

**ANALISIS PENDAPATAN USAHATANI BERDASARKAN WAKTU
TANAM DAN KARAKTERISTIK PEMASARANUBI KAYU DI
KECAMATAN BUMI NABUNGKABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Skripsi

Oleh

Dea Adelia



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2019**

ABSTRACT

ANALYSIS OF FARMING INCOME BASED ON THE PLANTING TIME AND THE CHARACTERISTICS OF CASSAVA MARKETING IN DISTRICT BUMI NABUNG, LAMPUNG TENGAH REGENCY

By

Dea Adelia

The research was designed to determine the best planting month, the size of farm income, the value of revenue/cost ratio (R/C Ratio), the correlation between R/C and the price as well as production of cassava, and the marketing efficiency. This research was conducted in district Bumi Nabung, Lampung Tengah Regency. Respondent were 60 cassava farmers in district Bumi Nabung. The R/C value was obtained from the farming income method, the R/C Ratio correlation by Pearson Correlation test method, and the marketing efficiency by SCP (market Structure, market Conduct, market Performance) method. Data were analyzed in the manner of descriptive qualitatively and quantitatively. The result indicated that the best planting months were either the farmer planted in June and July with the R/C Ratio values of 3.49 and 3.85. The correlation between R/C Ratio and the production was inversely proportional and the correlation between R/C Ratio and the price was directly proportional. There are two types of marketing channel. Channel I, the farmer would directly sell to the tapioca factory with the farmer's share value of 93.31%. Channel II, the farmer would go to the collector, then the collectors would sell to the tapioca factory with a farmer's share value of 89.92% and the Ratio Profit Margin (RMP) value of 0.49.

Keywords: cassava, marketing, planting month, production, price, tapioca factory

ABSTRAK

ANALISIS PENDAPATAN USAHATANI BERDASARKAN WAKTU TANAM DAN KARAKTERISTIK PEMASARAN UBI KAYU DI KECAMATAN BUMI NABUNG KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

Oleh

Dea Adelia

Penelitian bertujuan untuk mengetahui bulan tanam terbaik, besar pendapatan usahatani, nilai *R/C Ratio*, hubungan *R/C Ratio* dengan produksi, hubungan *R/C Ratio* dengan harga ubi kayu, dan efisiensi pemasaran ubi kayu. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Bumi Nabung, Kabupaten Lampung Tengah. Responden pada penelitian ini adalah petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung. Nilai *R/C Ratio* diperoleh dari metode pendapatan usahatani, hubungan *R/C Ratio* dari metode uji korelasi *Pearson Correlation*, dan efisiensi pemasaran dari metode SCP (*market Structure, market Conduct, market Performance*) di lokasi penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bulan tanam terbaik ketika petani menanam pada Bulan Juni dan Juli dengan nilai *R/C Ratio* 3,49 dan 3,85. Hubungan *R/C Ratio* dengan produksi berbanding terbalik dan hubungan *R/C Ratio* dengan harga berbanding lurus. Terdapat dua saluran pemasaran yaitu Saluran I, petani langsung ke pabrik tapioka dengan nilai *farmer's share* 93,31%. Saluran II, petani ke pedagang pengepul lalu ke pabrik tapioka dengan nilai *farmer's share* 89,92 dan nilai *Ratio Profit Margin* (RPM) sebesar 0,49.

Kata kunci: bulan tanaman, harga, ubi kayu, pabrik tapioka, pemasaran, produksi

**ANALISIS PENDAPATAN USAHATANI BERDASARKAN WAKTU
TANAM DAN KARAKTERISTIK PEMASARANUBI KAYU DI
KECAMATAN BUMI NABUNGKABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Oleh

Dea Adelia

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA PERTANIAN

Pada

Jurusan Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Lampung



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2019**

Judul Skripsi

: **ANALISIS PENDAPATAN USAHATANI
BERDASARKAN WAKTU TANAM DAN
KARAKTERISTIK PEMASARAN UBI KAYU
DI KECAMATAN BUMI NABUNG
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Nama Mahasiswa

: **Dea Adelia**

Nomor Pokok Mahasiswa : 1414131036

Program Studi

: Agribisnis

Fakultas

: Pertanian



Dr. Ir. Raden Hanung Ismono, M.P.

NIP 19620623 198603 1 003

Ani Suryani, S.P., M.Sc.

NIP 19820303 200912 2 008

2. Ketua Jurusan Agribisnis

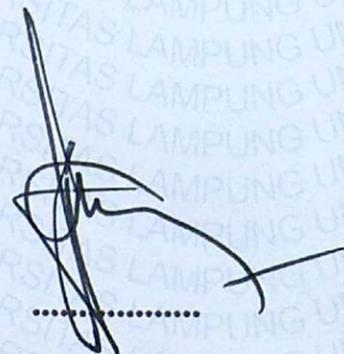
Dr. Teguh Endaryanto, S.P., M.Si.

NIP 19691003 199403 1 004

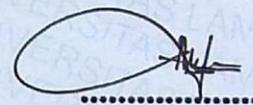
MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

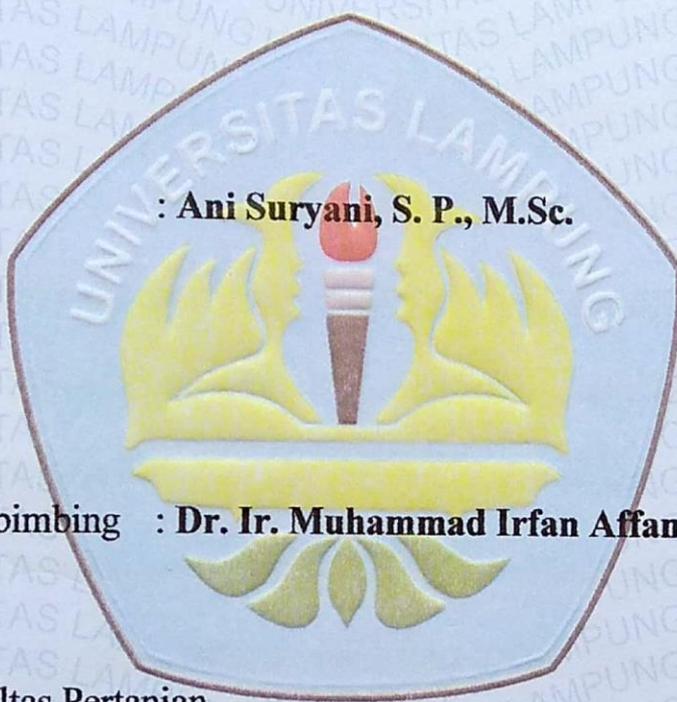
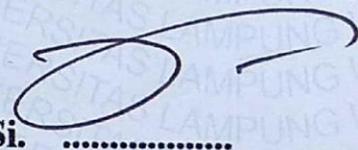
Ketua : Dr. Ir. Raden Hanung Ismono, M.P.



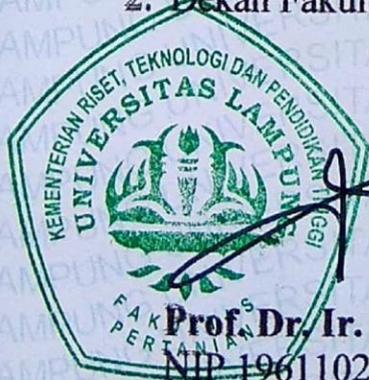
Sekretaris : Ani Suryani, S. P., M.Sc.



**Penguji
Bukan Pembimbing : Dr. Ir. Muhammad Irfan Affandi, M.Si.**



2. Dekan Fakultas Pertanian



Prof. Dr. Ir. Irwan Sukri Banuwa, M.Si.
NIP 19611020 198603 1 002

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2019

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Pringsewu, 31 Mei 1995.

Penulis adalah putri pertama dari Bapak Mursalin dan Ibu Siti Marwiyah. Riwayat pendidikan yang

telah penulis tempuh adalah Taman Kanak-kanak

(TK) ABA Bustanul Alfath Sukoharjo Pringsewu

2000 – 2001, Sekolah Dasar Muhammadiyah Waringinsari Barat Sukoharjo

Pringsewu pada tahun 2002 – 2008, Sekolah Menengah Pertama (SMP)

Negeri 1 Pringsewu pada tahun 2008 – 2011, dan Sekolah Menengah Atas

(SMA) Negeri 1 Gadingrejo pada tahun 2011 – 2014. Pada tahun 2005

Penulis menjadi juara 2 dalam Olimpiade Matematika tingkat Kabupaten

Tanggamus, tahun 2009 menjadi juara 2 SSC (Sigma Scout Competition)

tingkat Provinsi dan pada tahun 2013 menjadi finalis Olimpiade

Astronomi tingkat Kabupaten. Penulis pernah mengikuti pendidikan non

formal yaitu di LPP Texas Pringsewu dalam program Aplikasi

Perkantoran pada tahun 2008-2009 dan Bahasa Inggris di ILC (*Intelligent*

Language Center) di Pringsewu tahun 2009-2010. Menjadi siswa di

lembaga pendidikan non-formal di Pringsewu seperti Ganesha Operation,

Celtics, Texas dan Fajar Bimbel.

Pada tahun 2014, penulis melanjutkan pendidikan Perguruan Tinggi di Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung melalui jalur Seleksi Nasional Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN). Selama masa perkuliahan penulis aktif sebagai anggota Bidang Pengembangan Akademik dan Profesi (I) Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPERTA) tahun 2014-2018.

Pada tahun 2017, penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik di Desa Sri Kencono Baru Kecamatan Bumi Nabung Kabupaten Lampung Tengah dan Praktik Umum (PU) selama 40 hari kerja efektif CV. SSJT Group Metro Lampung pada bulan Juli – Agustus 2017.

Selama menjadi mahasiswa, penulis pernah menjadi Asisten Dosen Mata Kuliah Manajemen Pemasaran pada semester genap tahun ajaran 2017/2018. Penulis menerima Beasiswa Peningkatan Prestasi Akademik (PPA) pada tahun 2015 dan Beasiswa Bank Indonesia (GenBI) pada tahun 2017.

Selama menjadi mahasiswa, penulis pernah mendapatkan dana hibah dari PMW (Program Mahasiswa Wirausaha) tahun 2016, menjadi juara 1 *Profil Business* yang di adakan oleh EBEC FEB Universitas Lampung tahun 2016, kemudian menjadi *Runner Up* Nasional Soprema (Sociopreneur Muda Indonesia) yang di adakan oleh Kemenpora di UGM 2017, Juara 2 KBMI (Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia) Nasional di Pontianak, Terbaik 2 dalam WIS (Wirasauaha Inovatif Sumatera) yang diadakan oleh yayasan Inotek PT. Sampoerna Tbk 2017, Juara 1 Wirausaha Bank Indonesia Tingkat Provinsi dan Juara 2 di Tingkat

Sumatera tahun 2017 dan 2018. Pada tahun 2018 menjadi 10 Besar WMP (Wirausaha Muda Pemula) Nasional yang di adakan oleh Kemenpora di Jakarta.

Pada tahun 2018 Penulis menjadi WUBI (Wirausaha Binaan Bank Indonesia), Binaan Inotek PT. Sampoerna Tbk, menjadi pemateri di beberapa seminar seperti ulang tahun Fakultas Pertanian Universitas Lampung tahun 2018, salah satu pemateri di Deklarasi Kampus Bisnis Universitas Muhammadiyah Lampung, Pemateri Seminar Nasional di Temilreg FOSSIE se-Sumbagsel di Universitas Islam Negeri Lampung dan sebagainya. Penulis dalam hal ini memiliki usaha dengan merek dagang Kisara Hijab (www.kisarahijab.com).

SANWACANA

Puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT. yang senantiasa mencurahkan rahmat-Nya dan atas perlindungan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Pendapatan Usahatani Berdasarkan Waktu Tanam Dan Karakteristik Pemasaran Ubi Kayu Di Kecamatan Bumi Nabung Kabupaten Lampung Tengah”**. Skripsi ini terselesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak. Sebagai wujud rasa syukur dan hormat, penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Irwan Sukri Banuwa, M.Si., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Lampung, atas kebijakan yang telah diberikan.
2. Dr. Teguh Endaryanto, S.P., M.Si., selaku Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Univeristas Lampung, atas kebijakan yang telah diberikan.
3. Dr. Ir. R. Hanung Ismono, M.P.,selaku Pembimbing Pertama, yang dengan penuh kesabaran membimbing, mencurahkan ilmu dan nasihat yang berharga dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Ani Suryani, S. P., M. Sc.,selaku Pembimbing Kedua, yang dengan penuh kesabaran membimbing, mencurahkan ilmu dan nasihat yang berharga dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Dr. Ir. M. Irfan Affandi, M. Si.,selaku Dosen Penguji, atas saran serta masukan kepada penulis dalam penyempurnaan skripsi ini.

6. Dr. Ir. Kordiyana K. Rangga, M.S., selaku Dosen Pembimbing Akademik (PA), atas arahan dan nasehat yang diberikan selama penulis menyelesaikan kuliah.
7. Bapak dan Ibu dosen Universitas Lampung yang telah membekali penulis berbagai ilmu pengetahuan yang sangat berharga dan bermanfaat.
8. Seluruh karyawan Agribisnis Universitas Lampung (Mba Ayi, Mba Tunjung, Mba Iin, Mas Boim, dan Mas Buchori) atas segala bantuan yang diberikan.
9. Warga di Kecamatan Bumi Nabung Kabupaten Lampung Tengah atas arahan dan informasi yang telah diberikan.
10. Bapak Murslalin dan Ibu Siti Marwiyah tercinta, yang selalu memberikan doa, semangat, kasih sayang, investor kucuran dana, serta harapan hidup penulis. Adik tersayang Cindera Gumilang dan Ubay Daitona, yang selalu mendukung dan menghibur penulis dalam berbagai situasi.
11. Suami terkasih Wahyu Dermawan S. Pd., atas semangat, motivasi dan doa yang selalu mengiringi diakhir penulisan ini.
12. Sahabat terbaik Pipit Erlitasari S. Pt., yang telah memberikan doa, semangat, motivasi, dan dukungan dalam menghadapi berbagai situasi selama kuliah dan menjadi pathner bisnis di kisarahijab.com, serta selalu menjadi orang yang dapat diandalkan.
13. Sahabat Krucil (Pipit Erlitasari S. Pt., Synthia Ayu Disha S.P., Deva Agustia S. Pt, Riska Munjia S. Pt dan Sri Wahyuni S. P) yang selalu memberikan semangat dan keceriaan selama penulis menyelesaikan kuliah.
14. Sahabat Ciwi Hap (Pipit Erlitasari S. Pt., Risa, Nia, Desi, Dona) yang selalu memberikan semangat dan keceriaan selama penulis menyelesaikan kuliah.

15. Sahabat Kelas A Agribisnis 2014 Devira N., Asih T., Deta P., Desi A.M., Dwi N., Dewi I., Dewi L., Faakhira N.S., Cindy P.A., Dayu I.S., Abu H., Bagoes P., Danang W., Didi N., Deka K., Noval., Citra A., Ade K., Ekawati, Dela F., Aurora's geng, Ayunir's geng, Arum's geng, Anita's geng, dan teman-teman Agribisnis 2014)
16. Teman-teman yang berjuang bersama penulis mengarungi bahtera perskripsian (Luvita Wilya H., Rohayani, Fenti G., Angelia P., Measi, Rosi, Oktin, Neni M., Ferlia D., dan teman-teman Agribisnis 2014).
17. Keluarga besar HIMASEPERTA Universitas Lampung, tempat menempa diri.
18. Almamater tercinta dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan terbaik atas segala bantuan yang telah diberikan. Semoga karya kecil ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, serta penulis meminta maaf jika ada kesalahan dan kepada Allah SWT penulis mohon ampun.

Bandar Lampung, 28 Juni 2019
Penulis,

Dea Adelia

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	iv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan Penelitian	12
C. Kegunaan Penelitian	13
II. TINJAUAN PUSTAKA	14
A. Tinjauan Pustaka.....	14
1. Ubi kayu.....	14
2. Konsep Usahatani	22
3. Konsep Pemasaran	27
B. Penelitian Terdahulu	32
C. Kerangka Pemikiran.....	41
III. METODE PENELITIAN	42
A. Konsep Dasar dan Definisi Operasional	42
B. Lokasi, Responden dan Waktu Penelitian	47
C. Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data.....	48
D. Metode Analisis Data.....	48
1. Pendapatan Usahatani	49
2. Karakteristik Pemasaran Ubi Kayu.....	51
a. Struktur Pasar	51
b. Prilaku Pasar	52

c. Keragaan Pasar	52
(1) Saluran Pemasaran	53
(2) Harga, Biaya dan Volume Penjualan	54
(3) Pangsa Pasar	54
(4) Margin Pemasaran dan Rasio Profit Margin (RPM)	55
IV. GAMBARAN UMUM	58
A. Keadaan Umum Kabupaten Lampung Tengah	58
1. Letak Geografis	58
2. Keadaan Demografis	59
3. Iklim	60
4. Topografi	61
5. Hidrologi	62
6. Sejarah Singkat Kabupaten Lampung Tengah	63
B. Keadaan Umum Kecamatan Bumi Nabung	67
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	72
A. Keadaan Umum Responden	72
1. Umur Responden	72
2. Pendidikan Petani Reponden	73
3. Pengalaman Berusahatani	74
4. Jumlah Tanggungan Keluarga	75
5. Pekerjaan Sampingan	76
6. Luas Lahan Garapan dan Status Kepemilikan Lahan	78
B. Keragaan Usahatani	80
1. Pola Tanam	80
2. Bubidaya Ubi Kayu	82
C. Penggunaan Sarana Produksi	84
1. Penggunaan Bibit	84
2. Penggunaan pupuk urea, TSP/SP-36, NPK/phonska, dan pupuk kandang	86
3. Penggunaan Pesticida (Herbisida)	88
4. Penggunaan Tenaga Kerja	90
5. Penggunaan Peralatan	92
6. Produktivitas Ubi Kayu	93
D. Analisis Pendapatan Usahatani	94
1. Analisis Pendapatan Usahatani	94
2. Analisis Pendapatan Usahatani per bulan	98
3. Hubungan <i>R/C Ratio</i> dengan harga ubi kayu per bulan	101
4. Hubungan <i>R/C Ratio</i> dengan Produksi ubi kayu per bulan	105
5. Rekomendasi Bulan – Bulan Tanam Terbaik	107

