

**ANALISIS AGRIBISNIS STROBERI DALAM UPAYA  
PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI**

**(Studi Kasus di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten  
Purbalingga, Jawa Tengah)**

**SKRIPSI**

Oleh:

**HILDA WARDHANI HANIM**

**0310440023-44**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS PERTANIAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
MALANG  
2009**

**ANALISIS AGRIBISNIS STROBERI DALAM UPAYA  
PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI**

**(Studi Kasus di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten  
Purbalingga, Jawa Tengah)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**HILDA WARDHANI HANIM**

**0310440023-44**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Pertanian Strata Satu (S1)**

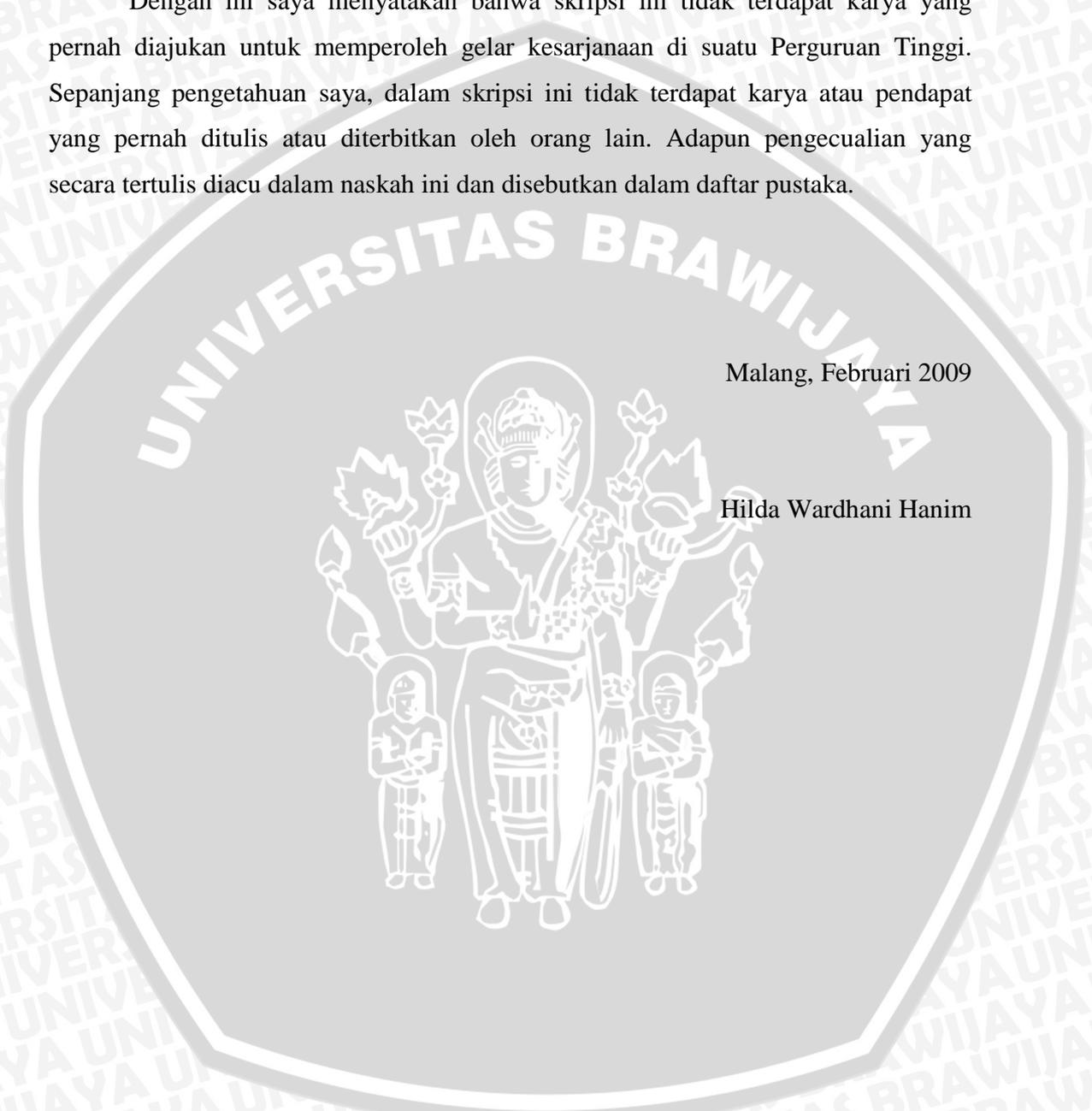
**UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS PERTANIAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
MALANG  
2009**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi. Sepanjang pengetahuan saya, dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain. Adapun pengecualian yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Malang, Februari 2009

Hilda Wardhani Hanim



## LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Agribisnis Stroberi Dalam Upaya Peningkatan  
Pendapatan Petani (Studi Kasus di Desa Serang Kecamatan  
Karangreja, Kabupaten Purbalingga, Jawa Tengah)  
Nama : Hilda Wardhani Hanim  
Nim : 0310440023  
Jurusan : ai Sosial Ekonomi Pertanian  
Program Studi : ai Agribisnis  
Menyetujui : Dosen Pembimbing

Dosen Utama

Dosen pendamping

Prof. Dr. Ir. H. Muslich M, MSc  
NIP. 130 704 139

Ir. Agustina Shinta H. W, MP  
NIP. 132 300 921

Mengetahui,  
Ketua Jurusan

Dr. Ir. Djoko Koestiono, MS  
NIP. 130 936 227

Tanggal Persetujuan : .....

**LEMBAR PENGESAHAN**

Mengesahkan

**MAJELIS PENGUJI**

**Penguji I**

**Prof. Dr. Ir. H. Muslich M, MSc**  
**NIP. 130 704 139**

**Penguji II**

**Ir. Agustina Shinta H. W, MP**  
**NIP. 132 300 921**

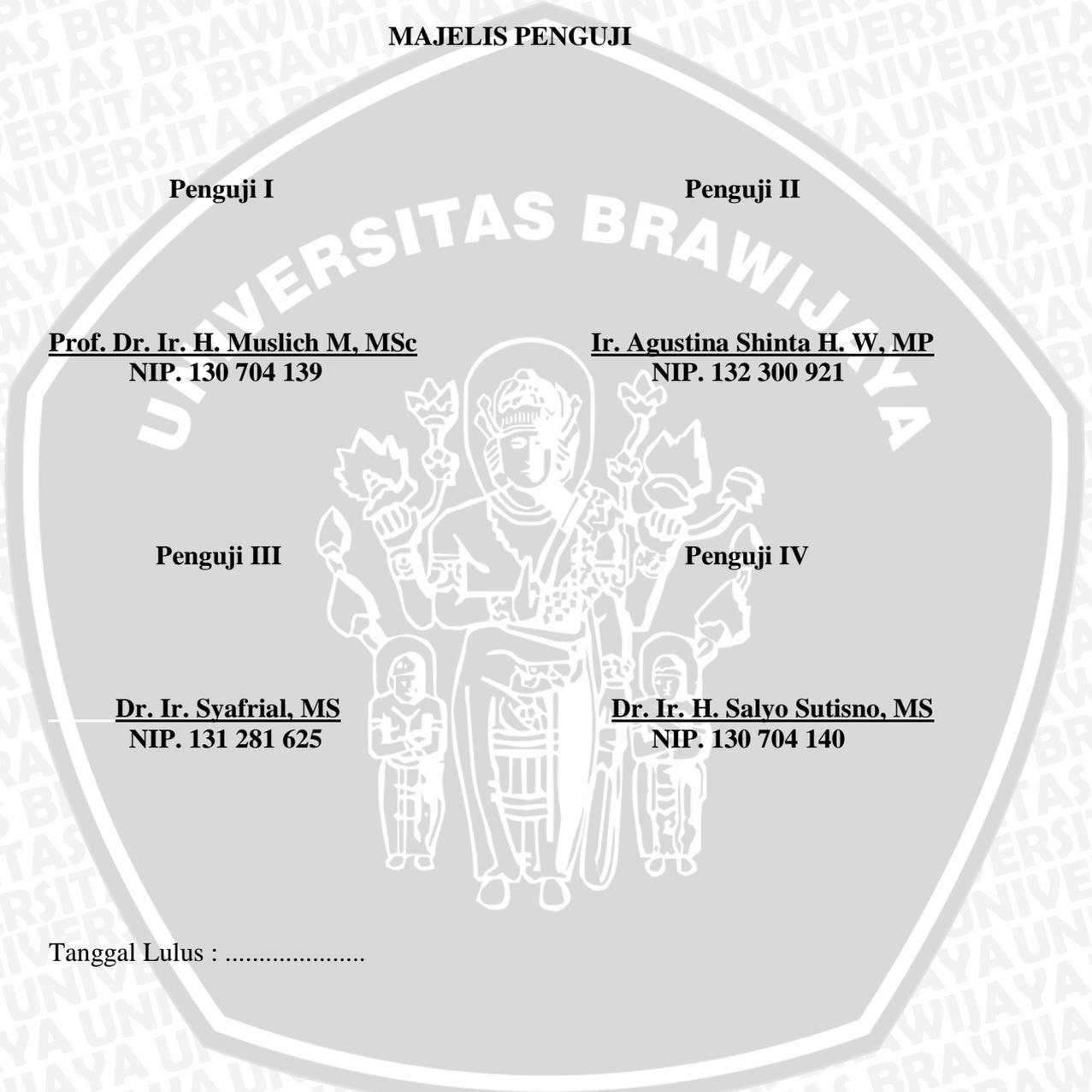
**Penguji III**

**Dr. Ir. Syafrial, MS**  
**NIP. 131 281 625**

**Penguji IV**

**Dr. Ir. H. Salvo Sutisno, MS**  
**NIP. 130 704 140**

Tanggal Lulus : .....



## SUMMARY

**HILDA WARDHANI HANIM. 0310440023-44. Agribusiness Analysis of Strawberry for Increase Income Farmer (Case Study In Serang Village, District of Karangreja, Sub-Province Purbalingga). Supervised by Prof. Dr. Ir. H. M. Muslich Mustadjab, MSc. and Ir. Agustina Shinta H.W, MP.**

---

Agribusiness of strawberry in Purbalingga was held on 2003. Production central area is serang village. At that moment only some farmers which interest to conduct cultivate strawberry. In 2003 that is only around 20 people conducting agribusiness of strawberry in serang and progressively increase became 281 people in year 2007. Little increasing of farmer who turn to agribusiness of strawberry demand still not yet complete answered till now.

This matter happened because still there is no analysis which concerning to strawberry on farm in Serang Village, District of Karangreja, Sub-Province of Purbalingga from financial proper and marketing efficiency. So farmer still not yet known weather proper or no not by financial proper and also efficient or not indicate from short length of marketing channel. Inefficient management will cause higher cost which must be relased, while earning was obtained disagree with sacrificed input. From backgroud, in general the problem of this research is formulated as follows: "How far on farm strawberry can improve earnings of farmer".

Goal of this research are: (1) To analysis financial proper of strawberry on farm which is done in Serang Village, District of Karangreja, Sub-Province Purbalingga. (2) To count earnings contibution of strawberry on farm to operating income in agriculture area in Serang Village, District of Karangreja, Sub-Province Purbalingga. (3) To analysis efficiency of strawberry marketing channel in Serang Village, District of Karangreja, Sub-Province Purbalingga.

Determiration of location in this research is done by purposive, that is in serang village. Determiration of responder in this research is done by two phase. Fist random sampling base to wide of area. Second, sample for marketing channel done with non probability sampling by snowball sampling for take sample.

Method used to analyse financial proper of strawberry and carrot on farm in Serang, District of Karangreja, Sub-Province Purbalingga is analysis of financial on farm. To count earnings contribution of strawberry on farm to operating income in agriculture area in serang, district of karangreja, sub-province purbalingga use operational approach or price difference of strawberry in end consumer with producer each distribution channel.

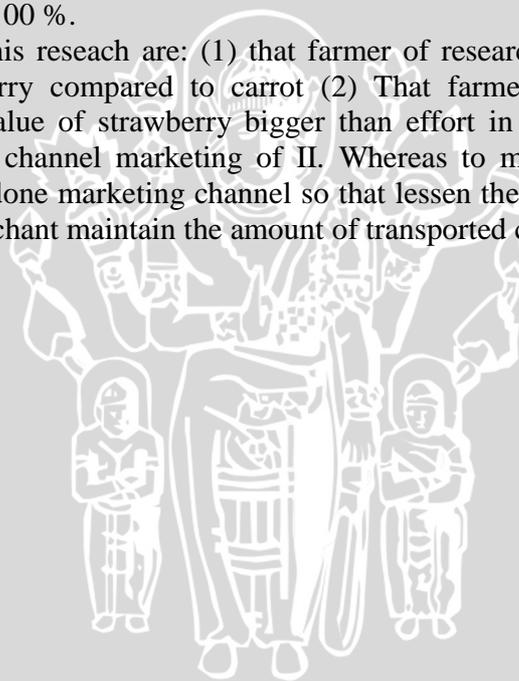
Research result show that very beneficial strawberry on farm if compared to carrot on farm. Earnings for strawberry per hectare per month Rp. 9.217.551,00 while carrot equal to Rp. 837.184,00. If seen by earnings per hectare per year of strawberry still bigger far (Rp. 110.610.618,00 for strawberry while for carrot is Rp. 10.046.208,00). Strawberry on farm have larger economics compared to carrot, this matter shown with value of R/C ratio for the strawberry on farm equal to 1,97 and 1,32 for carrot. If seen from value net B/C strawberry also still bigger than carrot (0,97 for strawberry while 0,32 for carrot). Strawberry on farm have big contribution

to operating income done by farmer of strawberry in research area with contribution mean equal to 84 %.

There five marketing channel of strawberry in research area, where every farmer can choose more than one marketing channel. Five marketing channel are: (1) farmer – merchant of compiler Serang – consumer (2) farmer – merchant of compiler Serang - merchant of compiler Purbalingga – dealer of Purbalingga – consumer (3) farmer - merchant of compiler serang – dealer of Purwokerto – supermarket – consumer (4) farmer - merchant of compiler Serang – whole saler Tegal – dealer Tegal – consumer (5) farmer - merchant of compiler Serang – whole saler Semarang – dealer of johar market Semarang – consumer.

Marketing channel wich relative more efficient is II channel marketing because channel of it is have value of margin smaller and share larger farmer ones compared to channel marketing of I. And have total value of advantage/cost at marketing channel II which is bigger than I. Result analyse marketing efficiency with approach of operational is efficient because capacities mean transport to normal capacities above value 100 %.

Suggestion in this reseach are: (1) that farmer of research area more labour commodity of strawberry compared to carrot (2) That farmer labour strawberry because contribution value of strawberry bigger than effort in agriculture area (3) That farmer to choose channel marketing of II. Whereas to marketing channel of strawberry more short done marketing channel so that lessen the expense of released marketing (4) That merchant maintain the amount of transported commodities.



## RINGKASAN

**HILDA WARDHANI HANIM. 0310440023-44. Analisis Agribisnis stroberi dalam upaya peningkatan pendapatan petani (studi Kasus di desa serang kecamatan karangreja kabupaten purbalingga). Di bawah bimbingan Prof.Dr.Ir.M.Muslich Mustadjab, MSc. sebagai pembimbing pertama dan Ir.Agustina Shinta H.W, MP. sebagai pembimbing kedua.**

---

Agribisnis stroberi di wilayah Purbalingga dirintis mulai tahun 2003. Daerah yang menjadi sentra produksi yaitu Desa Serang. Namun pada saat itu hanya sebagian kecil petani yang tertarik untuk melakukan budidaya stroberi. Pada tahun 2003 hanya sekitar 20 orang yang melakukan agribisnis stroberi di Serang dan semakin bertambah menjadi 281 orang di tahun 2007. Lambannya pertambahan jumlah petani yang berpindah usaha dari agribisnis sayuran menjadi stroberi dimungkinkan menjadi salah satu alasan masih belum tercukupinya permintaan stroberi sampai saat ini.

Hal ini terjadi karena masih belum adanya analisis tentang usahatani stroberi di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga dilihat dari segi kelayakan finansial dan efisiensi pemasaran. Sehingga petani masih belum mengetahui apakah usahatannya sudah layak secara finansial serta efisien atau belum diamati dari panjang pendeknya saluran pemasaran. Pengelolaan yang tidak efisien akan berakibat semakin besarnya biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan penerimaan yang diperoleh tidak sesuai dengan input yang di korbankan. Dari latar belakang tersebut, secara umum masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: "Sejauh mana usahatani Stroberi dapat meningkatkan pendapatan petani".

Berdasarkan rumusan masalah di atas tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut: (1) Menganalisis kelayakan finansial usahatani stroberi dan usahatani yang banyak dilakukan di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga. (2) Menghitung kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga. (3) Menganalisis efisiensi saluran pemasaran buah stroberi di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.

Penentuan lokasi dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive*, yaitu di Desa Serang. Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara dua tahap. *Pertama* pengambilan contoh untuk petani produsen stroberi dan sayuran dilakukan secara acak sederhana (*simple random sampling*) berdasarkan luas lahan pertanian. *Kedua*, sampel untuk lembaga pemasaran dilakukan dengan *non probability sampling* dengan metode *snowball sampling* untuk prosedur pengambilan contohnya.

Metode yang digunakan untuk menganalisis kelayakan finansial usahatani stroberi dan usahatani yang banyak dilakukan (wortel) di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga adalah metode analisis finansial usahatani. Untuk Menghitung kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga digunakan perhitungan *ratio* antara pendapatan usahatani stroberi dengan pendapatan usaha dibidang pertanian. Untuk Menganalisis efisiensi saluran pemasaran buah stroberi di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga menggunakan pendekatan

operasional dan analisis marjin pemasaran untuk mengetahui besarnya perbedaan atau selisih harga stroberi ditingkat konsumen akhir dengan harga ditingkat produsen disetiap jalur distribusi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani stroberi sangat menguntungkan bila dibandingkan dengan usahatani wortel. Pendapatan per hektar per bulan stroberi Rp. 8.726.945,00 sedangkan usahatani wortel sebesar Rp. 837.184,00. Apabila dilihat pendapatan per hektar per tahun usahatani stroberi juga masih jauh lebih besar (stroberi Rp. 104.723.345,00 sedangkan wortel Rp. 10.043.322,00). Usahatani stroberi memiliki kelayakan ekonomi yang lebih besar dibandingkan dengan wortel, hal ini ditunjukkan dengan nilai R/C ratio untuk usahatani stroberi sebesar 1,97 dan 1,32 usahatani wortel. Jika dilihat dari nilai Net B/C juga masih lebih besar usahatani stroberi dari pada wortel (0,97 untuk usahatani stroberi sedangkan 0,32 wortel). Hal ini dikarenakan penerimaan usahatani stroberi lebih besar dari usahatani wortel yang dipengaruhi oleh besarnya harga jual stroberi dari pada wortel. Usahatani stroberi memiliki kontribusi yang besar terhadap pendapatan usaha yang dilakukan oleh petani stroberi di daerah penelitian dengan rata-rata kontribusi sebesar 84 %.

Terdapat lima alur pemasaran komoditas stroberi di daerah penelitian, dimana tiap petani dapat memilih lebih dari satu saluran pemasaran. Lima saluran pemasaran tersebut adalah: (1) petani – pedagang pengumpul Serang – konsumen (2) petani – pedagang pengumpul Serang – Pedagang pengumpul Purbalingga – pedagang pengecer Purbalingga – konsumen (3) petani – pedagang pengumpul Serang – Pedagang pengecer Purwokerto – supermarket – konsumen (4) petani – pedagang pengumpul Serang – Pedagang besar Tegal – pedagang pengecer Tegal – konsumen (5) petani – pedagang pengumpul Serang – Pedagang besar Semarang – pedagang pengecer Pasar Johar Semarang – konsumen.

Saluran pemasaran yang relatif lebih efisien adalah saluran pemasaran II karena saluran II memiliki nilai marjin yang kecil dan *share* petani yang lebih besar dari saluran pemasaran I. Serta memiliki nilai total K/B (keuntungan/biaya) pada saluran pemasaran II jauh lebih besar dibanding saluran pemasaran I. Hasil analisis efisiensi pemasaran dengan pendekatan operasional adalah efisien karena rata-rata kapasitas angkut terhadap kapasitas normal di atas nilai 100 %.

Saran dalam penelitian ini adalah: (1) Agar petani di daerah penelitian lebih mengusahakan komoditi stroberi di banding wortel. (2) Agar petani mengusahakan stroberi karena nilai kontribusi stroberi lebih besar dari usaha di bidang pertanian (3) Agar petani memilih saluran pemasaran II. Sedangkan lembaga pemasaran stroberi lebih memperpendek saluran pemasaran yang dilakukan sehingga mengurangi biaya pemasaran yang dikeluarkan. (4) Agar pedagang mempertahankan mempertahankan jumlah komoditi yang diangkut.

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena segala rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Agribisnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani ( Studi Kasus di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga, Jawa Tengah) ”**.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah banyak membantu dalam rangka penyelesaian skripsi ini, yaitu kepada:

1. Kedua orang tua (Drs.Supardan,MM dan Dra.Rodliyah Sungkar) dan kedua saudaraku (Kak Jeihan Amin dan Adeku Muhammad Mumtaz) yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan moral, materiil serta doa demi keberhasilan penulis. Semoga Allah Subhanahu Wata'ala membalas kebaikan itu semua dengan ridlonya. Amiin.
2. Prof. Dr. Ir. M. Muslich Mustadjab, MSc. selaku pembimbing pertama, yang dengan penuh kesabaran telah memberikan banyak bimbingan, motivasi dan mempermudah penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ir.Agustina Shinta H.W, MP. selaku pembimbing kedua yang dengan sabar telah memberikan bimbingan, motivasi, dorongan, dan masukan kepada penulis.
4. Dr. Ir. Djoko Koestiono, MS. selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian dan dosen penguji atas kesediannya memberikan evaluasi yang sangat berguna bagi penulis.
5. Dr. Ir. Syafrial, MS dan Dr. Ir. Salyo Sutrisno, MS. selaku dosen penguji yang telah memberikan saran dan masukan yang sangat berguna bagi penulis.
6. Seluruh dosen pengajar beserta staf administrasi jurusan sosek maupun fakultas atas segala bimbingan, nasehat, dan ajaran hidup serta bantuan dan kerjasamanya hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik

7. Abiku, teman kecil yang begitu sabar menemani penulis dalam penyelesaian skripsi ini yang selalu memberikan bimbingan moril, nasehat, motivasi, dan doa baik dalam suka dan duka. Syukron ya Abi.
8. A.Syaugi, Kak Ofi, Yayuku (Ike Kur), Cintaku (Shanty L.S), Bu Te (Anies Shofa Mpd.), Ika, TeBe, dan Tina, Saudara dan Sahabat-sahabatku atas bantuan dan dukungan dari mereka skripsi ini bisa penulis selesaikan.
9. Teman-teman Agri'03 UB, Pertanian Unsoed, HMI Komperta, kosan Widuri 59a (wisma dugem ria) dan serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung memberi dukungan, motivasi serta doa hingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah membalasnya dengan yang lebih baik. Amin

Dengan segenap kemampuan yang ada penulis berusaha menyajikan skripsi dalam bentuk yang sebaik-baiknya, meskipun mungkin masih terdapat kekurangan sempurna karena penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya bila ada hal-hal yang kurang berkenan di hati pembaca. Akhirnya penulis berharap skripsi ini dapat memberi arti dan manfaat bagi kita semua.

Malang, Januari 2009

Penulis

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir pada tanggal 4 Januari 1986 di Purwokerto dengan nama lengkap Hilda Wardhani Hanim. Penulis adalah putri kedua dari tiga bersaudara, putri dari Drs.Supardan,MM dan Dra.Rodliyah Sungkar.

Penulis mengawali jenjang pendidikannya dari TK Diponegoro 1 pada tahun 1991, kemudian melanjutkan sekolah dasar di SD-IT Al-Irsyad 02 Purwokerto pada tahun 1992 dan lulus tahun 1997. Jenjang pendidikan tingkat pertama dilanjutkan di SLTPN 7 Purwokerto lulus tahun 2000. Pada tahun 2000 penulis melanjutkan studi di MAN 1 Purwokerto dan lulus pada tahun 2003. Pada tahun yang sama penulis kemudian melanjutkan pendidikan di Program Strata Satu (S-1) di Universitas Brawijaya Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis Pertanian melalui jalur PMDK / PSB dan lulus pada tahun 2009.

