

**Analisis Pengaruh Cara dan Bentuk Penjualan Terhadap
Pendapatan Usahatani Padi
(Studi Kasus di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten
Mojokerto)**

SKRIPSI

Oleh :

ASTRI SHOFA AGUSTIN

MINAT SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
MALANG
2012**

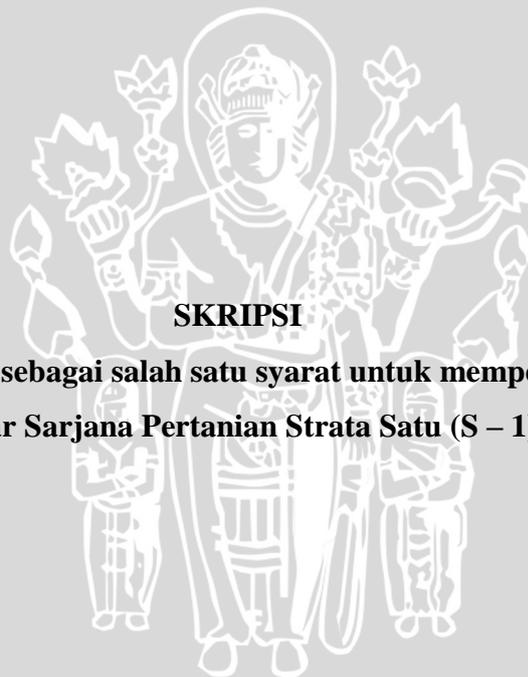
**Analisis Pengaruh Cara dan Bentuk Penjualan Terhadap
Pendapatan Usahatani Padi
(Studi Kasus di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten
Mojokerto)**

Oleh :

ASTRI SHOFA AGUSTIN

0810440193-44

MINAT SOSIAL EKONOMI PERTANIAN



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh

Gelar Sarjana Pertanian Strata Satu (S – 1)

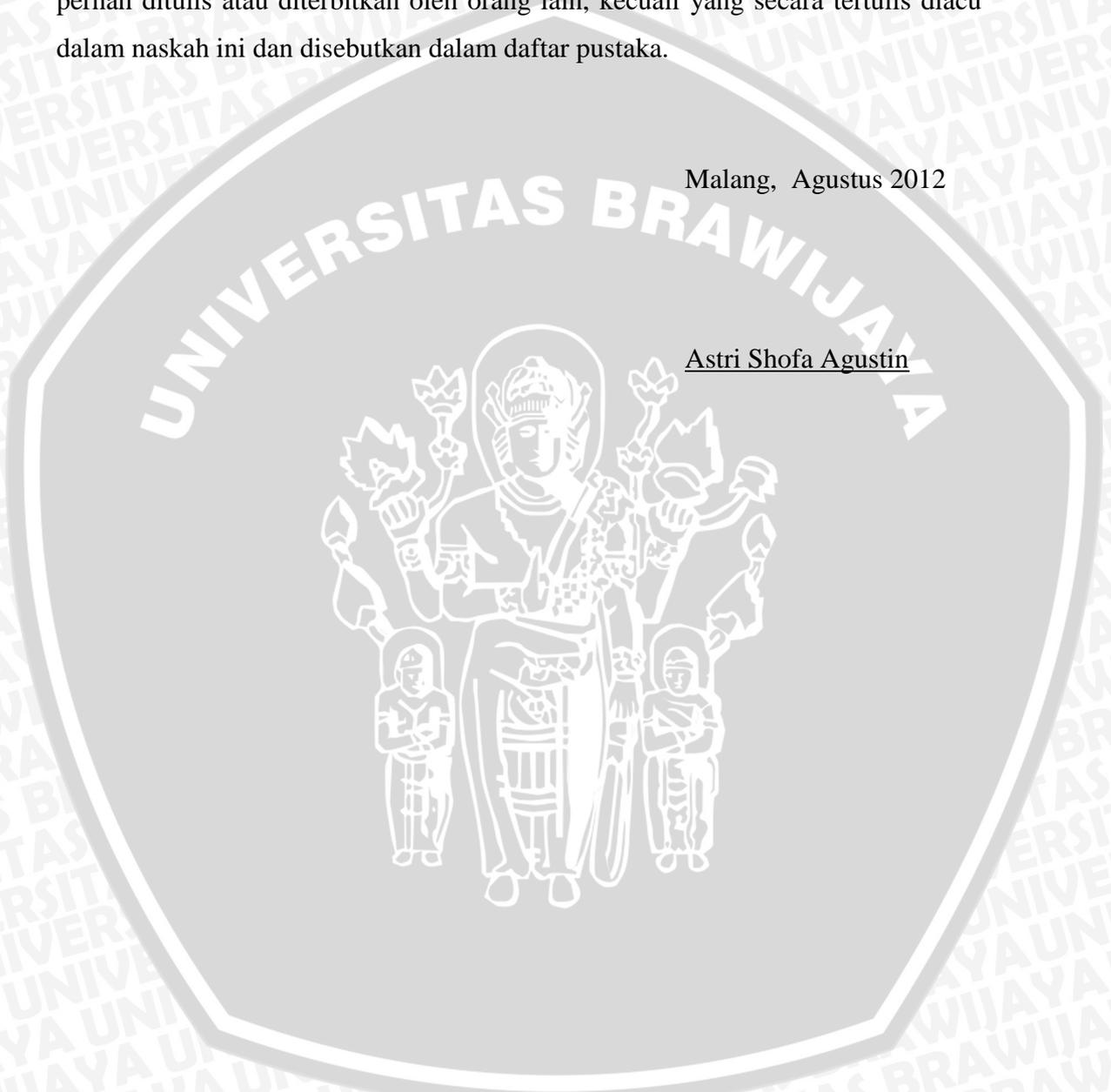
**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
MALANG
2012**

PERNYATAAN

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

Malang, Agustus 2012

Astri Shofa Agustin



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH CARA DAN BENTUK
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN
USAHATANI PADI (STUDI KASUS DI DESA PURI,
KECAMATAN PURI, KABUPATEN MOJOKERTO)

Nama Mahasiswa : ASTRI SHOFA AGUSTIN
NIM : 0810440193-44
Jurusan : SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
Program Studi : AGRIBISNIS
Menyetujui : Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama,



Dr. Ir. Syafrial, MS
NIP. 19580529 198303 1 001

Pembimbing Pendamping,



Dr. Ir. Suhartini, MP
NIP. 19680401 200801 2 015

Mengetahui,

Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian

Dr. Ir. Syafrial, MS
NIP. 19580529 198303 1 001

Tanggal Persetujuan :

LEMBAR PENGESAHAN

Mengesahkan

MAJELIS PENGUJI

Penguji I



Dr. Ir. H. Abdul Wahib M., MS
NIP. 19561111 198601 1 002

Penguji II,



Fahriyah, SP, MSi
NIP. 19780614 200812 2 003

Penguji III,



Dr. Ir. Syafrial, MS
NIP. 19580529 198303 1 001

Penguji IV,



Dr. Ir. Suhartini, MP
NIP. 19680401 200801 2 015

Tanggal Lulus :

LEMBAR PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil alamin..... Karya yang sederhana ini aku persembahkan untuk orang-orang tercinta yaitu emakku Siti Aropah dan bapakku Asmail yang selalu memberikan support, nasehat serta do'a yang tak pernah henti-hentinya untuk kelancaran pembuatan karya ini. Untuk adik-adik tersayang Asri Marwa Syabana yang selalu sabar karena laptopnya aku pinjam berbulan-bulan, serta adik Asvin Nur Madaniyya yang selalu membuat hati kembali ceria disaat mendengar suara serta melihat tingkah polahnya. Aku bangga punya keluarga seperti kalian.

Untuk Om "yang namanya tidak ingin disebut", terimakasih karena selalu mau jadi tempat sampah untuk segala masalah-masalahku serta selalu menjadi charger pemberi semangat disaat aku butuh pegangan. Saranghaeyo.....

☺

Untuk neng "Arin", mbkyu "Rini", si endel "Intan", mbakyu "Rosy", you are like my really sister. Hidupku berwarna karena kalian semua yang selalu memberi semangat meskipun ada yang bikin tambah drop, memberi nasehat meskipun kadang menyentak, tapi kalian selalu ada disaat aku butuh. Aku bersyukur Allah memberiku orang-orang seperti kalian. Still loving you guys.....

Special thanks to penghuni 292C yg indah yaitu adek "Yessi" yang slalu nurutin kemauanku, Yanik yang selalu bilang iya kalau sama aku, mbk Tatik yang selalu menjadi penghibur dan teman curhat, serta semua teman penghuni 292C, very big thankz untuk kalian semua.

Terimakasih untuk teman-teman kuliah, buat cempz "Rizka" yang sudah mau jadi pembahasku, icu "Sofiah" yang selalu membuat aku tertawa, Agri C "08" yang selalu menebarakan suka, serta seluruh warga Agri"08" yang memberikan keceriaan di masa-masa kuliah ini.

Sahabat-sahabat yang nun jauh disana, Fikri, Fadholi, Umi Khoirunnisak, Lia Naimatus, Abidatul Ma'rufah, Amanah, Aim, Ilul, Irvan, Guntur, Resti yang selalu mendengar curhat meski via telepon, terimakasih untuk kalian my Best Friends Forever..... ☺

RINGKASAN

ASTRI SHOFA AGUSTIN. 0810440193-44. Analisis Pengaruh Cara Dan Bentuk Penjualan Terhadap Pendapatan Usahatani Padi (Studi Kasus di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto). Di bawah bimbingan Dr.Ir. Syafrial, MS sebagai Pembimbing Utama, Dr. Ir Suhartini, MP sebagai Pembimbing Pendamping.

Pentingnya sektor pertanian di Indonesia tidak perlu diragukan lagi, hal ini dapat dilihat dari indikator bahwa sebagian besar mata pencaharian penduduk Indonesia yang bekerja di sektor pertanian yaitu sebesar 43,72%. Sub sektor tanaman pangan dalam pembangunan pertanian mempunyai peran atau posisi yang sangat strategis, salah satunya sebagai penghasil makanan pokok penduduk. Terjadinya ketidakseimbangan antara produksi dan konsumsi beras nasional tentunya dapat menimbulkan masalah tersendiri. Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto merupakan desa yang mayoritas penduduknya sekitar 80% memiliki pekerjaan sebagai petani dan banyak yang membudidayakan tanaman padi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui cara dan bentuk penjualan serta mengetahui perbedaan pendapatan usahatani pada masing-masing cara dan bentuk penjualan yang dilakukan oleh petani di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto. Metode penentuan responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode acak sederhana (*Simple Random Sampling*). Penggunaan metode ini didasarkan pada kehomogenitasan petani- petani di daerah penelitian. Jenis dan metode pengumpulan data adalah data primer dan data sekunder. Sedangkan untuk metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis pendapatan usahatani dan analisis varians.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa cara penjualan yang dilakukan oleh petani padi di daerah penelitian adalah menggunakan cara persatuan berat dengan beberapa bentuk penjualan yaitu penjualan dalam bentuk gabah basah, gabah kering, dan dalam bentuk beras. Petani padi yang melakukan bentuk penjualan baik berupa gabah basah, gabah kering, maupun beras menerima pendapatan yang berbeda-beda. Pendapatan usahatani yang paling kecil adalah petani yang menjual dalam bentuk beras dikarenakan pada penjualan dalam bentuk beras tersebut biaya pasca panen yang dikeluarkan lebih banyak. Pendapatan yang diterima oleh petani yang menjual dalam bentuk beras adalah sebesar Rp. 10.684.619,00/ ha. Sedangkan pendapatan yang diperoleh petani yang menjual dalam bentuk gabah basah adalah Rp. 12.209.572,00/ ha dan pendapatan yang diperoleh oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah kering adalah Rp. 13.143.784,00/ ha.

Analisis varians menunjukkan bahwa terdapat perbedaan jumlah pendapatan yang diterima oleh petani, namun perbedaan tersebut tidak berbeda nyata pada perhitungan statistik yang telah dilakukan. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis varians atau uji beda, diketahui bahwa F hitung sebesar 1.209 dan probabilitasnya 0.311. Dimana berdasarkan kaidah pengujian adalah apabila F hitung lebih kecil dari F tabel, maka keputusannya adalah terima H_0 atau tolak H_1 dengan nilai probabilitas diatas 0.05 maka H_0 diterima atau tolak H_1 .

Kata Kunci: usahatani padi, biaya, penerimaan, pendapatan, analisis varians

SUMMARY

ASTRI SHOFA AGUSTIN. 0810440193-44. Influence Analysis Of Method And Form Sales To Rice Farmers Income (Case Study In The Puri Village, Puri District, Mojokerto Regency). Supervisor by Dr.Ir. Syafrial, MS and Dr. Ir Suhartini, MP

The importance of the agricultural sector in Indonesia is not a doubt, this can be viewed from the indicators that most of the livelihoods of Indonesia who worked in the agricultural sector by 43,72%. Sub-sectors of food crops in agricultural development has a role or a very strategic position, one as producer of the staple food of the population. The imbalance between production and consumption of the national rice can certainly pose a problem of its own. Puri village, Puri District, Mojokerto Regency majority of about 80% have jobs in farming and raising a lot of rice plants.

The purpose of this research is to determine how the weight of unity and form the sale of farm income and to know the differences in their respective ways and forms of sales made by farmers in the Puri village, Puri District, Mojokerto Regency. Method of determination of the respondents used in this research is a Simple Random Sampling. Use of this method is based on homogeneity farmers in the research area. Types and methods of data collection is the primary data and secondary data. As for the data analysis method used is descriptive analysis, analysis of farm income, and analysis of variance.

The results showed that the way of sales made by rice farmers in the area of research is using the weight of unity with some form of sale is the sale of grain in the form of wet, dry grain, and in the form of rice. Rice farmers who do well selling a form of wet rice, dry rice, and rice receive different incomes. Income of most small farms are farmers who sell in the form of rice because to the sale of rice in the form of post-harvest costs incurred more. Income received by farmers who sell in the form of rice is Rp. 10,684,619.00/ ha. While the income of farmers who sell in the form of wet grain is Rp. 12,209,572.00 / ha and the income earned by farmers who sell in the form of dry grain is Rp. 13,143,784.00 / ha

Analysis of variance showed that in the amount of income received by farmers is not significantly different in statistical calculations have been performed. From the results of calculations using analysis of variance or a different test, it is known that F calculated probabilities for 1.209 and 0.311. Where testing is based on the rule count when F is smaller than the F table, then the decision is accepted H0 or rejected H1 with probability values above 0.05 is accepted H1 or rejected H0.

Keywords : rice farming, cost, revenue, income, variance analysis

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT karena nikmat, taufik, dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul Analisis Pengaruh Cara dan Bentuk Penjualan Terhadap Pendapatan Usahatani Padi (Studi Kasus di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto) ini, diajukan sebagai tugas akhir dalam rangka menyelesaikan studi pada jenjang Strata-1 (S-1) di Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya.

Dalam melakukan penelitian dan penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, kerjasama dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terimakasih kepada:

1. Orangtua tercinta dan adik-adik tersayang, yang senantiasa memberikan motivasi, dukungan serta doa yang tak pernah henti-hentinya.
2. Bapak Dr. Ir. Syafrial, MS selaku Dosen Pembimbing Utama, atas bimbingan, bantuan, saran dan motivasi yang diberikan.
3. Ibu Dr. Ir. Suhartini, MP selaku Dosen Pembimbing Pendamping atas bimbingan, dukungan, arahan dan motivasi yang diberikan
4. Bapak Dr. Ir. H. Abdul Wahib M., MS selaku Dosen Penguji atas masukan, kritik serta saran yang telah diberikan.
5. Ibu Fahriyah, SP, MSi selaku Dosen Penguji atas masukan, kritik serta saran yang telah diberikan.
6. Kepala beserta seluruh Perangkat Desa dan petani responden Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto yang memberikan informasi dan data
7. Teman-teman Agribisnis 2008 dan semua pihak, atas dukungan dan semangatnya.

Penulis menyadari bahwa dalam penelitian, penulisan, dan laporan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan proposal skripsi ini. Penulis berharap semoga proposal skripsi ini bermanfaat bagi banyak pihak, dan memberikan sumbangan pemikiran dalam kemajuan ilmu pengetahuan.

Malang, 29 Juli 2012

Penulis

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Mojokerto pada tanggal 17 Agustus 1990 dan merupakan putri pertama dari pasangan Asmail dan Siti Aropah.

Penulis mulai pendidikan di TK Dharma Wanita Puri tahun 1995, dan melanjutkan sekolah di Sekolah Dasar Negeri (SDN) Puri III pada tahun 1996 dan lulus pada tahun 2002. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikannya ke jenjang SLTP Negeri Puri dan lulus pada tahun 2005, kemudian melanjutkan ke Madrasah Aliyah Negeri Mojokerto dan lulus pada tahun 2008. Pada tahun yang sama penulis diterima sebagai mahasiswa di Universitas Brawijaya, Fakultas Pertanian, Program Studi Agribisnis melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN).

Selama menjadi mahasiswa di Fakultas Pertanian, penulis aktif dalam mengikuti berbagai organisasi diantaranya adalah PERMASETA (Perhimpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian) dan organisasi di Universitas yaitu TEGAZS (Tim Evakuasi Penanggulangan NAPZA dan HIV/ AIDS).



DAFTAR ISI

Halaman

RINGKASAN	i
SUMMARY	ii
KATA PENGANTAR	iii
RIWAYAT HIDUP	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Telaah Penelitian Terdahulu	6
2.2 Tinjauan Tentang Padi	7
2.3 Budidaya Padi	8
2.4 Pemasaran	10
2.4.1 Definisi Pemasaran	10
2.4.2 Kegunaan Pemasaran	11
2.4.3 Fungsi Pemasaran	12
2.5 Penjualan	14
2.5.1 Konsep Penjualan	14
2.5.2 Tahap-tahap Penjualan	15
2.5.3 Cara dan Bentuk Penjualan	16
2.5.4 Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	18
2.6 Tinjauan Usahatani	18
2.6.1 Struktur Biaya Usahatani	19
2.6.2 Penerimaan dan Pendapatan Usahatani	20
III. KERANGKA KONSEP PENELITIAN	22
3.1 Kerangka Pemikiran	22
3.2 Hipotesis	25
3.3 Batasan Masalah	25
3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	25
IV. METODE PENELITIAN	29
4.1 Metode Penentuan Lokasi	29
4.2 Metode Penentuan Responden	29
4.3 Metode Pengumpulan Data	30

4.4	Metode Analisis Data.....	31
4.4.1	Analisis Deskriptif.....	31
4.4.2	Analisis Pendapatan Usahatani Padi.....	31
4.4.3	Analisis Varians.....	33
V.	GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	35
5.1	Keadaan Geografis.....	35
5.2	Keadaan Penduduk.....	35
5.2.1	Distribusi Penduduk Berdasarkan Golongan Umur.....	35
5.2.2	Distribusi Penduduk Berdasarkan Pendidikan.....	36
5.2.3	Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencapaian.....	37
5.3	Keadaan Pertanian.....	38
5.4	Sarana dan Prasarana.....	39
5.4.1	Sarana dan Prasarana Pendidikan.....	39
5.4.2	Sarana dan Prasarana Layanan Masyarakat.....	40
VI.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
6.1	Karakteristik Responden.....	41
6.1.1	Umur Responden.....	41
6.1.2	Tingkat pendidikan.....	42
6.1.3	Jumlah Tanggungan Keluarga.....	42
6.1.3	Luas Lahan.....	43
6.2	Cara dan Bentuk Penjualan Padi.....	44
6.2.1	Gabah Basah.....	45
6.2.2	Gabah Kering.....	52
6.2.3	Beras.....	59
6.3	Analisis Pendapatan Usahatani.....	65
6.4	Manfaat Dari Masing-masing Bentuk Penjualan.....	67
VII.	KESIMPULAN DAN SARAN.....	68
7.1	Kesimpulan.....	68
7.2	Saran.....	68
	DAFTAR PUSTAKA.....	70
	LAMPIRAN.....	72

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Distribusi Penduduk Menurut Golongan Umur.....	36
2.	Distribusi Penduduk Menurut Golongan Pendidikan	37
3.	Distribusi Penduduk Menurut Golongan Mata Pencaharian	38
4.	Penggunaan Wilayah Desa Puri.....	39
5.	Sarana dan Prasarana Pendidikan	39
6.	Sarana dan Prasarana Layanan Masyarakat.....	40
7.	Distribusi Responden Menurut Golongan Umur.....	41
8.	Distribusi Responden Menurut Tingkat Pendidikan.....	42
9.	Distribusi Responden Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga.....	43
10.	Distribusi Responden Menurut Luas Lahan	43
11.	Bentuk Penjualan Hasil Produksi Padi	44
12.	Mekanisme Pelaksanaan Penjualan dalam Bentuk Gabah Basah....	46
13.	Rata-rata Biaya Tetap Pada Usahatani Padi oleh Petani yang menjual dalam Bentuk Gabah Basah.....	47
14.	Rata-rata Saprodi yang Digunakan oleh Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Basah.....	48
15.	Rata-rata Biaya Tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Petani yang Menjual dalam Bentuk Gabah Basah	51
16.	Total Biaya Rata-rata yang dikeluarkan oleh Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Basah.....	52
17.	Rata-rata Penerimaan Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Basah.....	52
18.	Mekanisme Pelaksanaan Penjualan dalam Bentuk Gabah Kering ..	54
19.	Rata-rata Biaya Tetap Pada Usahatani Padi oleh Petani yang menjual dalam Bentuk Gabah Kering.....	54
20.	Rata-rata Saprodi yang Digunakan oleh Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Kering	55

21.	Rata-rata Biaya Tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Petani yang Menjual dalam Bentuk Gabah Kering	57
22.	Total Biaya Rata-rata yang dikeluarkan oleh Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Kering.....	58
23.	Rata-rata Penerimaan Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Kering	58
24.	Rata-rata Biaya yang Dikeluarkan pada Kegiatan Pasca Panen Petani yang Menjual dalam Bentuk Gabah Kering	59
25.	Rata-rata Biaya Tetap Pada Usahatani Padi oleh Petani yang menjual dalam Bentuk Beras	60
26.	Rata-rata Saprodi yang Digunakan oleh Petani yang Menjual Dalam Bentuk Beras.....	61
27.	Rata-rata Biaya Tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Petani yang Menjual dalam Bentuk Beras.....	63
28.	Total Biaya Rata-rata yang dikeluarkan oleh Petani yang Menjual Dalam Bentuk Beras	64
29.	Rata-rata Penerimaan Petani yang Menjual Dalam Bentuk Beras ..	64
30.	Rata-rata Biaya yang Dikeluarkan pada Kegiatan Pasca Panen Petani yang Menjual dalam Bentuk Beras.....	65
31.	Analisis Pendapatan Rata-rata Usahatani Padi per Satuan Hektar dalam Satu Kali Musim Tanam	66

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Tahap-tahap Penjualan.....	16
2.	Kerangka Pemikiran	24
3.	Cara Perhitungan Varians	33



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kuisisioner Penelitian.....	72
2.	Peta Lokasi Penelitian.....	76
3.	Data Responden yang Menjadi Obyek Penelitian	77
4.	Data Primer Biaya Tetap Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Basah	79
5.	Data Primer Biaya Tetap Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah kering.....	80
6.	Data Primer Biaya Tetap Petani yang Menjual hasil panennya Dalam Bentuk Beras	81
7.	Saprodi yang digunakan oleh Petani yang Menjual Padi dalam Bentuk Gabah Basah.....	82
8.	Saprodi yang digunakan oleh Petani yang Menjual Padi dalam Bentuk Gabah Kering	83
9.	Saprodi yang digunakan oleh Petani yang Menjual Padi dalam Bentuk Beras.....	84
10.	Biaya tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Petani yang menjual dalam Bentuk Gabah Basah.....	85
11.	Biaya tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Petani yang menjual dalam Bentuk Gabah Kering	87
12.	Biaya tenaga Kerja yang Dikeluarkan oleh Petani yang menjual dalam Bentuk Beras	88
13.	Total Biaya yang Dikeluarkan Petani yang Menjual Hasil Produksinya dalam Bentuk Gabah Basah.....	89
14.	Total Biaya yang Dikeluarkan Petani yang Menjual Hasil Produksinya dalam Bentuk Gabah Kering	90
15.	Total penerimaan Petani yang Menjual dalam Bentuk Gabah Basah.....	91
16.	Total penerimaan Petani yang Menjual dalam Bentuk Gabah Kering	92
17.	Analisis Pendapatan Usahatani Padi Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Basah.....	93
18.	Analisis Pendapatan Usahatani Padi Petani yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Kering	94
19.	Uji Beda pada Berbagai Bentuk Penjualan.....	95
20.	Dokumentasi	96

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pentingnya sektor pertanian di Indonesia tidak perlu diragukan lagi, hal ini dapat dilihat dari indikator bahwa sebagian besar mata pencaharian penduduk Indonesia yang bekerja di sektor pertanian. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2011, jumlah penduduk Indonesia yang bermatapencaharian sebagai petani adalah sebesar 43,72%. Disamping itu, sumberdaya alam Indonesia yang memiliki beragam variasi tanah dan iklim, serta geografisnya yang terletak di daerah tropis dengan alamnya memberikan kesempatan berbagai jenis tanaman untuk tumbuh dengan baik (Chandra, 2009).