E. Lembaga Pemasaran Ubi Kayu di Lokasi Penelitian.....	109
1. Lembaga Pemasaran.....	109
a. Pedagang Pengepul (PP)	109
b. Pabrik Tapioka	110
F. Karakteristik Pemasaran Ubi Kayu di Lokasi Penelitian.....	111
1. Struktur Pasar	111
a. Jumlah Lembaga Pemasaran	112
b. Deferenensi Produk	112
c. Kondisi Keluar Masuk Pasar.....	113
2. Prilaku Pasar	113
3. Keragaan Pasar.....	114
a. Saluran Pemasaran	114
b. Pangsa Produsen	116
c. Margin Pemasaran dan <i>Ratio Profit Margin (RPM)</i>	118
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	121
A. Kesimpulan	121
B. Saran	122
DAFTAR PUSTAKA	124
LAMPIRAN.....	128

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia menurut lapangan usaha atas dasar harga berlaku 2016.	1
2. Komposisi gizi beras, jagung, ubi kayu dan kedelai dalam 100 gram berat bahan makanan.....	3
3. Perkembangan produksi komoditas tanaman pangan di Indonesia tahun 2011-2015	4
4. Produksi, kebutuhan nasional dan impor ubi kayu di Indonesia pada tahun 2016.....	4
5. Produksi dan harga ubi kayu di tingkat petani per <i>subround</i> di Kabupaten Lampung Tengah, 2016	7
6. Luas panen, produksi, produktivitas ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung, 2016.....	11
7. Kajian penelitian terdahulu	32
8. Analisis margin tataniaga.....	56
9. Tinggi wilayah di atas permukaan laut (DPL) menurut desadi Kecamatan Bumi Nabung, 2017	67
10. Luas wilayah menurut jenis lahan di Kecamatan Bumi Nabung (Ha) 2017	68
11. Luas lahan pertanian bukan sawah menurut jenis lahan di Kecamatan Bumi Nabung (Hektar) 2017.....	68
12. Banyak rumah tangga dan penduduk di Kecamatan Bumi Nabung	69
13. Banyak jumlah sekolah, guru dan murid Kecamatan Bumi Nabung	70
14. Banyaknya fasilitas kesehatan di Kecamatan Bumi Nabung 2017	70

15. Banyaknya Jumlah Tempat Beribadah Kecamatan Bumi Nabung	71
16. Sebaran petani ubi kayu responden berdasarkan kelompok umur di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018.....	72
17. Sebaran responden petani ubi kayu berdasarkan tingkat pendidikan di Kecamatan Bumi Nabung tga dahun 2018.....	73
18. Sebaran petani ubi kayu responden berdasarkan Lama Berusahatani Ubi Kayu di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018.....	75
19. Sebaran petani ubi kayu responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018	76
20. Sebaran petani ubi kayu responden berdasarkan jumlah pekerjaan sampingan di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018.....	77
21. Sebaran petani ubi kayu responden berdasarkan luas lahan dan status kepemilikan lahan di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018.....	79
22. Tabel bulan tanam dan bulan panen petani ubi kayu responden di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018	82
23. Tabel penggunaan bibit per usahatani dan usahatani per hektar petani ubi kayu responden di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018.....	85
24. Tabel penggunaan pupuksetiapbulan dan rata-rata (per hektar) petani ubi kayu responden di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018.....	87
25. Tabel penggunaan pestisida (herbisida) yang digunakan petani ubi di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018	89
26. Tabel penggunaan tenaga kerja yang digunakan petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018	91
27. Tabel nilai penyusutan alat yang digunakan petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018	93
28. Tabel rata-rata analisis pendaptan petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung selama 12 kali panen selama tahun 2018	96
29. Tabel rata-rata analisis pendapatan petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung selama 12 kali panen selama tahun 2018	99
30. Harga ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung selama 12 kali panen selama tahun 2018.....	102

31. Tabel analisis pangsa produsen ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung selama tahun 2018	117
32. Analisis margin pemasaran ubi kayu pada saluran pemasaran I di lokasi penelitian	119
33. Analisis margin pemasaran ubi kayu pada saluran pemasaran II dan RPM di lokasi penelitian	120

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Perkembangan produksi ubi kayu di Indonesia tahun 2012 -2016	5
2. Produksi komoditas ubi kayu berdasarkan menurut kabupaten di Provinsi Lampung 2012-2016.....	6
3. Harga ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2016.....	9
4. Pohon Agroindustri Ubi kayu	21
5. Kerangka pemikiran analisis pendapatan usahatani dan pemasaran ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung, Kabupaten Lampung Tengah.....	41
6. Pola Tanam kayu di lokasi penelitian bulan tanam Mei	82
7. Nilai <i>R/C Ratio</i> petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung selama 12 kali panen selama tahun 2018	101
8. Hubungan <i>R/C Ratio</i> dan harga ubi kayu berbanding lurus di Kecamatan Bumi Nabung selama 12 kali panen selama tahun 2018	104
9. Hubungan <i>R/C Ratio</i> dan produksi ubi kayu berbanding terbalik di Kecamatan Bumi Nabung selama 12 kali panen selama tahun 2018.....	106
10. Rekomendasi bulan tanam terbaik berdasarkan harga dan produktivitas ubi kayu.....	108
11. Saluran Pemasaran ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2018..	116

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian di sektor pertanian. Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang mampu memberikan kontribusi yang cukup besar bagi perekonomian di Indonesia. Peranan sektor pertanian adalah sebagai penyedia lapangan pekerjaan, penyedia pangan, dan penyumbang devisa negara melalui ekspor.

Pertanian di Indonesia terbagi dalam beberapa sub sektor, diantaranya tanaman perkebunan, pangan, palawija, peternakan, perikanan, kehutanan, jasa pertanian dan lainnya. Produk Domestik Bruto (PDB) menurut sektor usaha tahun 2016 menunjukkan bahwa sektor pertanian, kehutanan dan perikanan merupakan sektor utama kedua yang mempengaruhi laju pertumbuhan ekonomi setelah sektor industri pengolahan. Sektor pertanian menyumbang 16,17 % dan sektor pengolahan industri sebesar 24,67% dari total PDB pada tahun 2016. Data Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia menurut lapangan usaha atas dasar harga berlaku 2016 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia menurut lapangan usaha atas dasar harga berlaku 2016.

No	Lapangan Usaha	PDB Tahun (Triliyun Rupiah)	Persentase (%)
1	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	1.668	16,17
2	Pertambangan dan Penggalian	893	8,66
3	Industri Pengolahan	2.544	24,67
4	Pengadaan Listrik dan Gas	142	1,37
5	Konstruksi	647	12,48
6	Transportasi dan Pergudangan	1.287	6,27
7	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	362	3,51
8	Informasi dan Komunikasi	449	4,35
9	Jasa Keuangan dan Asuransi	520	5,04
10	Real Estate	348	3,37
11	Jasa Perusahaan	211	2,04
12	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan	478	4,63
13	Pendidikan	418	4,05
14	Kesehatan dan Kegiatan Sosial	132	1,28
15	Jasa lainnya	212	2,05
	Jumlah PDB	10.311	100%

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2017

Pangan merupakan kebutuhan mendasar bagi suatu negara. Kekurangan pangan yang terjadi secara meluas di suatu negara akan menyebabkan kerawanan ekonomi, sosial dan politik yang dapat menggoyangkan stabilitas negara tersebut (Suryana, 2002).

Salah satu komoditas pangan yang ada di Indonesia adalah ubi kayu dan merupakan komoditas tanaman pangan penghasil karbohidrat. Ubi kayu sebagai sumber karbohidrat menduduki peringkat urutan kedua setelah padi. Tanaman ubi kayu potensial digunakan sebagai diversifikasi pangan selain padi dan jagung. Keunggulan ubi kayu dibandingkan

komoditas pangan yang lain adalah kandungan gizi yang tinggi, mudah ditanam, banyak daerah di Indonesia yang berbudaya mengkonsumsi ubi kayu, dan harga relatif murah. Adapun zat gizi dalam ubi kayu terdapat pada Tabel 2.

Tabel 2. Komposisi gizi beras, jagung, ubi kayu dan kedelai dalam 100 gram berat bahan makanan

Jenis Zat Gizi	Beras	Jagung	Ubi kayu	Kedelai
Kalori (kal)	360,00	155,56	194,64	331,00
Protein (gram)	6,90	5,22	1,60	34,90
Lemak (gram)	6,70	1,44	0,40	18,10
Karbohidrat (gram)	78,20	36,78	46,27	34,80
Vitamin A (SI)	0,00	483,35	0,00	110,00
Vitamin B (mg)	0,12	0,27	0,08	1,07
Vitamin C (mg)	0,00	8,89	40,00	-

Sumber : Departemen Kesehatan RI, 1993

Ubi kayu juga dimanfaatkan oleh industri makanan, tekstil, kertas, farmasi bahkan bioenergi dan kebutuhan lainnya. Komoditas ubi kayu perlu menjadi program nasional karena nilai pasarnya sangat besar dan dapat memberdayakan masyarakat petani. Permintaan pasar dari komoditas ubi kayu dalam berbagai bentuk sangat banyak mulai dari bahan mentah, geplek, tepung geplek, tepung tapioka, dan bahan baku ethanol cukup tinggi.

Pada Tabel 3 menjelaskan bahwa produksi komoditas ubi kayu merupakan komoditas pangan terbesar setelah padi namun terus mengalami penurunan dari tahun 2012 ke 2016. Kebutuhan ubi kayu baik sebagai bahan pangan maupun bahan baku industri dapat dipenuhi melalui peningkatan produksi.

Tabel 3. Perkembangan produksi komoditas tanaman pangan di Indonesia tahun 2012-2016

Komoditas	Produksi Tanaman Pangan (Ton)				
	2012	2013	2014	2015	2016
Jagung	19.387.022	18.511.853	19.008.426	19.612.435	23.576.293
Kacang Hijau	284.257	204.670	244.589	271.463	252.981
Kacang Tanah	712.857	701.680	638.896	605.449	570.477
Kedelai	843.153	779.992	954.997	963.183	859.653
Padi	69.056.126	71.279.709	70.846.465	75.397.841	79.358.439
Ubi jalar	2.483.460	2.386.729	2.382.658	2.297.634	2.169.315
Ubi kayu	24.177.372	23.936.921	23.436.384	21.801.415	20.255.867

Sumber : Badan Ketahanan Pangan, 2017

Berdasarkan data Badan Ketahanan Pangan (2017) menunjukkan bahwa produksi ubi kayu 20.255.867 ton sedangkan data kebutuhan nasional lebih besar dengan rincian untuk bahan makanan sebesar 12.714.906 ton, untuk pakan 414.893 ton, diolah untuk makanan 6.845.742 ton dan 441.862 ton tercecer. Total kebutuhan nasional sebesar 20.417.403 sehingga produksi ubi kayu tidak dapat memenuhi kebutuhan nasional, oleh karena itu dilakukan impor sebesar 383.943 ton pada tahun 2016.

Tabel 4. Produksi, kebutuhan nasional dan impor ubi kayu di Indonesia pada tahun 2016

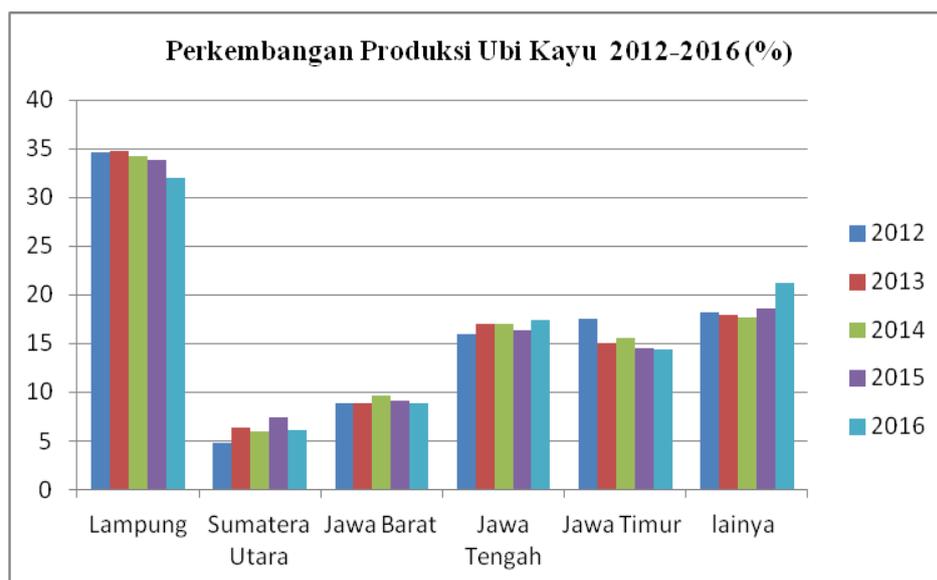
No	Keterangan	Jumlah (ton)
1	Produksi ubi kayu	20.255.867
2	Kebutuhan nasional ubi kayu	20.417.403
3	Impor ubi kayu	383.943

Sumber : Badan Ketahanan Pangan, 2017

Provinsi Lampung merupakan salah satu provinsi terbesar dalam produksi ubi kayu. Pembudidayaan ubi kayu cukup potensial

dikembangkan karena ubi kayu dapat ditanam secara fleksibel dalam usahatani dan umur panen. Lahan untuk tanaman ubi kayu tidak harus lahan yang khusus dan tidak memerlukan penggarapan yang intensif seperti halnya untuk tanaman hortikultura, misalnya seperti sayuran sehingga biaya tanam komoditas ubi kayu lebih rendah.

Sentra produksi ubi kayu terbesar di provinsi Lampung adalah Kabupaten Lampung Tengah. Berikut merupakan grafik perkembangan produksi komoditas ubi kayu Indonesia dan Provinsi Lampung tahun 2012-2016.



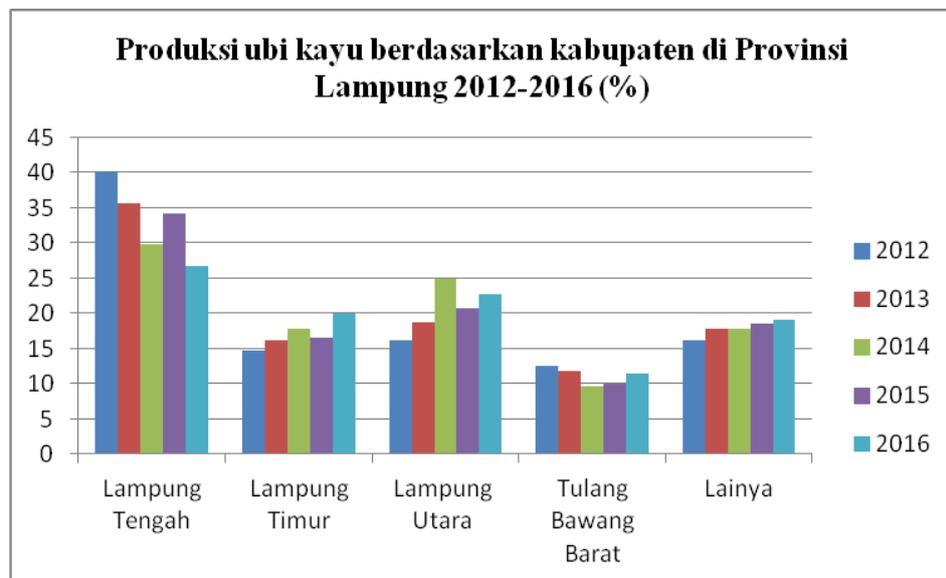
Sumber : BPS, 2016

Gambar 1. Perkembangan produksi ubi kayu di Indonesia tahun 2012 - 2016.

Pada gambar 1 menunjukkan bahwa Provinsi Lampung merupakan provinsi terbanyak dalam produksi komoditas ubi kayu dengan rata-rata produksi 7.723.807 ton pertahun dalam tahun 2012-2016 atau

menyumbang sebesar 33,9% dari seluruh provinsi yang ada di Indonesia.

Perkembangan produksi ubi kayu di Lampung terus mengalami penurunan dari tahun ke tahun sebesar 12,26% dari 7.387.382 ton pada tahun 2015 menjadi 6.481.382 ton pada tahun 2016. Penurunan produksi ubi kayu juga berdampak pada penurunan pendapatan petani ubi kayu. Berikut data produksi komoditas ubi kayu berdasarkan kabupaten di Provinsi Lampung 2012-2016.



Sumber Data : BPS, 2016

Gambar 2. Produksi komoditas ubi kayu berdasarkan menurut kabupaten di Provinsi Lampung 2012-2016

Dalam Gambar 2. Kabupaten Lampung Tengah merupakan kabupaten penghasil ubi kayu terbesar di Provinsi Lampung dengan rata-rata produksi 33,3% dari total 15 kabupaten di Provinsi Lampung pada tahun 2012 sampai 2016. Produksi ubi kayu di Lampung Tengah

mengalami fluktuatif dari tahun ke tahun, hal ini juga dialami oleh Kabupaten lainnya di Provinsi Lampung.

Tabel 5. Luas panen, produksi, dan produktivitas ubi kayu di Kabupaten Lampung Tengah, 2016

Kecamatan	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
Padang Ratu	4.492	75.171	16.73
Selagai Lingga	557	10.196	18.31
Pubian	511	8.615	16.86
Anak Tuha	3.154	59.459	18.85
Anak Ratu Aji	2.345	46.289	19.74
Kalirejo	255	4.688	18.42
Sendang Agung	145	3.375	23.31
Bangun Rejo	1.146	21.593	18.84
Gunung Sugih	1.779	35.829	20.14
Bekri	1.853	43.238	23.34
Bumi Ratu Nuban	704	15.368	21.84
Trimurjo	54	1.271	23.58
PunggurKota Gajah	235	4.138	17.64
Seputih Raman	935	22.081	23.61
Terbanggi Besar	5.556	130.097	23.42
Seputih Agung	4.914	107.897	21.96
Way Pengubuan	5.665	140.269	24.76
Terusan Nunyai	11.693	268.822	22.99
Seputih Mataram	4.903	113.953	23.24
Bandar Mataram	12.502	300.588	24.04
Seputih Banyak	3.439	86.823	25.25
Way Seputih	3.075	82.517	26.83
Rumbia	7.686	194.904	25.36
Bumi Nabung	3.199	87.098	27.22
Putra Rumbia	6.069	164.401	27.09
Seputih Surabaya	4.675	117.563	25.15
Bandar Surabaya	3.751	97.589	26.01
Jumlah	97.346	2.523.230	604.53

Sumber : Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Lampung Tengah, 2016

Pada tabel 5 dapat dilihat bahwa kecamatan Bumi Nabung merupakan kecamatan yang memiliki produktivitas yang tertinggi yaitu sebesar 27.22 ton/ha dengan luas lahan 3.199 ha. Menurut (BPS Kabupaten

Lampung Tengah, 2017) Kecamatan Bumi Nabung memiliki tujuh desa dengan luas panen ubi kayu sebagai berikut Bumi Nabung Selatan 384 Ha, Bumi Nabung Baru 469 Ha, Srikencono 527 Ha, Bumi Nabung Timur 587 Ha, Bumi Nabung Ilir 1394 Ha, Bumi Nabung Utara 934 Ha, Srikencono Baru 200 Ha. Penelitian ini dilakukan di Desa Bumi Nabung Ilir, Bumi Nabung Utara dan Srikencono. Produksi dan harga ubi kayu di tingkat petani per *subround* di Kabupaten Lampung Tengah dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Produksi dan harga ubi kayu di tingkat petani per *subround* di Kabupaten Lampung Tengah, 2016

Keterangan	Januari- April	Mei- Agustus	September- Desember
Produksi Ubi Kayu (Ton)	241,42	254,18	255,50
Harga Ubi Kayu di Tingkat petani (Rp)	700,00	575,00	425,00

Sumber : Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung, 2016.

