

**ANALISIS SISTEM AGRIBISNIS KENCUR
DI KECAMATAN SEPUTIH AGUNG
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

(Skripsi)

SHIMA UTURZA BASIROH



**JURUSAN AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2017**

ABSTRACT

AGRIBUSINESS SYSTEM ANALYSIS OF EAST INDIAN GALANGAL IN SEPUTIH AGUNG SUBDISTRICT OF CENTRAL LAMPUNG REGENCY

By

SHIMA UTURZA BASIROH

This research aimed to analyse the procurement of input of east indian galangal farming, the income of east indian galangal farming, the marketing of east indian galangal, added value of dried east indian galangal and support services that supports the agribusiness system on east indian galangal. The research used survey method. The location was chosen purposively in Simpang Agung Village as the central of east indian galangal production. The data was collected in February-March 2017. The samples of this research were east indian galangal farmers, sellers of east indian galangal, and agroindustry of dried east indian galangal. The samples of this research were 52 east indian galangal farmers who were simple random sampling method. The determined respondent of seller and agroindustry with snowball method. Data was analyzed using a qualitative and quantitativ descriptive analysis. The results of this research showed that the procurement of seed, pesticide, farming tools and labor fulfil the criteria of six precise but fertilizer input did not fulfil the criteria for proper time and proper quantity. The total income from the east indian galangal farming was Rp2,320,308.48/1,000 m² with R/C in cash cost to 6.25 and R/C on total cost of 1.42. Marketing of east indian galangal in Simpang Agung Subdistrict of Central Lampung Regency consists of 2 marketing channels and it was inefficient. The value added of dried east indian galangal was Rp2,933.33/kg and positive. Supporting institutions that support the agribusiness activities of east indian galangal were bank, counselors, institution of marketing and distribution, transportation, and government policies.

Key words : agribusiness system, agroindustry, east indian galangal

ABSTRAK

ANALISIS SISTEM AGRIBISNIS KENCUR DI KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

Oleh

SHIMA UTURZA BASIROH

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penyediaan sarana produksi usahatani kencur, pendapatan usahatani kencur, pemasaran kencur, nilai tambah gapplek kencur dan jasa layanan pendukung yang mendukung kegiatan agribisnis kencur. Penelitian ini menggunakan metode survei. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja di Desa Simpang Agung sebagai wilayah pusat produksi kencur. Penelitian dilakukan pada Februari-Maret 2017. Sampel pada penelitian ini adalah petani kencur, pedagang kencur, dan agroindustri gapplek kencur. Pemilihan sampel 52 petani kencur menggunakan metode *simple random sampling*. Penentuan responden pedagang dan agroindustri dengan menggunakan metode *snowball*. Data dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan jika penyediaan benih, pestisida, alat pertanian dan tenaga kerja telah memenuhi kriteria 6 tepat namun penyediaan pupuk tidak tepat waktu dan tepat kuantitas. Total pendapatan yang diperoleh dari hasil usahatani kencur sebesar Rp2.320.308,48/1.000 m² dengan R/C atas biaya tunai sebesar 6,25 dan R/C atas biaya total sebesar 1,42. Pemasaran kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah terdiri atas 2 saluran pemasaran dan belum efisien. Nilai tambah pembuatan gapplek kencur sebesar Rp2.933,33/kg dan bernilai positif. Jasa layanan pendukung yang mendukung agribisnis kencur adalah bank, lembaga penyuluhan, lembaga pemasaran dan distribusi, transportasi, dan peraturan pemerintah.

Kata kunci : agroindustri, sistem agribisnis, kencur

**ANALISIS SISTEM AGRIBISNIS KENCUR
DI KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Oleh

SHIMA UTURZA BASIROH

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA PERTANIAN**

Pada

**Jurusan Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Lampung**



**JURUSAN AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2017**

Judul Skripsi : **ANALISIS SISTEM AGRIBISNIS KENCUR DI
KECAMATAN SEPUTIH AGUNG KABUPATEN
LAMPUNG TENGAH**

Nama Mahasiswa : **Shima Uturza Basiroh**

No. Pokok Mahasiswa : 1314131099

Jurusan : Agribisnis

Fakultas : Pertanian



MENYETUJUI

1. Komisi Pembimbing


Dr. Ir. Dwi Haryono, M.S.
NIP 19611225 198703 1 005


Dr. Ir. Fembriarti Erry Prasmatiwi, M.P.
NIP 19630203 198902 2 001

2. Ketua Jurusan Agribisnis


Dr. Ir. Fembriarti Erry Prasmatiwi, M.P.
NIP 19630203 198902 2 001

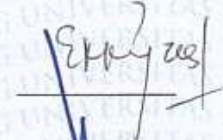
MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

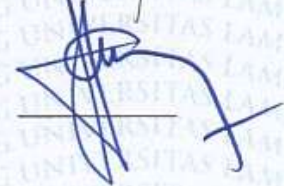
Ketua : **Dr. Ir. Dwi Haryono, M.S.**



Sekretaris : **Dr. Ir. Fembriarti Erry Prasmatiwi, M.P.**



Penguji
Bukan Pembimbing : **Dr. Ir. Raden Hanung Ismono, M.P.**



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 09 November 2017

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Kota Metro pada 10 Januari 1995 dari pasangan Bapak Badsanudin dan Ibu Siti Fatonah. Penulis adalah anak pertama dari tiga bersaudara. Penulis menempuh pendidikan di Sekolah Dasar Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Hadimulyo Timur tahun 2001-2007, Sekolah Menengah Pertama Negeri 10 Kota Metro tahun 2007-2010 dan Sekolah Menengah Atas Negeri 5 Kota Metro tahun 2010-2013. Penulis diterima sebagai mahasiswa di Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung pada tahun 2013 melalui jalur SNMPTN Undangan dan memperoleh beasiswa Bidik Misi.

Selama menjadi mahasiswa, penulis aktif di lembaga kemahasiswaan seperti anggota Himpunan Mahasiswa Agribisnis (Himaseperta) periode 2014/2015 dan anggota Forum Studi Islam (Fosi) periode 2014/2015. Penulis juga pernah menjadi Asisten Dosen pada mata kuliah Pengantar Ilmu Ekonomi pada semester genap tahun 2016 dan menjadi tutor pada program tutorial Himaseperta semester ganjil tahun 2014. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata pada Bulan Januari-Maret tahun 2016 selama 60 hari di Desa Talang Rejo Kecamatan Kota Agung Timur Kabupaten Tanggamus. Penulis melaksanakan Praktik Umum pada Bulan Juli-Agustus tahun 2016 selama 24 hari di CV Jaya Tani.

SANWACANA

Bismillahirrohmanirrohim,

Alhamdulillahillobbilalamiin, segala puji bagi Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Sistem Agribisnis Kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah**”. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi suri tauladalam kehidupan manusia dan semoga kita semua mendapatkan syafa’atnya di yaumul akhir nanti.

Selama penyelesaian skripsi ini, banyak pihak yang telah memberikan bantuan, nasihat, dorongan semangat, doa dan saran yang membangun kepada penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Ir. Dwi Haryono, M. S., sebagai Pembimbing Pertama atas ketulusan hati dan kesabaran, bimbingan, motivasi, arahan, nasihat, ilmu yang bermanfaat dan perhatian yang telah diberikan kepada penulis selama perkuliahan dan selama proses penyelesaian skripsi.
2. Dr. Ir. Fembriarti Erry Prasmatiwi, M. P., sebagai Pembimbing ke dua yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, bimbingan, motivasi, arahan, dan saran kepada penulis selama proses penyelesaian skripsi.

3. Dr. Ir. Raden Hanung Ismono, M. P., selaku Dosen Pembahas atas ilmu yang bermanfaat, arahan, bantuan, saran dan masukan yang telah diberikan untuk penyempurnaan skripsi ini.
4. Dr. Ir. Dewangga Nikmatullah, M. S., selaku Pembimbing Akademik atas nasihat dan dorongan semangat kepada penulis selama perkuliahan.
5. Prof. Dr. Ir. Irwan Sukri Banuwa, M. Si., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Lampung.
6. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung atas ilmu yang telah diberikan selama penulis menjadi mahasiswa.
7. Orang tua tercinta dan adik-adikku tersayang yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis selama menjalani perkuliahan dan menyelesaikan skripsi ini yaitu Bapak Badsanudin, Ibu Siti Fatonah, Ikko Ahmad Zahwawi, dan Azahra Salsa Nabila.
8. Bapak Umar, Bapak Susilo, Bapak Hanafi, Bapak Gembong dan seluruh masyarakat Desa Simpang Agung Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah atas segala bantuan yang diberikan selama proses penelitian di lapangan.
9. Sahabat-sahabat seperjuangan Agribisnis 2013 yaitu Rani Satiti S.P., Putri Lepia Canita S.P., Bella aldila S.P., Ayu Novita Sari S.P., Dwi Suryaningsih S.P., Suf Ajizah S.P., Brilian Patar Manalu, Mahmud Rifai S.P., Ahmad Rohim, Silva Anggun Larasati, Siti Anyzah, Sri Wahyuni, Ade Novia S.P., Vanna Fitriana S.P., Intan, Wida, erika, Hesti S.P., Stella, Rika S.P., Selvi S.P., Tiara S.P., Aisyah, Destika S.P., Citra S.P., Romidah, Raysa, Jenisa,

Gita, Shintia, Kiki S.P., Yurista, Tsuraya, Shafira S.P. dan rekan-rekan
Agribisnis 2013 seluruhnya.

10. Kanda yunda 2012, 2011, dan 2010 serta adik-adik 2014, 2015, dan 2016 atas bantuan dan saran kepada penulis selama proses perkuliahan.
11. Seluruh karyawan Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung yaitu Mbak Aik, Mbak Iin, Mbak Tunjung, Mas Bukhori dan Mas Boim atas bantuannya selama ini.
12. Kak Anas dan Kak Sufri yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi
13. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan membantu penulis hingga terselesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang tepat atas segala bantuan yang telah diberikan. Semoga hasil karya ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Akhir kata penulis meminta maaf atas segala kesalahan dan mohon ampun kepada Allah SWT.

Bandar Lampung, November 2017

Penulis,

Shima Uturza Basiroh

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	viii
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	12
D. Kegunaan Penelitian	13
II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	14
A. Tinjauan Pustaka	14
1. Tanaman Kencur	14
2. Sistem Agribisnis	15
3. Sistem Agribisnis Kencur	23
B. Penelitian Terdahulu	38
C. Kerangka Pemikiran	47
III. METODE PENELITIAN	50
A. Metode Penelitian	50
B. Konsep Dasar dan Definisi Operasional	50
C. Lokasi Penelitian, waktu Penelitian dan Responden	56
D. Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data	58
E. Metode analisis Data	59
1. Analisis Subsistem Pengadaan Sarana Produksi Pertanian	59
2. Analisis Subsistem Produksi Usahatani	59
3. Analisis Subsistem Pengolahan dan Industri Hasil Pertanian	60
4. Analisis Subsistem Pemasaran Hasil Pertanian	62
5. Subsistem Kelembagaan Penunjang Kegiatan Pertanian	63
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	64
A. Kabupaten Lampung Tengah	64
B. Kecamatan Seputih Agung	65

1. Letak Geografis dan Luas Daerah Penelitian	65
2. Kependudukan	67
3. Sarana dan Prasarana	70
4. Keadaan Pertanian	71
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	74
A. Keadaan Umum Responden	74
1. Umur	74
2. Tingkat Pendidikan	75
3. Lama Berusahatani Kencur	76
4. Jumlah Tanggungan Keluarga	77
5. Kepemilikan Luas Lahan Petani	78
6. Status Kepemilikan Lahan	78
7. Keanggotaan Kelompok Tani	79
8. Tanaman Tumpangsari	80
9. Pekerjaan Sampingan	81
B. Budidaya Kencur di Desa Simpang Agung	81
C. Sistem Agribisnis Kencur	83
1. Subsistem Penyediaan Sarana Produksi	83
2. Subsistem Produksi Usahatani Kencur	93
3. Subsistem Pemasaran	109
4. Subsistem Nilai Tambah Gaplek Kencur	117
5. Subsistem Jasa Layanan Pendukung	122
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	128
A. Kesimpulan	128
B. Saran	129
DAFTAR PUSTAKA	130
LAMPIRAN	134

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Perkembangan luas panen dan produksi tanaman biofarmaka kelompok rimpang tahun 2014-2015	2
2. Produksi tanaman kencur di provinsi sentra produksi tahun 2015	4
3. Luas panen, produksi, dan produktivitas kencur Provinsi Lampung tahun 2011-2015	5
4. Luas panen, produksi, dan produktivitas kencur antar kabupaten di Provinsi Lampung tahun 2015	5
5. Luas panen dan produksi tanaman kencur antar kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah tahun 2015	7
6. Prosedur perhitungan nilai tambah Metode Hayami	33
7. Kajian Penelitian Terdahulu	39
8. Prosedur perhitungan nilai tambah Metode Hayami	61
9. Luas desa di Kecamatan Seputih Agung	66
10. Lulusan pendidikan umum masyarakat Kampung Simpang Agung	68
11. Distribusi jumlah penduduk berdasarkan bidang mata pencaharian di Kampung Simpang Agung tahun 2017	69
12. Sarana dan prasarana di Kampung Simpang Agung	70
13. Sebaran petani responden berdasarkan kelompok umur di Kabupaten Lampung Tengah tahun 2017	74
14. Sebaran petani responden berdasarkan tingkat pendidikan di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	75
15. Sebaran petani kencur responden berdasarkan pengalaman berusahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	76

16. Sebaran petani kencur responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	77
17. Sebaran petani kencur responden berdasarkan luas lahan di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	78
18. Sebaran petani kencur responden berdasarkan status kepemilikan lahan di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	79
19. Sebaran petani kencur responden berdasarkan keanggotaan kelompok tani di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	80
20. Sebaran petani kencur responden berdasarkan tanaman tumpangsari di Kecamatan Seputih Agung kabupaten Lampung Tengah	80
21. Pengadaan sarana produksi berdasarkan kriteria 6 tepat pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	90
22. Rata-rata penggunaan pupuk pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	98
23. Rata-rata biaya pestisida yang digunakan petani kencur responden di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	98
24. Rata-rata nilai penyusutan peralatan untuk usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	99
25. Rata-rata penggunaan tenaga kerja petani kencur responden per hektar di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	100
26. Biaya tunai usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	102
27. Biaya-biaya yang diperhitungkan dalam usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	103
28. Rata-rata penerimaan, biaya, pendapatan, dan R/C usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah dalam per usahatani dan per hektar tahun 2017	104
29. Analisis pendapatan usahatani kencur dan tanaman tumpangsari di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah tahun 2017	107
30. Margin tataniaga kencursaluran pertama di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	115
31. Margin tataniaga kencursaluran kedua di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	116

32. Analisis nilai tambah gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	120
33. Ketersediaan jasa layanan pendukung sistem agribisnis kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	122
34. Identitas responden petani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah tahun 2017	135
35. Biaya penyusutan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung tahun 2017	139
36. Biaya faktor produksi usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	143
37. Biaya tenaga kerja usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	148
38. Biaya lain-lain usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	163
39. Rekap input usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	166
40. Rekapitulasi biaya input usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	168
41. Penerimaan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	171
42. Biaya faktor produksi tanaman tumpangsari pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	172
43. Biaya tenaga kerja tanaman singkong pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	175
44. Rekap biaya angkut bibit dan panen singkong pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	185
45. Rekap input tanaman tumpangsari pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	186
46. Rekap biaya input tanaman tumpangsari pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	187
47. Rekapitulasi penerimaan tanaman tumpangsari pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	190

48. Penerimaan kencur dan tanaman tumpangsari pada usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung 2017	192
49. Rekapitulasi biaya tunai usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung	194
50. Rekapitulasi biaya yang diperhitungkan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	202
51. Pendapatan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	206
52. Pendapatan usahatani kencur dan tanaman tumpangsari di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	207
53. Identitas responden pedagang pengumpul kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	208
54. Identitas responden pedagang besar kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	208
55. Data pembelian kencur pedagang pengumpul di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	208
56. Data pembelian kencur pedagang besar di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	209
57. Data penjualan kencur oleh pedagang pengumpul di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	210
58. Data penjualan kencur pedagang besar di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	210
59. Biaya pemasaran penjualan kencur pedagang pengumpul di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	211
60. Biaya pemasaran penjualan kencur pedagang besar di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	213
61. Data volume, harga, biaya, penerimaan dan pendapatan pedagang pengumpul kencur	215
62. Data volume, harga, biaya, penerimaan dan pendapatan pedagang besar kencur	215
63. Marjin pemasaran kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah tahun 2017	216

64. Data pembelian kencur oleh agroindustri gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	217
62. Data penjualan gaplek kencur pada agroindustri gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	239
63. Penggunaan tenaga kerja agroindustri gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	239
64. Marjin pemasaran gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	230
65. Data penjualan gaplek kencur pada agroindustri di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	217
66. Penggunaan tenaga kerja agroindustri gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	217
67. Rekapitulasi biaya tenaga kerja agroindustri	220
68. Marjin pemasaran gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	221
69. Identitas pemilik agroindustri gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	222
70. Pengolahan gaplek kencur di Kecamatan seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	223
71. Penggunaan tenaga kerja agroindustri gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	224
72. Nilai tambah gaplek kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah 2017	227

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Keterkaitan antar subsistem dalam sistem agribisnis	17
2. Kerangka pemikiran sistem agribisnis usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	49
3. Pola tanam kencur	94
4. Tumpangsari kencur dengan singkong dan jagung	95
5. Tumpangsari kencur dengan singkong, jagung, dan kacangtanah	95
6. Harga beli dan harga jual kencur tingkat pedagang tengkulak di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	110
7. Rata-rata harga beli dan harga jual kencur tingkat pedagang besar di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	112
8. Saluran pemasaran kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah	113
9. Gapplek kencur	118
10. Proses penjemuran gapplek kencur	118

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki keanekaragaman hayati yang paling kaya di dunia dan sebagian besar dapat digunakan sebagai bahan baku farmasi. Indonesia dikenal sebagai negara agraris sehingga sektor yang paling berperan dalam menunjang perekonomian masyarakat Indonesia adalah sektor pertanian. Kegiatan pertanian meliputi kegiatan penanaman tanaman pangan maupun hortikultura, perikanan, peternakan, perkebunan dan kehutanan.