Pangan adalah komoditi yang sangat penting karena merupakan kebutuhan pokok manusia. Sub sektor tanaman pangan dalam pembangunan pertanian mempunyai peran atau posisi yang sangat strategis, salah satunya sebagai penghasil makanan pokok penduduk. Peran ini tidak dapat digantikan secara sempurna oleh sektor ekonomi lainnya kecuali impor pangan. Karena itulah ketahanan pangan merupakan syarat utama bagi ketahanan politik dan ketahanan ekonomi. Dalam kondisi yang seperti itu, ketahanan pangan yang paling mantap dapat dicapai melalui swasembada pangan dimana langkah yang paling tepat adalah meningkatkan produksi pangan nasional.

Upaya peningkatan produksi pangan nasional menghadapi banyak masalah. Rasahan (2000) mengemukakan bahwa permasalahan yang dihadapi dalam pembangunan pertanian sub sektor tanaman pangan terutama yang berkaitan dengan upaya peningkatan produksi meliputi:

1. Lahan-lahan pertanian umumnya dan lahan sawah pada khususnya berkurang sangat cepat tanpa diimbangi pengembangan lahan yang seimbang terutama di sekitar kota-kota besar baik di Jawa maupun luar Jawa.
2. Penguasaan lahan sempit rata-rata kurang dari 0,5 hektar sehingga tidak ekonomis dalam usahatani.
3. Pada saat panen raya harga komoditas jatuh antara lain sebagai akibat instrumen harga dasar tidak berjalan dengan baik.

4. Kebijakan makro ekonomi kurang mendukung dan kurang berpihak pada petani dalam menciptakan pembangunan sub sektor tanaman pangan yang berkelanjutan
5. Aplikasi teknologi di tingkat usahatani banyak yang tidak sesuai dengan anjuran yang disebabkan oleh tingginya harga sarana produksi dan rendahnya kemampuan permodalan petani.
6. Kondisi iklim yang kurang mendukung menyebabkan penurunan produksi.

. Salah satu komoditas tanaman pangan yang menjadi kebutuhan pangan pokok adalah beras. Beras merupakan komoditi yang sangat penting di Indonesia karena sebagian besar penduduk Indonesia mengkonsumsi beras sebagai makanan pokok mereka sehari-hari. Beras merupakan makanan pokok bagi sekitar 96% penduduk Indonesia (Srimurti, 2008). Meskipun upaya diversifikasi pangan telah lama digalakkan, tetapi hingga saat ini belum ada bahan pangan lain yang dapat menggantikan beras, sehingga kebutuhan beras di Indonesia akan selalu meningkat sesuai peningkatan jumlah penduduk. Peningkatan kebutuhan akan beras ini harus diimbangi dengan peningkatan produksi beras.

Terjadinya ketidakseimbangan antara produksi dan konsumsi beras nasional tentunya dapat menimbulkan masalah tersendiri. Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto merupakan desa yang mayoritas penduduknya sekitar 80% memiliki pekerjaan sebagai petani dan banyak yang membudidayakan tanaman padi. Hal tersebut menunjukkan bahwa Desa Puri memiliki potensi yang baik sebagai kawasan pengembangan tanaman padi.

Dengan potensi alam dan didukung adanya sumber daya manusia serta peluang pasar yang baik tentunya diharapkan dapat meningkatkan pendapatan usahatani padi yang akan berdampak kepada kesejahteraan petani yang juga akan ikut meningkat. Namun saat ini masih dijumpai beberapa kendala yaitu: kontinuitas suplai yang kurang terjamin, kualitas yang heterogen, skala usaha yang tidak menentu sehingga menyulitkan dalam pemasaran, dan rendahnya teknologi budidaya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam menjual hasil produksi selain untuk memenuhi kebutuhan pangan adalah untuk memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari. Namun dalam kegiatan penjualan tersebut, petani memiliki

beberapa kendalanya diantaranya adalah pengaruh iklim yang tidak menentu, terbatasnya fasilitas sarana dan prasarana, dan kurangnya informasi tentang harga. Hal ini menyebabkan petani tidak mampu menjual hasil-hasil produksi tersebut langsung ke pasar atau konsumen akhir.

Secara umum tujuan pokok petani produsen dalam menjalankan usahatani adalah memperoleh keuntungan dari hasil produksinya. Seringkali mereka tidak memiliki kesempatan, baik waktu, kemampuan atau ketrampilan untuk melaksanakan kegiatan penjualan hasil pertanian. Kondisi ini menyebabkan munculnya pihak-pihak pedagang perantara atau tengkulak yang melaksanakan distribusi hasil pertanian yang dimiliki petani dan menjualnya sampai kepada konsumen akhir dengan harga yang lebih tinggi. Biasanya keuntungan yang diperoleh tengkulak dalam pemasaran berupa kegiatan membeli hasil-hasil pertanian dari petani produsen, kemudian menjualnya kepada konsumen sesuai dengan tempat, waktu, bentuk dan harga tertentu.

Sebagian petani melaksanakan penjualan dengan cara persatuan berat dengan beberapa perbedaan yaitu menjual dalam bentuk gabah basah, gabah kering, dan dalam bentuk beras. Penjualan dengan cara itu dapat menyebabkan selisih harga. Selisih harga disini yaitu antara harga yang diterima oleh petani dan harga yang dibayar oleh pihak yang mendistribudikan hasil produksi tersebut maupun konsumen. Untuk meningkatkan pendapatan usahatani, maka ketiga bentuk penjualan tersebut perlu diperbaiki. Oleh sebab itu penelitian mengenai cara menjual persatuan berat dalam bentuk gabah basah, gabah kering, dan beras perlu dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang akan diterima oleh petani dalam menjual hasil produksinya dengan cara penjualan yang berbeda.

1.2. Perumusan Masalah

Masalah yang mendasar bagi pemasaran barang dan jasa diantara produsen dan konsumen adalah penjualan produk itu sendiri. Penjualan bagi produsen dapat menentukan berhasil atau tidaknya usaha yang mereka kerjakan, sehingga tanpa campur tangan dari lembaga pemasaran mungkin tidak satupun hasil produksinya yang laku terjual. Seluruh biaya yang telah dikeluarkan untuk biaya sarana dan prasarana membantu konsumen dalam memperoleh barang dan jasa yang diinginkannya.

Penjualan produk pertanian memiliki ciri khas dimana jumlah produsen/ penjualnya sangat banyak, sementara itu jumlah pembeli/ pedagang perantara jumlahnya jauh lebih sedikit. Kondisi ini akan sangat merugikan petani sebagai produsen karena kemungkinan terjadi penentuan harga sangat besar yang pada akhirnya harga yang diterima petani relatif rendah. Di samping itu, terjadinya penentuan harga didukung oleh kenyataan bahwa fungsi-fungsi pemasaran yang terdapat pada proses pemasaran komoditas pertanian pada khususnya sebagian besar dilakukan oleh lembaga pemasaran yang dalam hal ini adalah pedagang perantara.

Dalam kehidupan sehari-hari, konsumen memerlukan produsen sebagai penghasil komoditas untuk dikonsumsi dalam memenuhi kebutuhannya. Konsumen tentunya tidak akan melakukan upaya yang lebih untuk mendapatkan suatu barang atau jasa yang diinginkan apabila produk yang dijual atau diperdagangkan mudah diperoleh dan selalu tersedia di pasar. Akan tetapi apabila produk yang diinginkan itu sulit didapatkan dan tidak selalu tersedia, maka konsumen harus berusaha untuk mendapatkan produk yang diinginkannya.

Oleh karena itu, dengan adanya proses penjualan melalui lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat, maka konsumen dapat memperoleh barang atau produk yang mereka inginkan dengan mudah tanpa bersusah payah lagi, lebih praktis dan menghemat biaya, waktu dan tenaga dibandingkan dengan apabila konsumen langsung membeli komoditas itu pada produsennya langsung.

Dalam pemasaran produknya, posisi tawar petani lemah, hal ini menurut Sudyono (2001) disebabkan oleh:

1. Produk pertanian pada umumnya diproduksi secara massal dan homogen sehingga apabila petani menaikkan harga komoditas yang dihasilkan akan menyebabkan konsumen beralih untuk mengkonsumsi komoditi yang dihasilkan petani lainnya.
2. Komoditas yang dihasilkan mudah rusak (*perishable*) sehingga harus secepatnya dijual tanpa memperhitungkan harga
3. Lokasi produk terpencil dan sulit dicapai oleh alat transportasi yang mudah dan cepat

4. Petani kurang mengerti informasi pasar mengenai kualitas dan kuantitas yang diinginkan konsumen sehingga petani mudah diperdaya lembaga-lembaga pemasaran yang berhubungan dengan petani secara langsung.

Berbagai kasus yang terjadi terutama di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto banyak dijumpai permasalahan yang menjadi kendala dalam pemasaran hasil panen padi. Permasalahan tersebut adalah berbedanya pendapatan yang diperoleh masing-masing petani meskipun kegiatan usahatani mereka relatif sama dengan biaya yang relatif sama juga. Hal tersebut yang menjadi menarik untuk diteliti. Permasalahan lain yang timbul di daerah penelitian diantaranya adalah kurangnya informasi harga gabah, terbatasnya sarana dan prasarana yang digunakan dalam kegiatan penjualan padi.

Berdasarkan uraian diatas, dapat dirumuskan pertanyaan – pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana cara dan bentuk penjualan padi yang dilakukan petani di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto?
2. Apakah ada perbedaan terhadap pendapatan petani di daerah penelitian antara cara dan bentuk penjualan satu dengan cara dan bentuk penjualan yang lain?

1.3. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui cara dan bentuk penjualan padi yang dilakukan oleh petani di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto
2. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan usahatani pada masing-masing cara dan bentuk penjualan padi yang dilakukan oleh petani di daerah penelitian

1.3.2. Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan informasi dan masukan, khususnya bagi peneliti dan bagi pembaca pada umumnya
2. Memberi informasi bagi petani padi dan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan penjualan gabah
3. Sebagai tambahan bahan informasi tentang penjualan untuk penelitian selanjutnya.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Telaah Penelitian Terdahulu

Penelitian yang membahas tentang sistem ataupun cara penjualan belum banyak dilakukan. Namun penelitian mengenai gabah sudah banyak dilakukan. Oleh karena itu, tinjauan penelitian terdahulu digunakan sebagai pembandingan untuk penelitian-penelitian yang dilakukan sekarang.

Pada penelitian tentang analisis pemasaran beras dalam upaya peningkatan pendapatan petani di Desa Kayen, Kecamatan Kayen, Kabupaten Pati, Jawa Tengah yang dilakukan oleh Pamungkas (2007) menggunakan metode penelitian *Simple Random Sampling*. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis pendapatan petani, analisis efisiensi pemasaran dan analisis margin pemasaran.

Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa terdapat tiga cara penjualan hasil panen petani yaitu menjual padi dalam bentuk gabah basah, gabah kering dan beras. Semua cara penjualan tersebut mendapatkan keuntungan masing-masing, namun keuntungan/ pendapatan yang paling besar didapatkan oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah kering dan pendapatan yang paling kecil didapatkan oleh petani yang menjual dalam bentuk beras. Hal ini dikarenakan petani yang menjual hasil produksinya dalam bentuk beras mengeluarkan biaya usahatani yang paling besar dan juga rendahnya kualitas produk akibat proses penyimpanan. Setiap 100 kg gabah basah rata-rata hanya dihasilkan 55 kg beras. Sedangkan untuk penjualan berupa gabah kering, total produksi yang dihasilkan adalah rata-rata 6241 kg basah dalam satu hektar. Dimana setiap 100 kg gabah basah menghasilkan 80 kg gabah kering.

Penelitian yang dilakukan oleh Huzaimah (2002) tentang sistem penjualan salak suwaru (Salacca Zallacca) dengan studi kasus di Desa Pagelaran, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang menggunakan metode penentuan responden secara *Simple Random Sampling*. Metode analisis data yang digunakan berupa analisis deskriptif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif yang digunakan itu untuk mengetahui beberapa sistem penjualan yang dilakukan petani salak di daerah penelitian. Sedangkan analisis kuantitatif meliputi analisis usahatani yang terdiri

dari analisis total biaya produksi, analisis pendapatan, dan analisis uji beda rata-rata terhadap pendapatan dan sistem penjualan.

Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa terdapat empat sistem penjualan yang dilakukan oleh petani salak di daerah penelitian tersebut. Adapun sistem penjualan tersebut diantaranya adalah sistem penjualan persatuan berat, ijon, kontrak, dan sistem penjarangan. Pada penelitian tersebut menyebutkan bahwa sistem penjualan yang paling menguntungkan adalah sistem penjualan secara persatuan berat.

Perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian terdahulu terletak pada metode analisis data yang akan digunakan yaitu pada penelitian ini akan menggunakan metode analisis deskriptif untuk mendeskripsikan macam-macam cara penjualan yang ada di daerah penelitian, analisis kuantitatif yang meliputi analisis pendapatan petani yang selanjutnya akan dilakukan uji beda untuk mengetahui perbandingan antara cara penjualan satu dengan cara penjualan yang lainnya.

2.2. Tinjauan Tentang Padi

Padi termasuk dalam suku padi-padian atau Poaceae (sinonim: Graminae atau Glumiflorae). Tanaman semusim, berakar serabut, batang sangat pendek, struktur serupa batang terbentuk dari rangkaian pelepah daun yang saling menopang, daun sempurna dengan pelepah tegak, daun berbentuk lanset, warna hijau muda hingga hijau tua, berurat daun sejajar, tertutupi oleh rambut yang pendek dan jarang, bunga tersusun majemuk, tipe malai bercabang, satuan bunga disebut floret, yang terletak pada satu spikelet yang duduk pada panikula, buah tipe bulir atau kariopsis yang tidak dapat dibedakan mana buah dan bijinya, bentuk hampir bulat hingga lonjong, ukuran 3 mm hingga 15 mm, tertutup oleh palea dan lemma yang dalam bahasa sehari-hari disebut sekam, struktur dominan adalah endospermium yang dimakan orang (Nurcahyani,2009).

Adapun klasifikasi padi adalah sebagai berikut:

- Kingdom : Plantae (Tumbuhan)
- Subkingdom : Tracheobionta (Tumbuhan berpembuluh)
- Super Divisi : Spermatophyta (Menghasilkan biji)
- Divisi : Magnoliophyta (Tumbuhan berbunga)

Kelas	: Liliopsida (berkeping satu / monokotil)
Sub Kelas	: Commelinidae
Ordo	: Poales
Famili	: <u>Poaceae</u> (suku rumput-rumputan)
Genus	: <u>Oryza</u>
Spesies	: <i>Oryza sativa</i> L.

2.3. Budidaya Padi

Teknik bercocok tanam yang baik sangat diperlukan untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan harapan. Hal ini harus dimulai dari awal, yaitu sejak dilakukan persemaian sampai tanaman itu bisa dipanen. Dalam proses pertumbuhan tanaman hingga berbuah ini harus dipelihara yang baik, terutama harus diusahakan agar tanaman terhindar dari serangan hama dan penyakit yang sering kali menurunkan produksi.

1. Persemaian

Membuat persemaian merupakan langkah awal bertanam padi. Pembuatan persemaian memerlukan suatu persiapan yang sebaik-baiknya, sebab benih di persemaian ini akan menentukan pertumbuhan padi di sawah, oleh karena itu persemaian harus benar-benar mendapat perhatian, agar harapan untuk mendapatkan bibit padi yang sehat dan subur dapat tercapai.

a. Penggunaan benih

Benih yang digunakan seharusnya memiliki spesifikasi sebagai benih unggul dan bersertifikat

b. Persiapan lahan untuk persemaian

Tanah yang dipakai untuk kegiatan usahatani haruslah memiliki ciri bahwa tanah tersebut merupakan tanah yang subur, cukup akan cahaya matahari dan harus ada irigasi terhadap lahan tersebut

c. Pengolahan tanah calon persemaian

Kegiatan selanjutnya setelah persiapan lahan untuk persemaian adalah pengolahan tanah yang akan digunakan untuk persemaian. Jika tanah yang digunakan untuk persemaian telah siap, maka benih padi dapat disemaikan setelah 1 kali 24 jam kegiatan persiapan lahan persemaian.

2. Persiapan dan Pengolahan lahan

Pengolahan tanah bertujuan mengubah keadaan tanah pertanian dengan alat tertentu hingga memperoleh susunan tanah (struktur tanah) yang dikehendaki oleh tanaman. Pengolahan tanah sawah terdiri dari beberapa tahap :

a. Pembersihan

Yang perlu dibersihkan pada kegiatan ini adalah selokan-selokan serta jerami yang ada perlu dibabat untuk pembuatan kompos

b. Pencangkulan

Fungsi dari kegiatan pencangkulan adalah untuk memperbaiki pematang dan petak sawah yang sukar dibajak

c. Pembajakan

Kegiatan pembajakan perlu dilakukan dengan tujuan untuk memecah tanah menjadi bongkahan-bongkahan tanah, membalikkan tanah beserta tumbuhan rumput (jerami) sehingga akhirnya membusuk serta mempercepat proses pembusukan dengan bantuan mikro organisme yang ada dalam tanah

d. Penggaruan

Penggaruan yang dilakukan berulang kali akan memberikan keuntungan diantaranya adalah permukaan tanah menjadi rata, air yang merembes kebawah menjadi berkurang, sisa tanaman atau rumput akan terbenam, penanaman menjadi mudah serta meratakan pembagian pupuk dan pupuk terbenam

3. Penanaman

Dalam penanaman bibit padi, harus diperhatikan sebelumnya adalah :

a. Persiapan lahan

Tanah yang sudah diolah dengan cara yang baik, akhirnya siap untuk ditanami bibit padi

b. Umur bibit

Bila umur bibit sudah cukup sesuai dengan jenis padi, bibit tersebut segera dapat dipindahkan dengan cara mencabut bibit

c. Tahap penanaman

Tahap penanaman dapat dibagi menjadi 2 bagian yaitu:

- 1) Memindahkan bibit dipesemaian yang telah berumur 17-25 hari (tergantung jenis padinya, genjah / dalam) dapat segera dipindahkan kelahan yang telah disiapkan.
- 2) Menanam bibit dengan memperhatikan sistim larikan (cara tanam), jarak tanam, hubungan tanaman, jumlah tanaman tiap lobang, serta kedalaman menanam bibit

4. Pemeliharaan

Kegiatan pemeliharaan yang dilakukan diantaranya adalah:

a. Penyulaman dan penyiangan.

Yang harus diperhatikan dalam penyulaman adalah bibit yang digunakan harus jenis yang sama, bibit yang digunakan merupakan sisa bibit yang terdahulu, serta penyulaman tidak boleh melampaui 10 hari setelah tanam.

b. Pengairan

Pengairan disawah dapat dibedakan menjadi dua yaitu pengairan secara terus menerus dan pengairan secara periodik

c. Pemupukan

Tujuannya adalah untuk mencukupi kebutuhan makanan yang berperan sangat penting bagi tanaman baik dalam proses pertumbuhan maupun produksi. Pupuk yang sering digunakan oleh petani berupa Pupuk alam (organik) dan pupuk buatan (an organik) dengan dosis untuk pupuk Urea 250 -300 kg / ha, pupuk SP 36 75 -100 kg / ha, pupuk KCI 50 -100 kg / ha, atau disesuaikan dengan analisa tanah

2.4. Pemasaran

2.4.1. Definisi Pemasaran

Pemasaran adalah suatu system keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha atau aktivitas dengan tujuan untuk menyampaikan produk barang dan jasa dari produsen ke konsumen akhir dan segala usaha yang telah dilakukan untuk mewujudkan permintaan yang efektif (Kotler, 1997). Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa selain menyangkut penyampaian atau pendistribusian suatu barang atau jasa dari produsen ke konsumen terakhir, pemasaran memiliki arti yang lebih luas yaitu mencakup usaha-usaha produsen untuk memperlancar arus

barang dan jasa ke konsumen terakhir seperti perencanaan produk, standarisasi dan promosi.

Sedangkan menurut Swastha (1984), pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Menurut definisi tersebut, mula-mula manusia harus menemukan kebutuhannya dulu, baru kemudian berusaha untuk memenuhinya dengan cara mengadakan hubungan. Jadi, kebutuhan seseorang dapat dipenuhi dengan mencari orang lain yang bersedia melayaninya.

Selain itu, pemasaran juga dapat didefinisikan sebagai suatu proses penyampaian komoditas dari produsen ke konsumen melalui saluran pemasaran (Masrofi, 1994). Definisi lain menyatakan bahwa pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat, dan guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran (Sudiyono, 2001).