Selama menjadi mahasiswa, penulis aktif dalam kegiatan kemahasiswaan baik eksternal maupun internal kampus. Penulis mengawali kegiatan kemahasiswaan di Intra kampus menjadi anggota HMJ (Himpunan Mahasiswa Jurusan) PERMASETA (Persatuan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian) tahun 2003 dan Ekstra kampus menjadi anggota HMI (Himpunan Mahasiswa Islam) Komisariat Pertanian Universitas Brawijaya. Kemudian menjadi staff magang BEM-FP (Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Pertanian) di Departemen PSDM (Pengembangan Sumber Daya Manusia) periode 2004-2005. Pada tahun 2005-2006 penulis menjadi anggota Deptan (Departemen Pertanian) di BEM-FP sekaligus penulis menduduki salah satu divisi di HMI Komperta. Kemudian tahun 2006-2007 menjabat sebagai wakil ketua DPM-FP (Dewan Perwakilan Mahasiswa Fakultas Pertanian) dan sekaligus anggota MPM-FP (Majelis Permusyawaratan Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya) periode 2006-2007. Serta berbagai kegiatan kepanitiaan baik dari Fakultas Pertanian, BEM-FP maupun EM-UB (Eksekutif Mahasiswa Universitas Brawijaya) yang tidak bisa disebutkan satu per satu mulai tahun 2003-2007.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>i</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Telaah Penelitian Terdahulu .....	7
2.2 Tinjauan Teknis Budidaya Stroberi .....	9
2.3 Tinjauan Analisis Kelayakan Finansial.....	13
2.4 Tinjauan Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani.....	15
2.5 Pengertian Pemasaran Pertanian .....	18
2.6 Lembaga dan Saluran Pemasaran.....	19
2.7 Konsep Efisiensi .....	20
<b>BAB III. KERANGKA KONSEP PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
3.1 Kerangka Pemikiran .....	24
3.2 Hipotesis.....	28
3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	28
<b>BAB IV. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>31</b>
4.1 Penentuan Lokasi dan Waktu.....	31
4.2 Penentuan Responden .....	31
4.3 Pengumpulan Data .....	32
4.4 Metode Analisis Data .....	33
4.4.1 Analisis Finansial Usahatani .....	33
4.4.2 Kontribusi Pendapatan .....	36
4.4.3 Analisis Margin Pemasaran.....	36
4.4.4 Analisis Efisiensi Pemasaran.....	38

<b>BAB V. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>40</b>
5 Gambaran Umum Daerah Penelitian .....	40
5.1.1 Letak Geografis .....	40
5.1.2 Keadaan Penduduk.....	40
5.1.3 Keadaan Pertanian.....	43
5.1.4 Sarana dan Prasarana.....	44
<b>BAB VI. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>46</b>
6.1 Karakteristik Responden .....	46
6.1.1 Karakteristik Responden Petani Stroberi .....	46
6.1.2 Karakteristik Responden Lembaga Pemasaran Stroberi .....	47
6.2 Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Stroberi .....	49
6.3 Analisis Kontribusi Pendapatan .....	52
6.4 Analisis Efisiensi Pemasaran .....	53
6.4.1 Analisis Saluran Pemasaran Stroberi .....	53
6.4.2 Fungsi-Fungsi Pemasaran.....	54
6.4.3 Analisis Marjin Pemasaran dan <i>Farmer's Share</i> Stroberi.....	57
6.4.4 Analisis Efisiensi Operasional.....	60
<b>BAB VII. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>61</b>
7.1 Kesimpulan .....	61
7.2 Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>63</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>67</b>



## DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Perkiraan Permintaan Buah-Buahan di Indonesia Sampai Tahun 2015	1
2.	Volume dan Nilai Impor Stroberi Tahun 1996-2000	2
3.	Luas Panen dan Rata-Rata Produksi Sayur-Sayuran di Desa Serang, Kec. Kerangreja, Kab. Purbalingga 2006	4
4.	Distribusi Penduduk Berdasarkan Golongan Umur	41
5.	Distribusi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	42
6.	Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	43
7.	Luas Wilayah Desa Serang Menurut Penggunaannya	44
8.	Sarana dan Prasarana Pendidikan	45
9.	Distribusi Responden Berdasarkan Kelompok Umur	46
10.	Distribusi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	46
11.	Distribusi Responden Lembaga Pemasaran Stroberi Berdasarkan Kelompok Umur	47
12.	Distribusi Responden Lembaga Pemasaran Stroberi Berdasarkan Tingkat Pendidikan	48
13.	Distribusi Responden Lembaga Pemasaran Stroberi Berdasarkan Pengalaman Berdagang	48
14.	Analisis Usahatani Stroberi dan Usahatani Wortel per Hektar	50
15.	Perhitungan R/C Rasio (Usahatani Stroberi dan Wortel) dan Net B/C (Usahatani Wortel ke Stroberi) per Hektar	51
16.	Kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian	52
17.	Distribusi Petani Menurut Saluran Pemasarannya	54
18.	Fungsi-Fungsi Pemasaran	54
19.	Perincian Nilai Marjin, Distribusi Marjin, <i>Share</i> dan Keuntungan/Biaya (K/B) Pemasaran Stroberi pada Saluran Pemasaran I dan II	58
20.	K/B Masing-Masing Lembaga Pemasaran pada Saluran Pemasaran Stroberi	59
21.	Jenis Transportasi dan Kapasitas Angkut dari Tiap Lembaga Pemasaran Stroberi	60

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran	24



## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1	Peta Desa Serang Kec. Karangreja Kab. Purbalingga	66
2	Perhitungan Sampel Usahatani Stroberi dan Usahatani Wortel	67
3	Data Responden Petani Stroberi	69
4	Data Penggunaan Faktor-Faktor Produksi dan Produksi Pada Usahatani Stroberi	70
5	Harga Faktor-Faktor Produksi dan Produksi Pada Usahatani Stroberi	71
6	Biaya dan Pendapatan Usahatani Stroberi	72
7	R/C dan <i>Net B/C Ratio</i> Usahatani Stroberi	73
8	Data Penggunaan Faktor-Faktor Produksi dan Produksi Pada Usahatani Wortel	74
9	Harga Faktor-Faktor Produksi dan Produksi Pada Usahatani Wortel	76
10	Biaya dan Pendapatan Usahatani Wortel	78
11	R/C dan <i>Net B/C Ratio</i> Usahatani Wortel	81
12	Perincian Distribusi Marjin, <i>Share</i> Petani, dan Pedagang Pada Pemasaran Stroberi Saluran III, IV dan V	84
13	Dokumentasi Stroberi di Desa Serang, Kec. Karangreja, Kab. Purbalingga, Jawa Tengah	86



## I. PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

Dunia agribisnis merupakan salah satu kegiatan usaha yang sangat menarik, karena dapat dirasakan dekat dengan alam dan dapat juga dinikmati hasilnya. Agar usaha yang dijalankan sesuai dengan harapan maka manajemen agribisnis harus dapat dipahami dan dikuasai, yaitu infrastruktur, Sumber Daya Manusia (SDM) dan Sumber Daya Alam (SDA). Keterampilan dan kecerdasan Sumber Daya Manusia yang memadai sangat menentukan keberhasilan kegiatan agribisnis. Dari sumber daya inilah kegiatan usahatani dan cara pemasaran agribisnis dapat dilakukan dengan baik, dalam hal ini adalah agribisnis stroberi.

Agribisnis pertanian merupakan sektor yang sangat penting dan berpotensi besar di Indonesia. Agribisnis merupakan salah satu sumber perekonomian negara serta mempunyai peran sebagai penyedia pangan, kesempatan kerja dan sebagai sumber pendapatan bagi sebagian besar penduduk. Secara umum sektor agribisnis pertanian terdiri dari pertanian tanaman pangan, tanaman perkebunan dan tanaman hortikultura.

Tanaman hortikultura tersebut terdiri dari tanaman sayuran, tanaman hias dan buah-buahan yang mempunyai peranan penting ditinjau dari dua sisi yaitu pemenuhan gizi masyarakat dan potensi ekonomi. Menurut Tim Peneliti IPB (*dalam Jaeni, 2001*), perkiraan konsumsi buah-buahan penduduk Indonesia selama 20 tahun mendatang akan mencapai 20 juta ton (tabel 1).

**Tabel 1. Perkiraan Permintaan Buah-buahan di Indonesia sampai Tahun 2015.**

Tahun	Populasi (juta)*	Peningkatan konsumsi per 5 tahun (%)**	Konsumsi /kapita (kg)	Konsumsi (ribu ton)
1995	200		30,00	6000
2000	213	30,5	36,76	7830
2005	227	32,5	45,70	10375
2010	240	34,5	57,92	13900
2015	254	44,5	78,74	20000

Sumber : \*BPS dan \*\*Departemen Pertanian (1992)

Tabel 1 memperlihatkan bahwa perkiraan konsumsi buah-buahan di Indonesia terus meningkat akibat meningkatnya jumlah penduduk. Peningkatan konsumsi per 5 tahun terhadap buah-buahan mengalami kenaikan sebesar 30,5 % untuk periode 1995 - 2000, 32,5 % untuk periode 2000 - 2005, 34 % untuk periode 2005 - 2010 dan 43,88 % untuk periode 2010 - 2015. Berdasarkan informasi FAO (*Food Agriculture Organisation*), konsumsi masyarakat Indonesia untuk buah-buahan saat ini baru mencapai 30 kg per kapita per tahun. Angka tersebut masih di bawah standar minimum FAO sebesar 60 kg per kapita per tahun untuk negara berkembang sebagai syarat untuk hidup sehat (Marliah dalam Nugroho, 2001). Pada Tabel tersebut terlihat bahwa konsumsi per kapita penduduk diperkirakan akan mencapai standar FAO pada tahun 2010-2015 yaitu pada kisaran 57,92 kg/tahun sampai dengan 78,74 kg/tahun. Dengan demikian untuk memenuhi standar konsumsi dalam negeri selain dari produksi buah-buahan dalam negeri juga didapatkan dari suplay buah-buahan luar negeri berupa import.

Menurut Rukmana (1998), permintaan dunia akan buah stroberi cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Daya serap pasar (konsumen) yang semakin tinggi. Hal ini berarti agribisnis stroberi mempunyai prospek cerah, terutama bila diusahakan secara intensif berpola agribisnis atau agroindustri dan berwawasan agrowisata.

Di Indonesia impor buah-buahan khususnya stroberi masih cukup besar yaitu sekitar US\$ 160.982 (tahun 1996-2000). Volume dan nilai impor stroberi tahun 1996-2000 dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Volume dan Nilai Impor Stroberi Tahun 1996-2000.**

Tahun	Volume (kg)	Nilai (US\$)
1996	19.298	40.617
1997	20.47	51.6
1998	27.979	25.452
1999	14.835	23.102
2000*	16.956	30.221

Sumber: BPS, 2000

\*Sampai bulan November 2000

Tabel 2 menunjukkan bahwa stroberi merupakan jenis buah yang banyak di impor di Indonesia sejak tahun 1996 sampai 2000 dan selama kurun waktu tersebut permintaan dalam negeri terhadap stroberi masih tinggi. Menurut Deptan (2006), nilai impor buah stroberi tahun 2004 sebesar 123.215 kg, tahun 2005 impor stroberi mengalami peningkatan menjadi 168.376 kg. Sedangkan volume ekspor buah stroberi pada awal tahun 2006 mencapai 4.399 kg dan nilai impornya mencapai 43.552 kg.

Melihat banyaknya permintaan di dalam negeri akan buah stroberi, memberikan input yang baik dalam pengembangan agribisnis stroberi di Indonesia. Kondisi ini dapat digunakan untuk meningkatkan produksi dan pemasaran stroberi guna memenuhi permintaan konsumen dalam mengkonsumsi stroberi, dengan cara perluasan daerah sentra produksi stroberi. Keterbatasan kuantitas stroberi dalam negeri mengindikasikan masih terbatasnya sentra-sentra produksi stroberi dalam negeri. Menurut Jaeni (2001), di Indonesia baru hanya ada tiga provinsi penghasil stroberi yaitu Jawa Timur (Batu dan Tretes), Jawa Barat (Lembang) dan Bali (Bedugul).

Untuk wilayah Jawa Tengah belum memiliki daerah sentra produksi stroberi karena baru mulai merintis budidaya tanaman stroberi secara komersial tahun 2003. Menurut Kepala Bidang Usaha Tani Dinas Pertanian Kabupaten Magelang Ir. Soekam mengatakan bahwa pertanian stroberi kini mulai meluas di sekitar lereng Gunung Merbabu, Merapi, dan Sumbing dengan lahan yang paling luas milik petani di lereng Merbabu terdiri dari 13.000 pot tanaman stroberi (Suara merdeka, 2006).

Usahatani Stroberi di wilayah Purbalingga dirintis mulai tahun 2003, khususnya di bagian utara yang merupakan dataran tinggi berbukit-bukit dengan kemiringan lebih dari 40%. Keadaan topografi tersebut memungkinkan Kabupaten Purbalingga sebagai daerah yang cocok untuk pengembangan usahatani stroberi. Tanaman Stroberi di Kabupaten Purbalingga diusahakan di kecamatan Karangreja. Daerah yang menjadi sentra produksi yaitu Desa Serang dan jenis stroberi yang ditanam adalah stroberi jenis *Sweet Charlie* dari Amerika Selatan (*Fragaria vesca*), dan *Oso Grande* dari California. Namun pada saat itu hanya sebagian kecil petani yang tertarik untuk usahatani stroberi.

Menurut Mugirin dalam Suara Merdeka (2006), potensi budidaya stroberi di daerah Karangreja sangat besar. Hal ini bisa dilihat dari rata-rata produksi stroberi pada musim kemarau mencapai 180 kg per 1500 m<sup>2</sup>, dengan kisaran harga pasar yaitu 7500 per kilogram. Harga tersebut membuat petani mendapat hasil yang besar, bila dibandingkan dengan harga komoditas hortikultura yang lain. Komoditas hortikultura yang ditanam oleh para petani sebelum stroberi yaitu: wortel, jagung, kubis, padi ladang, ubi, kubis dan yang lainnya. Sesuai dengan data yang dikeluarkan oleh Badan Pemberdayaan Masyarakat Kabupaten Purbalingga tahun 2006, dilihat dari luas panen dan rata-rata produksi sayuran (Tabel 3).

**Tabel 3. Luas panen dan rata-rata produksi sayur-sayuran di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga 2006.**

No.	Jenis Tanaman	Luas Panen (ha)	Rata-rata Produksi (Ton/ha)
1	Wortel	150	12
2	Jagung	40	1,5
3	Padi Ladang	40	0,6
4	Ubi Kayu	25	5
5	Sawi	21	3
6	Kubis	20	20
7	Kentang	15	20
8	Ubi Jalar	10	3
9	Buncis	5	6
10	Tomat	5	4

Sumber: Data Potensi Desa Serang, 2006.

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa, budidaya tanaman stroberi secara komersial menguntungkan bagi petani stroberi dan memiliki prospek yang bagus, namun masih sedikit daerah yang memproduksi tanaman stroberi khususnya di Jawa Tengah. Dengan alasan tersebut peneliti merasa penting untuk melakukan penelitian. Dalam rangka memperoleh masukan untuk upaya peningkatan pendapatan petani.

## I.2 Rumusan Masalah

Banyaknya permintaan stroberi di dalam negeri memberikan input yang baik dalam pengembangan agribisnis stroberi di Indonesia. Menurut Doyo dalam pikiran rakyat permintaan stroberi untuk Jawa Barat tahun 2006 sebesar 150 per hari dan baru

bisa mencukupi 32 kg per hari, sedangkan untuk daerah Semarang dan Yogyakarta lebih dari 30 kg per minggu. Kondisi ini dapat digunakan untuk meningkatkan produksi dan perluasan daerah sentra produksi stroberi. Daerah sentra produksi di Indonesia pada tahun 2001 hanya ada tiga provinsi penghasil stroberi yaitu Jawa Timur (Batu dan Tretes), Jawa Barat (Lembang) dan Bali (Bedugul). Sedangkan mulai tahun 2003 awal banyak daerah yang mulai membudidayakan stroberi, antara lain di lereng Gunung Slamet, Merapi, Merbabu dan Sumbing. Budidaya stroberi di daerah Gunung Slamet (Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga, Jawa Tengah) di harapkan mampu untuk menutupi permintaan stroberi yang selalu bertambah tiap tahunnya. Tahun 2003 hanya sekitar 20 orang yang melakukan agribisnis stroberi di Serang dan semakin bertambah menjadi 281 orang di tahun 2007. Pertambahan petani yang lamban dalam perpindahan agribisnis dari sayuran menjadi stroberi dimungkinkan menjadi salah satu alasan kenapa permintaan stroberi masih belum tercukupi.

Hal ini terjadi karena masih belum adanya analisis yang mengangkat tentang usahatani stroberi di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga dilihat dari segi kelayakan finansial dan efisiensi pemasaran. Disamping itu petani masih belum tahu apakah usahatannya sudah efisien atau belum, diamati dari panjang pendeknya saluran pemasaran. Pengelolaan yang tidak efisien akan berakibat semakin besarnya biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan penerimaan yang diperoleh tidak sesuai dengan input yang di korbankan.

Dari latar belakang masalah tersebut, secara umum masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: “Sejauh mana usahatani Stroberi dapat meningkatkan pendapatan petani”. Masalah tersebut secara rinci dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan finansial usahatani Stroberi dibanding usahatani yang banyak dilakukan di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.
2. Seberapa besar kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.
3. Tipe saluran pemasaran manakah yang paling efisien dalam usahatani stroberi di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.

### I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut.:

1. Menganalisis kelayakan finansial usahatani stroberi dan usahatani yang banyak dilakukan di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.
2. Menghitung kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.
3. Menganalisis efisiensi saluran pemasaran buah stroberi di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.

### I.4 Manfaat Penelitian

1. Memberi gambaran usahatani stroberi yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam usaha pengembangan stroberi.
2. Memberi manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam pemasaran Stroberi dan sebagai bahan perbandingan dalam masalah yang sama.
3. Memberi informasi bagi pembaca tentang usahatani dan sistem pemasaran Stroberi di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Telaah Penelitian Terdahulu

Adanya peninjauan mengenai penelitian terdahulu diharapkan dapat membantu penulis dalam mengarahkan penelitian yang akan dilakukan, sehingga relevan dengan tema yang diambil.

Dari hasil penelitian usahatani stroberi yang telah dilakukan oleh Jaeni (2001) dapat diambil kesimpulan bahwa: usahatani stroberi efisien untuk diusahakan dan secara financial layak untuk diusahakan dan dikembangkan. Hasil analisis sensitifitas menunjukkan bahwa, semakin tinggi kenaikan biaya maka pendapatan yang akan diterima petani akan semakin kecil, dengan demikian juga jika harga jual produksi diturunkan akan menyebabkan pendapatan semakin kecil. Penelitian ini memiliki kesamaan dari jenis komoditas yang diteliti yaitu stroberi. Selain itu dari alat analisa yang akan digunakan seperti pendapatan, R/C ratio dan Net B/C dilihat dari segi kelayakan finansialnya. Kesimpulan penelitian ini dapat dipakai sebagai pembanding dalam penelitian yang dilakukan di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga.

Menurut Alissa Mushofa (2006), untuk analisis data pada penelitian usahatani yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis margin pemasaran, dan analisis efisiensi harga dan operasional. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat tiga saluran pemasaran stroberi dari Desa Pandanrejo, yaitu: 1) petani-pedagang pengecer Songgoriti-konsumen, 2) petani-pedagang pengumpul-pedagang pengecer Coban Rondo-konsumen, 3) petani-pedagang pengumpul-pedagang pengecer Jatim Park-konsumen. Berdasarkan analisis efisiensi pemasaran dengan pendekatan analisis efisiensi harga pada lembaga pemasaran stroberi sudah efisien karena rata-rata biaya yang dikeluarkan masih relatif lebih kecil dibandingkan dengan selisih harga yang didapat oleh masing-masing lembaga pemasaran Stroberi (*output* lebih besar dari pada *input*). Sedangkan analisis efisiensi pemasaran dengan pendekatan analisis efisiensi operasional pada lembaga pemasaran Stroberi di Desa Pandanrejo relatif belum efisien karena rata-rata kapasitas angkut di tiap-tiap lembaga pemasaran lebih

kecil daripada kapasitas angkut normal. Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dari jenis komoditi yang akan diambil yaitu stroberi. Selain itu dari alat analisa yang akan digunakan, yaitu analisis margin pemasaran, sehingga diperoleh kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang diteliti.

Menurut hasil penelitian dosen Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, potensi komoditi stroberi dilihat dari: Luas Areal dan Produksi; luas panen stroberi tahun 2003 berkisar 17 ha dengan produksi mencapai 12,460 ton. Dengan demikian rata-rata produktivitas mencapai 0,73 ton/ha. Penelitian ini dilakukan di Desa Pancasari, Kabupaten Buleleng, Kota Bali. Dengan alat analisis yang digunakan adalah kelayakan usaha; dari analisis rasio keuangan, NPV, IRR, dan B/C. Hasil yang diperoleh dari ROI sebesar 4.149,56 persen serta kriteria kelayakan, yakni Net Present Value (NPV) yang positif sebesar Rp 1.306.462.096,00, Internal Rate of Return (IRR) 176,40 persen yang lebih tinggi dari tingkat suku bunga bank komersial (DF=16 persen), dan B/C Ratio positif sebesar 2,13. Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga dari jenis komoditi yang akan diambil. Selain itu dari alat analisa yang akan digunakan, yaitu analisa kelayakan dengan B/C ratio, sehingga hasil yang diperoleh dapat dibandingkan.

## 2.2. Tinjauan Teknis Budidaya Stroberi

Stroberi (*Fragaria spp*) merupakan tanaman *herbaceous perennial* (tahunan), bentuk sebenarnya merupakan tanaman yang menyemak dan bersifat mudah busuk. Tanaman Stroberi ini merupakan tanaman yang tidak dapat tumbuh disembarang tempat, sehingga diperlukan teknik budidaya yang baik dan benar. Agar mampu memberikan hasil yang optimum dalam menjalankan usahatani stroberi harus memperhatikan syarat tumbuh tanaman. Berikut beberapa syarat tumbuh tanaman stroberi:

### 1. Ketinggian Tempat

Ketinggian tempat yang ideal untuk budidaya tanaman stroberi lebih kurang antara 1.000–1.500 m di atas permukaan laut (dpl).

## 2. Iklim

Komponen-komponen iklim yang berpengaruh selama pertumbuhan dan perkembangan stroberi meliputi curah hujan, cahaya, suhu dan kelembaban.

### a. Curah Hujan

Stroberi dapat beradaptasi pada lingkungan beriklim sedang dengan curah hujan berkisar antara 600–700 mm per tahun (Rukmana, 1998).

### b. Intensitas Cahaya

Cahaya merupakan faktor penting bagi tanaman untuk melangsungkan proses fotosintesis. Stroberi membutuhkan intensitas cahaya penuh dengan lama penyinaran 8–10 jam per hari (Rukmana, 1998).

### c. Suhu dan Kelembaban

Tanaman Stroberi membutuhkan suhu udara optimum 17–20 °C dan suhu udara minimum 4–5 °C. Pada suhu yang sejuk dengan kelembaban udara relatif (RH) yang tinggi yaitu 80–90 % (Rukmana, 1998).

## 3. Keadaan Tanah

Tanaman stroberi dapat dibudidayakan langsung pada tanah dalam bentuk bedengan serta dapat pula ditanam pada pot (*polybag*). Tanah yang akan digunakan sebagai media tanam harus memiliki syarat-syarat sebagai berikut :

### a. Tanah Kebun

Tanah yang paling baik untuk pertumbuhan stroberi adalah tanah liat berpasir. Di daerah-daerah dataran tinggi di Indonesia biasanya terdapat tanah jenis andisol dan entisol. Menurut Rukmana (1998) Stroberi dapat tumbuh optimal pada tanah dengan pH antara 5,4–7,0. Jika pH tanah terlalu rendah, tanaman akan mengalami stres akibat kekurangan unsur hara dalam tanah.

### b. Medium Tanam Pot (*Polybag*)

Syarat medium tanam yang baik untuk tanaman stroberi yang ditanam dalam pot adalah sebagai berikut :

- Bersifat *porous* atau mudah meloloskan air yang berlebih.

- Berstruktur gembur, subur, dan dapat menyimpan cukup banyak air untuk pertumbuhan tanaman stroberi.
- Medium tanam mempunyai reaksi netral sampai alkalis atau berPH 6,5–7,0 dan tidak mengandung wabah penyakit menular dalam tanah.

Teknik budidaya yang baik dan benar memungkinkan tanaman dapat tumbuh dengan baik dan akan memberikan hasil yang tinggi. Kegiatan di dalam budidaya tanaman stroberi meliputi:

#### 1. Penyiapan Lahan

Penyiapan lahan diawali dengan mengolah tanah sedalam 30 cm sehingga gembur dan terbebas dari sisa-sisa tumbuhan pengganggu atau gulma. Bedengan dibuat setinggi 30 cm dengan jarak antar bedengan 40 cm. Kurnia (2005) menyatakan bahwa sistem bedengan memiliki kelebihan dibandingkan dengan sistem yang lain, yakni bisa mencegah penggenangan air disekitar perakaran tanaman.

Proses pengolahan lahan disertai dengan pemberian pupuk kompos  $\pm 35$  ton per ha dan TSP  $\pm 250$  kg per ha sebagai pupuk dasar. Untuk meningkatkan hasil usahatani digunakan penutup mulsa plastik berwarna hitam perak. Pemasangan mulsa diusahakan ditarik kencang dengan diikatkan pada bambu agar permukaannya mudah untuk dibuat lubang tanam.