Sektor pertanian telah berkontribusi dalam mendukung perekonomian nasional, baik dalam penyediaan produk pangan, kesehatan, kosmetik dan perdagangan.

Saat ini kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan semakin meningkat.

Salah satu cara untuk menjaga kesehatan adalah dengan melakukan pengobatan herbal dengan tanaman biofarmaka. Kencur merupakan salah satu tanaman farmasi dan biofarmaka yang dibudidayakan di Indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah (2016), tanaman biofarmaka adalah tanaman yang bermanfaat sebagai obat-obatan yang dikonsumsi dari bagian tanaman berupa daun, buah, umbi (rimpang) atau akar. Kencur termasuk jenis tanaman biofarmaka kelompok rimpang yaitu jenis biofarmaka yang paling banyak dibutuhkan sebagai bahan baku pembuatan obat tradisional atau jamu oleh berbagai industri baik di dalam negeri maupun luar negeri.

Kencur termasuk tanaman obat yang dikembangkan oleh pemerintah. Menurut Rozanna (2007) dalam Priyono (2010) menyatakan jika Negara Indonesia menargetkan nilai perdagangannya dengan cara mengembangkan tanaman obat yang prospektif melalui pengembangan sistem agribisnis. Pengembangan sistem agribisnis sangat diperlukan sebagai upaya satu kesatuan dalam kegiatan pertanian yang dapat meningkatkan produksi mulai dari subsistem pengadaan sarana produksi, budidaya, pengolahan, pemasaran dan subsistem kelembagaan penunjang. Luas panen dan produksi tanaman biofarmaka kelompok rimpang di Indonesia tahun 2014-2015 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perkembangan luas panen dan produksi tanaman biofarmaka kelompok rimpang tahun 2014-2015

No.	Jenis Tanaman	Luas Panen (m ²)		Produksi (Kg)	
		2014	2015	2014	2015
1.	Jahe	102.793.227	153.238.159	226.114.819	313.064.300
2.	Laos/Lengkuas	22.245.426	20.422.258	62.520.835	55.149.830
3.	Kencur	21.434.600	21.570.175	37.715.653	35.971.956
4.	Kunyit	50.464.523	56.578.610	112.088.181	113.101.185
5.	Lempuyang	3.644.377	5.781.264	7.335.584	10.123.347
6.	Temulawak	13.178.025	14.803.423	25.128.189	27.840.185
7.	Temuireng	3.406.423	4.514.720	6.487.737	8.451.938
8.	Temukunci	2.882.552	3.596.489	5.999.886	5.019.089
9.	Dringo/Dlingo	301.717	572.127	601.305	778.132

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2015

Pada Tabel 1 dapat dilihat jika luas lahan dan panen kencur mengalami penurunan pada tahun 2015. Penurunan jumlah produksi kencur akan berpengaruh terhadap tidak terpenuhinya permintaan konsumen, baik secara kuantitas maupun kualitasnya. Hal ini disebabkan karena hasil budidaya kencur di pedesaan memiliki mutu yang sangat bervariasi (beragam). Selain itu, produksi kencur di pedesaan masih rendah yaitu $\pm 1,2$ ton rimpang segar

per hektar sedangkan menurut Rukmana (1994) pada tingkat penelitian dapat mencapai 8–10 ton rimpang segar per hektar.

Pengembangan manfaat kencur sebagai bahan baku obat-obatan, kosmetik, makanan dan minuman akan meningkatkan permintaan kencur. Permintaan kencur yang meningkat belum dapat terpenuhi dikarenakan produksi kencur yang tidak stabil. Selain itu, adanya peningkatan permintaan kencur harus diimbangi dengan adanya peningkatan volume produksi kencur. Menurut BPS (2016), produksi kencur pada tahun 2015 sebesar 35.971.956 kg sedangkan pada tahun 1997 hanya sebesar 18.852.654 kg. Hal ini menunjukkan jika budidaya tanaman kencur semakin diminati untuk dibudidayakan oleh petani di Indonesia. Selain bermanfaat, kencur juga memiliki prospek pasar yang bagus dengan nilai jual hasil rimpang per satuan berat (per kilogram) relatif tinggi.

Berkembang pesatnya industri obat dan kosmetik tradisional menunjukkan jika kencur semakin banyak dibutuhkan untuk bahan baku berbagai industri. Hal ini terlihat dari PT. Gudang Garam yang membutuhkan 30 ton rimpang kencur gelondongan basah. Selain itu, pabrik jamu Air Mancur yang membutuhkan 2 ton rimpang kencur kering per minggu serta PT. Mustika Ratu setiap bulan membutuhkan 1 ton rimpang kencur kering untuk bahan jamu dan kosmetik. Semakin meluasnya daya guna dan fungsi guna tanaman kencur, maka menjadikan kencur ini sangat potensial untuk dikembangkan dan dilestarikan pembudidayaannya (Rukmana, 1994).

Produksi kencur nasional pada tahun 2015 menempati posisi keempat besar setelah produksi jahe, kunyit, dan lengkuas (BPS, 2016). Produksi kencur

secara nasional merupakan kontribusi dari berbagai wilayah di Indonesia sebagai wilayah sentra produksi kencur. Data mengenai produksi kencur nasional di provinsi sentra produksi disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi tanaman kencur di provinsi sentra produksi tahun 2015

No.	Provinsi	Produksi (kg)
1.	Jawa Tengah	8.764.880
2.	Jawa Timur	4.839.165
3.	Jawa Barat	4.313.583
4.	Kalimantan Selatan	3.574.325
5.	Lampung	3.112.240
6.	DI Yogyakarta	2.097.210
7.	Bengkulu	1.895.014
8.	Banten	1.160.051
9.	Sumatera Utara	367.775
10.	Sulawesi Selatan	90.598

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2016

Produksi kencur di Provinsi Lampung pada tahun 2015 berada pada posisi kelima setelah Jawa Tengah, Jawa Timur, Jawa Barat, dan Kalimantan Selatan. Provinsi Lampung merupakan wilayah penghasil kencur tertinggi di Pulau Sumatera dibandingkan Provinsi Bengkulu dan Sumatera Utara. Produksi kencur Provinsi Lampung pada tahun 2015 mencapai 3.112.240 kg, sedangkan Provinsi Bengkulu sebesar 1.895.014 kg dan Provinsi Sumatera Utara hanya sebesar 367.775 kg. Hal ini menunjukkan jika Provinsi Lampung sebagai wilayah potensial budidaya kencur dan diperlukannya pengembangan sistem agribisnis kencur di Provinsi Lampung. Data mengenai luas panen, produksi, dan produktivitas kencur di Provinsi Lampung disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Luas panen, produksi, dan produktivitas kencur Provinsi Lampung tahun 2011-2015

Tahun	Luas Panen (m ²)	Produksi (Kg)	Produktivitas (Kg/m ²)
2011	1.376.810	4.014.134	2,92
2012	2.679.772	7.021.002	2,62
2013	1.080.229	2.732.781	2,53
2014	1.392.080	3.044.973	2,19
2015	1.438.502	3.112.240	2,16

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2016

Kencur merupakan tanaman biofarmaka yang banyak dibudidayakan di Provinsi Lampung sehingga diperlukannya pengembangan budidaya kencur untuk meningkatkan produksi. Perkembangan budidaya kencur di Provinsi Lampung melibatkan pasokan dari berbagai wilayah kabupaten yang ada di Provinsi Lampung. Provinsi Lampung memiliki beberapa wilayah kabupaten penghasil kencur dengan luas panen dan produksi kencur yang berbeda-beda yang akan mempengaruhi pasokan produksi kencur di tingkat Provinsi Lampung. Data pasokan kencur dari berbagai wilayah kabupaten di Provinsi Lampung disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Luas panen, produksi, dan produktivitas kencur antar kabupaten di Provinsi Lampung tahun 2015

Kabupaten	Luas Panen (m ²)	Produksi (Kg)	Produktivitas (Kg/m ²)
Lampung Barat	232.069	236.160	1,02
Tanggamus	73.115	127.082	1,74
Lampung Selatan	91.094	90.037	0,99
Lampung Timur	496.856	536.960	1,08
Lampung Tengah	452.616	823.593	1,82
Lampung Utara	672.388	680.410	1,01
Way Kanan	153.322	177.381	1,16
Tulang Bawang	305.970	472.630	1,54
Bandar Lampung	8.173	13.231	1,61
Kota Metro	24.770	23.995	0,97

Sumber : Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung, 2016

Tabel 4 menunjukkan bahwa Kabupaten Lampung Tengah memiliki luas panen kencur sebesar 452.616 m². Luas panen kencur Kabupaten Lampung Tengah menempati posisi terbesar ketiga setelah Kabupaten Lampung Utara dan Lampung Timur dengan luas 672.388 m² dan 496.856 m². Produksi dan produktivitas kencur tertinggi berada di Kabupaten Lampung Tengah, yaitu sebesar 823.593 kg dan 1,82 kg/m². Tertingginya produksi dan produktivitas kencur di Kabupaten Lampung Tengah menunjukkan jika Kabupaten Lampung Tengah merupakan wilayah potensial untuk mengembangkan usahatani kencur. Selain berpotensi, Kabupaten Lampung Tengah menjadi pusat produksi kencur di Provinsi Lampung. Hal ini akan membantu dalam pembangunan ekonomi di Kabupaten Lampung Tengah. Kabupaten Lampung Tengah memiliki beberapa kecamatan yang berkontribusi dalam memproduksi kencur di Kabupaten Lampung Tengah. Luas panen dan produksi kencur di Kabupaten Lampung Tengah merupakan kumpulan dari luas panen dan produksi dari berbagai kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah dengan rincian data pada Tabel 5.

Tabel 5 menunjukkan jika Kecamatan Seputih Agung adalah kecamatan dengan luas panen dan produksi kencur terbesar di Kabupaten Lampung Tengah. Terbesarnya luas panen dan produksi kencur di Kabupaten Lampung Tengah menunjukkan jika Kecamatan Seputih Agung menjadi pusat usahatani kencur di Kabupaten Lampung Tengah. Pengembangan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung mampu memberikan peluang bisnis. Peluang tersebut dapat digambarkan melalui sistem agribisnis.

Tabel 5. Luas panen dan produksi tanaman kencur antar kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah tahun 2015

No.	Kecamatan	Luas Panen (m ²)	Produksi (Kg)
1.	Padang Ratu	153	379
2.	Selagai Lingga	13.867	77.270
3.	Pubian	20.000	19.000
4.	Anak Tuha	12.500	5.602
5.	Anak Ratu Aji	5.000	24.500
6.	Kalirejo	0	0
7.	Sendang Agung	35.400	110.550
8.	Bangun Rejo	11.778	1.625
9.	Gunung Sugih	0	0
10.	Bekri	17.000	1.200
11.	Bumi Ratu Nuban	2.500	28.815
12.	Trimurjo	0	1.560
13.	Punggur	500	2.780
14.	Kota Gajah	0	5.000
15.	Seputih Raman	401	20.519
16.	Terbanggi Besar	64.000	5.000
17.	Seputih Agung	345.000	135.300
18.	Way Pengubuan	27.214	1.144
19.	Terusan Nunyai	22.000	15.000
20.	Seputih Mataram	2.036	9.000
21.	Bandar Mataram	1.000	7.255
22.	Seputih Banyak	11.200	18.795
23.	Way Seputih	0	0
24.	Rumbia	0	0
25.	Bumi Nabung	0	0
26.	Putra Rumbia	0	0
27.	Seputih Surabaya	0	27.000
28.	Bandar Surabaya	0	8.000

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2016

Keberhasilan usahatani kencur perlu didukung oleh ketersediaan input, pemasaran, dan lembaga penunjang yang terintegrasi dalam suatu sistem agribisnis. Usahatani hanya salah satu subsistem dari sistem agribisnis yang mencakup 4 hal yaitu (1) subsistem agribisnis hulu, (2) subsistem agribisnis usahatani, (3) subsistem agribisnis hilir, dan (4) subsistem jasa penunjang (Saragih, 2010). Keterkaitan antara satu subsistem dengan subsistem lainnya pada sistem agribisnis saling berkaitan dan masing-masing kinerja subsistem akan sangat ditentukan oleh subsistem yang lain (Rachmina, 2015). Jika salah

satu subsistem mengalami kegagalan maka akan mempengaruhi kegagalan subsistem lainnya dan secara keseluruhan akan mempengaruhi kegagalan sistem agribisnis.

Berdasarkan hal di atas maka untuk pengembangan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah perlu dibangun model agribisnis kencur melalui pendekatan sistem yang didasarkan pada setiap subsistem yang meliputi subsistem input, subsistem usahatani, subsistem pengolahan dan pemasaran, serta subsistem jasa dan layanan penunjang agar tujuan pengembangan usahatani kencur dapat dicapai.

B. Perumusan Masalah

Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah merupakan wilayah dengan luas panen dan produksi kencur terbesar di Provinsi Lampung.

Pengembangan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung dapat dilakukan dengan menggunakan strategi pembangunan sistem agribisnis. Sistem agribisnis kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah meliputi lima subsistem, yaitu subsistem pengadaan sarana produksi pertanian, subsistem produksi usahatani, subsistem pengolahan dan industri hasil pertanian, subsistem pemasaran hasil pertanian, dan subsistem kelembagaan penunjang kegiatan pertanian.

Pengadaan sarana produksi pertanian berkaitan dengan kegiatan menyediakan faktor-faktor produksi yang dibutuhkan untuk proses produksi kencur. Selama ketersediaan sarana produksi terpenuhi maka akan sangat membantu para petani kencur dalam meningkatkan produksinya. Faktor produksi yang

dibutuhkan untuk produksi kencur diantaranya adalah benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja, dan alat pertanian. Pemenuhan sarana produksi yang dibutuhkan akan menimbulkan biaya sarana produksi. Biaya sarana produksi yang dikeluarkan akan menentukan pendapatan yang diterima petani. Oleh karena itu, pentingnya kegiatan pengadaan sarana produksi yang dilakukan maka pada penelitian ini akan mengkaji mengenai pengadaan sarana produksi usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah yang berkaitan dengan pemenuhan kriteria enam tepat, yaitu tepat waktu, jenis, harga, kualitas, kuantitas, dan tempat.

Sarana produksi yang telah dipenuhi oleh petani selanjutnya akan digunakan untuk kegiatan usahatani kencur. Usahatani kencur yang dilakukan oleh petani memerlukan adanya analisis mengenai kelayakan usaha. Analisis kelayakan usaha diperlukan untuk mengetahui apakah usahatani kencur yang dilakukan petani menguntungkan, rugi, atau impas karena penerimaan sama dengan biaya yang dikeluarkan. Selain itu, tujuan kegiatan produksi usahatani kencur adalah untuk memperoleh keuntungan yang tinggi.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, luas lahan yang digunakan untuk usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah sebesar 0,13-1 ha yang ditanam secara tumpangsari. Sempitnya lahan yang dimiliki petani dan waktu panen kencur yang tergolong lama, yaitu 8 – 12 bulan menjadi masalah utama bagi petani kencur karena dalam satu tahun, lahannya hanya dapat ditanami sebanyak satu kali yang akan berdampak pada pendapatan yang didapatkan petani. Harga kencur yang berfluktuatif juga akan

berdampak pada pendapatan petani. Pada tahun 2014, harga kencur di Kabupaten Lampung Tengah sebesar Rp3.700/kg dan pada tahun 2015 sebesar Rp6.300/kg. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka pada penelitian ini akan dikaji mengenai pendapatan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

Produksi kencur yang diperoleh dari usahatani kencur akan dipasarkan sampai ke tangan konsumen. Kencur dipasarkan ada yang berbentuk rimpang segar ataupun dalam bentuk gaplek kencur, hal ini disesuaikan dengan permintaan pasar. Pemasaran kencur hingga ke tangan konsumen memerlukan saluran pemasaran. Pada proses pemasaran yang dilakukan, terdapat perbedaan antara harga yang dibayar konsumen dan harga yang diterima produsen atas produk yang diperjualbelikan yang menimbulkan adanya margin pemasaran.