Definisi yang lain menyebutkan bahwa pemasaran merupakan suatu sistem dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial. Semua keputusan yang diambil dalam bidang pemasaran harus ditujukan untuk menentukan produk, pasar, harga, promosi, dan distribusinya (Sutawi, 2002).

Dari definisi yang telah disebutkan, dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah suatu proses atau kegiatan perencanaan, penentuan harga, promosi dan distribusi/ penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen yang disertai dengan pemindahan hak milik, penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk melalui saluran pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga-lembaga pemasaran yang sesuai dengan fungsi pemasaran.

2.4.2. Kegunaan Pemasaran

Kegiatan penyampaian suatu produk atau komoditas dari produsen ke konsumen pada dasarnya adalah untuk menciptakan kegunaan. Ada lima macam kegunaan menurut Swastha (1984) yaitu kegunaan bentuk (*form utility*), kegunaan waktu (*time utility*), kegunaan tempat (*place utility*), kegunaan milik (*possession*

utility), dan kegunaan informasi pasar (*market information utility*). Sedangkan menurut Anindita (2004), kegunaan pemasaran dibagi menjadi empat jenis yaitu:

1. Kegunaan bentuk (*form utility*), kegunaan ini muncul apabila suatu barang memiliki persyaratan yang dibutuhkan. Kegunaan bentuk biasanya mengubah bentuk bahan mentah dan menciptakan sesuatu yang baru
2. Kegunaan tempat (*place utility*) yaitu kegunaan yang timbul ketika hasil produk disediakan di suatu tempat yang masyarakatnya menginginkan barang tersebut.
3. Kegunaan waktu (*time utility*) dilakukan dalam pemasaran ketika produk tersedia pada saat yang diinginkan
4. Kegunaan milik (*possession utility*) dilakukan ketika barang ditransfer atau ditempatkan atas kontrol dari seseorang yang menginginkan.

Dengan mengetahui kegunaan dari pemasaran, nantinya bisa digunakan peneliti dalam menganalisis dan membahas pemasaran hasil produksi padi di daerah penelitian.

2.4.3. Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran merupakan berbagai aktivitas yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dalam rangka penyampaian komoditas atau jasa dari produsen ke konsumen. Fungsi pemasaran dapat dijabarkan seperti berikut:

1. Fungsi Pertukaran

Ada dua macam fungsi yang dapat dirinci dari fungsi pertukaran yaitu fungsi pembelian dan fungsi penjualan.

- a. Fungsi pembelian meliputi kegiatan mencari barang dari sumber asal produksi, pengumpulan barang dan kegiatan yang berkaitan dengan pembelian. Fungsi pembelian terjadi pada semua level saluran pemasaran. Secara tipikal, aktivitas pembelian dalam sebuah sistem pemasaran melibatkan produsen yang membeli produk dari produsen primer, pedagang besar yang membeli produk dari pedagang pemroses, kemudian pedagang pengecer membeli produk tersebut dari pedagang besar dan akhirnya konsumen membeli produk dari pedagang pengecer (Soekartawi, 1993)
- b. Fungsi penjualan merupakan kegiatan untuk mencari atau mengusahakan agar barang yang telah diproduksi atau yang telah dimiliki mendapatkan

permintaan-permintaan pasar (konsumen) yang cukup banyak, terutama mengenai kuantitas dan harganya yang cukup menguntungkan (Kartasapoetra, 1992).

2. Fungsi Fisik

Fungsi ini merupakan segala kegiatan yang melibatkan perlakuan, pemindahan dan perubahan fisik dari suatu komoditas. Fungsi ini melibatkan masalah kapan, apa, dan dimana dalam proses pemasaran yang dapat dikategorikan seperti berikut:

a. Fungsi penyimpanan

Fungsi ini merupakan kegiatan yang ditujukan agar barang tersebut terseedia pada waktu yang diinginkan, sehingga kegiatan dari fungsi ini bertujuan untuk membantu penawaran sebagai persediaan atau inventori.

b. Fungsi Transportasi

Tujuan utama dari transportasi adalah untuk menjadikan produk-produk atau komoditas pertanian atau tempat pemrosesan menuju ke konsumen.

c. Fungsi Prosesing

Fungsi ini dilakukan untuk menambah kegunaan pada komoditas padi ketika sampai ke tangan konsumen. Dalam fungsi processing ini, padi diproses dari gabah menjadi beras.

3. Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas berguna dalam membantu fungsi pertukaran dan fungsi fisik. Kegiatan pada fungsi ini tidak secara langsung terlibat dalam fungsi fisik dan fungsi pertukaran.

a. Fungsi standarisasi

Fungsi standarisasi adalah penetapan dan perlakuan terhadap suatu produk agar seragam. Fungsi ini membantu pembeli dan penjual barang yang memungkinkan dilakukan transaksi hanya melalui contoh dan deskripsi dari suatu produk

b. Fungsi pendanaan

Fungsi ini akan menjadi penting bila terjadi perbedaan waktu antar pembelian suatu produk dengan penjualan. Semakin lama dan semakin banyak barang yang disimpan maka biaya yang diperlukan semakin besar.

c. Fungsi resiko

Ada dua macam fungsi resiko yaitu resiko fisik dan resiko pasar. Resiko fisik terjadi akibat kerusakan atau penyusutan komoditas karena sifat dari produk pertanian itu sendiri atau karena sebab lain. Sedangkan resiko pasar disebabkan karena perubahan harga yang tidak diinginkan ataupun perubahan akibat hilangnya pelanggan karena persaingan pasar.

d. Fungsi pengetahuan pasar

Fungsi ini merupakan pekerjaan yang meliputi pengumpulan, interpretasi, dan diseminasi informasi dari berbagai macam data yang diperlukan agar proses pemasaran dapat berjalan dengan baik

e. Penelitian pasar

Penelitian pasar seringkali dilakukan agar pemasaran dapat berjalan secara efektif dan efisien, seperti selera konsumen, bagaimana meningkatkan kegiatan penjualan, bagaimana melakukan persaingan di pasar, dan lain-lain. Hasil dari penelitian tersebut akan memberikan informasi yang berharga tentang kemungkinan membuka pasar baru atau memodifikasi kelembagaan yang telah ada.

f. Penciptaan permintaan

Penciptaan permintaan dapat dilakukan dengan melalui iklan, dan promosi di berbagai media komunikasi.

2.5. Penjualan

2.5.1. Konsep Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan di dalam pemasaran. Menurut Swastha (2001), menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya. Jadi adanya penjual dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan jasa atau penjual dengan pembeli. Secara sederhana transaksi penjualan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dapat dilihat sebagai proses pertukaran.

Sedangkan menurut Nickles dalam Swastha (2001), penjualan (personal selling) adalah interaksi antar individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan

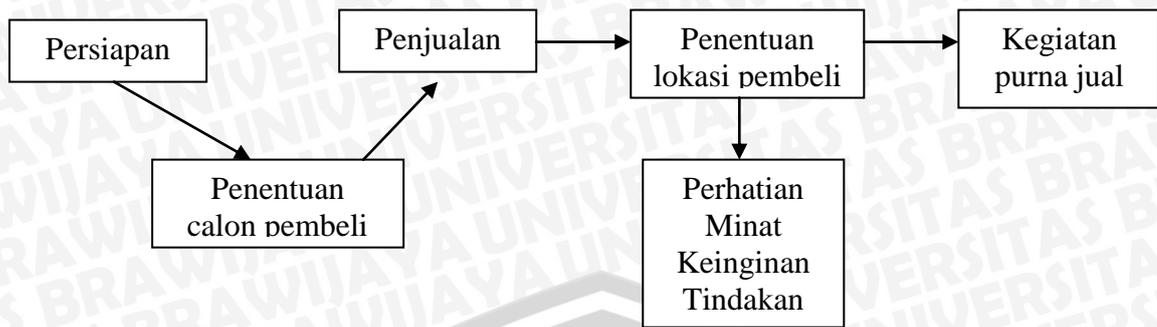
pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Jadi perjanjian tatap muka merupakan komunikasi orang secara individu yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

Penjualan merupakan kegiatan-kegiatan untuk mencari tau mengusahakan agar barang-barang yang telah diproduksi atau yang telah dimiliki mendapatkan permintaan-permintaan pasar (para konsumen) yang cukup banyak, terutama mengenai kuantitasnya dan harganya yang cukup menguntungkan. Penerimaan tentunya akan lebih meningkat, bila biaya produksi lebih murah dan kualitas produk dapat lebih ditingkatkan, sehingga daya tarik produk terhadap pasar (konsumen) akan tetap ada dan permintaan-permintaan akan terus bertambah dengan harga produk yang tetap mantap atau stabil (Kartasapoetra, 1992)

Menurut Gumbira (2001), usaha penjualan mencakup serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam proses pemindahan hak milik produk dari produsen atau lembaga perantara pemasaran, yang mempunyai hak kepemilikan kepada konsumen atau pemakai. Tingkat kerumitan kegiatan yang dilakukan tergantung pada jenis dan sifat produk, volume penjualan, jarak antara tempat produksi dan konsumen, dan karakteristik konsumennya. Usaha penjualan tersebut meliputi berbagai keputusan yang harus diambil yaitu jenis produk yang akan dijual, tingkat mutu produk yang bagaimana yang akan dijual, berapa jumlah produk yang akan dijual, kapan menjualnya, bagaimana cara menjualnya.

2.5.2. Tahap-tahap Penjualan

Salah satu aspek yang ada dalam penjualan adalah penjualan dengan bertemu muka. Dimana ada beberapa tahapan yang perlu ditempuh oleh pihak penjual. Hal ini dapat dilihat dari gambar 1.



Gambar 1. Tahap-tahap Penjualan

Keterangan:

- Mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijual, pasar yang dituju dan teknik-teknik yang harus dilakukan,
- Penentuan lokasi pembeli potensial
Penjual menentukan karakteristik calon pembeli atau pembeli potensial.
- Pendekatan pendahuluan
Berbagai macam informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produknya kepada pembeli
- Melakukan penjualan
Penjualan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan munculnya keinginan untuk membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya
- Pelayanan purna jual
Kegiatan penjual tidak berakhir pada saat pesanan dari pembeli telah terpenuhi, tetapi masih dilanjutkan dengan memberikan servis pada mereka (Swastha, 2001)

2.5.3. Cara dan Bentuk Penjualan

Dalam melaksanakan penjualan biasanya ada beberapa cara penjualan yaitu:

- Penjualan secara langsung merupakan cara penjualan dimana penjual langsung berhubungan, berhadapan/ bertemu muka dengan calon pembeli atau langganannya, disini pembeli dapat langsung mengemukakan keinginannya, bahkan sering terjadi tawar-menawar untuk mencapai kesesuaiannya. Penjual sebagai alat penghubung dan membantu pembeli

untuk menentukan pilihannya. Tetapi sering terjadi bahwa penjual justru mempengaruhi dalam pembeliannya.

2. Penjualan secara tidak langsung, dimana dalam melakukan penjualan tidak menggunakan individu atau tenaga-tenaga penjualan dikarenakan a) jarak antara lokasi penjual dan pembeli cukup jauh, b) responsi masyarakat terhadap sebuah iklan atau katalog, c) terbatasnya waktu yang dimiliki oleh pembeli maupun penjual. Penjualan secara tidak langsung ini dianggap tidak fleksibel karena penjual tidak dapat mengemukakan penawarannya secara visual sehingga penjualannya kurang efektif (Swastha, 2001).

Sedangkan menurut Kusnadi (2008) dan Sistaningrum (2002), cara penjualan suatu produk pertanian terdiri dari empat macam yaitu:

1. Persatuan berat yaitu cara penjualan penjualan yang dilakukan berdasarkan hitungan satuan berat seperti kilogram, kwintal, maupun ton
2. Kontrak adalah cara penjualan yang dilakukan dengan mengontrakkan lahan yang dimiliki oleh petani kepada pedagang baik itu pedagang kecil, pedagang pengumpul, pedagang besar maupun tengkulak
3. Ijon adalah cara penjualan hasil produksi pada saat tanaman yang akan dijual masih dalam kondisi belum siap panen. Dalam usahatani padi, cara ini disebut juga dengan cara tebasan
4. Penjarangan adalah penjualan yang dilakukan dengan cara mengurangi populasi suatu tanaman yang kurang baik atau memberi kesempatan lebih baik bagi tanaman yang diperkirakan lebih produktif.

Bentuk penjualan yang dilakukan pada kegiatan pemasaran padi diantaranya adalah:

1. Gabah Kering Panen (GKP) adalah gabah yang mengandung kadar air lebih besar dari 18% tetapi lebih kecil atau sama dengan 25% ($18\% < KA < 25\%$), hampa/ kotoran lebih besar dari 6% tetapi lebih kecil atau sama dengan 10% ($6\% < HK < 10\%$), butir hijau/ mengapur lebih besar dari 7% tetapi lebih kecil atau sama dengan 10% ($7\% < HKp < 10\%$), butir kuning/ rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%. Dengan kata lain, gabah kering panen adalah padi yang selesai dipanen tanpa dikeringkan terlebih dahulu atau sering disebut dengan gabah basah.

2. Gabah Kering Simpan adalah gabah yang mengandung kadar air lebih besar dari 14%, tetapi lebih kecil atau sama dengan 18% ($14% < KA < 18%$), kotoran/hampa lebih besar dari 3% tetapi lebih kecil atau sama dengan 6% ($3% < HK < 6%$), butir hijau/ mengapur lebih besar dari 5% tetapi lebih kecil atau sama dengan 7% ($5% < HKp < 7%$), butir kuning/ rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%. Dalam hal ini, gabah kering simpan disebut juga dengan gabah kering karena sudah melalui proses pengeringan
3. Gabah Kering Giling (GKG) atau yang sering disebut dengan beras adalah gabah yang mengandung kadar air maksimal 14%, kotoran/hampa maksimal 3%, butir hijau/mengapur maksimal 5%, butir kuning/ rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%.

2.5.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Menurut Swastha (2001), dalam kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa yang melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua

2. Kondisi pasar

Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan yaitu jenis pasarnya, daya belinya, frekuensi pembelinya, keinginan dan kebutuhannya.

3. Modal

Kondisi organisasi perusahaan, dimana pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian tersendiri, sedangkan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain

2.6. Tinjauan Usahatani

Usahatani adalah himpunan dari sumber-sumber alam yang terdapat di tempat itu yang diperlukan untuk produksi pertanian seperti tubuh, tanah dan air, perbaikan-perbaikan yang telah dilakukan atas tanah itu, sinar matahari, bangunan-bangunan yang didirikan diatas tanah dan sebagainya (Mubyarto,

1989). Sedangkan ilmu usahatani menurut Shinta (2011) adalah ilmu terapan yang membahas atau mempelajari bagaimana menggunakan sumberdaya secara efisien pada suatu usaha pertanian agar diperoleh hasil yang maksimal.

2.6.1. Struktur Biaya Usahatani

Menurut Shinta (2011), biaya dapat diklasifikasikan menjadi 2 yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).

1. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya yang dikeluarkan oleh petani yang tidak mempengaruhi hasil output atau produksi. Berapapun jumlah output yang dihasilkan biaya tetap itu sama saja. Yang termasuk dalam biaya tetap adalah sewa tanah, pajak, alat pertanian, iuran irigasi. Besarnya biaya tetap dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$TFC = \sum_{i=1}^n FC$$

Dimana:

- TFC = Total Fixed Cost (total biaya tetap)
- FC = Fixed Cost (biaya tetap)
- n = Jumlah input

2. Biaya Variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah searah dengan berubahnya jumlah output yang dihasilkan. Biaya yang termasuk dalam biaya variabel diantaranya adalah biaya saprodi (benih, pupuk) serta upah tenaga kerja dan sewa traktor. Besarnya biaya variabel dihitung sebagai berikut:

$$TVC = \sum_{i=1}^n VC$$

Dimana:

- TVC = Total variabel cost (total biaya variabel)
- VC = variabel cost (biaya variabel)
- n = Jumlah input

Jadi, total biaya produksi dapat dihitung sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Total Cost (biaya total)

TFC = Total Fix Cost (total biaya tetap)

TVC = Total Variabel Cost (total biaya variabel)

2.6.2. Penerimaan dan Pendapatan Usahatani

Menurut Shinta (2011), penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang dihasilkan dengan harga jual. Secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P_y \times Y$$

Dimana:

TR = Total Revenue (penerimaan total)

P_y = harga jual produk yang dihasilkan

Y = jumlah yang diproduksi dalam satu kali musim tanam

Sedangkan pendapatan usahatani menurut Shinta (2011) adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Untuk menghitung pendapatan usahatani digunakan rumus sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Dimana:

Pd = Pendapatan

TR = Total Revenue (penerimaan total)

TC = Total Cost (biaya total)

Sedangkan menurut Herdt *dalam* Windiana (2010), pendapatan usahatani rumah tangga dapat dihitung sebagai berikut:

GFFI = penerimaan total – biaya yang dibayarkan

$$GFFI = Y \cdot P_y - \sum_{i=1}^x r_i X_i$$

NFFI = GFFI – penyusutan

Profit = NFFI – biaya implisit

Keterangan :

Y = jumlah produksi yang diperoleh dari usahatani (unit/sekali produksi)

Py = Harga Produksi (Rp/unit)

ri = harga input ke-i

Xi = jumlah penggunaan input ke-i



III. KERANGKA KONSEP PENELITIAN

3.1. Kerangka Pemikiran

Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto merupakan salah satu lokasi produksi padi yang ada di daerah Jawa Timur. Kondisi geografis di daerah tersebut merupakan dataran rendah yang cukup sesuai dengan budidaya untuk tanaman padi. Namun ada permasalahan yang dihadapi oleh petani yang ada di daerah tersebut yaitu lemahnya posisi petani dalam kegiatan pemasaran sehingga mengakibatkan rendahnya harga gabah di tingkat petani.

Beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya hal tersebut adalah kurangnya informasi mengenai harga gabah yang diterima oleh petani sehingga petani dengan mudah menerima harga yang ditawarkan oleh lembaga-lembaga saluran pemasaran. Alasan lain yaitu terbatasnya sarana dan prasarana yang ada di petani. Sarana dan prasarana yang dimaksud disini adalah sarana dan prasarana yang berhubungan dengan kegiatan penjualan seperti alat transportasi, alat yang digunakan untuk mengubah hasil panen padi menjadi gabah (selep), alat untuk menjemur gabah sebelum dijual dan alat yang digunakan untuk memproses gabah menjadi beras. Alasan yang ketiga adalah iklim yang kurang menentu yang menyebabkan kualitas gabah yang menurun karena sebelum gabah dijual biasanya dijemur untuk mendapatkan kualitas yang baik untuk meningkatkan harga penjualan gabah.

Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi petani dalam menjual hasil panennya tidak hanya untuk konsumsi sendiri melainkan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Dari hasil menjual hasil panen tersebut petani dapat membeli keperluan sehari-hari selain makanan. Hal tersebut merupakan alasan pentingnya kegiatan penjualan yang dilakukan oleh petani.

Dalam kegiatan penjualan padi, ada beberapa bentuk penjualan yang dilakukan oleh petani di Desa Puri, Kecamatan Puri, kabupaten Mojokerto. Cara tersebut diantaranya adalah cara menjual persatuan berat dengan bentuk berupa gabah basah, gabah kering dan dalam bentuk beras. Penjualan dengan cara persatuan berat adalah dimana petani menjual hasil produksinya dihitung dengan satuan satuan berat semisal per ton maupun per kwintal. Sedangkan bentuk penjualan yang dilakukan oleh petani adalah dengan merubah padi menjadi gabah

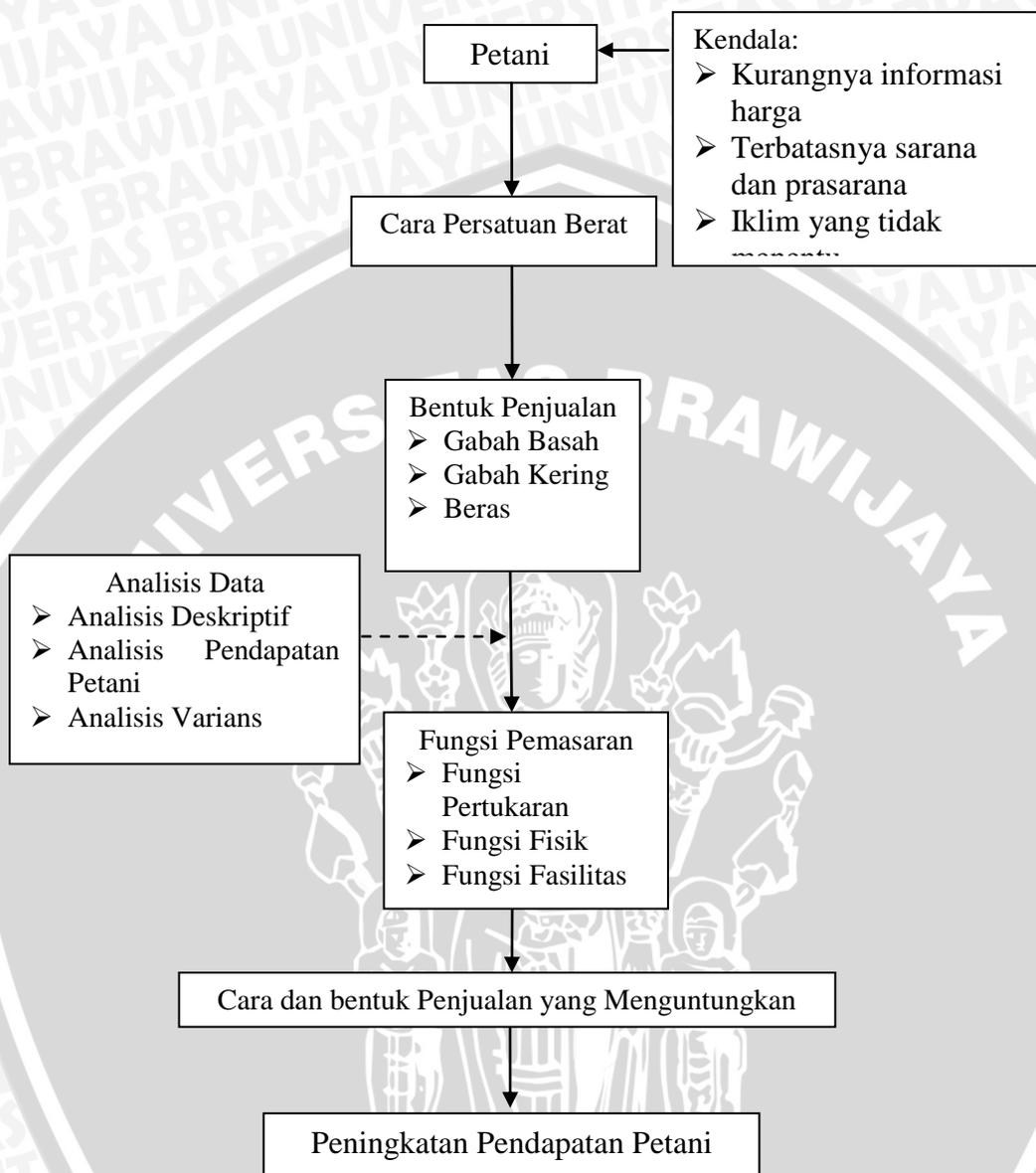
basah, gabah kering maupun beras yang masih termasuk dalam penjualan secara persatuan berat.