Tanah yang telah diolah, dipupuk, dan dipasang mulsa serta lubang tanam kemudian dibiarkan dulu selama  $\pm 7$  hari dengan tujuan agar pupuk dasar terurai. Jarak tanam yang ideal untuk pertumbuhan stroberi adalah 40 x 40 cm, untuk menghindari terjadinya persaingan memperoleh faktor tumbuh seperti unsur hara dan mineral.

#### 2. Pembibitan

Bibit diambil dari induk tanaman yang sehat, berkualitas prima, daya tumbuhnya kuat dan bebas dari hama penyakit. Pembibitan tanaman stroberi dilakukan dengan stolon dan anakan. Stolon diperoleh dari tanaman induk yang sudah tua. Menurut Untung (1992), untuk membuat bibit sebaiknya dipilih tanaman induk

berusia 1-2 tahun. Tanaman induk ini akan mengeluarkan stolon dan yang dipelihara hanya 3-4 stolon. Stolon yang dipilih adalah stolon yang memiliki daun maksimal 4 helai dengan panjang tangkai daun minimum 5 cm dan beberapa buah calon akar.

### 3. Penanaman

Pola tanam dilakukan dengan sistem monokultur, dibuat tiga baris atau dua baris lubang tanam per bedeng. Waktu tanam yang baik antara pagi atau sore hari. Saat penanaman sebaiknya calon tunas tidak terbenam karena dapat menghambat pertumbuhan atau bahkan tidak tumbuh. Untuk mengurangi penguapan yang terjadi pada saat penanaman dilakukan pengurangan daun hingga tersisa 1-2 daun serta pucuk atau tunas. Penyiraman dilakukan segera setelah bibit selesai ditanam.

### 4. Pemeliharaan

Pemeliharaan yang dilakukan pada budidaya tanaman stroberi antara lain :

#### a. Penyiraman (Pengairan)

Pengairan yang paling baik adalah pada pagi atau sore hari, pengairan dilakukan kontinu 1-2 kali sehari, bergantung cuaca serta keadaan tanah lahan..

#### b. Penyulaman

Waktu penyulaman yaitu 10-15 hari setelah tanam. Penyulaman dilakukan dengan cara mengganti bibit yang mati atau layu permanen dengan bibit yang baru. Penyulaman dilakukan dengan tujuan untuk mempertahankan populasi tanaman.

#### c. Penyiangan dan Pembumbunan

Penyiangan dilakukan untuk membuang tanaman pengganggu atau gulma sehingga tanaman stroberi memperoleh penyinaran serta unsur hara yang cukup. Pembumbunan dilakukan sesuai kebutuhan apabila tanahnya telah terkikis.

#### d. Pemangkasan

Pemangkasan pada tanaman stroberi dilakukan pada rumpun yang terlalu rimbun, daun-daun tua atau daun rusak serta buah yang abnormal. Bunga pertama yang telah muncul dipangkas langsung agar merangsang pertumbuhan bunga yang lebih optimal.

e. Pemupukan Susulan

Pemupukan dilakukan pada saat tanaman berumur 15 hari setelah tanam. Pupuk kedua diulang setelah 45 hari dan pupuk ketiga 75 hari. Pupuk stimulan daun diberikan saat tanaman pada pertumbuhan vegetatif.

5. Panen

Panen dilakukan pada pagi hari dan diusahakan kondisi udara sudah kering. Panen dilakukan dengan 2 cara yaitu dipetik beserta tangkainya untuk kebutuhan buah segar atau dipetik tanpa tangkai buah, biasanya untuk bahan baku industri yang akan diolah lebih lanjut. Panen dilakukan ketika tanaman telah berumur 3 bulan setelah tanam.

6. Pasca Panen

Buah yang telah dipanen ditampung dalam wadah plastik dengan hati-hati agar tidak memar karena buah stroberi mudah rusak jika terkena gesekan atau bekas kuku dikulit buah. Buah kemudian dibawa langsung ke tempat penampungan hasil. Selanjutnya dilakukan penyortiran dan gradding sesuai standar mutu.

### 2.3 Analisis Kelayakan Finansial

Husnah (1997), mengemukakan bahwa definisi dari studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek dilaksanakan dengan berhasil. Tujuan dari studi kelayakan ini adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang tidak menguntungkan. Tiga aspek penting dalam studi kelayakan adalah manfaat ekonomis proyek tersebut bagi proyek itu sendiri (manfaat finansial), manfaat proyek tersebut bagi tempat proyek itu dilaksanakan dan manfaat proyek tersebut bagi masyarakat sekitar proyek.

Kadariah (1978), mengemukakan bahwa analisis finansial adalah analisis yang dilihat dari sudut badan atau orang yang menaruh modal dalam proyek langsung. Dalam analisis proyek yang harus diperhatikan adalah hasil untuk modal saham yang ditanam dalam proyek sehingga hasil yang diterima petani, pengusaha swasta atau

pemerintah atau siapa saja yang berkepentingan dalam proyek hasil finansial disebut *private return*.

Pengertian lebih luas adalah relative, dimana selain manfaat ekonomi terhadap manfaat sosial bagi masyarakat luas yang berwujud penerapan sumber daya yang biasa digerakan oleh kebijaksanaan pemerintah sebagai perwujudan terhadap pendekatan masyarakat. Dengan demikian dalam suatu analisis investasi baik swasta maupun pemerintah dalam pelaksanaannya terhadap pembangunan maka perlu dilakukan suatu analisis dengan pendekatan finansial.

Konsep dasar dari suatu kegiatan analisa finansial suatu proyek adalah untuk memilih proyek mana yang mampu untuk memberikan alternatif pengembalian keuntungan yang paling besar atas modal yang ditanam. Metode yang biasa digunakan pada proyek-proyek pertanian adalah *benefit-cost ratio*, *net present worth* dan *internal rate return*.

Untuk menganalisis kelayakan usahatani stroberi dibanding usahatani yang banyak dilakukan petani (usahatani wortel), menggunakan metode analisis Net B/C. Net B/C rasio adalah perbandingan antaraseluruh manfaat (tambahan manfaat) untuk seluruh masyarakat dibandingkan dengan seluruh pengorbanan (tambahan pengorbanan) juga bagi seluruh masyarakat (Soetrisno, 1982). Menurut Soekartawi (1995) Net B/C merupakan angka perbandingan antara jumlah *present value* yang positif (sebagai pembilang) dengan *net present value* yang *negative* (sebagai penyebut).

Secara umum rumusnya adalah:

$$NetB/C = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{b_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \left( \frac{c_t}{(1+i)^t} \right) + K_o}$$

Dimana :

b : *benefit* (keuntungan) bila mengusahakan stroberi dibanding wortel.

c : *cost* (biaya) bila mengusahakan stroberi dibanding wortel.

ko : investasi / *cost*

$t$  : waktu dalam bulan (stroberi 12 bulan sedangkan wortel 4 bulan)

$i$  : tingkat suku bunga yang berlaku pada bulan  $t$ .

Keuntungan (*benefit*) adalah hasil penjualan dari komoditas stroberi atau dapat kita rumuskan  $P \times Q$  (harga jual dikali dengan *quantitas* barang). Biaya (*cost*) adalah total biaya yang dikeluarkan petani pada proses produksi hingga pemasaran, terdiri atas biaya tetap (*fix cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). *Fix cost* terdiri atas biaya pajak, iuran irigasi, akumulasi penyusutan alat pertanian. *Variabel cost* terdiri atas biaya pengadaan saprodi (bibit, pupuk, pestisida), tenaga kerja, biaya pengangkutan, biaya pengolahan pasca panen, biaya lain-lain.  $K_0$  simbol untuk investasi per biaya yang digunakan ketika petani hendak memperluas skala usaha.  $t$  mewakili *time* atau waktu yang dibutuhkan dalam produksi. Tingkat suku bunga ( $i$ ) adalah tingkat suku bunga bank yang berlaku pada waktu tersebut.

#### 2.4. Tinjauan Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani

Biaya pada usahatani dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Sedangkan biaya tidak tetap adalah biaya yang besar atau kecilnya tergantung pada beroperasi produksi usahatani (Soekartawi, 1993).

Sedangkan menurut Sadono Sukirno (1997), menerangkan arti berbagai jenis pengertian biaya sebagai berikut:

1. Biaya total (TC) yakni keseluruhan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh produsen dalam proses produksi.
2. Biaya tetap total (TFC) adalah jumlah biaya total yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak dapat diubah oleh jumlah produksi.
3. Biaya variabel total (TVC) adalah biaya total yang dikeluarkan dalam proses produksi yang berubah sesuai dengan tingkat produksi.

4. Biaya tetap rata-rata (AFC) yakni biaya tetap total yang dikeluarkan dalam proses produksi sejumlah barang tertentu (Q) dibagi dengan jumlah produksi.
5. Biaya variabel rata-rata (AVC) adalah biaya berubah total untuk memproduksi sejumlah barang dibagi dengan jumlah produksi.
6. Biaya total rata-rata (AC) adalah biaya total untuk memproduksi sejumlah barang tertentu dibagi dengan jumlah produksi.
7. Biaya marginal (MC) adalah kenaikan biaya produksi yang dikeluarkan untuk menambah produksi sebanyak satu unit.

Konsepsi biaya ini bergantung pada aspek kegiatan usaha, namun hal mendasar yang menjadi pedoman adalah dalam proses klasifikasi atas biaya dalam setiap proses. Dalam setiap proses dan kegiatan produksi yang dilakukan, maka besarnya biaya yang dikeluarkan dalam konsepsi yang sederhana dapat dihitung dengan memakai formula:

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC : *total cost* (biaya total)

FC : *fixed cost* (biaya tetap)

VC : *variable cost* (biaya variabel)

Sedangkan untuk mengetahui biaya rata-rata sebagaimana telah diuraikan di atas dapat memakai formula sebagai berikut:

- a. Biaya tetap rata-rata (AFC) =  $TFC / Q$
- b. Biaya berubah rata-rata (AVC) =  $TVC / Q$
- c. Biaya total rata-rata (AC) =  $TC / Q$  atau =  $AFC + AVC$
- d. Biaya marginal (MC) =  $TC_n - TC_{n-1}$

Dari teori di atas, biaya yang dipakai dalam penelitian ini adalah biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap yang digunakan adalah biaya sewa tanah, biaya alat pertanian dan penyusutan alat pertanian. Sedangkan biaya variabel yang digunakan adalah biaya tenaga kerja, biaya pembelian bibit, pupuk, pestisida, dan sebagainya.

Kegiatan usahatani bertujuan untuk mencapai produksi optimum dibidang pertanian. Pada akhirnya akan dinilai dengan uang yang diperhitungkan dari nilai produksi setelah dikurangi biaya yang telah dikeluarkan. Penerimaan usahatani atau pendapatannya yang mendorong petani untuk dapat mengalokasikannya dalam berbagai kegunaan seperti untuk berproduksi periode selanjutnya, tabungan, dan keperluan lain untuk memenuhi kebutuhan keluarga (Hernanto,1991).

Penerimaan usahatani (*farm receipt*) didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk usahatani. Pengeluaran tunai usahatani (*farm payment*) didefinisikan sebagai jumlah uang yang dibayarkan untuk pembelian barang dan jasa bagi usahatani. Selisih antara penerimaan tunai dan pengeluaran tunai disebut pendapatan tunai usahatani (*farm net cash flow*). Dan merupakan ukuran kemampuan usahatani untuk menghasilkan uang tunai (Soekartawi,1986).

Untuk menghitung total penerimaan sebagai pendapatan kotor, maka dapat memakai formula:

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR : Total Penerimaan (Rp)

P : *Price* (Harga jual produksi) (Rp)

Q : *Quantity* (Jumlah produksi yang dihasilkan) (Rp)

Pendapatan bersih usahatani buah stroberi adalah hasil kali antara harga buah stroberi dengan jumlah produk yang siap dijual dikurangi dengan biaya total yang dikeluarkan oleh petani mulai dari kegiatan produksi hingga proses distribusi. Biaya dibedakan menjadi dua yaitu; biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi pada jumlah produksi buah stroberi, biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh jumlah produksi buah stroberi.

Untuk menghitung pendapatan (*income*) menurut Boediono (1991) adalah sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

$\pi$  : Pendapatan bersih (Rp)

TR : *Total Revenue* (jumlah penerimaan total) (Rp)

TC : *Total Cost* (jumlah biaya total) (Rp)

Kegiatan usahatani stroberi ini mampu memberikan kontribusi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian. Besarnya kontribusi pendapatan usahatani ditentukan dengan melihat persentase sumbangan pendapatan dari usahatani stroberi terhadap pendapatan total dari usaha di bidang pertanian. Kontribusi pendapatan usahatani terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian dibagi menjadi tiga, yaitu besar, sedang dan kecil. Kriteria kontribusi pendapatan usahatani dikatakan besar jika hasil perolehan usahatani lebih besar dibanding dengan sumber pendapatan yang lain. Kontribusi pendapatan dikatakan sedang jika persentase pendapatan itu sama dengan persentase pendapatan yang lain. Dan kontribusi pendapatan dikatakan kecil bila besarnya perolehan usahatani lebih kecil dari pendapatan yang lain.

## 2.5. Pengertian Pemasaran Pertanian

Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli. Kotler (1995) menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menukar produk dan nilai dengan pihak lain. Kegiatan seperti pengembangan produk, penelitian, komunikasi, distribusi, penetapan harga, dan pelayanan merupakan inti dari pemasaran. Menurut Swasta (1979), pemasaran adalah sistem keseluruhan dari suatu kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Pemasaran pertanian merupakan segala kegiatan dan usaha yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik barang-barang hasil pertanian dan kebutuhan

usaha pertaniandari tangan produsen ke konsumen, termasuk didalamnya kegiatan-kegiatan tertentu yang menghasilkan perubahan bentuk dari barang yang ditujukan untuk mempermudah penyalurannya dan memberikan kepuasan kegunaan bentuk, waktu, tempat dan hak milik (Limbong dan Sitorus, 1987).

## 2.6. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Usaha peningkatan nilai guna dapat terwujud apabila terdapat saluran pemasaran yang melibatkan berbagai macam lembaga pemasaran yang melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran atas komoditi pemasaran. Lembaga pemasaran dapat diartikan sebagai badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa, dan komoditi dari produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya (Sudiono, 2001).

Adanya jarak antar produsen dan konsumen maka proses penyaluran produk dari produsen ke konsumen sering melibatkan beberapa lembaga pemasaran yaitu mulai dari produsen, pedagang besar, pedagang pengumpul atau pengepul, pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir. Proses penyaluran barang selalu mengikut sertakan keterlibatan berbagai pihak baik dalam bentuk perorangan, kelembagaan maupun perserikatan. Produsen memiliki peranan utama dalam menghasilkan barang-barang dan sering melakukan sebagian kegiatan pemasaran. Sementara itu pedagang menyalurkan komoditas dalam waktu, tempat, dan bentuk yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen.

Menurut Swasta (1980), ada beberapa macam saluran distribusi yang digunakan untuk menyampaikan barang konsumsi dari produsen ke konsumen, yaitu :

1. Produsen → konsumen
2. Produsen → pengecer → konsumen
3. Produsen → pedagang besar → pengecer → konsumen
4. Produsen → agen → pengecer → konsumen

5. Produsen → agen → pedagang besar → pengecer → konsumen

Panjang pendeknya saluran pemasaran menurut Hanafiah dan Saefudin (1983), tergantung pada:

1. Jarak produsen ke konsumen

Semakin jauh jarak antara produsen ke konsumen makin panjang pemasaran yang terjadi.

2. Skala produksi atau hasil produksi

Semakin kecil skala produksi, saluran yang terjadi cenderung semakin panjang karena memerlukan pedagang perantara dalam penyalurannya.

3. Cepat tidaknya produk rusak

Produk yang mudah rusak menghendaki saluran pemasaran yang pendek karena harus segera diterima konsumen.

4. Posisi keuangan usaha

Pedagang yang posisi keuangannya kuat cenderung melakukan banyak fungsi pemasaran dan memperpendek saluran pemasaran.

Kegiatan pemasaran ini seharusnya berorientasi pada terciptanya pemasaran yang efisien, yaitu sampainya produk ke konsumen akhir sesuai dengan waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan oleh konsumen dengan biaya serendah-rendahnya serta adanya pembagian yang adil dari harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang terkait dalam kegiatan produksi dan pemasaran tersebut (Mubyarto, 1992).

## 2.7. Konsep Efisiensi

Efisiensi pemasaran diukur dengan membandingkan nilai output dan input. Nilai output didasarkan pada penilaian konsumen terhadap barang. Nilai input (biaya) ditentukan oleh nilai kemampuan produksi alternatif. Jadi pemasaran dikatakan efisien jika rasio nilai input dalam sistem pemasaran dimaksimalkan (Carmer, 1979).

Sedangkan pembagian terhadap efisiensi pemasaran pada umumnya dibedakan pada:

#### 1. Efisiensi Operasional / Teknis

Dalam efisiensi ini dianggap bahwa sifat utama dari produk tidak mengalami perubahan dan penekanan ditunjukkan pada usaha mengurangi biaya input untuk menghasilkan komoditas dan jasa.

#### 2. Efisiensi Harga

Berkaitan dengan perbaikan operasi pembelian, penjualan dan aspek harga dari proses pemasaran sedemikian rupa sehingga tetap responsif terhadap keinginan konsumen, mungkin adalah apa dan atau berapa yang ingin dibayar oleh konsumen di pasar (Masyrofie, 1994).

Menurut Mubyarto (1995), batasan mengenai efisiensi pemasaran yang efisien adalah:

1. Mampu menyampaikan hasil dari petani produsen ke konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil pada margin pemasaran.

Menurut Soekartawi (1994), beberapa masalah pemasaran komoditi pertanian yang menjadi tidak efisiennya pemasaran antara lain; tersedianya komoditi dalam jumlah yang cukup kontinyu, harga komoditi yang sering berfluktuasi, hujan yang dapat memperbesar resiko pemasaran, tidak memadainya peraturan yang ada sehingga mekanisme pasar tidak efisien. Untuk menghitung efisien atau tidaknya maka digunakan perhitungan margin pemasaran.

Margin merupakan perbedaan harga yang terjadi pada tingkat berbeda dalam sistem tataniaga. Menurut Sudioyo (2001), margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani. Azzaino (1982), menyatakan bahwa margin pemasaran hasil pertanian adalah perbedaan harga yang dibayar oleh konsumen akhir untuk suatu produk dengan harga yang diterima petani untuk produk yang sama.

Selisih antara harga yang diterima petani dan harga yang dibayarkan konsumen untuk produksi pertanian umumnya masih besar dan dalam pemasaran

selisih tersebut dikenal sebagai margin. Nilai margin pemasaran pada dasarnya terdiri dari dua komponen, yaitu biaya pemasaran (*marketing cost*) dan beban pemasaran (*marketing charge*). Biaya pemasaran merupakan semua jenis biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam penyampaian komoditas dari titik produsen ke titik konsumen, sedangkan beban pemasaran merupakan penerimaan yang diperoleh lembaga pemasaran sebagai imbalan dari menyelenggarakan fungsi-fungsi pemasaran.

Menurut Azzaino (1982), sifat umum margin pemasaran adalah:

1. Berbeda-beda antar komoditas pertanian.
2. Cenderung naik dalam jangka panjang disertai menurunnya bagian harga yang diterima petani, karena efek kenaikan upah buruh (selain petani) dan adanya permintaan konsumen atas peningkatan kualitas produk.
3. Relatif stabil dalam jangka pendek terutama dalam hubungannya dengan fluktuasi harga komoditas pertanian. Hal ini dominannya faktor upah dan persentase laba yang relatif konstan dibandingkan fluktuasi harga komoditas pertanian.

Menurut Soekartawi (1995), perhitungan margin pemasaran menggunakan rumus sebagai berikut:

$$M_{ji} = P_{si} - P_{bi} = b_{ti} + k_i$$

$$MJ = \sum M_{ji}$$

Keterangan:

MJ = Besarnya margin pada setiap saluran

M<sub>ji</sub> = Besarnya margin pemasaran pada pedagang ke-i

P<sub>si</sub> = Harga jual stroberi di pedagang ke-i

P<sub>bi</sub> = Harga beli disetiap pedagang ke-i

b<sub>ti</sub> = Biaya pemasaran pada pedagang ke-i

Menurut Anindita (2004), ada tiga cara untuk memperkirakan margin pemasaran, yaitu:

1. Margin dapat dihitung dengan memilih saluran dari komoditi spesifik yang telah ditentukan dan mengikutinya dalam sistem pemasaran. Sehingga dalam menghitung margin pemasaran dapat dilakukan melalui dua kemungkinan yaitu

dimulai dari petani (*farm gate*) yang kemudian ditelusuri hingga konsumen akhir, begitu sebaliknya.

2. Membandingkan harga pada berbagai level pemasaran yang berbeda.
3. Mengumpulkan data penjualan dan pembelian kotor dari tiap jenis pedagang sesuai dengan jumlah unit yang ditangani. Dengan membagi penjualan kotor dikurangi pembelian dengan jumlah unit, margin kotor rata-rata didapat.

Dan untuk mengukur besarnya bagian harga yang diterima petani sebagai balas jasa atas kegiatan yang dilakukan menggunakan rumus :

$$\text{Shp} = \frac{\text{Pf}}{\text{Pr}} \times 100\%$$

Keterangan:

Shp = *share* harga petani produsen (%)

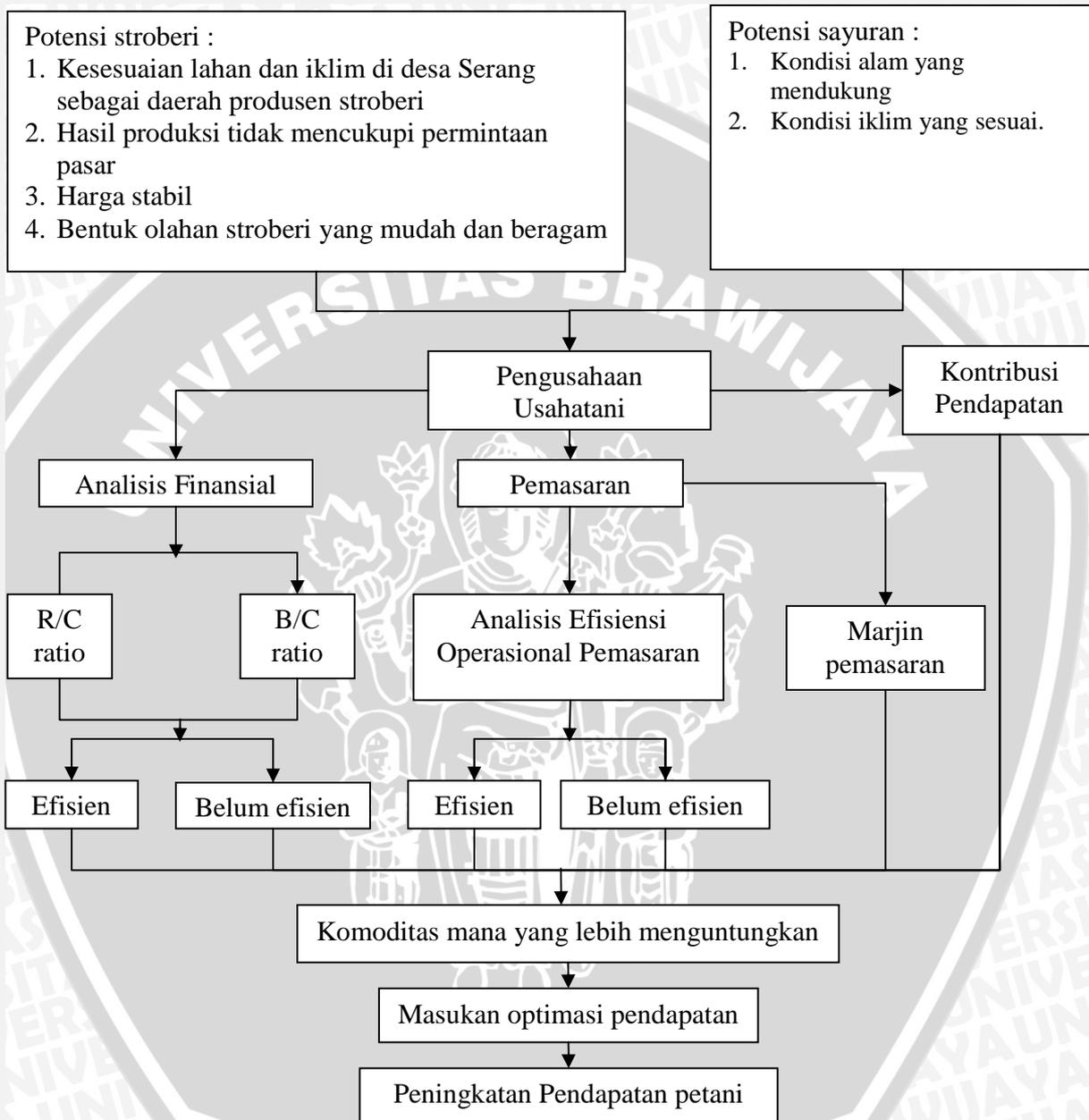
Pr = harga ditingkat konsumen akhir (Rp/kg)

Pf = harga ditingkat petani (Rp/kg)



### III. KERANGKA KONSEP PENELITIAN

#### 3.1. Kerangka Pemikiran



Gambar 1: Skema Kerangka Pemikiran Penelitian

Usahatani adalah organisasi produksi dimana petani mengusahakan alam, tenaga kerja, dan modal yang bertujuan untuk mendapatkan produksi dan pendapatan di sektor pertanian (Soekartawi, 1996). Usahatani yang dilakukan petani dalam hal ini adalah usahatani stroberi dengan mengusahakan alam, tenaga kerja dan modal yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Suatu usahatani dikatakan layak atau berhasil apabila penerimaan usahatani tertentu dapat menutupi pengeluaran-pengeluarannya, dapat memberikan balas jasa yang sesuai (berdasarkan prinsip biaya yang diluankan atau *opportunity cost*) kepada sumber daya usahatani yang dipakai, mampu memberikan sisa penerimaan atau pendapatan yang diperlukan bagi kecukupan kebutuhan hidup keluarga petani serta beroperasi secara usaha (Suharjo dalam Nugroho, 2001).