Sistem pemasaran kencur yang ada, belum memberikan insentif besar bagi peningkatan kesejahteraan petani. Hal ini disebabkan oleh harga yang tidak menentu dan terkadang sangat rendah. Umumnya diantara para pelaku pemasaran, posisi petani adalah paling lemah dimana modal dan informasi pasar yang dimiliki terbatas sehingga harga di petani rendah. Tinggi rendahnya harga yang diterima petani dapat dipengaruhi oleh jumlah lembaga pemasaran yang terlibat atau besarnya margin pemasaran. Margin pemasaran yang semakin tinggi umumnya akan mengakibatkan persentase harga yang diterima petani akan semakin kecil. Oleh karena itu, pada penelitian ini akan dikaji mengenai sistem pemasaran yang meliputi saluran pemasaran dan besarnya

margin pemasaran kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

Rimpang kencur yang telah dipanen memerlukan perlakuan khusus agar tidak mudah rusak dan busuk. Hasil penanganan pascapanen rimpang dapat berupa rimpang basah maupun rimpang kering. Pengolahan rimpang kencur kering merupakan pengolahan kencur terbesar di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah. Hal ini dikarenakan jumlah permintaan rimpang kencur kering yang selalu besar di tiap tahunnya. Rimpang kencur kering di Kecamatan Seputih Agung sering disebut dengan gaplek kencur. Gaplek kencur merupakan salah satu cara pengawetan hasil rimpang kencur dalam bentuk irisan-irisan tipis dan kering pada kandungan air antara 9%-10% (Rukmana, 1994). Pengolahan kencur menjadi gaplek kencur akan menimbulkan nilai tambah. Oleh karena itu, pada penelitian akan dikaji mengenai nilai tambah dari pengolahan kencur menjadi gaplek kencur.

Subsistem jasa dan layanan penunjang berperan penting dalam menyediakan jasa bagi subsistem hulu, usahatani pertanian, dan subsistem agribisnis hilir. Menurut Downey dan Erickson (1992), kelembagaan penunjang dapat mendorong terciptanya sistem agribisnis yang dinamis, khususnya yang menunjang terlaksananya usahatani yang baik dan menjamin pemasaran hasil pertanian serta pengolahan hasil pertanian maka diperlukan jasa dari pemerintah seperti jasa transportasi, jasa keuangan, serta jasa penyuluhan.

Pada subsistem penunjang, kendala dalam pengembangan usahatani kencur adalah peran kelompok tani sebagai wadah bagi petani dalam pengembangan

usahatani kencur yang masih lemah. Kendala lain pada subsistem penunjang adalah belum adanya prioritas kebijakan pemerintah untuk pengembangan usahatani kencur. Oleh karena itu, pada penelitian ini akan dikaji mengenai peran jasa layanan penunjang dalam mendukung perkembangan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

Berdasarkan uraian di atas, dapat diidentifikasi beberapa masalah antara lain sebagai berikut.

- (1) Bagaimana penyediaan sarana produksi usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah ?
- (2) Berapakah besarnya pendapatan yang diperoleh petani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah ?
- (3) Bagaimana saluran dan margin pemasaran kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah ?
- (4) Berapakah nilai tambah pengolahan kencur menjadi gaplek kencur ?
- (5) Apa sajakah jasa layanan penunjang yang mendukung perkembangan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka dapat dirumuskan tujuan penelitian sebagai berikut.

- (1) Mengetahui sistem penyediaan sarana produksi usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

- (2) Menganalisis pendapatan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.
- (3) Menganalisis saluran dan margin pemasaran kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.
- (4) Menganalisis nilai tambah pengolahan kencur menjadi gaplek kencur.
- (5) Mengetahui jasa layanan penunjang yang mendukung perkembangan usahatani kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan berguna bagi :

- (1) Pemerintah, sebagai masukan dan referensi dalam pengambilan keputusan dan pembuatan kebijakan yang lebih baik terutama di sektor usahatani kencur.
- (2) Petani, sebagai informasi yang bermanfaat bagi petani dalam mengelola usahatani.
- (3) Peneliti lain, sebagai referensi dalam penyusunan penelitian berikutnya.

II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Tinjauan Pustaka

1. Tanaman Kencur (*Kaempferia galanga* L.)

Menurut Agoes (2010), kencur (*Kaempferia galanga* L.) merupakan salah satu jenis empon-empon atau tanaman obat yang tergolong dalam suku temu-temuan (*Zingiberaceae*). Kencur tumbuh subur di daerah dataran rendah atau pegunungan yang tanahnya gembur dan tidak terlalu banyak air. Kencur adalah tumbuhan asli India dan menyebar ke Asia Tenggara dan China (Evizal, 2013).

Menurut Rukmana (1994), kencur di panen saat berusia 8-12 bulan. Kencur banyak dibudidayakan karena memiliki banyak manfaat pada rimpang kencur. Menurut Ashari (1995), rimpang kencur memberikan manfaat yang besar bagi manusia. Manfaat rimpang kencur adalah sebagai bumbu masak dan bahan obat-obatan untuk menyembuhkan beberapa macam gangguan tubuh, seperti masuk angin, radang lambung, batuk, perut nyeri, bengkak-bengkak, muntah-muntah, urat tegang, dan lain-lain. Ramuan jamu tradisional yang terkenal dan digemari banyak kalangan masyarakat adalah tumbukan dari campuran beras dan kencur yang disebut jamu beras kencur. Sari beras kencur diminum untuk obat, sedangkan pasta beras kencur untuk

parem (param). Daun tanaman kencur yang masih muda enak dimakan sebagai lalap atau trancam. Selain itu, rimpang kencur memiliki kandungan minyak asiri yang cukup tinggi terutama pada bagian rimpangnya, sedangkan pada bagian daun hanya sedikit (Afriastini, 2005).

Kencur merupakan salah satu tanaman temu-temuan yang dimanfaatkan oleh rumah tangga dan industri obat, makanan, minuman, dan industri rokok kretek yang memiliki prospek pasar cukup baik. Kencur mengandung etil p-metoksisinamat (EPMS) yang dimanfaatkan sebagai pemutih dalam industri kosmetik dan sebagai anti *aging* atau penuaan jaringan kulit (Rosita dkk, 2006).

2. Sistem Agribisnis

Menurut Davis dan Goldberg (1957) dalam Rachmina (2015) menyatakan jika agribisnis menggambarkan adanya keterkaitan antara pertanian dan bisnis yang merupakan seluruh kegiatan yang meliputi industri dan distribusi input usahatani, kegiatan produksi pada usahatani, dan penyimpanan, pengolahan dan distribusi komoditi usahatani dan produk olahannya.

Menurut Soekartawi (2000), agribisnis adalah kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil, dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas. Pengertian pertanian dalam arti luas adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian.

Agribisnis mencakup semua aktivitas dalam produk pengolahan dan pemasaran produk-produk pertanian dan perikanan. Konsep agribisnis meliputi konsep yang utuh, mulai dari proses produksi, mengolah hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian (Soekartawi, 2003).

Menurut Rachmina (2015), terdapat dua keterkaitan dalam sistem agribisnis yaitu sebagai berikut :

a) Keterkaitan ke depan (*Forward Linkage*)

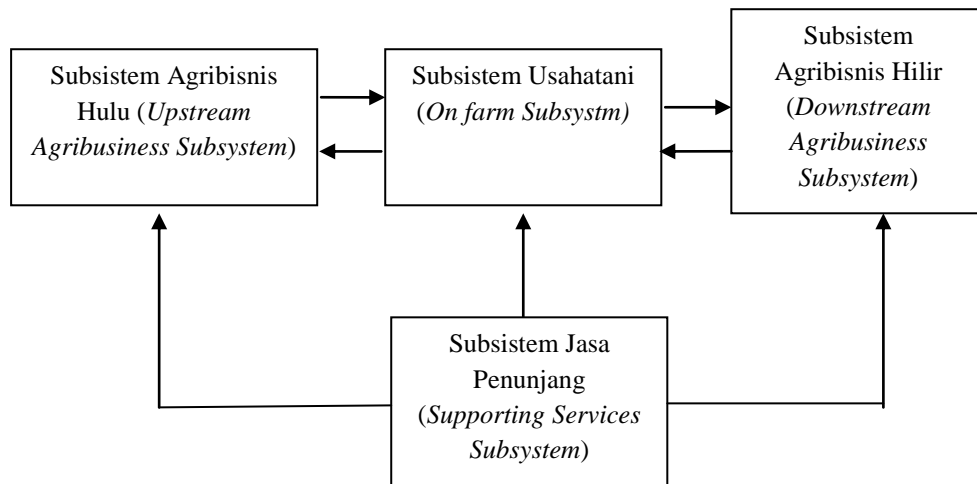
Kegiatan bisnis yang dijalankan memiliki keterkaitan dengan proses subsistem selanjutnya. Jika fokus diarahkan pada kegiatan usahatani maka *forward linkage* maka terdapat hubungan antara usahatani cabe mempunyai keterkaitan ke depan dengan perusahaan pengolahan saos cabe.

b) Keterkaitan ke belakang (*Backward Linkage*)

Kegiatan bisnis yang dilakukan juga memiliki keterkaitan ke belakang dengan proses atau subsistem sebelumnya. Kegiatan pada subsistem usahatani mempunyai keterkaitan dengan subsistem hulu seperti pengadaan sarana produksi atau input (benih, pupuk, pakan, alat-alat, dan lainnya).

Menurut Saragih (2010) dalam Rachmina (2015), agribisnis adalah cara baru melihat pertanian dan paradigma baru pembangunan ekonomi berbasis pertanian. Suatu sistem agribisnis terdiri dari empat subsistem yang saling terkait satu sama lain. Keterkaitan dalam sistem agribisnis terdapat dua

macam , yaitu keterkaitan vertikal antar subsistem agribisnis dan keterkaitan horizontal dengan subsistem lain di luar seperti jasa-jasa (finansial dan perbankan, transportasi, perdagangan, dan lain-lain). Keterkaitan antar subsistem agribisnis dijelaskan pada Gambar 1.



Gambar 1. Keterkaitan Antar Subsistem dalam Sistem Agribisnis
Sumber : Saragih (2010) dalam Rachmina (2015)

Berdasarkan Gambar 1, sistem agribisnis saling berkaitan satu sama lain. Menurut Rachmina (2015), sistem agribisnis adalah suatu sistem yang terintegratif terdiri dari beberapa subsistem, yaitu sebagai berikut.

a) Subsistem Pengadaan Sarana Produksi Pertanian (Hulu)

Sarana produksi atau faktor produksi adalah semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik (Soekartawi, 1997). Faktor produksi akan menentukan besar-kecilnya produksi yang akan diperoleh. Kegiatan yang termasuk pada subsistem ini adalah kegiatan yang menghasilkan sarana produksi dan perdagangan sarana produksi pertanian primer

dengan pelaku bisnis adalah industri pupuk, obat-obatan, benih/benih, alat/mesin pertanian, pakan, dan lainnya. Sebagian besar pelaku bisnis pada subsistem hulu mempunyai skala usaha besar dan berbentuk organisasi bisnis sebagai perseroan (Rachmina, 2015).

Pemenuhan sarana produksi dibutuhkan pada waktu yang tepat dengan jumlah, jenis, mutu, dan produk yang sesuai dengan kebutuhan. Oleh karena itu, kegiatan ini mencakup perencanaan, pengelolaan dari sarana produksi, teknologi dan sumberdaya agar penyediaan sarana produksi atau input budidaya. Penyediaan dan penyaluran sarana produksi mencakup seluruh kegiatan yang meliputi perencanaan, pengolahan, pengadan dan penyaluran sarana produksi untuk memperlancar penerapan teknologi dalam usahatani dan memanfaatkan sumberdaya pertanian secara optimal. Teknologi yang dimaksud adalah teknologi bercocok tanam, penggunaan benih baru yang lebih baik, penggunaan pupuk dan pestisida (Downey dan Erickson, 1992).

b) Subsistem Produksi Usahatani

Usahatani adalah cara bagaimana seseorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya (Suratiyah, 2011). Kegiatan yang termasuk pada subsistem usahatani adalah kegiatan pada pertanian primer seperti budaya tanaman, ternak, ikan, dan lainnya. Sebagian besar pelaku bisnis dalam subsistem usahatani adalah pelaku dengan skala kecil seperti petani. Pada

pelaksanaan budidaya, petani akan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki.

Menurut Soekartawi (1995), kegiatan budidaya dilakukan oleh seseorang dengan mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Pengalokasian sumberdaya dapat dikatakan efektif jika petani atau produsen dapat mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki sebaik-baiknya dan dikatakan efisien bila pemanfaatan tersebut menghasilkan keluaran atau output yang melebihi masukan atau input.

Pemenuhan sarana produksi pada usahatani akan menimbulkan adanya biaya produksi. Biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan dalam kegiatan usahatani kencur yang terdiri atas biaya sarana produksi atau biaya variabel dan biaya tetap yang terdiri atas biaya penyusutan alat dan lain-lain (Rosyidi, 2004).

c) Subsistem Pengolahan dan Industri Hasil Pertanian

Menurut Soekartawi (1997), pengolahan hasil pertanian menjadi penting karena pertimbangan sebagai berikut :

- 1) Meningkatkan nilai tambah
- 2) Meningkatkan kualitas hasil
- 3) Meningkatkan penyerapan tenaga kerja
- 4) Meningkatkan keterampilan produsen
- 5) Meningkatkan pendapatan produsen

Adanya pengolahan bahan mentah pertanian menjadi produk setengah jadi maupun produk jadi akan memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi produk-produk pertanian. Pada analisis nilai tambah, terdapat tiga komponen pendukung, yaitu faktor konversi yang menunjukkan banyaknya output yang dihasilkan dari satu satuan input, faktor koefisien tenaga kerja yang menunjukkan banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk mengolah satu satuan input, dan nilai produk yang menunjukkan nilai output yang dihasilkan dari satu satuan input (Hayami, 1987 dalam Susanti, 2016)

Menurut Hayami (1987) dalam Oktaviana (2016), tujuan dari analisis nilai tambah adalah untuk menaksir balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja langsung dan pengelola. Analisis nilai tambah Hayami memperkirakan perubahan bahan baku setelah mendapat perlakuan. Analisis nilai tambah Hayami mempunyai kelebihan dan kekurangan.

Kelebihan dari metode Hayami adalah.

- 1) Dapat diketahui besarnya nilai tambah dan output.
- 2) Dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik faktor –faktor produksi, seperti tenaga kerja, modal, sumbangan input lain dan keuntungan.
- 3) Prinsip nilai tambah menurut Hayami dapat digunakan untuk subsistem lain selain pengolahan, seperti analisis nilai tambah pemasaran.

Kelemahan dari metode Hayami adalah.

- 1) Pendekatan rata-rata tepat jika diterapkan pada unit usaha yang menghasilkan banyak produk dari satu jenis bahan baku.
- 2) Tidak dapat menjelaskan nilai output produk sampingan.
- 3) Sulit menentukan pembanding yang dapat digunakan untuk menyatakan apakah balas jasa terhadap pemilik faktor produk sudah layak atau belum.

d) Subsistem Pemasaran Hasil Pertanian

Menurut Firdaus (2008), pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang dilakukan pengusaha termasuk pengusahatani untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya berupa mendapatkan laba dan dapat berkembang.

Menurut Downey dan Erickson (1992), fungsi pemasaran dikelompokkan sebagai berikut :

- 1) Fungsi pertukaran (*exchange function*) yang meliputi penjualan dan pembelian yang menciptakan kegiatan kegunaan hak milik.
- 2) Fungsi fisik (*physical function*) yang meliputi pengangkutan, penyimpanan dan pengolahan produk yang menciptakan kegunaan tempat dan waktu.
- 3) Fungsi penyediaan sarana (*facilitating function*) yang meliputi kegiatan-kegiatan yang menyangkut masalah standarisasi dan grading, penanggungungan risiko, pembiayaan dan kredit serta informasi pasar dan bunga.

Menurut Mubyarto (1994), pemasaran adalah suatu kegiatan ekonomi yang berfungsi untuk membawa atau menyampaikan barang/jasa dari produsen kepada konsumen. Pemasaran dalam bidang yang sering dirugikan adalah petani produsen. Hal ini karena posisi tawar petani yang masih rendah.

Menurut Dharmmesta dan Handoko (2000), pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Pemasaran mencakup usaha perusahaan yang dimulai dengan mengidentifisir kebutuhan konsumen yang perlu dipenuhi, menentukan produk yang hendak diproduksi, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara-cara promosi dan penyaluran atau penjualan produk tersebut.

e) Subsistem Kelembagaan Penunjang Kegiatan Pertanian

Kelembagaan penunjang merupakan salah satu subsistem dalam sistem agribisnis yang sifatnya memberikan dukungan terhadap keberhasilan sistem agribisnis, seperti bank dan lembaga keuangan, transportasi, penyuluhan dan layanan informasi agribisnis, asuransi, dan lain-lain (Rachmina, 2015).

Menurut Soekartawi (2002) dalam Oktaviana (2016), subsistem kelembagaan penunjang menyediakan jasa bagi subsistem agribisnis hulu, usahatani dan subsistem hilir. Kelembagaan penunjang hasil

pertanian diantaranya koperasi, pasar, penelitian dan pengembangan, perkreditan dan asuransi, transportasi, pendidikan, pelatihan dan penyuluhan, sistem informasi, dan dukungan kebijaksanaan pemerintah.

Kelembagaan penunjang dapat mendorong terciptanya sistem agribisnis yang dinamis, khususnya yang menunjang terlaksananya usahatani yang baik dan menjamin pemasaran hasil pertanian serta pengolahan hasil pertanian maka diperlukan jasa dari pemerintah seperti jasa transportasi, jasa keuangan, serta jasa penyuluhan (Downey dan Erickson, 1992).