Salah satu komponen yang penting dalam kegiatan penjualan adalah saluran pemasaran (Anindita, 2004). Barang akan sampai di tangan konsumen melalui saluran, baik saluran langsung maupun tidak langsung. Saluran pemasaran meliputi sejumlah lembaga pemasaran dan agen pendukung (Nitisemito, 1993).

Terjadinya perbedaan harga yang cukup jauh di tingkat petani produsen dengan harga yang harus dibayar oleh konsumen disebabkan beberapa hal diantaranya yaitu masih kuatnya peran dan pengaruh tengkulak yang menyebabkan petani berada di posisi tawar yang lemah dan tidak adanya akses langsung ke pasar sehingga tidak bisa dihindari lagi untuk menggunakan jasa lembaga pemasaran dalam memasarkan hasil pertanian. Sedangkan lembaga pemasaran harus mampu melaksanakan fungsi dari pemasaran itu sendiri. Fungsi pemasaran merupakan berbagai aktivitas yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dalam rangka penyampaian komoditas atau jasa dari produsen ke konsumen. Adapun fungsi pemasaran itu sendiri dibagi menjadi tiga macam yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.

Dari uraian yang telah dijabarkan, maka perlu diadakannya perbaikan cara dan bentuk penjualan untuk meningkatkan pendapatan usahatani padi di Desa Puri, kecamatan Puri, kabupaten Mojokerto. Untuk itu perlu dilakukan kegiatan penelitian mengenai cara dan bentuk penjualan yang dilakukan dalam pemasaran hasil produksi padi. Hal ini dapat dilakukan dengan cara menganalisis cara penjualan yang mampu memberikan kesejahteraan terhadap petani produsen padi.

Secara skematis kerangka pemikiran penelitian disajikan dalam gambar berikut :



Keterangan:

—————> : alur berpikir

- - - - -> : alat analisis

Gambar. 2. Kerangka Pemikiran Analisis Pengaruh Cara dan Bentuk Penjualan terhadap Pendapatan Petani pada Pemasaran Gabah

3.2. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran yang ada, maka dapat dirumuskan hipotesis yaitu terdapat perbedaan tingkat pendapatan yang diperoleh petani antara bentuk penjualan satu dengan bentuk penjualan yang lain

3.3. Batasan Masalah

1. Penelitian terhadap petani padi dilakukan di desa Puri, Kec. Puri, Kab. Mojokerto
2. Penelitian ini membatasi bahasannya pada dua fokus utama, yaitu cara persatuan berat dan bentuk penjualan serta tingkat pendapatan petani dari hasil penjualan padi.
3. Komoditi yang diteliti pada penelitian kali ini dibatasi hanya pada komoditas padi.

3.4. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

1. Gabah adalah hasil tanaman padi yang telah dilepaskan dari tangkainya dengan cara perontokan
2. Petani padi adalah semua petani yang mengusahakan (berusahatani) padi pada satu kali musim tanam
3. Luas lahan adalah luas areal tanam yang digunakan petani dalam kegiatan usahatani padi. Dalam penelitian ini, pengukuran dilakukan dengan menjumlahkan semua lahan garapan petani yang ditanami padi dalam satu kali musim tanam (Ha)
4. Produksi tanaman padi adalah hasil produksi tanaman padi per satuan luas dalam satu kali musim tanam. Dalam penelitian ini, produksi dihitung melihat tingkat produksi usahatani padi dalam satu kali musim tanam (Kg/Ha)
5. Input produksi adalah saprodi (benih dan pupuk) dan tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan usahatani padi
6. Jumlah benih adalah total keseluruhan benih yang digunakan petani untuk usahatani dalam satu kali musim tanam (Kg/Ha)

7. Jumlah pupuk adalah total kuantitas pupuk yang digunakan petani untuk usahatani dalam satu kali musim tanam (Kg/Ha)
8. Jumlah tenaga kerja adalah total keseluruhan orang-orang yang bekerja dalam kegiatan usahatani untuk satu kali musim tanam (HOK)
9. Total penerimaan adalah besaran yang tergantung dari dua variabel yaitu variabel harga jual dan jumlah yang dijual petani. Dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P_y \times Y$$

Dimana :

TR = *Total Revenue* atau total penerimaan (Rp)

P_y = Harga jual produk yang dihasilkan (Rp)

Y = Jumlah Produksi dalam satu kali musim tanam (Rp/Kg)

10. Pendapatan usahatani padi dihitung dengan cara melihat selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan oleh petani gabah (Rp/Kg) dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Pd = TR - TC$$

Dimana :

Pd = Pendapatan usaha tani padi (Rp)

TR = Total penerimaan dari hasil penjualan gabah (Rp)

TC = Total biaya dalam melakukan usaha tani padi (Rp)

11. Biaya adalah pengeluaran untuk proses produksi dalam usahatani padi dan pengeluaran setelah produksi hingga menjadi gabah maupun beras (Rp/Ha). Perhitungan biaya dikelompokkan atas beberapa macam biaya yaitu:

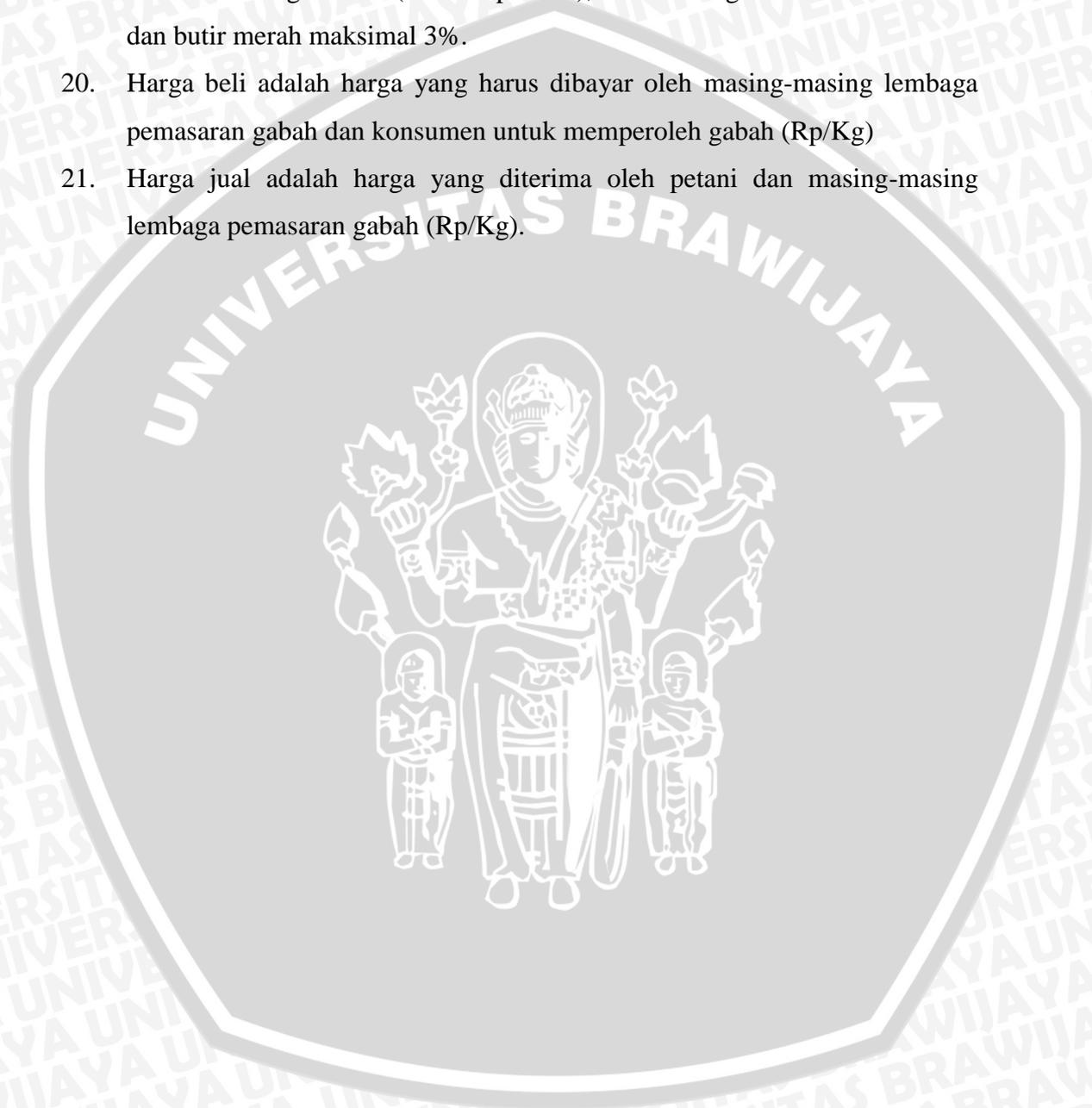
- a. Biaya total (TC) adalah keseluruhan jumlah biaya yang dikeluarkan petani dalam proses produksi gabah basah, gabah kering, atau beras yang dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

- b. Biaya tetap (TFC) adalah jumlah biaya total yang dikeluarkan oleh petani padi dalam proses produksi yang tidak dapat diubah oleh proses produksi, berupa biaya pajak dan penyusutan alat.

- c. Biaya variabel (TVC) adalah jumlah biaya yang dikeluarkan petani dalam proses produksi gabah basah, gabah kering, atau beras yang besarnya tergantung dari tingkat produksi, yaitu biaya benih, pupuk, dan tenaga kerja.
12. Pajak lahan adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk membayar pajak lahan yang digunakan untuk melakukan satu periode usahatani padi.
 13. Bentuk produk yang dijual petani adalah hasil produksi petani yang dijual apakah berupa gabah atau beras. Dalam analisis uji beda rata-rata bentuk produk ini dibagi menjadi 3 yaitu untuk gabah basah diberi notasi 1, gabah kering diberi notasi 2, sedangkan untuk beras diberi notasi 3.
 14. Penjualan merupakan kegiatan-kegiatan untuk mencari tau mengusahakan agar barang-barang yang telah diproduksi atau yang telah dimiliki mendapatkan permintaan-permintaan pasar (para konsumen) yang cukup banyak, terutama mengenai kuantitasnya dan harganya yang cukup menguntungkan. Pemasar gabah adalah sejumlah pedagang atau agen perusahaan gabah yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik dan hak kepemilikan dari satu kelompok pedagang gabah ke pedagang gabah yang lain.
 15. Tengkulak gabah adalah pedagang yang membeli secara langsung gabah dari petani gabah di desa Puri untuk selanjutnya disalurkan kepada lembaga pemasaran lainnya.
 16. Cara penjualan persatuan berat adalah penjualan yang dilakukan berdasarkan hitungan satuan berat seperti kilogram, kwintal, maupun ton
 17. Gabah Kering Giling adalah gabah yang mengandung kadar air maksimal 14%, kotoran/hampa maksimal 3%, butir hijau/mengapur maksimal 5%, butir kuning/ rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%.
 18. Gabah Kering Simpan adalah gabah yang mengandung kadar air lebih besar dari 14%, tetapi lebih kecil atau sama dengan 18% ($14% < KA < 18%$), kotoran/ hampa lebih besar dari 3% tetapi lebih kecil atau sama dengan 6% ($3% < HK < 6%$), butir hijau/ mengapur lebih besar dari 5% tetapi lebih kecil atau sama dengan 7% ($5% < HK_p < 7%$), butir kuning/ rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%.

19. Gabah Kering Panen adalah gabah yang mengandung kadar air lebih besar dari 18% tetapi lebih kecil atau sama dengan 25% ($18\% < KA < 25\%$), hampa/kotoran lebih besar dari 6% tetapi lebih kecil atau sama dengan 10% ($6\% < HK < 10\%$), butir hijau/ mengapur lebih besar dari 7% tetapi lebih kecil atau sama dengan 10% ($7\% < HKp < 10\%$), butir kuning/ rusak maksimal 3% dan butir merah maksimal 3%.
20. Harga beli adalah harga yang harus dibayar oleh masing-masing lembaga pemasaran gabah dan konsumen untuk memperoleh gabah (Rp/Kg)
21. Harga jual adalah harga yang diterima oleh petani dan masing-masing lembaga pemasaran gabah (Rp/Kg).



IV. METODE PENELITIAN

4.1. Metode Penentuan Lokasi

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja yaitu di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto. Penentuan lokasi ini dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan salah satu penghasil padi dan memiliki banyak kendala dalam kegiatan penjualannya. Penelitian ini dilakukan selama 2 bulan yaitu antara bulan Maret dan bulan April yang pada saat itu petani padi di daerah penelitian melakukan kegiatan panen.

4.2. Metode Penentuan Responden

Metode penentuan sampel yang digunakan untuk menentukan jumlah responden adalah metode acak sederhana (*Simple Random Sampling*). Penggunaan metode ini didasarkan pada kesamaan tanaman yang dibudidayakan oleh petani-petani di daerah penelitian. Metode pengambilan secara acak sederhana diambil dari jumlah populasi yang membudidayakan padi sebanyak 210 orang, dengan menggunakan rumus Slovin (dalam Umar, 1996) yang merupakan rumus penentuan sampel untuk jumlah populasi yang diketahui, maka jumlah populasi yang dijadikan sampel adalah:

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

Dimana:

n = Jumlah petani yang menjadi sampel

N = Jumlah populasi

e = Maksimum error (kesalahan) yang dikehendaki

Dengan jumlah petani sebanyak 210 orang, dimana tingkat kesalahan (*error*) yang dikehendaki tidak lebih dari 15% (0,15). Berdasarkan hal tersebut maka dalam penelitian ini jumlah sampel yang diambil adalah:

$$n = \frac{210}{1 + (210 \times 0.15)^2}$$
$$n = 36,6$$

Dari hasil perhitungan menggunakan rumus Slovin dapat diketahui jumlah responden petani adalah sebanyak 36,6 yang dibulatkan menjadi 37 orang.

Dari 37 orang tersebut diperoleh 23 responden yang menjual hasil padinya dalam bentuk gabah basah, 9 orang menjual hasil padinya dalam bentuk gabah kering dan 5 orang menjual hasil padinya dalam bentuk beras. Data tersebut diperoleh dari hasil wawancara. Metode yang digunakan selanjutnya adalah metode pengelompokan sesuai bentuk penjualan yang dilakukan oleh petani responden.

4.3. Metode Pengumpulan Data

Data yang dipakai dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder, yaitu:

1. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lokasi penelitian. Teknik yang digunakan dalam pengambilan data primer ini adalah wawancara. Teknik wawancara ini dilakukan dengan cara berkomunikasi secara langsung dengan petani padi yang telah ditetapkan sebagai responden menggunakan alat bantu kuisioner. Data yang diperoleh dari wawancara ini meliputi luas lahan, biaya tetap, biaya variabel, penerimaan, pendapatan dan harga padi dan biaya pasca panen
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari berbagai instansi terkait dengan berbagai pustaka ilmiah yang mendukung dan berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari perpustakaan, literatur, jurnal penelitian, telaah penelitian terdahulu, serta referensi-referensi yang menunjang tentang penelitian analisis pendapatan usahatani. Selain itu juga dilakukan pengambilan data yang didapatkan dari instansi terkait yaitu kantor Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto untuk memperoleh informasi mengenai kondisi geografis dari lokasi penelitian

4.4. Metode Analisis Data

Analisis yang digunakan untuk menjawab tujuan dari penelitian yang akan dilakukan secara rinci dijelaskan sebagai berikut:

4.4.1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif ini digunakan untuk menjawab tujuan yang pertama yaitu untuk mengetahui cara penjualan yang dilakukan oleh petani dan juga untuk mengetahui alasan-alasan menggunakan cara penjualan tersebut

4.4.2. Analisis Perhitungan Pendapatan Usahatani Padi

Analisis pendapatan usahatani dilakukan untuk menjawab tujuan yang kedua dengan membandingkan hasil perhitungan pendapatan usahatani padi beserta perhitungan biaya dan pendapatan usahatani pada berbagai sistem pemasaran hasil produksi yang dilakukan petani. Untuk menganalisis beberapa biaya yang digunakan, terdapat dua variabel yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

1. Biaya tetap

Biaya tetap pada saluran pemasaran padi meliputi sewa lahan. Besarnya biaya tetap dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$TFC = \sum_{i=1}^n FC$$

Dimana:

TFC = Total Fixed Cost (total biaya tetap)

FC = Fixed Cost (biaya tetap)

n = Jumlah input

2. Biaya variabel

Biaya variabel pada usahatani padi meliputi biaya pembelian pupuk, pestisida, upah tenaga kerja, dan biaya lain – lain. Besarnya biaya variabel dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$TVC = \sum_{i=1}^n VC$$

Dimana:

TVC = Total variabel cost (total biaya variabel)

VC = variabel cost (biaya variabel)

n = Jumlah input

Jadi, total biaya produksi dapat dihitung sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Total Cost (biaya total)

TFC = Total Fixed Cost (total biaya tetap)

TVC = Total variabel cost (total biaya variabel)

Besarnya penerimaan tergantung kepada dua variabel yaitu jumlah produksi dan harga output. Besarnya penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P_y \times Y$$

Dimana:

TR = Total Revenue (penerimaan total)

P_y = harga jual produk yang dihasilkan

Y = jumlah yang diproduksi dalam satu kali musim tanam

Sedangkan pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya, yang dirumuskan sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Dimana:

Pd = Pendapatan

TR = Total Revenue (penerimaan total)

TC = Total Cost (biaya total)

Kriteria pengambilan keputusan:

- a. Jika $TR > TC$ maka kegiatan usahatani padi mengalami keuntungan
- b. Jika $TR < TC$ maka kegiatan usahatani padi mengalami kerugian
- c. Jika $TR = TC$ maka kegiatan usahatani padi mengalami impas

3. Biaya pasca panen

Biaya pasca panen adalah biaya tambahan yang dikeluarkan oleh petani setelah memanen hasil panennya. Yang termasuk kegiatan pasca panen yang dilakukan oleh petani di daerah penelitian diantaranya adalah kegiatan

penjemuran dan penggilingan. Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pasca panen diantaranya adalah:

- Biaya penyusutan alat yang digunakan dalam proses penjemuran
- Beberapa alat yang digunakan dalam kegiatan pasca panen diantaranya adalah terpal, sekop gabah, metode yang digunakan dalam perhitungan biaya penyusutan peralatan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Biaya penyusutan alat} = \frac{\text{nilai awal} - \text{nilai akhir}}{\text{umur ekonomis}}$$

- Biaya tenaga kerja
- Biaya mesin penggilingan
- Biaya penyimpanan

4.4.3. Analisis Varians

Dalam menjawab tujuan yang ketiga, metode analisis yang digunakan adalah analisis varians atau sidik ragam. Penggunaan analisis ini untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan atau tidak dari pendapatan pada masing-masing bentuk penjualan yang dilakukan oleh petani. Sehingga dapat dibuat 2 macam hipotesa yaitu:

- Hipotesa nol (H_0) yang menyatakan bahwa ketiga bentuk penjualan gabah mempunyai pendapatan yang sama
- Hipotesa alternatif (H_1) dimana ada yang dapat dinyatakan bahwa setidaknya ada satu bentuk penjualan gabah yang berbeda dalam hal pendapatan

Varians	Db	JK	JKT	Fhit
Perlakuan	K-1	JKP	$KTP = \frac{JKP}{K-1}$	$\frac{KTP}{KTG}$
Galat	N-k	JKG	$KTG = \frac{JKG}{N-k}$	
Total	N-1	JKT		

Gambar.3. Cara Perhitungan

Dimana:

$$JKT: \sum y_2 - J_2 - (\sum y_{ij})^2 / N$$

$$JKP: (\sum y_1)^2 / n_1 + (\sum y_2)^2 / n_2 + (\sum y_3)^2 / n_3 - (\sum y_4)^2 / N$$

$$JKG : JKT - JKP$$

Db : Derajat bebas

JK : Jumlah Kuadrat

N : Jumlah contoh

K : Jumlah variabel yang digunakan

Langkah pengujian:

1. $H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4$

H_1 : Setidaknya ada satu cara penjualan gabah yang tidak sama dalam hal penerimaan $\mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3 \neq \mu_4$

2. Test Statistik (uji F)

$$F_{\text{hit}} = \frac{KTP}{KTG}$$

H_0 diterima bila $F_{\text{hit}} \leq F_{\text{tab}}$

H_0 ditolak bila $F_{\text{hit}} > F_{\text{tab}}$



V. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

5.1. Keadaan Geografis

Desa Puri merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto, Propinsi Jawa Timur. Desa Puri memiliki luas wilayah 550,3 Ha dan terletak pada ketinggian 60 m di atas permukaan laut, dengan curah hujan 585 mm/tahun serta suhu rata-rata hariannya 23°C.

Desa Puri terletak hanya kurang lebih 0,5 km dari pusat kecamatan. Adapun batas-batas wilayah Desa Puri adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Desa Medali
Sebelah Selatan	: Desa Ketemas Dungus
Sebelah Barat	: Desa Brayung
Sebelah Timur	: Desa Mlaten

Secara administratif, Desa Puri terbagi atas 8 Rukun Warga (RW) dan 21 Rukun Tetangga (RT). Sarana dan Prasarana transportasi Desa Puri sudah baik, terbukti dengan adanya jalan penghubung dalam desa yang seluruhnya sudah beraspal. Peta lokasi penelitian disajikan pada lampiran 1.

5.2. Keadaan Penduduk

5.2.1. Distribusi Penduduk Berdasarkan Golongan Umur

Jumlah penduduk Desa Puri sampai dengan tahun 2011 tercatat 3893 jiwa, dengan jumlah Kepala Keluarga (KK) sebanyak 951 KK, yang terdiri dari 1.984 jiwa penduduk laki-laki dan 1.909 jiwa penduduk perempuan. 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 1 berikut:

Tabel 1. Distribusi Penduduk Menurut Golongan Umur pada tahun 2011

No	Golongan Umur	Jenis Kelamin		Jumlah	Persentase (%)
		Laki - laki	Perempuan		
1	0 – 12 bulan	35	21	56	1,44
2	13 bulan – 4 tahun	90	124	214	5,49
3	5 tahun – 7 tahun	88	47	135	3,47
4	8 tahun – 12 tahun	213	246	459	11,79
5	13 tahun – 15 tahun	225	122	347	8,91
6	16 tahun – 18 tahun	255	128	383	9,83
7	19 tahun – 25 tahun	314	277	591	15,18
8	26 tahun – 35 tahun	268	268	536	13,77
9	36 tahun – 45 tahun	224	249	473	12,16
10	46 tahun – 50 tahun	157	144	298	7,66
11	51 tahun – 60 tahun	64	107	171	4,39
12	61 tahun – 75 tahun	31	96	129	3,32
13	> 75 tahun	20	80	101	2,59
Jumlah		1984	1909	3893	100

Sumber: Profil Desa/ Kelurahan Puri, 2011

Dari tabel diatas dapatdiketahui bahwa penduduk Desa Puri sebagian besar masih dalam usia produktif. Di daerah penelitian ini jumlah penduduk dengan usia produktif yaitu pada golongan umur 16 tahun sampai 60 tahun sebanyak 2455 jiwa atau sebesar 63,06% dari total jumlah penduduk. Hal ini berarti Desa Puri 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 0-15 tahun) dan tenaga kerja kurang produktif (kelompok umur >60 tahun) menjadi tanggungan kelompok usia kerja produktif.