Berdasarkan Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung (2016) terjadi penumpukan produksi ubi kayu pada Bulan September sampai Bulan Desember sedangkan kebutuhan ubi kayu untuk agroindustri, bahan baku pabrik, konsumsi langsung, dan pakan terjadi sepanjang bulan sehingga terjadi kekurangan ketersediaan pada Bulan Januari sampai April.

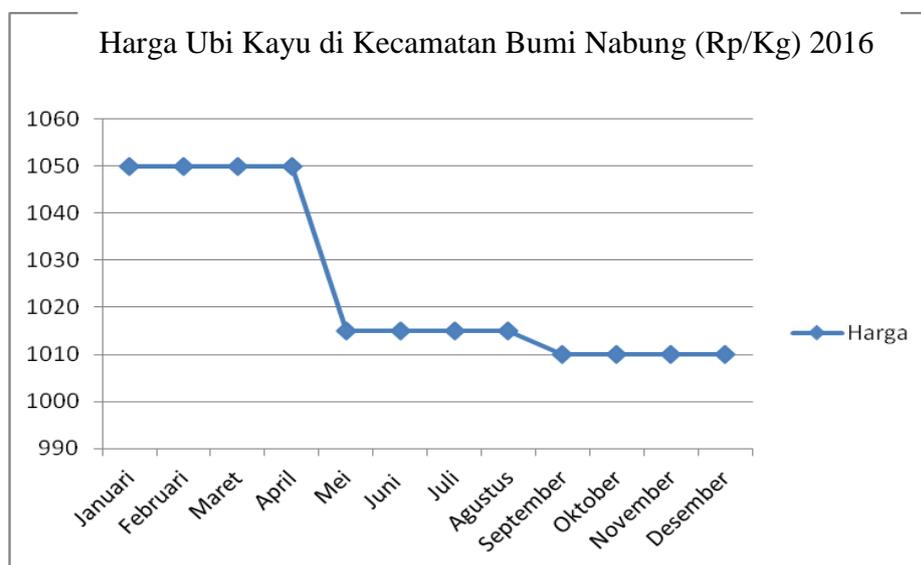
Kelebihan produksi ubi kayu menyebabkan harga rendah pada Bulan September sampai Desember sebesar Rp 425,00 sedangkan pada Bulan

Januari sampai April harga ubi kayu tinggi sebesar Rp 700,00 karena ketersediaan ubi kayu rendah.

Berdasarkan data prasurvei penumpukan produksi ubi kayu di Lampung Tengah terjadi karena *habit* (kebiasaan) petani menanam ubi kayu secara bersamaan ketika musim tanam sehingga produksi melimpah pada satu waktu dan menyebabkan harga menjadi rendah, apabila kebiasaan petani menanam serentak dalam satu waktu tidak dikendalikan dengan cara mengatur pola waktu tanam maka kebutuhan ubi kayu pada bulan-bulan tertentu menjadi kurang dan pemerintah melakukan impor untuk memenuhi kebutuhan. Penentuan waktu tanam yang tepat dapat menyiapkan *supply* pasar yang merata pada setiap bulan sehingga harga ubi kayu menjadi stabil dan kebutuhan ubi kayu sepanjang tahun dapat terpenuhi jika kebutuhan ubi kayu yang terpenuhi maka pemerintah tidak perlu melakukan impor.

Mayoritas petani di Kecamatan Bumi Nabung adalah berusahatani ubi kayu. Pada umumnya petani menanam ubi kayu dalam waktu bersamaan sehingga waktu panen raya juga bersamaan. Ketika panen raya terjadi maka jumlah produksi meningkat dan pasokan ubi kayu sangat banyak sehingga jumlah penawaran juga akan meningkat namun jumlah permintaan tidak meningkat. Jumlah penawaran yang meningkat tetapi tidak diikuti dengan permintaan yang meningkat maka harga akan turun hal ini sesuai dengan hukum permintaan dan penawaran karena

tidak terjadi titik keseimbangan harga (*equilibrium*). Grafik harga ubi kayu dapat dilihat pada gambar 3.



Sumber: BPS Kabupaten Lampung Tengah, 2017

Gambar 3. Harga ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung tahun 2016
Perkembangan harga yang diterima petani ditahun 2016 dapat dilihat

Pada gambar 3 penurunan harga ubi kayu yang signifikan pada Bulan April ke Mei dan bulan-bulan selanjutnya terjadi karena panen raya ubi kayu terjadi pada Bulan tersebut sehingga ketersediaan ubi kayu melimpah dan harga menjadi rendah. Pada umumnya petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung menanam ubi kayu secara serentak pada saat musim tanam oleh karena itu peneliti ingin melakukan penelitian analisis penentuan waktu tanam.

Penentuan waktu tanam yang baik dapat memberikan kontribusi ketersediaan ubi kayu yang merata untuk kebutuhan ubi kayu sepanjang tahun sehingga harga ubi kayu menjadi baik dan pendapatan usahatani petani ubi kayu menjadi meningkat. Harga ubi kayu yang masih rendah

disebabkan oleh karakteristik ubi kayu yang tidak tahan lama, petani harus segera menjualnya, sehingga *bargaining position* petani terhadap pabrik menjadi rendah. Petani menjadi dirugikan dalam pembentukan harga karena harga jual yang rendah sehingga pendapatan mereka juga menjadi rendah.

Ubi kayu memiliki sifat mudah rusak, volume besar dan mengambil ruang yang banyak. Sifat ubi kayu tersebut menyebabkan biaya pengangkutan ubi kayu segar relatif tinggi. Tingginya biaya pengangkutan menyebabkan sebagian besar petani menjual hasil panennya langsung kepada pengolah tapioka dan pedagang pengepul setempat dengan sistem borongan. Penentuan harga tersebut berdasarkan kesepakatan bersama, tapi pada kenyataannya petani berada pada posisi tawar yang rendah sehingga harga akhir ditentukan oleh pengolah tapioka atau pedagang pengepul.

Sistem pemasaran yang belum efisien merupakan kendala dalam berusaha ubi kayu, karena pendapatan petani selain ditentukan oleh jumlah komoditas juga ditentukan oleh harga dari komoditas tersebut pada waktu panen. Sistem pemasaran dianggap efisien apabila mampu memenuhi dua syarat (1) Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya serendah mungkin.

(2) Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang telah ikut serta didalam kegiatan produksi dan kegiatan pemasaran komoditas tersebut.

Harga ubi kayu dan produktivitas yang masih rendah merupakan salah satu penyebab masih banyaknya petani miskin yang ada di Kecamatan Bumi Nabung. Pada penelitian ini akan dianalisis waktu tanam ubi kayu selama 12 bulan dari Bulan Januari sampai Bulan Desember untuk melihat waktu tanam terbaik sehingga dapat menghasilkan harga yang baik di pasar dengan efisiensi pemasaran yang terbaik. Peningkatan harga dan hasil produktivitas ubi kayu yang baik diharapkan dapat memberikan pendapatan yang tinggi bagi petani.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan, dapat diidentifikasi beberapa masalah antara lain:

1. Bagaimana tingkat perbedaan pendapatan pada usahatani ubi kayu pada setiap bulan di lokasi penelitian?
2. Bagaimana rekomendasi bulan-bulan tanam terbaik di lokasi penelitian?
3. Bagaimana hubungan nilai R/C ratio dengan harga ubi kayu di lokasi penelitian ?
4. Bagaimana hubungan nilai R/C ratio dengan produksi ubi kayu di lokasi penelitian ?
5. Bagaimana saluran pemasaran ubi kayu di lokasi penelitian?
6. Bagaimana efisiensi pemasaran ubi kayu di lokasi penelitian ?

B. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis tingkat pendapatan usahatani ubi kayu yang berbeda pada setiap bulan di lokasi penelitian
2. Menganalisis bulan-bulan tanam terbaik di lokasi penelitian.
3. Menganalisis hubungan nilai R/C ratio dengan harga ubi kayu di lokasi penelitian.
4. Menganalisis hubungan nilai R/C ratio dengan produksi ubi kayu di lokasi penelitian ?
5. Menganalisis saluran pemasaran ubi kayu di lokasi penelitian?
6. Menganalisis efisiensi pemasaran ubi kayu di lokasi penelitian ?

C. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Petani, sebagai masukan dalam menetapkan langkah-langkah usahanya untuk peningkatan pendapatan.
2. Pemerintah, sebagai bahan masukan dalam menentukan kebijakan pengembangan subsektor tanaman pangan khususnya usahatani komoditas ubi kayu di Provinsi Lampung.
3. Sebagai referensi bagi penelitian sejenis terutama untuk memperluas penelitian tentang ubi kayu.

TINJAUN PUSTAKA

A. Tinjaun Pustaka

1. Ubi kayu

Penyebaran tanaman ubi kayu di Nusantara, terjadi pada sekitar tahun 1914 – 1918, yaitu saat terjadi kekurangan atau sulit pangan. Tanaman ubi kayu dapat tumbuh dengan baik pada daerah yang memiliki ketinggian sampai dengan 2.500 m dari permukaan laut. Demikian pesatnya tanaman ubi kayu berkembang di daerah tropis, sehingga ubi kayu dijadikan sebagai bahan makanan pokok ketiga setelah padi dan jagung. Pada daerah yang kekurangan pangan tanaman ini merupakan makanan pengganti (substitusi) serta dapat pula dijadikan sebagai sumber kabohidrat utama. Adapun sentra produksi ubi kayu di Nusantara adalah Jawa, Lampung, dan NTT (Sunarto, 2002).

Ubi kayu (*Manihot esculenta* Crantz atau *Manihot utilissima*) memiliki nama lokal yang cukup bervariasi seperti: ketila, keutila, ubi kayee (Aceh), ubi parancih (Minangkabau), ubi singkung (Jakarta), batata kayu (Manado), bistungkel (Ambon), huwi dangdeur, huwi jendral, kasapen, sampeu, ubi kayu (Sunda), katela mantri, ubi kayu, tela pohung (Jawa),

dan kasibi (Ternate). Ubi kayu berasal dari Benua Amerika, tepatnya dari Brazil. Ubi kayu menyebar ke hampir seluruh wilayah dunia, antara lain: Afrika, Madagaskar, India, dan Tiongkok (Purnomo & Purnamawati 2010).

Sistematika (taksonomi) tanaman ubi kayu yang berasal dari Brazil ini diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom : Plantae (tumbuh – tumbuhan)
 Divisio : Spermatophyta (tumbuhan berbiji)
 Subdivisio : Angiospermae
 Kelas : Dicotyledonae (biji bekeping dua)
 Ordo : Euphorbiales
 Famili : Euphorbiaceae
 Genus : Manihot
 Species : *Manihot glaziovii Muell*

Ubi kayu mempunyai tinggi batang hingga mencapai 3 meter atau lebih dengan warna batang yang bervariasi, tergantung kulit luar, tetapi batang yang masih muda pada umumnya berwarna hijau dan setelah tua berubah menjadi keputih-putihan, kelabu, hijau kelabu, atau coklat kelabu.

Empulur batang berwarna putih, lunak, dan strukturnya empuk seperti gabus. Daun ubi kayu memiliki susunan berurat menjari dengan canggap 5 - 9 helai. Ubi kayu termasuk tanaman tropis yang tumbuh di daerah sekitar 30 LU sampai 30⁰ LS, tetapi kebanyakan ditanam di daerah 20⁰ LU sampai 20 LS.

Curah hujan yang sesuai untuk tanaman ubi kayu antara 1.500-2.500 milimeter pertahun. Kelembapan udara optimal untuk tanaman ubi kayu antara 60-65 persen. Suhu udara minimal bagi tumbuhnya ubi kayu sekitar 10⁰ C. Pertumbuhan tanaman akan sedikit terhambat (tanaman menjadi kerdil) jika suhu udara dibawah 10⁰ C. Tanaman menjadi kerdil karena pertumbuhan bunga yang kurang sempurna. Sinar matahari yang dibutuhkan tanaman ubi kayu sekitar 10 jam per hari.

Tanah yang sesuai untuk ubi kayu adalah tanah yang berstruktur remah, gembur, tidak terlalu liat, tidak terlalu poros, dan kaya bahan organik. Jenis tanah yang sesuai untuk tanaman ubi kayu adalah jenis aluvial, latosol, podsolik merah kuning, mediteran, grumosol, dan andosol. Derajat kemasaman (pH) tanah yang sesuai untuk budidaya ubi kayu berkisar antara 4,5-8,0 dengan pH ideal 5,8.

Ubi kayu merupakan tanaman rakus terhadap hara, hal ini ditunjukkan oleh tingginya hara yang terangkut panen, yaitu 4,91 kg N; 1,08 kg P; 5,83 kg K; 1,83 kg Ca; dan 0,79 kg Mg per hektar tiap ton umbi basah. Oleh karena itu penggunaan pupuk organik terhadap ubi kayu yang ditanam secara terus menerus perlu dilakukan untuk mempertahankan keseimbangan hara di dalam tanah dan meminimalkan penurunan hasil (Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Propinsi Lampung, 2011).

Tahapan - tahapan dalam usahatani ubi kayu adalah sebagai berikut :

a. Pengolahan tanah

Tanaman ubi kayu ditanam pada permulaan musim penghujan, maka sebaiknya pengolahan tanah sudah dikerjakan sebelum turun hujan. Tanah dibajak atau dicangkul sehingga tanah menjadi halus dan siap ditanami.

b. Penanaman

Pengembangbiakkan ubi kayu dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan biji dan stek, namun pada umumnya ubi kayu ditanam dalam bentuk stek. Penanaman dalam bentuk biji hanya diperlukan untuk pemuliaan tanaman.

Bagian batang pohon yang baik untuk keperluan bibit adalah batang yang sudah berkayu berumur 7 – 12 bulan dengan panjang batang stek 25 cm.

Pada jarak tanam 100 cm x 80 cm atau 100 cm x 60 cm. Stek ditanam tegak lurus dengan cara menancapkan bagian yang runcing sedalam 5 -10 cm pada tanah yang sudah disiapkan sebelumnya.

Ubi kayu terkenal sebagai tanaman yang banyak menghisap unsur hara dari tanah dan semakin meningkat sesuai dengan pertumbuhannya. Hal ini ditunjukkan oleh tingginya hara yang terangkut panen, yaitu 4,91 kg N; 1,08 kg P; 5,83 kg K; 1,83 kg Ca; dan 0,79 kg Mg per hektar tiap ton umbi basah, sehingga untuk mendapatkan hasil optimal diperlukan pemupukan yang baik untuk mempertahankan keseimbangan unsur hara di dalam tanah (Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Propinsi Lampung, 2011).

c. Pemeliharaan

Pemupukan biasanya bersamaan dengan penyiangan. Pemupukan pertama

diberikan apabila tanaman sudah berumur 1 – 1,5 bulan setelah penyiangan pertama, sedangkan pemupukan dan penyiangan yang kedua dilakukan apabila tanaman sudah berumur 2 – 3 bulan. Dosis umum pemupukan tanaman ubi kayu untuk luasan satu hektar adalah 200 kg urea, 100 kg TSP, dan 100 kg KCL.

Cara pemberian pupuk dengan dibenamkan lebih efektif dalam meningkatkan hasil daripada disebar. Peningkatan efisiensi penggunaan pupuk dapat dilakukan dengan cara mengatur waktu pemberian yaitu P dan 1/3 NK sebagai dasar dan 2/3 NK pada umur 2 – 3 bulan setelah tanam. Peningkatan efisiensi penyerapan P tersedia di dalam tanah akan terjadi bila akar ubi kayu bersimbiosa dengan cendawan *Vasicular arboscular* (Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Propinsi Lampung, 2011).

Ubi kayu dapat dimanfaatkan untuk keperluan pangan, pakan maupun bahan dasar berbagai industri. Oleh karena itu pemilihan varietas ubi kayu harus disesuaikan untuk peruntukannya. Di daerah dimana ubi kayu dikonsumsi secara langsung untuk bahan pangan diperlukan varietas ubi kayu yang rasanya enak dan pulen dan kandungan HCN rendah. Berdasarkan kandungan HCN ubi kayu dibedakan menjadi ubi kayu manis/tidak pahit, dengan kandungan HCN < 40 mg/kg umbi segar, dan ubi kayu pahit dengan kadar HCN = 50 mg/kg umbi segar. Kandungan HCN yang tinggi dapat menyebabkan keracunan bagi manusia maupun hewan, sehingga tidak dianjurkan untuk konsumsi segar. Untuk bahan tape

(peuyem) para pengrajin suka umbi ubi kayu yang tidak pahit, rasanya enak dan daging umbi berwarna kekuningan seperti varietas lokal Krentil, Mentega, atau Adira-1. Tetapi untuk industri pangan yang berbasis tepung atau pati ubi kayu, diperlukan ubi kayu yang umbinya berwarna putih dan mempunyai kadar bahan kering dan pati yang tinggi. Untuk keperluan industri tepung tapioka, umbi dengan kadar HCN tinggi tidak menjadi masalah karena bahan racun tersebut akan hilang selama pemrosesan menjadi tepung dan pati, misalnya UJ-3, UJ-5, MLG-4, MLG-6 atau Adira-4 (Sundari, 2010).

Berdasarkan varietas ubikayu, ubi kayu dibedakan menjadi dua macam :

1. Jenis ubi kayu manis

Ubi kayu manis yaitu jenis ubi kayu yang dapat dikonsumsi langsung karena kadar HCN yang rendah.

2. Jenis ubi kayu pahit

Ubi kayu pahit yaitu jenis ubi kayu untuk diolah atau *prossesing* karena kadar HCN yang tinggi (Winarno, 1995).