3. Sistem Agribisnis Kencur

a) Subsistem Pengadaan Sarana Produksi Pertanian (Hulu)

Bahan baku yang diperlukan untuk usahatani kencur diantaranya adalah lahan, benih, pupuk, tenaga kerja, dan alat-alat pertanian. Pada sistem pengadaan bahan baku terdapat enam azas tepat. Pengadaan sarana produksi dikatakan berjalan dengan lancar jika memenuhi azas enam tepat, yaitu :

1) Tepat Jumlah

Memenuhi jumlah sarana produksi sesuai dengan alokasi kebutuhan sarana produksi untuk proses produksi.

2) Tepat Tempat

Adanya tempat disekitar wilayah petani yang menyediakan sarana produksi sesuai kebutuhan di sentra lokasi pertanian, baik di dekat atau di sekitar rumah atau lahan pertanian.

3) Tepat Jenis

Jenis sarana produksi yang tersedia sesuai dengan jenis sarana produksi yang dibutuhkan petani.

4) Tepat Harga

Harga sarana produksi yang dibutuhkan sesuai dengan daya beli petani.

5) Tepat Mutu

Sarana produksi yang digunakan bermutu baik. Mutu yang baik pada sarana produksi akan menentukan hasil produksi yang dihasilkan.

6) Tepat Waktu

Waktu tersedianya sarana produksi sesuai kebutuhan petani, yaitu saat musim tanam kencur.

b) Subsistem Produksi Usahatani

1) Kultur Teknis

Kegiatan produksi usahatani kencur berkaitan dengan pelaksanaan kultur teknis. Menurut Evizal (2013), kultur teknis kencur terdiri atas:

a. Syarat Tumbuh

Kencur dapat tumbuh pada dataran rendah sampai dataran tinggi yaitu ketinggian tempat 50-1000 m dari permukaan laut. Curah hujan yang dikehendaki 2500-4000 mm per tahun yang tersebar merata selama pertumbuhannya. Suhu optimum 25-32°C, kelembaban tinggi, dan penyinaran yang cukup. Tanah berat yang banyak mengandung liat tidak cocok untuk pertumbuhan kencur.

Tanah yang dapat ditanami adalah tanah gromusol, latosol, dan podsolik, terutama yang gembur, subur, kadar bahan organik tinggi, dan drainase baik.

b. Bahan Tanam

Tanaman kencur diperbanyak dengan rimpangnya. Rimpang diperoleh dari tanaman yang tua, dipilih rimpang yang sehat dan tidak lecet, beratnya 5-10 g panjang 3 cm dengan 2-3 tunas yang baru tumbuh. Rimpang bertunas diperoleh dengan diangakan (dibiarkan terhampar tipis) selama 2-3 minggu di tempat yang teduh, biasanya di atas rak atau wadah yang terbuat dari kayu atau bambu. Rimpang yang tunasnya telah panjang 1,5-3 cm.

Penundaan penanaman akan mengakibatkan tunas semakin panjang dan beresiko patah ketika pengangkutan dan penanaman.

Perendaman rimpang semaian sebelum tanam dalam air kelapa dapat meningkatkan jumlah anakan.

c. Penanaman

Sebelum penanaman, lahan diolah dan dibangun bedengan dengan lebar 1-1,5 m dan tinggi 30 cm, dan lebar parit 30-50 cm. Jarak tanam kencur 15-20 cm dalam barisan dan 25-30 cm antar barisan.

Bersamaan dengan membuat bedengan, tanah diberi pupuk kandang sebanyak 20 ton per hektar. Kedalaman lubang tanam 5-7 cm, jika lebih dalam dapat menghambat pertumbuhan awal dan menyebabkan benih tidak tumbuh. Tanaman kencur toleran

terhadap penaungan ringan akibat ditanam secara tumpang sari.

Penurunan produksi rimpang akan semakin besar apabila penaungan semakin besar akibat populasi dan bentuk tajuk tanaman tumpang sari yang rapat. Tumpangsari dengan singkong atau kacang tanah lebih menekan hasil karena lebih rimbun.

d. Pemeliharaan

Penyiangan pertama dilakukan pada 3-4 minggu setelah tanam, selanjutnya setiap dua bulan sebaiknya dilakukan penyiangan.

Pembumbunan sangat penting untuk merangsang pembentukan rimpang, dilakukan bersamaan dengan penyiangan. Selama masa pemeliharaan, penyiangan paling tidak dilakukan sebanyak 3-4 kali.

Pemberian mulsa setelah tanam sangat baik yaitu menggunakan jerami, serbuk gergaji, atau ampas tebu. Pemberian pupuk pertama pada umur 3-4 minggu setelah tanam yaitu 75 kg urea, 150 kg TSP, dan 50 kg KCl per hektar. Pemupukan kedua pada umur 2-3 bulan dengan dosis urea 75 kg dan KCl 50 kg per hektar. Pupuk diberikan di dekat rumpun dengan manual dan menutup kembali dengan tanah. Respon tanaman terhadap pemupukan akan tampak lebih jelas apabila lahan belum diberi pupuk kandang.

e. Panen

Panen rimpang mudah untuk bumbu dan lalab dilakukan pada tanaman umur 6 bulan. Panen rimpang tua dilakukan apabila

tanaman sudah mengering, pada umur 8 bulan setelah tanam.

Penundaan panen sampai tanaman kering tidak berpengaruh buruk terhadap rimpang. Penundaan yang lebih lama dapat menyebabkan sebagian rimpang membusuk dan akan tumbuh apabila banyak hujan. Produksi rimpang mencapai 6-10 ton per hektar.

2) Pendapatan Usahatani

Analisis usahatani berkaitan dengan penerimaan, biaya, dan pendapatan usahatani. Menurut Suratiyah (2011), pendapatan petani adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya per usahatani dengan satuan Rp. Pendapatan yang diperoleh petani dari usahatani akan mendorong untuk dapat mengalokasikan pendapatan yang didapat ke dalam berbagai kegunaan seperti biaya produksi periode berikutnya, tabungan dan pengeluaran lain-lain untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Menurut Mubyarto (1994), pendapatan adalah hasil yang masih kotor yang didapatkan dari produksi yang dinilai dengan uang dikurangi dengan biaya produksi dan pemasaran sehingga akan diperoleh pendapatan bersih dari usahatani. Usahatani yang dilakukan membutuhkan input. Input yang digunakan di antaranya adalah sumberdaya alam, sumber modal, keahlian, tanah, dan input lain yang ketersediannya terbatas. Mendapatkan output yang optimal dari input yang dimiliki, maka diperlukan perhitungan yang matang agar kegiatan tersebut menghasilkan manfaat.

Menurut Soekartawi (1995), penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = Y.Py$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan

Y = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani (kg)

Py = Harga Y (Rp)

Biaya usahatani dibagi menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Besarnya biaya ini tidak tergantung pada besar-kecilnya produksi yang diperoleh, contohnya gaji yang dibayar tetap, sewa tanah, pajak tanah, alat dan mesin, bangunan ataupun bunga uang serta biaya tetap lainnya. Biaya untuk pajak akan tetap dibayar walaupun hasil usahatani besar atau gagal.

Biaya tidak tetap atau biaya variabel adalah biaya besar-kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh, contohnya seperti biaya untuk sarana produksi. Perolehan produksi yang tinggi maka diperlukan penambahan tenaga kerja dan pupuk. Biaya tidak tetap memiliki sifat yang berubah-ubah tergantung dari besar-kecilnya sesuai dengan produksi yang diinginkan.

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya.

Analisis pendapatan pada setiap cabang usaha memberikan bantuan

untuk mengukur kegiatan usahatani berhasil atau tidak. Suatu usahatani dikatakan berhasil apabila memenuhi syarat sebagai berikut, yaitu : (1) cukup untuk membayar pembelian sarana produksi termasuk biaya angkutan dan administrasi, (2) cukup untuk membayar bunga modal yang ditanamkan, dan (3) cukup untuk membayar tenaga kerja yang tidak dibayar. Rumus untuk menghitung pendapatan adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ \pi &= Y \cdot P_y - \sum X_i \cdot P_{xi} - BTT\end{aligned}$$

Keterangan :

Π	= Pendapatan petani (Rp)
TR	= Penerimaan usahatani (Rp)
TC	= Biaya usahatani (Rp)
Y	= Hasil Produksi (kg)
P_y	= Harga hasil produksi (Rp)
X_i	= Faktor produksi variabel ($i = 1,2,3,\dots,n$)
P_{xi}	= Harga faktor produksi variabel ke-i (Rp)
BTT	= Biaya tetap total (Rp)

Untuk mengetahui kelayakan usaha yang dijalani, maka dilakukan analisis R/C rasio, yaitu perbandingan antara penerimaan total dengan biaya total. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Soekartawi, 2000) :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C	= Nisbah penerimaan dan biaya
TR	= <i>Total Revenue</i> atau penerimaan total (Rp)
TC	= <i>Total Cost</i> atau biaya total (Rp)

Kriteria pengambilan keputusan adalah :

- a. Jika $R/C > 1$, maka suatu usaha mengalami keuntungan, karena penerimaan lebih besar dari biaya.
- b. Jika $R/C < 1$, maka suatu usaha mengalami kerugian, karena penerimaan lebih kecil dari biaya.
- c. Jika $R/C = 1$, maka suatu usaha mengalami impas, karena penerimaan sama dengan biaya.

c) Subsistem Pengolahan dan Industri Hasil Pertanian

1) Agroindustri Gaplek Kencur

Agroindustri merupakan suatu kegiatan atau usaha yang mengolah bahan baku yang berasal dari tanaman atau hewan melalui proses transformasi dengan menggunakan perlakuan fisik dan kimia, penyimpanan, pengemasan, serta distribusi. Ciri penting dari agroindustri adalah kegiatannya tidak tergantung musim, membutuhkan manajemen usaha yang modern, pencapaian skala usaha yang optimal dan efisien, serta mampu menciptakan nilai tambah yang tinggi (Zakaria, 2007).

Pengolahan hasil yang dilakukan produsen dapat meningkatkan nilai tambah dari hasil pertanian yang diproses. Peningkatan nilai tambah barang pertanian disebabkan karena barang tersebut mampu menerobos pasar. Kegiatan pengolahan hasil dapat dilakukan jika mempunyai fasilitas pengolahan hasil (lantai

jemur, penggilingan, tempat penyimpanan, keterampilan dalam mengolah hasil, mesin pengolah dan lain-lain). Pengolahan hasil kencur adalah menjadi gaplek kencur.

Menurut Afriastini (2005), rimpang kencur yang telah dipanen memerlukan perlakuan khusus agar tidak rusak dan busuk. Oleh karena itu, diperlukan penanganan pascapanen agar kualitas rimpang tetap baik, salah satunya adalah penanganan pascapanen rimpang berupa rimpang kering. Rimpang kering di Kecamatan Seputih Agung disebut dengan gaplek kencur. Gaplek kencur merupakan pengawetan hasil panen kencur dalam bentuk rimpang kering yang dapat memperpanjang daya simpan dan terbebas dari pencemaran.

Menurut Rukmana (1994), pengawetan rimpang kencur kering biasanya dalam bentuk irisan-irisan tipis dan kering pada kandungan air antara 9%-10%. Tahapan proses penanganan rimpang kencur kering adalah sebagai berikut.

- a. Rimpang kencur basah yang telah dibersihkan (dicuci) segera dimasukkan ke dalam air mendidih 55° - 60° C selama \pm 5 menit. Tujuan pemanasan sesaat ini (*blanching*) adalah untuk mempertahankan warna asli dari rimpang tersebut, sekaligus menghilangkan hama agar terbebas dari pencemaran mikroorganisme yang membahayakan.

- b. Rimpang kencur diangkat dan ditiriskan, kemudian dilakukan pengirisan tipis-tipis dengan alat bantu pisau yang tajam dan bersih.
- c. Irisan-irisan rimpang kencur selanjutnya dijemur di bawah terik sinar matahari atau dioven hingga kering dan kadar airnya sekitar 9% - 10%.
- d. Irisan-irisan rimpang kencur yang telah kering dimasukkan ke dalam wadah, baik berupa goni maupun kaleng tertutup rapat. Rimpang kencur yang sudah kering dapat diketahui dengan cara mematahkannya. Apabila rimpang mudah dipatahkan, berarti rimpang sudah kering.
- e. Wadah berisi irisan-irisan rimpang kering disimpan di ruang gudang penyimpanan yang kondisi sirkulasi udaranya baik dan lantai gudangnya kering.

2) Nilai Tambah

Subsistem pengolahan dan industri hasil pertanian bertanggung jawab atas perubahan bentuk bahan baku yang dihasilkan oleh usahatani menjadi produk akhir pada tingkat pengecer.

Subsistem ini menghasilkan nilai tambah paling besar dibandingkan subsistem lainnya. Pengolahan kencur menjadi gaplek kencur akan memberikan nilai tambah. Nilai tambah adalah selisih antara nilai komoditas yang mendapat perlakuan-perlakuan pada tahap tertentu dikurangi dengan nilai korbanan

yang digunakan selama proses produksi yang dipengaruhi oleh faktor teknis dan pasar (Anggraini dkk, 2013).

Perhitungan nilai tambah merupakan hasil dari pengurangan nilai output, sumbangan input lain, dan harga bahan baku. Perolehan perhitungan nilai tambah akan menentukan kelayakan pengolahan gaplek kencur. Jika hasil perhitungan nilai tambah > 0 , maka pengolahan gaplek kencur memberikan nilai tambah (positif). Jika hasil perhitungan nilai tambah < 0 , maka pengolahan gaplek kencur tidak memberikan nilai tambah (negatif). Perhitungan nilai tambah metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Prosedur perhitungan nilai tambah Metode Hayami

No.	Variabel	Nilai
1.	Output (kg/tahun)	A
2.	Bahan Baku (kg/tahun)	B
3.	Tenaga Kerja (HOK/tahun)	C
4.	Faktor Konversi	$D = A/B$
5.	Koefisien Tenaga Kerja	$E = C/B$
6.	Harga Output (Rp/kg)	F
7.	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/HOK)	G
Pendapatan dan Keuntungan		
8.	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	H
9.	Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	I
10.	Nilai Output	$J = D \times F$
11.	a. Nilai Tambah	$K = J - I - H$
	b. Rasio nilai Tambah	$L\% = (K/J) \times 100\%$
12.	a. Imbalan Tenaga Kerja	$M = E \times G$
	b. Bagian Tenaga Kerja	$N\% = (M/K) \times 100\%$
13.	a. Keuntungan	$O = K - M$
	b. Tingkat Keuntungan	$P\% = (O/K) \times 100\%$
Balas Jasa untuk Faktor Produksi		
	Margin	$Q = J - H$
14.	a. Keuntungan	$R = O/Q \times 100\%$
	b. Tenaga Kerja	$S = M/Q \times 100\%$
	c. Input Lain	$T = I/Q \times 100\%$

Sumber : Hayami (1987) dalam Oktaviana (2016).

d) Subsistem Pemasaran Hasil Pertanian

1) Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah sekumpulan organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses penyaluran produk atau jasa siap guna atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis (Kotler dan Armstrong, 2004). Saluran distribusi memindahkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Pemindahan itu mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari mereka yang akan mempergunakannya.

Menurut Hasyim (2012), Saluran distribusi yang baik dapat menjamin ketersediaan produk barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Saluran tataniaga yang dilalui setiap komoditas pertanian dapat berupa rantai pendek ataupun panjang tergantung dari banyaknya lembaga tataniaga yang aktif dalam sistem tataniaga tersebut.

Menurut Sutarso (2007) dalam Hasyim (2012), sebagian besar produsen tidak menjual langsung produk barang dan jasa mereka kepada para konsumen akhir. Sebagian besar produsen menggunakan perantara untuk menyalurkan produk mereka ke pasar. Keputusan saluran distribusi yang dipilih secara langsung akan mempengaruhi setiap tataniaga lainnya.

Lebih lanjut, menurut Danfar (2009) dalam Hasyim (2012) menjelaskan jika distribusi memegang peranan penting dalam kehidupan sehari-hari. Saluran distribusi yang baik dapat menjamin ketersediaan produk barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Tanpa ada distribusi, produsen akan mengalami kesulitan untuk memasarkan produknya dan konsumen harus berusaha dengan keras mendapatkan produsen untuk menikmati produknya.

Saluran tataniaga yang dilalui setiap komoditas pertanian dapat berupa rantai pendek ataupun panjang, tergantung dari banyaknya lembaga tataniaga yang aktif dalam sistem tataniaga tersebut. Terdapat lima saluran tataniaga yang dapat digunakan dalam pendistribusian produk pertanian, yaitu :

- a. Produsen – konsumen
- b. Produsen – pengecer – konsumen akhir
- c. Produsen – pedagang kecil – pedagang besar – pengecer – konsumen akhir
- d. Produsen – pedagang kecil – pengecer – konsumen akhir
- e. Produsen – pedagang besar – pengecer – konsumen akhir.

