

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tanaman Kelapa

Tanaman kelapa (*Cocos nucifera* Linn.) merupakan tanaman serbaguna atau tanaman yang mempunyai nilai ekonomi tinggi. Seluruh bagian pohon kelapa dapat dimanfaatkan untuk kepentingan umat manusia, sehingga pohon ini sering disebut pohon kehidupan (*tree of life*) karena hampir seluruh bagian dari pohon, akar, batang, daun dan buahnya dapat dipergunakan untuk kebutuhan kehidupan manusia sehari-hari.

Tanaman kelapa telah dibudidayakan di sekitar Lembah Andes di Kolumbia, Amerika Selatan sejak ribuan tahun Sebelum Masehi. Catatan lain menyatakan bahwa tanaman kelapa berasal dari kawasan Asia Selatan atau Malaysia, atau mungkin Pasifik Barat. Selanjutnya, tanaman kelapa menyebar dari pantai yang satu ke pantai yang lain. Cara penyebaran buah kelapa bisa melalui aliran sungai atau lautan, atau dibawa oleh para awak kapal yang sedang berlabuh dari pantai yang satu ke pantai yang lain (Warisno, 1998).

Cara membudidayakan kelapa yang tertua banyak ditemukan di daerah Philipina dan Sri Lanka. Di daerah tersebut tanaman kelapa dikenal sejak 3000 tahun yang lalu. Ada sementara ahli berpendapat bahwa tanaman kelapa berasal dari Philipina. Philipina juga merupakan salah satu perintis dalam teknologi pengolahan berbagai macam produk kelapa (Warisno, 1998).

Dalam dunia tumbuh-tumbuhan, maka kelapa bisa digolongkan sebagai:

Divisio : *Spermatophyta*  
Klas : *Monocotyledoneae*  
Ordo : *Palmales*  
Familia : *Palmae*  
Genus : *Cocos*  
Spesies : *Cocos nucifera*. (P. Suhardiman, 1994).

Kelapa termasuk tumbuhan berkeping satu (*monocotyledoneae*), berakar serabut, dan termasuk golongan palem (*palmae*). Kelapa (*Cocos nucifera* L), di Jawa Timur dan Jawa Tengah dikenal dengan sebutan kelopo atau krambil. Di Belanda masyarakat mengenalnya sebagai *kokosnot* atau *klapper*, sedangkan bangsa Perancis menyebutnya *cocotier* (Warisno, 1998).

Varietas tanaman kelapa yang dikenal kurang lebih ada 100 macam. Tanaman ini mulai berbuah pada umur 5 tahun. Produksi penuh dicapai pada umur 10 tahun, dan ini berlangsung sampai umur 50 tahun. Pohon kelapa dikatakan tua pada umur 80 tahun, dan biasanya akan mati pada umur 100 tahun (Dep. Perindustrian, 1984).

## 2.2 Morfologi Kelapa

Keluarga *Palmae* (palem) umumnya tidak bercabang dan mempunyai daun yang berbentuk cincin. Berikut ini morfologi tanaman kelapa:

### 1. Batang

Pada umumnya, batang kelapa mengarah lurus ke atas dan tidak bercabang, kecuali pada tanaman di pinggir sungai, tebing dan lain- lain, pertumbuhan tanaman akan melengkung menyesuaikan arah sinar matahari.

## 2. Akar

Tanaman kelapa yang baru bertunas mempunyai akar tunggang. Namun perkembangan akar tersebut makin lama akan dilampaui oleh akar-akar yang lain, sehingga fungsi dan bentuknya sama seperti akar serabut biasa.

## 3. Daun

Pertumbuhan dan pembentukan mahkota daun, dimulai sejak biji berkecambah dan pada tingkat pertama dibentuk 4 – 6 helai daun. Daun tersusun saling membalut satu sama lain sehingga memudahkan susunan lembaga serta akar menembus sabut pada waktu tumbuh.

## 4. Bunga

Pohon kelapa mulai berbunga kira-kira setelah 3 – 4 tahun, pada kelapa genjah, dan 4 – 8 tahun pada kelapa dalam, sedangkan kelapa hibrida mulai berbunga sesudah umur 4 tahun. Karangan bunga mulai tumbuh dari ketiak daun yang bagian luarnya diselubungi oleh seludang yang disebut mancung (spatha). Mancung merupakan kulit tebal dan menjadi pelindung calon bunga, panjangnya 80 – 90 cm.

## 5. Buah

Bunga betina yang telah dibuahi mulai tumbuh menjadi buah, kira-kira 3 – 4 minggu setelah manggar terbuka. Tidak semua buah yang terbentuk akan menjadi buah yang bisa dipetik, tetapi diperkirakan  $\frac{1}{2}$  -  $\frac{2}{3}$  buah muda berguguran, karena pohon tidak sanggup membesarkannya. Buah yang masih kecil dan muda sering disebut bluluk (P. Suhardiman. 1994).

## 2.3 Ekologi Tanaman Kelapa

### 1. Iklim

Tanaman kelapa membutuhkan lingkungan hidup yang sesuai untuk pertumbuhan dan produksinya. Faktor lingkungan itu adalah sinar matahari, temperatur, curah hujan, kelembaban, keadaan tanah dan kecepatan angin. Disamping itu, iklim merupakan faktor penting yang ikut menentukan pertumbuhan tanaman kelapa.

Beberapa faktor iklim yang perlu diperhatikan adalah: letak lintang, ketinggian tempat, curah hujan, temperatur, kelembapan, penyinaran matahari dan sebagainya. Tanaman kelapa tumbuh optimum pada 10° LS - 10° LU, dan masih tumbuh baik pada 15° LS – 15° LU. Oleh karena itulah, kelapa banyak dijumpai tumbuh di daerah tropis seperti Philipina, India, Indonesia, Srilangka, dan Malaysia. Beberapa faktor iklim yang penting dalam pertumbuhan kelapa:

- 1) Kelapa tumbuh baik pada daerah dengan curah hujan antara 1300-2300 mm/tahun, bahkan sampai 3800 mm atau lebih, sepanjang tanah mempunyai drainase yang baik. Akan tetapi distribusi curah hujan, kemampuan tanah untuk menahan air hujan serta kedalaman air tanah, lebih penting daripada jumlah curah hujan sepanjang tahun.
- 2) Angin berperan penting pada penyerbukan bunga (untuk penyerbukannya bersilang) dan transpirasi tanaman.
- 3) Kelapa menyukai sinar matahari dengan lama penyinaran minimum 120 jam/bulan atau 2000 jam/tahun sebagai sumber energi fotosintesis. Bila dinaungi, pertumbuhan tanaman muda dan buah akan terlambat. Pada bulan

bulan dimana jumlah penyinaran per bulan lebih tinggi dari rata-rata, jumlah produksinya biasanya menjadi lebih banyak.

- 4) Kelapa sangat peka pada suhu rendah dan tumbuh paling baik pada suhu 20-27° C. Pada suhu 15°C, akan terjadi perubahan fisiologis dan morfologis tanaman kelapa. Pertumbuhan kelapa sangat dipengaruhi oleh suhu, terutama saat berbuah. Suhu rendah tidak cocok untuk tanaman kelapa, karenanya penyebaran tanaman kelapa terbatas pada daerah tropis. Suhu tahunan yang optimal adalah 27 °C dengan variasi harian maksimum 7 °C.