Petani biasanya menanam tanaman ubikayu dari golongan ubi kayu yang manis atau tidak beracun untuk mencukupi kebutuhan pangan. Sedangkan untuk bahan dasar untuk keperluan industri biasanya dipilih dari golongan umbi yang pahit atau beracun. Ubi kayu pahit mempunyai kadar pati yang lebih tinggi dan umbinya lebih besar serta tahan terhadap kerusakan, misalnya perubahan warna (Sosrosoedirdjo, 1993).

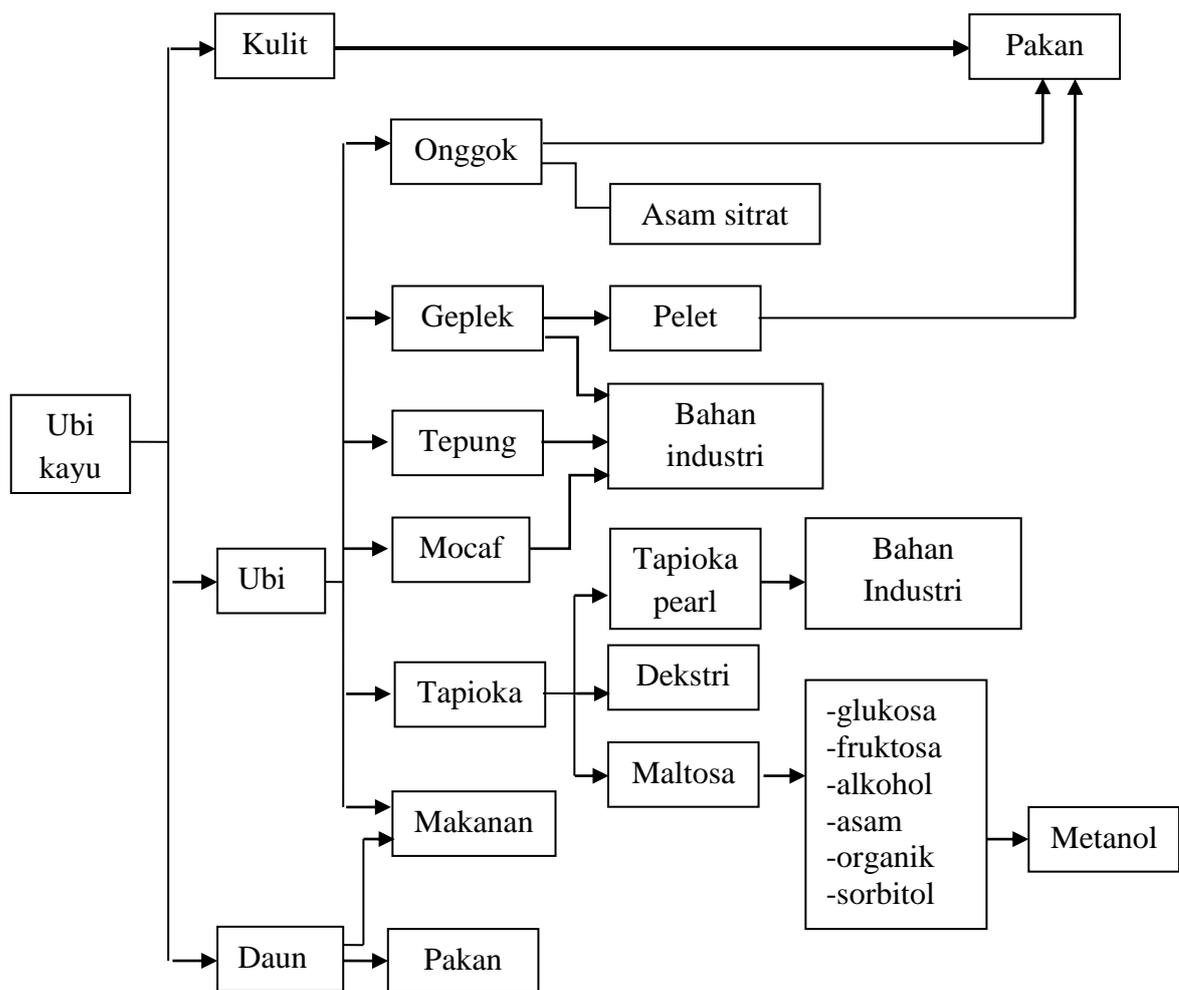
Menurut Gardjito (2013), Jenis ubi kayu yang tidak pahit atau ubi kayu konsumsi lebih banyak ditemukan pada varietas lokal antara lain mentega, manggis, wungu, mangler, roti, odang, jinggul, batak seluang, faroka, dan sebagainya. Varietas unggul nasional ubikayu konsumsi antara lain adira 1, adira 2, malang 1, malang 2, dan darul hidayah. Ubikayu tersebut dapat dikonsumsi karena memiliki karakter sebagai berikut :

1. Rasa tidak pahit dan enak
2. Warna umbi kuning/putih
3. Kandungan serat rendah
4. Bentuk umbi pendek dan kecil
5. Kandungan pati rendah
6. Kadar HCN rendah

Ubi kayu untuk industri memiliki karakter sebagai berikut :

1. Rasa pahit (tidak menjadi masalah)
2. Warna umbi putih atau kuning
3. Kandungan serat ada yang tinggi dan ada pula yang rendah
4. Bentuk umbi panjang dan besar
5. Kadar HCN tinggi

Jenis ubikayu untuk industri, umumnya dapat dipilih dari varietas-varietas unggul nasional antara lain adira 4, uj 3, uj 5, malang 4, malang 6, dan darul hidayah.



Sumber: Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan, 2011

Gambar 4. Pohon Agroindustri Ubi kayu

Ubi kayu merupakan tanaman yang sangat bermanfaat, mulai dari akar, batang, daun dan buahnya yang dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan, seperti tepung cassava, tepung tapioka, pakan, makanan, mocaf, chip, gaplek, gula cair, lem, bahan kertas dan bioethanol. Ada banyak produk turunan ubi kayu. Produk turunan ini biasa dilihat pada Gambar 4. Sifat unggul ubikayu yang dimaksudkan antara lain :

1. Produksi lebih dari 30 ton/ha.
2. Kadar karbohidrat antara 35% s/d 40%.
3. Umur panen pendek (kurang dari 8 bulan sudah dapat panen).
4. Tahan terhadap hama dan penyakit.
5. Rasa enak dengan kadar HCN kurang dari 80 mg/kg.

2. Konsep Usahatani

Usahatani menurut Djamali (2000), adalah kesatuan organisasi antara faktor produksi berupa lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen yang bertujuan untuk memproduksi komoditas pertanian. Usahatani sendiri pada dasarnya merupakan bentuk interaksi antara manusia dan alam di mana terjadi saling mempengaruhi antara manusia dan alam sekitarnya.

Ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari cara-cara petani menentukan, mengorganisasikan, dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin (Suratiyah, 2008)

Menurut Soekartawi (2002), ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Dikatakan efektif apabila petani atau produsen mampu mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien apabila pemanfaatan sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran (*output*) yang lebih tinggi dari masukan (*input*).

Usahatani memiliki beberapa unsur pokok. Unsur yang pertama adalah lahan. Lahan berperan sebagai faktor produksi yang dipengaruhi oleh tingkat kesuburan, luas lahan, lokasi, intensifikasi, dan fasilitas. Unsur kedua adalah tenaga kerja yang dapat berasal dari orang lain atau dari anggota keluarga sendiri. Unsur ketiga adalah modal yang digunakan untuk meningkatkan produktivitas kerja dan kekayaan usahatani. Unsur keempat adalah pengelolaan dalam menentukan, mengkoordinasi, dan mengorganisasikan faktor-faktor produksi pertanian sebagaimana yang diharapkan.

Usahatani yang bagus adalah usahatani yang produktif atau efisien. Usahatani yang produktif berarti usahatani itu produktivitasnya tinggi. Efisiensi usahatani merupakan banyaknya hasil produksi fisik yang dapat diperoleh dari satu kesatuan faktor produksi. Oleh karena itu, untuk mencapai suatu usahatani yang efisien diperlukan bantuan kerjasama beberapa faktor produksi sekaligus seperti tanah, modal dan tenaga kerja, dimana salah satu faktor produksi dianggap variabel sedangkan faktor produksi lainnya dianggap konstan. Untuk mendapatkan faktor-faktor produksi, petani harus mengeluarkan sejumlah biaya (*cost*).

Menurut Hernanto (1999), faktor - faktor yang mempengaruhi keberhasilan usahatani digolongkan menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang ada pada usahatani itu sendiri, seperti petani pengelola, lahan usahatani, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, kemampuan petani mengalokasikan penerimaan

keluarga, dan jumlah keluarga. Faktor eksternal adalah faktor - faktor di luar usaha tani, seperti tersedianya sarana transportasi dan komunikasi, aspek - aspek yang menyangkut pemasaran hasil dan bahan usahatani (harga hasil, harga saprodi, dan lain - lain), fasilitas kredit, dan sarana penyuluhan bagi petani. Keberhasilan usahatani dibidang produksi akan dilihat dari besarnya pendapatan yang diperoleh petani. Berhasil atau tidaknya usahatani dapat dilihat dari besarnya pendapatanyang diperoleh petani dalam mengelola usahatani.

Pendapatan dapat didefinisikan sebagai sisa dari pengurangan nilai penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan yang diharapkan adalah pendapatan yang bernilai positif. Penerimaan usahatani adalah nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Penerimaan ini mencakup semua produk yang dijual, dikonsumsi rumah tangga petani, yang digunakan kembali untuk bibit atau yang disimpan digudang.

Pendapatan atau keuntungan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Analisis pendapatan usahatani dapat dipakai sebagai ukuran untuk melihat apakah suatu usahatani menguntungkan atau merugikan, sampai seberapa besar keuntungan atau kerugian tersebut (Soekartawi,2002).

Biaya-biaya dalam proyek pertanian adalah barang-barang fisik, tenaga kerja, tanah, cadangan tidak terduga, pajak, jasa pinjaman, dan biaya-biaya

yang tidak diperhitungkan. Biaya usahatani berdasarkan sifatnya dibagi menjadi dua yaitu :

- a. Biaya tetap, yaitu biaya yang besar kecilnya tidak bergantung pada besar kecilnya produksi dan dapat digunakan lebih dari satu kali proses produksi. Sewa atau bunga tanah berupa uang adalah contoh dari biaya tetap.
- b. Biaya variabel, yaitu biaya yang besar kecilnya berhubungan dengan besar kecilnya produksi dan habis dalam satu kali proses produksi. Yang termasuk dalam biaya variabel adalah pengeluaran membeli bibit, obat-obatan, biaya persiapan, dan biaya pembuatan kandang.

Dengan demikian, total biaya dalam usahatani merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Secara matematis dapat dituliskan:

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots(1)$$

Dimana:

TC = Total Biaya

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual (Rahim dan Hastuti, 2007). Secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = Y \cdot P_y \dots\dots\dots(2)$$

Dimana:

TR = Total Penerimaan

Y= Jumlah Produksi

Py= Harga per Satuan Produksi

Dalam setiap kegiatan usahatani, hal yang ingin dicapai oleh petani ubi kayu adalah memaksimalkan keuntungan atau pendapatan usahatannya.

Pendapatan merupakan salah satu indikator keberhasilan

usahatani. Pendapatan merupakan selisih penerimaan dengan semua biaya produksi.

Pendapatan meliputi pendapatan kotor (penerimaan total) dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah nilai produksi komoditas pertanian secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya produksi (Rahim dan Hastuti, 2007).

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(3)$$

Dimana:

π = Keuntungan usahatani

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

Besarnya pendapatan usahatani tergantung pada besarnya penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu tertentu. Penerimaan merupakan hasil kali jumlah produksi total dan harga jual per satuan. Pengeluaran atau biaya adalah penggunaan sarana produksi, upah dan lain-lain yang dibebankan pada proses produksi. Besar kecilnya tingkat pendapatan yang diperoleh petani dipengaruhi oleh skala usaha, ketersediaan modal, tingkat

harga output, ketersediaan tenaga kerjakeluarga, sarana transportasi, sistem pemasaran, kebijakan pemerintah dan lainnya.

3. Konsep pemasaran

Pemasaran merupakan aktivitas atau kegiatan yang dilakukan dalam mengalirkan produk mulai dari produsen sampai ke konsumen (Asmarantaka, 2012).

Menurut Assauri (2009), pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan, karena pemasaran merupakan pintu terdepan untuk mengalirnya dana kembali ke dalam perusahaan. Kelancaran masuknya kembali dana dari hasil operasi perusahaan sangat ditentukan oleh bidang pemasaran. Pencapaian keuntungan usaha perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan memasarkan produk perusahaan dengan harga yang menguntungkan.

Menurut Hasyim (2012), pengukuran efisiensi pemasaran dapat dilakukan dengan melalui teknik S-C-P, yaitu *market structure*, *market conduct*, *market performance*, dan konsep input output rasio sebagai berikut:

- a. Struktur pasar (*market structure*) merupakan gambaran hubungan antarpenjual dan pembeli yang dilihat dari jumlah lembaga pemasaran, diferensiasi produk, dan kondisi keluar masuk pasar (*entry condition*).

Struktur pasar dikatakan bersaing bila jumlah pembeli dan penjual banyak, pembeli dan penjual hanya menguasai sebagian kecil dari barang yang dipasarkan sehingga masing-masing tidak dapat mempengaruhi harga pasar (*price taker*), tidak ada gejala konsentrasi, produk homogen, dan bebas untuk keluar masuk pasar. Struktur pasar yang tidak bersaing sempurna terjadi pada pasar monopoli (hanya ada penjual tunggal), pasar monopsoni (hanya ada pembeli tunggal), pasar oligopoli (ada beberapa penjual), dan pasar oligopsoni (ada beberapa pembeli). Bentuk-bentuk pasar persaingan tidaksempurna dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Pasar monopoli merupakan pasar dimana hanya ada satu (mono) penjual, sedangkan pembeli jumlahnya banyak.
- 2) Pasar monopsoni merupakan pasar dimana hanya ada satu pembeli berhadapan dengan penjual yang banyak jumlahnya .
- 3) Pasar oligopoli mempunyai ciri yaitu hanya sedikit penjual sehingga tindakan seorang produsen akan mendorong produsen lain untuk beraksi, terdapat lebih dari dua penjual atau produsen.
- 4) Pasar oligopsoni merupakan pasar dimana para petani kecil yang banyak jumlahnya berhadapan dengan sejumlah pedagang yang kedudukan ekonomisnya lebih kuat.
- 5) Pasar persaingan monopolistik memiliki ciri seperti lebih dari satu penjual, merupakan perusahaan besar, dan perusahaan besar mempunyai pengaruh lebih besar atas *supply* dan harga pasar (Rahim dan Hastuti, 2008).

- b. Perilaku pasar merupakan gambaran tingkah lakulembaga pemasaran dalam menghadapi struktur pasar, untuk tujuanmendapatkan keuntungan sebesar-besarnya, yang meliputi kegiatan pembelian, penjualan, penentuan harga, serta siasat pasar, seperti :
potongan harga, penimbangan yang curang, dan lain-lain.
- c. Keragaan pasar (*market performance*) merupakan gambaran gejala pasar yang tampak akibat interaksi antara struktur pasar (*market structure*) dan perilaku pasar (*market conduct*). Interaksi antara struktur dan perilaku pasar cenderung bersifat kompleks dan saling mempengaruhi secara dinamis. Untuk menganalisis keragaan pasar digunakan beberapa indikator, yaitu :

1) Saluran pemasaran

Saluran pemasaran merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang-barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai ke konsumen. Pada pemasaran komoditas pertanian sering dijumpai adanya rantai pemasaran yang panjang yang melibatkan banyak pelaku pemasaran.

Kotler (2004) mendefinisikan saluran tataniaga sebagai rangkaian titik pemindahan barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen akhir, pemindahan terjadi karena ada batasan waktu dan lokasi yang memisahkan antara produsen dan konsumen akhir.

Saluran tataniaga dibedakan menjadi dua jenis yaitu saluran langsung dan tidak langsung. Saluran langsung yaitu saluran yang terdiri dari produsen primer dan konsumen akhir, sedangkan saluran tidak langsung yaitu saluran yang terdiri dari beberapa lembaga tataniga seperti pengumpul, grosir, industri sebagai perantara antara produsen primer dan konsumen akhir.

2) Harga, biaya, dan volume penjualan

Keragaan pasar juga berkenaan dengan harga, biaya, dan volume penjualan masing-masing tingkat pasar, dimulai dari tingkat petani, pedagang sampai ke konsumen.

3) Pangsa produsen (*Farmer's share*)

Farmer's share merupakan perbedaan antara harga ditingkat retail untuk produk pangan dan serat dengan margin pemasaran ini merupakan porsi dari nilai yang dibayar konsumen akhir yang diterima petani dalam bentuk persentase (%) (Asmarantaka 2012).

Pangsa produsen atau produsen share (PS) bertujuan untuk mengetahui bagian harga yang diterima petani (produsens), yang dinyatakan dalam bentuk persentasi (Hasyim,2012). Apabila PS semakin tinggi, maka kinerja pasar semakin baik dari sisi produsen.

Pangsa produsen dirumuskan sebagai :

$$P_s = \frac{P_f}{P_r} \times 100\% \dots \dots \dots (4)$$

dimana : P_s = Bagian harga ubi kayu yang diterima petani
(produsen)

P_f = Harga ubi kayu di tingkat petani (produsen)

P_r = Harga ubi kayu di tingkat konsumen

Hubungan *farmer's share* dengan margin pemasaran adalah negatif, artinya margin pemasaran yang semakin tinggi akan mengakibatkan *farmer's share* semakin kecil dan sebaliknya ketika margin pemasaran rendah maka *farmer's share* semakin tinggi. Ukuran efisiensi pemasaran salah satunya ketika margin pemasaran rendah dan *farmer's share* tinggi.