Berdasarkan uraian teori di atas maka jika dilihat dari potensi yang ada untuk pelaksanaan usahatani, Serang merupakan salah satu desa yang terletak di dataran tinggi Kabupaten Purbalingga termasuk salah satu daerah yang mempunyai potensi sebagai produsen buah stroberi di Jawa Tengah, potensi lain yang dimiliki adalah sebagai sentra produksi sayuran dan tanaman hortikultura lain. Alasannya karena daerah tersebut mempunyai potensi sumber daya alam dan manusia, keadaan geografis yang sesuai, banyaknya permintaan pasar terutama buah stroberi, sehingga hasil produksi tidak mencukupi permintaan, harga buah yang stabil dan bentuk olahan stroberi yang mudah dan beragam. Semua potensi tersebut akhirnya dimanfaatkan masyarakat yang ingin meningkatkan pendapatan dari hasil usahatannya. Salah satu tanaman yang sesuai untuk diusahakan di daerah Purbalingga ini adalah tanaman hortikultura terutama buah stroberi.

Stroberi merupakan tanaman tahunan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi terutama untuk permintaan buah segar baik dari dalam maupun dari luar negeri, sehingga dinilai berpotensi untuk diusahakan. Stroberi yang banyak diusahakan oleh petani stroberi dan disukai oleh para konsumen di Indonesia adalah stroberi dari jenis *Sweet Charlie* dari Amerika Selatan dan *Oso Grande* dari California. Di Indonesia buah stroberi bisa menjadi suatu objek wisata untuk kalangan domestik karena bentuk buah unik dan mempunyai rasa yang mengejutkan dan tempat yang sejuk, sehingga

membuat konsumen merasa tertarik untuk datang ke lokasi budidaya stroberi. Dengan demikian usahatani stroberi mempunyai prospek yang bagus tidak hanya dari hasil buahnya saja namun bisa dikembangkan lagi. Namun, tidak sembarangan stroberi dapat dijual dengan harga tinggi. Mutu dan kualitas yang baik dapat menentukan harga stroberi menjadi tinggi.

Selain stroberi, sayuran dapat dibudidayakan dengan baik di Karangreja karena kesesuaian kondisi alam dan iklim yang mendukung. Menurut data Dinas Pertanian dan kehutanan Kab.Purbalingga pada tahun 2002, dengan luas lahan yang 1.647 hektar menghasilkan 11.500 ton sayuran. Dengan data ini Kabupaten Purbalingga dapat digolongkan sebagai daerah yang potensial. Hasil ini dikonsumsi oleh masyarakat Purbalingga sebanyak 46 % dan sisanya di kirim ke daerah lain. Pemasaran yang dilakukan oleh pelaku pasar sayuran ini bersifat konvensional, menurut Reni Indrayani (2006), pemasaran konvensional ini belum efisien dikarenakan perbedaan harga antar pasar yang besar, rendahnya *share* petani, biaya pemasaran yang tinggi dan sarana infrastruktur yang belum memadai.

Untuk mengetahui kondisi tersebut perlu dilakukan analisis usaha untuk membandingkan komoditas mana yang lebih layak untuk dibudidayakan dan lebih menguntungkan petani. Analisis yang digunakan berupa analisis biaya dan pendapatan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang dicapai oleh petani sehingga dapat ditentukan produksi berikutnya. Selain itu efisiensi usaha juga harus diperhitungkan untuk pengembangan usaha berikutnya agar berkelanjutan. Setelah diketahui analisis usaha, berupa tingkat keuntungan yang diperoleh maka akan diketahui tingkat efisiensi usahanya. Sedangkan efisiensi usaha bisa ditentukan dengan menggunakan Analisis R/C *ratio* (*return per cost ratio*) dimana semakin tinggi nilai R/C maka usaha tersebut semakin efisien dan menguntungkan. Dari hasil analisis usaha tersebut kita bisa melihat seberapa besar kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian, menggunakan *ratio* kontribusi.

Evaluasi usahatani perlu dilakukan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan kegiatan usahatani, dengan pengukuran tingkat yang menguntungkan,

dimana seluruh biaya dan penerimaan didiskonto sesuai dengan umur ekonomis dari usahatani (Gittinger,1986). Salah satu aspek dalam evaluasi yang biasa digunakan dalam mengevaluasi proyek pertanian adalah aspek finansial. Analisis finansial digunakan untuk melihat proyek dari sudut badan-badan atau orang-orang yang berkepentingan langsung dengan proyek atau yang menanamkan modalnya dalam proyek. Evaluasi proyek dilakukan untuk mengetahui apakah proyek tersebut memberikan manfaat atau tidak, jika mampu memberikan manfaat maka seberapa besar manfaat yang mampu diberikan. Proyek dikatakan memberikan manfaat bila perbandingan penerimaan yang diperoleh lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan dan proyek dikatakan layak untuk dikembangkan jika total nilai sekarang dari pendapatan yang diperoleh dalam usahatani pada tahun-tahun yang bersangkutan memberikan hasil yang positif atau lebih dari nol.

Usaha peningkatan keuntungan petani tidak lepas dari sistem pemasaran yang bisa dilihat dari panjang pendeknya saluran pemasaran. Peningkatan keuntungan yang tidak diikuti dengan sistem pemasaran yang efisien akan mengurangi minat petani untuk berproduksi. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis pemasaran yang bertujuan untuk menghitung margin pemasaran.

Analisis margin pemasaran sangat penting untuk melihat segi efisiensi pemasaran dalam berbagai saluran pemasaran yang ada. Hal ini dikarenakan dari analisis margin pemasaran dapat dilihat distribusi dari biaya-biaya pemasaran serta keuntungan dari lembaga pemasaran maupun bagian harga jual produsen terhadap harga beli konsumen akhir. Margin pemasaran yang tinggi akan mengakibatkan rendahnya bagian harga yang diterima petani.

Efisien atau tidaknya suatu kegiatan usahatani dan pemasaran stroberi dan sayuran akan berpengaruh terhadap pendapatan petani kedua komoditi tersebut. Jika kegiatan usahatani dan pemasaran stroberi dikatakan efisien, maka akan berpengaruh positif terhadap pendapatan petani. Sedangkan jika tidak efisien, maka perlu diberikan solusi yang cocok dengan keadaan yang ada sehingga berpengaruh positif terhadap pendapatan petani dan sebagai masukan dalam upaya pengoptimalan

pendapatan. Pengoptimalan pendapatan yang terjadi, berdampak pada peningkatan pendapatan, sehingga kesejahteraan petani juga semakin membaik.

### 3.2. Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah dan kerangka pemikiran di atas maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Kelayakan agribisnis stroberi secara finansial lebih besar dibandingkan kelayakan agribisnis wortel di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.
2. Kontribusi pendapatan agribisnis stroberi memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian di Desa Serang, Kec.Karangreja, Kab. Purbalingga.
3. Pemasaran stroberi di daerah penelitian belum efisien, dibandingkan agribisnis yang banyak dilakukan petani. Hal ini didasarkan pada umumnya pemasaran hasil pertanian memiliki saluran pemasaran yang panjang dan perbedaan harga yang berlaku di tingkat petani dan pedagang pengecer, sehingga menyebabkan margin pemasaran yang tinggi dan *share* petani yang rendah.

### 3.3. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.

Definisi operasional dan pengukuran variabel dalam penelitian ini meliputi:

1. Penelitian ini dibatasi pada analisis finansial, perhitungan kontribusi pendapatan dan analisis efisiensi saluran pemasaran stroberi di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga pada bulan September – November 2007.
2. Komoditi dalam penelitian ini adalah stroberi yang dibandingkan dengan komoditi sayuran yang banyak ditanam petani pada saat penelitian, yaitu wortel.
3. Harga yang dipakai adalah harga yang berlaku saat penelitian.
4. Agribisnis berarti bisnis atau kegiatan ekonomis berbasis Sumber Daya Alam, yang mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, pasca panen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran. ini adalah pengusahaan usahatani stroberi per musim tanam pada bulan April 2007 – Maret 2008.

5. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam penelitian ini adalah petani produsen, pedagang pengecer sekaligus pedagang pengumpul desa Serang, pedagang pengumpul Purbalingga, Pedagang Pengecer Purbalingga dan Supermarket.
6. Saluran pemasaran yang dibahas dalam penelitian ini adalah saluran pemasaran yang paling banyak dilakukan petani di Serang.
7. Pendapatan usahatani stroberi adalah selisih antara penerimaan tunai usahatani stroberi dan pengeluaran (biaya) tunai usahatani stroberi dalam satu musim tanam tahun 2007 (Rp/Ha). Pendapatan dirumuskan dengan formula sebagai berikut:  
$$Y = TR - TC.$$
8. Penerimaan usahatani adalah jumlah total hasil panen dari usahatani baik yang dijual atau tidak dijual, dikalikan dengan harga yang berlaku di pasar. Hasil dihitung dengan satuan kilogram dan harga jual dengan satuan rupiah per kilogram. Satuan penerimaan adalah rupiah. Besarnya nilai penerimaan dapat dituliskan  $TR = P \times Q$ .
9. Biaya produksi adalah semua biaya dalam satuan rupiah yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi stroberi. Biaya produksi meliputi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).
10. Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan biaya yang dikeluarkan dalam usahatani stroberi yang besar kecilnya tidak tergantung dari besar kecilnya output yang diperoleh. Biaya ini meliputi sewa lahan, alat-alat pertanian, dan penyusutan alat. Satuan biaya tetap adalah rupiah.
11. Biaya variabel (*variable cost*) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk usahatani stroberi yang besar kecilnya dipengaruhi oleh perolehan output, seperti biaya yang digunakan untuk membeli pupuk, bibit dan sarana produksi lainnya serta tenaga kerja. Satuan biaya variabel adalah rupiah.
12. Saluran pemasaran dalam penelitian ini adalah aliran arus komoditi dari produsen sampai ke konsumen akhir kecuali untuk luar kota (Tegal dan Semarang) atas dasar alur wawancara (*interview*) dengan responden yang sesuai dengan daftar pertanyaan. Panjang pendeknya saluran pemasaran ditentukan oleh jumlah lembaga pemasaran yang terlibat.

13. Petani produsen adalah petani yang mengusahakan (bertanam) stroberi pada musim tanam April 2007 - Maret 2008 dan menjual seluruh atau sebagian dari hasil stroberi.
14. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli stroberi dari petani produsen dan menjual seluruh atau sebagian dari hasil stroberi.
15. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli komoditi stroberi dalam jumlah yang sedikit dan kemudian menjual langsung kepada konsumen akhir.
16. Harga jual adalah harga yang diterima petani produsen atau masing-masing lembaga pemasaran sebagai pengganti komoditi yang dipasarkan yang dihitung berdasarkan Rp/kg.
17. Harga beli adalah harga yang dibayarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran dan konsumen akhir sebagai pengganti komoditi yang diinginkan dan dinyatakan dalam Rp/kg.
18. Marjin pemasaran stroberi merupakan selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani.
19. Efisien adalah menguntungkan secara finansial yang ditujukan adanya *revenue* yang lebih besar dari pada *cost* atau cerminan pada besarnya *R/C ratio*.
20. Pemasaran yang efisien adalah pemasaran yang mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen ke konsumen dengan biaya serendah-rendahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran stroberi.
21. Panjang pendeknya saluran pemasaran dilihat dari jumlah lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran dari produsen sampai dengan konsumen akhir.
22. Keuntungan pemasaran diukur dari harga jual dikurangi dengan biaya pemasaran dikurangi dengan harga beli.
23. Biaya pemasaran adalah pengeluaran untuk proses setelah panen stroberi hingga ke konsumen yang dikeluarkan oleh petani produsen dan lembaga pemasaran yang digunakan untuk membiayai fungsi-fungsi pemasaran stroberi yang dinyatakan dalam Rp/kg.

## IV. METODE PENELITIAN

### 4.1. Metode Pentuan Lokasi Dan Waktu

Penelitian dilakukan di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga. Penentuan lokasi dilakukan secara *purposive* dengan dasar pertimbangan bahwa Desa Serang merupakan sentra produksi stroberi di Kecamatan Karangreja. Penelitian dilakukan selama 3 bulan yaitu bulan September sampai November 2007. Responden dalam penelitian ini adalah masyarakat yang melakukan usahatani stroberi dan usahatani wortel di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga sebanyak 20 orang untuk usahatani stroberi dan 61 orang untuk usahatani wortel.

### 4.2. Metode Penentuan Responden

Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara dua tahap penentuan responden petani produsen stroberi, produsen sayuran dan responden lembaga pemasaran. Pengambilan contoh untuk petani produsen stroberi dan sayuran dilakukan secara acak sederhana (*simple random sampling*) berdasarkan luas lahan pertanian. Parel (1973) mengemukakan bahwa untuk prosedur pengambilan sampel *simple random sampling* digunakan rumus sebagai berikut:

$$n = \frac{NZ^2s^2}{Nd^2 + Z^2s^2}$$

Keterangan :

$n$  = jumlah sampel minimal yang harus diambil

$N$  = jumlah populasi

$s^2$  = varian dari populasi

$d$  = kesalahan maksimal yang dapat diterima (*maximum error deemed acceptable*)

$Z$  = nilai  $z$  pada tingkat kepercayaan tertentu

Untuk menghitung varian dari populasi digunakan rumus di bawah ini.

$$s^2 = \frac{n \sum X^2 - (\sum X)^2}{n(n-1)}$$

Keterangan:

$n$  = jumlah sampel contoh

$X$  = luas lahan petani dalam sampel contoh

Sampel untuk lembaga pemasaran dilakukan dengan *non probability sampling*, yaitu prosedur pengambilan contoh dimana peluang dari anggota populasi untuk muncul tidak diketahui. Prosedur pengambilan contohnya dilakukan dengan metode *snowball sampling* (dengan pendekatan komoditi) yaitu menetapkan komoditi yang akan diteliti dan mengikuti aliran pemasaran dari petani produsen stroberi dan sayuran sampai pengecer dengan pendekatan kelembagaan serta menekankan pada penggambaran mengenai apa yang dilakukan terhadap komoditi tersebut dan bagaimana komoditi tersebut dipasarkan secara efisien. Dari perhitungan sampel di atas diperoleh jumlah sampel minimum yang harus diambil 17,40 dibulatkan menjadi 20 orang petani stroberi dan 60,78 dibulatkan menjadi 61 orang petani wortel.

#### 4.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini untuk mengumpulkan data pendukung penelitian digunakan dua macam sumber yaitu:

##### 1. Data primer

Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan melakukan wawancara langsung kepada petani stroberi yang menjadi responden serta pengamatan langsung di lapang terhadap kegiatan usahatani dan tataniaga baik stroberi maupun sayuran yang dilakukan petani seperti, data tentang biaya-biaya yang dikeluarkan, produksi yang dihasilkan, jumlah sarana produksi, serta informasi yang berkaitan dengan budidaya tanaman stroberi dan sayuran. Wawancara dilakukan dengan menggunakan kuisisioner atau daftar pertanyaan yang telah disiapkan sebelum ke lapang.

##### 2. Data sekunder

Data sekunder, yaitu data penunjang dan pelengkap yang diperoleh dari sumber yang tidak langsung seperti lembaga penelitian, instansi atau dinas terkait dan pustaka yang dapat mendukung pembahasan permasalahan dalam penelitian ini.

Adapun data-data sekunder yang dikumpulkan meliputi data yang berkaitan dengan gambaran lokasi penelitian dan komoditas yang akan diteliti.

#### 4.4. Metode Analisis Data

Terdapat 3 jenis alat analisis yang digunakan untuk menjawab hipotesa pertama, kedua dan ketiga. Alat analisis yang digunakan untuk menjawab hipotesa pertama adalah analisis finansial. Alat yang digunakan untuk menjawab hipotesa kedua adalah ratio kontribusi. Dan yang ketiga adalah margin pemasaran dan efisiensi pemasaran.

##### 4.4.1 Analisis Finansial Usahatani

Analisis finansial adalah analisa yang melihat suatu proyek dari sudut lembaga-lembaga atau badan-badan yang mempunyai kepentingan langsung dalam proyek atau yang menginvestasikan modalnya ke dalam proyek. Dalam analisis finansial yang diperhatikan adalah hasil dari modal yang diinvestasikan dalam proyek yaitu hasil yang harus diterima oleh siapa saja yang menginvestasikan modalnya dalam suatu proyek (Mubyarto,1986).

Kriteria investasi yang digunakan dalam analisis finansial usahatani stroberi adalah:

1. *Net Benefit-Cost Ratio* (Net B/C)
2. *Return/Cost ratio* (R/C ratio)

##### (1) *Net Benefit-Cost Ratio* (Net B/C)

Net B/C adalah rasio antara keuntungan bersih usahatani stroberi dan wortel dari bulan yang bersangkutan yang telah di-*present value*-kan (pembilang bersifat positif) dengan biaya bersih usahatani stroberi dan wortel dalam bulan dimana biaya (penyebut bersifat *negative*) yang telah di-*present value*-kan.

Rumus:

$$NetB/C = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{b_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \left( \frac{c_t}{(1+i)^t} \right) + K_0}$$

Dimana :

- b : perubahan *benefit* (keuntungan) yang diperoleh dari usahatani wortel ke usahatani stroberi
- c : perubahan *cost* (biaya) yang diperoleh dari usahatani wortel ke usahatani stroberi
- ko : investasi / *cost*. Simbol untuk investasi per biaya usahatani wortel ke usahatani stroberi yang digunakan ketika petani hendak memperluas skala usaha
- t : waktu per musim tanam (stroberi 12 bulan sedangkan wortel 4 bulan)
- i : tingkat suku bunga yang berlaku pada bulan t (8.25 %)

Kriteria:

- 1) Jika nilai net  $B/C > 1$ , maka usahatani stroberi dan wortel dapat memberikan keuntungan dan layak untuk diusahakan.
- 2) Jika nilai net  $B/C < 1$ , maka usahatani stroberi dan wortel tidak layak untuk diusahakan.

## (2) *Return/Cost ratio (R/C ratio)*

Untuk mengetahui efisiensi usahatani (stroberi dan wortel) layak tidaknya usaha tersebut untuk dikembangkan lebih lanjut, maka digunakan R/C rasio (*Return Cost ratio*) yaitu perbandingan antara total penerimaan stroberi dan wortel dengan total biaya produksi stroberi dan wortel yang dikeluarkan. Semakin tinggi R/C rasio maka semakin efisien usaha buah stroberi dan wortel untuk dikembangkan.

Perhitungan R/C *ratio* didasarkan pada persamaan sebagai berikut:

$$R/C \text{ ratio} = \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Total Biaya Produksi}}$$

Kriteria penungujian adalah:

R/C ratio  $< 1$ , maka usahatani stroberi dan wortel mengalami kerugian dan tidak layak untuk dikembangkan.

R/C ratio = 1, maka usahatani stroberi dan wortel tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita kerugian.

R/C ratio > 1, maka usahatani stroberi dan wortel mengalami keuntungan dan layak untuk dikembangkan.

### **Perhitungan biaya dan pendapatan usahatani**

Ada beberapa alat ukur yang dipakai dalam melakukan analisis biaya dan pendapatan usahatani stroberi, begitu juga dengan usaha yang banyak dilakukan petani di daerah penelitian (wortel), yaitu:

1. Perhitungan biaya produksi stroberi.
2. Perhitungan penerimaan usahatani stroberi.
3. Perhitungan pendapatan usahatani stroberi.

#### **1. Perhitungan Biaya Produksi**

Biaya produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi stroberi. Biaya produksi dibedakan menjadi dua yaitu:

- a. Biaya tetap, yaitu biaya yang tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi stroberi yang dihasilkan.
- b. Biaya variabel, yaitu biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi stroberi yang dihasilkan. Secara matematis perhitungan biaya produksi ditulis sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC : *Total Cost* (total biaya usahatani stroberi)

TFC : *Total Fixed Cost* (biaya tetap usahatani stroberi)

TVC : *Total Variable Cost* (biaya variable usahatani stroberi)

#### **2. Perhitungan Penerimaan Usahatani**

Penerimaan adalah hasil kali antara harga stroberi dengan total produksi stroberi. Secara matematis perhitungan penerimaan usahatani ditulis sebagai berikut:

$$TR = Pq \times Q$$

Dimana:

TR : *Total Revenue* (total penerimaan usahatani stroberi)

Pq : Harga per satuan produk stroberi

Q : Total produksi stroberi

### 3. Perhitungan Pendapatan Usahatani

Pendapatan dihitung sebagai penerimaan stroberi dikurangi dengan semua biaya stroberi yang telah dikeluarkan baik biaya tetap maupun biaya tidak tetap. Secara matematis pendapatan ditulis sebagai berikut:

$$Y = TR - TC$$

Dimana:

Y : Pendapatan usahatani stroberi

TR : *Total Revenue* (total penerimaan usahatani stroberi)

TC : *Total Cost* (total biaya usahatani stroberi)

#### 4.4.2 Kontribusi Pendapatan

Kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian adalah proporsi pendapatan dari usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian. Besarnya kontribusi ini biasanya mencerminkan atau menunjukkan status pekerjaan utamanya. Kontribusi pendapatan dapat dihitung dengan menggunakan ratio antara pendapatan usahatani stroberi dengan pendapatan usaha di bidang pertanian.

#### 4.4.3 Analisis Margin Pemasaran

Untuk melihat panjang pendeknya rantai pemasaran yang mempengaruhi share petani digunakan analisis margin pemasaran. Dengan alat analisis ini dapat diketahui distribusi margin pemasaran, distribusi *share* dari biaya pemasaran stroberi serta keuntungan lembaga-lembaga pemasaran terhadap margin total dari berbagai saluran pemasaran.

##### 1. Analisis margin pemasaran

Analisis margin pemasaran, merupakan perbedaan harga jual stroberi ditingkat produsen (Pf) dengan rumus sebagai berikut:

$$MP = BP + K \quad \text{atau} \quad MP = Pr - Pf$$

Keterangan:

MP = Margin Pemasaran stroberi (Rp/kg)

BP = Biaya Pemasaran stroberi (Rp/kg)

K = Keuntungan Pemasaran stroberi (Rp/kg)

Pr = Harga stroberi ditingkat konsumen akhir (Rp/kg)

Pf = Harga stroberi ditingkat petani di Desa Serang (Rp/kg)

Biaya pemasaran mempunyai rumus :

$$BP = Sr + Pm + Tp$$

Keterangan:

Sr = Sortasi buah stroberi (Rp/kg)

Pm = Pengemasan buah stroberi (Rp/kg)

Tp = Transportasi buah stroberi (Rp/kg)

Marjin pemasaran stroberi (MP) juga disebut  $M_{total} = M_1 + M_2 + M_3 + \dots + M_n$  yang menyerupai marjin pemasaran dari masing-masing kelompok lembaga pemasaran.

Distribusi marjin menggunakan rumus:

$$DM = \frac{M_i}{M_{total}} \times 100\%$$

Keterangan:

Mi = Marjin pemasaran stroberi ditiap lembaga pemasaran (Rp/kg)

$M_{total} = Pr - Pf$  (Rp/kg)

2. *Share* harga yang diterima petani dihitung dengan cara:

$$Shp = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

Shp = *share* harga petani produsen stroberi di desa serang (%)

Pr = harga stroberi ditingkat konsumen akhir (Rp/kg)

Pf = harga stroberi ditingkat petani di desa serang (Rp/kg)

*Share* biaya pemasaran pada tiap lembaga pemasaran yang terlibat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Sbi = \frac{Bi}{Pr - Pf} \times 100\%$$

*Share* keuntungan pada tiap-tiap lembaga pemasaran:

$$SK_i = \frac{K_i}{Pr - Pf} \times 100\%$$

$$K = P_{ji} - P_{bi} - B_{ij}$$

Keterangan:

$SK_i$  = *Share* keuntungan lembaga pemasaran stroberi (pedagang pengecer, pedagang pengumpul Serang dan Purbalingga, supermarket) (%).