#### 1. Ketinggian tempat

Tanaman kelapa secara komersial dapat tumbuh dengan baik pada ketinggian dari pinggir laut sampai 600 meter di atas permukaan laut. Ketinggian yang optimal 0- 450 mdpl. Kelapa dapat tumbuh diatas ketinggian tersebut, namun hasilnya menjadi berkurang. Pada ketinggian 450 – 1000 mdpl waktu berbuah terlambat, produksi sedikit dan kadar minyaknya rendah. Di beberapa lokasi dipinggir pantai, banyak kelapa tumbuh dengan baiknya.

#### 2. Kelembapan

Selain cuaca panas tanaman kelapa juga menyukai udara yang lembab. Namun, bila udara terlalu lembab dalam waktu lama, juga tidak baik untuk pertumbuhan tanaman, karena mengurangi penguapan dan penyerapan unsur hara serta mengundang penyakit akibat cendawan. Kelapa akan tumbuh dengan baik pada rH bulanan rata-rata 70-80% minimum 65%. Bila rH udara sangat rendah, evapotranspirasi tinggi, tanaman kekeringan buah jatuh lebih awal (sebelum masak), tetapi bila rH terlalu tinggi menimbulkan hama dan penyakit.

### 3. Tanah

Tanaman kelapa dapat tumbuh pada bagian jenis tanah, aluvial, lateril, vulkanis, berpasir, liat dan tanah berbatu. Derajat keasaman (pH) tanah yang terbaik untuk pertumbuhan tanaman kelapa adalah 6,5 - 7,5. Namun demikian kelapa masih dapat tumbuh pada tanah yang mempunyai pH 5 - 8.

### 4. Sentra penanaman

Kelapa banyak terdapat di negara-negara Asia dan Pasifik yang menghasilkan 5.276.000 ton (82%) produksi dunia dengan luas  $\pm$  8.875.000 ha (1984) yang meliputi 12 negara, sedangkan sisanya oleh negara di Afrika dan Amerika Selatan. Indonesia merupakan negara perkelapaan terluas (3.334.000 ha tahun 1990) yang tersebar di Riau, Jateng, Jabar, Jatim, Jambi, Aceh, Sumut, Sulut, NTT, Sulteng, Sulsel dan Maluku, tapi produksi dibawah Philipina (2.472.000 ton dengan areal 3.112.000 ha), yaitu sebesar 2.346.000 ton.

### 5. Manfaat tanaman

Kelapa dijuluki pohon kehidupan, karena setiap bagian tanaman dapat dimanfaatkan seperti berikut :

- 1) Sabut: *coir fiber*, keset, sapu, matras, bahan pembuat *spring bed*.
- 2) Tempurung: arang (*charcoal*), karbon aktif dan kerajinan tangan.
- 3) Daging buah: kopra, minyak kelapa, *coconut cream*, santan, kelapa parutan kering (*desiccated coconut*).
- 4) Air kelapa: cuka, *nata de Coco*.
- 5) Batang kelapa: bahan bangunan untuk kerangka atau atap.
- 6) Daun kelapa: lidi untuk sapu.
- 7) Barang anyaman (dekorasi pesta atau Mayang).

8) Nira kelapa: gula merah (kelapa).

## **2.4 Teknik Budidaya Kelapa**

### **1. Penjarangan dan Penyulaman.**

Penyulaman dilakukan terhadap tanaman yang tumbuh kerdil terserang hama dan penyakit berat dan mati, dilakukan pada musim hujan setelah tanaman sebelumnya di dongkel dan dibakar pada musim kemarau. Kebutuhan tanaman tergantung pada iklim dan intensitas pemeliharaan biasanya untuk 143 batang/ha 17 batang.

### **2. Penyiangan.**

Penyiangan dilakukan pada piringan selebar 1 meter pada tahun, tahun kedua 1,5 meter, dan ketiga 2 meter. Caranya menggunakan koret atau parang yang diayunkan ke arah dalam memotong gulma sampai batas permukaan tanah dengan interval penyiangan 4 minggu sekali (musim hujan) atau 6 minggu 2 bulan sekali (musim kemarau).

### **3. Pembubunan**

Dilakukan setelah tanaman menghasilkan dengan cara menimbunkan tanah dibagian atas permukaan sekitar pohon hingga menutup sebagian batang pohon yang dekat dengan akar.

### **4. Perempalan**

Dilakukan terhadap daun dan penutup bunga yang telah kering (berwarna coklat), dengan cara memanjat pohon kelapa ataupun dibiarkan sampai jatuh sendiri.

## 5. Pemupukan

Pemupukan dilakukan apabila tanah tidak dapat memenuhi unsur hara yang dibutuhkan:

- a. Pada umur 1 bulan diberi 100 gram urea/pohon menyebar pada jarak 15 cm dari pangkal batang.
- b. Selanjutnya 2 kali setahun yaitu pada bulan April/Mei (akhir musim hujan) dan bulan Oktober/November (Awal musim hujan)

Cara pemberian pupuk :

- a. Menyebar dalam lingkaran mengelilingi tanaman.
- b. Pupuk N, K, Mg diberikan bersamaan sedangkan P 2 minggu sebelumnya.
- c. Sebelum pupuk nitrogen diberikan, tanah digemburkan untuk menghindari pencampuran dengan pupuk fosfat karena dapat merugikan. Pada tanaman yang belum menghasilkan disebar 30 cm dari pangkal batang sampai pinggir tajuk.
- d. Tutup dengan tanah penyebaran pupuk.

Dosis pupuk tanaman kelapa sesuai umur tanaman (gram/pohon) :

- a. Saat tanam : RP = 100 gram/pohon.
- b. Satu bulan setelah tanam. Urea = 100 gram/pohon, TSP = 100 gram/pohon, KCl = 100gr/pohon, Kieserite = 50 gram/pohon.
- c. Tahun pertama. Aplikasi I: Urea = 200 gram/pohon, KCl = 300 gram/pohon, Kieserite 100 gram/pohon. Aplikasi II: Urea = 200 gram/pohon, TSP = 250 gram/pohon, KCl = 300 gram/pohon, Kieserite = 100 gram/pohon, Borax = 10 gram/pohon.

- d. Tahun kedua. Aplikasi I: Urea = 350 gram/pohon, KCl = 450 gram/pohon, Kieserite = 150 gram/pohon. Aplikasi II: Urea = 350 gram/pohon, TSP = 600 gram/pohon, KCl = 450 gram/pohon, Kieserite = 150 gram/pohon dan Borax 25 gram/pohon.
- e. Tahun ketiga. Aplikasi I: Urea = 500 gram/pohon, KCl = 600 gram/pohon, Kieserite = 200 gram/pohon. Aplikasi II: Urea = 500 gram/pohon, TSP = 800 gram/pohon, KCl = 600 gram/pohon dan Kieserite = 200 gram/pohon.
- f. Tahun keempat. Aplikasi I: Urea = 500 gram/pohon, KCl = 600 gram/pohon, Kieserite = 200 gram/pohon. Aplikasi II: Urea = 500 gram/pohon, TSP = 800 gram/pohon, KCl = 600 gram/pohon dan Kieserite = 200 gram/pohon.