4) Margin Pemasaran dan Rasio Profit Margin

Secara umum, Hasyim (2012) berpendapat bahwa margin pemasaran adalah perbedaan harga pada berbagai tingkat system pemasaran. Untuk melihat efisiensi pemasaran melalui analisis margin dapat digunakan sebaran rasio margin keuntungan atau rasio profit margin (RPM) pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran. Rasio margin keuntungan adalah perbandingan antara tingkat keuntungan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yang bersangkutan. Secara matematis perhitungan margin pemasaran dirumuskan sebagai :

$$m_{ji} = P_{si} - P_{bi} \quad \text{atau} \quad m_{ji} = P_{ti} - P_{bi} \dots \dots \dots (5)$$

Total marjin pemasaran yang diperoleh saluran lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran dirumuskan sebagai :

$$M_{ji} = \sum m_{ji} \dots\dots\dots(6)$$

Penyebaran marjin pemasaran dapat dilihat berdasarkan persentase keuntungan terhadap biaya pemasaran (*Ratio Profit Margin/RPM*) pada masing-masing lembaga pemasaran, dirumuskan sebagai :

$$RPM = \frac{P_i}{b_{ti}} \dots\dots\dots(7)$$

dimana :

m_{ji} = Marjin pada lembaga pemasaran tingkat ke-i

M_{ji} = Total marjin pada satu saluran pemasaran ke-i

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

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

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

p_i = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i

P_r = Harga pada tingkat konsumen

P_f = Harga pada tingkat petani (produsen)

B. Penelitian Terdahulu

Adapun persamaan terletak pada tujuan dan metode penelitian. perbedaan terletak pada jenis komoditas dan lokasi penelitian dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Kajian penelitian terdahulu

No	Judul	Alat analisis	Hasil Penelitian
1.	Analisis Efisiensi Pemasaran Ubi Kayu di Provinsi Lampung (Anggraini, 2013)	Analisis deskriptif kuantitatif dan deskriptif kualitatif (konsep pemasaran, struktur pasar, lembaga pasar dan saluran pemasaran, margin pemasaran)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Struktur pasar yang terbentuk adalah pasar yang hampir mendekati pasar bersaing sempurna, yaitu pasar persaingan oligopsonistik. 2. Perilaku pasar : petani produsen ubi kayu tidak menghadapi kesulitan dalam memasarkan hasil panennya, sistem pembayaran dominan dilakukan secara tunai, dan harga dominan ditentukan oleh pihak pabrik/pembeli. 3. Keragaan pasar meliputi : <ol style="list-style-type: none"> a. Saluran pemasaran ubi kayu yang terdapat di lokasi penelitian terdiri dari 2, yaitu : <ol style="list-style-type: none"> 1. Petani, Pabrik Tapioka 2. Petani, Pengumpul, Pabrik Tapioka b. Margin pemasaran dan RPM relatif kecil, yaitu margin pemasaran sebesar 13,32% terhadap harga produsen dan RPM sebesar 0,39, mengindikasikan sistem pemasaran ubi kayu relatif sudah efisien. c. Koefisien korelasi harga ubi kayu adalah 0,995, yang berarti ada hubungan yang sangat erat antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir. d. Elastisitas transmisi harga yang diperoleh adalah 0,911, yang menunjukkan bahwa pasar yang terjadi adalah pasar persaingan oligopsonistik yang hampir bersaing sempurna dan sistem pemasaran yang

			terjadi hampir efisien.
2.	Peranan Kelompok Tani dan Pendapatan Petani Ubi Kayu di desa Siswo Bangun Kecamatan Seputih Banyak kabupaten Lampung Tengah (Haryadi, 2018).	Metode analisis data yang digunakan menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Tujuan pertama pada penelitian ini dijawab secara deskriptif . Selanjutnya untuk menguji tujuan yang kedua dan ketiga menggunakan stastistik non parametrik dengan uji koefisien korelasi Rank Spearman (rs).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor-faktor yang berhubungan nyata dengan peranan kelompok tani petani ubi kayu adalah peran penyuluh dan kepemimpinan ketua kelompok tani, sedangkan yang tidak berhubungan nyata dengan peranan kelompok tani adalah tingkat motivasi petani dan interaksi sosial petani. 2. Tingkat pendapatan usahatani petani ubi kayu di Desa Siswo Bangun Kecamatan seputih Banyak Kabupaten Lampung Tengah adalah sebesar Rp27.845.592 per 1,27 ha atau sebesar Rp21.925.801 per ha.
3.	Analisis Distribusi Pendapatan Petani Ubi Kayu Pola Kemitraan Dan Bukan Kemitraan Pada PT. Sari Pati Semudun Jaya Di Desa Bukit Batu Kecamatan Sungai Kunyit Kabupaten Pontianak (Juardi, 2005).	Analisis data yang digunakan yaitu analisis pendapatan, uji statistik t-Test serta analisis Gini Ratio untuk mengetahui distribusi pendapatan.)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rata-rata pendapatanusahataniubikayupetanipolakemitraanP T. Sari PatiSemudun Jaya (Rp. 5.200.757,-) lebihkecildari rata-rata pendapatanusahataniubikayupetanibukankemitraan (Rp. 7.215.092,-)halinidilihtdariHasilujistatistik Independent Sampel t test terhadapperbandinganpendapatanusahataniubikayu polakemitraandanbukankemitraanmenunjukkannila i t adalahsebesar -7,371 (sig < 0,05) sehinggadikatakanterdapatperbedaan yang antaraperbandinganpendapatanusahataniubikayupet anipolakemitraandanbukankemitraan.

			<p>2. Nilai Gini ratio pada petani ubi kayu polakemitraan adalah sebesar 0,0859 atau dibulatkan menjadi 0,1. Nilai <i>Gini ratio</i> petani ubi kayu buka kemitraan adalah sebesar 0,125 atau dibulatkan menjadi 0,1. Berdasarkan kriteria nilai koefisien Gini pendapatan ke luarga petani ubi kayu dari kedua polatersebut berada di wilayah kurang dari 0,3 yaitu tingkat ketimpangan rendah</p>
4.	Analisis Pendapatan dan Biaya Pokok Produksi Usahatani Ubi Kayu di Kecamatan Bandar Mataram Kabupaten Lampung Tengah (Mansi, 2018).	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Analisis Pendapatan Usahatani ubi kayu. Perhitungan biaya pokok produksi ubi kayu adalah dengan membagi total seluruh biaya produksi dengan jumlah produksi ubi kayu per satu musim tanam.	<p>1. Rata-rata produksi usahatani ubi kayu sebesar 24,94 ton/ha dengan pendapatan rata-rata usahatani ubi kayu per hektar di atas biaya tunai sebesar Rp12.854.874 dan di atas biaya total sebesar Rp5.716.769.</p> <p>2. Biaya pokok produksi usahatani ubi kayu adalah sebesar Rp 547/kg dengan selang kepercayaan 95% antara Rp 420/kg dan Rp 863/kg.</p>
5.	Analisis Usahatani Ubi Kayu Varietas Gajah (Studi Kasus di Kelompok Tani-Ternak Kerti Winangun, Desa Bukti, Kecamatan Kubutambahan, Kabupaten Buleleng) (Mardika, 2017)	Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan tehnik pengamatan (<i>Observation</i>), wawancara dan studi kepustakaan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian	<p>1. Usahatani ubi kayu varietas Gajah per hektar per satu kali musim tanam tahun 2015 di Kelompok Tani-Ternak Kerti Winangun Desa Bukti, Kabupaten Buleleng, dengan total biaya sebesar Rp. 15.738.424,00, dan penerimaan sebesar Rp. 47.367.300,00, sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp. 31.628.876,00.</p> <p>2. R/C ratio usahatani ubi kayu varietas Gajah di</p>

	ini adalah analisis pendapatan, analisis R/C ratio, dan analisis deskriptif	Kelompok Tani-Ternak Kerti Winangun, Desa Bukti, Kecamatan Kubutambahan sebesar 3,00 yang berarti usahatani ubi kayu Varietas Gajah layak untuk dilanjutkan.
6.	Analisis Pemasaran Ubi Kayu di Kecamatan Bandar Mataram Kabupaten Lampung Tengah (Purnamasari, 2018).	Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis model S-C-P (<i>Structure, Conduct, Performance</i>).
		1. Elastisitas transmisi harga sebesar 0,15. Artinya, jika harga tepung tapioka naik 1%, maka harga ubi kayu hanya naik 0,15 %. Hal ini menunjukkan posisi tawar petani lemah dalam sistem pemasaran ubi kayu.
7.	Analisis Pendapatan dan Biaya Pokok Produksi Usahatani Ubi Kayu di Kecamatan Sukadana Kabupaten Lampung Timur (Purwaningsih, 2018).	Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis kualitatif (deskriptif) digunakan untuk menjelaskan hasil yang diperoleh dari analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif (statistik) digunakan untuk mengetahui hasil produksi, harga hasil produksi, jumlah faktor produksi, harga faktor produksi dan tingkat pendapatan.
		1. Rata-rata produksi usahatani ubi kayu sebesar 25,369 ton/ha. 2. Rata-rata pendapatan di atas biaya tunai sebesar Rp 12.190.194/ha . 3. Rata-rata pendapatan di atas biaya total sebesar Rp 5.447.277/ha. 4. Biaya pokok produksi usahatani ubi kayu yaitu sebesar Rp 769/kg dengan selang kepercayaan 95% antara Rp 480.00/kg dan Rp 815/kg..
8.	Analisis Usahatani dan Pemasaran Ubi Kayu dan Ubi Jalar Di Simalungun (Siburian, 2013).	Metode analisis yang digunakan adalah analisis data deskriptif kualitatif dan kuantitatif (fungsi
		1. Produktivitas ubi jalar lebih rendah daripada ubi kayu, faktor yang mempengaruhi bibit, pupuk, herbisida, tenaga kerja. Lembaga pemasaran saluran 1 belum efisien, saluran 2 sudah efisien.

		produksi regresi berganda, uji beda rata-rata serta analisis BEP).	2. Nilai koefisien regresi 8496,52 artinya bila terjadi peningkatan harga jual Rp 1/kg maka akan terjadi penambahan pendapatan sebesar Rp 8.496,52.
9.	Curahanan Tenaga Kerja dan Pendapatan Usahatani Ubikayu (<i>Manihot Esculenta Crantz</i>) terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani (Studi di Desa Purabaya Kecamatan Purabaya Sukabumi Jawa Barat) (Suryana, 2016).	Analisis data dilakukan secara deskriptif dan kuantitatif (analisis usahatani).	1. Rata-rata pendapatan rumah tangga petani ubi kayu di desa Purabaya adalah sebesar Rp 5.721.639 per tahun atau sebesar Rp. 476.800 per bulan. Usaha diluar usahatani yang terdiri dari usaha perdagangan dan jasa menempati urutan kedua terbesar setelah usahatani ubikayu, yaitu sebesar Rp 16.934.483 atau 32 % dari total pendapatan, sedangkan usahatani luar ubikayu menempati urutan ketiga yaitu sebesar Rp 2.947.500 atau 9 % dari total penerimaan.
10.	Analisis Usahatani Ubi Kayu (<i>Manihot utilissima</i>) (Thamrin, 2013).	Analisis deskriptif kuantitatif (Menganalisis pendapatan, fungsi Cobb-douglass, Rasio R/C)	1. Secara simultan (serempak) biaya faktor – faktor produksi (luas lahan, bibit, tenaga kerja, dan pupuk) berpengaruh terhadap pendapatan petani ubi kayu pada tingkat kepercayaan 95%. 2. Secara parsial luas lahan berpengaruh nyata terhadap pendapatan usahatani ubi kayu pada tingkat kepercayaan 95%. Variable bibit, tenaga kerja, dan pupuk tidak berpengaruh nyata terhadap pendapatan usahatani ubi kayu pada tingkat kepercayaan 95%. 3. Analisis <i>Retrun Cost Ratio (R/C)</i> bahwa nilai R/C $7.5 > 1$, dengan demikian usahatani ubi kayu layak untuk dikembangkan.

C. Kerangka Pemikiran

Pertanian merupakan suatu kegiatan yang diusahakan oleh petani sebagai produsen. Produksi adalah suatu metode atau teknik dalam menghasilkan produk dengan memanfaatkan faktor-faktor produksi yang tersedia. Kegiatan usahatani memasukkan faktor alam dengan faktor-faktor produksi lain untuk menghasilkan *output* pertanian (barang atau jasa).

Proses produksi dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan dari usahatani ubi kayu ditentukan oleh besarnya input-input atau biaya produksi yang dikeluarkan dan besarnya penerimaan yang akan diterima oleh petani. Penggunaan faktor-faktor produksi yang efisien merupakan hal yang mutlak ada dalam proses produksi untuk keberhasilan produksi karena keuntungan maksimum hanya akan tercapai dengan mengkombinasikan faktor-faktor produksi secara efisien.

Usahatani ubi kayu merupakan kegiatan mengelola faktor-faktor produksi untuk menghasilkan komoditi ubi kayu yang dipergunakan sebagai bahan pangan alternatif dan bahan baku agroindustri serta menjadi sumber pendapatan petani. Untuk dapat meningkatkan ketahanan pangan, maka produksi dan produktifitas ubikayu harus ditingkatkan, namun upaya yang harus di benahi adalah penyediaan sarana produksi dan dan penggunaan faktor-faktor produksi secara efisien, hal ini di Provinsi Lampung masih banyak petani yang belum menggunakan faktor-faktor produksi secara efektif.

Faktor-faktor produksi yang berpengaruh terhadap produksi ubi kayu adalah luas lahan, tunas, pupuk kandang, pupuk an-organik dan tenaga kerja. Lahan merupakan faktor produksi utama yang menentukan tingkat keberhasilan pada usahatani ubi kayu dengan asumsi tingkat kesuburan lahan tersebut cukup bagus. Bibit juga merupakan salah satu faktor yang berperan dalam peningkatan produksi.

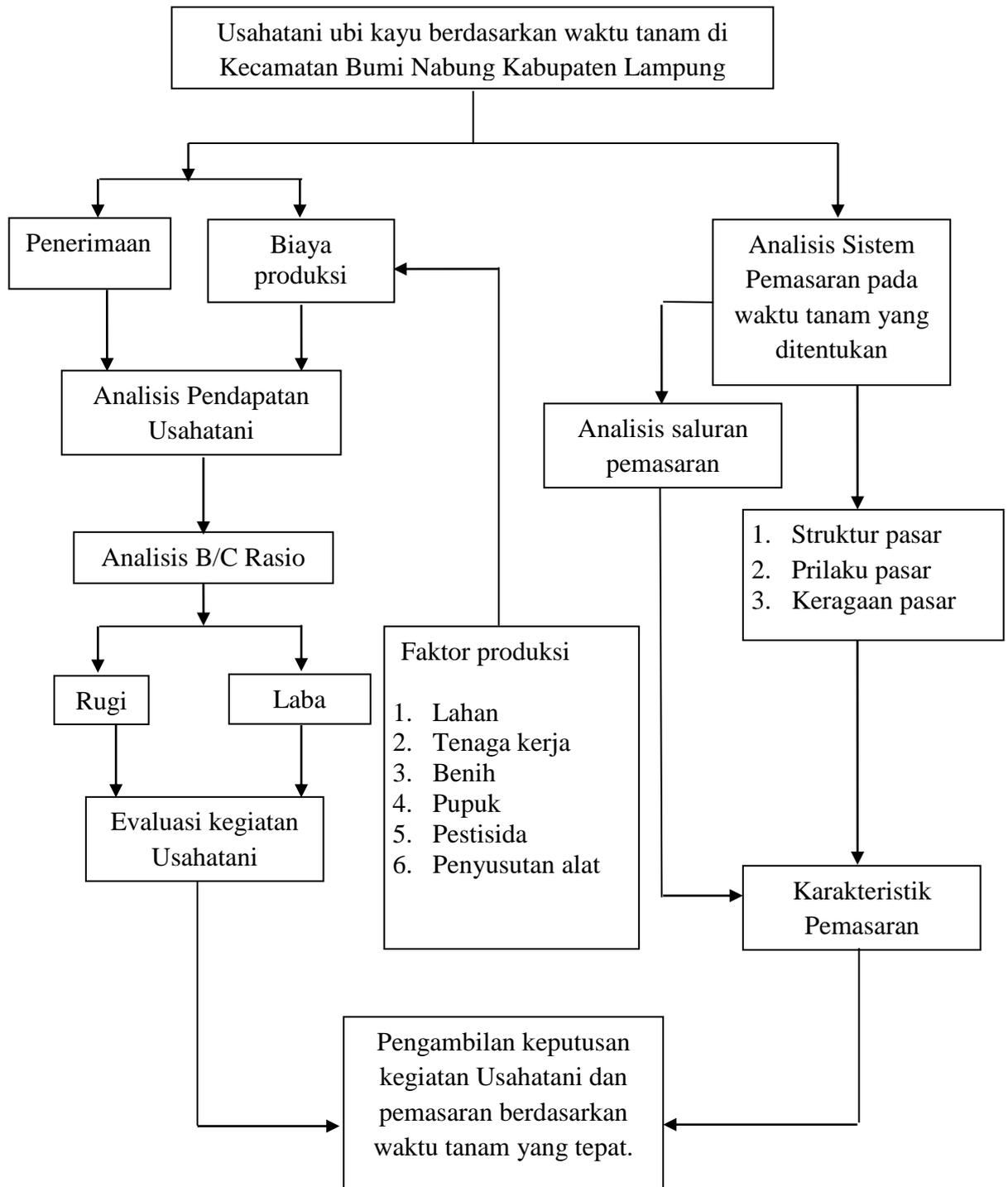
Tanaman ubi kayu dapat tumbuh subur dengan adanya ketersediaan unsur hara yang cukup, karena ubi kayu merupakan tanaman yang *rakus* akan unsur hara, sehingga pemupukan harus dilakukan secara tepat dan berimbang. Faktor tenaga kerja juga berperan penting dalam usahatani ubi kayu yang berkaitan dengan pengolahan lahan sampai pada pengelolaan hasil panen. Jumlah tenaga kerja yang digunakan harus sesuai dengan lahan yang tersedia. Apabila lahan yang tersedia luas maka jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan cukup banyak, dan sebaliknya.

Hasil produksi ubi kayu yang baik dapat digunakan untuk meningkatkan ketahanan pangan dan dapat dijadikan sebagai diversifikasi pangan. Penggunaan berbagai kombinasi faktor produksi sangat dibutuhkan untuk meningkatkan produktivitas komoditi ubi kayu sehingga akan meningkatkan pendapatan petani. Semakin tinggi harga yang diterima petani maka akan semakin tinggi pendapatan petani.

Pendapatan maksimum akan diperoleh petani jika petani mampu mengalokasikan dan memanfaatkan faktor-faktor produksi secara optimal. Usahatani ubi kayu akan terus dilakukan oleh petani jika petani mendapatkan

keuntungan yang optimal. Selain itu, keuntungan yang diperoleh petani juga bergantung kepada jumlah komoditi yang dijual, tingkat harga yang diterima, dan sistem pemasaran komoditi tersebut. Oleh karena itu, sistem pemasaran sangat penting untuk diketahui karena terdapat 7 pabrik ubi kayu yang terdapat di Kecamatan Bumi Nabung, Kabupaten Lampung Tengah tetapi harga yang diterima petani masih rendah.