5.2.2. 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 kegiatan pertanian yang pada akhirnya tingkat pendidikan di suatu daerah akan banyak mempengaruhi keberhasilan dalam berusahatani. Distribusi penduduk di Desa Puri berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan pada tahun 2011

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1	Belum Sekolah	320	8,22
2	Tidak tamat Sekolah Dasar	517	13,28
3	SD/ Sederajat	2050	52,65
4	SMP/ Sederajat	515	13,23
5	SMA/ Sederajat	403	10,35
6	Akademi/ Sederajat	14	0,36
7	Universitas/ Perguruan Tinggi	74	1,91
Jumlah		3893	100

Sumber: Profil Desa/ Kelurahan Puri, 2011

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa pendidikan formal yang sudah ditempuh penduduk di Desa Puri sebagian besar adalah pendidikan Sekolah Dasar (SD)/ sederajat sebanyak 2050 jiwa, Sekolah Menengah Pertama (SMP)/ sederajat sebanyak 515 jiwa, dan Sekolah Menengah Atas (SMA)/ sederajat sebanyak 403 jiwa dari total jumlah penduduk. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran penduduk Desa Puri akan pentingnya pendidikan sudah cukup tinggi. Kesadaran penduduk yang cukup tinggi akan pentingnya pendidikan juga ditunjukkan dengan adanya penduduk yang menempuh pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi setelah SMA yaitu Akademi/ sederajat sebanyak 14 jiwa dan sebanyak 74 jiwa untuk pendidikan Universitas/ Perguruan tinggi.

5.2.3. Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencapaian

Penduduk Desa Puri memiliki mata pencapaian yang beragam, diantaranya adalah sebagai petani, buruh tani, pegawai negeri, pegawai swasta, sopir, TNI dan masih banyak lagi. Tetapi mata pencapaian yang mendominasi di daerah penelitian adalah petani dan pegawai swasta. Adapun distribusi penduduk desa Puri berdasarkan mata pencahariannya dapat dilihat pada tabel 3.

Dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa penduduk di Desa puri yang mempunyai mata pencapaian sebanyak 3143 jiwa atau sebesar 80,74% dari total jumlah penduduk. Mata pencapaian penduduk desa puri sebagian besar di bidang pertanian, baik sebagai petani maupun buruh tani. Adapun jumlah petani yang bekerja sebagai petani sebanyak 450 jiwa atau 11, 56% dari total jumlah penduduk dan sebanyak 1020 jiwa atau 26,20% dari total jumlah penduduk

sebagai buruh tani. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa daerah penelitian mempunyai potensi yang besar di bidang pertanian yang merupakan tumpuan utama kesempatan kerja dan penghasilan sebagian besar penduduk desa Puri.

Tabel 3. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian pada tahun 2011

No	Status	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	450	11,56
2	Buruh Tani	1020	26,20
3	Pemilik Usaha Industri Rumah Tangga	2	0,05
4	Buruh/ Pekerja Industri	9	0,13
5	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	70	1,79
6	Pegawai Desa	10	0,36
7	TNI	30	0,77
8	POLRI	10	0,36
9	Pensiunan TNI/ POLRI/ PNS	133	3,42
10	Pegawai Swasta	1290	33,14
11	Tukang Kayu	47	1,22
12	Tukang Batu	52	1,34
13	Tukang Jahit/ Bordir	4	0,10
14	Tukang Cukur	2	0,05
15	Salon Kecantikan	1	0,04
16	Sopir	13	0,33
17	Belum Bekerja	750	19,27
Jumlah		3893	100

Sumber: Profil Desa/Kelurahan puri, 2011

5.3. Keadaan Pertanian

Sektor utama yang dijadikan sebagai mata pencaharian penduduk desa Puri adalah sektor pertanian. Hal ini dapat dilihat dari penggunaan luas wilayah desa Puri yang sebagian besar digunakan untuk kegiatan usahatani. Secara umum dapat dilihat pada tabel 4.

Dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa 36,22 % dari luas wilayah desa Puri digunakan untuk kegiatan usahatani. Berdasarkan hal ini, dapat disimpulkan bahwa belum terjadi alih fungsi lahan pertanian menjadi lahan pemukiman penduduk. Namun keadaan tersebut dapat berubah apabila jumlah penduduk desa Puri bertambah banyak sehingga akan terjadi alih fungsi lahan pertanian menjadi lahan pemukiman.

Tabel 4. Penggunaan Wilayah Desa Puri pada tahun 2011

NO	PENGGUNAAN	LUAS (Ha)	Persentase (%)
1	Untuk bangunan		
	a. Perkantoran	2	0,36
	b. Sekolah	2,5	0,45
	c. Tempat peribadatan	1,5	0,27
	d. Kuburan/ makam	3	0,55
	e. Pemukiman	340	61,78
2	Pertanian Sawah		
	a. Sawah Pengairan Teknis (Irigasi)	97	17,63
	b. Sawah Pengairan Setengah Teknis	100,8	18,32
	c. Sawah Tadah Hujan	1,5	0,27
3	Rekreasi dan Olahraga		
	a. Lapangan Sepak Bola	1	0,19
	b. Lapangan Bola Volly/ Basket/ Tenis	0,2	0,04
4	Perikanan Darat/ Air Tawar		
	a. Kolam	0,8	0,15
Jumlah Keseluruhan		550,3	100

Sumber: Profil Desa/ Kelurahan Puri, 2011

5.4. Sarana dan Prasarana

5.4.1. Sarana dan Prasarana Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor penting untuk mencerdaskan kehidupan bangsa, oleh karena itu perlu didukung dengan sarana dan prasarana yang memadai. Sarana dan prasarana yang dimaksudkan adalah sekolahan yang ada di desa Puri. Bila suatu daerah/ desa memiliki sarana dan prasarana pendidikan yang baik dan memadai, maka hal ini menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat daerah tersebut akan pendidikan sudah cukup tinggi. Sarana dan prasarana pendidikan di Desa puri dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5. Sarana dan Prasarana Pendidikan pada tahun 2011

No	Sarana dan Prasarana Pendidikan	Jumlah
1	Play Group	1
2	Taman Kanak-kanak (TK)	1
3	Sekolah Dasar (SD)	3
4	Sekolah Menengah Pertama (SMP)	1

Sumber: Profil Desa/ Kelurahan Puri, 2011

Dari tabel 5, dapat diketahui bahwa sarana dan prasarana pendidikan yang ada di Desa Puri sudah cukup memadai. Hal ini terlihat dari adanya pendidikan

anak usia dini yaitu Play Group yang diwajibkan sebelum anak memasuki sekolah di tanman Kanak-kanak. Adapun gedung terbanyak adalah gedung Sekolah Dasar (SD) yang berada saling berdekatan satu sama lain. Gedung Sekolah Menengah Pertama (SMP) yang ada juga dekat dengan Sekolah Dasar (SD) yang juga berada di pusat Kecamatan Puri.

5.4.2. Sarana dan Prasarana Layanan Masyarakat

Sarana Layanan Masyarakat merupakan tempat yang digunakan oleh masyarakat Desa Puri dalam melakukan aktivitas kesehariannya. Layanan masyarakat yang dimaksudkan disini adalah tempat untuk mencari informasi seperti Posyandu, Poskesdes, KUA dan lainnya. Sarana dan prasarana Layanan Masyarakat di Desa puri dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 6. Sarana dan Prasarana Layanan Masyarakat Pada Tahun 2011

No	Sarana dan Prasarana Pendidikan	Jumlah
1	Kantor Kecamatan	1
2	Kantor Urusan Agama (KUA)	1
3	Posyandu	3
4	Poskesdes	1

Sumber: Profil Desa/ Kelurahan Puri, 2011

VI. HASIL DAN PEMBAHASAN

6.1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan ciri-ciri individu yang dimiliki oleh masing-masing responden sebagai suatu rumah tangga petani dalam usahatani dan kegiatan penjualan padi. Karakteristik responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah umur petani, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, dan luas lahan. Karakteristik ini digunakan sebagai informasi yang dapat menjelaskan secara keseluruhan aktivitas pertanian yang melatarbelakangi responden petani dalam kegiatan usahatani dan kegiatan penjualan padi.

Responden yang berperan dalam penelitian ini adalah petani padi itu sendiri. Secara rinci, responden yang terlibat dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut.

6.1.1. Umur Responden

Umur petani merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tindakan petani dalam mengelola usahatani padi, serta mempengaruhi kemudahan petani dalam menerima adopsi dan inovasi dalam teknologi pertanian. Distribusi responden petani padi berdasarkan kelompok umur disajikan dalam Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Distribusi Responden Menurut Golongan Umur

No	Kelompok umur (tahun)	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	40 – 50	19	51,35
2	51 – 60	13	35,13
3	61 – 70	3	8,11
4	>70	2	5,41
Jumlah		37	100

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Tabel 6 menunjukkan bahwa responden yang melakukan kegiatan usahatani padi terbanyak berasal dari kelompok umur 40–50 tahun sebanyak 19 orang atau 51,35%. Menurut Badan Statistik Indonesia(2011), umur tersebut masuk dalam golongan usia produktif. Hal ini sesuai dengan distribusi penduduk Desa Puri berdasarkan kelompok umur, yang mana mayoritas penduduknya masih tergolong dalam usia produktif. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa

responden yang diambil sudah dapat mewakili penduduk desa Puri dalam melakukan kegiatan usahatani padi.

6.1.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang ditempuh petani mempengaruhi cara berfikir, bertindak, dan memutuskan suatu keputusan dalam kegiatan usahatani. Tingkat pendidikan yang dimaksud merupakan seberapa lama petani padi dalam menempuh masa belajar disekolah atau lembaga pendidikan. Lamanya pendidikan mempengaruhi pola pikir petani dalam menerima informasi. Semakin tinggi tingkat pendidikan petani, maka pola pikirnya akan semakin rasional.

Tingkat pendidikan yang ditempuh oleh petani padi di desa Puri meliputi beberapa tingkatan yaitu tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD)/sederajat, Sekolah Menengah Pertama (SMP)/ sederajat, Sekolah Menengah Atas (SMA)/ sederajat, dan Perguruan Tinggi (S1). Distribusi responden petani padi berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 8. Distribusi Responden Menurut tingkat pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	Tidak tamat SD	7	18,92
2	SD/ sederajat	12	32,43
3	SMP/ sederajat	11	29,72
4	SMA/ sederajat	5	13,52
5	S1/ Perguruan tinggi	2	5,41
Jumlah		37	100

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Tabel tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan petani padi di desa Puri sebagian besar adalah lulusan Sekolah Dasar (SD)/ sederajat yaitu sebanyak 12 orang atau 32,43% dari total jumlah responden yang diambil. Jumlah responden tersebut dapat dikatakan sudah mewakili penduduk di Desa Puri yang mayoritas memiliki pendidikan di tingkat SD/ sederajat. Tingkat pendidikan petani itu sendiri merupakan faktor yang mempengaruhi cara berpikir dan bertindak dalam kehidupan sehari-hari petani.

6.1.3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga petani adalah banyaknya jumlah keluarga yang menjadi tanggungan petani. Semakin banyak jumlah tanggungan keluarga

petani, maka kebutuhan keuangan keluarga petani juga akan semakin tinggi. Oleh sebab itu, jumlah tanggungan keluarga berpengaruh langsung dalam kegiatan usahatani dan kegiatan penjualan yang dilakukan oleh petani padi khususnya di Desa Puri. Distribusi responden petani padi berdasarkan jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 9. Distribusi Responden Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah responden (orang)	Persentase (%)
1	1-3	8	21,62
2	4-6	26	70,27
3	>6	3	8,11
Jumlah		37	100

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari data pada Tabel 8 diatas dapat diketahui bahwa jumlah tanggungan yang paling banyak adalah 4-6 orang dalam satu keluarga yaitu sebanyak 26 responden atau 70,27 %. Sedangkan terbanyak kedua adalah jumlah tanggungan sebesar 1-3 orang dalam satu keluarga yaitu 8 responden atau 21,62%. Sedangkan jumlah tanggungan >6 orang dalam satu keluarga yaitu sebanyak 3 responden atau 8,11 %.

6.1.4. Luas Lahan

Luas lahan adalah jumlah lahan yang dikelola petani padi untuk usahatani padi dengan satuan hektar. Luasan lahan yang dikelola petani akan mempengaruhi jumlah produksi padi petani. Dengan semakin luas lahan garapan, maka produksi padi akan meningkat disertai jumlah biaya usahatani yang dibutuhkan juga akan semakin tinggi. Luas lahan yang besar akan menyebabkan pendapatan petani akan semakin besar pula. Lahan garapan petani padi umumnya merupakan lahan sewa, sebagiannya merupakan lahan perangkat desa. Distribusi responden berdasarkan luas lahan disajikan dalam Tabel 10.

Tabel 10. Distribusi Responden Menurut Luas Lahan

No	Luas lahan (Ha)	Jumlah responden (orang)	Persentase (%)
1	0 – 0,5	25	67,56
2	0,6 – 1	10	27,03
3	>1	2	5,41
Jumlah		37	100

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari Tabel 10, dapat diketahui bahwa luas lahan yang dimiliki oleh petani padi yang paling banyak adalah 0 – 0,5 Ha dengan jumlah responden sebesar 25 orang atau 67,56 %. Sedangkan untuk urutan selanjutnya adalah sebanyak 10 orang atau 27,03% yang memiliki lahan 0,6 – 1 Ha. Menempati urutan terakhir adalah responden yang memiliki luas lahan >1 Ha sebanyak 2 orang atau 5,41 %.

6.2. Cara dan Bentuk Penjualan Padi

Pola penjualan gabah yang dilakukan oleh petani di Desa Puri pada umumnya adalah petani menjual gabahnya dengan cara penjualan persatuan berat dalam beberapa bentuk yaitu dalam bentuk gabah basah, gabah kering, dan beras. Untuk mengetahui hal tersebut dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 11. Bentuk Penjualan hasil Produksi Padi

No	Bentuk Penjualan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Gabah Basah	23	62,16
2	Gabah kering	9	24,32
3	Beras	5	13,52
Jumlah		37	100

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari Tabel diatas dapat dijelaskan bahwa dari keseluruhan responden petani, sebagian besar melakukan kegiatan penjualan secara persatuan berat dengan cara menjual dalam bentuk gabah basah sebanyak 23 orang atau 62,16%. Sedangkan petani yang melakukan sistem penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah kering sebanyak 9 orang atau 24,32% dari jumlah responden yang diambil dan 5 orang atau 13,52% menjual gabahnya dengan dengan cara menjual dalam bentuk beras. Pemilihan cara dan bentuk penjualan yang dilakukan oleh petani ini dipengaruhi oleh beberapa hal yaitu keadaan sosial ekonomi masing-masing petani.

Dalam melakukan kegiatan penjualan dengan persatuan berat, petani di daerah penelitian menjual gabahnya biasanya menggunakan perhitungan per kwintal yang dalam penelitian dikonversikan menjadi satuan kilogram. Adapun yang dimaksud menjual secara persatuan berat adalah gabah yang telah dipanen langsung dibawa atau diambil oleh tengkulak ataupun pedagang besar yang

selanjutnya akan ditimbang. Jumlah petani yang menjadi responden dalam penelitian ini semuanya menjual hasil produksi padinya dengan cara persatuan berat dalam bentuk gabah basah, gabah kering, dan beras.

Adapun komponen yang digunakan dalam menghitung penerimaan petani diantaranya adalah sebagai berikut.

Perhitungan Biaya produksi

Biaya produksi pada usahatani padi adalah semua biaya atau nilai (input) yang dikeluarkan selama proses produksi selama satu kali musim tanam guna mendapatkan hasil padi yang optimal. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Besaran biaya produksi petani padi adalah sebagai berikut:

6.2.1. Penjualan Dengan Cara Persatuan Berat Dalam Bentuk Gabah Basah

Yang dimaksud dengan cara menjual padi dalam bentuk gabah basah adalah cara yang dilakukan oleh petani padi setelah mereka melakukan kegiatan pemanenan dan padi tersebut sudah digiling terlebih dahulu untuk dijadikan gabah. Setelah padi tersebut menjadi gabah, hal yang dilakukan oleh petani adalah langsung menjual kepada tengkulak, pedagang besar maupun pedagang lain. Biasanya pada musim panen raya banyak tengkulak yang datang langsung ke lahan padi untuk menyaksikan langsung proses pemanenan padi tersebut.

1. Alasan petani menjual gabahnya dengan cara menjual dalam bentuk gabah basah.

Sebagian besar responden penelitian melakukan cara penjualan berupa gabah basah yaitu sebanyak 23 orang dari 37 jumlah responden atau 62,16%. Alasan mereka melakukan cara penjualan tersebut dikarenakan dengan cara ini petani tidak perlu mengeluarkan biaya untuk panen dan pasca panen, sehingga total biaya yang dikeluarkan adalah kecil dan juga menghemat waktu karena tidak harus menegeringkan gabahnya. Hal ini dikarenakan biasanya petani yang menjual dengan cara tersebut tidak memiliki lahan untuk digunakan dalam proses pengeringan gabahnya. Selain itu, ada beberapa petani yang memiliki alasan lain yaitu dikarenakan mereka memiliki kebutuhan yang

mendesak seperti membayar SPP anak, membayar hutang dan juga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya.

Petani yang menjadi responden dalam penelitian ini sebagian besar berasal dari ekonomi kelas menengah kebawah. Hal itu dapat dilihat dari cara pemenuhan kebutuhan mereka yang biasanya disebut gali lobang tutup lobang. Maksud dari pernyataan itu adalah dalam kegiatan pemenuhan kebutuhan sehari-hari sebelum panen mereka biasanya berhutang kepada orang lain dan akan melunasi hutang tersebut pada saat musim panen tiba. Tak jarang mereka hanya mendapatkan sedikit sisa dari hasil produksi mereka.

2. Mekanisme pelaksanaan penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah basah.

Mekanisme penjualan dengan cara ini ada dua cara yaitu petani mendatangi pembeli dan pembeli yang mendatangi petani. Dimana pada umumnya adalah pembeli yang mendatangi petani yaitu sebesar 14 orang atau 60,87%. Hal ini dikarenakan biasanya pembeli sudah mendapatkan informasi jika ada petani yang melakukan pemanenan dan pembeli tersebut akan datang ke lahan untuk menyaksikan proses pemanenan dan akan langsung menawarkan harga untuk hasil produksi tersebut. Alasan lain adalah dikarenakan petani dan pembeli tersebut sudah menjadi langganan dan rumah petani tersebut dekat dengan rumah pembeli atau mempunyai ikatan kekerabatan. Sedangkan 9 orang atau 39,13% petani yang mendatangi pembeli. Petani yang biasanya melakukan cara penjualan dengan mendatangi pembeli biasanya petani yang benar-benar memiliki kebutuhan mendesak untuk mendapatkan uang. Jumlah petani yang melakukan dua cara tersebut untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Mekanisme Pelaksanaan Penjualan Dengan Cara Menjual Dalam Bentuk Gabah Basah

No	Cara penjualan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Petani mendatangi pembeli	9	39,13
2	Pembeli mendatangi petani	14	60,87
	Total	23	100

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Meskipun petani-petani tersebut dalam melakukan cara penjualan yang berbeda, namun dalam mengambil gabah basah tersebut biasanya petani tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi. Hal itu dikarenakan hasil produksi tersebut akan diambil langsung oleh pembeli. Para petani tersebut juga tidak harus mengeluarkan biaya tambahan dikarenakan biaya tersebut sudah dihitung dari hasil uang yang mereka terima.

3. Analisis penerimaan petani dari hasil penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah basah.
 - a. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap (*Fixed Cost*) merupakan biaya yang dikeluarkan yang besarnya tidak tergantung pada besar kecilnya output yang dihasilkan. Pada usahatani padi yang merupakan biaya tetap ialah biaya sewa lahan dan biaya penyusutan alat yang dimiliki oleh petani yang berusahatani padi tersebut.

Sewa lahan adalah besaran nilai yang dikeluarkan untuk menyewa lahan selama satu kali musim tanam. Sewa lahan dihitung selama per satu kali musim tanam yaitu 3 bulan. Sewa lahan harganya bervariasi tergantung jenis lahannya, yakni lahan sawah dekat sumber pengairan, dan lahan sawah yang dekat jalan raya.

Sewa lahan pada petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah basah per usahatannya adalah sebesar Rp.2.515.217,00/ usahatani. Sedangkan untuk biaya per hektarnya adalah rata-rata sebesar Rp.5.210.145,00/ ha. Biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah adalah sebesar Rp.63.496,00/ usahatani dan Rp.127.536,00/ ha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat perhitungannya pada Tabel 13.

Tabel 13. Rata-Rata Biaya Tetap Pada Usahatani Padi Oleh Petani Yang Menjual Dalam Bentuk Gabah Basah

	Per usahatani		Per Hektar	
	Luas Lahan (Ha)	Nilai (Rp)	Luas Lahan (Ha)	Nilai (Rp)
Sewa Lahan	0,49	2515217,4	1	5082608,7
Biaya Penyusutan	0,49	63496,3	1	127536,13
Total Rata-rata	0,49	2578713,69	1	5210144,8

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang tergantung pada output yang dihasilkan. Besaran biaya variabel yang dihitung dalam penelitian ini ialah biaya yang dihitung pada waktu musim tanam padi dari awal tanam sampai dengan panen. Beberapa yang termasuk dalam biaya variabel diantaranya adalah biaya sarana produksi yang meliputi:

Tabel 14. Rata-Rata Saprodi Yang Digunakan Oleh Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Gabah Basah

Saprodi (Kg)	Jumlah (Kg)	Harga (Rp)
Benih/ usahatan	15,13	136174
Urea/ usahatan	201,09	402174
Phonska/ usahatan	91,31	219130
Total saprodi/ usahatan	-	702375
Benih/ Ha	31,57	284086
Urea/ Ha	410,8	821739
Phonska/ Ha	188,04	451304
Total saprodi/ Ha	-	1557130

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

1) Benih

Jenis benih yang digunakan di daerah penelitian umumnya adalah benih hibrida. Rata-rata benih yang digunakan oleh petani yang menjual padi dalam bentuk gabah basah adalah sekitar 15,13kg/ usahatan, sedangkan 31,57 kg/ ha dengan harga per kilogramnya yaitu sebesar Rp.9000,00. Perhitungan tentang penggunaan benih dapat dilihat pada Tabel 14.