#### 6. Pengairan dan Penyiraman

Penyiraman dilakukan pada musim kemarau untuk mencegah kekeringan dilakukan dua atau tiga hari sekali pada waktu sore. Caranya dengan mengalirkan air melalui parit-parit di sekitar bedengan atau dengan penyiraman langsung.

#### 7. Waktu Penyemprotan Pestisida

Dilakukan setiap 20 hari dengan menggunakan Sevin85 WP, Basudin 10 gram, Bayrusil 25 EC dengan konsentrasi 0,4% setiap 10 hari atau 0,6 setiap 20 hari. Caranya dengan menggunakan sprayer.

#### 8. Hama dan Penyakit

- a. Hama perusak pucuk terdiri dari kumbang nyiur (*Oryctes Rhinoceros*), kumbang sagu (*Rhynchophorus ferrugineus*).
- b. Hama perusak daun terdiri dari Sexava, Kutu Aspidiotus sp, Pasara Lepida, Darna sp, Ulat Artona.

- c. Hama perusak bunga terdiri dari ngengat bunga kelapa (*Batrachedra sp.*), Ulat Tirathaba.
- d. Hama perusak buah terdiri dari tikus pohon, tupai/bajing.

Penyakit yang menyerang tanaman menghasilkan :

- a. Penyakit pucuk busuk.
  - b. Penyakit layu natuna.
  - c. Penyakit gejala layu kuning.
  - d. Penyakit bercak daun.
  - e. Penyakit rontok buah.
  - f. Penyakit karat batang.
  - g. Penyakit busuk akar.
  - h. Penyakit akar.
9. Gulma
- a. Lalang (*Imperata cylindrica*), pertumbuhan tinggi dapat mencapai 1-2 meter, penyebaran sangat cepat melalui rhyzoma (rimpang) maupun buahnya yang bersayap.
  - b. Teki (*Cyperus rotendus*).
  - c. Lampuyangan (*Panium repens*).
  - d. Pahitan (*Paspalum conjugatum*).
  - e. Sembung rambat (*Mikania cordata*), tanaman ini mengeluarkan racun kepada tanaman lain melalui cairan akarnya yang dapat menekan kegiatan bakteri pengikat nitrogen.
  - f. Tahi ayam (*Lantana camara*).
  - g. Kipahit (*Euphathorium odorotum*), tanaman ini dapat mencapai ketinggian 4-5

h. H. Eter dan berbentuk belukar.

Cara pemberantasan gulma :

- a. Penyiangan secara mekanis, *clean wedding* pengendalian gulma secara keseluruhan pada areal pertanaman. *Selecting wedding*, pengendalian gulma pada sekitar tanaman saja (membuat piringan) pada tanaman erumur 0-1 tahun radius 100 cm. Pada tanaman berumur 1-2 tahun radius 150 cm, pada tanaman berumur lebih dari 2 tahun radius 200 cm. Piringan digaruk dengan cangkul, rumput-rumputan dibuang kelur piringan, interval 1 x 1 bulan. *Stripe weeding*, pengendalian gulma secara berjalur.
- b. Penyiangan secara kimia dengan cara mencampur paracol dengan air 2,5 liter/450 liter. Memasukkan herbisida dalam tangki sprayer dan memompa sampai batas barometer pada tanda merah (otomatis), bagi srayer semi otomatis menyemprot sambil memompa. Menyemprotkan pada gulma, dengan memperhatikan pengaman (arah angin, masker dan sarung tangan). Perkiraan saat penyemprotan yang tepat yaitu 6 jam setelah penyemprotan tidak hujan. Bila perlu gunakan sticker (perekat dan perata semprotan). Interval waktu 1 x 3 bulan.

Jenis herbisida yang digunakan :

- a. Herbisida kontak, herbisida yang hanya mematikan bagian tanaman yang dengan racun gulma ini.
- b. Herbisida sistemik, herbisida yang apabila dikenakan pada salah satu bagian tanaman maka akan tersebar keseluruh bagian tanaman melalui peredaran air dan zat hara, dan kemudian mematikan jaringan yang ada di atas dan di bawah permukaan tanah.

## 10. Panen

Ciri-ciri kelapa yang sudah cukup panen berumur  $\pm$  12 bulan, 4/5 bagian kulit kering, berwarna coklat, kandungan air berkurang dan bila digoyang berbunyi nyaring.

Cara panen :

- a. Buah kelapa dibiarkan jatuh: kekurangan, yaitu buah yang jatuh sudah lewat masak, sehingga tidak sesuai untuk bahan baku kopra atau bahan baku kelapa parutan kelapa kering (*desiccated coconut*).
- b. Cara dipanjat : dilakukan pada musim kemarau saja. Keuntungan yaitu : (1) dapat membersihkan mahkota daun; (2) dapat memilih buah kelapa siap panen dengan kemampuan rata-rata 25 pohon per-orang. Kelemahan adalah merusak pohon, karena harus membuat tataran untuk berpijak. Di beberapa daerah di Pulau Sumatera, sering kali pemetikan dilakukan oleh kera (beruk). Kecepatan pemetikan oleh beruk 400 butir sehari dengan masa istirahat 1 jam, tetapi beruk tidak dapat membersihkan mahkota daun dan selektivitasnya kurang.
- c. Cara panen dengan galah: menggunakan bambu yang disambung dan ujungnya dipasang pisau tajam berbentuk pengait. Kemampuan pemetikan rata-rata 100 pohon/orang/hari.

Periode panen dapat dilakukan sebulan sekali dengan menunggu jatuhnya buah kelapa yang telah masak, tetapi umumnya panen dilakukan terhadap 2 bahkan 3 tandan sekaligus. Hal ini tidak begitu berpengaruh terhadap mutu buah karena menurut Paduan Resurrection dan Banson (1979) kadar asam lemak pada minyak kelapa yang berasal dari tandan berumur tiga bulan lebih muda sama dengan buah dari tandan yang dipanen sehingga biaya panen dapat dihemat.

Perkiraan produksi buah bergantung varietas tanaman kelapa, umur tanaman, keadaan tanah, iklim, dan pemeliharaan. Biasanya menghasilkan rata-rata 2,3 ton kopra/ha/tahun pada umur 12-25 tahun. Sedangkan untuk kelapa hibrida pada umur 10-25 tahun mampu menghasilkan rata-rata 3,9 ton/ha/tahun.

## 11. Pasca Panen

### a. Pengumpulan

Buah dikumpulah menggunakan keranjang atau alat angkut yang tersedia. Kemudian semua buah hasil panen dikumpulkan di Tempat Pengumpulan Hasil (TPH).

### b. Penyortiran dan penggolongan

Sortasi buah dan perhitungan buah dilakukan setiap blok kebun setelah selesai panen pada akhir bulan. Buah yang disortir adalah kosong tidak berair, bunyi tidak nyaring bila diguncang, rusak/lika kena hama, busuk dan kecil juga terhadap kelapa butiran pecah, berkecambah atau kelapa kurang masak, lalu disimpan dalam bin penyimpanan yang beraerasi baik.

