	25
SLTA	10	28,57	6	18,75
S1	8	22,85	7	21,87
Jumlah	35	100	32	100

Sumber : Analisis Data Primer, 2006

Berdasarkan tabel 3 dapat diketahui, bahwa sebagian besar petani contoh telah menamatkan sekolahnya. Apabila dibandingkan dengan distribusi penduduk menurut tingkat pendidikan di daerah penelitian, tingkat pendidikan petani contoh dianggap telah mewakili karena sebagian besar penduduk di daerah penelitian telah menamatkan sekolahnya.

Dari data tersebut di atas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan yang ditempuh oleh petani peserta kemitraan lebih tinggi dibandingkan dengan petani non kemitraan. Hal ini tentunya akan berpengaruh terhadap kecepatan mengadopsi sesuatu yaitu bersedia mengikuti kemitraan dengan PG. Kremboong. Sesuai dengan pandangan Soekartawi (1988), bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka makin cepat melaksanakan adopsi inovasi. Demikian pula sebaliknya, bahwa semakin rendah pendidikan seseorang maka tingkat adopsi inovasinya lebih lambat.

5.3.3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Distribusi petani contoh menurut jumlah tanggungan keluarga yang ditanggungnya disajikan pada tabel 4.

Tabel 4. Distribusi Petani Contoh Menurut Tingkat Tanggungan Keluarga

Jumlah Keluarga (jiwa)	Petani Kemitraan		Petani Non Kemitraan	
	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1-3	10	28,57	12	37,5
4-6	20	57,14	16	50
> 7	5	14,28	4	12,5
Jumlah	35	100	32	100

Sumber : Analisis Data Primer, 2006

Tabel 4 menunjukkan bahwa rata-rata jumlah tanggungan keluarga petani contoh kemitraan dan non kemitraan relative sama, yaitu sebanyak 57,14% untuk petani kemitraan, mempunyai jumlah tanggungan keluarga 4-6 orang, sedangkan 50% untuk petani non kemitraan. Jumlah keluarga yang dimiliki petani secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap pembiayaan usahatani yang akan dilakukan.

5.3.4. Luas Lahan

Tanah merupakan faktor yang paling penting dalam terselenggaranya usahatani, yaitu sebagai modal terpenting bagi kelangsungan produksi usahatani tebu. Distribusi petani contoh menurut luas lahan disajikan pada tabel 5 berikut ini :

Tabel 5. Distribusi Petani Contoh Menurut Luas Lahan

Luas Lahan (Ha)	Petani Kemitraan		Petani Non Kemitraan	
	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
< 1	2	5,71	3	9,37
1 – 2	23	65,71	15	46,87
> 2	10	28,57	14	43,75
Jumlah	35	100	32	100

Sumber : Analisis data primer 2006

Dari tabel 5 dapat diketahui bahwa sebagian besar petani contoh memiliki lahan dengan luasan 1-2 ha yaitu sebanyak 23 jiwa (65,71%). Dari jumlah tersebut petani mengambil keputusan bermitra. Sedangkan untuk luas lahan > 2 ha lebih cenderung mengambil keputusan tidak bermitra.

Petani dengan penguasaan lahan yang lebih luas lebih cenderung tidak bermitra dengan alasan mereka lebih memiliki modal sendiri. Sedangkan dengan lahan yang sempit lebih memilih untuk bermitra. Hal ini disebabkan karena modal yang dimiliki petani untuk mengolah tanahnya cenderung rendah.

5.3.5. Pengalaman Berusahatani

Distribusi petani contoh menurut pengalaman berusahatani di daerah penelitian disajikan pada tabel 6.