Salah satu faktor harga yang diterima petani masih rendah adalah karena waktu tanam yang serempak sehingga waktu panen raya juga serempak hal ini mengakibatkan pasokan tinggi namun permintaan tetap sehingga harga ubi kayu menjadi rendah. Pada penelitian ini akan dilakukan analisis berdasarkan waktu tanam pada setiap bulannya selama satu tahun yaitu dari bulan Januari – sampai Desember untuk melihat hasil pendapatan usahatani dan karakteristik pemasaran pada usahatani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung Kabupaten Lampung Tengah. Berikut adalah kerangka pemikiran yang dapat dilihat pada gambar 5



Gambar 5. Kerangka pemikiran analisis pendapatan usahatani dan pemasaran ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung, Kabupaten Lampung Tengah.

III. METODE PENELITIAN

A. Konsep Dasar Dan Definisi Operasional

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

Usahatani kayu adalah suatu organisasi produksi komoditi kayu yang dilakukan dengan cara mengelola faktor-faktor produksi untuk memperoleh penerimaan usahatani.

Petani ubi kayu adalah orang yang bercocok tanam atau berusahatani ubi kayu dalam kurun waktu tertentu dan memperoleh pendapatan dari usahatani ubi kayu tersebut.

Luas lahan adalah tempat yang digunakan oleh petani untuk melakukan usahatani ubi kayu, diukur dalam satuan hektar (ha).

Jumlah obat-obatan adalah banyaknya bahan kimia yang digunakan untuk memberantas gulma serta hama dan penyakit tanaman ubi kayu dalam satu kali musim tanam, diukur dalam satuan liter (lt).

Jumlah pupuk adalah banyaknya pupuk yang digunakan oleh petani pada

proses produksi ubi kayu dalam satu kali musim tanam, diukur dalam satuan kilogram (kg).

Produksi ubi kayu adalah jumlah output yang dihasilkan dari kegiatan usahatani ubi kayu per musim tanam yang, diukur dalam satuan ton.

Produktivitas merupakan hasil produksi ubi kayu per hektar, diukur dalam satuan ton per hektar (ton/ha).

Penerimaan total adalah nilai hasil yang diterima oleh petani yang dihitung dengan mengalikan jumlah produksi yang dengan harga jual ubi kayu, diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Pendapatan atau keuntungan merupakan jumlah penerimaan total dikurangi dengan biaya total dalam kegiatan produksi, sehingga menghasilkan sejumlah uang atau keuntungan yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Biaya produksi atau biaya total adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha tani ubi kayu dalam satu kali periode produksi yang diukur dalam nilai satuan rupiah (Rp). Biaya produksi meliputi biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani yang besarnya tidak dipengaruhi jumlah output yang diproduksi. Biaya tetap diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani yang besarnya dipengaruhi jumlah output yang diproduksi. Biaya variabel diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Biaya tunai adalah biaya yang dikeluarkan secara tunai oleh petani untuk membeli faktor-faktor produksi pada usaha tani ubi kayu.

Biaya diperhitungkan adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam kegiatan usaha ubi kayu, tetapi tidak dikeluarkan secara tunai.

Biaya tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi selama satu kali proses produksi. Biaya tenaga kerja diukur dalam hari orang kerja (HOK).

Biaya penyusutan (berdasarkan metode garis lurus) adalah hasil bagi antara harga peralatan yang dikurangi nilai sisa, dengan umur ekonomis peralatan yang diukur dalam satuan Rupiah (Rp).

Peralatan adalah serangkaian alat yang digunakan dalam proses usahatani ubi kayu seperti cangkul, sabit, *sprayer* dan lainnya.

Harga output adalah harga jual ubi kayu per kilogram yang diukur dalam satuan rupiah (Rp).

Harga pupuk adalah jumlah uang yang dikeluarkan oleh petani untuk membeli pupuk bagi keperluan usahatani ubi kayu, diukur dalam satuan rupiah perkilogram (Rp/kg).

Harga obat-obatan adalah jumlah uang yang dikeluarkan petani untuk membeli obat-obatan bagi keperluan usahatani ubi kayu, diukur dalam satuan rupiah per liter (Rp/l).

Volume jual adalah jumlah ubi kayu yang dijual oleh petani pada saat transaksi jual beli, diukur dalam satuan kilogram (kg).

Pemasaran adalah proses pertukaran barang dengan tujuan satu pihak memperoleh keuntungan dan pihak lain memperoleh kepuasan.

Lembaga Pemasaran adalah seluruh pihak yang terkait dalam kegiatan pemasaran yang dimulai dari produsen hingga ke tangan konsumen.

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran meliputi biaya angkut, penyusutan, dan lainnya, yang diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).

Marjin pemasaran total adalah selisih harga di tingkat konsumen akhir dengan harga di tingkat produsen atau jumlah marjin di tiap lembaga pemasaran, diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).

Profit marjin adalah marjin keuntungan lembaga pemasaran, dihitung dengan cara mengurangi nilai marjin pemasaran dengan biaya yang dikeluarkan, diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).

Rasio marjin keuntungan adalah perbandingan antara tingkat keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran dan biaya yang dikeluarkan pada kegiatan pemasaran.

Pedagang pengumpul adalah pedagang-pedagang yang membeli ubi kayu dari petani atau pedagang pengumpul tingkat bawah untuk dijual kembali.

Pedagang besar adalah orang yang membeli ubi kayu dari petani atau pedagang pengumpul secara langsung dan menjual ubi kayu kepada pedagang pengecer.

Pedagang Pengecer I adalah orang atau lembaga yang menjual ubi kayu langsung kepada pengecer lain dan konsumen akhir.

Pedagang Pengecer II adalah orang atau lembaga yang menjual ubi kayu langsung kepada konsumen akhir.

Konsumen adalah masyarakat umum, pedagang pengecer, pedagang besar, dan perusahaan (pabrik) yang membeli produk usahatani ubi kayu

Saluran pemasaran adalah rantai pemasaran dengan melibatkan pihak-pihak yang berkaitan dengan proses penjualan barang dari tangan produsen hingga ke tangan konsumen.

Pasar adalah tempat terjadinya proses penjualan dan pembelian.

Harga di tingkat produsen adalah harga ubi kayu yang diterima petani pada waktu transaksi jual beli, diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).

Harga di tingkat konsumen adalah harga ubi kayu yang dibayarkan konsumen akhir pada waktu transaksi jual beli, diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).

Volume jual adalah jumlah ubi kayu yang dijual pada waktu transaksi jual beli, diukur dalam satuan kilogram (kg). Volume beli adalah jumlah jahe yang dibeli oleh lembaga pemasaran, diukur dalam satuan kilogram (kg).

B. Lokasi, Responden, dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di 3 Desa dengan luas lahan yaitu desa Bumi Nabung Ilir 1394 Ha, Bumi Nabung Utara 934 Ha dan Srikencono 527 Ha, Kecamatan Bumi Nabung, Kabupaten Lampung Tengah. Lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa menurut hasil survei daerah tersebut merupakan daerah sentra produksi ubi kayu di Kabupaten Lampung Tengah. Dengan pertimbangan yang sama, dari Kecamatan Bumi Nabung dipilih karena potensial dan terdapat tujuh pabrik yang beroperasi.

Sifat petani ubi kayu sebagai populasi dalam penelitian ini homogen dalam hal : (1) semua petani menggunakan teknik budidaya yang sama, (2) semua petani bermaksud menjual produknya, dan (3) semua petani mencari keuntungan dalam menjual produknya. Populasi petani ubi kayu di Bumi Nabung sebanyak 1.029 petani. Menurut (Sugiyono, 2003) teknik pengambilan sampel ditentukan secara *non proporsional sampling*, yaitu teknik yang tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Jumlah sampel pada setiap bulannya sebanyak 5 responden selama 1 tahun (12 bulan) jadi total responden dalam penelitian ini adalah 60 petani ubi kayu.

Untuk mendapatkan informasi tentang lembaga perantara pemasaran, diambil yang terlibat langsung dalam pemasaran ubi kayu dengan menggunakan teknik *snowball sampling*. Cara pengambilan sampel dilakukan berantai dilakukan *interview* terhadap petani ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung Kabupaten Lampung Tengah. Selanjutnya, yang bersangkutan diminta untuk

menyebutkan calon responden lainnya (pedagang ubi kayu) sehingga didapat suatu rangkai pemasaran. Pengumpulan data responden penelitian adalah petani ubi kayu yang telah menanam dan responden analisis pemasaran terdiri dari produsen, lembaga pemasaran dan konsumen tingkat akhir. Pengumpulan data penelitian pada bulan Mei 2018.

C. Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari petani ubi kayu sebagai responden melalui wawancara dengan menggunakan kuesioner (daftar pertanyaan) yang telah dipersiapkan. Data sekunder diperoleh dari lembaga/instansi terkait, seperti : Badan Pusat Statistik Propinsi Lampung, Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, dan lembaga lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

D. Metode Analisis Data

Metode analisis data pada penelitian ini adalah analisis kuantitatif dan kualitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis usahatani yang dilihat dari R/C dan untuk menganalisis pemasaran yang dilihat dari pangsa produsen (PS). Analisis kualitatif (deskriptif) digunakan untuk mengetahui struktur pasar (jumlah pembeli dan penjual), perilaku pasar (cara pembelian, penjualan, dan pembayaran), serta keragaan pasar (saluran pemasaran, harga, biaya, serta volume penjualan).

1. Pendapatan Usahatani

Pendapatan usahatani ubi kayu diperoleh dengan menghitung selisih antara penerimaan yang diterima usahatani ubi kayu dengan total biaya produksi ubi kayu yang dikeluarkan. Penerimaan dipengaruhi oleh jumlah produksi ubi kayu yang dihasilkan dan tingkat harga yang berlaku pada saat ubi kayu tersebut dijual. Usaha tani ubi kayu dikaji dengan dua indikator yaitu pendapatan usahatani ubi kayu dan R/C rasio. Pendapatan dari usahatani yang telah dilakukan akan dihitung dengan menggunakan rumus (Rahim dan Hastuti, 2007). Secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (8)$$

Analisis selanjutnya adalah analisis efisiensi usahatani dengan menggunakan analisis rasio penerimaan dan biaya (R/C). Rasio penerimaan atas biaya menunjukkan berapa besarnya penerimaan yang akan diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam produksi usahatani ubi kayu. Dalam hal ini jika semakin tinggi nilai R/C, maka semakin menguntungkan usahatani tersebut. Analisis R/C dapat dirumuskan sebagai berikut (Soekartawi, 1995):

$$R/C = TR/TC \dots\dots\dots (9)$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

Terdapat kemungkinan hasil yang akan diperoleh dari perhitungan tersebut, yaitu :

Pengambilan keputusan dari hasil analisis usahatani adalah sebagai berikut:

- a. Jika $R/C > 1$, maka usahatani yang dilakukan menguntungkan, karena penerimaan lebih besar dari biaya total.
- b. Jika $R/C < 1$, maka usahatani yang dilakukan tidak menguntungkan, karena penerimaan lebih kecil daripada biaya total (BEP).
- c. Jika $R/C = 1$, maka usahatani yang dilakukan tidak menguntungkan dan tidak juga merugi (impas), karena penerimaan total sama dengan biaya total.

Usahatani dikatakan efisien apabila nilai R/C rasio lebih besar dari satu, semakin besar nilai R/C rasio maka menunjukkan semakin tinggi keuntungan usahatani tersebut. Suatu metode dapat dikatakan lebih efisien dari metode lainnya, apabila mampu menghasilkan output yang lebih tinggi nilainya untuk biaya yang sama atau menghasilkan keuntungan yang sama dengan biaya yang lebih kecil.

Hasil analisis untuk hubungan antara R/C dengan harga, dan R/C dengan produksi menggunakan alat bantu SPSS 16 dengan metode *Pearson*

Correlation dengan kriteria pengambilan keputusan untuk t_{hitung} adalah :

- a. Jika nilai sig (*2-tailed*) $< 0,05$ maka terdapat korelasi yang signifikan antara variabel R/C dengan variabel harga atau produksi
- b. Jika nilai sig (*2-tailed*) $> 0,05$ maka tidak terdapat korelasi yang signifikan antara variabel R/C dengan variabel harga atau produksi

Kriteria pengambilan keputusan untuk nilai r_{hitung} adalah :

- a. Jika nilai r_{hitung} atau *Pearson Correlation* $< r_{tabel}$ maka terdapat korelasi antara variabel R/C dengan variabel harga atau produksi
- b. Jika nilai r_{hitung} atau *Pearson Correlation* $> r_{tabel}$ maka tidak terdapat korelasi antara variabel R/C dengan variabel harga atau produksi
- c. Nilai negatif (-) berarti korelasi bersifat negatif (berbanding terbalik) dan nilai positif (+) berarti korelasi bersifat positif (sebanding) pada nilai r_{hitung} atau nilai *Pearson Correlation*.

2. Karakteristik Pemasaran Ubi Kayu

Menurut Hasyim (2012) metode yang digunakan untuk mengetahui efisiensi pemasaran adalah metode SCP (*Structure, Conduct, performance*). Metode SCP dapat dikelompokkan menjadi tiga komponen yaitu :

a. Struktur Pasar

Struktur pasar mengacu pada dimensi fisik yang menyangkut definisi industri dan pasar, jumlah perusahaan/produsen atau pabrik di pasar, distribusi perusahaan/produsen dan/atau pabrik dalam berbagai ukuran dan konsentrasi, deskripsi produk dan diferensiasi produk, rintangan masuk pasar, dan sebagainya. Struktur pasar dilihat melalui ukuran jumlah pembeli dan penjual di dalam pemasaran ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung, Kabupaten Lampung Tengah.

Struktur pasar ubi kayu dianalisis berdasarkan saluran pemasaran yang didukung peranan fungsi-fungsinya, jumlah lembaga pemasaran yang terlibat (penjual dan pembeli), kebebasan keluar masuk pasar, kondisi dan keadaan produk, penentuan harga, dan tingkat pengetahuan yang dimiliki oleh partisipan dalam pemasaran seperti: biaya, harga, dan kondisi pasar partisipan.

b. Perilaku Pasar

Perilaku pasar mengacu pada perilaku perusahaan atau lembaga tataniaga pada struktur pasar tertentu dan tipe keputusan yang diambil manajer dalam berbagai struktur pasar. Perilaku pasar dilihat dari proses pembentukan harga melalui grading dan standarisasi.

Struktur pasar ubi kayu dianalisis berdasarkan saluran pemasaran yang didukung peranan fungsi-fungsinya, jumlah lembaga pemasaran yang terlibat (penjual dan pembeli), kebebasan keluar masuk pasar, kondisi dan keadaan produk, penentuan harga, dan tingkat pengetahuan yang dimiliki oleh partisipanm pemasaran seperti: biaya, harga, dan kondisi pasar partisipan.

c. Keragaan pasar

Keragaan pasar merupakan gambaran gejala pasar yang tampak akibat interaksi antara struktur pasr dan perilaku pasar. Selanjutnya untuk menganalisis keragaan pasar digunakan beberapa indikator, yaitu :

(1) Saluran pemasaran

Saluran pemasaran ubi kayu di Kecamatan Bumi Nabung dianalisis dengan mengamati lembaga-lembaga pemasaran yang berperan sebagai pihak perantara dalam proses peyampaian produk. Saluran distribusi pemasaran ubi kayu dianalisis mulai dari petani hingga pedagang.

Dari analisis tersebut dapat diketahui berapa banyak jumlah lembaga pemasaran yang terlibat dan saluran distribusi pemasaran yang terjadi. Perbedaan saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu komoditas akan berpengaruh pada pendapatan yang diterima oleh petani dan masing-masing lembaga pemasaran.

Saluran pemasaran ubi kayu dianalisis secara deskriptif kualitatif, mulai dari tingkat produsen, pedagang perantara serta konsumen yang ikut terlibat dalam proses arus barang.

Saluran pemasaran panjang, namun fungsi pemasaran yang dilakukan sangat dibutuhkan (sulit diperpendek), maka dapat dikatakan efisien. Saluran pemasaran panjang, namun ada fungsi pemasaran yang tidak perlu dilakukan (dapat diperpendek), tetapi tidak dilakukan, maka dapat dikatakan tidak efisien. Jika saluran pemasaran pendek dan fungsi pemasaran dirasa cukup, maka dapat dikatakan efisien. Saluran pemasaran pendek dan dirasa perlu tambahan fungsi pemasaran sehingga perlu diperpanjang, maka dapat dikatakan tidak efisien

Jumlah saluran pemasaran yang ikut serta dalam proses pemasaran akan menentukan apakah sistem pemasaran tersebut efisien atau tidak. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, maka akan menambah biaya pemasaran yang ikut serta dalam proses pemasaran akan menentukan apakah sistem pemasaran tersebut efisien atau tidak. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, maka akan menambah biaya pemasaran yang dikeluarkan.

Panjang pendeknya saluran pemasaran satu barang niaga ditandai dengan berapa banyaknya pedagang perantara yang dilalui oleh barang niaga tersebut sejak dari produsen hingga konsumen akhir. Pedagang perantara yang dilaluinya banyak maka di katakan bahwa seluruh pemasaran dari barang niaga tersebut panjang.

(2) Harga, biaya dan volume penjualan

Harga, biaya dan volume penjualan di tingkat petani, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer digunakan untuk melakukan analisis keragaan pasar secara kualitatif.

(3) Pangsa pasar (*farmer's share*)

Farmer's share merupakan perbandingan harga yang diterima petani dengan harga yang diterima konsumen akhir dan dinyatakan dalam persentase. *Farmer's Share* berhubungan negatif dengan marjin pemasaran, artinya semakin tinggi marjin pemasaran maka bagian yang akan diperoleh petani (*Farmer's Share*) semakin

rendah. Apabila PS semakin tinggi, maka kinerja pasar semakin baik dari sisi produsen. Dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$PS = \frac{PF}{PR} \dots\dots\dots(10)$$

dimana :

PS = Bagian harga ubi kayu yang diterima petani (produsen)

Pf = Harga ubi kayu di tingkat petani (produsen)

Pr = Harga ubi kayu di tingkat konsumen

(4) Margin Pemasaran Dan Rasio Profit Margin

Analisis marjin pemasaran digunakan untuk mengetahui perbedaan harga di tingkat produsen (Pf) dengan harga di tingkat konsumen (Pr). Marjin tataniaga adalah perbedaan harga-harga pada berbagai tingkat sistem tataniaga. Marjin tataniaga juga dapat dikatakan sebagai 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. Secara matematis marjin tataniaga dapat dinyatakan sebagai berikut (Hasyim, 2012) :

$$M_{ji} = P_{si} - P_{bi}, \text{ atau} \dots\dots\dots(11)$$

$$M_{ji} = b_{ti} - \pi_i, \text{ atau} \dots\dots\dots(12)$$

$$\Pi_i = M_{ji} - b_{ti} \dots\dots\dots(13)$$

Keterangan :

M_{ji}= Marjin lembaga tataniaga tingkat ke-i,

P_{si}= harga penjualan lembaga tataniaga tingkat ke-i,

P= harga pembelian lembaga tataniaga tingkat ke-i,

b_{bi}= biaya tataniaga lembaga tataniaga tingkat ke-i,

Π_{ti}= keuntungan lembaga tataniaga tingkat ke-i.