### c. Penyimpanan

Buah kelapa disimpan dengan cara : Buah ditumpuk dengan tinggi tumpukan maksimal 1 meter. Tumpukan berbentuk piramidal atau longgar. Tumpukan dalam gudang diamati secara rutin.

### d. Pengemasan dan Pengangkutan

Buah kelapa apabila akan dijual terlebih dulu di kupas kulit luarnya dan dibungkus dalam karung goni atau karung sintetis. Pengangkutan dapat dilakukan dengan truk, kapal laut atau alat angkut yang sesuai.

## 2.5 Usahatani Kelapa

Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal, teknologi, pupuk, benih dan pestisida) dengan efektif, efisien dan kontinyu untuk menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahatani meningkat (Hastuti dan Rahim, 2007).

Usahatani identik dengan pertanian rakyat. Pertanian dalam arti sempit dirumuskan sebagai suatu usaha pertanian yang dikelola oleh keluarga petani untuk memproduksi bahan makanan utama seperti beras, palawijaya dan holtikultura yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan sendiri.

Selanjutnya Mubyarto (1994), menyatakan bahwa usahatani dikatakan berhasil jika secara minimal dapat memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

1. Usahatani harus dapat menghasilkan pendapatan untuk membayar semua alat yang digunakan.
2. Usahatani harus dapat menghasilkan pendapatan yang dapat dipergunakan, baik modal sendiri maupun modal yang dipinjam dari pihak lain.
3. Usahatani harus membayar upah tenaga petani dan keluarga secara layak dan harus dapat membayar upah tenaga kerja petani sebagai sumber manajer yang mengambil keputusan mengenai apa saja yang akan dijalankan.
4. Usahatani tersebut paling sedikit berada pada titik impas/tidak mengalami kerugian dan keuntungan.

Menurut Hernanto (1991), tujuan berusahatani adalah mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dan pemilihan penggunaan faktor produksi.

Ditambahkan Soekartawi (2001), bahwa keuntungan dapat ditingkatkan dengan cara meminimumkan biaya dengan mempertahankan total biaya tetap.

### 2.5.1 Faktor Produksi

Faktor produksi atau input merupakan hal yang mutlak harus ada untuk menghasilkan suatu produksi. Dalam proses produksi, seorang pengusaha dituntut mampu menganalisa teknologi tertentu yang dapat digunakan dan bagaimana mengkombinasikan beberapa faktor produksi sedemikian rupa sehingga dapat diperoleh hasil produksi yang optimal dan efisien.

Untuk mempermudah dalam melakukan analisis, Faried (1991), menyatakan bahwa semua faktor produksi dianggap tetap kecuali tenaga kerja, sehingga pengaruh faktor terhadap kuantitas produksi dapat diketahui secara jelas. Artinya kuantitas produksi dipengaruhi banyaknya tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi. Faktor produksi yang digunakan ada dua macam, yaitu faktor produksi tetap dan faktor produksi variabel. Faktor produksi tetap adalah faktor produksi yang dianggap konstan, dan banyaknya faktor produksi ini tidak dipengaruhi oleh banyaknya hasil produksi. Sedangkan faktor produksi variabel adalah faktor produksi yang dapat berubah kuantitasnya selama proses produksi atau banyaknya faktor yang dipergunakan tergantung pada hasil produksi. Dalam proses produksi akan terdapat faktor produksi yang bersifat tetap dan apabila periode produksinya merupakan produksi jangka pendek. Sedangkan untuk proses produksi jangka panjang semua faktor produksi bersifat variabel.

Menurut Soekartawi (2001), faktor-faktor produksi (*input*) diperlukan oleh perusahaan atau produsen untuk melakukan proses produksi. *Input* dapat dikategorikan menjadi dua, yakni:

1. Input Tetap yaitu input yang tidak dapat diubah jumlahnya dalam jangka panjang, misalnya, gedung, lahan.
2. Input Variabel yaitu input yang dapat diubah-ubah jumlahnya dalam jangka pendek, contohnya tenaga kerja.

Untuk mencapai tingkat output tertentu, dalam jangka pendek hanya perlu dilakukan pengkombinasian input tetap dengan mengubah-ubah jumlah input variabel. Sedangkan dalam jangka panjang, pengusaha atau produsen dimungkinkan untuk mengubah jumlah input tetap sehingga dapat dikatakan dalam jangka panjang semua input adalah merupakan input variabel.

Faktor produksi yang digunakan untuk usahatani meliputi : tanah (*land*), modal (*capital*), tenaga kerja (*labour*) dan manajemen (*management*) yang berfungsi mengkoordinir ketiga faktor produksi untuk memperoleh hasil produksi optimal.

1. Lahan sebagai Faktor Produksi.

Salah satu faktor yang memiliki tingkat produktivitas adalah lahan garapan. Hal ini menyebabkan usaha pertanian yang mempunyai tanah sedikit di daerah tertentu produksinya atau pendapatan yang diperoleh juga sedikit (Mubyarto, 1995).

2. Tenaga Kerja sebagai Faktor Produksi.

Dalam usaha tani tenaga kerja adalah salah satu faktor produksi yang utama, dimaksudkan adalah mengenai kedudukan si petani dalam usaha tani. Petani dalam usaha tani tidak hanya menyumbangkan tenaga saja, tetapi lebih daripada itu. Petani adalah pemimpin (*manager*) usahatani, mengatur organisasi produksi

secara keseluruhan. Jadi disini kedudukan petani sangat menentukan dalam berusahatani (Mubyarto, 1995).

### 3. Modal sebagai Faktor Produksi.

Dalam konteks usahatani, modal dimaksudkan sebagai barang ekonomi untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar dan mempertahankan pendapatan yang telah diperolehnya. Mubyarto (1995), menyatakan bahwa modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor lain (tanah+tenaga kerja) menghasilkan barang-barang yaitu yang berupa hasil pertanian. Soekartawi mengelompokkan modal menjadi dua golongan, yang terdiri dari : (1) barang yang tidak habis dalam sekali produksi. Misalnya peralatan pertanian, bangunan yang dihitung biaya perawatan dan penyusutan selama 1 tahun, dan (2) barang yang langsung habis dalam proses produksi seperti bibit, pupuk, obat-obatan dan sebagainya (Soekartawi, 1991).

### 4. Manajemen sebagai Faktor Produksi.

Manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengordinasian dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran (*goals*) secara efektif dan efisien. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisiensi berarti bahwa tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal (Mubyarto, 1995).

#### 2.5.2 Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan nilai dari semua korbanan ekonomi yang diperlukan dan dapat diukur ataupun diperkirakan untuk menghasilkan suatu produk. Keberhasilan suatu usahatani dilihat dari kemampuan pendapatan yang

tinggi. Pendapatan yang diterima mampu untuk mencukupi keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam usahatani minimal berada dalam keadaan yang lebih baik dari semula.

Sukirno (2002), mengatakan bahwa biaya produksi sebagai pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi atau biaya-biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi, baik secara tunai maupun tidak tunai. Biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam berusahatani meliputi: (1) pengeluaran untuk input (bibit, pupuk dan obat-obatan), (2) pengeluaran untuk tenaga kerja luar keluarga, (3) pengeluaran untuk pajak, sewa tanah dan bunga modal, (4) pengeluaran untuk penyusutan alat-alat.