2) Marjin Pemasaran

Menurut Hasyim (2012), marjin pemasaran adalah perbedaan harga-harga pada berbagai tingkat sistem tataniaga, atau dengan kata lain perbedaan harga di antara tingkat lembaga dalam sistem

tataniaga atau perbedaan antara jumlah yang dibayar konsumen dan jumlah yang diterima produsen atas produk agribisnis yang diperjualbelikan. Nilai margin tataniaga adalah perbedaan harga pada dua tingkat sistem tataniaga digandakan dengan jumlah produk yang laku terjual. Secara matematis, margin pemasaran dapat dinyatakan sebagai :

$$\begin{aligned} M_{ji} &= P_{si} - P_{bi}, \text{ atau} \\ M_{ji} &= b_{ti} + \pi_i, \text{ atau} \\ \Pi_i &= M_{ji} - b_{ti} \end{aligned}$$

Keterangan:

M_{ji} = Margin pemasaran tingkat ke-i

P_{si} = Harga penjualan lembaga pemasaran tingkat ke-i

P_{bi} = Harga pembelian lembaga pemasaran tingkat ke-i

b_{ti} = Biaya pemasaran lembaga pemasaran tingkat ke-i

π_i = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i

Menurut Sutojo (2012) dalam Sari (2016), pemasaran akan dianalisis secara deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan siapa saja pelaku pemasaran. Biaya yang dikeluarkan lembaga tataniaga dalam proses penyaluran suatu komoditi tergantung dari fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan. Perbedaan fungsi yang dilakukan setiap lembaga tataniaga menyebabkan perbedaan harga jual dari lembaga yang satu dengan lembaga yang lain sampai ke konsumen akhir. Besarnya margin pemasaran merupakan hasil perkalian dari perbedaan harga yang diterima petani dan harga yang dibayar oleh konsumen dengan jumlah produk yang dipasarkan. Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut :

$$M = (Pr - Pf) \times Q_{r,f}$$

Keterangan :

Pr = Harga tingkat pengecer

Pf = Harga tingkat petani

Q_{r,f} = Jumlah keseimbangan di tingkat petani dan pengecer

Besarnya marjin pada suatu saluran tataniaga dapat dinyatakan sebagai penjumlahan dari marjin pada masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut :

$$M = \sum_{i=1}^n Mi \text{ atau } M = Pf - Pr$$

Keterangan :

M = Total marjin pemasaran

M_i = Marjin pemasaran tingkat ke-i

Pf = Harga pada tingkat produsen

Pr = Harga pada tingkat konsumen

e) **Subsistem Kelembagaan Penunjang Kegiatan Pertanian**

Subsistem jasa pendukung (kelembagaan) adalah semua jenis kegiatan yang berfungsi untuk mendukung dan melayani serta mengembangkan kegiatan subsistem hulu, usahatani dan hilir. Lembaga-lembaga yang terkait dalam kegiatan ini adalah penyuluh, konsultan, keuangan, dan penelitian (Maulidah, 2012).

Lembaga penyuluh dan konsultasi memberikan layanan informasi yang dibutuhkan oleh petani kencur dan teknik budidaya kencur.

Lembaga keuangan seperti perbankan memberikan layanan keuangan berupa pinjaman sedangkan lembaga penelitian yang

dilakukan oleh balai-balai penelitian atau perguruan tinggi memberikan layanan informasi teknologi produksi atau teknik manajemen hasil penelitian dan pengembangan.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian sistem agribisnis kencur dapat dikatakan masih sedikit, sehingga untuk mendukung penelitian ini maka diambil beberapa penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan mengenai keragaan komoditas biofarmaka. Oleh karena itu, untuk mendukung penelitian ini maka diambil beberapa penelitian terdahulu mengenai keragaan komoditas biofarmaka yang memiliki kesamaan maupun perbedaan dengan penelitian yang berjudul Analisis Sistem Agribisnis Kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah. Kajian-kajian tersebut dapat dilihat pada Tabel 7.

Kesamaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu diantaranya adalah kesamaan dalam tujuan penelitian, metode analisis, maupun kategori komoditas yang digunakan. Tujuan pada penelitian ini sama dengan penelitian terdahulu, yaitu untuk melihat keragaan komoditas biofarmaka yang meliputi pengadaan bahan baku, pendapatan usahatani, kelayakan usaha, mengetahui saluran pemasaran, dan mengetahui margin pemasaran. Selain itu, terdapat kesamaan dalam metode analisis yang digunakan yaitu berupa analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif, analisis pendapatan, analisis R/C ratio, analisis saluran pemasaran, dan analisis margin pemasaran.

Tabel 7. Kajian penelitian terdahulu

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
1.	Pengembangan Model Kemitraan dan Pemasaran Terpadu Biofarmaka dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat Sekitar hutan di Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat (Sundawati, 2012)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan kapasitas produksi dan ekonomi rumah tangga petani biofarmaka rimpang dengan berbagai teknologi produksi dan pasca-panen 2. Mengembangkan model pemasaran, kelembagaan dan pendampingan petani biofarmaka 3. Mengembangkan dan memberdayakan infrastruktur sosial ekonomi penopang agribisnis biofarmaka 4. Meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kewirausahaan aktor afribisnis biofarmaka 5. Mengembangkan jejaring agribisnis biofarmaka di tingkat lokal-regional dengan melibatkan industri dan instansi pemerintah terkait. 	Metode deskriptif kualitatif yang digunakan untuk pengembangan pola kemitraan dan pemasaran biofarmaka	<p>Model pemasaran terpadu biofarmaka telah terbentuk dan diharapkan dapat berfungsi efektif pada tahun yang akan datang karena sifat komoditas biofarmaka jenis rimpang yang membutuhkan waktu tanam sampai panen 6-10 bulan.</p> <p>Kapasitas petani dan kelembagaan petani yang telah ditingkatkan melalui berbagai pelatihan dan pendampingan diharapkan mampu memperkuat daya saing petani dan lembaga gapoktan baik dalam usahatani maupun pemasaran hasil usahatani khususnya komoditas biofarmaka. Inisiasi penguatan petani dan kelembagaan petani telah dilakukan, tetapi hasil nyata dari kegiatan membutuhkan proses yang cukup lama.</p>

Tabel 7. Lanjutan

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
2.	Optimalisasi Usahatani Kencur Dengan Pola tanam <i>Strip Intercropping</i> Di Desa Fajar asri Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah (Maryani, 2015)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menentukan keuntungan dan pendapatan optimal yang dapat dicapai dengan menggunakan pola tanam <i>strip intercropping</i> 2. Menentukan penggunaan lahan optimal usahatani kencur dan tanaman sampingan yang memberikan keuntungan dan pendapatan optimal bagi petani 3. Menentukan penggunaan tenaga kerja optimal usahatani kencur dan tanaman sampingan yang memberikan keuntungan dan pendapatan optimal bagi petani. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis deskriptif kuantitatif (statistik) 2. Analisis pendapatan dan keuntungan 3. Analisis model <i>linear programming</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keuntungan optimal pada skenario 1 adalah Rp 7.984.403 yang terjadi penurunan keuntungan sebesar 0,55% dan pada skenario 2 mendapat keuntungan Rp 33.760.470 dengan peningkatan pendapatan 36,27% 2. Penggunaan lahan optimal pada skenario 1 yang memberikan pendapatan optimal adalah 0,125 ha kencur dan 0,6 ha jagung pada musim tanam I dan 1,005 ha ubi kayu pada musim tanam II sedangkan pada skenario 2, pendapatan optimal dengan membudidayakan 0,87 ha kencur dan 0,26 ha jagung pada musim tanam I dan 0,26 ha ubi kayu pada musim tanam II 3. Penggunaan tenaga kerja yang optimal pada skenario 1 adalah sebesar 99,30 HOK dan terjadi penurunan penggunaan tenaga kerja sebesar 15,56% dari kondisi aktual, sedangkan pada skenario 2, jumlah penggunaan TKLK yang dapat dipekerjakan meningkat sebesar 9,21% dan kondisi aktual menjadi 121,15 HOK.

Tabel 7. Lanjutan

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
3.	Analisis Pengembangan Agribisnis Jahe (<i>Zingiber officinale</i>) di Desa Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar (Nartopo, 2009)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui ketersediaan dan pengadaan sarana produksi jahe di Desa Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar 2. Mengetahui besarnya biaya, keuntungan dan profitabilitas pada usahatani jahe 3. Mengetahui pengolahan pasca panen usahatani jahe 4. Mengetahui sarana penunjang yang digunakan oleh petani jahe 5. Mengetahui strategi dalam pengembangan agribisnis jahe 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode deskriptif 2. Analisis biaya usahatani dan keuntungan 3. Analisis profitabilitas 4. Analisis SWOT 5. Analisis matrik SWOT 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sarana produksi di dapatkan oleh petani dari toko-toko, pasar, dan koperasi yang menyediakan sarana produksi yang berada di sekitar mereka. 2. Besarnya biaya untuk usahatani jahe empirit yaitu Rp 10.221.699,99. Keuntungan sebesar Rp 11.019.966,68 dan nilai profitabilitas sebesar 1,078 yang menunjukkan bahwa usahatani jahe ini menguntungkan. 3. Peran lembaga pendukung pengembangan agribisnis adalah peran pemerintah Kabupaten Karanganyar yang belum sepenuhnya merata dirasakan semua petani jahe. Peran koperasi dirasakan oleh hampir seluruh petani sampel, peran lembaga perguruan tinggi dan perbankan kurang dirasakan petani karena perbankan sudah ada tetapi petani tidak melakukan pinjaman modal karena bunga yang tinggi. 4. Pengembangan agribisnis jahe dilakukan dengan mendayagunakan lahan yang potensial guna memanfaatkan tenaga penyuluh dan dinas pertanian sebagai lembaga pembina, meningkatkan penguasaan teknologi petani yang masih rendah, meningkatkan mutu produksi jahe, mendayagunakan sarana angkutan, dan meningkatkan teknologi budidaya jahe bagi petani.

Tabel 7. Lanjutan

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
4.	Analisis Efisiensi Pemasaran dan Strategi Pemasaran Jahe Gajah (<i>Zingiber officinale Rose.</i>) Di Kabupaten Jember (Fardani, 2015)	<ol style="list-style-type: none"> Mengetahui pola saluran pemasaran jahe gajah Mengetahui efisiensi pemasaran jahe gajah Mengetahui strategi pengembangan pemasaran jahe gajah 	<ol style="list-style-type: none"> Metode deskriptif kuantitatif dan metode analitik. Analisis biaya dan margin pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> Terdapat 3 saluran pemasaran jahe gajah, yaitu : <ol style="list-style-type: none"> Saluran pemasaran tingkat I : petani – tengkulak – eksportir Saluran pemasaran tingkat II : petani – tengkulak – pengecer – konsumen Saluran pemasaran tingkat III : petani – tengkulak – pedagang besar – pengecer – konsumen. Saluran pemasaran tingkat I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien karena memiliki margin pemasaran dan efisiensi pemasaran paling kecil yaitu Rp 800 dan 1,60%, tetapi sebagian besar di kabupaten Jember menggunakan saluran pemasaran jahe gajah tingkat III sehingga tidak efisien. Pengembangan pemasaran jahe gajah dengan menggunakan strategi marketing mix, yakni melalui kualitas dari produk, penetapan harga melalui asosiasi petani jahe gajah, memilih distribusi yang tepat dengan memilih saluran pemasaran yang paling efektif, dan memperkuat hubungan emosional dengan lembaga pemasaran dan melakukan promosi dengan memanfaatkan sosial media.

Tabel 7. Lanjutan

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
5.	Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Tanaman Kencur (<i>Kaempferia galanga L.</i>) Di Kecamatan Argamakmur Kabupaten Bengkulu Utara (Pratama, 2014)	<ol style="list-style-type: none"> Mengetahui pendapatan usahatani kencur Mengetahui bentuk saluran pemasaran kencur Menghitung besarnya margin pemasaran kencur pada masing-masing lembaga pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> Analisis pendapatan Analisis saluran pemasaran Analisis margin pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> Rata-rata total biaya produksi sebesar Rp 4.309.650,00 per musim tanam. Rata-rata penerimaan petani sebesar Rp 21.985.714,29 per musim tanam. Rata-rata pendapatan yang diterima petani kencur sebesar Rp 17.676.064,29 per musim tanam. Saluran pemasaran kencur terdiri dari produsen melewati pedagang pengumpul tingkat desa kemudian melewati pedagang pengumpul kecamatan dan sampai di tangan konsumen. Besar margin yang diperoleh pedagang pengumpul tingkat desa sebesar Rp 1.000.000 per kilogram dan besar margin pada lembaga pemasaran tingkat kecamatan sebesar Rp 3.000.000 per kilogram.
6.	Pengelolaan Usahatani Jahe Putih di Kelurahan Sempaja Kecamatan Samarinda Utara Kota Samarinda (Balkis dkk, 2015)	<ol style="list-style-type: none"> Mengetahui besarnya biaya produksi, penerimaan dan pendapatan usahatani jahe putih Mengetahui kelayakan usahatani jahe putih 	<ol style="list-style-type: none"> Analisis biaya total Analisis penerimaan Analisis pendapatan Analisis R/C Ratio 	<ol style="list-style-type: none"> Biaya produksi yang dikeluarkan petani selama satu musim tanam sebesar Rp 19.240.500,00/musim tanam atau rata-rata sebesar Rp 2.976.299,02/ha/responden. Penerimaan petani selama satu musim tanam adalah Rp 67.500.000,00/musim tanam sengan rata-rata sebesar Rp 13.416.666,67/ha/responden untuk satu musim tanam. Pendapatan petani selama satu musim tanam tahun adalah Rp 28.547.400,00 atau rata-rata Rp 4.549.401,04/ha/responden. Nilai R/C ratio berkisar antara 1,22-2,34 dengan rata-rata nilai R/C ratio sebesar 1,59 yang berarti usahatani jahe putih di Kelurahan Sempaja utara tergolong efisien (menguntungkan).

Tabel 7. Lanjutan

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
7.	Agribisnis Tanaman Obat Kunyit dan Lengkuas (Priyono, 2010)	<ol style="list-style-type: none"> Mengetahui pemasaran kunyit dan lengkuas Mengetahui analisis usaha kunyit dan lengkuas Mengetahui kelayakan usahatani kunyit dan lengkuas 	<ol style="list-style-type: none"> Analisis Pemasaran Analisis pendapatan petani Analisis Pulang Pokok Analisis ROI (<i>Return of Investment</i>) Analisis B/C (<i>Benefit Cost Ratio</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> Pemasaran hasil tanaman kunyit dan lengkuas di dalam negeri masih terbatas jangkauan dan jumlah, yaitu dalam bentuk rimpang, simplisia, bahkan bentuk olahan seperti jamu, minuman, dibuat minyak atsiri dengan dijual sendiri, atau melalui penawaran dan pengiriman secara kolektif berdasarkan permintaan industri jamu besar maupun kecil. Pendapatan yang diperoleh petani sebesar Rp 28.875.000, total biaya sebesar Rp 17.007.650, dan laba yang didapatkan petani sebesar Rp 11.867.350 <ol style="list-style-type: none"> Analisis Pulang Pokok : <ol style="list-style-type: none"> BEP yang didapatkan sebesar Rp 1.656.787,918 Harga jual yang didapatkan sebesar Rp 2.750 dengan BEP (ph) sebesar 602 pohon. Harga BEP sebesar Rp 1.619 ROI (<i>Return of Investment</i>) yang didapatkan sebesar 1,7 yang artinya dengan mengeluarkan modal RP 1,00 akan kembali sebesar Rp 1,7 B/C (<i>Benefit Cost Ratio</i>) yang didapatkan sebesar 0,697 yang menunjukkan bahwa usahatani akan mendatangkan keuntungan sebesar Rp 0,86 dari setiap Rp 1,00 biaya yang dikeluarkan.

Tabel 7. Lanjutan

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
8.	Model Pengembangan Kelembagaan Kemitraan dan Pemasaran Temulawak di Kota Semarang (Purnaningsih, 2008)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menganalisis model pemasaran dan kelembagaan dalam memberdayakan petani temulawak yang telah ada. 2. Mendeskripsikan tahapan kegiatan pengembangan dan pemberdayaan infrastruktur sosial ekonomi penopang kegiatan agribisnis temulawak. 3. Menganalisis jejaring usaha agroindustri temulawak di tingkat lokal-regional yang ideal. 	<p>Analisis kualitatif (Pemasaran temulawak, kondisi kelembagaan kemitraan dan pemasaran temulawak, pengembangan kemitraan dan pemasaran)</p> <p>Analisis kuantitatif (penentuan harga temulawak)</p>	<p>Penguatan kelembagaan gapoktan meliputi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyiapkan data base anggota gapoktan dan administrasi setiap kegiatan dalam kelompok 2. Memperkuat interaksi antar anggota, sesama pengurus, dan anggota-pengurus 3. Penjajagan pembentukan unit-unit kegiatan dalam gapoktan yang mengkoordinir kegiatan petani produsen, petani yang mengolah hasil, dan petani yang memasarkan 4. Penjajagan untuk perluasan keanggotaan gapoktan <p>Penguatan pemasaran meliputi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan sistem informasi pasar 2. Mempertahankan dan menetapkan pasar yang ada 3. Promosi dalam rangka menjaring pasar yang baru baik pasar lokal maupun pasar regional <p>Peningkatan jaminan mutu produk meliputi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan produktivitas melalui penambahan dosis pupuk organik. 2. Perluasan areal tanam untuk memenuhi kuantitas dan kontinuitas supply. 3. Penjagaan penerapan konsep TQM dengan cara pendokumentasian prosedur operasional standar (SOP) untuk GAP, GMP yang dilengkapi dengan sertifikasi sistem jaminan mutu. 4. Pelatihan teknologi penanganan pasca panen produk biofarmaka.