$K_i$  = Keuntungan lembaga pemasaran stroberi (pedagang pengecer, pedagang pengumpul Serang dan Purbalingga, supermarket) (Rp/kg).

$P_{ji}$  = Harga jual stroberi lembaga pemasaran (pedagang pengecer, pedagang pengumpul Serang dan Purbalingga, supermarket) (Rp/kg).

$P_{bi}$  = Harga beli stroberi lembaga pemasaran (pedagang pengecer, pedagang pengumpul Serang dan Purbalingga, supermarket) (Rp/kg).

$B_{ij}$  = Biaya pemasaran stroberi (pedagang pengecer, pedagang pengumpul Serang dan Purbalingga, supermarket) dari berbagai jenis biaya ( $S_r + P_m + T_p$ ) (Rp/kg).

Dari analisis di atas, maka dapat diketahui perbandingan *share* yang diterima petani stroberi dan lembaga-lembaga pemasaran, margin dan distribusi margin masing-masing lembaga pemasaran stroberi. Rasio K/B stroberi dihitung untuk mengetahui persentase keuntungan dan biaya antara lembaga pemasaran yang terlibat.

#### 4.4.4 Analisis Efisiensi Pemasaran

Perhitungan analisis efisiensi pemasaran dapat dilihat dari besarnya biaya pemasaran yang diakibatkan oleh panjang pendeknya saluran distribusi. Pendekatan analisis efisiensi pemasaran terbagi menjadi dua yaitu efisiensi harga dan efisiensi operasional. Analisis efisiensi pemasaran ini hanya menggunakan satu pendekatan yaitu pendekatan operasional dan untuk mengetahui perolehan seberapa besar biaya pemasaran stroberi dapat dihitung dengan menggunakan analisis margin pemasaran.

### **Efisiensi Operasional (*Operational Efficiency*)**

Digunakan untuk mengukur suatu kejadian dimana biaya pemasaran stroberi berkurang tetapi output meningkat. Efisiensi ini berkenaan dengan keefektifan atau kemampuan dalam melakukan aspek-aspek fisik dalam pemasaran sesuai tujuannya. Efisiensi operasional dapat diukur dengan cara *Load Factor Efficiency*, yaitu dengan suatu tingkat dari suatu perusahaan sebagai industri menggunakan secara penuh fasilitas-fasilitas yang tersedia, yaitu transportasi.

#### Transportasi

Satuan ukuran dalam tiap kali pengangkutan produk (stroberi) yang disesuaikan dengan ukuran tempat atau keadaan. Pengeluaran biaya tiap saluran stroberi harus minimal dalam segi kapasitas angkut kendaraan. Dikatakan efisien bila kapasitas angkutnya 100 % (*full capacity*) atau lebih dari 100 % (*over capacity*), dan dikatakan tidak efisien jika kapasitas angkutnya kurang dari 100 %.

Kriteria pengukuran efisiensi operasional berdasarkan kapasitas angkut kendaraan dirumuskan sebagai berikut:

$K_a > 100\%$ , maka efisien

$K_a < 100\%$ , maka tidak efisien

Keterangan :

$K_a$  = Kapasitas angkut kendaraan dalam mengangkut komoditas stroberi dari pedagang pengumpul ke pedagang pengecer.

## V. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

### 5.1. Keadaan Geografis

Desa Serang merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga, Propinsi Jawa Tengah. Desa Serang memiliki luas wilayah sebesar 935.770 Ha dan terletak pada ketinggian 1.000 sampai 1.850 meter di atas permukaan laut, dengan curah hujan rata-rata 4.379,3 mm/tahun serta suhu antara 18 sampai 22 °C.

Desa Serang terletak jauh dari pusat kecamatan Karangreja yaitu kurang lebih 9 km dari pusat kecamatan, sedangkan dari pusat kabupaten berjarak kurang lebih 23 km. Adapun batas-batas wilayah Desa Serang adalah sebagai berikut;

- \* Sebelah Utara : Desa Kutabawa
- \* Sebelah Timur : Perhutani
- \* Sebelah Selatan : Desa Pengalusan dan Desa Sangkanayu
- \* Sebelah Barat : Perhutani

Secara administratif, Desa Serang terbagi atas 8 Rukun Warga (RW), dan 33 Rukun Tetangga (RT). Sarana dan prasarana transportasi Desa Serang sudah cukup baik, terbukti dengan adanya jalan penghubung dalam desa sebagian besar sudah beraspal dan sarana transportasinya antara lain ojek dan truk umum. Untuk lebih jelasnya letak Desa Serang dapat dilihat pada Lampiran 1.

### 5.2. Keadaan Penduduk

#### a. Distribusi Penduduk Berdasarkan Golongan Umur

Jumlah penduduk Desa Serang sampai dengan tahun 2006 tercatat 6.745 jiwa, dengan jumlah Kepala Keluarga (KK) sebanyak 1965 KK, yang terdiri dari 3459 jiwa penduduk pria dan 3286 jiwa penduduk wanita. Distribusi penduduk menurut umur pada suatu daerah dapat digunakan untuk mengetahui jumlah tenaga kerja yang tersedia. Distribusi penduduk menurut golongan umur di daerah penelitian disajikan dalam Tabel 4.

**Tabel 4. Distribusi Penduduk Berdasarkan Golongan Umur di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No	Kelompok umur (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	0 - 4	492	7,30
2.	5 - 9	618	9,16
3.	10 - 14	585	8,67
4.	15 - 19	568	8,42
5.	20 - 24	600	8,90
6.	25 - 29	537	7,96
7.	30 - 34	576	8,54
8.	35 - 39	525	7,78
9.	40 - 44	480	7,11
10.	45 - 49	474	7,03
11.	50 - 54	494	7,32
12.	55 - 58	370	5,49
13.	>59	426	6,32
<b>Jumlah</b>		<b>6745</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Potensi Desa Serang, 2006

Dari Tabel 4 dapat diketahui bahwa penduduk Desa Serang sebagian besar masih dalam usia produktif. Di daerah penelitian ini jumlah penduduk dengan usia produktif yaitu pada golongan umur 15 tahun sampai 59 tahun sebanyak 4.624 jiwa atau sebesar 68,55 % dari total jumlah penduduk. Hal ini berarti Desa Serang sangat potensial dalam penyediaan tenaga kerja sehingga dapat mempengaruhi kegiatan usaha. Di bidang pertanian, dengan tersedianya tenaga kerja yang potensial dapat meningkatkan produktivitas kerja yang akan berpengaruh pada pencapaian produksi maksimal. Sedangkan tenaga kerja non produktif (kelompok umur 0-14 tahun) dan tenaga kerja kurang produktif (kelompok umur > 59 tahun) menjadi tanggungan kelompok usia kerja produktif.

#### **b. Distribusi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan.**

Tingkat pendidikan dapat menggambarkan tingkat kemajuan suatu daerah melalui tingkat penyerapan teknologi, ilmu pengetahuan, dan inovasi-inovasi baru dalam berusaha termasuk dalam berusahatani. Pada akhirnya tingkat pendidikan di suatu daerah akan banyak mempengaruhi keberhasilan dalam berusahatani. Distribusi penduduk di Desa Serang berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5. Distribusi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No.	Tingkat pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Buta huruf	105	2,73
2.	Tidak tamat SD	171	3,63
3.	Tamat SD/ sederajat	5700	85,77
4.	Tamat SMP/ sederajat	140	3,46
5.	Tamat SMA/ sederajat	26	1,52
6.	Tamat pendidikan diploma	29	1,54
7.	Sarjana (S1)	10	1,35
<b>Jumlah</b>		<b>6745</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Potensi Desa Serang, 2006

Tabel 5 menunjukkan bahwa pendidikan formal yang sudah ditempuh penduduk di Desa Serang sebagian besar adalah pendidikan Sekolah Dasar (SD)/sederajat, Tidak tamat Sekolah Dasar (SD) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP)/sederajat, yaitu sebanyak 5.700 jiwa, 171 jiwa, dan 140 jiwa atau sebesar 85,77 %, 3,63 % dan 3,46 % dari total jumlah penduduk. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan penduduk Desa Serang masih tergolong rendah. Rendahnya tingkat pendidikan dipengaruhi juga oleh struktur ekonomi yang masih didominasi oleh kegiatan ekonomi tradisional dan sektor informal yang membutuhkan lebih banyak tenaga kerja berpendidikan rendah atau bahkan tidak berpendidikan sama sekali. Berpotensi sebagai petani tidak memerlukan persyaratan pendidikan formal yang tinggi, kecuali pengalaman turun temurun dari orang tua.

### **c. Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.**

Penduduk Desa Serang memiliki mata pencaharian yang beragam, diantaranya sebagai petani, buruh tani, PNS, penjahit, pedagang, karyawan swasta, pengusaha, sopir, tukang kayu dan tukang batu. Tetapi mata pencaharian yang mendominasi adalah petani. Adapun distribusi penduduk Desa Serang berdasarkan mata pencahariannya disajikan

**Tabel 6. Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No.	Mata pencaharian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Petani	2001	29,67
2.	Buruh tani	875	12,97
3.	PNS	152	2,25
4.	Penjahit	285	4,23
5.	Pedagang/wiraswata	247	3,66
6.	Karyawan swasta	390	5,78
7.	Pengusaha	89	1,32
8.	Sopir	83	1,23
9.	Tukang kayu	45	0,67
10.	Tukang batu	25	0,37
11.	Belum kerja	1965	29,13
12.	Lain-lain	588	8,72
<b>Jumlah</b>		<b>6745</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Potensi Desa Serang, 2006

Dari Tabel 6 dapat diketahui bahwa penduduk di Desa Serang yang bermatapencaharian adalah sebanyak 4.780 jiwa atau sebesar 70,87 % dari total jumlah penduduk. Mata pencaharian penduduk Desa Serang sebagian besar di bidang pertanian, baik sebagai petani maupun buruh tani, yaitu sebanyak 2.001 jiwa atau 29,67 % dari total jumlah penduduk sebagai petani dan sebanyak 875 jiwa atau 12,97 % dari total jumlah penduduk sebagai buruh tani. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa daerah penelitian mempunyai potensi yang besar di bidang pertanian dan bidang pertanian merupakan tumpuan utama kesempatan kerja dan penghasilan sebagian besar penduduk Desa Serang.

### 5.3. Keadaan Pertanian

Sektor utama yang dijadikan sebagai mata pencaharian penduduk Desa Serang adalah sektor pertanian. Hal ini dapat dilihat dari penggunaan luas wilayah Desa Serang yang disajikan dalam Tabel 7, dimana sebagian besar wilayah digunakan untuk berusahatani.

**Tabel 7. Luas Wilayah Desa Serang Menurut Penggunaannya**

No.	Penggunaan	Luas (Ha)	Persentase (%)
1.	Tegal/ladang	789,845	84,41
2.	Pemukiman	115,000	12,29
3.	Kas desa	20,600	2,20
4.	Lapangan	0,700	0,07
5.	Hutan produksi	9,625	1,03
<b>Jumlah</b>		<b>935,77</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Potensi Desa serang, 2006

Dari Tabel 7 dapat diketahui bahwa 85,44 % dari luas wilayah Desa Serang digunakan untuk berusahatani yaitu untuk ladang/tegal sebesar 84,41 % dan hutan produksi sebesar 1,03 %. Oleh karena itu, sektor pertanian menjadi tumpuan utama penduduk Desa Serang.

Komoditas pertanian yang dihasilkan di daerah penelitian adalah komoditas tanaman pangan dan buah. Tanaman pangan utama yang dihasilkan yaitu wortel, kubis dan kentang dengan rata-rata produktivitasnya sebanyak 12 ton/Ha untuk wortel, 20 ton/Ha untuk kubis, dan sebanyak 20 ton/Ha untuk kentang. Sedangkan komoditas buah yang dihasilkan di Desa Serang stroberi dengan produktivitas rata-ratanya sebesar 50 kg/Ha.

## 5.4 Sarana dan Prasarana

### a. Sarana dan Prasarana Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor penting untuk mencerdaskan kehidupan bangsa, karena itu perlu didukung dengan sarana dan prasarana yang memadai. Sarana dan prasarana yang dimaksudkan adalah sekolah yang ada di Desa Serang. Bila suatu daerah/desa memiliki sarana dan prasarana pendidikan yang baik dan memadai, menunjukkan bahwa daerah tersebut kesadaran akan pentingnya pendidikan sudah cukup tinggi. Sarana dan prasarana pendidikan di Desa Serang dapat dilihat pada Tabel 8.

**Tabel 8. Sarana dan Prasarana Pendidikan di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga**

No.	Sarana dan prasarana pendidikan	Keterangan	Jumlah
1.	Taman Kanak-kanak (TK)	ada	2
2.	Sekolah Dasar (SD)	ada	6
3.	Sekolah Menengah Pertama (SMP)	Tidak ada	0
4.	Sekolah Menengah Atas (SMA)	Tidak ada	0

Sumber: Potensi Desa Serang, 2006

Dari Tabel 8 diketahui bahwa sarana dan prasarana pendidikan yang ada hanya gedung TK dan SD yaitu sebanyak 2 buah untuk gedung TK dan sebanyak 6 buah untuk gedung SD. Hal ini menunjukkan bahwa Desa Serang memiliki sarana dan prasarana pendidikan yang kurang memadai dan kesadaran penduduk akan pentingnya pendidikan yang rendah.

#### **b. Sarana dan Prasarana Perekonomian**

Keberhasilan suatu usaha ekonomi tidak lepas dari tersedianya sarana dan prasarana perekonomian, karena dapat mendukung kelancaran kegiatan perekonomian. Sarana dan Prasarana perekonomian menjadi tempat terjadinya transaksi ekonomi, baik untuk pemenuhan bahan baku maupun untuk proses pemasaran suatu produk. Desa Serang belum memiliki sarana dan prasarana perekonomian. Hal ini berarti kegiatan perekonomian di Desa Serang belum berjalan dengan lancar.

## VI. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 6.1. Karakteristik Responden

#### 6.1.1. Karakteristik Responden Petani Stroberi

##### a. Kelompok Umur

Distribusi responden petani stroberi berdasarkan kelompok umur disajikan dalam Tabel 9 di bawah ini.

**Tabel 9. Distribusi Responden Petani Stroberi Berdasarkan Kelompok Umur Di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No.	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Responden (Jiwa)	Persentase (%)
1.	21 - 30	1	5
2.	31 - 40	6	30
3.	41 - 50	6	30
4.	51 - 60	5	25
5.	61 - 70	2	10
<b>Jumlah</b>		<b>20</b>	<b>100,00</b>

Tabel 9 menunjukkan bahwa responden yang melakukan usahatani stroberi masih tergolong dalam usia produktif, yaitu dari kelompok umur 20 tahun sampai 60 tahun, meskipun ada beberapa responden yang masuk dalam usia tidak produktif yaitu umur 61 tahun sampai 70 tahun. Responden yang masuk dalam golongan usia produktif sebanyak 18 jiwa atau sebesar 90 % dari total jumlah responden. Hal ini sesuai dengan distribusi penduduk Desa Serang berdasarkan kelompok umur, yang mana sebagian besar penduduknya berada dalam usia produktif (Tabel 4).

##### b. Tingkat Pendidikan

Sedangkan distribusi responden petani stroberi di daerah penelitian berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 10.

**Tabel 10. Distribusi Responden Petani Stroberi Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Tidak tamat SD	0	0
2.	Tamat SD/ sederajat	13	65
3.	Tamat SMP/ sederajat	4	20
4.	Tamat SMA/ sederajat	3	15
<b>Jumlah</b>		<b>20</b>	<b>100,00</b>

Tabel 10 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden petani stroberi di Desa Serang sebagian besar adalah lulusan Sekolah Dasar (SD), yaitu sebanyak 13 jiwa atau sebesar 65 % dari total jumlah responden petani yang diambil. Hal ini sama dengan distribusi penduduk Desa Serang berdasarkan tingkat pendidikan (Tabel 5), yang menunjukkan bahwa rata-rata pendidikan petani masih rendah.

### 6.1.2. Karakteristik Responden Lembaga Pemasaran Stroberi

#### a. Kelompok Umur

Distribusi responden lembaga pemasaran stroberi berdasarkan kelompok umur disajikan dalam Tabel 11.

**Tabel 11. Distribusi Responden Lembaga Pemasaran Stroberi Berdasarkan Kelompok Umur di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No.	Kelompok Umur (Tahun)	Lembaga Pemasaran			
		Pedagang Pengumpul Jumlah (Jiwa)	Pengumpul Persentase (%)	Pedagang Pengecer Jumlah (Jiwa)	Pengecer Persentase (%)
1	21 - 30	-	-	7	33,33
2	31 - 40	5	55,56	13	61,91
3	41 - 50	4	44,44	1	4,76
<b>Jumlah</b>		<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>21</b>	<b>100,00</b>

Tabel 11 menunjukkan bahwa umur seluruh responden lembaga pemasaran stroberi baik di tingkat pedagang pengumpul maupun pedagang pengecer berada dalam usia produktif yaitu pada rentang umur 21 tahun sampai 50 tahun. Umur responden lembaga pemasaran baik dari pedagang pengumpul maupun pedagang pengecer yang ada di daerah penelitian sebagian besar berumur 31 tahun sampai 40 tahun yaitu sebanyak 18 orang (61,91 %). Dari 18 orang terdapat 5 orang menjadi pedagang pengumpul yang menerima stroberi dari petani dan menjualnya ke pedagang pengecer, dan 13 orang menjadi pedagang pengecer atau pedagang asongan yang menjual stroberi di tempat-tempat wisata.

#### b. Tingkat Pendidikan

Distribusi responden lembaga pemasaran stroberi berdasarkan tingkat pendidikan di daerah penelitian disajikan dalam Tabel 12.

**Tabel 12. Distribusi Responden Lembaga Pemasaran Stroberi Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No.	Tingkat Pendidikan	Lembaga Pemasaran			
		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
		Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak tamat	-	-	-	-
2	Tamat SD	6	66,67	6	28,57
3	Tamat SMP	3	33,33	11	52,38
4	Tamat SMU	-	-	3	14,29
5	Tamat Perguruan Tinggi	-	-	1	4,76
	<b>Jumlah</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>21</b>	<b>100,00</b>

Dari Tabel 12 dapat diketahui bahwa responden untuk pedagang pengumpul dengan tingkat pendidikan terbanyak terdapat pada tamatan Sekolah Dasar (SD) yaitu sebanyak 6 orang yang atau 66,67 % dari total responden lembaga pemasaran, dan untuk pedagang pengecer sebanyak 11 orang atau 52,38 % yang tamat Sekolah Menengah Pertama (SMP) dari total responden lembaga pemasaran. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tingkat pendidikan formal responden stroberi di Desa Serang relatif rendah.

### c. Pengalaman berdagang

Distribusi responden lembaga pemasaran stroberi berdasarkan pengalaman berdagang dapat dilihat pada Tabel 13 berikut ini.

**Tabel 13. Distribusi Responden Lembaga Pemasaran Stroberi Berdasarkan Pengalaman Berdagang di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga.**

No.	Pengalaman Berdagang (Tahun)	Lembaga Pemasaran			
		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
		Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	1	-	-	6	28,57
2	2	-	-	5	23,81
3	3	1	11,11	3	14,29
4	4	6	66,67	3	14,29
5	>4	2	22,22	4	19,04
	<b>Jumlah</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>21</b>	<b>100,00</b>

Tabel 13 menunjukkan bahwa responden lembaga pemasaran stroberi untuk pedagang pengumpul dengan jumlah jiwa terbanyak terdapat pada kelompok yang mempunyai pengalaman berdagang selama 4 tahun sebanyak 6 orang, dan untuk pedagang pengecer sebanyak 6 orang dengan pengalaman berdagang hanya satu tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman berdagang stroberi dapat mempengaruhi tingkat keberhasilan dalam berdagang. Semakin lama pengalaman berdagang maka semakin banyak pembelajaran yang dimiliki sehingga bisa meningkatkan penjualan stroberi.

## **6.2. Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Stroberi**

Hasil analisis usahatani stroberi disajikan pada Tabel 14. Dari Tabel 14 diketahui bahwa pendapatan usahatani stroberi per hektar per musim lebih besar dibandingkan usahatani wortel. Pendapatan per hektar per musim usahatani stroberi Rp. 104.723.345,00 sedangkan usahatani wortel Rp. 3.347.774,00. Satu musim usahatani stroberi adalah 12 bulan sedangkan usahatani wortel 4 bulan. Apabila dilihat dari pendapatan perbulan maka pendapatan stroberi lebih besar dibanding usahatani wortel (stroberi Rp. 8.726.945,00 sedangkan wortel sebesar Rp. 836.943,00). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usahatani stroberi lebih menguntungkan dibanding usahatani wortel. Hal ini dikarenakan harga jual stroberi memang jauh lebih tinggi dibandingkan wortel, disamping itu produksi per musim juga lebih besar walaupun biaya produksinya juga jauh lebih besar.

Dari sisi biaya, biaya yang dikeluarkan untuk usahatani stroberi jauh lebih besar dibandingkan dengan usahatani wortel. Total biaya usahatani stroberi per hektar per musim Rp. 136.520.166,00 sedangkan usahatani wortel sebesar Rp. 8.211.276,00. Hal ini dikarenakan penggunaan bibit stroberi dalam jumlah yang besar dengan biaya per tanaman mencapai Rp. 2.500,00 sehingga total biaya bibit Rp. 52.780.131,00. Sedangkan untuk wortel hanya mengeluarkan biaya untuk benih sebesar Rp. 244.643,00 dengan harga benih per kg sebesar Rp. 35.819,00 dan menggunakan 6,83 kg benih per ha. Biaya terbesar ke dua terdapat pada biaya tenaga kerja. Biaya tenaga kerja untuk stroberi sebesar Rp. 67.071.300,00 sedangkan untuk wortel hanya Rp.

2.955.600,00. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perbedaan pendapatan tersebut bukan karena biaya akan tetapi karena penerimaan yang jauh lebih besar.

**Tabel 14. Analisis Usahatani Stroberi dan Usahatani Wortel per hektar di Desa Serang, Purbalingga Tahun 2007**

Rincian	Usahatani Stroberi				Usahatani Wortel			
	Satuan	Jumlah	harga/ satuan	Total (Ribu rupiah)	Satuan	Jumlah	harga/ satuan	Total (Ribu rupiah)
<b>Penernimaan</b>								
Produksi	kg	20.752,13	11.652	241.243	kg	12.843,4	900	11.559
<b>Total penerimaan</b>				<b>241.243</b>				<b>11.559</b>
<b>Biaya tidak tetap</b>								
Bibit / benih	tanaman	21.112,2	2.500	52.780	kg	6,83	35.819	244
Mulsa	rol	10,22	360.000	3.679				
Pupuk kandang	ku	151,61	38.125	5.780	kg	1.905,9	373	710
Pupuk urea					kg	107,76	1.654	178
Pupuk cair	lt	7,5	25.700	192				
Pupuk NPK	kg	94,21	4.175	393				
Pengolahan tanah	HKSP	273,85	15.000	4.107	HKSP	57,90	15.000	868
Penanaman dan pemupukan	HKSP	608,01	15.000	9.120	HKSP	22,36	15.000	335
Pengairan	HKSP	842,28	15.000	12.634	HKSP			
Penyiangan	HKSP				HKSP	59	15.000	885
Panen dan pasca panen	HKSP	2777,5	15.000	41.209	HKSP	57,78	15.000	866
<b>Total biaya tidak tetap</b>				<b>129.897</b>				<b>4.089</b>
<b>Biaya tetap</b>								
Lahan	ha	1	4.250.000	4.250	ha	1	4.048.060	4.048
Peralatan	/th			1.973				69
Ppenyusutan				399				4
<b>Total biaya tetap</b>				<b>6.622</b>				<b>4.121</b>
<b>Total biaya</b>				<b>136.520</b>				<b>8.211</b>
<b>Pendapatan</b>				<b>104.723</b>				<b>3.347</b>
<b>R/C rasio</b>				<b>1,77</b>				<b>1,41</b>
<b>Pendapatan /ha / musim</b>	12 bulan			<b>104.723</b>	4 bulan			<b>3.347</b>
<b>Pendapatan /ha / bulan</b>				<b>8.726</b>				<b>836</b>

Besarnya penerimaan stroberi dikarenakan harga jual yang tinggi pada saat penelitian. Rata-rata harga jual stroberi per kg sebesar Rp. 11.652,00 dengan jumlah produksi 20.752,13 kg sehingga penerimaan yang diperoleh sebesar Rp. 241.243.511,00. Sedangkan untuk wortel rata-rata harga jual hanya Rp. 900,00 per kg dengan jumlah produksi 12.843,4 kg sehingga pendapatan yang diperoleh Rp. 11.558.051,00. Pada saat penelitian diperoleh informasi bahwa hasil produksi stroberi masih belum mencukupi permintaan. Hal ini terjadi karena cepatnya perputaran stroberi yang datang dan pergi dibawa oleh pedagang maupun konsumen. Hampir tidak ada stroberi yang sampai menginap satu malam, oleh karena itu harga komoditi stroberi jauh lebih besar jika dibandingkan dengan komoditi yang lain. Ini menunjukkan bahwa usahatani stroberi di daerah penelitian sangat menguntungkan dibandingkan dengan usahatani lainnya (wortel).