Tabel 6. Distribusi Petani Contoh Menurut Pengalaman Berusahatani

Pengalaman Berusahatani (tahun)	Petani Kemitraan		Petani Non Kemitraan	
	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
< 10	5	14,28	9	28,12
10 – 20	10	28,57	14	43,75
> 20	20	57,14	9	28,12
Jumlah	35	100	32	100

Sumber : Analisis Data Primer, 2006

Dari tabel 6 dapat diketahui bahwa persentase terbesar untuk petani kemitraan adalah yang mempunyai pengalaman berusahatani > 20 tahun yaitu 57,14 %, sedangkan petani non kemitraan persentase terbesar adalah yang memiliki pengalaman berusahatani 10-20 tahun yaitu 43,75 %. Pengalaman berusahatani yang didapatkan petani secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap usahatani yang dilakukan.

5.3.6 Akses Kredit

Akses kredit digunakan untuk mengetahui tingkat pengetahuan petani tentang kredit yang dapat diperoleh oleh petani, contoh dalam berusahatani tebu, baik itu dari pemerintah maupun dari pihak swasta. Dalam hal ini adalah pihak yang mau memfasilitasi kegiatan usahatani mulai dari modal, bibit, serta saprodi. Distribusi petani contoh menurut tahu dan tidak tahu adanya akses kredit disajikan pada tabel 7 berikut ini :

Tabel 7. Distribusi Petani Contoh Menurut Tahu dan Tidak Tahu Akses Kredit

Akses Kredit	Petani Kemitraan		Petani Non Kemitraan	
	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
Tahu	23	65,71	18	56,25
Tidak Tahu	12	34,28	14	43,75
Jumlah	35	100	32	100

Sumber : Analisis Data Primer, 2006

Dari tabel 7 dapat diketahui bahwa jumlah petani contoh yang mengetahui akses kredit sudah banyak, yaitu sebesar 23 (65,71%) dan sebagian besar memutuskan untuk bermitra. Petani contoh yang tidak tahu akses kredit memilih tidak bermitra sebesar 14 (43,75%). Ini dikarenakan petani yang tahu akses kredit lebih memilih bermitra karena dengan bermitra jaminan yang diperoleh oleh petani bisa dipertanggung jawabkan, misalnya jaminan akan modal, saprodi, serta jaminan pasar.

5.3.7 Biaya Transaksi

Biaya transaksi digunakan untuk mengetahui tingkat pengetahuan petani mengenai biaya transaksi yang dikeluarkan oleh petani, terutama berkaitan dengan kegiatan kemitraan. Contoh dalam berusahatani tebu terutama dihubungkan dengan pemeriksaan dan memproses informasi, melaksanakan negosiasi, membuat kontrak dan peraturan pemeliharaan sepanjang musim tanam dan setelah tanaman panen. Biaya transaksi disini terdiri dari biaya transaksi tetap yang terdiri dari biaya pajak dan biaya transaksi variabel yang terdiri dari biaya informasi, biaya pengukuran atribut, biaya pengambilan keputusan dan pembuatan kontrak, melindungi hak atas barang yang dibeli, biaya pengaman kontrak dan biaya sak. disajikan pada tabel 8 berikut ini:

Tabel 8. Distribusi Petani Contoh Menurut Tahu dan Tidak Tahu Adanya Biaya Transaksi

Biaya transaksi	Petani Kemitraan		Petani Non Kemitraan	
	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
Tahu	27	77,14	21	65,625
Tidak Tahu	8	22,85	11	34,375
Jumlah	35	100	32	100

Sumber : Analisis Data Primer, 2006

Dari tabel 8 dapat diketahui sudah banyak petani contoh yang mengetahui adanya biaya transaksi, yaitu sebesar 27 (77,14%) untuk petani kemitraan dan 21 (65,625%). Biaya transaksi bisa dikatakan sebagai biaya pelicin yang dikeluarkan oleh petani untuk mendapatkan fasilitas agar lebih mudah dan dalam laporannya biasanya bersifat “implicit” atau tidak jelas. Jadi apabila pola kemitraan yang dilakukan antara petani tebu dan pabrik gula tidak jelas dan prosesnya rumit maka biaya transaksi yang akan dikeluarkan juga akan semakin tinggi. Dimana hal ini akan mengurangi pendapatan petani.