2) Pupuk

Pupuk yang digunakan di daerah penelitian dalam usahatan padi adalah pupuk Urea dan Phonska. Pemupukan biasanya dilakukan tiga kali dalam satu kali musim tanam. Pemberian pupuk tersebut dibagi menjadi tiga tahap yaitu pada saat sebelum tanam diberikan pupuk phonska sesuai dari jumlah keseluruhan pupuk phonska yang akan diberikan untuk lahan satu hektar. Pemupukan kedua dilakukan pada saat 15 hari setelah tanam yaitu setengah dari jumlah pupuk urea yang akan digunakan. Dan yang terakhir adalah

pada saat tanaman berumur 30 hari diberi pupuk urea sebanyak setengah dari sisa pupuk urea yang telah digunakan.

Pada usahatani padi yang dilakukan oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah basah, pupuk urea yang diberikan adalah rata-rata sebesar 201,09 kg/ usahatani dan 410,9 kg/ ha dengan harga per kilogramnya sebesar Rp.2000,00. Sedangkan untuk pupuk phonska yang diberikan adalah sebanyak 91,31 kg/ usahatani dan 188,04 kg/ ha dengan harga per kilogramnya adalah sebesar Rp.2400,00. Untuk mengetahui perhitungan secara rincinya, dapat dilihat pada Tabel 14.

3) Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja adalah semua biaya yang dikeluarkan petani untuk membayar tenaga kerja yang meliputi:

a) Pengolahan Tanah

Pengolahan lahan merupakan proses pertama kali dalam kegiatan usahatani padi. Pada tahap pengolahan ini dilakukan untuk menggemburkan tanah agar mudah untuk ditanami padi. Upah tenaga kerja yang digunakan pada pengolahan tanah di daerah penelitian adalah sekitar Rp. 1.300.000,00/ ha. Pengolahan tanah yang dilakukan oleh petani yang menjadi responden adalah menggunakan traktor mesin. Hal ini bertujuan agar waktu yang digunakan dalam kegiatan pengolahan lahan menjadi cepat.

b) Penyebaran benih

Pada kegiatan penyebaran benih ini biasanya dilakukan oleh petani itu sendiri sehingga tidak mengeluarkan biaya untuk tenaga kerja

c) Pengambilan bibit (ndaud)

Kegiatan ini dilakukan setelah 20 hari benih tersebut disebar. Total biaya yang dikeluarkan oleh petani yang menjadi responden adalah sebesar Rp.478.260,00/ ha. Tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan pengambilan bibit ini adalah tenaga kerja laki-laki dengan upah sebesar Rp. 25.000,00/ HOK untuk masing-masing orang. Dimana dalam 1 hektar dibutuhkan kurang lebih 20 orang dalam kegiatan ini.

d) Penanaman

Penanaman padi di Desa Puri yang menjadi daerah penelitian biasanya dilakukan dalam sehari. Untuk 1 Ha sawah membutuhkan sebanyak 35 tenaga kerja wanita. Biaya yang dikeluarkan untuk penanaman adalah sebesar Rp.15.000,00 – Rp.18.000,00 per orangnya. Dari perhitungan yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk kegiatan penanaman adalah sebesar Rp.607.935,00/ ha untuk satu kali musim tanam

e) Pemupukan

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan untuk kegiatan pemupukan pada usahatani padi adalah rata-rata sebesar Rp.569.565,00/ ha. Hal ini dibagi menjadi 3 tahap yang masing-masing tahap adalah sekitar Rp.189.855,00/ ha. Kegiatan pemupukan ini biasanya dilakukan oleh tenaga kerja wanita.

f) Pemeliharaan

Yang dimaksud dengan pemeliharaan disini adalah kegiatan yang dilakukan untuk memelihara padi yang meliputi kegiatan penyulaman dan penyiangan gulma. Biaya keseluruhan yang dikeluarkan petani yang menjual padi dalam bentuk gabah basah rata-rata adalah Rp.742.391,00. Biaya tersebut merupakan total keseluruhan dari kegiatan penyulaman dan penyiangan gulma. Penyiangan gulma dilakukan sebanyak 2 kali dalam satu kali musim tanam.

g) Pengairan

Kebanyakan lahan yang digunakan untuk kegiatan usahatani padi di daerah penelitian adalah sawah tadah hujan. Dalam kegiatan pengairan yang dilakukan oleh petani adalah menggunakan air dari sungai yang digilir secara merata. Namun tidak semuanya air yang digunakan adalah air sungai, petani yang menjadi responden dalam penelitian ini seluruhnya juga menggunakan air sumber dengan cara pengambilan menggunakan diesel dengan biaya sebesar Rp.500.000,00/ ha dengan rincian Rp.450.000,00 digunakan untuk menyewa diesel dan Rp.50.000,00 digunakan untuk biaya tenaga kerja yang bertugas untuk mengawasi air atau yang sering disebut dengan istilah “lep”. Tenaga kerja disini adalah tenaga kerja laki-laki

sebanyak 1 orang. Upah tersebut cukup besar dikarenakan kegiatan ini biasanya dilakukan pada malam hari, sehingga upah tersebut sebanding dengan kerja yang dilakukan dalam kegiatan ini.

h) Pemanenan

Biaya yang dikeluarkan petani dalam kegiatan pemanenan pada usahatani padi yang dilakukan oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah basah adalah sebesar Rp.733.695,00/ ha dalam satu kali musim tanam.

i) Perontokan

Perontokan adalah kegiatan yang dilakukan untuk merubah padi menjadi gabah dengan mesin perontok. Kegiatan ini mengeluarkan biaya sekitar Rp.578.260/ ha untuk satu kali musim tanam. Jumlah tersebut merupakan jumlah keseluruhan mulai dari biaya tenaga kerja sekaligus biaya mesin perontok. Untuk lebih jelasnya, perhitungannya dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Rata-Rata Biaya Tenaga Kerja Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Gabah Basah

No	Kegiatan	Satuan	Harga/ usahatani (Rp)	Harga/ hektar (Rp)
1	Ambil Bibit	HOK	235190	478260
2	Penanaman	HOK	297119,6	607934,78
3	Pemupukan	HOK	278125	569565
4	Traktor	HOK	635870	1300000
5	Pemeliharaan	HOK	363315	742391
6	Pemanenan	HOK	359783	733695
7	Pengairan	HOK	282609	500000
8	Perontokan	HOK	244565	578260
Rata-rata Biaya Tenaga Kerja			2696576,1	5510108,7

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari data biaya-biaya yang telah ada yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang telah dirumuskan, dapat diperoleh total biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk

gabah basah yaitu sebesar Rp.5.977.888,00/ usahatani dan sebesar Rp.12.277.384,00/ hektar. Perhitungan tersebut dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Total Biaya Rata-Rata Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Hasil Produksi Padi nya Dalam Bentuk Gabah Basah

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Total Fix Cost (TFC)	2578713,7	5210144,82
Total Variabel Cost (TVC)	3399173,9	7067239,1
Total Biaya (TC)	5977887,6	12277384

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Total penerimaan yang didapatkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah basah adalah sebesar Rp.12.191.304,00/usahatani dan sebesar Rp.21.658.848,00/ ha dalam satu kali musim tanam. Perhitungan tersebut diperoleh dari total seluruh hasil panen yang diperoleh dikalikan dengan harga padi dalam bentuk gabah basah. Rata-rata jumlah hasil produksi yang diperoleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah basah adalah sebesar 10.565,22 kg/ ha dalam satu kali musim tanam dengan harga Rp.3200,00/ kg untuk gabah basah.

Untuk mengetahui total penerimaan yang didapatkan oleh petani dari hasil penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah basah dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Rata-Rata Penerimaan Petani Dari Hasil Menjual Padi Dalam Bentuk Gabah Basah

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Hasil Produksi (Kg)	3809,78	7652,17
Harga padi dalam bentuk gabah basah (Rp)	3200	3200
Total Penerimaan (Rp)	12191304,3	24486957

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

6.2.2. Penjualan dengan cara Persatuan berat dalam bentuk gabah kering

Yang dimaksud dengan cara menjual padi dalam bentuk gabah kering adalah cara yang dilakukan oleh petani padi setelah mereka melakukan kegiatan pemanenan dan padi tersebut sudah digiling terlebih dahulu untuk dijadikan

gabah. Setelah padi tersebut menjadi gabah, hal yang dilakukan oleh petani adalah mengeringkan gabah tersebut sebelum dijual kepada tengkulak, pedagang besar maupun pedagang lain. Biasanya waktu yang digunakan untuk menjemur gabah tersebut tergantung pada kondisi cuaca. Petani yang menjadi responden yang menjual berupa gabah kering biasanya memerlukan rata-rata waktu sekitar 3 minggu untuk hasil satu hektar dalam kegiatan penjemuran.

1. Alasan petani menjual gabahnya dengan cara menjual dalam bentuk gabah kering.

Jumlah responden yang menjual hasil produksinya dalam bentuk gabah kering menempati urutan kedua setelah penjualan berupa gabah basah yaitu sebanyak 10 orang atau 24,34%. Alasan mereka melakukan cara penjualan tersebut dikarenakan dengan cara ini petani akan mendapatkan hasil yang cukup tinggi yakni Rp. 4000,00/ kg. Ada juga petani yang memiliki alasan untuk memanfaatkan halaman rumah mereka sebagai lahan untuk menjemur hasil produksi mereka.

Petani yang menjadi responden dalam penelitian ini sebagian besar berasal dari ekonomi kelas menengah. Hal ini dikarenakan sebagian petani yang melakukan kegiatan penjualan hasil produksi berupa gabah kering biasanya memiliki pekerjaan lain diluar sebagai petani. Oleh karena itu, mereka masih ada sumber penghasilan yang lain selain kegiatan usahatani padi.

2. Mekanisme pelaksanaan penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah kering.

Sama halnya dengan mekanisme penjualan dengan cara menjual hasil produksi berupa gabah basah, mekanisme penjualan dengan cara ini juga ada dua cara yaitu petani mendatangi pembeli dan pembeli yang mendatangi petani. Dimana pada umumnya adalah petani yang mendatangi pembeli yaitu sebesar 6 orang atau 66,67%. Sedangkan pembeli petani yang mendatangi pembeli sebesar 3 orang atau 33,33%. Hal ini dikarenakan pembeli tersebut mengetahui kualitas dari gabah yang dimiliki oleh petani itu. Jumlah petani yang melakukan dua cara tersebut untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 18. Mekanisme Pelaksanaan Penjualan Dengan Cara Menjual Dalam Bentuk Gabah Kering

No	Cara penjualan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Petani mendatangi pembeli	6	66,67
2	Pembeli mendatangi petani	3	33,33
	Total	9	100

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

3. Analisis penerimaan petani dari hasil penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah kering

a. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap (*Fixed Cost*) yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksinya dalam bentuk gabah kering adalah biaya sewa lahan.

Total biaya tetap pada petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering rata-rata sebesar Rp.5.231.620,00/ ha. Sedangkan total biaya tetap per usahatannya dengan nilai rata-rata adalah sebesar Rp.8.365.278,00 dengan rata-rata luas lahan sebesar 1,61 ha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat perhitungannya pada Tabel 19.

Tabel 19. Rata-Rata Biaya Tetap Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Hasil Produksinya Dalam Bentuk Gabah Kering

	Per usahatani		Per Hektar	
	Luas Lahan (Ha)	Nilai (Rp)	Luas Lahan (Ha)	Nilai (Rp)
Sewa Lahan	1,61	813888,9	1	5091666,67
Biaya Penyusutan	1,61	226388,9	1	139953,7
Total Rata-rata	1,61	8365277,8	1	5231620,3

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padi dalam bentuk gabah kering diantaranya adalah:

1) Benih

Jenis benih yang digunakan pada kegiatan usahatani di daerah penelitian adalah sama yaitu jenis hibrida. Total beih yang digunakan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering dengan nilai

rata-rata 30,69 kg/ ha dengan harga Rp.9000,00/ kg. Untuk perhitungan lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 20.

2) Pupuk

Pada usahatani padi yang dilakukan oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah kering, pupuk urea yang diberikan adalah rata-rata sebesar 407,78 kg/ ha dengan harga per kilogramnya sebesar Rp.2000,00. Sedangkan untuk pupuk phonska yang diberikan adalah sebanyak 202,5 kg/ ha dengan harga per kilogramnya adalah sebesar Rp.2400,00. Untuk mengetahui perhitungan secara rincinya, dapat dilihat pada Tabel 20.

Tabel 20. Saprodi Yang Digunakan Oleh Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Gabah Kering

Saprodi (Kg)	Jumlah (Kg)	Harga (Rp)
Benih/ usahatani	49,44	445000
Urea/ usahatani	666,6	1333333
Phonska/ usahatani	325	780000
Total saprodi/ usahatani	-	3505833
Benih/ Ha	30,69	276250
Urea/ Ha	407,78	815555,56
Phonska/ Ha	202,5	486000
Total saprodi/ Ha	-	1577805,6

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

3) Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering diantaranya adalah:

a) Pengolahan Tanah

Pengolahan tanah pada petani yang menjual hasil produksinya dalam bentuk gabah kering adalah Rp. 1.300.000,00/ ha. Pengolahan tanah biasanya dilakukan hanya dalam waktu 1 hari oleh 1 orang dengan bantuan traktor mesin.

b) Penyebaran benih

Pada kegiatan penyebaran benih ini biasanya dilakukan oleh petani itu sendiri sehingga tidak mengeluarkan biaya untuk tenaga kerja

c) Pengambilan bibit (ndaud)

Biaya yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering adalah sebesar Rp.475.000,00/ ha. Tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan pengambilan bibit ini adalah tenaga kerja laki-laki dengan upah sebesar Rp. 25.000,00/ HOK untuk masing-masing orang. Dimana dalam 1 hektar dibutuhkan kurang lebih 17-20 orang dalam kegiatan ini.

d) Penanaman

Biaya yang dikeluarkan untuk penanaman adalah sebesar Rp.15.000,00 – Rp.18.000,00 per orangnya. Dari perhitungan yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksinya dalam gabah kering untuk kegiatan penanaman adalah sebesar Rp.635.833,00/ ha untuk satu kali musim tanam

e) Pemupukan

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan untuk kegiatan pemupukan pada usahatani padi adalah rata-rata sebesar Rp.563.889,00/ ha. Hal ini dibagi menjadi 3 tahap yang masing-masing tahap adalah sekitar Rp.187.963,00/ha.

f) Pemeliharaan

Biaya keseluruhan yang dikeluarkan petani yang menjual padi dalam bentuk gabah kering rata-rata adalah Rp.725.000,00. Biaya tersebut merupakan total keseluruhan dari kegiatan penyulaman dan penyiangan gulma. Penyiangan gulma dilakukan sebanyak 2 kali dalam satu kali musim tanam.

g) Pengairan

Petani yang menjadi responden dalam penelitian ini seluruhnya juga menggunakan air sumber dengan cara pengambilan menggunakan diesel dengan biaya sebesar Rp.500.000,00/ ha dengan rincian Rp.450.000,00 digunakan untuk menyewa diesel dan Rp.50.000,00 digunakan untuk biaya tenaga kerja yang bertugas untuk mengawasi air atau yang sering disebut dengan istilah “lep”.

h) Pemanenan

Biaya yang dikeluarkan petani dalam kegiatan pemanenan pada usahatani padi yang dilakukan oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah kering adalah sebesar Rp.750.000,00/ ha dalam satu kali musim tanam.

i) Perontokan

Perontokan adalah kegiatan yang dilakukan untuk merubah padi menjadi gabah dengan mesin perontok. Kegiatan ini mengeluarkan biaya sekitar Rp.569444,00/ ha untuk satu kali musim tanam. Jumlah tersebut merupakan jumlah keseluruhan mulai dari biaya tenaga kerja sekaligus biaya mesin perontok.

Tabel 21. Rata-Rata Biaya Tenaga Kerja Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Gabah Kering

No	Kegiatan	Satuan	Harga/ usahatani (Rp)	Harga/ hektar (Rp)
1	Ambil Bibit	HOK	756944,44	475000
2	Penanaman	HOK	1029097	635833,33
3	Pemupukan	HOK	897916,67	563888,89
4	Traktor	HOK	2094444	1300000
5	Pemeliharaan	HOK	1184722,22	725000
6	Pemanenan	HOK	1190972,22	750000
7	Pengairan	HOK	805555,56	500000
8	Perontokan	HOK	918055,56	569444,44
Rata-rata Biaya Tenaga Kerja			8877708,3	5519166,7

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari data biaya-biaya yang telah ada yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang telah dirumuskan, dapat diperoleh total biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kerin yaitu sebesar Rp.20.748.819,00/ usahatani dan sebesar Rp.12.328.593,00/ ha. Perhitungan tersebut dapat dilihat pada Tabel 22.

Tabel 22. Total Biaya Rata-Rata Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Hasil Produksi Padi dalam Bentuk Gabah Basah

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Total Fix Cost (TFC)	8365277,8	5231620,4
Total Variabel Cost (TVC)	12383542	7096972,2
Total Biaya (TC)	20748819,4	12328592,6

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Total penerimaan yang didapatkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering adalah sebesar Rp.25.855.556,00/ ha dalam satu kali musim tanam. Perhitungan itu diperoleh dari rata-rata jumlah hasil produksi yang diperoleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering adalah sebesar 6463,89 kg/ ha dalam satu kali musim tanam dikalikan dengan harga Rp.4000,00/ kg untuk gabah basah. Untuk mengetahui total penerimaan yang didapatkan oleh petani dari hasil penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah kering dapat dilihat pada Tabel 23.

Tabel 23. Rata-Rata Penerimaan Petani Dari Hasil Menjual Padi Dalam Bentuk Gabah Kering

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Hasil Produksi (Kg)	10916,67	6463,89
Harga padi dalam bentuk gabah basah (Rp)	4000	4000
Total Penerimaan (Rp)	43666666,7	25855556

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

c. Biaya Pasca Panen

Biaya pasca panen adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani diluar kegiatan usahatani padi. Kegiatan ini dilakukan setelah kegiatan panen berakhir. Adapun kegiatan yang dalam biaya pasca panen diantaranya dapat dilihat pada Tabel 24.

Tabel 24. Rata-Rata Biaya Yang Dikeluarkan Pada Kegiatan Pasca Panen Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Gabah Kering

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Tenaga Kerja	218722,22	146475
Penyusutan Alat		
Terpal	121481,44	122148,02
Sekop Gabah	8566,67	9566,67
Sak/ Karung	179526,78	104989,76
Total biaya pasca panen	528297,1	383179,44

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari Tabel 24 dapat diketahui bahwa total rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pasca panen petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering adalah Rp.383.179,00/ ha, sedangkan pengeluaran per usahatannya adalah sebesar Rp.528.297/ usahatani.

6.2.3. Penjualan dengan cara Persatuan berat dalam bentuk beras

Yang dimaksud dengan cara menjual padi dalam bentuk beras adalah cara yang dilakukan oleh petani padi setelah mereka melakukan kegiatan pemanenan dan padi tersebut sudah digiling terlebih dahulu untuk dijadikan gabah. Setelah padi tersebut menjadi gabah, hal yang dilakukan oleh petani adalah mengeringkan gabah tersebut dan setelah itu digiling lagi untuk dijadikan beras yang disebut dengan kegiatan penyelepan sebelum dijual kepada tengkulak, pedagang besar maupun pedagang lain.

1. Alasan petani menjual gabahnya dengan cara menjual dalam bentuk beras.

Jumlah responden yang menjual hasil produksinya dalam bentuk beras menempati urutan terakhir yaitu sebanyak 5 orang atau 13,52%. Alasan mereka melakukan penjualan dengan cara ini adalah petani tersebut akan mendapatkan hasil yang paling tinggi karena biasanya mereka menjualnya jika musim panen raya telah berakhir. Hal ini dilakukan mereka karena petani yang menjual dalam bentuk beras tersebut memiliki pekerjaan lain sehingga sumber pendapatan mereka tidak hanya dari kegiatan usahatani padi. Harga yang mereka terima jika menjual dalam bentuk beras adalah Rp.6500/ Kg.

Petani yang menjadi responden dalam penelitian ini sebagian besar berasal dari ekonomi kelas menengah ke atas. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, petani yang menjual dalam bentuk beras tersebut memiliki

pekerjaan lain sehingga sumber pendapatan mereka tidak hanya dari kegiatan usahatani padi

2. Mekanisme pelaksanaan penjualan dengan cara menjual dalam bentuk beras.

Mekanisme penjualan dengan cara ini hanya ada satu macam yaitu petani yang mendatangi pembeli. Hal ini dikarenakan petani yang menjual dalam bentuk beras akan menjual hasil produksinya sesuai keinginan mereka dan sesuai kebutuhan mereka. Jumlah petani yang melakukan cara penjualan dalam bentuk beras adalah sebanyak 5 orang.

3. Analisis penerimaan petani dari hasil penjualan dengan cara menjual dalam bentuk beras

a. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap (*Fixed Cost*) yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksinya dalam bentuk beras adalah biaya sewa lahan.

Total biaya tetap pada petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras rata-rata sebesar Rp.5.340.000,00/ ha. Sedangkan total biaya tetap per usahatannya dengan nilai rata-rata adalah sebesar Rp.3.748.333,00 dengan rata-rata luas lahan 0,7 ha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat perhitungannya pada Tabel 25.

Tabel 25. Rata-Rata Biaya Tetap Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Hasil Produksinya Dalam Bentuk Beras

	Per usahatani		Per Hektar	
	Luas Lahan (Ha)	Nilai (Rp)	Luas Lahan (Ha)	Nilai (Rp)
Sewa Lahan	0,7	3650000	1	5200000
Biaya Penyusutan	0,7	98333,4	1	140000
Total Rata-rata	0,7	3748333,4	1	5340000

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padi dalam bentuk gabah kering diantaranya adalah:

1) Benih

Jenis benih yang digunakan pada kegiatan usahatani di daerah penelitian adalah sama yaitu jenis hibrida. Total beih yang digunakan oleh petani yang

menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras dengan nilai rata-rata 30kg/ ha dengan harga Rp.9000,00/ kg. Untuk perhitungan lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 26.

2) Pupuk

Pada usahatani padi yang dilakukan oleh petani yang menjual dalam bentuk beras, pupuk urea yang diberikan adalah rata-rata sebesar 400 kg/ ha dengan harga per kilogramnya sebesar Rp.2000,00. Sedangkan untuk pupuk phonska yang diberikan adalah sebanyak 180kg/ ha dengan harga per kilogramnya adalah sebesar Rp.2400,00. Untuk mengetahui perhitungan secara rincinya, dapat dilihat pada Tabel 26.