**Tabel 15. Perhitungan R/C rasio (usahatani stroberi dan wortel) dan Net B/C (usahatani wortel ke stroberi) per hektar di Desa Serang, Purbalingga Tahun 2007.**

Jenis usahatani	Penerimaan	Biaya	R/C ratio	t (bln)	Tingkat suku bunga	Net Benefit	Net Cost	Net B/C stroberi-wortel
Stroberi	241243511	136520166	1,77	12	8,25	0,0073	0,0042	
	20103625.9	11376680.5	1,77	1	8,25	2173364	1229911.41	
Wortel	11559051	8211276	1,41	4	8,25	6315.61	4486.46	
	2889763	2052819	1,41	1	8,25	312406.8	221926.4	
Stroberi - wortel	17213863	9323862		1	8,25	1860958	1007985	1,85

Dari Tabel 15. Dapat disimpulkan bahwa usahatani stroberi dan wortel secara ekonomis sudah layak diusahakan karena nilai R/C rasio dan Net B/C (perubahan *Benefit* dan *cost* yang diperoleh dari usahatani wortel ke stroberi) lebih besar dari satu. Nilai R/C usahatani stroberi adalah 1,77 sedangkan untuk usahatani wortel adalah 1,41. Dari nilai R/C tersebut dapat diketahui bahwa usahatani stroberi di daerah penelitian memiliki kelayakan ekonomi yang relatif lebih besar dibandingkan dengan usahatani wortel. Sedangkan nilai Net B/C (perubahan *penerimaan dan biaya* yang diperoleh dari usahatani wortel ke stroberi) lebih besar dari satu, yaitu 1,85. Hal ini berarti bahwa dengan *discount rate* yang dipakai, *the present value* dari *benefit*

lebih besar dari pada *the present value* dari *cost*. Ini berarti bahwa perubahan usahatani wortel ke stroberi menguntungkan di daerah penelitian.

### 6.3. Analisis Kontribusi Pendapatan

Kontribusi terhadap pendapatan usaha di bidang pertanian disajikan dalam Tabel 16.

**Tabel 16. Kontribusi Pendapatan Usahatani Stroberi Terhadap Pendapatan Usaha Pertanian**

No	Jenis Usaha					jumlah	kontribusi
	stroberi	wortel	kubis	baby buncis	buruh tani		
1	12822325	0	0	0	0	12822325	100%
2	1401235	0	0	0	0	1401235	100%
3	717696	238250	0	0	0	955946	75%
4	1911947	302750	0	0	0	2214697	86%
5	688735	0	0	0	450000	1138735	60%
6	1495690	266500	0	0	0	1762190	85%
7	1629781	343800	0	0	0	1973581	83%
8	1118447	0	167525	0	0	1285972	87%
9	4643005	0	0	494166	0	5137171	90%
10	6438938	0	33205	0	0	6472143	99%
11	243305	0	0	0	450000	693305	35%
12	6934641	0	0	0	0	6934641	100%
13	598496	0	206227	0	0	804723	74%
14	1658195	495500	0	441003	0	2594698	64%
15	318556	0	0	0	0	318556	100%
16	1574614	55437	0	0	0	1630051	97%
17	1144241	78575	0	0	0	1222816	94%
18	407514	256000	0	0	0	663514	61%
19	1887664	0	0	0	0	1887664	100%
20	866625	53825	0	0	0	920450	94%
Σ	48501650	2090637	406957	935169	900000	52834413	1685%
X	2425082.5	104531.85	20347.85	46758.45	45000	2641720.7	84%
max	12822325	495500	206227	494166	450000	12822325	100%
min	243305	0	0	0	0	318556	35%

Dari Tabel 16 dapat disimpulkan bahwa usahatani stroberi merupakan pendapatan pertanian utama dari petani di daerah penelitian dan memiliki kontribusi yang besar terhadap pendapatan usaha di sektor pertanian. Di sektor ini usaha pertanian di daerah penelitian meliputi usahatani stroberi, wortel, kubis dan buncis,

serta usaha lain seperti buruh tani. Rata-rata pendapatan usahatani stroberi dibandingkan dengan usahatani lain diperoleh lebih besar yaitu Rp. 2.425.082,00 dengan kisaran antara Rp. 243.305,00 sampai Rp. 12.822.325,00. Kontribusi pendapatan usahatani stroberi terhadap pendapatan usaha di sektor pertanian berkisar antara 35 % sampai 100 %. Dimana 100 % memiliki arti bahwa petani memang hanya berusahatani stroberi dan tidak mengusahakan yang lainnya. Sedangkan hasil kontribusi sebesar 35 % terjadi karena kecilnya luas lahan yang dimiliki oleh petani responden dan pendapatan yang diperoleh tidak mencukupi sehingga petani juga melakukan usahatani lain yaitu dengan berburuh tani. Rata-rata kontribusi pendapatan stroberi terhadap pendapatan usaha di sektor pertanian di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga adalah 84 %.

#### **6.4. Analisis Efisiensi Pemasaran**

##### **6.4.1. Analisis Saluran Pemasaran Stroberi**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima saluran pemasaran stroberi yang dilakukan oleh para pelaku pemasaran stroberi di daerah penelitian, yaitu:

- \* Saluran Pemasaran I : Petani → Pedagang pengumpul Serang → Konsumen
- \* Saluran Pemasaran II : Petani → Pedagang pengumpul Serang → Pedagang pengumpul purbalingga → Pengecer Purbalingga → Konsumen
- \* Saluran Pemasaran III: Petani → Pedagang pengumpul Serang → Pedagang pengecer Purwokerto → Supermarket → Konsumen
- \* Saluran Pemasaran IV: Petani → Pedagang pengumpul Serang → Pedagang Besar Tegal → Pedagang pengecer Tegal → Konsumen
- \* Saluran Pemasaran V : Petani → Pedagang pengumpul Serang → Pedagang Besar Semarang → Pedagang pengecer Pasar Johar Semarang → Konsumen

Distribusi petani menurut saluran pemasaran yang dilakukan di lapang disajikan pada Table 17.

**Tabel 17. Distribusi Petani Menurut Saluran Pemasarannya**

Jenis Saluran Pemasaran	Jumlah Petani	Prosentase Petani (%)
1	16	80
2	16	80
3	6	30
4	10	50
5	5	25

Dari Tabel 17 dapat di simpulkan bahwa saluran pemasaran yang paling banyak diikuti petani adalah saluran pertama dan kedua, dengan jumlah prosentase masing-masing 80 %. Dalam penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa seorang petani ternyata melakukan lebih dari satu saluran pemasaran. Hal ini disebabkan banyak pedagang pengumpul yang beroperasi di lokasi yang dekat dengan petani. Sehingga petani satu dapat memilih pedagang pengumpul yang berdekatan lokasinya. Dengan demikian seorang petani dapat memilih lebih dari satu saluran pemasaran.

#### 6.4.2. Fungsi-Fungsi Pemasaran Stroberi

Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan mulai dari petani sampai lembaga pemasaran stroberi yang ada di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 18.

**Tabel 18. Fungsi-fungsi Pemasaran Stroberi**

No.	Fungsi-Fungsi pemasaran	Petani	Pengumpul	Pengecer		
				Serang	Pbg	Purwokerto
1.	Penjualan	√	√	√	√	√
2.	Pembelian	-	√	√	√	√
3.	Sortasi	√	√	√	-	-
4.	Pengemasan	-	√	√	-	-
5.	Pengepakan	-	√	-	√	√
6	Transportasi	√	√	-	-	√

Dari Tabel 18 dapat disimpulkan bahwa lembaga pemasaran yang melakukan fungsi-fungsi pemasaran terbanyak adalah pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul melakukan fungsi pemasaran antara lain: penjualan, pembelian, sortasi, pengemasan, pengepakan, dan transportasi.

Pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran tersebut oleh pedagang pengumpul diuraikan sebagai berikut:

- a. Penjualan

Sistem penjualan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul kepada pengecer kebanyakan adalah sistem kemasan. Stroberi biasanya dijual melalui pengecer maupun langsung kepada konsumen akhir di tempat wisata. Harga jual stroberi oleh pedagang pengumpul kepada pedagang pengecer di Purbalingga dan Purwokerto pada saat penelitian adalah Rp. 4.500,00 per  $\frac{1}{4}$  kg untuk grade A dan untuk grade B adalah Rp. 4.250,00 per  $\frac{1}{4}$  kg.

b. Pembelian

Hal yang menarik dilokasi penelitian adalah mayoritas sistem pembelian yang dilakukan oleh pedagang pengumpul menyerupai sistem tabungan yang berlaku di bank. Disini para petani yang menjual hasil produksinya dapat menitipkan dulu uangnya kepada pedagang pengumpul. Hal ini terjadi karena terdapat hubungan yang baik antara petani dengan pedagang pengumpul. Sehingga saat petani memerlukannya maka uang tersebut dapat diambil kapan saja.

Dalam sistem ini pedagang pengumpul tidak mendatangi petani, tetapi petani yang mendatangi pedagang pengumpul. Petani menaruh stroberi yang akan dijual kemudian pedagang pengumpul melakukan pencatatan jumlah setoran stroberi per kilogram per hari dari petani. Oleh karena sistem ini maka para pedagang memiliki buku catatan khusus yang akan menjadi bukti jual beli yang telah dilakukan antara pedagang dengan petani. Sehingga dapat dipantau jumlah uang titipan milik petani yang telah masuk dan keluar.

Pedagang pengumpul membeli stroberi curah dari petani dengan kisaran harga antara Rp. 10.000,00 – Rp. 15.000,00 per kg. Proses penentuan harga beli ini ditentukan oleh kedua belah pihak. Harga yang telah ditetapkan akan stabil selama satu musim tanam. Hal ini disebabkan adanya kesepakatan antara petani dengan pedagang, bahwa dalam situasi apapun baik hasil produksi stroberi tinggi atau rendah harga tetap sama. Ini terjadi karena berapapun ketersediaan stroberi di pasar belum dapat mencukupi permintaan.

c. Sortasi dan Grading

Kegiatan sortasi dan grading dilakukan secara bersamaan di daerah penelitian. Kedua kegiatan ini saling berkaitan dalam proses penjualan stroberi. Kegiatan sortasi

ini meliputi pemilihan antara buah stroberi yang baik dengan buah stroberi abnormal, rusak dan memar. Sedangkan grading merupakan kegiatan pengelompokan buah stroberi berdasarkan warna dan ukuran buah.

Stroberi dalam berbagai ukuran dan warna tidak dipisahkan jika akan dijual secara eceran, dan dikemas dalam plastik mika. Grade yang di gunakan dalam proses ini ada 2 jenis, yaitu grade A dan grade B. Kegiatan ini biasanya memerlukan 1 sampai 3 orang tenaga kerja dengan upah tenaga kerja Rp. 15.000,00 per orang per hari.

d. Pengemasan

Kegiatan pengemasan dilakukan setelah sortasi. Buah stroberi yang telah disortasi diletakan dengan rapi kedalam mika dan kemudian di staples. Kegiatan ini dilakukan oleh pedagang pengumpul dan sebagian kecil juga dilakukan oleh pedagang pengecer. Alat yang digunakan untuk mengemas stroberi adalah staples dan mika yang mempunyai ukuran yang berbeda-beda mulai dari  $\frac{1}{2}$  ons,  $\frac{1}{4}$  kg,  $\frac{1}{2}$  kg dan 1 kg, dengan biaya kemasan Rp. 100,00/ons mika. 20 kemasan stroberi dalam plastik mika ukuran  $\frac{1}{2}$  ons sama saja dengan 1 kg kemasan stroberi dalam mika ukuran 1 kg, sehingga dapat disimpulkan biaya pengemasan untuk tiap 1 kg stroberi adalah Rp. 1000,00. Kegiatan pengemasan dilakukan oleh orang yang sama dengan sortasi, sehingga upah tenaga kerja untuk pengemasan sudah menjadi satu dengan upah tenaga kerja untuk sortasi.

e. Pengepakan

Pengepakan dilakukan oleh sebagian kecil pedagang pengumpul dalam rangka mengangkut stroberi dari pedagang pengepul di Desa Serang Purbalingga menuju pedagang pengecer maupun pedagang besar yang berada jauh dari Purbalingga atau di luar kota seperti Purwokerto, Tegal dan Semarang untuk dipasarkan sampai ke konsumen. Alat pengepakan yang digunakan adalah dus *stereofom* atau keranjang plastik besar dengan ukuran 10 kg dengan kapasitas muatan adalah 100 mika/ons atau 200 mika per  $\frac{1}{2}$  ons stroberi.

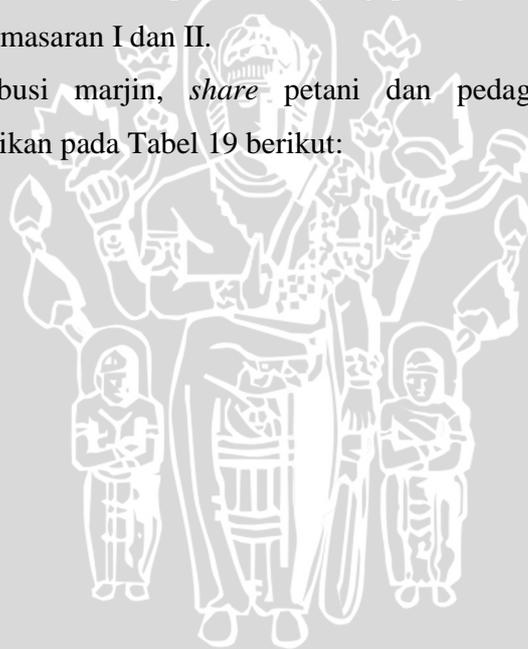
f. Transportasi

Pedagang pengumpul melakukan fungsi pemasaran ini tidak hanya untuk tujuan pemasaran luar kota seperti Purwokerto, Tegal dan Semarang tetapi juga untuk tujuan dalam kota (Purbalingga). Alat angkut yang biasa digunakan oleh pedagang pengumpul adalah motor, mobil atau jasa angkut. Biaya yang di keluarkan untuk proses ini adalah Rp. 10.000,00 – Rp. 20.000,00 per 60 kg untuk pengiriman stroberi tujuan sekitar Purbalingga dan Purwokerto dengan menggunakan sepeda motor. Sedangkan tujuan Tegal dan Semarang Rp. 100.000,00 - Rp. 150.000,00 per 100 kg pengiriman baik via paketan bus maupun kendaraan pribadi.

#### **6.4.3. Analisis Marjin Pemasaran dan *Farmer's share* Stroberi**

Pembahasan analisis marjin pemasaran dan *farmer's share* hanya pada saluran pemasaran I dan II, karena saluran pemasaran yang paling banyak dilakukan oleh petani adalah saluran pemasaran I dan II.

Rata-rata distribusi marjin, *share* petani dan pedagang pada saluran pemasaran I dan II disajikan pada Tabel 19 berikut:



**Tabel 19. Perincian Nilai Marjin, Distribusi Marjin, Share dan Keuntungan/Biaya Pemasaran Stroberi pada Saluran Pemasaran I dan II.**

Perincian Marjin	Nilai (Rp/Kg)		Marjin (Rp)		Distribusi Marjin (%)		Share Harga (%)		K/B
	I	II	I	II	I	II	I	II	
<b>Petani</b>									
Harga pokok	6578	6578							
Keuntungan	4672	6636							
Harga Jual	11250	13214					45	51,10	
<b>Pedagang Pengumpul</b>			13750	3214,57	100	25,43			10,96 2,72
<b>Serang</b>									
Harga beli	11250	13214							
Biaya sortasi	150	186,05							
pengemasan	1000	678,57							
Jumlah biaya	1150	864,62			8,36	6,84	4,6	3,34	
Keuntungan	12600	2349,95			91,64	18,59	50,4	9,09	
Harga jual	25000	16428,57					100	63,53	
<b>Pedagang Pengumpul Purbalingga</b>				7571,43		59,89			8,71
Harga beli		16428,57							
Biaya sortasi		107,14							
pengemasan		428,57							
transportasi		244,39							
Jumlah biaya		780,1					6,84	3,02	
Keuntungan		6791,33					53,72	26,26	
Harga jual		24000						92,82	
<b>Pedagang Pengecer</b>				1857,14		14,69			17,57
Harga beli		24000							
transportasi		100							
Jumlah biaya		100					0,79	0,39	
Keuntungan		1757,14					13,9	6,8	
Harga jual		25857,14						100	
<b>Marjin</b>			13750	12643,14	100	100			

Dari Tabel 19 di atas, dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran yang paling efisien terdapat pada saluran pemasaran II. Karena saluran pemasaran dikatakan efisien jika memiliki distribusi marjin yang kecil dan *share* petani yang besar. Hal ini terjadi karena perolehan marjin pemasaran saluran pemasaran II lebih rendah dibandingkan dengan saluran pemasaran I (Rp. 12.643,00 untuk saluran pemasaran II dan untuk saluran pemasaran I Rp. 13.750,00). Perolehan marjin tersebut disebabkan oleh jumlah lembaga pemasaran yang terlibat pada saluran II lebih banyak dari saluran I, begitu juga dengan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan. Sehingga semakin banyak fungsi pemasaran yang dilakukan maka semakin besar biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran semakin kecil.

Selain itu *share* petani yang didapat lebih besar pada saluran pemasaran II di bandingkan dengan saluran pemasaran I (51,1 %) untuk saluran pemasaran II sedangkan untuk saluran pemasaran I sebesar 45 %). Perolehan *share* petani tersebut tinggi karena harga jual dari petani dan harga jual akhir pada saluran pemasaran II lebih besar jika dibandingkan dengan saluran pemasaran I. Perhitungan analisis margin pemasaran dan *share* petani untuk saluran pemasaran III, IV, dan V dapat dilihat lampiran 13.

Peneliti memperoleh informasi di lapang bahwa pada saluran pemasaran I hanya melibatkan satu lembaga pemasaran saja yaitu pedagang pengumpul yang merangkap sebagai pedagang pengecer. Pada umumnya pedagang tersebut bisa berhubungan langsung dengan petani produsen dan memasarkan komoditinya secara langsung kepada konsumen tanpa melalui perantara lembaga pemasaran yang lain. Hal ini terjadi karena lokasi yang begitu dekat dengan objek wisata. Berdasarkan hal tersebut pedagang pengecer mampu mendapatkan keuntungan yang lebih dengan menjual langsung kepada konsumen.

Untuk melihat belum terdistribusinya margin pemasaran yang merata antar lembaga pemasaran dari sudut biaya dan keuntungan pada masing-masing lembaga pemasaran dapat dilihat pada Tabel 20 berikut:

**Tabel 20. K/B Masing-Masing Lembaga Pemasaran pada Saluran Pemasaran Stroberi di Desa Serang, Purbalingga.**

Lembaga pemasaran	Keuntungan		Biaya		K/B	
	I	II	I	II	I	II
Ped.Pengumpul Serang	12600	2349,95	1150	864,62	10,96	2,72
Ped.Pengumpul Purbalingga		6791,33		780,1		8,71
Ped.Pengecer		1757,14		100		17,57
<b>Total</b>	<b>12600</b>	<b>10898,42</b>	<b>1150</b>	<b>1744,72</b>	<b>10,96</b>	<b>29</b>

Berdasarkan Tabel 20 yang diambil dari Tabel 19 dapat disimpulkan bahwa perolehan rasio K/B (keuntungan/biaya) pada masing-masing lembaga pemasaran disetiap saluran pemasaran adalah berbeda. Distribusi rasio tersebut menunjukkan nilai rasio K/B > 1. Artinya saluran pemasaran yang ada sudah berjalan secara efisien. Nilai total rasio K/B tiap saluran pemasaran menunjukkan bahwa saluran pemasaran II relatif lebih efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran I. Karena

nilai total K/B saluran pemasaran II lebih besar dari saluran pemasaran I, yaitu 29. Artinya peningkatan biaya pemasaran sebesar Rp 1,00 akan meningkatkan keuntungan sebesar Rp 29,00.

Dari Tabel 19 dan 20 dapat disimpulkan secara keseluruhan bahwa saluran pemasaran yang lebih efisien adalah saluran pemasaran II. Karena saluran II memiliki nilai margin yang kecil dan *share* petani yang lebih besar dari saluran pemasaran I. Serta nilai total K/B pada saluran pemasaran II jauh lebih besar dibanding saluran pemasaran I.

Pembagian margin yang tidak merata disebabkan perbedaan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran. Semakin besar biaya pemasaran yang dikeluarkan maka semakin besar pula keuntungan yang didapatkan. Pada saluran pemasaran II perbedaan harga di tingkat petani tidak jauh berbeda jika dibandingkan dengan saluran pemasaran I yang hanya melewati satu lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran akan mengambil keuntungan yang akan menjadikan harga ditingkat produsen berbeda jauh dengan harga ditingkat konsumen.

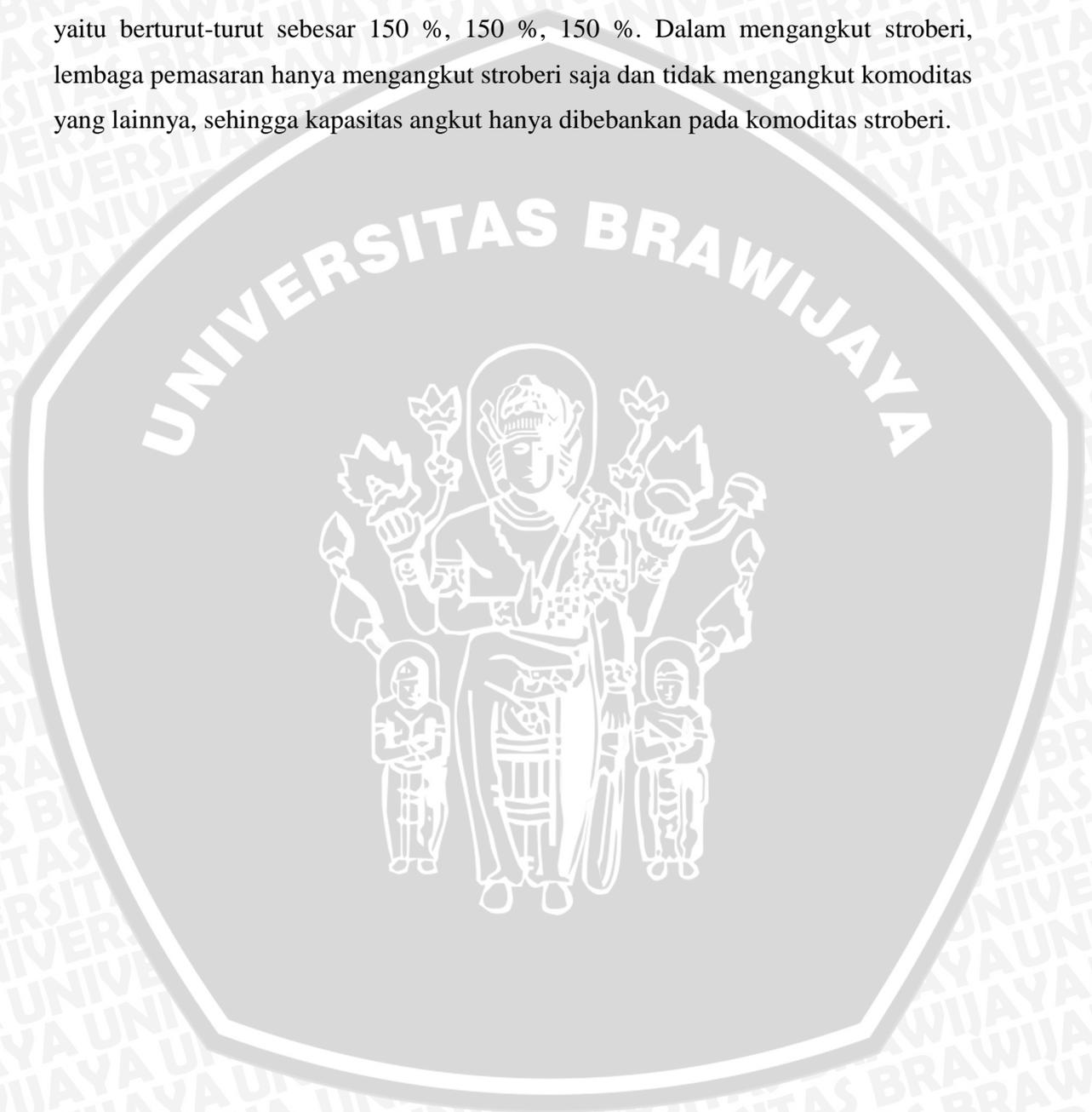
#### 6.4.4. Analisis Efisiensi Operasional

Pada pemasaran stroberi di Desa Serang, analisis efisiensi operasional diukur dari penggunaan fasilitas transportasi. Sedangkan dari fasilitas gudang tidak dilakukan karena stroberi adalah produk yang mudah rusak dan hanya mampu bertahan maksimal satu atau dua hari. Tingkat efisiensi operasional pada fungsi transportasi dapat dilihat pada Tabel 21.