Dilanjutkan bahwa biaya produksi meliputi: 1. Biaya tetap, yaitu biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi, misalnya biaya penyusutan alat, biaya sewa pabrik dan peralatan, pajak bumi dan bangunan, sewa atas modal pinjaman. 2. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi, misalnya biaya untuk membeli bibit, pupuk, upah tenaga kerja baik tenaga kerja dalam keluarga maupun luar keluarga. 3. Biaya total adalah keseluruhan biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut Soedarsono (1992), dalam kegiatan produksi tidak hanya memperhitungkan jumlah produksi fisik saja, tetapi juga memperhitungkan faktor-faktor produksi yang digunakan sehingga tercapai produksi yang optimal. Tingkat produksi optimal diperoleh pada saat keuntungan maksimal, yang terdapat pada tingkat produksi yang memberikan selisih antara besarnya penerimaan dengan biaya produksi yang dihasilkan.

### 2.5.3 Produksi

Pada umumnya, produksi adalah proses kombinasi dan koordinasi material-material dan kekuatan-kekuatan (*input*, sumber daya atau jasa-jasa produksi) dalam pengolahan suatu barang atau jasa. Faktor produksi adalah semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik. Diberbagai faktor, faktor produksi ini dikenal pula dengan istilah *input*, *production factor* dan korbanan produksi (Soekartawi, 2001).

Menurut Soekartawi (1993), faktor-faktor yang mempengaruhi produksi dapat dibedakan, yaitu: 1. Faktor teknis, seperti lahan pertanian dengan jenis dan tingkat kesuburannya, bibit, varietas, pupuk dan pestisida. 2. Faktor sosial ekonomi, seperti biaya produksi, harga, tenaga kerja, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, resiko ketidakpastian, kelembagaan dan tersedianya kredit.

Dalam bidang pertanian, produksi fisik dihasilkan oleh bekerjanya beberapa faktor produksi sekaligus, antara lain : tanah, benih, pupuk, obat hama dan tenaga produksi sedemikian rupa untuk mencapai usaha tani yang efisien (Mubyarto, 1995). Menurut Samuelson dan Nordhaus (2003), fungsi produksi adalah kaitan antara jumlah output maksimum yang dilakukan masing-masing dan tiap perangkat input (faktor produksi). Fungsi ini tetap untuk tiap tingkatan teknologi yang digunakan. Produksi sebenarnya merupakan kegiatan yang diukur sebagai tingkat output per unit waktu. Hubungan antara kuantitas produksi dengan input yang digunakan dalam proses produksi di formulasikan sebagai fungsi produksi. Untuk meningkatkan produksi dapat dilakukan dengan :

1. Menambah jumlah salah satu dari input yang digunakan.

2. Menambah beberapa input (lebih dari input yang digunakan) (Soekartawi, 2001).

#### 2.5.4 Pendapatan

Pendapatan merupakan seluruh jumlah uang yang akan diterima oleh seseorang, rumah tangga dan organisasi selama jangka waktu tertentu. Pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dan kekayaan seperti sewa, bunga serta pembayaran transfer atau penerimaan tunjangan sosial (Sameulson dan Nordhaus, 2003).

Sementara itu Kadariah (1983), menyatakan bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil material lainnya yang berasal dari pemakaian kekayaan dan jasa-jasa manusia yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan. Ada dua jenis pendapatan, yaitu : 1. Pendapatan kotor (*Gross Income*) adalah penerimaan seseorang atau suatu badan usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran usaha. 2. Pendapatan bersih (*Net Income*) adalah sisa penghasilan dan laba dikurangi semua biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk depresiasi serta kerugian-kerugian yang timbul.

Lebih lanjut Soekartawi (1986), menyebutkan bahwa pendapatan terbagi atas dua macam, yaitu: 1. Pendapatan usahatani adalah pendapatan yang diperoleh dengan mempertimbangkan biaya tenaga kerja keluarga. 2. Pendapatan keluarga adalah pendapatan yang diperoleh petani dan keluarga tanpa dikurangi dengan biaya tenaga kerja. Soedarsono (1992), menyatakan pendapatan yang diterima petani dan hasil produksi adalah total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

### 2.5.5 Efisiensi

Petani dalam melaksanakan usahataniya dapat menggunakan kombinasi dari beberapa faktor produksi sekaligus seperti lahan, tenaga kerja, benih, pupuk, modal dan pengelolaan sehingga petani diharapkan dapat menyesuaikan skala usahataniya. Dengan kombinasi yang tepat berarti petani dapat mengalokasikan faktor produksi sehingga tercapai tingkat efisiensi yang tinggi dan pendapatan yang tinggi pula.

Efisiensi diartikan sebagai upaya penggunaan *input* seoptimal mungkin untuk mendapatkan produksi yang maksimal. Efisiensi ekonomi tertinggi terjadi pada saat selisih antara penerimaan dengan biaya yang paling besar. Dalam keadaan ini banyaknya biaya yang digunakan untuk menambah penggunaan input sama dengan tambahan output yang dapat diterima. Keuntungan maksimal terjadi saat nilai produk marginal sama dengan harga dari masing-masing faktor produksi yang digunakan dalam usahatani (Soekartawi, 1994).

*Return Cost Ratio* (RCR) adalah besaran nilai menunjukkan perbandingan antara penerimaan usaha (*Revenue*) dengan total biaya (*Cost*). Dalam batasan besaran nilai perbandingan antara penerimaan dan biaya dapat diketahui suatu usaha menguntungkan atau tidak menguntungkan. Suatu usaha akan mendapat keuntungan apabila penerimaan lebih besar dibandingkan dengan biaya usaha. Tiga kemungkinan yang diperoleh dari perbandingan antara penerimaan dengan biaya yaitu :

1.  $R/C < 1$  = usaha menguntungkan/layak.
2.  $R/C > 1$  = usaha tidak menguntungkan/rugi.
3.  $R/C = 1$  = usaha berada pada titik impas (BEP).

Menurut Mubyarto (1995), bahwa *Break Even Point* (BEP) adalah keseimbangan antara jumlah pendapatan yang diperoleh dibandingkan dengan jumlah biaya-biaya yang telah dikeluarkan. BEP adalah suatu keadaan dimana dalam suatu operasi perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi atau dalam keadaan impas (penghasilan sama dengan total biaya).

## **2.6 Konsep Pemasaran**

### **2.6.1 Pengertian Pemasaran**

Pemasaran (*Marketing*) merupakan suatu rangkaian proses kegiatan yang tidak hanya mencakup penjualan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan jasa, dimana kegiatan tersebut hanya berorientasi pada masalah penjualan akan tetapi jauh lebih mendalam dari itu kegiatan pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan pada waktu sebelum maupun sesudah kegiatan penjualan barang atau jasa terjadi, dengan proses yang dilakukan sejak mulai direncanakannya produk tersebut sampai dengan cara penyampaian produk pada pelanggan (William, 2008).

Menurut Kotler (2000), pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dengan mana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran (*Marketing*), merupakan aktifitas sosial yang dilakukan baik untuk individu maupun oleh suatu kelompok untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkannya, aktifitas yang dimaksud dengan menciptakan, menawarkan, dan melakukan pertukaran dari nilai produk tersebut dengan pihak lain.