Tabel 26. Rata-Rata Saprodi Yang Digunakan Oleh Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Beras

Saprodi (Kg)	Jumlah (Kg)	Harga (Rp)
Benih/ usahatani	21	189000
Urea/ usahatani	285	570000
Phonska/ usahatani	130	312000
Total saprodi/ usahatani	-	882000
Benih/ Ha	30	270000
Urea/ Ha	400	800000
Phonska/ Ha	180	432000
Total saprodi/ Ha	-	1232000

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

3) Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras diantaranya adalah:

a) Pengolahan Tanah

Pengolahan tanah pada petani yang menjual hasil produksinya dalam bentuk beras adalah Rp. 1.300.000,00/ ha. Pengolahan tanah biasanya dilakukan hanya dalam waktu 1 hari oleh 1 orang dengan bantuan traktor mesin.

b) Penyebaran benih

Pada kegiatan penyebaran benih ini biasanya dilakukan oleh petani itu sendiri sehingga tidak mengeluarkan biaya untuk tenaga kerja

c) Pengambilan bibit (ndaud)

Biaya yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras adalah sebesar Rp.500.000,00/ ha. Tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan pengambilan bibit ini adalah tenaga kerja laki-laki dengan upah sebesar Rp. 25.000,00/ HOK untuk masing-masing orang. Dimana dalam 1 hektar dibutuhkan kurang lebih 17-20 orang dalam kegiatan ini.

d) Penanaman

Biaya yang dikeluarkan untuk penanaman adalah sebesar Rp.15.000,00 – Rp.18.000,00 per orangnya. Dari perhitungan yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksinya dalam bentuk beras untuk kegiatan penanaman adalah sebesar Rp.640.500,00/ ha untuk satu kali musim tanam

e) Pemupukan

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan untuk kegiatan pemupukan pada usahatani padi adalah rata-rata sebesar Rp.595.000,00/ ha. Hal ini dibagi menjadi 3 tahap yang masing-masing tahap adalah sekitar Rp.193.833,00/ha.

f) Pemeliharaan

Biaya keseluruhan yang dikeluarkan petani yang menjual padi dalam bentuk beras rata-rata adalah Rp.760.000,00. Biaya tersebut merupakan total keseluruhan dari kegiatan penyulaman dan penyiangan gulma. Penyiangan gulma dilakukan sebanyak 2 kali dalam satu kali musim tanam.

g) Pengairan

Petani yang menjadi responden dalam penelitian ini seluruhnya juga menggunakan air sumber dengan cara pengambilan menggunakan diesel dengan biaya sebesar Rp.500.000,00/ ha dengan rincian Rp.450.000,00 digunakan untuk menyewa diesel dan Rp.50.000,00 digunakan untuk biaya tenaga kerja yang bertugas untuk mengawasi air atau yang sering disebut dengan istilah “lep”.

h) Pemanenan

Biaya yang dikeluarkan petani dalam kegiatan pemanenan pada usahatani padi yang dilakukan oleh petani yang menjual dalam bentuk beras adalah sebesar Rp.765.000,00/ ha dalam satu kali musim tanam.

i) Perontokan

Perontokan adalah kegiatan yang dilakukan untuk merubah padi menjadi gabah dengan mesin perontok. Kegiatan ini mengeluarkan biaya sekitar Rp.590.000,00/ ha untuk satu kali musim tanam. Jumlah tersebut merupakan jumlah keseluruhan mulai dari biaya tenaga kerja sekaligus biaya mesin perontok.

Tabel 27. Rata-Rata Biaya Tenaga Kerja Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Beras

No	Kegiatan	Satuan	Harga/ usahatani (Rp)	Harga/ hektar (Rp)
1	Ambil Bibit	HOK	347500	500000
2	Penanaman	HOK	449750	640500
3	Pemupukan	HOK	417500	595000
4	Traktor	HOK	910000	1300000
5	Pemeliharaan	HOK	530000	760000
6	Pengairan	HOK	350000	500000
7	Pemanenan	HOK	535000	765000
8	Perontokan	HOK	415000	590000
Rata-rata Biaya Tenaga Kerja			3954750	5650500

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari data biaya-biaya yang telah ada yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang telah dirumuskan, dapat diperoleh total biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering yaitu sebesar Rp.9.077.583,00/ usahatani dan sebesar Rp.12.222.500,00/ ha. Untuk perhitungannya dapat dilihat pada Tabel 28.

Tabel 28. Total Biaya Rata-Rata Yang Dikeluarkan Oleh Petani Yang Menjual Hasil Produksi Padi dalam Bentuk Beras

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Total Fix Cost (TFC)	3748333,4	5340000,2
Total Variabel Cost (TVC)	5349250	6882500
Total Biaya (TC)	9077583,4	12222500,2

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Total penerimaan yang didapatkan oleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras adalah sebesar Rp.23.725.000,00/ ha dalam satu kali musim tanam. Perhitungan itu diperoleh dari rata-rata jumlah hasil produksi yang diperoleh petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras sebesar 3650 kg/ ha dalam satu kali musim tanam dikalikan dengan harga sebesar Rp.6500,00/ kg untuk harga beras pada saat itu.

Untuk mengetahui total penerimaan yang didapatkan oleh petani dari hasil penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah kering dapat dilihat pada Tabel 29.

Tabel 29. Rata-Rata Penerimaan Petani Dari Hasil Menjual Padi Dalam Bentuk Beras

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Hasil Produksi (Kg)	2575	3650
Harga padi dalam bentuk gabah basah (Rp)	6500	6500
Total Penerimaan (Rp)	16737500	23725000

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

c. Biaya Pasca Panen

Biaya pasca panen adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani diluar kegiatan usahatani padi. Kegiatan ini dilakukan setelah kegiatan panen berakhir. Adapun kegiatan yang dalam biaya pasca panen diantaranya dapat dilihat pada Tabel 30.

Tabel 30. Kegiatan Pasca Panen Petani Yang Menjual Padi Dalam Bentuk Beras

	Per usahatani (Rp)	Per hektar (Rp)
Tenaga Kerja	109400	152500
Penyusutan Alat		
Terpal	108666,8	158666,8
Sekop Gabah	8740	13880
Sak/ Karung	42916,8	60833,6
Penggilingan	304000	432000
Transportasi	140000	200000
Total biaya pasca panen	713723,6	817880,4

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari Tabel 30 dapat diketahui bahwa total rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pasca panen petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras adalah Rp.817.880,00/ha dan sebesar Rp.713.724,00/ usahatani.

6.3 Analisis pendapatan usahatani

Pendapatan usahatani adalah hasil dari total penerimaan (TR) dikurangi dengan semua total biaya (TC) yang dikeluarkan oleh petani. Pendapatan yang diterima oleh petani yang menjual hasil produksinya berupa beras adalah yang paling kecil yaitu Rp.10.684.619,00/ ha dengan rata-rata total produksi sebesar 3650 kg beras hasil dari satu hektar. Hal ini dikarenakan adanya biaya pasca panen yang cukup besar dan adanya penurunan kualitas beras pada saat proses penyimpanan padi yang cukup lama. Sedangkan untuk pendapatan petani yang paling besar adalah petani yang menjual hasil produksinya berupa gabah kering yaitu dengan jumlah produksi 6463,89 kg per hektar menghasilkan uang sebesar Rp.13.143.784,00/ ha. Besarnya nilai tersebut dikarenakan adanya kegiatan pasca panen yaitu penjemuran yang akan membuat harga lebih tinggi dibandingkan dengan menjual dalam bentuk gabah basah. Selanjutnya adalah petani yang menjual hasil produksinya berupa gabah basah mendapatkan pendapatan sebesar Rp.12.209.572,00/ ha dengan jumlah produksi 7652,17 kg per hektarnya. Untuk perhitungan lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 31.

Tabel 31. Analisis Pendapatan Rata-Rata Usahatani Padi Per Satuan Hektar Dalam Satu Kali Musim Tanam Yaitu Pada Musim Hujan Tahun 2012

No	Uraian	Gabah Basah (n=23)	Gabah Kering (n=9)	Beras (n=5)
1	Penerimaan			
	Jumlah (Kg)	7652,17	6463,89	3650
	Harga (Rp/Kg)	3200	4000	6500
Total Penerimaan		Rp. 24.486.957,00	Rp. 25.855.556,00	Rp.23.725.000,00
2	Biaya Produksi			
	Biaya Variabel	Rp.7.067.239	Rp.7.096.972	Rp.6.882.500
	Biaya Tetap	Rp.5.210.145	Rp.5.231.620	Rp.5.340.000
	Total Biaya	Rp.12.277.384	Rp.12.328.592	Rp.12.222.500
3	Biaya pasca panen	0	Rp.383.179	Rp.817.880
	Total semua biaya	Rp. 12.277.384	Rp.12.711.772	Rp.13.040.380
4	Pendapatan Usahatani	Rp. 12.209.572,00	Rp. 13.143.784,00	Rp.10.684.619,00

Sumber: Data primer, 2012 (Diolah)

Dari data diatas dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan angka pada jumlah pendapatan antara cara penjualan petani yang menjual dalam bentuk gabah basah, gabah kering maupun dalam bentuk beras. Namun perbedaan jumlah pendapatan yang diterima oleh petani tersebut tidak berbeda nyata pada perhitungan statistik yang telah dilakukan. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis varians atau uji beda, diketahui bahwa F hitung sebesar 1.209 dan probabilitasnya 0.311. Dimana berdasarkan kaidah pengujian adalah apabila F hitung lebih kecil dari F Tabel, maka keputusannya adalah terima H_0 atau tolak H_1 dengan nilai probabilitas diatas 0.05 maka H_0 diterima atau tolak H_1 . Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 20.

Pada perhitungan statistik yang telah dilakukan tersebut, dapat diketahui bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan dari penjualan dengan cara menjual dalam bentuk gabah basah, gabah kering, dan dalam bentuk beras. Hal ini dikarenakan pada dasarnya cara berusaha antara petani satu dengan petani lainnya hampir sama, baik dalam penyediaan dan pemberian saprodi, pengolahan tanah, maupun pada saat pemeliharaan. Yang membedakan hanya terletak pada bentuk penjualan hasil produksi mereka dan biaya pasca panen yang mereka keluarkan. Ada juga alasan lain yaitu dalam menjual hasil produksinya, petani yang menjual dalam bentuk beras melakukan

penjualan pada saat harga beras tinggi. Namun mereka lupa bahwa pada saat penyimpanan yang mereka lakukan akan berdampak penurunan kualitas dari gabah tersebut akibat proses penyimpanan yang terlalu lama. Sehingga dapat disimpulkan bahwa meskipun harga beras tinggi, namun kualitas beras tersebut jelek maka pendapatan yang diterima oleh petani juga rendah dan jauh dari harapan petani tersebut.

6.4 Manfaat Dari Masing-masing Bentuk Penjualan

Ada beberapa manfaat menjual dalam bentuk gabah basah, gabah kering maupun beras. Manfaat yang diperoleh jika menjual dalam bentuk gabah basah adalah tidak perlu bersusah payah melakukan kegiatan pasca panen, karena padi yang setelah dipanen tersebut akan diambil langsung oleh tengkulak. Petani yang menjual dalam bentuk gabah basah juga tidak mengeluarkan biaya untuk kegiatan pasca panen. Biaya pasca panen yang dihemat adalah sekitar Rp.538.430,00/ ha. Perhitungan tersebut merupakan total rata-rata biaya pasca panen yang dikeluarkan oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah kering dan dalam bentuk beras.

Sedangkan manfaat dari menjual dalam bentuk gabah kering adalah total penerimaan mencapai Rp.25.855.556,00/ ha dibandingkan dengan rata-rata jumlah dari bentuk penjualan berupa gabah basah dan beras yang hanya sebesar Rp.24.105.978,00/ ha. Total penerimaan dalam bentuk gabah kering tersebut merupakan total penerimaan paling besar diantara bentuk penjualan lain. Pendapatan usahatani yang diperoleh juga paling tinggi yaitu sekitar Rp.13.143.786,00/ ha.

Manfaat terakhir yaitu manfaat menjual dalam bentuk beras adalah harga persatuan beratnya yang mencapai Rp.6.500,00/ kg, sedangkan untuk gabah basah hanya Rp.3.200,00/ kg dan untuk gabah kering sebesar Rp.4.000,00/ kg.

VII. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian, diperoleh beberapa kesimpulan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Cara penjualan yang dilakukan oleh petani padi di daerah penelitian adalah menggunakan cara persatuan berat dengan beberapa bentuk penjualan yaitu penjualan dalam bentuk gabah basah, gabah kering, dan dalam bentuk beras.
2. Petani padi yang melakukan bentuk penjualan baik berupa gabah basah, gabah kering, maupun beras menerima pendapatan yang berbeda-beda. Pendapatan usahatani yang paling kecil adalah petani yang menjual dalam bentuk beras dikarenakan pada penjualan dalam bentuk beras tersebut biaya pasca panen yang dikeluarkan lebih banyak. Pendapatan yang diterima oleh petani yang menjual dalam bentuk beras adalah sebesar Rp. 10.684.619,00/ ha. Sedangkan pendapatan yang diperoleh petani yang menjual dalam bentuk gabah basah adalah Rp. 12.209.572,00/ ha dan pendapatan yang diperoleh oleh petani yang menjual dalam bentuk gabah kering adalah Rp. 13.143.784,00/ ha.
3. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis varians atau uji beda, diketahui bahwa F hitung sebesar 1.209 dan probabilitasnya 0.311. Dimana berdasarkan kaidah pengujian adalah apabila F hitung lebih kecil dari F tabel, maka keputusannya adalah terima H_0 atau tolak H_1 dengan nilai probabilitas diatas 0.05 maka H_0 diterima atau tolak H_1 .

7.2 Saran

1. Apabila petani ingin mendapatkan pendapatan usahatani yang cukup tinggi, maka seharusnya melakukan kegiatan-kegiatan pasca panen seperti kegiatan penjemuran. Hal ini akan meningkatkan pendapatan karena nilai jual gabah kering lebih besar daripada gabah basah maupun beras
2. Jika petani tersebut tidak mempunyai lahan untuk menjemur hasil produksi padinya tersebut, petani dapat menyewa lahan petani lain maupun melakukan penjemuran di tempat untuk menjual hasil produksi tersebut. Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan tersebut tidak terlalu besar sehingga pendapatan

usahatani yang diperoleh akan lebih besar meskipun terjadi kegiatan pasca panen.



DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, R. 2004. Dasar – Dasar Pemasaran Hasil Pertanian. Jurusan Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya
- Badan Pusat Statistik. 2011. Berita Resmi Statistik (2011). Jumlah Petani di Indonesia
- Huzaimah, Masayu. 2002. Sistem Penjualan Salak Suwaru (Salacca Zallacca) Studi Kasus di Desa Pagelaran, Kecamatan Pagelaran, Kabupaten Malang. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya
- Kartasapoetra. 1992. Marketing Produk Pertanian dan Industri. Rineka Cipta. Jakarta
- Kusnadi, Nunung. 2008. Besaran Karakteristik Marketable Surplus Beras. Departemen Pertanian
- Kotler, P. 1997. Manajemen Pemasaran. Salemba Empat. Jakarta
- Mubyarto. 1987. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta
- Nitisemito. 1993. Marketing. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Nurchayani, Satia. 2009. <http://hirupbagja.blogspot.com/2009/09/deskripsi-padi-oryza-sativa-1.html>. Diakses tanggal 16 Januari 2012
- Pamungkas, Cahyaningsih. 2007. Analisis Pemasaran Beras Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani (Studi Kasus pada Sentra Produksi Padi di Desa Kayen, Kecamatan Kayen, Kabupaten Pati, Jawa Tengah). FP-UB. Malang
- Pardosi, Rosantina. 2009. Analisis Efisiensi Pemasaran Gabah dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani (Studi Kasus di Desa Ampeldento, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang). FP-UB. Malang
- Prasetyo, Y.T. 2002. Budidaya Padi Sawah TOT (Tanpa Olah Tanah). Kanisius. Yogyakarta
- Shinta, Agustina. 2011. Ilmu Usahatani. Universitas Brawijaya Press. Malang
- Soekartawi. 1989. Manajemen Pemasaran Hasil – Hasil Pertanian (Teori dan Aplikasinya). Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya
- Srimurti, Helena dkk. 2008. Ironi Negeri Beras. Insist Press. Jakarta
- Subiyanto, Ibnu. 1999. Metode Penelitian. Unit Penerbit dan Percetakan(UPP) Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta
- Sudiyono, Arman. 2001. Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang
- Swastha, Basu. 1979. Saluran Pemasaran. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta

- _____. 1984. Azas-azas Matrketing. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- _____. 2001. Sistem penjualan. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Syafi'i, I. 2001. Dasar – Dasar Agribisnis. Jurusan Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya
- Usman, H. dan R. Purnomo Setiady Akbar. 2000. Pengantar Statistika. Bumi Aksara. Jakarta
- Wasana, Jaka. 1988. Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Erlangga. Jakarta
- Wijaya, Wanuzeki. 2004. Analisis Efisiensi Produksi Usahatani Padi (Oryza sativa L.) dan Penentuan Harga Penjualan Gabah di Desa German Kecamatan Sugio Kabupaten Lamongan. FP-UB. Malang
- Winardi. 1991. Pengantar manajemen Penjualan. PT.Citra Aditya Bakti. Bandung
- Windiana, Livia. 2010. Analisis Usahatani Padi Organik (Studi Kasus di Desa Sumber Ngepoh, Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang. FP-UB. Malang



Lampiran 1

KUISIONER UNTUK PETANI

Analisis Pengaruh Cara dan Bentuk Penjualan Terhadap Pendapatan Petani Pada Pemasaran Gabah (Studi Kasus di Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto)

A. IDENTITAS

No	Nama	Umur (tahun)	Pendidikan	Pekerjaan	Status di Keluarga

B. PENGUASAAN LAHAN

Jenis	Milik (Ha)	Sewa (Ha)	Kontrak (Ha)	Lain-lain (Ha)	Biaya
Sawah					
Tegal					
Kebun					
Lain-lain					
TOTAL					

C. USAHATANI PADI

No	Keterangan		Hasil			
1	Luas lahan (Ha)					
2	Luas tanam (Ha)					
3	Jenis benih					
4	Pola Tanam					
5	Biaya Produksi					
		<i>Saprodi</i>	<i>Satuan</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Harga</i>	<i>Total</i>
		Benih				
		Pupuk				
		Urea				
		Phonska				
		ZA				
		Kandang				
		Pestisida				
		Lain-lain				
	Total Biaya Produksi					

	<i>Tenaga Kerja</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Upah/ HOK</i>	<i>Jumlah HOK</i>	<i>Total</i>
	Pengolahan tanah				
	Penanaman				
	Pemupukan				
	Pengairan				
	Penyemprotan				
	Pemanenan				
	Pasca panen				
	Total biaya kerja				
	Total biaya produksi				
6	IRIGASI				
	<i>Musim</i>		<i>Biaya</i>		
	Musim Penghujan				
	Musim Kemarau				
	Total biaya irigasi				
7	Penerimaan				
	<i>Hasil produksi</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Harga/satuan</i>	<i>Total</i>	
	Jumlah				
	Dijual				
	Total penerimaan				
8	Pendapatan/ Keuntungan				

D. PENJUALAN

No	Keterangan	Hasil
1	Kepada siapa anda menjual?	a. Tengkulak b. Pedagang Besar c. Pedangang Pengecer d. Agroindustri e. Konsumen
2	Cara penjualan apa yang anda lakukan?	a. Persatuan berat b. Ijon c. Kontrak d. Panen Sendiri Alasan:

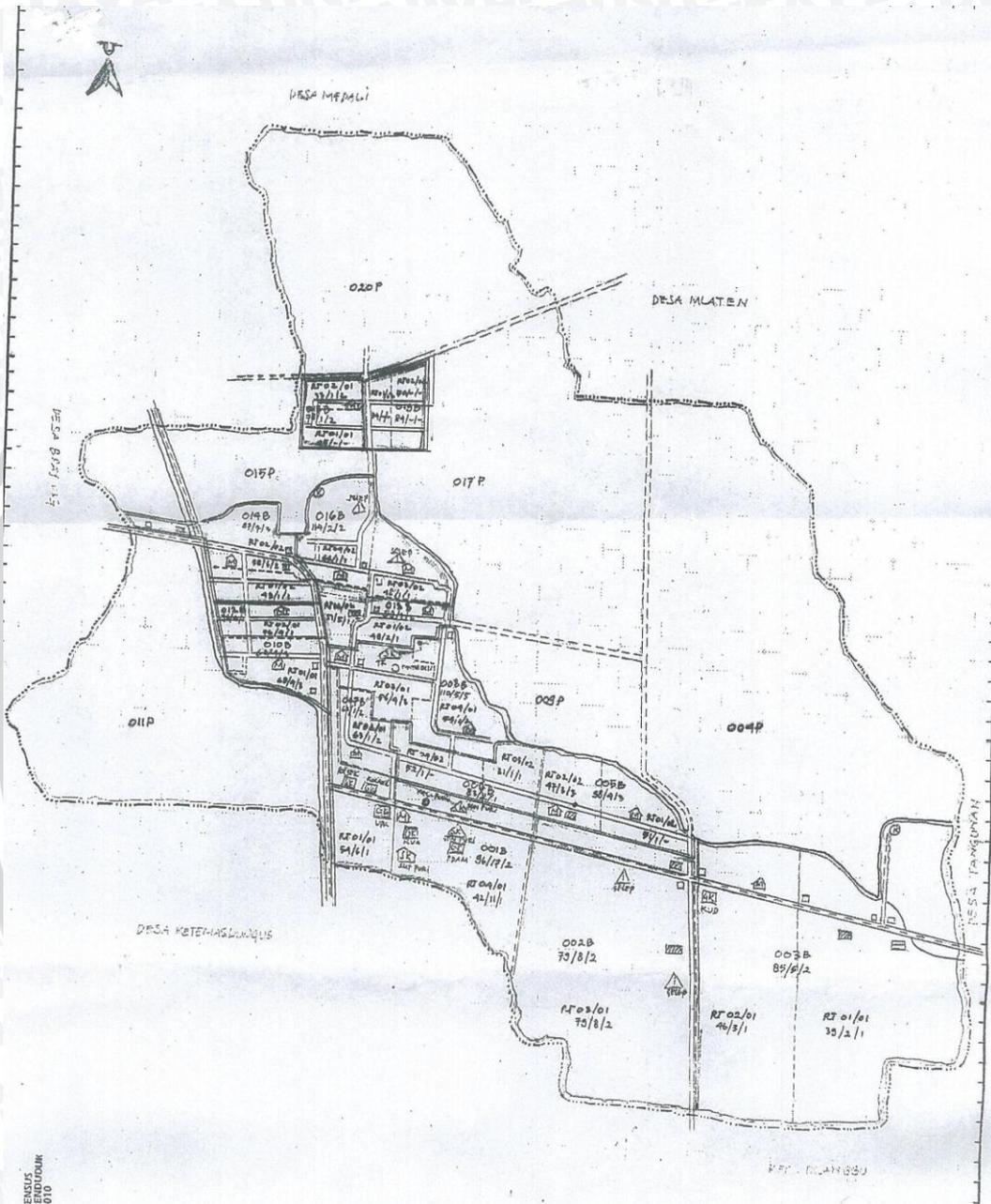
3	Dalam bentuk apa anda menjual hasil produksi padi?	a. Gabah Basah b. Gabah Kering c. Beras Alasan:
4	Berapa harga jual anda? a. Tengkulak b. Pedagang Besar c. Pedangang Pengecer d. Agroindustri e. Konsumen
5	Bagaimana cara anda menjual produk?	a. Mendatangi tempat pembeli b. Anda didatangi pembeli Alasan:
6	Siapakah yang menetapkan harga jual?	a. Pembeli b. Anda c. Kesepakatan bersama
7	Apakah ada perjanjian khusus dalam melakukan transaksi? Jika ada, perjanjian apa?	a. Ada b. Tidak
8	Apakah anda melakukan tawar menawar dalam menjual? Apa alasannya?	a. Ya b. Tidak
9	Siapa yang menetapkan kualitas produk yang anda jual?	a. Anda b. Pembeli
10	Apakah sebelum menjual anda sudah mengetahui informasi harga? Jika ya, bagaimana cara anda memperoleh informasi?	a. Ya b. Tidak a. Petani c. Koran e. Radio b. Pedagang d. Televisi f. Lainnya
11	Puaskah anda dengan informasi tersebut?	a. Ya b. Tidak

E. BIAYA PASCA PANEN

No	Keterangan	Hasil
1	Biaya apa saja yang anda keluarkan untuk kegiatan pasca panen?	a. Lahan penjemuran b. Penyusutan Alat c. Tenaga Kerja d. Gudang e. Transportasi
2	Berapa harga yang anda keluarkan untuk kegiatan pasca panen? a. Lahan penjemuran b. Penyusutan Alat c. Tenaga Kerja d. Gudang e. Transportasi



Lampiran 2.
Peta Lokasi Tempat Penelitian Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto



Lampiran 3.
Data Responden yang menjadi obyek penelitian

NO	Umur (tahun)	Pendidikan	Jumlah Keluarga	Luas Lahan (Ha)
1	58	SD	5	0,5
2	52	tidak tamat SD	5	0,5
3	47	SMP	6	0,25
4	50	SMP	3	0,25
5	51	SD	6	0,25
6	72	tidak tamat SD	6	0,5
7	45	SMP	4	0,5
8	49	SD	4	0,5
9	52	SD	2	0,5
10	50	SD	7	0,5
11	45	SMA	4	0,5
12	51	SD	7	0,5
13	50	SMP	5	0,5
14	55	tidak tamat SD	6	0,125
15	57	tidak tamat SD	3	0,125
16	55	SD	3	0,5
17	45	SMP	4	0,25
18	47	S1	5	1
19	46	SMA	5	1
20	60	SMA	6	1
21	53	tidak tamat SD	7	0,5
22	54	SD	5	0,5
23	45	SD	5	0,5
24	50	SMP	5	0,75
25	47	SMA	5	1
26	44	SMP	6	0,75
27	50	SMP	2	5
28	60	SD	4	0,5
29	70	SD	2	0,5
30	70	tidak tamat SD	2	1
31	64	SD	5	4
32	71	tidak tamat SD	6	1
33	47	SMP	4	1
34	45	S1	4	1
35	46	SMA	5	0,5

Lanjutan.....