Tabel 8. Analisis marjin tataniaga

No	Uraian	Rp/kg	Share %
1	Harga jual petani	A	A/J x 100%
2	Pedagang pengumpul		
	a. Marjin biaya total	B+C	D/J x 100%
	- Biaya pengangkutan	B	
	- Biaya penyimpanan	C	
	b. Marjin keuntungan	E = D - (A+B+C)	
	c. Rasio Profit Marjin	E / (B+C)	
	d. Harga jual	D	
3	Pedagang Besar		
	a. Marjin biaya total	E+F	G/J x 100 %
	- Biaya pengangkutan	E	
	- Biaya penyimpanan	F	
	b. Marjin keuntungan	H= G-(D+E+F)	
	c. Rasio Profit Marjin	H/(E+F)	
	d. Harga jual	G	
4	Pedagangan Pengecer		
	a. Marjin biaya total	H+I	100 %
	- Biaya pengangkutan	H	
	- Biaya penyimpanan	I	
	b. Marjin keuntungan	K= J - (G+H+I)	
	c. Rasio Profit Marjin	K/(H+I)	
	Harga jual	J	

Keterangan :

A = Harga jual cabai merah ditingkat petani

B = Biaya Pengangkutan pedagang pengumpul (Rp/Kg)

C = Biaya penyimpanan pedagang pengumpul (Rp/Kg)

D = Harga jual tingkat pedagang pengumpul (Rp)

E = Biaya pengangkutan pedagang besar (Rp/Kg)

F = Biaya Penyimpanan pedagang besar (Rp/Kg)

G = Harga jual tingkat pedagang besar (Rp)

H = Biaya pengangkutan pedagang pengecer (Rp/Kg)

I = Biaya penyimpanan pedagang pengecer (Rp/Kg)

J = Harga jual tingkat konsumen (Rp)

Penyebaran marjin pemasaran dapat dilihat berdasarkan persentase keuntungan terhadap biaya pemasaran *Ratio Profit Majrin (RPM)* pada masing – masing lembaga pemasaran, dirumuskan sebagai berikut.

$$RPM = \frac{\pi_i}{b_{ti}} \dots\dots\dots(14)$$

Keterangan :

π_i = Biaya pemasaran lembaga pemasaran ke-i

b_{ti} = Keuntungan lembaga pemasaran ke-i

Jika selisih *Ratio Profit Majrin (RPM)* antar lembaga pemasaran sama dengan nol, maka pemasaran tersebut efisien. Sebaliknya jika selisih *Ratio Profit Majrin (RPM)* lembaga pemasaran tidak sama dengan nol, maka sistem pemasaran tersebut tidak efisien.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Keadaan Umum Kabupaten Lampung Tengah

1. Letak geografis

Secara geografis, Lampung Tengah terletak antara 104° 35' sampai 105° 50' Bujur Timur dan 4° 30' sampai 4° 15' Lintang Selatan. Luas wilayah Kabupaten Lampung Tengah tercatat 4789,82 km². Wilayah Kabupaten Lampung Tengah merupakan daerah agraris yang sebagian besar penduduk memiliki mata pencaharian di sektor pertanian.

Lampung Tengah merupakan dataran rendah dengan ketinggian rata-rata + 46 meter di atas permukaan laut. Luas wilayah Lampung Tengah, adalah berupa daratan seluas 4789,82 km². Pada tahun 2017, wilayah administrasi kabupaten Lampung Tengah terdiri dari 28 wilayah kecamatan, berdasarkan data dari Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kabupaten Lampung Tengah yaitu: Padang Ratu (204,44 km²), Selagai Lingga (308,52 km²), Pubian (173,88 km²), Anak Tuha (161,64 km²), Anak Ratu Aji (68,39 km²), Kali Rejo (101,31 km²), Sendang Agung (108,89 km²), Bangun Rejo (132,63 km²), Gunung Sugih (130,12 km²), Bekri (93,51 km²), Bumi Ratu Nuban (65,14 km²), Trimurjo (68,43 km²), Punggur (118,45 km²), Kota Gajah (68,05 km²), Seputih

Raman(146,65 km²), Terbanggi Besar (208,65km²), Seputih Agung (122,27 km²), WayPengubuan (210,72 km²), Terusan Nunyai(302,05 km²), Seputih Mataram (120,01km²), Bandar Mataram (1055,28 km²),Seputih Banyak (145,92 km²), WaySeputih (77,84 km²), Rumbia (106,09km²), Bumi Nabung (108,94 km²), PutraRumbia (95,02 km²), Seputih Surabaya(144,60 km²), Bandar Surabaya (142,39km²).

Berdasarkan posisi geografisnya,Kabupaten Lampung Tengah memiliki batasan-batasan:

- a) Utara : berbatasan dengan Kabupaten Tulang Bawang dan Kabupaten Lampung Utara
- b) Selatan : berbatasan dengan Kabupaten Pesawaran, Kabupaten Lampung Timur dan Kota Metro
- c) Timur : berbatasan dengan Kabupaten Tanggamus
- d) Barat : berbatasan dengan Lampung Barat

(Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2018)

2. Keadaan demografi

Jumlah Penduduk Kabupaten Lampung Tengah tahun 2017 sebesar 1.261.498 orang yang terdiri dari 641.985 orang atau 50,92 persen penduduk berjenis kelamin laki-laki dan selebihnya yaitu 619.513 orang atau 49,07 persen berjenis kelamin perempuan. Kabupaten Lampung Tengah dengan luas wilayah sebesar 4.789,82 km², kepadatan penduduk mencapai 259 jiwa/km

Berdasarkan hasil Survei Angkatan Kerja Nasional (Sakernas) 2017, penduduk berumur 15 tahun ke atas bekerja selama seminggu yang lalu sebesar 902,655 orang dan sebagian besar bergerak di sektor pertanian yaitu sebanyak 44,96 persen. (Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2018).

Penduduk Kabupaten Lampung Tengah terdiri dari penduduk etnis Lampung dan Pendatang yang berbaaur serasi dan harmonis. Penduduk asli yang bermukim di Kabupaten Lampung Tengah terdiri dari masyarakat Kebuaian Abung Siwo Migo dan masyarakat Pubian. Sedangkan penduduk pendatang, terdiri dari kelompok masyarakat Semendo, Banten, Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, Jawa Barat/ Sunda, Bali, Batak dan berbagai suku yang ada di Indonesia.

3. Iklim

Berdasarkan Data dari Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Lampung Tengah (2018) Kabupaten Lampung Tengah secara umum beriklim tropika basah dengan angin laut bertiup dari Samudera Indonesia dengan kecepatan angin rata-rata 5,83 Km/jam, memiliki temperatur rata-rata berkisar antara 26° - 28°C pada daerah dataran dengan ketinggian 30 - 60 meter dari permukaan laut. Temperatur maksimum yang sangat jarang dialami adalah 33°C dan juga temperatur minimum 22°C. Sebagian besar wilayahnya berada pada ketinggian 15 - 65 meter dari permukaan laut dan mempunyai kemiringan lereng antara 0 – 2 % (92,29%). Jenis tanah didominasi oleh jenis Latosol dan Podsolik.

Curah hujan merupakan salah satu unsur iklim yang paling penting dalam bidang pertanian dan merupakan unsur masukan yang penting dalam proses hidrologi di suatu wilayah. Dari data curah hujan dapat diperoleh informasi jenis tanaman 43 yang dapat diusahakan di wilayah tersebut. Dalam pengelolaan/konservasi tanah, curah hujan merupakan salah satu unsur terpenting yang digunakan untuk menduga besarnya potensi erosi pada suatu wilayah. Rata-rata curah hujan tahunan pada Stasiun Curah Hujan Sindang Asri sebesar 2.389 mm per tahun dengan jumlah 6 bulan basah (curah hujan > 100 mm) dan bulan kering (< 60 mm) 6 bulan secara berturut-turut. Dengan demikian, tipe iklim berdasarkan klasifikasi iklim Oldeman pada stasiun tersebut merupakan tipe iklim C. Stasiun ini mencakup wilayah di Kawasan Hutan Lindung Register 39.

4. Topografi

Topografi Bentang alam Register 39 Kabupaten Lampung Tengah dapat dikelompokkan ke dalam bentuk wilayah datar sampai bergelombang dengan kemiringan lereng antara 0 – 15% dengan sebaran luas kurang lebih 93,6 %, bergelombang sampai berbukit dengan kemiringan lereng 15 – 25 % dengan sebaran kurang dari 1,3 % dan berbukit sampai bergunung dengan kemiringan lereng 25 – >40 % memiliki sebaran kurang lebih 5,1 %. Topografi daerah Kabupaten Lampung Tengah dapat dikelompokkan menjadi :

1. Daerah berbukit sampai bergunung, dengan ketinggian rata-rata 1600 mdpl.

2. Daerah dataran alluvial.
3. Daerah rawa pasang surut.
4. Daerah river basin, yaitu daerah aliran sungai (DAS) Way Seputih dan Way Sekampung.

Grup dataran menyebar pada bagian barat yang merupakan sisa dataran yang terbentuk di sisi Timur Pegunungan Bukit Barisan. Bagian-bagian yang tahan terhadap erosi membentuk bukit-bukit kecil yang muncul diantara dataran sekelilingnya. Kawasan Hutan Register 39 Kabupaten Lampung Tengah berdasarkan Peta Kelas Lereng termasuk klasifikasi berbukit (15 % - 40 %) dan berdasarkan fungsinya termasuk ke dalam Kawasan Hutan Lindung (Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Lampung Tengah, 2014).

5. Hidrologi

Data Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Lampung Tengah (2014), Hidrologi khususnya lokasi Kawasan Hutan Lindung yang termasuk dalam Desa Marga Jaya terletak pada DAS Way Seputih. Debit sungai maksimum terjadi mulai bulan November sampai dengan Januari dengan warna air sungai keruh sampai coklat tua kekuningan. Debit air sungai minimum pada umumnya terjadi sekitar bulan Maret sampai dengan - Juni. Kemampuan drainase tanah tergolong sedang. Tingkat erosi di wilayah Desa Marga Jaya tergolong cukup tinggi, hal ini dapat ditandai dengan cukup luasnya lahan kritis, semakin tipisnya lapisan humus tanah, demikian juga pada daerah-daerah dengan permukaan tanah miring sering

ditemui gejala erosi permukaan dan erosi parit yang cukup serius, dimana hal ini diikuti dengan tingginya sedimentasi.

6. Sejarah singkat kabupaten lampung tengah

Uraian sejarah singkat Lampung Tengah terdiri dari beberapa waktu yakni:

a) Zaman pemerintahan Belanda

Wilayah Kabupaten Lampung Tengah yang sekarang ini, pada zaman pemerintahan Belanda merupakan Onder Afdeling Sukadana yang dikepalai oleh Seorang Controleur berkebangsaan Belanda dan dalam pelaksanaannya dibantu oleh seorang Demang Bangsa Pribumi/Indonesia, yaitu :

- a. Onder Distrik Sukadana
- b. Onder Distrik Labuhan Maringgai
- c. Onder Distrik Gunung Sugih

Masing-masing Onder Distrik dikepalai oleh seorang Asisten Demang yang berkedudukan sebagai pembantu Demang untuk mengkoordinir Pesirah. Masing- masing Onder Distrik terdiri dari marga-marga yaitu:

- a. Onder Distrik Sukadana terdiri dari Marga Sukadana, Marga Tiga, Marga Nuban, Marga Unyai Way Seputih.
- b. Onder Distrik Labuhan Maringgai terdiri dari Marga Melinting, Marga Sekampung Ilir, Marga Sekampung Udik, Marga Subing Labuhan.
- c. Onder Distrik Gunung Sugih terdiri dari Marga Unyi, Marga Subing, Marga Anak Tuha, Marga Pubian.

b) Zaman Jepang (1942-1945)

Wilayah Kabupaten Lampung Tengah pada waktu tata Pemerintahan Jepang adalah Wilayah Bun Shu Metro dan Bun Shu Metro terbagi dalam beberapa Gun Shu, Marga- Marga dan desa-desa. Bun Shu dikepalai oleh seorang Bun Shu Cho dan Gun Shu dikepalai oleh Gun Shu Cho, sedangkan Marga dikepalai oleh Marga Cho, dan Desa dikepalai oleh seorang kepala desa.

c) Zaman Kemerdekaan

Setelah Indonesia merdeka dan dengan berlakunya peraturan peralihan pasal 2 UUD 1945, maka Bun Shu Metro berubah menjadi Kabupaten Lampung Tengah yang dikepalai oleh seorang Bupati. Bupati pertama Kabupaten Lampung Tengah adalah Burharuddin dengan masa jabatan tahun 1945-1948.

d) Masa Pemerintahan Negeri (1953-1975)

Dengan dibubarkannya Pemerintahan Marga sebagai gantinya dibentuk Pemerintahan Negeri. Pemerintahan Negeri terdiri dari seorang Kepala Negeri dan Dewan Negeri.

Kepala Negeri dipilih oleh Dewan Negeri dan para Kepala Desa. Pada masa ini di Kabupaten Lampung Tengah terdapat Sembilan Negeri, yaitu:

1. Negeri Trimurjo dengan pusat pemerintahan di Simbarwaringin
2. Negeri Metro dengan pusat pemerintahan di Metro
3. Negeri Pekalongan dengan pusat pemerintahan di Pekalongan

4. Negeri Tribawono dengan pusat pemerintahan di Banarjojo
5. Negeri Sekampung dengan pusat pemerintahan di Sumbergede
6. Negeri Sukadan dengan pusat pemerintahan di Sukadana
7. Negeri Labuhan Maringgai dengan pusat pemerintahan di Labuhan Maringgai
8. Negeri Way Seputih dengan pusat pemerintahan di Gunung Sugih
9. Negeri Seputih Barat dengan pusat pemerintahan di Padang Ratu.

Dalam praktek sistem Pemerintahan Negeri tersebut dirasakan adanya kurang keserasian dengan Pemerintahan Kecamatan dan keadaan ini menyulitkan tugas Pemerintah. Oleh karena itu Gubernur Kepala Daerah Tingkat 1 Lampung mulai tahun 1972 mengambil kebijaksanaan secara bertahap menghapus Pemerintahan Negeri dengan jalan tidak mengangkat lagi Kepala Negeri yang telah habis masa jabatannya dan dengan demikian secara bertahap Pemerintahan Negeri di Lampung Tengah dihapus, sedangkan hak dan kewajiban Pemerintahan Negeri beralih kepada Pemerintahan Kecamatan setempat. Menurut beberapa pengamat secara yuridis hapusnya Pemerintahan Negeri setelah berlakunya Undang-Undang Nomor 5 tahun 1979 Tentang Pokok-Pokok Pemerintahan Desa.

e) Pemekaran Wilayah Kabupaten Lampung Tengah

Sejalan dengan kebijaksanaan Pemerintah Provinsi Lampung untuk melaksanakan pemekaran wilayah/daerah sebagai bentuk tindak lanjut dari:

1. Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Lampung Nomor: G/340/B.I/HK/1993 tanggal 6 Agustus 1993, tentang Pembentukan Panitia Pelaksana Rencana Pembentukan Daerah Tingkat II di Provinsi Daerah Tingkat I Lampung.
2. Keputusan Bupati Kepala Daerah Tingkat II Lampung Tengah Nomor 188.45/652/01/1993 tanggal 18 Agustus 1993 tentang Renstra Penataan dan Pengembangan Pemerintahan di Daerah Kabupaten Daerah Tingkat II Lampung Tengah.
3. Hasil rapat panitia pelaksana rencana pembentukan Kabupaten Daerah Tingkat II di Provinsi daerah Tingkat I Lampung di Bandar Lampung tanggal 31 Agustus 1993.
4. Surat Perintah Bupati Kepala Daerah Tingkat II Lampung Tengah Nomor: B/Sprint-159/01/1994 tanggal 13 Desember 1994 tentang Tim Pelaksana Teknis Penyiapan Rencana Pembentukan Daerah Tingkat II dalam Wilayah Kabupaten Daerah Tingkat II Lampung Tengah. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 1999 tanggal 20 April 1999, maka Kabupaten Lampung Tengah secara resmi dimekarkan menjadi 3 Kabupaten/Kota yaitu Kabupaten Lampung Timur, Kota Metro dan Kabupaten Lampung Tengah sendiri. Dampak dari pemekaran wilayah tersebut maka Ibukota Kabupaten Lampung Tengah yang semula berpusat di Metro dipindahkan di Gunung Sugih.

B. Keadaan umum kecamatan bumi nabung

Kecamatan Bumi Nabung memiliki luas wilayah sebesar 108,94 km² dengan jumlah penduduk 32.265 jiwa dengan kepadatan 298 jiwa/km². Kecamatan Bumi Nabung secara astronomis terletak antara 105.5776⁰ Bujur Timur dan 4.7254⁰ Lintang Utara.