**Tabel 21. Jenis Transportasi dan Kapasitas Angkut dari Tiap Lembaga Pemasaran Stroberi**

No	Lembaga Pemasaran	Kapasitas Normal (kg)	Rata-rata Angkut (kg)	Persentase (%)
1	<b>Pengecer Serang</b>			
	Sepeda motor	40	20	50,00
2	<b>Pengecer Purbalingga</b>			
	Sepeda motor	40	60	150,00
3	<b>Pengecer Purwokerto</b>			
	Sepeda motor	40	60	150,00
	Mobil	100	150	150,00

Berdasarkan Tabel 21, tiap lembaga pemasaran bisa dikatakan sudah efisien dalam melakukan fungsi operasional pengangkutan. Hal ini dapat dilihat dari persentase kapasitas rata-rata angkut terhadap kapasitas normal di atas nilai 100 %, yaitu berturut-turut sebesar 150 %, 150 %, 150 %. Dalam mengangkut stroberi, lembaga pemasaran hanya mengangkut stroberi saja dan tidak mengangkut komoditas yang lainnya, sehingga kapasitas angkut hanya dibebankan pada komoditas stroberi.



## VII. PENUTUP

### 7.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Di daerah penelitian usahatani stroberi sangat menguntungkan bila dibandingkan dengan usahatani wortel. Pendapatan per hektar per bulan stroberi Rp. 8.726.945,00 sedangkan usahatani wortel sebesar Rp. 837.184,00. Apabila dilihat pendapatan per hektar per tahun usahatani stroberi juga masih jauh lebih besar (stroberi Rp. 110.610.618,00 sedangkan wortel Rp. 10.046.208,00).
2. Usahatani stroberi memiliki kelayakan ekonomi yang lebih besar dibandingkan dengan wortel, hal ini ditunjukkan dengan nilai R/C ratio untuk usahatani stroberi sebesar 1,77 dan 1,41 usahatani wortel. Jika dilihat dari nilai rasio perubahan penerimaan dan biaya yang diperoleh dari usahatani wortel ke stroberi (Net B/C rasio) secara ekonomis sudah layak. Karena nilai Net B/C lebih dari satu  $>1$ , yaitu 1,85.
3. Usahatani stroberi memiliki kontribusi yang besar terhadap pendapatan usaha yang dilakukan oleh petani stroberi di daerah penelitian dengan rata-rata kontribusi sebesar 84 %.
4. Terdapat lima alur pemasaran komoditas stroberi di daerah penelitian, dimana tiap petani dapat memilih lebih dari satu saluran pemasaran. Lima saluran pemasaran tersebut adalah:

Saluran Pemasaran I : Petani → Pedagang pengumpul Serang →  
Konsumen (80 %)

Saluran Pemasaran II : Petani → Pedagang pengumpul Serang →  
Pedagang pengumpul purbalingga → pedagang  
pengecer Purbalingga → Konsumen (80 %)

Saluran Pemasaran III : Petani → Pedagang pengumpul Serang →  
Pedagang pengecer Purwokerto → Supermarket →  
Konsumen (30 %)

Saluran Pemasaran IV : Petani → Pedagang pengumpul Serang → Pedagang Besar Tegal → Pedagang pengecer Tegal → Konsumen (50 %)

Saluran Pemasaran V : Petani → Pedagang pengumpul Serang → Pedagang Besar Semarang → Pedagang pengecer Pasar Johar Semarang → Konsumen (25 %)

5. Saluran pemasaran yang relatif lebih efisien adalah saluran pemasaran II. Karena saluran II memiliki nilai margin yang kecil dan *share* petani yang lebih besar dari saluran pemasaran I. Serta nilai total K/B pada saluran pemasaran II jauh lebih besar dibanding saluran pemasaran I.
6. Hasil analisis efisiensi pemasaran dengan pendekatan analisis efisiensi operasional pada lembaga pemasaran stroberi di Desa Serang relatif efisien karena rata-rata kapasitas angkut terhadap kapasitas normal di atas nilai 100 %.

### Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian kelayakan finansial dapat disarankan petani di daerah penelitian lebih mengusahakan komoditi stroberi dibandingkan dengan wortel. Hal ini disebabkan pendapatan per hektar dan kelayakan ekonomi pada usahatani stroberi lebih besar dibanding usahatani wortel. Sehingga pendapatan yang diterima petani stroberi lebih besar dari wortel.
2. Berdasarkan hasil perhitungan kontribusi pendapatan disarankan agar petani mengusahakan stroberi karena nilai kontribusi stroberi lebih besar dari usaha di bidang pertanian yaitu sebesar 84 %.
3. Petani disarankan untuk memilih saluran pemasaran II. Karena margin pemasaran yang kecil dan *share* petani yang lebih besar dibanding saluran pemasaran I. Sedangkan bagi lembaga pemasaran stroberi lebih memperpendek saluran pemasaran yang dilakukan sehingga mengurangi biaya pemasaran yang dikeluarkan dan mempertahankan efisiensi operasional yang telah berjalan selama ini, karena dari hasil penelitian diketahui bahwa rata-rata kapasitas angkut terhadap kapasitas normal memiliki nilai di atas 100 %.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, Ratya. 2004. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Papyrus. Surabaya.
- Anonymous. 2006. *Departemen Pertanian : Eksport, Import Hortikultura tahun 2006*. Available at : <http://iis.ipb.ac.id/claroline153/AGR242>. Verified 25 Mei 2007.
- \_\_\_\_\_. 2006. *Impor Buah-buahan Segar 2004*. Available at : [http://karantina.deptan.go.id/dok/impor/impor\\_buah\\_04.pdf#search=%22import%20buah-buahan%22](http://karantina.deptan.go.id/dok/impor/impor_buah_04.pdf#search=%22import%20buah-buahan%22). Verified 25 Mei 2007.
- \_\_\_\_\_. 2003. *Analisis Kelayakan Usahatani Stroberi di Desa pancasari, Kabupaten Buleleng, Kota Bali*. Available at : <http://www.bisnisbali.com/2006/03/01/news/agrohobi/st/html>. Verified 13 Juni 2007. Penelitian Dosen Fakultas Pertanian. Universitas Udayana. Bali.
- \_\_\_\_\_. 2006. *Makin Banyak Petani Budidayakan Stroberi*. Available at : <http://www.suamerdeka.com/harian/0608/22/KED15.HTML>. Verified 13 Juni 2007.
- \_\_\_\_\_. 2006. *Petani Lembang Belum Mampu Penuhi Pasar*. Available at : <http://www.pikiran-rakyat.com/cetak/0303/13/0602.htm>. Verified 23 Mei 2007.
- \_\_\_\_\_. 2006. *Petani Stroberi Gagal Panen*. Available at : <http://www.suamerdeka.com/harian/0602/17/ban03.htm>. Verified 25 Mei 2007.
- \_\_\_\_\_. 2000. *Statistic Perdagangan Luar Negeri Indonesia (impor)*. BPS. Jakarta.
- Azzaino, Z. 1982. *Pengantar Tataniaga Petanian*. Departemen Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Budiman, S dan Saraswati, D. 2006. *Berkebun Stroberi Secara Komersial*. Penebar swadaya. Jakarta.
- Budiono. 1991. *Ekonomi Mikro*. BPFE. Yogyakarta.

- Cramer, Jensen. 1979. *Agriculture Economics and Agribusiness*. John Wiley and Son. New York.
- Dinas Pertanian dan Kehutanan Purbalingga. 2002. *Potensi Daerah Purbalingga*. Badan Pemberdayaan Masyarakat Kabupaten Purbalingga. Purbalingga.
- Gittinger, J. Price. 1986. *Analisa Ekonomi Proyek-proyek Pertanian* (terjemahan). UI-Press. Jakarta.
- Hanafiah, AM dan A.M Saefuddin. 1983. *Tataniaga Hasil Perikanan*. UI-Press. Jakarta.
- Hernanto, F. 1991. *Ilmu Usahatani*. PT. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Husnah, Suad dan Suwarsono. 1997. *Studi Kelayakan Proyek, Konsep, Teknis, dan Penyusunan Laporan*. Edisi Revisi. YKPN. Yogyakarta.
- Indriyani, Reni. 2006. *Sistem Pemasaran Kentang di Desa Kutabawa Kec. Karangreja Kab. Purbalingga*. Skripsi S1. Fakultas Pertanian. UNSOED. Purwokerto.
- Jaeni, Muhammad. 2002. *Analisis Usahatani Stroberi di Desa Pandan Rejo, Kec. Bumiaji, Kota Batu*. Skripsi S1. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.
- Kadariah. 1986. *Pengantar Evaluasi Proyek*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Kantor Desa Serang. 2006. *Potensi Desa Serang*. Badan Pemberdayaan Masyarakat Kabupaten Purbalingga. Purbalingga.
- Kurnia, Agus. 2005. *Petunjuk Praktis Budidaya Stroberi*. PT. Agro Media Pustaka. Jakarta.
- Kotler, Philip. 1995. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Milenium 1. PT. Indeks. Jakarta.
- Limbong, W.H dan Sitorus, P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Diktat Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Masryofie. 1994. *Pemasaran Hasil-hasil Pertanian*. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Malang.
- Mubyarto. 1995. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta

- Mustofa, Alisa. 2006. *Analisis Efisiensi Pemasaran Stroberi, Study Kasus di Desa Pandan Rejo, Kec. Bumiaji, Kota Batu*. Skripsi S1. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.
- Nugroho, A.P. 2001. *Analisis Pendapatan Usahatani Apel Malang*. Program Studi Agribisnis, Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Ony, Untung. 1999. *Stroberi Pagi di Bali Sore di Jakarta*. Trubus.no.350.hal.52-53.
- Rukamana, Rahmat. 1998. *Stroberi Budidaya dan Pasca Panen*. Kanisius. Yogyakarta.
- Santoso, Joko. 2006. *Inovasi Petani di Desa Serang Stroberi, Budidaya Potensial di Lereng Gunung Slamet*. Available at : <http://www.wawasandigital.com/shoe-archives.php>. Verified 25 Mei 2007.
- Soekartawi, dkk. 1986. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Pertanian Kecil*. UI-Press. Jakarta.
- Soekartawi. 1993. *Manajemen Pemasaran Hasil – hasil Pertanian : teori dan aplikasi*. Rajawali Press. Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 1994. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian dan Aplikasinya*. Rajawali Press. Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 1995. *Agribisnis Teori dan Aplikasi*. Raya Grafindo Persada. Jakarta. 205 hal.
- \_\_\_\_\_. 1996. *Pengembangan Agribisnis Berkelanjutan*. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Malang.
- Sutrisno. 1982. *Dasar-dasar Evaluasi Proyek (Dasar Perhitungan, Teori, dan Studi Kasus) Jilid 2 Dasar-dasar Teori*. ANDI Offset. Yogyakarta.
- Sudiyono. 2001. *Pemasaran Pertanian*. UMM Press. Malang.
- Sukirno, Sadono. 1995. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. PT. Raja Grafindo. Jakarta.
- Suliyanto. 2006. *Metode Riset Bisnis*. ANDI Offset. Yogyakarta.
- Swastha, Basu. 1979. *Saluran Pemasaran, Konsep dan Strategi Analisi Kuantitatif*. BPFE Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.

Lampiran 1. Peta Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga



Lampiran.2. Perhitungan Sampel Usahatani Stroberi Dan Wortel

Pengambilan sampel *simple random sampling* menggunakan rumus:

$$n = \frac{NZ^2s^2}{Nd^2 + Z^2s^2}$$

Keterangan :

$n$  = jumlah sampel minimal yang harus diambil

$N$  = jumlah populasi (281 untuk stroberi dan 667 untuk wortel)

$s^2$  = varian dari populasi

$d$  = kesalahan maksimal yang dapat diterima (5 %)

$Z$  = nilai z pada tingkat kepercayaan tertentu 95 % (1,96)

Untuk menghitung varian dari populasi digunakan rumus di bawah ini:

$$s^2 = \frac{n\sum X^2 - (\sum X)^2}{n(n-1)}$$

Keterangan:

$n$  = jumlah sampel contoh (10 untuk stroberi dan 20 untuk wortel)

$X$  = luas lahan petani dalam sampel contoh

No	X	X <sup>2</sup>
1	0.025	0.000625
2	0.05	0.0025
3	0.075	0.005625
4	0.1	0.01
5	0.15	0.0225
6	0.18	0.0324
7	0.2	0.04
8	0.21	0.0441
9	0.25	0.0625
10	0.38	0.1444
Jumlah	1.62	0.36465

$$S^2 = (10 \times 0.36465 - (1.62)^2) / (10 \times (10-1))$$

$$= 1.0865/90$$

$$= 0.012$$

$$n = (281 \times 1.96^2 \times 0.012) / (281 \times 0.05^2 + 1.96^2 \times 0.012)$$

$$= 17.40$$

$$\approx 20$$

Dengan tingkat kesalahan 5 % sampel stroberi yang harus diambil dari 281 populasi buah minimal sebanyak 20.

No	X	X <sup>2</sup>
1	0.25	0.0625
2	0.25	0.0625
3	0.25	0.0625
4	0.25	0.0625
5	0.3	0.09
6	0.35	0.1225
7	0.35	0.1225



8	0.35	0.1225
9	0.35	0.1225
10	0.5	0.25
11	0.5	0.25
12	0.5	0.25
13	0.5	0.25
14	0.5	0.25
15	0.7	0.49
16	0.7	0.49
17	0.75	0.5625
18	0.75	0.5625
19	1	1
20	0.5	0.25
Jumlah	9.6	5.435

$$S^2 = (20 \times (5.435) - (9.6)^2) / (20 \times (20-1))$$

$$= 16.54/380$$

$$= 0.044$$

$$n = (667 \times 1.96^2 \times 0.044) / (667 \times 0.05^2 + 1.96^2 \times 0.044)$$

$$= 60.78862$$

$$\approx 61$$

Dengan tingkat kesalahan 5 % sampel wortel yang harus diambil dari 667 populasi buah minimal sebanyak 61.

Lampiran 3. Data Responden Petani Stroberi Di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Pendidikan Terakhir	Jumlah Tanggungan
1	Mugirin	40	Tani	SLTP	3
2	Nasori	52	Dagang	SD	3
3	Samsuri	52	Tani	SD	2
4	Hadi Mulyanto	44	Tani	SD	3
5	Miswanto	37	Buruh	SLTP	5
6	Suprpto	50	Tani	SD	4
7	Mucheni	60	Perangkat Desa	SD	2
8	Bangun	35	Tani	SLTP	3
9	Sutrisno	37	Tani	SD	3
10	Wiryameja	65	Perangkat Desa	SD	3
11	Supriyatno	37	Buruh	SLTA	3
12	Warsono	45	Dagang	SD	4
13	Marhadi	52	Perangkat Desa	SD	1
14	Surkam	67	Tani	SLTA	1
15	Nurhadi	46	Tani	SD	5
16	Slamet Rochidin	42	Wiraswasta	SLTP	2
17	Nashadi	44	Tani	SD	3
18	Tasroni	62	Tani	SD	3
19	Slamet Riyadi	39	Tani	SD	3
20	Raswin	30	Tani	SD	2

Lampiran 4. Data Penggunaan Faktor-Faktor Produksi dan Produksi pada Usahatani Stroberi per Luas Lahan Di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga Tahun 2007.

No	Nama Responden	Luas lahan (Ha)	Bibit (batang)	Mulsa (rol)	Pupuk Kandang (Ku)	Pupuk Cair (lt)	NPK (kg)	Tenaga Kerja (HKSP)	Produksi (kg)
1	Mugirin	2	42500	21	318	16.8	220	10071	40420.7
2	Nasori	0.2	4000	1.625	30	1.65	20	1006.8	4286.05
3	Samsuri	0.0425	975	0.575	7.5	0.325	5	88.25	919.45
4	Hadi Mulyanto	0.175	3600	1.75	26.5	1.4	13	353	3889.08
5	Miswanto	0.07	1250	0.75	12.5	0.525	4.5	141.2	1407.55
6	Suprpto	0.1	2100	1	14	0.825	11	503.4	2192.6
7	Mucheni	0.175	3600	1.75	26.5	1.4	13	353	3516.05
8	Bangun	0.0875	1750	0.75	13	0.65	9	176.5	1860.4
9	Sutrisno	0.55	11500	4.5	55.5	3.5	29	2606.8	11965.5
10	Wiryameja	0.35	7500	4.25	43	2.32	21.7	706	7526.9
11	Supriyatno	0.027	500	0.3	4.5	0.2	3.5	42.85	540.2
12	Marhadi	0.95	20000	9.5	186.5	7	115	4945.75	20304.4
13	Surkam	0.047	1050	0.6	6.5	0.35	5	93.35	988.45
14	Nurhadi	0.3	7150	4	43.5	1.96	21.5	1500.6	6361.7
15	Slamet Roch	0.03	625	0.375	5.5	0.25	4	146.33	750.25
16	Nashadi	0.25	5600	2.85	35.5	1.75	20	1258.5	5094.75
17	Tasroni	0.12	2650	1.125	16.5	0.875	12.5	546.5	2576.07
18	Raswin	0.04	850	0.4	6.5	0.325	5	201.36	1014.55
19	Warsono	0.3	6750	3	40.5	1.875	19.5	1510.2	6389.2
20	S.Riadi	0.12	2850	1.325	18.5	0.95	13.5	604.08	2633.55
	Jumlah	5.934	126800	61.425	910.5	44.93	565.7	26855.47	124637.4
	Rata-rata	0.2967	6340	3.07125	45.525	2.2465	28.285	1342.7735	6231.87
	Max	2	42500	21	318	16.8	220	10071	40420.7
	Min	0.027	500	0.3	4.5	0.2	3.5	42.85	540.2

Lampiran 5. Harga Faktor Produksi dan Produk Usahatani Stroberi di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga Tahun 2007.

No	Bibit (Rp/batang)	Mulsa (Rp/rol)	Pupuk Kandang (Rp/Ku)	Pupuk Cair (Rp/lit)	NPK (Rp/Kg)	T.Kerja (Rp/HKSP)	Produksi (Rp/Kg)
1	2500	360000	37500	31000	4000	15000	11000
2	2500	360000	30000	28000	4000	15000	10500
3	2500	360000	35000	27000	4000	15000	15000
4	2500	360000	45000	25000	4500	15000	10500
5	2500	360000	45000	25000	4500	15000	11000
6	2500	360000	35000	24500	4000	15000	15000
7	2500	360000	35000	31000	4500	15000	10500
8	2500	360000	35000	25000	4000	15000	12000
9	2500	360000	45000	28000	4500	15000	11000
10	2500	360000	45000	25000	4000	15000	15000
11	2500	360000	35000	25000	4000	15000	10500
12	2500	360000	35000	25000	4500	15000	11000
13	2500	360000	30000	23000	4500	15000	12500
14	2500	360000	45000	25000	4000	15000	10500
15	2500	360000	45000	24500	4000	15000	11000
16	2500	360000	30000	24500	4500	15000	11000
17	2500	360000	35000	24500	4000	15000	12000
18	2500	360000	45000	23000	4000	15000	11000
19	2500	360000	45000	27000	4000	15000	10500
20	2500	360000	30000	23000	4000	15000	11000
Σ	50000	7200000	762500	514000	83500	300000	232500
X	2500	360000	38125	25700	4175	15000	11625
Max	2500	360000	45000	31000	4500	15000	15000
Min	2500	360000	30000	23000	4000	15000	10500

Lampiran 6. Biaya dan Pendapatan Usahatani Stroberi per Luas Lahan di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga Tahun 2007.

No	Sewa lahan	peralatan	Penyusutan	Bibit	Mulsa	P.Kandang	P.Cair	NPK	T.Kerja	B.Total	penerimaan	pendapatan
1	11000000	1320000	239000	106250000	7560000	11925000	520800	880000	151065000	290759800	444627700	153867900
2	800000	565000	110500	10000000	585000	900000	46200	80000	15102000	28188700	45003525	16814825
3	250367	560000	109500	2437500	207000	262500	8775	20000	1323750	5179392	13791750	8612358
4	1005468.8	565000	110500	9000000	630000	1192500	35000	58500	5295000	17891969	40835340	22943371
5	439851	560000	109500	3125000	270000	562500	13125	20250	2118000	7218226	15483050	8264824
6	550000	565000	110500	5250000	360000	490000	20212.5	44000	7551000	14940713	32889000	17948288
7	731250	565000	110500	9000000	630000	927500	43400	58500	5295000	17361150	36918525	19557375
8	434179.68	560000	109500	4375000	270000	455000	16250	36000	2647500	8903429.7	22324800	13421370
9	2810937.5	765000	130500	28750000	1620000	2497500	98000	130500	39102000	75904438	131620500	55716063
10	2010937.5	565000	110500	18750000	1530000	1935000	58000	86800	10590000	35636238	112903500	77267263
11	125683.59	360000	89500	1250000	108000	157500	5000	14000	642750	2752433.6	5672100	2919666.4
12	4410950	765000	130500	50000000	3420000	6527500	175000	517500	74186250	140132700	223348400	83215700
13	251367.18	365000	90500	2625000	216000	195000	8050	22500	1400250	5173667.2	12355625	7181957.8
14	1650000	1115000	218000	17875000	1440000	1957500	49000	86000	22509000	46899500	66797850	19898350
15	142500	36000	89500	1562500	135000	247500	6125	16000	2194950	4430075	8252750	3822675
16	1375000	560000	110500	14000000	1026000	1065000	42875	90000	18877500	37146875	56042250	18895375
17	630000	565000	110500	6625000	405000	577500	21437.5	50000	8197500	17181938	30912840	13730903
18	205000	365000	90500	2125000	144000	292500	7475	20000	3020400	6269875	11160050	4890175
19	1200000	565000	110500	16875000	1080000	1822500	50625	78000	22653000	44434625	67086600	22651975
20	600000	565000	110500	7125000	477000	555000	21850	54000	9061200	18569550	28969050	10399500
Σ	30623492	11851000	2401000	317000000	22113000	34545000	1247200	2362550	402832050	824975292	1406995205	582019913
X	1531174.6	592550	120050	15850000	1105650	1727250	62360	118128	20141603	41248765	70349760.3	29100996
Max	11000000	1320000	239000	106250000	7560000	11925000	520800	880000	151065000	290759800	444627700	153867900
Min	125683.59	36000	89500	1250000	108000	157500	5000	14000	642750	2752433.6	5672100	2919666.4

Lampiran 7. R/C dan Net B/C Ratio Usahatani Stroberi per Luas Lahan di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga Tahun 2007.

No	Biaya total	penerimaan	pendapatan	t (bulan)	suku bunga (%)	R/C ratio	Net benefit	Net cost
1	290759800	444627700	153867900	12	8.25	1.52919	713172211	1347661269
2	28188700	45003525	16814825	12	8.25	1.59651	77936112.2	130653615.9
3	5179392	13791750	8612358	12	8.25	2.66281	39917971.2	24006296.59
4	17891969	40835340	22943371.25	12	8.25	2.28233	106341705	82928634.95
5	7218226	15483050	8264824	12	8.25	2.14499	38307163.5	33456219.23
6	14940713	32889000	17948287.5	12	8.25	2.2013	83189670.3	69249667.83
7	17361150	36918525	19557375	12	8.25	2.1265	90647733.3	80468309.04
8	8903429.7	22324800	13421370.32	12	8.25	2.50744	62207571.2	41267077.99
9	75904438	131620500	55716062.5	12	8.25	1.73403	258241956	351814351.8
10	35636238	112903500	77267262.5	12	8.25	3.16822	358130997	165172685.7
11	2752433.6	5672100	2919666.41	12	8.25	2.06076	13532549.3	12757431.2
12	140132700	223348400	83215700	12	8.25	1.59383	385701792	649510050.3
13	5173667.2	12355625	7181957.82	12	8.25	2.38818	33288117.5	23979762.26
14	46899500	66797850	19898350	12	8.25	1.42428	92228140.2	217377504.3
15	4430075	8252750	3822675	12	8.25	1.86289	17717961.8	20533239.11
16	37146875	56042250	18895375	12	8.25	1.50867	87579387	172174436.4
17	17181938	30912840	13730902.5	12	8.25	1.79915	63642241.8	79637665.51
18	6269875	11160050	4890175	12	8.25	1.77995	22665786.1	29060646.28
19	44434625	67086600	22651975	12	8.25	1.50978	104991094	205952896.9
20	18569550	28969050	10399500	12	8.25	1.56003	48201310.4	86069199.8
∑	824975292	1406995205	582019912.8	240	165	39.4408	2697641470	3823730960
X	41248765	70349760.3	29100995.64	12	8.25	1.97204	134882074	191186548
Max	290759800	444627700	153867900	12	8.25	3.16822	713172211	1347661269
Min	2752433.6	5672100	2919666.41	12	8.25	1.42428	13532549.3	12757431.2

Lampiran 8. Penggunaan Faktor-Faktor Produksi pada Usahatani Wortel di Desa  
Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga.