Pasar pada awalnya mengacu pada suatu geografis tempat transaksi berlangsung. Pada perkembangan selanjutnya mungkin definisi ini sudah tidak sesuai lagi, terutama dengan berkembangnya teknologi informasi. Perkembangan teknologi informasi, misalnya telepon dan internet memungkinkan transaksi dapat dilakukan tanpa melalui kontak langsung antara penjual dan pembeli. Dengan teknologi informasi ini dilakukan transaksi antar kota, antar negara dan bahkan antar benua, misalkan antara Indonesia dengan Malaysia (Sudiyono, 2004).

Menurut Hutaauruk (2003), dalam mempelajari *marketing* ada beberapa metode yang digunakan, yaitu :

- a. Pendekatan fungsi (*functional approach*), dimana dipelajari bermacam macam fungsi yang dikehendaki dalam *marketing*, bagaimana dan siapa yang melaksanakannya.
- b. Pendekatan dari segi lembaga (*intitusal approach*), dipelajari bermacam-macam perantara, bagaimana masing-masing berusaha, fungsi-fungsi yang dilaksanakannya.
- c. Pendekatan komoditi barang (*commodity approach*), mempelajari bagaimana macam-macam barang dipasarkan dan lembaga mana yang mengendalikannya.

Pemasaran merupakan hal yang sangat penting setelah selesainya proses produksi pertanian. Kondisi pemasaran menimbulkan suatu siklus atau lingkaran pasar suatu komoditas. Bila pemasaran tidak baik, mungkin disebabkan karena daerah produsen terisolasi, tidak ada pasar, rantai pemasaran terlalu panjang atau hanya ada satu pembeli. Kondisi ini merugikan pihak produsen. Hal ini berarti efisiensi dibidang pemasaran masih rendah. Sistem pemasaran dikatakan efisien bila:

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen ke konsumen dengan biaya serendah-rendahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang terlibat dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang (Daniel, 2002).

### **2.6.2 Saluran dan Lembaga Pemasaran**

Menurut Khotler (2000), lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan aktivitas pemasaran, menyalurkan jasa dan produk pertanian kepada konsumen akhir serta memiliki jejaring dan koneksitas dengan badan usaha dan individu lainnya. Lembaga pemasara timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran ini adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran ini berupa margin pemasaran. Lembaga pemasaran ini dapat digolongkan menurut penguasaannya terhadap komoditi yang dipasarkan dan dibentuk usahanya.

Menurut Khotler (2001) mengemukakan bahwa saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Jenis saluran distribusi dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- a. Saluran distribusi langsung. Saluran ini merupakan saluran distribusi yang paling sederhana dan paling rendah yakni saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa menggunakan perantara. Disini produsen dapat menjual

barangnya melalui pos atau mendatangi langsung kerumah konsumen, saluran ini bisa juga diberi istilah saluran nol tingkat (*zero stage chanel*).

- b. Saluran distribusi yang menggunakan satu perantara yakni melibatkan produsen dan pengecer. Disini pengecer langsung membeli barang kepada produsen, kemudian menjualnya langsung kepada konsumen. Saluran ini biasa disebut dengan saluran satu tingkat (*one stage chanel*).
- c. Saluran distribusi yang menggunakan dua kelompok pedagang besar dan pengecer, saluran distribusi ini merupakan saluran yang banyak dipakai oleh produsen. Disini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan pembelian oleh konsumen hanya dilayani oleh pengecer saja. Saluran distribusi semacam ini disebut juga saluran distribusi dua tingkat (*two stage chanel*).
- d. Saluran distribusi yang menggunakan tiga pedagang perantara. Dalam hal ini produsen memilih agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil saluran distribusi seperti ini dikenal juga dengan istilah saluran distribusi tiga tingkat (*three stage chanel*).

### **2.6.3 Fungsi-fungsi Pemasaran**

Proses penyampaian barang dari tingkat produsen ke tingkat konsumen melibatkan banyak kegiatan yang berbeda. Kegiatan tersebut dinamakan sebagai fungsi-fungsi pemasaran. Fungsi ini diselenggarakan oleh pengusaha lembaga pemasaran dan lembaga pemberi jasa. Menurut Hanfiah dan Saefuddin (1986), fungsi-fungsi pemasaran dapat dikelompokkan atas tiga fungsi pemasaran yaitu :

1. Fungsi pertukaran, yaitu kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dari barang dan barang yang dipasarkan. Fungsi ini dibedakan menjadi fungsi pembelian dan fungsi penjualan.
2. Fungsi resiko yaitu semua tindakan yang berhubungan langsung dengan barang dan jasa sehingga proses tersebut menimbulkan kegunaan tempat, bentuk dan waktu. Fungsi ini dibedakan menjadi fungsi penyimpanan dan fungsi pengangkutan.
3. Fungsi fasilitas, yaitu tindakan untuk mempermudah proses terjadinya pertukaran dan fungsi fisik yang terjadi antara produsen dan konsumen. Fungsi ini dibedakan menjadi fungsi standarisasi dan grading. Fungsi ini dibedakan menjadi fungsi penanggulangan resiko, fungsi pembiayaan dan fungsi informasi pasar.
  - a. Fungsi penjualan yaitu mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan.
  - b. Fungsi pembelian menyangkut suatu perpindahan barang dari produsen ke konsumen melalui proses transaksi.
  - c. Fungsi pengangkutan adalah Bergeraknya atau perpindahan barang-barang dari tempat produksi ke tempat-tempat dimana barang-barang tersebut akan dipakai.
  - d. Fungsi penyimpanan bertujuan menahan barang-barang selama jangka waktu antara dihasilkan atau diterima sampai dengan dijual.
  - e. Fungsi pembiayaan meliputi mencari dan mengurus modal uang yang berkaitan dengan transaksi-transaksi dalam arus barang dari sektor produksi sampai sektor konsumsi.

- f. Fungsi penanggungan resiko yakni ketidakpastian dalam hubungannya dengan ongkos, kerugian dan kerusakan.
- g. Fungsi standarisasi dan grading merupakan penentu atau penetapan standar golongan (kelas atau derajat) untuk barang-barang. Standar adalah suatu ukuran atau ketentuan mutu yang diterima oleh umum sebagai suatu yang mempunyai nilai tetap.
- h. Fungsi informasi pasar yaitu tindakan-tindakan lapangan yang mencakup pengumpulan informasi, komunikasi, penafsiran, dan pengambilan keputusan sesuai dengan rancana dan kebijaksanaan perusahaan, barang atau jasa yang bersangkutan.

#### **2.6.4 Biaya Pemasaran**

Menurut Mulyadi (2005), biaya pemasaran dalam arti sempit dibatasi artinya sebagai biaya penjualan, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar. Sedangkan biaya pemasaran dalam arti luas meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai dengan produk tersebut diubah kembali dalam bentuk uang tunai. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2001), biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan untuk memasarkan produk atau jasa, meliputi biaya gaji dan komisi tenaga jual, biaya iklan, biaya pergudangan dan biaya pelayanan pelanggan.