Tabel 9. Tinggi wilayah di atas permukaan laut (DPL) menurut desadi Kecamatan Bumi Nabung, 2017

Desa	Titik Ordinat	Ketinggian (m)
Bumi Nabung Selatan	4.7254 LU : 105.5258 BT	33.00
Bumi Nabung Baru	-4.7237 LU : 105.5361 BT	32.00
Sri kencono	-4.7155 LU : 105.5699 BT	46.00
Bumi Nabung Timur	-4.6977 LU : 105.5776 BT	42.00
Bumi Nabung Ilir	-4.6811 LU : 105.5460 BT	50.00
Bumi Nabung Utara	-4.6596 LU : 105.5711 BT	45.00
Srikencono Baru	-4.7075 LU : 105.5770 BT	43.00

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2018

Berdasarkan posisi geografisnya, Desa Bumi Nabung Ilir adalah desa yang memiliki dataran tertinggi di kecamatan Bumi Nabung dengan ketinggian 50m diatas permukaan laut sedangkan desa Bumi Nabung Baru merupakan desa yang memiliki darataran terendah degan ketinggian 32m diatas permukaan laut. Kecamatan Bumi Nabung memiliki batasan-batasan yaitu :

- a) Utara : berbatasan dengan Kecamatan Seputih Surabaya
- b) Selatan : berbatasan dengan Kecamatan Rumbia
- c) Timur : berbatasan dengan Kecamatan Seputih Surabaya
- d) Barat : berbatasan dengan Kecamatan Bandar Mataram

Tabel 10. Luas Wilayah Menurut Jenis Lahan di Kecamatan Bumi Nabung (Hektar), 2017

Desa	Lahan Sawah	Lahan Bukan Sawah	Jumlah
Bumi Nabung Selatan	154	1.011	1.165
Bumi Nabung Baru	222	1.083	1.305
Sri Kencono	49	732	781
Bumi Nabung Timur	95	1.004	1.099
Bumi Nabung Ilir	1.258	2.085	3.343
Bumi Nabung Utara	267	1.101	1.368
Sri Kencono Baru	9	239	248
Kecamatan	2.054	7.255	9.309

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2018

Luas wilayah menurut jenis lahan di Kecamatan Bumi Nabung terbagi menjadi dua yaitu lahan sawah dan lahan bukan sawah. Bumi Nabung Ilir memiliki lahan sawah terluas yaitu 2.054 ha dan Sri Kencono Baru memiliki lahan sawah tersempit yaitu 9 ha. Lahan bukan sawah terluas berada di kecamatan Bumi Nabung Ilir yaitu seluas 2.085 ha sedangkan untuk lahan bukan sawah tersempit berada di kecamatan Sri Kencono Baru. Total lahan sawah Kecamatan Bumi Nabung adalah 2.054 dan untuk lahan bukan sawah seluas 7.255 ha sehingga total luas lahan sawah dan lahan bkan sawah diadalah 9.309 ha

Tabel 11. Luas Lahan Pertanian Bukan Sawah Menurut Jenis Lahan di Kecamatan Bumi Nabung (Hektar) 2017

Desa	Ladang	Tegal/Kebun Rakyat	Jumlah
Bumi Nabung Selatan	827	24	851
Bumi Nabung Baru	820	125	945
Sri kencono	708	24	732
Bumi Nabung Timur	774	19	793
Bumi Nabung Ilir	1.561	45	1.606
Bumi Nabung Utara	845	6	905
Srikencono Baru	231	8	239
Kecamatan	5.766	305	6.071

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2018

Kondisi pertanian tanaman pangan Kecamatan Bumi Nabung meliputi padi ladang, padi sawah mempunyai luas 2.054ha, jagung dengan luas panen 1.284 ha, ubi kayu 5.395 ha. Perkembangan potensi perkebunan di Kecamatan Bumi Nabung adalah kelapa dalam luas areal 167 ha dengan produksi ,coklat atau kakau luas areal 17,25 ha dengan produksi 7,20 Ton, karet luas areal 110 ha, kelapa sawit luas areal 25,50 ha dengan produksi 11,70 Ton

Tabel 12. Banyak Rumahtangga dan Penduduk di Kecamatan Bumi Nabung,2017

Desa	Rumah Tangga	Laki	Perempuan	Jumlah
Bumi Nabung Selatan	983	1.748	1.657	3.405
Bumi Nabung Baru	975	1.689	1.623	3.312
Sri kencono	1.332	2.360	2.376	4.736
Bumi Nabung Timur	1.403	2.347	2.247	4.594
Bumi Nabung Ilir	3.436	6.058	5.654	11.712
Bumi Nabung Utara	1.075	1.782	1.617	3.399
Sri Kencono Baru	372	543	564	1.107
Kecamatan	9.576	16.527	15.738	32.265

Sumber :Badan Pusat Statistik, 2018

Kecamatan Bumi Nabung memiliki jumlah penduduk 32.265 jiwa dengan jumlah penduduk terbanyak terdapat di Desa Bumi Nabung Ilir sebesar 3.436 rumah tangga dengan komposisi laki laki 6.058 jiwa dan wanita 5.654 jiwa sehingga total keseluruhan adalah 11. 712 jiwa atau 36,26% dari total penduduk di kecamatan Bumi Nabung. Jumlah penduduk paling sedikit berada di Desa Sri Kencono Baru dengan jumlah 372 rumah tangga, penduduk laki-laki berjumlah 543 jiwa, penduduk wanita berjumlah 564 jiwa dan total seluruh penduduk adalah 1.107 jiwa

- a. Sarana dan prasarana dibidang pendidikan di Kecamatan Bumi Nabung memiliki Sekolah Dasar 22 unit dengan jumlah murid 3.637 siswa dan 278 jumlah guru, 3 unit SMP Negeri dengan jumlah murid 750 siswa dan 71 guru, sedangkan ada 1 unit SMA dengan jumlah murid 133 siswa dan 15 guru.

Tabel 13. Banyak Jumlah Sekolah, Guru dan Murid Kecamatan Bumi Nabung, 2017

	Jumlah Sekolah	Jumlah Murid	Jumlah Guru
SD Negeri	22	3.637	278
SMP Negeri	3	750	71
SMA Negeri	1	133	15

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2018

- b. Sarana dan prasarana dibidang fasilitas kesehatan merupakan salah satu hal terpenting dalam kehidupan, unit pelayanan utama yang menagangi saat masyarakat sakit dengan tarif yang terjangkau bagi masyarakat desa. Sarana dan prasarana dibidang fasilitas kesehatan yang ada di Kecamatan Bumi Nabung dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 14. Banyaknya fasilitas kesehatan di Kecamatan Bumi Nabung 2017

Fasilitas	Jumlah
Rumah Sakit	0
Puskesmas	1
Puskesmas Pembantu	4
Pondok Bersalin Desa	4
Rumah Bersalin	0
Poliklinik	0

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2018

Kecamatan Bumi Nabung tidak Rumah Sakit , memiliki 1 unit Puskesmas, 4 unit puskesmas pembantu, tidak memiliki pondok bersalin desa dan juga poliklinik

- c. Sarana dan prasarana dibidang Tempat peribadatan yang ada di Kecamatan Bumi Nabung meliputi :

Tabel 15. Banyak Jumlah Tempat Beribadah Kecamatan Bumi Nabung, 2017

Fasilitas	Jumlah
Masjid	40
Mushola	71
Gereja Protestan	2
Pura	0

Sumber : BPS Lampung Tengah, 2018

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Nilai *R/C Ratio* terbesar terjadi saat petani panen pada bulan Maret sebesar 3,85. Bulan Februari sebesar 3,49 dan bulan April sebesar 3,27. Nilai *R/C Ratio* terkecil bulan Juni dan Juli sebesar 1,50 dan 1,71.
2. Rekomendasi bulan-bulan tanam terbaik pada saat petani tidak menanam pada waktu serempak. Petani melakukan pembagian waktu tanam agar ketersediaan (*supply*) ubi kayu merata dan harga stabil.
3. Hubungan nilai *R/C ratio* berbanding lurus dengan harga ubi kayu. Nilai t_{hitung} atau nilai sig (*2-tailed*) sebesar $0,000 < 0,05$ maka terdapat korelasi yang sangat signifikan. Nilai *Pearson Correlation* atau $r_{hitung} > r_{tabel}$ sebesar $0,888 > 0,2108$ maka dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut berkorelasi positif, artinya semakin meningkat *R/C* maka akan semakin meningkat harga.
4. Hubungan nilai *R/C ratio* berbanding terbalik dengan produksi ubi kayu. Nilai t_{hitung} atau nilai sig (*2-tailed*) sebesar $0,002 < 0,05$ maka terdapat korelasi yang sangat signifikan. Nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ sebesar

$-0,805 > 0,2108$ maka dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut berkorelasi. Nilai r_{hitung} atau *Pearson Correlation* sebesar $(-0,805)$ dalam analisis ini bersifat negatif artinya semakin meningkat R/C maka akan semakin menurun produksi dan sebaliknya

5. Terdapat dua saluran pemasaran ubi kayu di kecamatan Bumi Nabung yaitu Saluran I petani \rightarrow pabrik tapioka dan saluran II petani \rightarrow pedagang pengepul \rightarrow pabrik tapioka. Nilai farmer's share saluran I 93,31 % dan II 89,92%.
6. Nilai *Ratio Profit Margin (RPM)* sebesar 0,49 artinya bahwa kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengepul menguntungkan karena setiap Rp 1,00 yang akan mendatangkan keuntungan sebesar Rp 0,49.

B. Saran

Adapun saran dari penelitian ini adalah :

1. Berdasarkan hasil penelitian ini petani dianjurkan menanam tidak dalam satu waktu yang serempak. Petani dianjurkan menanam dibagi pada bulan Mei, Juni dan Juli walaupun produktivitas lebih kecil. Pada bulan sebut terjadi kenaikan harga yang cukup besar karena jumlah persediaan (*supply*) ubi kayu sedikit sedangkan permintaan (*demand*) tetap oleh karena itu nilai *R/C ratio* menjadi besar.
2. Petani saling berkonsolidasi dengan petani lainnya agar penanaman tidak menumpuk disatu waktu.

3. Petani tidak dianjurkan menanam pada bulan Oktober dan November karena akan terjadi penumpukan produksi yang membuat harga menjadi sangat rendah.
4. Peneliti selanjutnya dapat analisis pendapatan usahatani berdasarkan waktu tanam dengan responden luas lahan yang sama atau varietas ubi kayu yang berbeda.
5. Pemerintah memberikan penyuluhan kepada petani agar petani atau kepada kelompok-kelompok tani agar mereka mengetahui bahwa dalam ilmu ekonomi terdapat hukum permintaan dan penawaran. Terdapat bulan-bulan panen yang harganya tinggi dan terdapat bulan-bulan panen yang harganya rendah dengan penyuluhan yang diberikan diharapkan petani bisa saling berkonsolidasi agar menanam tidak serempak dalam satu waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N., A. I. Hasyim dan S. Situmorang. 2013. Analisis efisiensi Pemasaran Ubi Kayu di Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis (JIIA)*. Vol. 1 No. 1. 78-84.
<http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/559/521>. Diakses pada 2 Januari 2018 pukul 14.00 WIB.
- Asmarantaka, W. 2012. Analisis Penentuan Rafaksi dan Pengaruhnya Terhadap Pilihan Saluran Pemasaran Petani Ubi Kayu di Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal*. Vol. 6 No2. 2016. 129-144.
<http://journal.ipb.ac.id/index.php/fagb/article/view/17240/12467>. Diakses pada 2 Maret 2018 pukul 07.30 WIB.
- Assauri, S. 2009. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Edisi Pertama. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Lampung. 2014. Badan Litbang Pertanian. <http://lampung.litbang.pertanian.go.id/ind/index.php/info-teknologi/45-budidaya/446-budidaya-ubi-kayu>. Diakses pada 5 November 2018 pukul 10.00 WIB
- Badan Pusat Statistik. 2010. *Angka Serapan Tenaga Kerja Indonesia Sekto Pertanian*. Badan Pusat Statistik. Jakarta
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. 2014. *Persentase jumlah penduduk yang bekerja menurut lapangan pekerjaan utama di Provinsi Lampung 2012-2014*. Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. Lampung
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah. 2016. *Bumi Nabung Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. Lampung.
<https://lampungtengahkab.bps.go.id/>. Diakses pada 4 Januari 2018 pukul 09.00 WIB pukul 08.00 WIB.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah. 2017. *Lampung Tengah Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung.
<https://lampungtengahkab.bps.go.id/>. Diakses pada 5 November 2018 pukul 17.00 WIB
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2017. *Statistik Indonesia*. BPS. Jakarta

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah. 2018. *Lampung Tengah Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. Lampung. <https://lampungtengahkab.bps.go.id/>. Diakses pada 11 November 2018 pukul 20.00 WIB.
- Badan Ketahanan Pangan. 2017. Data Statistik Ketahanan Pangan Tahun. Kementerian Pertanian. Jakarta
- Departemen Kesehatan (Depkes) RI. 1993. *Pedoman Pengaturan Makan Atlet*. Jakarta: Direktorat Bina Gizi Masyarakat. Depkes RI
- Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Lampung Tengah. 2014. *Laporan Tahunan Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Lampung Tengah*. Lampung Tengah. Lampung.
- Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan. 2011. *Laporan Tahunan Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan*. Bandar Lampung. Lampung
- Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Lampung Tengah. 2016. *Laporan Tahunan Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Lampung Tengah*. Lampung Tengah. Lampung
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung. 2016. *Harga Ubi Kayu di Provinsi Lampung. Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung*. Lampung.
- Djamali, A. R. 2000. Manajemen Usaha Tani. Departemen Pendidikan Nasional. Jurusan Manajemen Agribisnis. Politeknik Negeri Jember. Jember.
- Gardjito, M., A. Djuwardi, dan Harmayanti, E. 2013. *Pangan Nusantara, Karakteristik dan Prospek untuk Percepatan Diversifikasi Pangan*. Kencana. Jakarta.
- Haryadi, Nurmayasari, I., dan Viantimala, B. 2018. Peranan Kelompok Tani dan Pendapatan Petani Ubi Kayu di desa Siswo Bangun Kecamatan Seputih Banyak kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis (JIIA)*. Vol. 2 No.1. 86-104. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/112/151>. Diakses pada 15 Januari 2018 pukul 20.30 WIB.
- Hasyim, A. I. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Buku Ajar. Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Hernanto, F. 1999. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Juniardi, W., Kusriani, N., dan Suyato, A. Analisis Distribusi Pendapatan Petani Ubi Kayu Pola Kemitraan Dan Bukan Kemitraan Pada PT. Sari Pati Semudun Jaya Di Desa Bukit Batu Kecamatan Sungai Kunyit Kabupaten Pontianak. *Jurnal Sains Mahasiswa Pertanian*. Vol. 1 No. 1. 65-82..
<http://jurnal.untan.ac.id/index.php/jspp/article/view/490>. Diakses pada 10 Januari 2018 pukul 21.00 WIB.
- Kementerian Pertanian. 2010. *Pusat Data dan Informasi Pertanian*.
<http://www.pertanian.go.id/>. Diakses pada 4 Januari 2018 pukul 10.00 WIB.
- Kotler, A. 2004. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Mardika, I.N., Rantau, I. K., dan Wijayanti, P. U. 2017. Analisis Usahatani Ubi Kayu Varietas Gajah (Studi Kasus di Kelompok Tani-Ternak Kerti Winangun, Desa Bukti, Kecamatan Kubutambahan, Kabupaten Buleleng). *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. Vol. 6 No. 1. 231-239.
<file:///C:/Users/asus/Downloads/30442-1-59422-1-10-20170512.pdf> .
 Diakses pada 1 Januari 2018 pukul 20.40 WIB.
- Mansi, A. A., Hudoyo, A., dan Soelaiman, A. 2018. Analisis Pendapatan dan Biaya Pokok Produksi Usahatani Ubi Kayu di Kecamatan Bandar Mataram Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis (JIIA)*. Vol. 2 No. 1. 63-71. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/501/505>.
 Diakses pada 15 Januari 2018 pukul 10.40 WIB.
- Mantra, I. B., 2004. *Demografi Umum*. Penerbit Pustaka Pelajar. Yogyakarta
- Purnamasari, I., Hudoyo, A., dan Soelaiman, A. 2018. Analisis Pemasaran Ubi Kayu di Kecamatan Bandar Mataram Kabupaten Lampung Tengah. Skripsi. Jurusan Agribisnis. Universitas Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis (JIIA)*. Vol. 3 No. 3. 89-87.
<http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/321/327>. Diakses pada 20 Januari 2018 pukul 19.00 WIB.
- Purwaningsih, R. 2018. Analisis Pendapatan dan Biaya Pokok Produksi Usahatani ubi kayu di Kecamatan Sukadana Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis (JIIA)*. Vol. 3 No. 1. 92-100.
<http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1221/1228>. Diakses pada 20 Januari 2018 pukul 16.00 WIB.
- Purnomo dan Purnamawati. H. 2010. *Budidaya Delapan Jenis Tanaman Pangan Unggul*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahim, A. dan Hastuti, D. R. W., 2007. *Ekonomi Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Siburian, D. 2013. Analisis Usahatani Dan Pemasaran Ubi Kayu dan Ubi Jalar Di Simalungun. *Jurnal Universitas Sumatera Utara*. Vol. 2 No.4.

<https://jurnal.usu.ac.id/index.php/ceress/article/view/7848/3312>. Diakses pada 30 Desember 2017 pukul 17.30 WIB.

- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Penerbit Universitas Indonesia. Jakarta.
- Sosrosoedirdjo, R.S. 1993. *Bercocok Tanam Ketela Pohon*. CV. Yasaguna. Jakarta
- Sugiyono. 2003. *Metode Penelitian*. Bandung. Alfabeta
- Sundari, T. 2010. *Petunjuk Teknis Pengenalan Varietas Unggul dan Teknik Budidaya Ubi kayu. Balai Penelitian Kacang-Kacangan dan Ubi Umbian*. Malang. <http://www.forclime.org/merang/55-STE-FINAL.pdf>. Diakses pada 4 Januari 2018 pukul 16.30 WIB.
- Sunarto. 2002. *Membuat Kerupuk Singkong dan Keripik Kedelai*. Kanisius. Yogyakarta
- Suprpti, L. 2005. *Tepung Tapioka Pembuatan dan Pemanfaatannya*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Suratiah, K. 2009. *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Suryana, A. 2002. *Keragaan Perberasan Nasional dalam Pambudi et al (ads). Kebijakan Perberasan di Asia*. Region Meeting in Bangkok, Oktober 2002.
- Suryana, A., Miftah, H., dan Yodfiatfinda. 2016. Curahanan Tenaga Kerja dan Pendapatan Usahatani Ubikayu (*Manihot Esculenta Crantz*) terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani Studi kasus Desa Purabaya Kecamatan Purabaya Sukabumi Jawa Barat). *Jurnal Agribisains*. Vol. 2 No.1. https://www.researchgate.net/publication/319470414_curahanan_tenaga_kerja_dan_pendapatan_usahatani_ubikayu_manihot_esculenta_crantz_terhadap_pendapatan_rumah_tangga_petani. Diakses pada 25 Desember 2017 pukul 13.47 WIB.
- Siregar, B.C. 2015. Analisis Usahatani Ubi Kayu (*Manihot esculenta*) Studi Kasus : Desa MARIHAT BANDAR Kecamatan Bandar Kabupaten Simalungu. *Jurnal Universitas Sumatera Utara*. Vol. 4 No.12. <https://jurnal.usu.ac.id/index.php/ceress/article/view/14442/6350>. Diakses pada 30 Desember 2017 pukul 13.50 WIB.
- Thamrin, M. 2013. Analisis Usahatani Ubi Kayu (*Manihot utilissima*). *Jurnal Agrium*. Vol. 18 No. 1. 57-64 <https://jurnal.usu.ac.id/index.php/agrium/article/view/343/310>. Diakses pada 30 Desember 2017 pukul 09.40 WIB.
- Winarno, F. G. 1995. *Enzim Pangan*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.