No	luas lahan	Benih	Pupuk kandang	urea	Tenaga kerja	produksi
1	0.25	1	300	25	2.84	1650
2	0.5	3.5	780	50	90.2	3800
3	0.25	1.5	600	20	36.4	2000
4	0.25	1.5	300	25	25	2400
5	0.25	1.3	270	20	38.2	2480
6	0.05	0.3	120	5	14.4	500
7	0.06	0.4	120	8	15.1	600
8	0.06	0.25	180	8	17.4	610
9	0.5	3.4	900	50	95	5100
10	0.25	2	750	30	30	2550
11	0.2	0.9	300	10	43.4	2050
12	0.25	0.9	180	30	46.4	2700
13	0.5	3.5	750	50	101.2	5700
14	0.125	0.65	240	20	49.8	1500
15	0.25	1.2	240	30	56.6	3000
16	0.125	0.9	300	20	33.8	1500
17	0.5	3.8	750	45	96.8	6000
18	0.5	3.6	900	50	93.2	6200
19	0.25	1.7	180	30	47	3150
20	0.125	1.6	300	15	35.8	1600
21	0.25	1.5	210	30	52	3200
22	0.35	3.2	390	24	90	4500
23	0.2	1.2	300	20	39.6	2600
24	0.5	4	1200	40	80.2	6500
25	0.25	1.8	360	20	67.2	3300
26	1	6	1800	100	162.6	13200
27	0.6	4.1	1200	75	95.8	8000
28	1.5	10	3600	200	267.6	20000
29	0.5	4	750	50	104.4	6680
30	0.25	1.5	510	20	40.8	3400
31	0.25	2	600	25	58.8	3500
32	0.5	3.9	1050	48	64.8	7000
33	0.7	5	1350	70	89.4	10000
34	1.25	7.5	2400	150	277.4	18000
35	0.25	1.4	300	25	117.6	3680
36	0.25	1.6	540	25	62.8	3700
37	0.25	2	600	35	53.6	3800

38	0.25	1.5	750	35	113.8	3950
----	------	-----	-----	----	-------	------

Lampiran 8.....(lanjutan)

39	0.125	0.8	450	15	33.2	2000
40	0.5	3.5	900	50	101.6	8000
41	0.15	1	330	20	44.6	2500
42	0.03	0.3	90	4	14.6	550
43	0.125	1.6	300	15	35.8	1600
44	0.25	1.5	210	30	52	3200
45	0.35	3.2	390	24	90	4500
46	0.2	1.2	300	20	39.6	2600
47	0.5	4	1200	40	80.2	6500
48	0.25	1.8	360	20	67.2	3300
49	1	6	1800	100	162.6	13200
50	0.6	4.1	1200	75	95.8	8000
51	1.5	10	3600	200	267.6	20000
52	0.5	4	750	50	104.4	6680
53	0.05	0.3	120	5	14.4	500
54	0.06	0.4	120	8	15.1	600
55	0.25	1.5	510	20	40.8	3400
56	0.25	2	600	25	58.8	3500
57	0.15	1	330	20	44.6	2500
58	0.03	0.3	90	4	14.6	550
59	0.06	0.25	180	8	17.4	610
60	0.5	3.4	900	50	95	5100
61	0.25	2	750	30	30	2550
$\Sigma$	22.025	150.25	41850	2366	4326.84	282040
X	0.3610656	2.463115	686.0655738	38.78689	70.93180328	4623.607
max	1.5	10	3600	200	277.4	20000
min	0.03	0.25	90	4	2.84	500

Lampiran 9. Harga Faktor-Faktor Produksi dan Produk Usahatani Wortel per luas lahan di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga.

No	Sewa lahan	Benih	Pupuk kandang	Urea	Tenaga kerja	Produksi
1	1000000	30000	350	1600	15000	900
2	1500000	35000	400	1650	15000	1000
3	875000	30000	300	1650	15000	950
4	1150000	40000	300	1650	15000	850
5	875000	30000	375	1600	15000	800
6	1750000	40000	300	1600	15000	1000
7	200000	25000	300	1600	15000	1000
8	178850	25000	300	1600	15000	1000
9	2000000	30000	450	1600	15000	900
10	875000	30000	350	1650	15000	900
11	700000	35000	350	1650	15000	850
12	1000000	40000	350	1600	15000	900
13	1750000	30000	375	1650	15000	850
14	437500	40000	350	1600	15000	1000
15	1000000	40000	350	1600	15000	900
16	500000	30000	400	1600	15000	1000
17	1750000	30000	450	1600	15000	900
18	2000000	40000	450	1650	15000	900
19	937500	40000	400	1650	15000	800
20	437500	40000	350	1650	15000	1000
21	875000	40000	350	1650	15000	800
22	1462500	40000	300	1650	15000	850
23	800000	35000	375	1650	15000	900
24	1750000	35000	450	1650	15000	800
25	1000000	30000	350	1650	15000	900
26	3500000	35000	450	1750	15000	750
27	3250000	35000	300	1600	15000	850
28	5750000	35000	450	1750	15000	950
29	2000000	30000	350	1650	15000	850
30	1000000	35000	425	1750	15000	900
31	937490	35000	350	1650	15000	800
32	2750000	50000	375	1700	15000	800
33	4000000	35000	400	1700	15000	850
34	5000000	40000	450	1750	15000	850
35	800000	35000	300	1600	15000	900
36	875000	40000	375	1650	15000	900
37	1296100	40000	300	1650	15000	900

Lampiran 9.....(lanjutan)

38	875000	40000	400	1700	15000	900
39	500000	40000	300	1600	15000	850
40	2750000	40000	450	1650	15000	850
41	600000	25000	450	1750	15000	800
42	171850	50000	350	1650	15000	1000
43	500000	40000	350	1650	15000	1000
44	1000000	40000	350	1650	15000	800
45	1250000	40000	300	1650	15000	850
46	800000	35000	425	1650	15000	900
47	2750000	35000	300	1650	15000	900
48	1375000	30000	350	1650	15000	1000
49	4500000	35000	450	1750	15000	900
50	2750000	35000	450	1750	15000	850
51	5750000	35000	450	1750	15000	850
52	2350000	45000	450	1750	15000	1000
53	146200	30000	300	1600	15000	1000
54	200000	50000	300	1600	15000	1000
55	687500	35000	450	1650	15000	900
56	150000	35000	375	1650	15000	800
57	787500	25000	450	1750	15000	950
58	182800	50000	325	1600	15000	1000
59	200000	30000	325	1600	15000	1000
60	1350000	30000	450	1650	15000	900
61	875000	30000	375	1650	15000	1000
$\Sigma$	88888290	2185000	22775	100900	915000	54950
X	1457185.08	35819.67	373.3606557	1654.098	15000	900.8197
max	5750000	50000	450	1750	15000	1000
min	146200	25000	300	1600	15000	750

Lampiran 10. Biaya, Penerimaan dan Pendapatan per Luas Lahan pada Usahatani Wortel di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga Tahun 2007.

No	Sewa lahan (Rp/musim tanan)	Biaya Peralatan	Biaya Penyusutan	Biaya Benih (Rp)	B.P-kandang (Rp)	B.P-Urea (Rp)	B.Tenaga kerja (Rp)	Biaya Total (Rp)	Penerimaan (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	1000000	25000	1666.66	30000	105000	40000	42600	1244266.66	1485000	240733.34
2	1500000	25000	1666.66	122500	312000	82500	1353000	3396666.66	3800000	403333.34
3	875000	25000	1666.66	45000	180000	33000	546000	1705666.66	1900000	194333.34
4	1150000	25000	1666.66	60000	90000	41250	375000	1742916.66	2040000	297083.34
5	875000	25000	1666.66	39000	101250	32000	573000	1646916.66	1984000	337083.34
6	175000	25000	1666.66	12000	36000	8000	216000	473666.66	500000	26333.34
7	200000	20000	1333.33	10000	36000	12800	226500	506633.33	600000	93366.67
8	178850	25000	1666.66	6250	54000	12800	261000	539566.66	610000	70433.34
9	2000000	25000	1666.66	102000	405000	80000	1425000	4038666.66	4590000	551333.34
10	875000	25000	1666.66	60000	262500	49500	450000	1723666.66	2295000	571333.34
11	700000	25000	1666.66	31500	105000	16500	651000	1530666.66	1742500	211833.34
12	1000000	25000	1666.66	36000	63000	48000	696000	1869666.66	2430000	560333.34
13	1750000	25000	1666.66	105000	281250	82500	1518000	3763416.66	4845000	1081583.34
14	437500	25000	1666.66	26000	84000	32000	747000	1353166.66	1500000	146833.34
15	1000000	25000	1666.66	48000	84000	48000	849000	2055666.66	2700000	644333.34
16	500000	25000	1666.66	27000	120000	32000	507000	1212666.66	1500000	287333.34
17	1750000	25000	1666.66	114000	337500	72000	1452000	3752166.66	5400000	1647833.34
18	2000000	25000	1666.66	144000	405000	82500	1398000	4056166.66	5580000	1523833.34
19	937500	25000	1666.66	68000	72000	49500	705000	1858666.66	2520000	661333.34
20	437500	25000	1666.66	64000	105000	24750	537000	1194916.66	1600000	405083.34
21	875000	25000	1666.66	60000	73500	49500	780000	1864666.66	2560000	695333.34
22	1462500	25000	1666.66	128000	117000	39600	1350000	3123766.66	3825000	701233.34
23	800000	25000	1666.66	42000	112500	33000	594000	1608166.66	2340000	731833.34
24	1750000	25000	1666.66	140000	540000	66000	1203000	3725666.66	5200000	1474333.34
25	1000000	25000	1666.66	54000	126000	33000	1008000	2247666.66	2970000	722333.34

Lampiran 10.....(lanjutan)

26	3500000	25000	1666.66	210000	810000	175000	2439000	7160666.66	9900000	2739333.34
27	3250000	25000	1666.66	143500	360000	120000	1437000	5337166.66	6800000	1462833.34
28	5750000	25000	1666.66	350000	1620000	350000	4014000	12110666.66	19000000	6889333.34
29	2000000	25000	1666.66	120000	262500	82500	1566000	4057666.66	5678000	1620333.34
30	1000000	25000	1666.66	52500	216750	35000	612000	1942916.66	3060000	1117083.34
31	937490	25000	1666.66	70000	210000	41250	882000	2167406.66	2800000	632593.34
32	2750000	25000	1666.66	195000	393750	81600	972000	4419016.66	5600000	1180983.34
33	4000000	25000	1666.66	175000	540000	119000	1341000	6201666.66	8500000	2298333.34
34	5000000	25000	1666.66	300000	1080000	262500	4161000	10830166.66	15300000	4469833.34
35	800000	25000	1666.66	49000	90000	40000	1764000	2769666.66	3312000	542333.34
36	875000	25000	1666.66	64000	202500	41250	942000	2151416.66	3330000	1178583.34
37	1296100	25000	1666.66	80000	180000	57750	804000	2444516.66	3420000	975483.34
38	875000	25000	1666.66	60000	300000	59500	1707000	3028166.66	3555000	526833.34
39	500000	25000	1666.66	32000	135000	24000	498000	1215666.66	1700000	484333.34
40	2750000	25000	1666.66	140000	405000	82500	1524000	4928166.66	6800000	1871833.34
41	600000	25000	1666.66	25000	148500	35000	669000	1504166.66	2000000	495833.34
42	171850	25000	1666.66	15000	31500	6600	219000	470616.66	550000	79383.34
43	500000	25000	1666.66	64000	105000	24750	537000	1257416.66	1600000	342583.34
44	1000000	25000	1666.66	60000	73500	49500	780000	1989666.66	2560000	570333.34
45	1250000	25000	1666.66	128000	117000	39600	1350000	2911266.66	3825000	913733.34
46	800000	25000	1666.66	42000	127500	33000	594000	1623166.66	2340000	716833.34
47	2750000	25000	1666.66	140000	360000	66000	1203000	4545666.66	5850000	1304333.34
48	1375000	25000	1666.66	54000	126000	33000	1008000	2622666.66	3300000	677333.34
49	4500000	25000	1666.66	210000	810000	175000	2439000	8160666.66	11880000	3719333.34
50	2750000	25000	1666.66	143500	540000	131250	1437000	5028416.66	6800000	1771583.34
51	5750000	25000	1666.66	350000	1620000	350000	4014000	12110666.66	17000000	4889333.34
52	2350000	25000	1666.66	180000	337500	87500	1566000	4547666.66	6680000	2132333.34
53	146200	25000	1666.66	9000	36000	8000	216000	441866.66	500000	58133.34

Lampiran 10.....(lanjutan)

54	200000	25000	1666.66	20000	36000	12800	226500	521966.66	600000	78033.34
55	687500	25000	1666.66	52500	229500	33000	612000	1641166.66	3060000	1418833.34
56	150000	25000	1666.66	70000	225000	41250	882000	1394916.66	2800000	1405083.34
57	787500	25000	1666.66	25000	148500	35000	669000	1691666.66	2375000	683333.34
58	182800	25000	1666.66	15000	29250	6400	219000	479116.66	550000	70883.34
59	200000	25000	1666.66	7500	58500	12800	261000	566466.66	610000	43533.34
60	1350000	25000	1666.66	102000	405000	82500	1425000	3391166.66	4590000	1198833.34
61	875000	25000	1666.66	60000	281250	49500	450000	1742416.66	2550000	807583.34
$\Sigma$	88888290	1520000	101332.93	5387750	16858500	3985000	64902600	181643472.9	247291500	65648027.07
X	1457185.082	24918.0328	1661.195574	88323.77049	276368.8525	65327.86885	1063977.049	2977761.851	4053959.016	1076197.165
max	5750000	25000	1666.66	350000	1620000	350000	4161000	12110666.66	19000000	6889333.34
min	146200	20000	1333.33	6250	29250	6400	42600	441866.66	500000	26333.34

Lampiran 11.R/C dan Net B/C Ratio Usahatani Wortel per Luas Lahan di Desa Serang Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga

No	Biaya Total	Penerimaan	Pendapatan	t (bulan)	suku bunga (%)	R/C ratio	Net Benefit	Net Cost
1	1244266.66	1485000	240733.34	4	8.25	1.193474	701268.954	3624614.6
2	3396666.66	3800000	403333.34	4	8.25	1.118744	1174931.355	9894669.66
3	1705666.66	1900000	194333.34	4	8.25	1.113934	566103.2995	4968697.21
4	1742916.66	2040000	297083.34	4	8.25	1.170452	865419.4849	5077208.43
5	1646916.66	1984000	337083.34	4	8.25	1.204675	981941.6009	4797555.35
6	473666.66	500000	26333.34	4	8.25	1.055595	76710.41244	1379816.04
7	506633.33	600000	93366.67	4	8.25	1.184288	271982.0487	1475849.69
8	539566.66	610000	70433.34	4	8.25	1.130537	205176.0453	1571786.22
9	4038666.66	4590000	551333.34	4	8.25	1.136514	1606063.185	11764849.6
10	1723666.66	2295000	571333.34	4	8.25	1.331464	1664324.243	5021132.16
11	1530666.66	1742500	211833.34	4	8.25	1.138393	617081.7253	4458912.95
12	1869666.66	2430000	560333.34	4	8.25	1.299697	1632280.661	5446437.88
13	3763416.66	4845000	1081583.34	4	8.25	1.287394	3150709.484	10963031.8
14	1353166.66	1500000	146833.34	4	8.25	1.108511	427733.2868	3941846.06
15	2055666.66	2700000	644333.34	4	8.25	1.313443	1876977.104	5988265.72
16	1212666.66	1500000	287333.34	4	8.25	1.236943	837017.2192	3532562.13
17	3752166.66	5400000	1647833.34	4	8.25	1.439168	4800225.689	10930260
18	4056166.66	5580000	1523833.34	4	8.25	1.375683	4439007.129	11815828
19	1858666.66	2520000	661333.34	4	8.25	1.355811	1926499.003	5414394.3
20	1194916.66	1600000	405083.34	4	8.25	1.339006	1180029.198	3480855.44
21	1864666.66	2560000	695333.34	4	8.25	1.3729	2025542.802	5431872.62
22	3123766.66	3825000	701233.34	4	8.25	1.224483	2042729.814	9099697.53
23	1608166.66	2340000	731833.34	4	8.25	1.455073	2131869.233	4684674.55
24	3725666.66	5200000	1474333.34	4	8.25	1.395723	4294811.011	10853064.1
25	2247666.66	2970000	722333.34	4	8.25	1.32137	2104195.23	6547571.88
26	7160666.66	9900000	2739333.34	4	8.25	1.382553	7979822.928	20859400.8

Lampiran 11.....(lanjutan)

27	5337166.66	6800000	1462833.34	4	8.25	1.274084	4261310.902	15547448.8
28	12110666.66	19000000	6889333.34	4	8.25	1.568865	20068992.46	35279012.6
29	4057666.66	5678000	1620333.34	4	8.25	1.399326	4720116.734	11820197.6
30	1942916.66	3060000	1117083.34	4	8.25	1.574952	3254122.862	5659819.01
31	2167406.66	2800000	632593.34	4	8.25	1.291866	1842777.863	6313770.25
32	4419016.66	5600000	1180983.34	4	8.25	1.26725	3440266.943	12872829.3
33	6201666.66	8500000	2298333.34	4	8.25	1.370599	6695166.6	18065783
34	10830166.66	15300000	4469833.34	4	8.25	1.412721	13020860.97	31548848.4
35	2769666.66	3312000	542333.34	4	8.25	1.195812	1579845.708	8068185.49
36	2151416.66	3330000	1178583.34	4	8.25	1.547817	3433275.616	6267190.54
37	2444516.66	3420000	975483.34	4	8.25	1.39905	2841634.572	7121006.34
38	3028166.66	3555000	526833.34	4	8.25	1.173978	1534693.389	8821209.67
39	1215666.66	1700000	484333.34	4	8.25	1.39841	1410888.64	3541301.29
40	4928166.66	6800000	1871833.34	4	8.25	1.379823	5452749.538	14356010.2
41	1504166.66	2000000	495833.34	4	8.25	1.32964	1444388.749	4381717.05
42	470616.66	550000	79383.34	4	8.25	1.168679	231247.8687	1370931.23
43	1257416.66	1600000	342583.34	4	8.25	1.27245	997963.3918	3662921.25
44	1989666.66	2560000	570333.34	4	8.25	1.286648	1661411.19	5796004.23
45	2911266.66	3825000	913733.34	4	8.25	1.313861	2661753.555	8480673.78
46	1623166.66	2340000	716833.34	4	8.25	1.441626	2088173.439	4728370.34
47	4545666.66	5850000	1304333.34	4	8.25	1.28694	3799592.018	13241767.4
48	2622666.66	3300000	677333.34	4	8.25	1.258261	1973107.85	7639966.72
49	8160666.66	11880000	3719333.34	4	8.25	1.455763	10834614.77	23772453.7
50	5028416.66	6800000	1771583.34	4	8.25	1.352314	5160715.985	14648043.7
51	12110666.66	17000000	4889333.34	4	8.25	1.403721	14242886.66	35279012.6
52	4547666.66	6680000	2132333.34	4	8.25	1.468885	6211599.818	13247593.5
53	441866.66	500000	58133.34	4	8.25	1.131563	169345.4946	1287180.96
54	521966.66	600000	78033.34	4	8.25	1.149499	227315.2473	1520516.49

Lampiran 11.....(lanjutan)

55	1641166.66	3060000	1418833.34	4	8.25	1.864527	4133136.575	4780805.3
56	1394916.66	2800000	1405083.34	4	8.25	2.007288	4093082.097	4063466.02
57	1691666.66	2375000	683333.34	4	8.25	1.403941	1990586.167	4927914.47
58	479116.66	550000	70883.34	4	8.25	1.147946	206486.9191	1395692.18
59	566466.66	610000	43533.34	4	8.25	1.076851	126814.9223	1650147.35
60	3391166.66	4590000	1198833.34	4	8.25	1.353516	3492264.937	9878647.87
61	1742416.66	2550000	807583.34	4	8.25	1.463485	2352532.99	5075751.9
$\Sigma$	181643472.9	247291500	65648027.1	244	503.25	80.57779	191236175.6	529137045
X	2977761.851	4053959.016	1076197.17	4	8.25	1.320947	3135019.272	8674377.79
max	12110666.66	19000000	6889333.34	4	8.25	2.007288	20068992.46	35279012.6
min	441866.66	500000	26333.34	4	8.25	1.055595	76710.41244	1287180.96

Lampiran 12. Perincian Distribusi Marjin, *Share* Petani dan Pedagang Pada Pemasaran Stroberi Saluran Pemasaran III, IV dan V.

a. Perincian Distribusi Marjin, *Share* Petani dan Pedagang pada Pemasaran Stroberi Saluran Pemasaran III

No	Perincian Marjin	Nilai (Rp/Kg)	Marjin Rp	Distribusi marjin (%)	Share harga (%)	K/B
<b>1</b>	<b>Petani</b>					
	Harga pokok	6578				
	Keuntungan	6922				
	Harga jual	13500			<b>40,91</b>	
<b>2</b>	<b>Pedagang Pengumpul</b>		<b>7500</b>	<b>38,46</b>		<b>5,04</b>
	Harga beli	13500				
	Biaya sortasi	200				
	Biaya pengemasan	875				
	Biaya transportasi	166,67				
	Jumlah biaya	1241,67				
	Keuntungan	6258,33				
	Harga jual	21000			<b>63.64</b>	
<b>3</b>	<b>Pedagang Pengecer</b>		<b>7000</b>	<b>35,9</b>		<b>19,49</b>
	Harga beli	21000				
	Biaya transportasi	341,67				
	Jumlah biaya	341,67				
	Keuntungan	5458,34				
	Harga jual	28000			<b>84,85</b>	
<b>4</b>	<b>Supermarket</b>		<b>5000</b>	<b>25,64</b>		
	Harga beli	28000				
	Keuntungan	5000				
	Harga jual	33000			<b>100</b>	
	<b>Marjin</b>		<b>19500</b>	<b>100</b>		

b. Perincian Distribusi Marjin, *Share* Petani dan Pedagang pada Pemasaran Stroberi Saluran Pemasaran IV.

No	Perincian Marjin	Nilai (Rp/Kg)	Marjin (Rp)	Distribusi Marjin (%)	Share harga (%)	K/B
<b>1</b>	<b>Petani</b>					
	Harga pokok	6578				
	Keuntungan	5172				
	Harga jual	11750			<b>52.22</b>	
<b>2</b>	<b>Pedagang Pengumpul</b>		<b>10750</b>	<b>100</b>		<b>4,48</b>
	Harga beli	11750				
	Biaya sortasi	150				
	Biaya pengemasan	562,5				
	Biaya transportasi	1250				
	Jumlah biaya	1962,5				
	Keuntungan	8787,5				

Harga jual	22500	100
<b>Marjin</b>	<b>10750</b>	<b>100</b>

Lampiran 12.....(lanjutan)

**c. Perincian Distribusi Marjin, Share Petani dan Pedagang pada Pemasaran Stroberi Saluran Pemasaran V.**

No	Perincian Marjin	Nilai (Rp/Kg)	Marjin (Rp)	Distribusi Marjin (%)	Share harga (%)	K/B
<b>1</b>	<b>Petani</b>					
	Harga pokok	6578				
	Keuntungan	8422				
	Harga jual	15000			<b>75</b>	
<b>2</b>	<b>Pedagang Pengumpul</b>		<b>5000</b>	<b>100</b>		<b>1,41</b>
	Harga beli	15000				
	Biaya sortasi	375				
	Biaya pengemasan	700				
	Biaya transportasi	1000				
	Jumlah biaya	2075				
	Keuntungan	2925				
	Harga jual	20000			<b>100</b>	
	<b>Marjin</b>		<b>5000</b>	<b>100</b>		

Lampiran 13. Dokumentasi Stroberi di Desa Serang, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga, Jawa Tengah.



**Gambar 1. Lahan Stroberi dan Proses Usahatani Stroberi**



**Gambar 2. Hasil Panen dan Proses Penimbangan Stroberi**



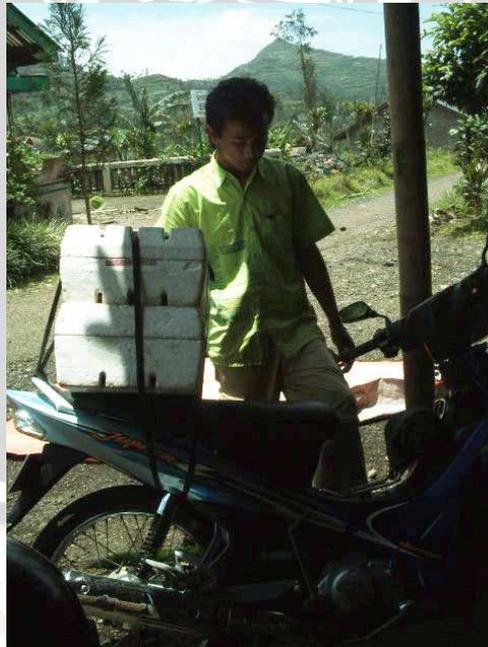
**Gambar 3. Proses Sortasi dan Grading**



**Gambar 4. Proses Pengemasan**



**Gambar 5. Poses Paking**



**Gambar 6. Proses Transportasi**