Tabel 7. Lanjutan

No	Judul Penelitian, Peneliti, Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan Penelitian
9.	Analisis Kelayakan dan Kendala Pengembangan Usahatani Jahe Putih Kecil di Kabupaten Sumedang (Ermianti, 2010).	<ol style="list-style-type: none"> Mengetahui besarnya pendapatan petani Mengetahui kelayakan usahatani jahe putih kecil Mengetahui kendala pengembangan usahatani jahe putih kecil 	<ol style="list-style-type: none"> Analisis pendapatan usahatani Analisis <i>Net Present Value</i> (NPV) Analisis <i>Benefit Cost</i> (B/C) ratio Analisis <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) Analisis sensitivitas 	<ol style="list-style-type: none"> Total biaya usahatani yang dikeluarkan petani sebesar Rp 929.981 yang memberikan pendapatan kepada petani sebesar Rp 640.019/panen. Analisis kelayakan dengan tingkat bunga 1%/bulan atau 12%/th di dapatkan nilai B/C ratio sebesar 1,70 (>1), NPV sebesar Rp 497.769 (>0), dan IRR 6%/bulan atau 72%/thn (>IRR estimate 12%/thn). Hal ini menunjukkan jika usahatani jahe putih kecil layak dilakukan secara teknis dan menguntungkan secara ekonomis. Hasil analisis sensitivitas harga (jika produktivitas tetap 1.570 g/1.000 m²) menunjukkan bahwa kondisi <i>break event point</i> terjadi pada harga Rp 643/kg (turun 35,7%). Hasil sensitivitas produksi (jika jarga rimpang tetap Rp 1.000/kg), maka kondisi <i>break event point</i> usahatani jahe putih kecil terjadi jika produktivitas turun sebanyak 35,7% atau menjadi 1.010 kg/1.000 m². Kendala pengembangan usahatani jahe putih kecil adalah teknik budidaya yang diterapkan belum sesuai dengan teknologi yang dianjurkan, belum menggunakan varietas unggul yang dilepas, harga benih varietas unggul yang mahal, keterbatasan modal, fluktuasi harga, dan tingkat pendidikan.

Perbedaan pada penelitian ini dibandingkan dengan penelitian terdahulu adalah pada tujuan penelitian ini, yaitu untuk mengetahui nilai tambah dan peran jasa layanan penunjang yang tidak terdapat pada penelitian terdahulu. Perbedaan lain pada penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penggunaan metode hayami untuk menghitung nilai tambah. Selain itu, penggunaan analisis deskriptif kualitatif untuk melihat pengadaan bahan baku yang sesuai dengan enam tepat yang digunakan pada penelitian ini namun tidak digunakan pada penelitian terdahulu.

C. Kerangka Pemikiran

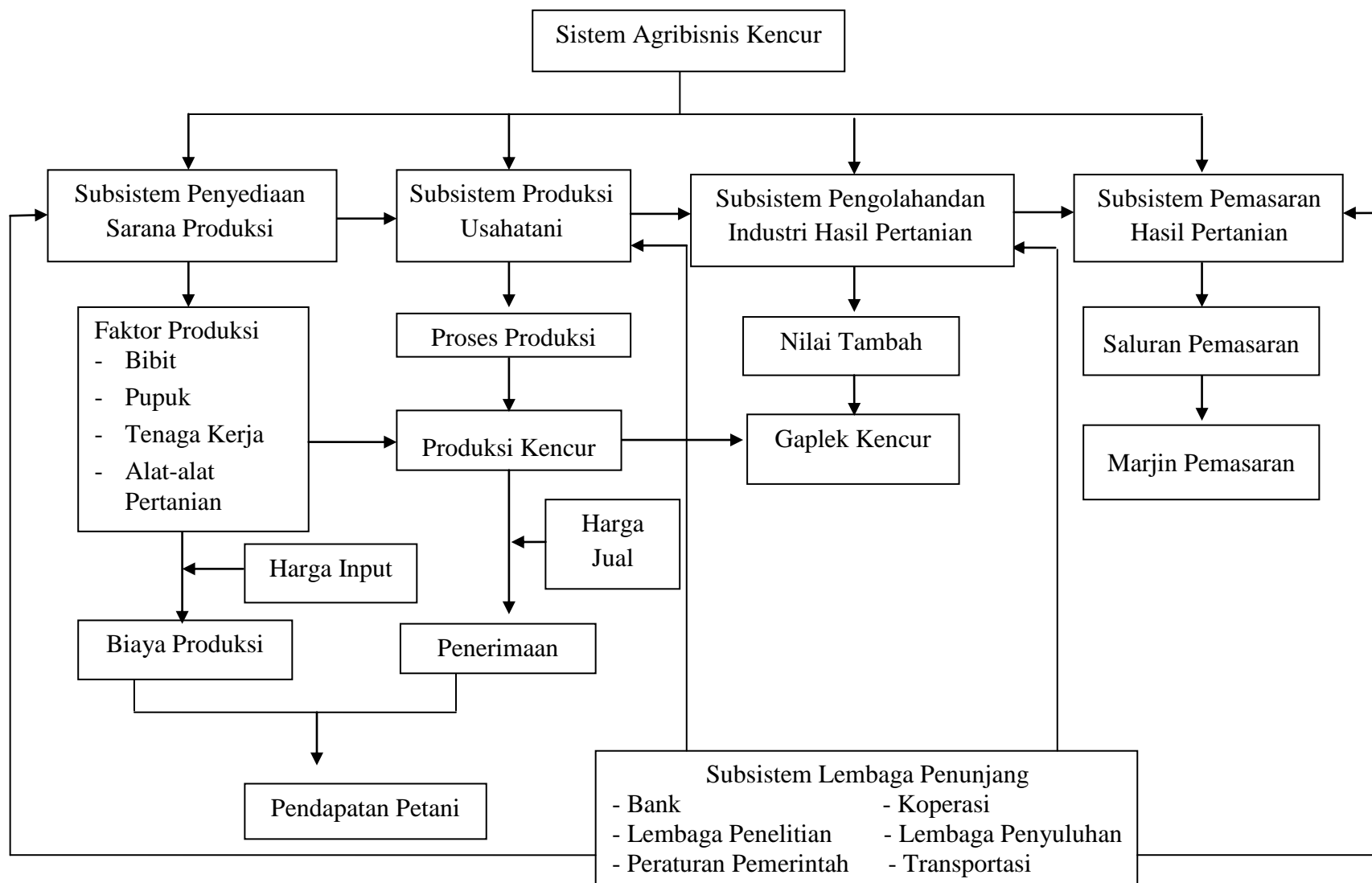
Sistem agribisnis terdiri dari beberapa subsistem, yaitu subsistem pengadaan sarana produksi pertanian, subsistem produksi pertanian, subsistem pengolahan dan industri hasil pertanian, subsistem pemasaran hasil pertanian, dan subsistem kelembagaan penunjang kegiatan pertanian. Subsistem pengadaan sarana produksi pertanian merupakan kegiatan pengadaan input bagi pertanian. Sarana produksi yang dibutuhkan pada usahatani kencur adalah benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja, dan alat-alat penunjang usahatani kencur. Pengadaan sarana produksi menumbulkan adanya harga input. Harga input yang dikeluarkan petani akan menimbulkan adanya biaya produksi yang berpengaruh terhadap pendapatan petani.

Subsistem produksi usahatani berkaitan dengan budidaya kencur yang dilakukan. Hasil produksi usahatani kencur adalah berupa kencur segar yang memiliki harga jual. Besarnya harga jual kencur akan berpengaruh terhadap

pendapatan yang diterima petani. Hasil panen kencur dijual ke pedagang disekitar wilayah tempat tinggal petani.

Output yang dihasilkan dalam usahatani kencur adalah berupa rimpang kencur segar. Salah satu cara mempertahankan kualitas kencur adalah dengan diolah menjadi gaplek kencur oleh agroindustri gaplek kencur. Pengolahan rimpang kencur segar menjadi gaplek kencur masuk pada subsistem pengolahan dan industri hasil pertanian yang akan memberikan nilai tambah. Pembuatan gaplek kencur menggunakan alat tradisional, seperti pasah, baskom, alat pembalik saat pengeringan kencur, dan alat penyaringan kencur.

Subsistem pemasaran hasil pertanian berkaitan dengan pemasaran kencur. Pada pemasaran kencur menimbulkan adanya saluran pemasaran untuk mendistribusikan kencur dari petani sampai ke tangan konsumen. adanya saluran pemasaran menimbulkan adanya perbedaan harga yang diterima petani dengan harga yang diberikan konsumen. Perbedaan ini akan menimbulkan adanya margin pemasaran. Subsistem kelembagaan penunjang akan memberikan dukungan terhadap keberhasilan sistem agribisnis dan menyediakan jasa bagi keempat subsistem agribisnis. Satu subsistem dengan subsistem lainnya pada sistem agribisnis saling berkaitan sehingga kinerja masing-masing subsistem akan sangat ditentukan oleh subsistem yang lain. Kerangka pemikiran sistem agribisnis kencur dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Kerangka pemikiran sistem agribisnis kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Metode survei adalah metode riset dengan menggunakan kuesioner sebagai instrumen pengumpulan data. Menurut Sevilla (2006), metode survei mempunyai dua lingkup, yaitu survei (survei sampel) dan sensus. Survei sampel merupakan informasi yang dikumpulkan dari sebagian populasi untuk mewakili seluruh populasi. Sensus adalah informasi yang dikumpulkan dari seluruh populasi. Tujuan survei adalah dapat mengumpulkan data sederhana atau menjelaskan hubungan variabel.

B. Konsep Dasar dan Definisi Operasional

Konsep dasar dan definisi operasional mencakup pengertian yang digunakan untuk mendapatkan data dan melakukan analisis sehubungan dengan tujuan penelitian.

Agribisnis kencur adalah suatu rangkaian kegiatan yang meliputi penyediaan sarana produksi (lahan, benih, pupuk, tenaga kerja, dan alat-alat pertanian), pelaksanaan budidaya kencur, pengolahan kencur menjadi gaplek kencur, pemasaran gaplek kencur yang dibantu oleh lembaga penunjang untuk mendorong keberhasilan pelaksanaan sistem agribisnis.

Penyediaan sarana produksi adalah suatu kegiatan menyediakan input yang dibutuhkan untuk budidaya usahatani kencur.

Sarana produksi adalah input yang dibutuhkan untuk kegiatan usahatani kencur, seperti lahan, benih, pupuk, tenaga kerja, dan alat-alat pertanian.

Enam tepat dalam penyediaan sarana produksi adalah kegiatan penyediaan sarana produksi yang dibutuhkan dalam usahatani kencur yang sesuai dengan tepat waktu, tepat tempat, tepat harga, tepat kuantitas, tepat kualitas, dan tepat jenis.

Tepat waktu adalah penyediaan sarana produksi yang tepat waktu saat musim tanam kencur tiba sehingga usahatani kencur dapat dilakukan tepat waktu.

Tepat tempat adalah tempat yang menjual sarana produksi usahatani kencur memiliki letak yang strategis dan mudah dijangkau oleh para petani.

Tepat harga adalah harga sarana produksi yang terjangkau dan tidak terlalu mahal sehingga petani dapat memperoleh keuntungan dari kegiatan usahatani.

Tepat kuantitas adalah ketersediaan jumlah sarana produksi yang dibutuhkan sesuai dengan jumlah sarana produksi yang tersedia sehingga kegiatan usahatani dapat berjalan dengan lancar.

Tepat kualitas adalah kualitas sarana produksi yang digunakan merupakan kualitas yang baik dan akan berpengaruh terhadap usahatani yang dilakukan.

Tepat jenis adalah jenis sarana produksi yang tersedia sesuai dengan yang dibutuhkan sehingga kegiatan usahatani dapat berjalan dengan lancar.

Benih adalah jumlah rimpang kencur yang ditanam petani selama satu kali periode produksi yang diukur dalam satuan kilogram (kg).

Pupuk adalah suatu material yang ditambahkan pada media tanam atau tanaman guna meningkatkan unsur hara yang diperlukan tanaman, diukur dalam satuan kilogram (kg)

Pestisida adalah suatu material yang berfungsi untuk menangani hama dan penyakit yang menyerang tanaman.

Tenaga kerja adalah sumber daya manusia yang terlibat pada budidaya kencur selama musim tanam. Penggunaan tenaga kerja diukur dalam satuan Hari Orang Kerja (HOK). Biaya yang digunakan untuk memperoleh tenaga kerja dihitung dalam satuan rupiah (Rp).

Upah tenaga kerja adalah gaji yang diberikan kepada pekerja yang terlibat pada budidaya kencur berdasarkan kesepakatan pekerja dengan petani yang diukur dalam satuan rupiah per HOK (Rp/HOK).

Tenaga Kerja Dalam Keluarga (TKDK) adalah pekerja yang terlibat pada budidaya kencur yang berasal dari dalam keluarga inti petani yang diukur dengan satuan HOK.

Tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK) adalah orang yang bekerja pada budidaya kencur yang berasal dari luar keluarga inti petani yang diukur dengan satuan HOK.

Alat-alat pertanian adalah alat-alat yang digunakan dalam kegiatan usahatani kencur, seperti cangkul, kurit, ember, bajak, angkong, dan karung.

Harga input adalah harga barang-barang yang dibutuhkan untuk budidaya kencur yang diukur dengan satuan rupiah (Rp).

Biaya produksi adalah besarnya biaya yang harus dikeluarkan petani untuk pemenuhan input-input budidaya kencur yang diukur dengan satuan rupiah (Rp).

Usahatani adalah kegiatan penggunaan sarana produksi untuk menghasilkan output berupa komoditas pertanian.

Produksi kencur adalah banyaknya hasil kencur yang didapat berdasarkan luas lahan yang dipanen dalam satu musim tanam, diukur dalam satuan kilogram (kg).

Harga jual adalah besarnya harga kencur dari pedagang yang diterima oleh petani, dihitung dalam rupiah per kilogram (Rp/kg).

Penerimaan adalah besarnya produksi kencur yang dihasilkan dalam satu musim tanam dikalikan dengan harga kencur ditingkat petani yang diukur dengan satuan rupiah (Rp).

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk usahatani yang besar-kecilnya biaya tidak akan mempengaruhi besar-kecilnya *output* yang dihasilkan, seperti sewa lahan dan pajak yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk usahatani yang besar-kecilnya biaya dipengaruhi oleh output yang diperoleh, seperti benih, pupuk, pestisida, dan tenaga kerja yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Biaya tunai adalah jumlah uang yang dikeluarkan langsung oleh petani meliputi pembelian benih, pupuk, pestisida, pajak, sewa lahan, upah TKLK, biaya pengolahan lahan dan pasca panen yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Biaya yang diperhitungkan adalah jumlah uang yang tidak dibayarkan secara langsung dan hanya diperhitungkan sebagai biaya seperti sewa lahan, upah TKDK dan penyusutan alat-alat yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Biaya total adalah jumlah biaya yang dikeluarkan petani baik biaya tunai maupun biaya diperhitungkan yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Pendapatan adalah penerimaan yang diterima petani dikurangi dengan besarnya biaya produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).

Pendapatan atas biaya tunai adalah penerimaan dikurangi dengan biaya tunai yang dikeluarkan petani selama proses produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp)

Pendapatan atas biaya total adalah penerimaan dikurangi dengan biaya total yang terdiri atas biaya diperhitungkan dan biaya yang tidak diperhitungkan yang dikeluarkan petani selama proses produksi. Pendapatan ini diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Pengolahan adalah kegiatan mengubah bahan mentah menjadi produk jadi maupun setengah jadi yang dapat memberikan nilai tambah.

Nilai tambah adalah nilai suatu komoditi yang bertambah karena mengalami pengolahan yang didapatkan dari pengurangan nilai produksi dikurangi biaya bahan baku dan biaya bahan-bahan lainnya yang diukur dengan satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).

Gaplek kencur adalah pengolahan hasil panen kencur untuk tujuan pengawetan dengan cara dikeringkan dalam irisan tipis-tipis hingga memiliki kadar air tertentu.

Pemasaran adalah suatu kegiatan mendistribusikan hasil produksi kencur sampai ke tangan konsumen yang dapat memberikan kepuasan maksimal.

Saluran pemasaran adalah proses penyaluran produk hasil kencur sampai ke tangan konsumen sesuai dengan kebutuhan dan permintaan konsumen.

Biaya pemasaran adalah besarnya biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran dalam memasarkan produk sampai ke tangan konsumen, diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Margin pemasaran adalah perbedaan jumlah harga yang dibayar konsumen dengan jumlah yang diterima produsen atas kencur yang diperjualbelikan.

Kelembagaan penunjang adalah suatu lembaga yang berperan terhadap keberhasilan kegiatan sistem agribisnis yang dilakukan.

Bank adalah suatu lembaga yang bergerak di bidang keuangan yang memberikan layanan berupa tabungan, transfer, atau memberikan pinjaman uang sebagai modal.

Lembaga penelitian adalah suatu lembaga yang melakukan penelitian untuk menghasilkan suatu penemuan baru.

Peraturan pemerintah adalah kebijakan yang dikeluarkan untuk mengatur mengenai suatu hal agar berjalan dengan lancar.