Mulyadi (2005), menggolongkan biaya pemasaran menjadi dua golongan, yaitu (1) *Order Getting Cost* (biaya untuk mendapatkan pesanan), yaitu semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha untuk memperoleh pesanan. (2) *Order Filling Cost* (Biaya untuk memenuhi pesanan), yaitu semua biaya yang

dikeluarkan dalam rangka mengusahakan agar produk sampai ke tangan pembeli/konsumen.

#### **2.6.5 Margin Pemasaran**

Menurut Saefuddin dan Hanafiah (1986), margin pemasaran didefinisikan sebagai selisih harga di tingkat produsen dengan tdi tingkat konsumen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran meskipun ada kemungkinan besarnya margin pemasraan sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil daripada biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang menanggung kerugian.

#### **2.6.6 Profit Margin**

Menurut Munawir (2007), *profit margin* yaitu besarnya keuntungan opsersai yang dinyatakan dalam persentase dari jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualanya.

#### **2.6.7 Farmer's Share**

Menurut Soekartawi (1995), penerimaan usahatani adalah perkalian antara volume produksi yang diperoleh dengan harga jual. Harga jual adalah harga transaksi antara produsen dan pembeli untuk setiap komoditas. Satuan yang digunakan seperti satuan yang lazim digunakan antara penjual/pembeli secara partai besar, misalnya: kilogram (kg), kuintal (kw), ton, ikat, dan sebagainya.

#### **2.6.8Efisiensi Pemasaran**

Menurut Hamid (2004), efisiensi pemasaran sangat penting supaya masing-masing lembaga mendapatkan keuntungan sesuai apa yang telah mereka keluarkan (*output*). Jika tidak ada efisiensi pemasaran maka ada pihak atau

lembaga yang dirugikan karena mungkin lembaga tersebut telah mengeluarkan output lebih besar dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkannya begitu juga sebaliknya, lembaga yang mengeluarkan output lebih kecil tetapi mendapatkan keuntungan yang besar, dan akan terjadilah kedenjangan keuntungan yang diperoleh.

## **2.7 Penelitian Terdahulu**

Wulandari (2015), telah melakukan penelitian tentang “ Analisis Produksi dan Efisiensi Usahatani Kelapa (*Cocos Nucifera*. Linn) Perkebunan Rakyat di Kabupaten Indragiri Hilir”. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Karakteristik petani dan profil usahatani kelapa (2) Teknologi budidaya kelapa, penggunaan faktor produksi, biaya produksi, pendapatan (3) Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap produksi kelapa (4) Efisiensi produksi usahatani kelapa. Penelitian ini menggunakan metode survei. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik responden yang meliputi umur menunjukkan bahwa petani kelapa rata-rata 46,53, lama pendidikan petani kelapa rata-rata yaitu 8,425, pekerjaan pokok responden yang dominan adalah sebagai guru, jumlah anggota keluarga petani kelapa rata-rata yaitu 4,9, pengalaman berusahatani kelapa rata-rata yaitu 21,15. Teknologi budidaya kelapa pada umumnya dilihat dari syarat tumbuh lokasi penanaman, perbanyakan tanaman, hama dan penyakit tanaman kelapa, pemeliharaan tanaman, penanaman bibit dikebun, pemanenan sudah hampir sesuai dengan standar usahatani, rata-rata total biaya yaitu Rp 1.532.250 per luas garapan/musim panen, produksi dengan rata-rata 3.595 butir per luas garapan/musim panen, rata-rata pendapatan kotor yaitu Rp 5.967.810 per luas garapan/musim panen, rata-rata pendapatan bersih yaitu Rp 4.757.475 per luas garapan/musim panen. Fungsi

*Coubb-Dougllass* kelapa terhadap jumlah tanaman menghasilkan, penggunaan pupuk, merupakan faktor yang mempengaruhi produksi kelapa. Sedangkan tenaga kerja dan umur tanaman tidak mempengaruhi produksi kelapa. Secara keseluruhan pada efisiensi teknis nilai MPP umur tanaman adalah 0,32, artinya setiap pertambahan umur tanaman sebesar 1 tahun akan meningkatkan jumlah produksi sebesar 0,32 atau 1 butir/ha/tahun. Pada efisiensi Alokatif adalah nilai  $VMP/P_x$  untuk penggunaan pupuk adalah  $0,03 < 1$ , artinya bahwa alokasi penggunaan pupuk tidak efisien secara harga. Untuk mencapai kondisi efisien perlu dilakukan pengurangan penggunaan pupuk. Dan efisiensi ekonomi untuk penggunaan pupuk adalah 0,01 artinya penggunaan pupuk sudah mencapai kondisi efisien secara ekonomi.

Amin (2014), telah melakukan penelitian tentang “Analisis Usahatani dan Strategi Pengembangan Kelapa Rakyat di Desa Sungai Rukam Kecamatan Enok Kabupaten Indragiri Hilir”. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi karakteristik petani dan profil usahatani kelapa, (2) menganalisis biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani kelapa rakyat, dan (3) menyusun strategi pengembangan usahatani kelapa rakyat. Penelitian ini menggunakan metode survei terhadap petani kelapa di Desa Sungai Rukam Kecamatan Enok Kabupaten Indragiri Hilir. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani di daerah penelitian berumur antara 27-55 tahun dengan rata-rata umur 39,93 tahun, dimana umur petani kelapa masih berada pada usia produktif. Lama pendidikan petani berkisar antara 6-9 tahun dengan rata-rata 7,70 tahun, dengan demikian pendidikan petani kelapa masih rendah tidak tamat SMP. Jumlah tanggungan keluarga petani berkisar antara 5-35 tahun dengan rata-rata pengalaman selama 20,27 tahun,

petani sangat berpengalaman dimana pengalaman petani diatas 20 tahun. Luas lahan garapan yang digunakan untuk usahatani kelapa berkisar antara 1,30-4,00 ha dengan rata-rata 2,50 ha dan merupakan milik sendiri. Alokasi penggunaan tenaga kerja rata-rata 44,55HKP/Ha/tahun. Jumlah produksi rata-rata 4.606,35 kg/ha/tahun. Rata-rata pendapatan kotor adalah sebesar Rp 9.443.017,50/ha/tahun. Total biaya sebesar Rp 3.200.548,74/ha/tahun, pendapatan Rp 6.242.468,76/ha/tahun dan diperoleh RCR sebesar 2,96. Strategi yang sesuai adalah 1) mendorong peningkatan kapasitas dan kualitas produksi melalui pembinaan petani, 2) mendorong terciptanya inovasi teknologi pengolahan hasil guna memperoleh nilai tambah, 3) pemberdayaan kelompok tani untuk meningkatkan pemanfaatan SDA, 4) pengembangan usahatani melalui kegiatan kelompok, 5) optimalisasi lahan melalui konsep agribisnis dan berkelanjutan 6) meningkatkan kemampuan petani dalam penerapan teknologi, 7) meningkatkan peranan kelompok tani agar SDM petani meningkat, 8) meningkatkan akses petani terhadap teknologi, permodalan, teknologi, kelembagaan pertanian dan pasar, 9) menerapkan pola pemupukan berimbang antara pupuk organik dan anorganik serta pengelolaan lahan secara terpadu ramah lingkungan.