NO	Umur (tahun)	Pendidikan	Jumlah Keluarga	Luas Lahan (Ha)
36	51	SMP	5	0,5
37	47	SMP	3	0,5



Lampiran 4.
Data Primer Biaya Tetap Petani yang menjual hasil panennya berupa Gabah Basah

No	Luas Lahan (Ha)	Sewa Lahan (Rp)	Penusutan Alat (Rp)	Total Biaya Tetap (TFC) (Rp)
1	0,5	2500000	58333	2558333
2	0,5	2500000	75000	2575000
3	0,25	1250000	29167	1279167
4	0,25	1200000	33333	1233333
5	0,25	1200000	29167	1229167
6	0,5	2500000	75000	2575000
7	0,5	2500000	58333	2558333
8	0,5	2500000	66667	2566667
9	0,5	2500000	58333	2558333
10	0,5	2500000	58333	2558333
11	0,5	2500000	58333	2558333
12	0,5	2750000	75000	2825000
13	0,5	2750000	75000	2825000
14	0,125	600000	14583	614583
15	0,125	650000	16667	666667
16	0,5	2500000	58333	2558333
17	0,25	1200000	29167	1229167
18	1	5000000	150000	5150000
19	1	5500000	150000	5650000
20	1	5500000	116667	5616667
21	0,5	2500000	58333	2558333
22	0,5	2750000	58333	2808333
23	0,5	2500000	58333	2558333
Rata-rata	0,49	2515217,4	63496,3043	2578713,696
Rata-rata/ha	1	5082608,7	127536,13	5210144,826

Lampiran 5.

Data Primer Biaya Tetap Petani yang menjual hasil panennya berupa Gabah Kering

No	Luas Lahan (Ha)	Sewa Lahan (Rp)	Penyusutan Alat (Rp)	Total Biaya Tetap (TFC) (Rp)
1	0,75	4000000	112500	4000000
2	1	5500000	133333	5500000
3	0,75	3750000	100000	3750000
4	5	25000000	666667	25000000
5	0,5	2500000	75000	2500000
6	0,5	2750000	66667	2750000
7	1	5000000	133333	5000000
8	4	20000000	600000	20000000
9	1	4750000	150000	4750000
Rata-rata	1,61	8138888,9	226388,889	8365277,78
Rata-rata/ha	1	5091666,67	139953,71	5231620,38

Lampiran 6.**Data Primer Biaya Tetap Petani yang menjual hasil panennya berupa Beras**

No	Luas Lahan (Ha)	Sewa Lahan (Rp)	Penyusutan Alat (Rp)	Total Biaya Tetap (TFC) (Rp)
1	1	5000000	150000	5150000
2	1	5500000	133333	5633333
3	0,5	2500000	75000	2575000
4	0,5	2750000	66667	2816667
5	0,5	2500000	66667	2566667
Rata-rata	0,7	3650000	98333,4	3748333,4
Rata-rata/ha	1	5200000	140000	5340000,2



Lampiran 7.

Saprodi yang digunakan oleh petani yang menjual padi dalam bentuk gabah basah

No	Benih (Kg)	Harga (Rp)	Urea (Kg)	Harga (Rp)	Phonska (Kg)	Harga (Rp)	Total Saprodi (Rp)
1	15	135000	200	400000	100	240000	640000
2	17	153000	200	400000	100	240000	640000
3	7	63000	100	200000	75	180000	380000
4	7	63000	100	200000	50	120000	320000
5	8	72000	100	200000	50	120000	320000
6	15	135000	200	400000	100	240000	640000
7	15	135000	250	500000	75	180000	680000
8	15	135000	200	400000	100	240000	640000
9	15	135000	200	400000	75	180000	580000
10	15	135000	175	350000	75	180000	530000
11	17	153000	200	400000	100	240000	640000
12	17	153000	175	350000	75	180000	530000
13	17	153000	200	400000	100	240000	640000
14	5	45000	50	100000	25	60000	160000
15	5	45000	75	150000	25	60000	210000
16	15	135000	200	400000	100	240000	640000
17	8	72000	100	200000	50	120000	320000
18	30	270000	450	900000	200	480000	1380000
19	30	270000	450	900000	200	480000	1380000
20	30	270000	450	900000	225	540000	1440000
21	15	135000	175	350000	50	120000	470000
22	15	135000	175	350000	50	120000	470000
23	15	135000	200	400000	100	240000	640000
Rata-rata	0,49	136173,9	201,09	402173,9	91,3	219130	621304,35
Rata-rata/ha	31,56	284086	410,8	821739,1	188,043	451304	1557130

Lampiran 8.

Saprodi yang digunakan oleh petani yang menjual padi dalam bentuk gabah kering

No	Benih (Kg)	Harga (Rp)	Urea (Kg)	Harga (Rp)	Phonska (Kg)	Harga (Rp)	Total Saprodi (Rp)
1	25	168750	350	700000	175	420000	1288750
2	30	270000	400	800000	200	480000	1550000
3	25	168750	300	600000	150	360000	1128750
4	150	6750000	2250	4500000	1000	2400000	13650000
5	15	67500	200	400000	100	240000	707500
6	15	67500	200	400000	100	240000	707500
7	30	270000	400	800000	200	480000	1550000
8	125	4500000	1500	3000000	800	1920000	9420000
9	30	270000	400	800000	200	480000	1550000
Rata-rata	49,44	1392500	666,67	1333333	325	780000	3505833
Rata-rata/ha	30,69	276250	407,78	815555,6	202,5	486000	1577805

Lampiran 9.

Saprodi yang digunakan oleh petani yang menjual padi dalam bentuk beras

No	Benih (Kg)	Harga (Rp)	Urea (Kg)	Harga (Rp)	Phonska (Kg)	Harga (Rp)	Total Saprodi (Rp)
1	30	270000	450	900000	200	480000	1380000
2	30	270000	400	800000	200	480000	1280000
3	15	67500	200	400000	100	240000	640000
4	15	67500	200	400000	100	240000	640000
Rata-rata	21	148500	285	570000	130	312000	882000
Rata-rata/ha	30	270000	400	800000	180	432000	1232000



Lampiran 10.

Biaya Tenaga Kerja yang dikeluarkan oleh Petani yang menjual hasil panennya berupa Gabah Basah

No	Ambil Bibit (Rp)	Penanaman (Rp)	Pemupukan (Rp)	Traktor (Rp)	Pemeliharaan (Rp)	Pemanenan (Rp)	Pengairan (Rp)	Perontokan (Rp)	Total Tenaga Kerja (Rp)
1	250000	306250	287500	650000	387500	350000	250000	300000	2781250
2	225000	306250	287500	650000	387500	375000	250000	300000	2781250
3	112500	153125	137500	325000	193750	175000	125000	137500	1359375
4	112500	131250	137500	325000	187500	175000	125000	150000	1343750
5	125000	157500	150000	325000	175000	175000	125000	143750	1376250
6	250000	297500	300000	650000	375000	350000	250000	287500	2760000
7	250000	297500	287500	650000	375000	350000	250000	287500	2747500
8	250000	297500	275000	650000	375000	387500	250000	287500	2772500
9	250000	297500	300000	650000	350000	387500	250000	300000	2785000
10	250000	315000	275000	650000	387500	350000	250000	300000	2777500
11	225000	306250	275000	650000	350000	350000	250000	300000	2706250
12	250000	306250	300000	650000	350000	387500	250000	275000	2768750
13	250000	306250	287500	650000	350000	375000	250000	300000	2768750

No	Ambil Bibit (Rp)	Penanaman (Rp)	Pemupukan (Rp)	Traktor (Rp)	Pemeliharaan (Rp)	Pemanenan (Rp)	Pengairan (Rp)	Perontokan (Rp)	Total Tenaga Kerja (Rp)
14	56250	74375	68750	162500	87500	93750	62500	75000	680625
15	59375	78750	71875	162500	93750	93750	62500	68750	691250
16	225000	306250	275000	650000	375000	375000	250000	275000	2731250
17	118750	157500	143750	325000	193750	187500	125000	137500	1388750
18	500000	595000	550000	1300000	775000	775000	500000	550000	5545000
19	500000	612500	550000	1300000	700000	700000	500000	600000	5462500
20	450000	595000	575000	1300000	750000	750000	500000	550000	5470000
21	225000	315000	275000	650000	375000	375000	250000	300000	2765000
22	237500	315000	287500	650000	387500	350000	250000	287500	2765000
23	237500	306250	300000	650000	375000	387500	250000	287500	2793750
Rata-rata	235190,23	297119,6	278125	635869,6	363315,217	359782,609	244565,217	282608,7	2696576,1
Rata-rata/ha	478260,87	607934,8	569565,2	1300000	742391,3043	733695,65	500000	578260,87	5510108,7

Lampiran 11.**Biaya Tenaga Kerja yang dikeluarkan oleh Petani yang menjual hasil panennya berupa Gabah Kering**

No	Ambil Bibit (Rp)	Penanaman (Rp)	Pemupukan (Rp)	Traktor (Rp)	Pemeliharaan (Rp)	Pemanenan (Rp)	Pengairan (Rp)	Perontokan (Rp)	Total Tenaga Kerja (Rp)
1	375000	472500	412500	975000	562500	581250	375000	450000	4203750
2	450000	647500	600000	1300000	750000	750000	500000	550000	5547500
3	337500	485625	431250	975000	525000	562500	375000	412500	4104375
4	2375000	3237500	2750000	6500000	3875000	3750000	2500000	2750000	27737500
5	237500	306250	287500	650000	350000	375000	250000	275000	2731250
6	237500	315000	275000	650000	350000	375000	250000	300000	2752500
7	500000	647500	575000	1300000	700000	775000	500000	550000	5547500
8	1800000	2520000	2200000	5200000	2800000	2800000	2000000	2400000	21720000
9	500000	630000	550000	1300000	750000	750000	500000	575000	5555000
Rata-rata	756944,44	1029097	897916,67	2094444	1184722,22	1190972,22	805555,56	918055,56	8877708,3
Rata-rata/ha	475000	635833,333	563888,89	1300000	725000	750000	500000	569444,444	5519166,7

Lampiran 12.

Biaya Tenaga Kerja yang dikeluarkan oleh Petani yang menjual hasil panennya berupa beras

No	Ambil Bibit (Rp)	Penanaman (Rp)	Pemupukan (Rp)	Traktor (Rp)	Pemeliharaan (Rp)	Pemanenan (Rp)	Pengairan (Rp)	Perontokan (Rp)	Total Tenaga Kerja (Rp)
1	500000	647500	600000	1300000	750000	775000	500000	600000	5672500
2	475000	647500	600000	1300000	750000	750000	500000	600000	5622500
3	250000	315000	287500	650000	387500	375000	250000	287500	2802500
4	262500	323750	312500	650000	387500	387500	250000	287500	2861250
5	250000	315000	287500	650000	375000	387500	250000	300000	2815000
Rata-rata	347500	449750	417500	910000	530000	535000	350000	415000	3954750
Rata-rata/ha	500000	640500	595000	1300000	760000	765000	500000	590000	5650500

Lampiran 13.**Total Biaya yang dikeluarkan petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah basah**

No	TFC	TVC		Total Cost (Rp)
		Saprodi (Rp)	Tenaga Kerja (Rp)	
1	2558333	707500	2781250	6047083
2	2575000	716500	2781250	6072750
3	1279167	395750	1359375	3034292
4	1233333	335750	1343750	2912833
5	1229167	338000	1376250	2943417
6	2575000	707500	2760000	6042500
7	2558333	747500	2747500	6053333
8	2566667	707500	2772500	6046667
9	2558333	647500	2785000	5990833
10	2558333	597500	2777500	5933333
11	2558333	716500	2706250	5981083
12	2825000	606500	2768750	6200250
13	2825000	716500	2768750	6310250
14	614583	165625	680625	1460833
15	666667	215625	691250	1573542
16	2558333	707500	2731250	5997083
17	1229167	338000	1388750	2955917
18	5150000	1650000	5545000	12345000
19	5650000	1650000	5462500	12762500
20	5616667	1710000	5470000	12796667
21	2558333	537500	2765000	5860833
22	2808333	537500	2765000	6110833
23	2558333	707500	2793750	6059583
Rata-rata	2578713,696	702375	2696576,1	5977887,61
Rata-rata/ha	5210144,826	1557130,4	5510108,7	12277384

Lampiran 14.**Total Biaya yang dikeluarkan petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah kering**

No	TFC	TVC		Total Cost (Rp)
		Saprodi (Rp)	Tenaga Kerja (Rp)	
1	4000000	1288750	4203750	9605000
2	5500000	1550000	5547500	12730833
3	3750000	1128750	4104375	9083125
4	25000000	13650000	27737500	67054167
5	2500000	707500	2731250	6013750
6	2750000	707500	2752500	6276667
7	5000000	1550000	5547500	12230833
8	20000000	9420000	21720000	51740000
9	4750000	1550000	5555000	12005000
Rata-rata	8365277,78	3505833	8877708,3	20748819,44
Rata-rata/ha	5231620,38	1577805,6	5519166,7	12328592,6

Total Biaya yang dikeluarkan petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk beras

No	TFC	TVC		Total Cost (Rp)
		Saprodi (Rp)	Tenaga Kerja (Rp)	
1	5150000	1650000	5672500	12952500
2	5633333	1550000	5622500	13205833
3	2575000	707500	2802500	6325000
4	2816667	707500	2861250	6585417
5	2566667	537500	2815000	6119167
Rata-rata	3748333,4	1030500	3954750	9037583,4
Rata-rata/ha	5340000,2	1232000	5650500	12222500,2

Lampiran 15.**Total penerimaan petani yang menjual hasil produksi padinya dalam bentuk gabah basah**

No	Lahan sebenarnya (Ha)	Hasil Produksi (Kg)	Harga padi dalam bentuk gabah basah (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
1	0,5	3500	3200	11200000
2	0,5	4500	3200	14400000
3	0,25	1750	3200	5600000
4	0,25	2000	3200	6400000
5	0,25	1750	3200	5600000
6	0,5	4500	3200	14400000
7	0,5	3500	3200	11200000
8	0,5	4000	3200	12800000
9	0,5	3500	3200	11200000
10	0,5	3500	3200	11200000
11	0,5	3500	3200	11200000
12	0,5	4500	3200	14400000
13	0,5	4500	3200	14400000
14	0,125	875	3200	2800000
15	0,125	1000	3200	3200000
16	0,5	3500	3200	11200000
17	0,25	1750	3200	5600000
18	1	9000	3200	28800000
19	1	9000	3200	28800000
20	1	7000	3200	22400000
21	0,5	3500	3200	11200000
22	0,5	3500	3200	11200000
23	0,5	3500	3200	11200000
Rata-rata	0,49	3809,78	3200	12191304,35
Rata-rata/ha	1	10565,22	3200	21658847,83

Lampiran 16.**Penerimaan petani dari hasil menjual padi dalam bentuk gabah kering**

No	Lahan sebenarnya (Ha)	Hasil Produksi (Kg)	Harga padi dalam bentuk gabah basah (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
1	0,75	5250	4000	21000000
2	1	6500	4000	26000000
3	0,75	4500	4000	18000000
4	5	32500	4000	130000000
5	0,5	3000	4000	12000000
6	0,5	2500	4000	10000000
7	1	6500	4000	26000000
8	4	30000	4000	120000000
9	1	7500	4000	30000000
Rata-rata	1,61	10916,6667	4000	43666666,67
Rata-rata/ha	1	6463,89	4000	25855556

Penerimaan petani dari hasil menjual padi dalam bentuk beras yang telah dikonversikan dalam satuan hektar

No	Lahan sebenarnya (Ha)	Hasil Produksi (Kg)	Harga padi dalam bentuk gabah basah (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
1	1	4250	6500	27625000
2	1	3250	6500	21125000
3	0,5	1875	6500	12187500
4	0,5	1750	6500	11375000
5	0,5	1750	6500	11375000
Rata-rata	0,7	2575	6500	16737500
Rata-rata/ha	1	3650	6500	23725000

Lampiran 17.**Analisis pendapatan usahatani padi petani yang menjual dalam bentuk gabah basah**

No	Lahan sebenarnya (Ha)	Total penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	0,5	19887500	6047083	10305834
2	0,5	26251500	6072750	16654500
3	0,25	19790500	3034292	10262832
4	0,25	23493000	2912833	13948668
5	0,25	20127000	2943417	10626332
6	0,5	26330000	6042500	16715000
7	0,5	19875000	6053333	10293334
8	0,5	23105000	6046667	13506666
9	0,5	20000000	5990833	10418334
10	0,5	20115000	5933333	10533334
11	0,5	20001500	5981083	10437834
12	0,5	25996500	6200250	16399500
13	0,5	19376500	6310250	16179500
14	0,125	20115000	1460833	10713336
15	0,125	22430000	1573542	13011664
16	0,5	19987500	5997083	10405834
17	0,25	20077000	2955917	10576332
18	1	26205000	12345000	16455000
19	1	25787500	12762500	16037500
20	1	19320000	12796667	9603333
21	0,5	20260000	5860833	10678334
22	0,5	19760000	6110833	10178334
23	0,5	19862500	6059583	10280834
Rata-rata	0,49	21658847,83	5977887,61	12357485,6
Rata-rata/ha	1	21658847,83	12277384	12209572,6

Lampiran 18.**Analisis pendapatan usahatani padi petani yang menjual dalam bentuk gabah kering**

No	Total penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Biaya Pasca Panen (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	21000000	9605000	319811	14493689
2	26000000	12730833	431796	12837371
3	18000000	9083125	316333	11275604,5
4	130000000	67054167	1334034	11255132,6
5	12000000	6013750	192333	11780167
6	10000000	6276667	192867	7253799
7	26000000	12230833	433000	13336167
8	120000000	51740000	1086500	15978500
9	30000000	12005000	448000	17547000
Rata-rata	43666666,67	20748819,44	528297,1	12861936,68
Rata-rata/ha	25855556	12328592,6	383179,44	13143783,5

Analisis pendapatan usahatani padi petani yang menjual dalam bentuk gabah kering per usahatani

No	Total penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Biaya Pasca Panen (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	27625000	12952500	1069000	13603500
2	21125000	13205833	978834	6940333
3	12187500	6325000	544917	11180083
4	11375000	6585417	483700	9095466
5	11375000	6119167	492167	10019499
Rata-rata	16737500	9037583,4	713723,6	10167776
Rata-rata/ha	23725000	12222500,2	817880,4	10684619,4

Lampiran 19

Uji Beda pada Berbagai Cara Penjualan Hasil Produksi Padi di Desa Puri, kecamatan puri, kabupaten Mojokerto

Descriptives

PENDAPATAN

Bentuk	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum	Between-Component Variance
					Lower Bound	Upper Bound			
Gabah Basah		1.2210E7	2.70431E6	5.63887E5	1.1040E7	1.3379E7	9.60E6	1.66E7	
Gabah Kering		1.3144E7	3.29966E6	1.09989E6	1.0607E7	1.5680E7	6.93E6	1.76E7	
Beras		1.0685E7	2.53890E6	1.13543E6	7.5322E6	1.3837E7	7.81E6	1.46E7	
Total	37	1.2231E7	2.85406E6	4.69205E5	1.1279E7	1.3182E7	6.93E6	1.76E7	
Model	Fixed Effects		2.83766E6	4.66508E5	1.1283E7	1.3179E7			
	Random Effects			5.44257E5	9.8890E6	1.4572E7			1.69423E11

ANOVA

Test of Homogeneity of Variances

PENDAPATAN

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
.297	2	34	.745

PENDAPATAN

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.947E13	2	9.733E12	1.209	.311
Within Groups	2.738E14	34	8.052E12		
Total	2.932E14	36			

Lampiran 20.
Dokumentasi

1. Gambar Kantor Desa Puri, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto



2. Tempat penjemuran salah satu petani yang menjadi responden



3. Tempat penjualan hasil produksi berupa gabah



4. Kegiatan transaksi penjualan yang dilakukan oleh salah satu petani yang menjadi responden