Koperasi adalah suatu lembaga keuangan yang menyediakan jasa berupa peminjaman modal bagi petani.

Transportasi adalah sarana berupa kendaraan dan jalan yang berguna untuk mendorong keberhasilan kegiatan agribisnis kencur.

Lembaga penyuluhan adalah suatu lembaga yang berperan dalam menyampaikan informasi maupun menyelesaikan masalah para petani pada usahatannya.

C. Lokasi Penelitian, Waktu Penelitian dan Responden

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah karena merupakan salah satu daerah pertanian yang mengembangkan dan membudidayakan tanaman kencur. Adapun kriteria yang digunakan adalah memilih kecamatan yang mempunyai produksi kencur terbesar.

Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah terdiri dari 10 desa dengan 5 desa terbanyak menanam kencur. Menurut hasil prasarvei yang

dilakukan, Desa Simpang Agung merupakan salah satu desa dengan jumlah petani kencur terbanyak dibandingkan dengan desa lain. Oleh karena itu, penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Simpang Agung merupakan salah satu wilayah sentra produksi kencur di Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah.

Responden dalam penelitian ini adalah petani kencur, pedagang kencur, dan agroindustri gaplek kencur di Desa Simpang Agung. Petani diambil sebagai responden dalam kegiatan pengadaan sarana produksi dan melakukan usahatani kencur. Pedagang pengumpul dan pedagang besar diambil sebagai responden dalam pemasaran kencur dan agroindustri sebagai responden dalam pengolahan kencur menjadi gaplek kencur. Jumlah pedagang pengumpul adalah 4 pedagang, pedagang besar sebanyak 2 pedagang dan jumlah agroindustri sebanyak 3 agroindustri. Pengambilan sampel pedagang pengumpul, pedagang besar dan agroindustri dilakukan dengan cara sensus yaitu semua populasi dijadikan responden dalam penelitian. Menurut Arikunto (2012), apabila subjek penelitian kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitian ini diambil dari populasi. Teknik yang digunakan pada penentuan responden pedagang dan agroindustri adalah menggunakan teknik *snowball*.

Populasi petani kencur di Desa Simpang Agung adalah sebanyak 160 petani yang selanjutnya akan ditentukan jumlah sampel yang diambil. Populasi adalah jumlah keseluruhan dari obyek yang diteliti, sedangkan sampel adalah bagian yang menjadi obyek sesungguhnya dari penelitian tersebut (Soeratno

dan Lincoln, 2003). Penentuan jumlah sampel petani dilakukan dengan menggunakan rumus Isaac dan Michael dalam Sugiarto dkk (2003).

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

$$n = \frac{160 (1,96)^2 (0,05)}{(160) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,05)}$$

$$n = 52 \text{ Petani}$$

Keterangan :

- n = Jumlah sampel
- N = Jumlah populasi (N = 160)
- S² = Variasi sampel (5% = 0,05)
- Z = Tingkat kepercayaan (95% = 1,96)
- d = Derajat penyimpangan (5% = 0,05)

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan rumus di atas, maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 52 petani. Metode pengambilan sampel petani dilakukan dengan menggunakan metode *simple random sampling*.

Pengumpulan data penelitian dilaksanakan pada Bulan Februari 2017.

D. Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui metode survei, yaitu dengan cara mewawancarai pihak-pihak yang berkaitan dengan sistem agribisnis kencur di Desa Simpang Agung dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah disediakan sebagai alat bantu pengumpulan data. Data sekunder diperoleh dari studi literatur dan lembaga/instansi yang terkait dalam penelitian ini.

E. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis usahatani dari penerimaan dan biaya produksi, nilai tambah pembuatan gaplek kencur, serta margin pemasaran dan RPM. Analisis deskriptif kualitatif untuk mengetahui penyediaan sarana produksi untuk usahatani, saluran pemasaran, dan kelembagaan penunjang pada kegiatan usahatani. Berikut adalah metode analisis data yang digunakan untuk setiap tujuan dalam penelitian, yaitu :

1. Analisis Subsistem Pengadaan Sarana Produksi Pertanian

Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif untuk menggambarkan kondisi penyediaan sarana produksi untuk usahatani kencur di Desa Simpang Agung Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah. Pengamatan dilakukan pada kegiatan penyiapan benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja, dan peralatan pertanian. Pengadaan sarana produksi meliputi kriteria 6 tepat, yaitu tepat waktu, kuantitas, tempat, jenis, kualitas, dan harga.

2. Analisis Subsistem Produksi Usahatani

Pada analisis ini pendapatan dihitung untuk melihat seberapa besar keuntungan yang didapatkan dari usahatani kencur. Menghitung pendapatan dilakukan berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses satu musim tanam kencur. Menghitung pendapatan yang diterima petani dari usahatani kencur dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = Y \cdot P_y - \sum_{i=1}^n X_i P_x - BTT$$

Keterangan :

Π	= Pendapatan petani (Rp)
Y	= Jumlah produksi yang dari usahatani i ($i= 1, 2, 3, \dots, n$)
P_y	= Harga per satuan produksi variabel
X_i	= Faktor produksi variabel
P_{xi}	= Harga per satuan faktor produksi
BTT	= Biaya tetap total

Untuk mengetahui kelayakan usaha yang dijalani, maka dilakukan analisis

R/C rasio. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C	= Nisbah penerimaan dan biaya
TR	= <i>Total Revenue</i> atau penerimaan total (Rp)
TC	= <i>Total Cost</i> atau biaya total (Rp)

Apabila $R/C < 1$ maka usahatani tidak menguntungkan, bila $R/C = 1$ maka usahatani tidak untung ataupun tidak rugi (impas), sedangkan $R/C > 1$ maka usahatani menguntungkan atau layak untuk dilakukan.

3. Analisis Subsistem Pengolahan dan Industri Hasil Pertanian

Kencur diolah menjadi gaplek kencur yang memberikan nilai tambah.

Analisis nilai tambah menggunakan metode analisis kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui peningkatan nilai tambah dari pengolahan kencur selama proses produksi. Suatu komoditas dapat memberikan nilai tambah karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan. Perhitungan nilai tambah yang diperoleh dari proses

pengolahan suatu produk dapat menggunakan Metode Hayami. Perhitungan nilai tambah dengan Metode Hayami diuraikan pada Tabel 8.

Tabel 8. Prosedur perhitungan nilai tambah Metode Hayami

No.	Variabel	Nilai
1.	Output (kg/minggu)	A
2.	Bahan Baku (kg/minggu)	B
3.	Tenaga Kerja (HOK/minggu)	C
4.	Faktor Konversi	$D = A/B$
5.	Koefisien Tenaga Kerja	$E = C/B$
6.	Harga Output (Rp/kg)	F
7.	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/HOK)	G
Pendapatan dan Keuntungan		
8.	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	H
9.	Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	I
10.	Nilai Output	$J = D \times F$
11.	a. Nilai Tambah	$K = J - I - H$
	c. Rasio nilai Tambah	$L\% = (K/J) \times 100\%$
12.	a. Imbalan Tenaga Kerja	$M = E \times G$
	c. Bagian Tenaga Kerja	$N\% = (M/K) \times 100\%$
13.	a. Keuntungan	$O = K - M$
	b. Tingkat Keuntungan	$P\% = (O/K) \times 100\%$
Balas Jasa untuk Faktor Produksi		
	Margin	$Q = J - H$
14.	d. Keuntungan	$R = O/Q \times 100\%$
	e. Tenaga Kerja	$S = M/Q \times 100\%$
	f. Input Lain	$T = I/Q \times 100\%$

Sumber : Hayami (1987) dalam Oktaviana (2016).

Dimana :

- A. = Output / total produksi gaplek kencur yang dihasilkan (kg)
- B = Input / bahan baku kencur yang digunakan untuk memproduksi gaplek kencur (kg)
- C = Tenaga kerja yang digunakan dalam memproduksi gaplek kencur yang dihitung (HOK) dalam satu periode analisis.
- F = Harga gaplek kencur yang berlaku pada satu periode analisis
- G = Jumlah upah rata-rata yang diterima oleh tenaga kerja dalam setiap satu periode produksi yang dihitung berdasarkan per HOK
- H = Harga input kencur per kilogram pada saat periode analisis
- I = Sumbangan / biaya input lainnya yang terdiri dari biaya bahan baku penolong, biaya penyusutan.

Kriteria nilai tambah (NT) adalah :

- a) Jika $NT > 0$, berarti pengolahan kencur memberikan nilai tambah (positif).
- b) Jika $NT < 0$, berarti pengolahan kencur tidak memberikan nilai tambah (negatif).

4. Analisis Subsistem Pemasaran Hasil Pertanian

Analisis yang digunakan dalam subsistem pemasaran meliputi analisis kualitatif yaitu saluran pemasaran dan analisis kuantitatif meliputi analisis margin pemasaran. Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen. Saluran pemasaran sangat penting untuk menyalurkan kencur sampai ke tangan konsumen.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode *Snow Ball Sampling* yang dilakukan melalui wawancara.

Analisis margin pemasaran digunakan untuk menganalisis pemasaran produk mulai petani produsen sampai di tangan konsumen akhir. Besarnya margin pemasaran merupakan pengurangan harga penjualan dan harga pembelian pada setiap pelaku pemasaran. Perhitungan margin tataniaga dilakukan dengan rumus :

$$\begin{aligned} M_{ji} &= P_{si} - P_{bi}, \text{ atau} \\ M_{ji} &= b_{ti} + \pi_i, \text{ atau} \\ \Pi_i &= M_{ji} - b_{ti} \end{aligned}$$

Keterangan :

- M_{ji} = Margin pemasaran tingkat ke-i
 P_{si} = Harga penjualan lembaga pemasaran tingkat ke-i
 P_{bi} = Harga pembelian lembaga pemasaran tingkat ke-i
 b_{ti} = Biaya pemasaran lembaga pemasaran tingkat ke-i

π_i = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i

Penyebaran marjin pemasaran dapat dilihat berdasarkan persentase keuntungan terhadap biaya pemasaran (*Ratio Profit Margin/RPM*).

Perhitungan rasio marjin keuntungan dilakukan dengan rumus :

$$RPM = \frac{\pi_i}{b_{ti}}$$

Keterangan :

π_i = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i

b_{ti} = Biaya pemasaran lembaga pemasaran tingkat ke-i

Nilai RPM (*Ratio Profit Margin*) yang relatif menyebar merata pada tiap lembaga pemasaran merupakan cerminan dari sistem pemasaran yang efisien. Jika selisih RPM antara lembaga pemasaran sama dengan nol (0), maka sistem pemasaran tersebut dikatakan efisien dan jika selisih RPM antara lembaga pemasaran tidak sama dengan nol (0), maka sistem pemasaran tidak efisien.

5. Subsistem Kelembagaan Penunjang Kegiatan Pertanian

Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Analisis ini digunakan untuk menganalisis pemanfaatan jasa layanan pendukung yang ada di Kecamatan Seputih Agung berupa lembaga keuangan (bank), koperasi, lembaga penyuluhan, lembaga penelitian, transportasi dan kebijakan pemerintah serta bagaimana peran dan fungsi jasa layanan pendukung tersebut dalam kegiatan agribisnis kencur berdasarkan wawancara menggunakan kuisioner.

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

A. Kabupaten Lampung Tengah

Kabupaten Lampung Tengah merupakan salah satu wilayah kabupaten yang ada di Provinsi Lampung. Kabupaten Lampung Tengah dibentuk berdasarkan undang-undang nomor 12 tahun 1999 tentang pembentukan daerah tingkat II Lampung Tengah tanggal 20 April 1999. Adanya undang-undang nomor 12 tahun 1999 maka Kabupaten Lampung Tengah yang semula mencakup wilayah Kabupaten Lampung Timur dan Kota Metro maka Kabupaten Lampung Tengah secara resmi dimekarkan menjadi tiga kabupaten atau kota, yaitu Kabupaten Lampung Timur, Kota Metro dan Kabupaten Lampung Tengah sendiri. Pada tahun 1999, terjadi perpindahan ibu kota dari Kota Metro ke Gunung Sugih.

Kabupaten Lampung Tengah terletak antara $104^{\circ} 35'$ - $105^{\circ} 50'$ BT dan $4^{\circ} 30'$ - $4^{\circ} 15'$ LS dengan ketinggian rata-rata 46 meter diatas permukaan laut. Iklim Kabupaten Lampung Tengah adalah tropis-humid dengan angin laut bertiup dari samudra Indonesia serta memiliki temperatur rata-rata berkisar antara 26° C - 28° C pada daerah dataran dengan ketinggian 30-60 meter. Luas wilayah Kabupaten Lampung Tengah adalah 4.789,82 km² dengan sebagian besar penduduk memiliki mata pencaharian di sektor pertanian. Kabupaten Lampung Tengah memiliki 28 wilayah kecamatan, 294 desa dan 10

kelurahan. Kabupaten Lampung Tengah merupakan kabupaten yang memiliki wilayah terluas di Provinsi Lampung (13,57 persen dari total luas wilayah Provinsi Lampung). Kecamatan yang memiliki wilayah terluas di Kabupaten Lampung Tengah adalah Kecamatan Bandar Mataram dengan luas sebesar 1.055,28 km² sedangkan kecamatan yang memiliki wilayah terkecil adalah Kecamatan Bumi Ratu Nuban seluas 65,14 km². Kabupaten Lampung Tengah memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut :

- a) Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Tulang Bawang dan Kabupaten Lampung Utara
- b) Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Pesawaran
- c) Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Lampung Timur dan Kota Metro
- d) Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Tanggamus dan Lampung Barat (BPS Kabupaten Lampung Tengah, 2016).

B. Kecamatan Seputih Agung

1. Letak Geografis dan Luas Daerah Penelitian

Kecamatan Seputih Agung adalah wilayah pemekaran dari Kecamatan Terbanggi Besar sejak tahun 2001. Kecamatan Seputih Agung terletak di bagian utara Kabupaten Lampung Tengah. Luas Kecamatan Seputih Agung adalah 958,4 km². Ibu kota Kecamatan Seputih Agung berada di Desa Dono Arum yang berjarak 15 km dari ibukota Kabupaten Lampung Tengah. Desa Dono Arum memiliki luas sebesar 1.128 ha. Batas-batas Kecamatan Seputih Agung adalah sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Way Pengubuan
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Gunung Sugih
- c. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Terbanggi Besar
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Anak Tuha (Badan Pusat Statistik, 2016).

Secara topografi, wilayah Kecamatan Seputih Agung merupakan hamparan daratan yang digunakan sebagai wilayah perdesaan, sawah, tegalan, perkebunan, dan kebun campuran. Luas sawah di Kecamatan Seputih Agung sebesar 2.865 ha dan luas lahan bukan sawah sebesar 6.684 ha. Sekitar 28,93 persen luas wilayah Kecamatan Seputih Agung digunakan untuk lahan sawah. Sawah di Kecamatan Seputih Agung terdiri atas 2 jenis, yaitu sawah berpengairan dan tadah hujan. Kecamatan Seputih Agung memiliki 9 desa dengan luas wilayah yang berbeda-beda yang disajikan pada Tabel 9.

Tabel 9. Luas desa di Kecamatan Seputih Agung

No.	Desa	Luas (Ha)	Persentase
1.	Harapan Rejo	875	9,16
2.	Endang Rejo	1.027	10,76
3.	Dono Arum	1.128	11,81
4.	Simpang Agung	1.040	10,89
5.	Bumi Kencana	1.273	13,33
6.	Gayau Sakti	1.032	10,81
7.	Fajar Asri	798	8,36
8.	Selusuban	1.200	12,57
9.	Muji Rahayu	1.176	12,32
Jumlah		9.549	100,00

Sumber : BPS Kabupaten Lampung Tengah, 2015

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Seputih Agung dengan pengambilan sampel dilakukan di Desa Simpang Agung. Desa Simpang Agung memiliki luas areal 1366,56 ha. Jalan pada Desa Simpang Agung adalah 47,06 km, sawah dan ladang sebesar 1212,63 ha, empang seluas 0,375 ha, pemukiman perumahan 152,005 ha, dan pekuburan seluas 1,5 ha.

Ketinggian Desa Simpang Agung adalah 48 meter diatas permukaan laut dengan suhu udara rata-rata adalah 29 °C. Secara administratif, batas-batas Desa Simpang Agung adalah sebagai berikut :

- a) Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Dono Arum
- b) Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Bumi Kencana
- c) Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Endang Rejo
- d) Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Komering Putih

Jenis tanah di Desa Simpang Agung sebagian besar podsolik merah kuning (PMK) dengan drainase sedang sampai cukup baik. Kedalaman olah berkisar 15-20 cm dan pH antara 4,5-5. Jarak pusat pemerintahan ke Desa Simpang Agung diantaranya adalah jarak dari pusat pemerintahan kecamatan adalah 3 km, jarak dari ibukota kabupaten sebesar 15 km, Jarak dari Kota Metro ke Desa Simpang Agung sebesar 36 km, dan Jarak dari ibukota provinsi ke Desa Simpang Agung sebesar 65 km.

2. Kependudukan

Desa Simpang Agung memiliki jumlah rumah tangga dan penduduk terbesar ketiga di Kecamatan Seputih Agung setelah Desa Sulusuban dan Desa Bumi Kencana. Jumlah rumah tangga di Desa Simpang Agung

sebanyak 1.752 kepala keluarga dengan jumlah penduduk laki-laki sebesar 3.049 jiwa dan jumlah penduduk perempuan sebanyak 3.128 jiwa.

a) Tingkat Pendidikan Penduduk

Penduduk di Desa Simpang Agung memiliki tingkat pendidikan yang berbeda-beda. Tingkat pendidikan ini dimulai dari lulusan Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah Menengah Atas (SMA), Lulusan Akademik (D1-D3), dan Lulusan Sarjana (S1-S3). Secara rinci jumlah penduduk Desa Simpang Agung berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Lulusan pendidikan umum masyarakat Desa Simpang Agung

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase
1.	Taman Kanak-kanak	621	19,41
2.	Sekolah Dasar	651	20,34
3.	SMP/SLTP	808	25,25
4.	SMA/SLTA	962	30,06
5.	Akademi/D1-D3	105	3,28
6.	Sarjana (S1-S3)	53	1,66
Jumlah		3.200	100,00

Sumber : Balai Desa Simpang Agung, 2015

Pada Tabel 10 menunjukkan jika lulusan penduduk di Desa Simpang Agung sebagian besar berada pada tingkat pendidikan SMA/SLTA sebanyak 962 orang atau sebesar 30 persen. Tingkat pendidikan terendah berada pada tingkat sarjana sebanyak 53 orang atau hanya 1,66 persen.

b) Mata Pencaharian Penduduk

Penduduk Desa Simpang Agung memiliki mata pencaharian yang berbeda-beda. Sebagian besar penduduk di Desa Simpang Agung bermata pencaharian di bidang pertanian dan selebihnya bermata pencaharian di bidang wiraswasta, karyawan, buruh, dan lain-lain. Distribusi penduduk berdasarkan mata pencaharian di Desa Simpang Agung dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Distribusi jumlah penduduk berdasarkan bidang mata pencaharian di Desa Simpang Agung tahun 2017

Jenis Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase
Petani	4.426	82,67
Pegawai Negeri Sipil	49	0,92
TNI/ POLRI	16	0,29
Karyawan Swasta	139	2,60
Wiraswasta/Pedagang	274	5,12
Pertukangan	177	3,31
Buruh Tani	182	3,39
Pensiunan	9	0,17
Jasa	82	1,53
Jumlah	5.354	100,00

Sumber : Balai Desa Simpang Agung, 2017

Pada Tabel 11 dapat dilihat jika jenis pekerjaan yang paling banyak ditekuni oleh penduduk Desa Simpang Agung adalah petani dengan jumlah 4.426 orang atau 82,67 persen. Petani yang berada di Desa Simpang Agung diantaranya adalah petani padi dan palawija, sayur-sayuran, dan perkebunan. Jenis pekerjaan dengan jumlah penduduk terendah adalah pensiunan yaitu sebanyak 9 orang atau 0,17 persen.

3. Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana merupakan pendukung kegiatan sosial, ekonomi, pendidikan, dan agama yang berlangsung setiap harinya. Pada kegiatan ekonomi terdapat sarana pada bidang keuangan yang merupakan lembaga yang memberikan layanan keuangan berupa pinjaman untuk permodalan. Ketersediaan sarana dan prasarana yang ada akan mendukung kegiatan masyarakat. Sarana adalah segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai suatu tujuan. Prasarana adalah segala sesuatu yang menjadi hal utama untuk terselenggaranya suatu proses acara. Secara rinci sarana dan prasarana di Desa Simpang Agung dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Sarana dan prasarana di Desa Simpang Agung

Sarana/Prasarana	Jenis Sarana/Prasarana	Jumlah
Keuangan	Bank	1
	Pasar	1
Perdagangan	Aspal	5 km
	Batu	17,5 km
	Tanah	9 km
Kesehatan	Puskesmas	1
	Posyandu	5
	Poskesdes	1
Agama	Masjid	4
	Mushola	19
	Gereja	2
Pendidikan	Pondok pesantren	2
	Madrasah	3
	SLTA	1
	SLTP	1
	SD	3
Olah Raga	Lapangan Sepak Bola	2
	Lapangan Basket	2
	Lapangan Volley	3
	Lapangan Bulu Tangkis	1

Sumber : Balai Desa Simpang Agung, 2015

Berdasarkan Tabel 12 menunjukkan jika sarana dan prasarana di Desa Simpang Agung cukup lengkap pada berbagai bidang. Pada bidang keuangan terdapat bank yang berjumlah satu. Bank berperan dalam kegiatan keuangan seperti peminjaman uang maupun melakukan tabungan. Pada bidang perdagangan terdapat pasar yang berjumlah satu. Pasar ini berperan sebagai tempat melakukan jual-beli barang-barang yang dibutuhkan oleh masyarakat. Selain itu, terdapat jalan aspal, tanah, dan batu yang menentukan kelancaran aktivitas masyarakat sehari-hari.

Pada bidang kesehatan terdapat puskesmas, posyandu, dan puskesmas yang melayani seputar masalah kesehatan masyarakat. Pada bidang agama terdapat masjid, gereja, dan musola yang menjadi tempat ibadah sehari-hari. Pada bidang pendidikan terdapat pondok pesantren, SD, SLTP, dan SLTA sebagai lembaga pendidikan yang bertugas mencerdaskan generasi muda di Desa Simpang Agung.

4. Keadaan Pertanian

Berdasarkan hasil penelitian diketahui jika para petani menanam kencur di ladang dengan luas lahan yang bermacam-macam. Luas lahan yang paling banyak digunakan petani untuk menanam kencur adalah sebesar 0,13 hektar. Hal ini dikarenakan berbagai faktor, seperti lahan yang dimiliki petani, jumlah benih kencur yang dimiliki, dan harga kencur. Luas sawah dan ladang di Desa Simpang Agung sebesar 1.212,63 ha. Selain ditanam di ladang, terdapat beberapa petani yang menanam kencur di pekarangan

rumah dengan luas lahan yang kecil. Hal ini dikarenakan petani hanya ingin memanfaatkan lahan yang kosong.

Penanaman kencur diawali dengan persiapan benih. Benih yang digunakan merupakan benih milik sendiri yang telah dipisahkan dari hasil panen selanjutnya. Selanjutnya dilakukan pengolahan lahan menggunakan mesin bajak. Pengolahan lahan ini langsung membuat bedengan untuk menanam kencur dan langsung diberikan pupuk kandang. Pengolahan lahan ini menggunakan sistem borongan, dimana bayaran yang diterima oleh pembajak lahan berdasarkan luas lahan yang dibajak. Kegiatan pemeliharaan tanaman kencur yang dilakukan petani diantaranya adalah pemberian pupuk untuk menyuburkan tanah, pemberian pestisida untuk mengatasi hama dan penyakit yang menyerang serta melakukan penyiangan. Penyiangan merupakan kegiatan membersihkan rumput disekitar lahan yang dapat mengganggu pertumbuhan tanaman kencur.

Pemasaran hasil panen kencur dijual kepada pedagang dan agroindustri gablek kencur. Pedagang pengumpul akan menjual kencur ke pedagang besar, selanjutnya pedagang besar akan menyalurkan rimpang kencur tersebut ke pedagang-pedagang yang berada di Jakarta, Jawa Timur, Semarang, dan Solo. Selain dijual ke pedagang, kencur juga dijual ke agroindustri pembuat gablek kencur. Kencur merupakan tanaman biofarmaka yang banyak dibudidayakan oleh petani di Desa Simpang Agung. Petani menanam kencur dengan cara tumpang sari. Tanaman tumpang sari yang ditanam dengan kencur diantaranya adalah singkong,

jagung, dan kacang tanah. Hal ini bertujuan agar para petani dapat menerima penghasilan selain dari kencur pada satu lahan.

Ketersediaan kios pertanian yang berada di wilayah rumah petani mempermudah petani untuk memenuhi sarana produksi yang diperlukan, seperti pupuk, pestisida, dan alat pertanian. Selain itu, terdapat para penyuluh yang sering mengadakan penyuluhan kepada petani namun belum pernah mengadakan penyuluhan tentang kencur. Saat ini penyuluhan lebih sering mengenai komoditas padi, jagung, dan kedelai yang merupakan komoditas yang sedang ditingkatkan oleh pemerintah. Hal ini menunjukkan jika komoditas kencur masih kurang diperhatikan oleh pemerintah untuk dikembangkan.

Kegiatan usahatani kencur sudah dilakukan bertahun-tahun di Desa Simpang Agung. Meskipun begitu tetap terdapat masalah yang dihadapi petani. Masalah tersebut adalah penyakit yang menyerang tanaman kencur, yaitu busuk akar rimpang kencur. Penyakit busuk pada kencur dikenal dengan istilah leles. Penyakit ini sulit untuk diatasi, bahkan para penyuluh juga belum mengetahui cara mengatasi penyakit ini sehingga petani hanya melakukan penanganan sesuai dengan pengalaman.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan :

1. Pengadaan sarana produksi usahatani kencur berupa benih, pestisida, alat-alat pertanian dan tenaga kerja telah memenuhi kriteria 6 tepat namun sarana produksi berupa pupuk kimia yang belum memenuhi tepat kuantitas dan tepat waktu.
2. Besarnya pendapatan yang diperoleh petani dari usahatani kencur adalah sebesar Rp2.320.308,48/1.000 m². Usahatani kencur yang dilakukan dinilai menguntungkan karena nilai R/C rasio yang diperoleh lebih dari satu, yaitu nilai R/C atas biaya tunai sebesar 6,25 dan R/C atas biaya total sebesar 1,42.
3. Saluran pemasaran kencur terdiri atas 2 saluran, yaitu saluran I (Petani-Pedagang Pengumpul- Pedagang Besar- Industri) dan saluran II (Petani-Agroindustri). Sistem pemasaran kencur belum efisien karena nilai margin pemasaran dan *Ratio Profit Margin* yang tidak menyebar merata.
4. Pembuatan gaplek kencur memberikan nilai tambah karena bernilai positif (NT > 0) yaitu sebesar Rp2.933,33/kg dengan tingkat keuntungan 86,35 %.
5. Lembaga penunjang yang berperan pada kegiatan agribisnis kencur adalah bank, lembaga pemasaran dan distribusi, lembaga penyuluh, transportasi, dan peraturan pemerintah.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini adalah :

1. Bagi petani diharapkan untuk dapat memenuhi jumlah pupuk kimia yang diberikan ke tanaman kencur sesuai dengan anjuran. Hasil penelitian menunjukkan jika pemberian pupuk kimia berupa pupuk urea dan KCl ke tanaman kencur lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah yang dianjurkan.
2. Bagi pemerintah diharapkan dapat meningkatkan ketersediaan jumlah pupuk bersubsidi karena jumlah pupuk bersubsidi yang tersedia belum dapat memenuhi kebutuhan petani.
3. Bagi peneliti lain diharapkan untuk melakukan penelitian sejenis atau penelitian lanjutan seperti mengenai risiko usahatani kencur karena penyakit busuk pada kencur yang hingga saat ini sulit diatasi sehingga menimbulkan risiko gagal panen bagi petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriastini, J. 2005. *Bertanam Kencur*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Arikunto, S. 2012. *Pengantar Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Agoes, A. 2010. *Tanaman Obat Indonesia*. Salemba Medika. Jakarta.
- Anggraini, N, A. I Hasyim, dan S. Situmorang. 2013. *Analisis Efisiensi Pemasaran Ubi Kayu di Provinsi Lampung*. Jurnal Ilmiah Ilmu Agribisnis (JIIA) Volume 1 No. 1 Januari 2013. Universitas Lampung. Lampung.
- Ashari, S. 1995. *Hortikultura : Aspek Budidaya*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2015. *Statistik Tanaman Biofarmaka Indonesia*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- _____. 2016. *Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Kencur Menurut Provinsi Tahun 2011-2015*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. 2016. *Lampung Dalam Angka*. BPS Provinsi Lampung. Bandar Lampung.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah. 2015. *Lampung Tengah Dalam Angka Tahun 2015*. BPS Kabupaten Lampung Tengah. Kabupaten Lampung Tengah.
- _____. 2016. *Kabupaten Lampung Tengah Dalam Angka*. BPS Kabupaten Lampung Tengah. Kabupaten Lampung Tengah.
- Balai Desa Simpang Agung. 2015. *Monografi Desa Simpang Agung*. Balai Desa Simpang Agung. Desa Simpang Agung.
- _____. 2017. *Monografi Desa Simpang Agung*. Balai Desa Simpang Agung. Desa Simpang Agung.

- Balkis, S, S. Maryam, dan N. Sugiarti. 2015. *Pengelolaan Usaha Tani Jahe Putih di Kelurahan Sempaja Kecamatan Samarinda Utara Kota Samarinda*. Jurnal AGRIFOR Volume XIV Nomor 1 Maret 2015. Universitas Mulawarman. Samarinda.
- Dharmmesta, B.S dan Handoko, T. H. 2000. *Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen*. BPFE Yogyakarta. Yogyakarta.
- Downey, W. D dan Erickson, S. P. 1992. *Manajemen Agribisnis*. Erlangga. Jakarta.
- Ermianti. 2010. *Analisis Kelayakan dan Kendala Pengembangan Usahatani Jahe Putih Kecil di Kabupaten Sumedang*. Bul Littro Volume 21 Nomor 1, 80-92 Juni 2010. Balai penelitian Tanaman Obat dan Aromatik. Bogor.
- Evizal, R. 2013. *Tanaman Rempah dan Fitofarmaka*. Universitas Lampung. Lampung.
- Fardani, L. 2015. Analisis Efisiensi Pemasaran dan Strategi Pemasaran Jahe Gajah (*Zingiber officinale* Rose.) Di Kabupaten Jember. *Skripsi*. Universitas Jember. Jember.
- Firdaus, M. 2008. *Manajemen Agribisnis*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Hasyim, A. I. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Lampung.
- Kotler dan Armstrong. 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran*. PT. Ikrar Mandiriabadi. Jakarta.
- Mantra, I. B. 2004. *Demografi Umum*. Penerbit Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Maryani, A. 2015. Optimalisasi Usahatani Kencur Dengan Pola tanam Strip Intercropping Di Desa Fajar asri Kecamatan Seputih Agung Kabupaten Lampung Tengah. *Skripsi*. Universitas Lampung. Lampung.
- Maulidah, S. 2012. *Sistem Agribisnis*. Brawijaya University. Malang.
- Mubyarto. 1994. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Nartopo, S. A. 2009. Analisis Pengembangan Agribisnis Jahe (*Zingiber officinale*) di Desa Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar. *Skripsi*. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Oktaviana E, D. A. H.Lestari, dan Y. Indriani. 2016. Analisis Sistem Agribisnis Ayam Kalkun Di Desa Sukoharjo 1 Kabupaten Pringsewu Provinsi

Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis* Volume 4 Nomor 3 : 277-286
Agustus 2016. Universitas Lampung. Lampung.

- Pratama, D. 2014. Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Tanaman Kencur (Kaempferia galanga L.) Di Kecamatan Argamakmur Kabupaten Bengkulu Utara. *Skripsi*. Universitas Bengkulu. Bengkulu.
- Priyono. 2010. *Agribisnis Tanaman Obat Kunyit dan Lengkuas*. Jurnal Inovasi Pertanian Vol. 9 No. 2 September 2010 (81-95).
- Purnaningsih, N. 2008. Model Pengembangan Kelembagaan Kemitraan dan Pemasaran Temulawak di Kota Semarang. *Skripsi*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Rachmina, D. 2015. *Evolusi Pendidikan Tinggi Agribisnis Indonesia*. Departemen Agribisnis. Bogor.
- Rosita, S. M., O. Rostiana dan W. Haryudin. 2006. *Respon Kencur (Kaempferia Galanga Linn) Terhadap Pemupukan*. Prosiding Seminar Nasional dan Pemeran Tumbuhan Obat Indonesia XXVIII.
- Rosyidi, S. 2004. *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro)*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Rukmana, R. 1994. *Kencur*. Kanisius. Yogyakarta.
- Saragih, B. 2010. *Suara dari Bogor : Membangun Opini Sistem Agribisnis*. IPB Press. Bogor.
- Sari, L. N. 2016. Sistem agribisnis Ikan Bilih (*Mystacoleucus padangensis*) di Danau Singkrak Sumatera Barat. *Skripsi*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Sevilla. 2006. *Pengantar Metode Penelitian*. UI Press. Jakarta.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- _____. 1997. *Agribisnis Teori dan aplikasinya*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- _____. 2000. *Pengantar Agroindustri*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- _____. 2003. *Prinsip Ekonomi Pertanian*. Rajawali Press. Jakarta.
- Soeratno dan Lincoln Arsyad. 2003. *Metodologi Penelitian*. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta.

- Sugiarto, D, Siagian, S.L.T, dan Oetomo, D S. 2003. *Teknik Sampling*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Suratiyah, K. 2011. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sundawati, L. 2012. Pengembangan Model Kemitraan dan Pemasaran Terpadu Biofarmaka dalam rangka Pemberdayaan Masyarakat Sekitar Hutan di Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat. *Skripsi*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Susanti, S. 2016. Analisis Sistem agribisnis Ikan Patin (*Pangasius sp*) Kelompok Budidaya Ikan Sekar Mina Di Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah. *Skripsi*. Universitas Lampung. Lampung.
- Zakaria, W. A. 2007. *Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Finansial Agroindustri Tahu dan Tempe di Kota Metro*. Jurnal Sosio Ekonomika, Volume 13 Nomor 1 Juni 2007. Universitas Lampung. Lampung.