Aziz (2012), melakukan penelitian tentang “Analisis Usahatani dan Pemasaran Kelapa Sawit Swadaya di Desa Lubuk Ramo Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi usahatani, menganalisis lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, efisiensi pemasaran, margin pemasaran, dan menganalisis strategi pemasaran kelapa sawit swadaya di Desa Lubuk Ramo Kecamatan Kuantan Mudik

Kabupaten Kuantan Singingi. Penelitian ini menggunakan metode survey di Desa Lubuk Ramo Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata biaya produksi usahatani adalah sebesar Rp. 8.478.165,01/ha/tahun, rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp. 20.042.479,60/ha/tahun dengan pendapatan bersih sebesar Rp 11.599.168,33/ha/tahun dan RCR sebesar 2,42 dengan rata-rata luas lahan 2,73 ha, biaya produksi perluas lahan garapan yang dikeluarkan adalah Rp 21.089.816,67/garapan/tahun, rata-rata pendapatan kotor adalah Rp 55.054.625,40/garapan/tahun dan pendapatan bersih sebesar 1,42. Margin pemasaran untuk saluran pertama pada pedagang pengumpul adalah Rp 125 dengan harga jual Rp 1325/Kg, biaya pemasaran 89,82 dan efisiensinya 6,77%. Pada saluran kedua margin pemasarannya Rp 150 dengan harga jual Rp 1450/Kg biaya pemasaran Rp 85,55/Kg dan efisiensi 6,58%. Dari dua saluran pemasaran ternyata saluran kedua memberikan keuntungan yang tinggi bagi petani kelapa sawit. Analisis pemasaran mempunyai tingkat kekuatan (*strengths*) sebesar 1,60, kelemahan (*weaknesses*) sebesar 1,11, peluang (*opportunities*) sebesar 2,14 dan ancaman (*threats*) sebesar 1,07. Ini menunjukkan kondisi pemasaran kelapa sawit di Desa Lubuk Ramo cukup menguntungkan, karena mempunyai peluang yang relatif besar dan resiko yang relatif kecil. Strategi yang digunakan adalah SO (*strengths* dan *opportunities*) yaitu memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatan yang dimiliki.

Ellya (2017), telah melakukan penelitian tentang “Analisis Pendapatan Petani Kelapa Dalam di Kecamatan Pengabuan Kabupaten Tanjung Jabung Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk 1) Mengetahui besarnya pendapatan petani

kelapa dalam di Kecamatan Pengabuan Kabupaten Tanjung Jabung Barat, 2) Untuk mengetahui besarnya kontribusi usahatani kelapa dalam terhadap pendapatan petani di Kecamatan Pengabuan Kabupaten Tanjung Jabung Barat , 3) Untuk mengetahui besarnya NTP (Nilai Tukar Petani) pada petani kelapa dalam di Kecamatan Pengabuan Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif. Analisis pendapatan digunakan untuk menjawab permasalahan dan tujuan tentang besarnya biaya dan pendapatan petani kelapa dalam. Analisis NTP digunakan untuk mengetahui besarnya NTP pada petani kelapa dalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa usaha yang diusahakan selain usahatani kelapa dalam, seperti usahatani pinang, usahatani kelapa sawit, usahatani karet, serta usaha diluar sektor pertanian, yaitu usaha warung. Rata-rata luas lahan yang dimiliki petani kelapa dalam di Kecamatan Pengabuan adalah seluas 1,4 ha dan rata-rata pendapatan usahatani kelapa dalam berdasarkan biaya yang dibayarkan di Kecamatan Pengabuan adalah sebesar Rp 17.069.984 pada tahun 2016. Rata-rata pendapatan petani kelapa dalam terbesar terletak pada pola usaha II yaitu sebesar Rp 83.221.134, hal ini dikarenakan pada pola usaha II ada 26 responden yang mengusahakan usahatani kelapa dalam dan usahatani pinang. Kontribusi terbesar yang diberikan usahatani kelapa dalam terhadap pendapatan petani terbesar yaitu 84,68% yaitu pada pola usaha II. Nilai tukar petani kelapa dalam terbesar sebesar 184,93% yaitu pada pola usaha II.

Fitri (2018), telah melakukan penelitian tentang “Analisis Kelayakan Usahatani Kelapa Dalam di Kecamatan Tungkal Ilir Kabupaten Tanjung Jabung Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk 1) menghitung perbedaan pendapatan

usahatani kelapa dalam berdasarkan kelompok umur di Kecamatan Tungkal Ilir Kabupaten Tanjung Jabung Barat, 2) menganalisis kelayakan usahatani kelapa dalam yang diusahakan oleh petani kelapa dalam dengan umur yang bervariasi di Kecamatan Tungkal Ilir Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif. Analisis pendapatan digunakan untuk menjawab permasalahan dan tujuan tentang besarnya biaya dan pendapatan petani kelapa dalam. Analisis R/C dan BEP digunakan untuk mengetahui kelayakan usahatani kelapa dalam di Kecamatan Tungkal Ilir Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Pendapatan rata-rata usahatani kelapa dalam terbesar terdapat pada kelompok umur 15-19 tahun yaitu sebesar Rp. 16.926.545 per tahun/Ha. 2) Usahatani kelapa dalam di Kecamatan Tungkal Ilir Kabupaten Tanjung Jabung Barat layak untuk diusahakan karena nilai BEP Produksi, BEP Penerimaan dan BEP Harga telah melampaui titik impas serta R/C yang diperoleh pada setiap kelompok umur lebih besar dari 1 dengan nilai R/C tertinggi yaitu 10,87 yaitu pada kelompok umur 15-19 tahun yang menunjukkan bahwa usahatani kelapa dalam di Kecamatan Tungkal Ilir Kabupaten Tanjung Jabung Barat layak untuk diusahakan.

Sulaeman (2016), telah melakukan penelitian tentang “Analisis Pemasaran Kopra di Desa Tambu Kecamatan Balaesang Kabupaten Donggala”. Penelitian ini bertujuan 1) Untuk mengetahui bentuk saluran pemasaran kopra ,besarnya margin pada masing-masing saluran pemasaran, bagian harga yang diterima oleh petani pada masing-masing saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran kopra pada masing-masing saluran pemasaran. Analisis yang digunakan adalah *farmer,s*

*share*. Hasil analisis menunjukkan bahwa margin pemasaran kopra yang diperoleh untuk saluran I sebesar Rp 500/Kg. Bagian harga yang diterima petani pada saluran I sebesar 90,60%, dan pada saluran II sebesar 94,44%. Dengan demikian, bagian harga yang paling besar diterima oleh petani adalah pada saluran II. Saluran pemasaran kopra di Desa Tambu terdiri atas 2 saluran, yaitu : 1) Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer/Konsumen akhir, 2) Petani – Pedagang Pengecer/Konsumen akhir. Pada saluran I, bagian harga yang diterima petani sebesar 90,60% nilai efisiensinya adalah 9,40%. Pada saluran II, bagian harga yang diterima petani sebesar 94,44% nilai efisiensinya adalah 5,56% sehingga saluran pemasaran yang lebih efisien adalah saluran II.

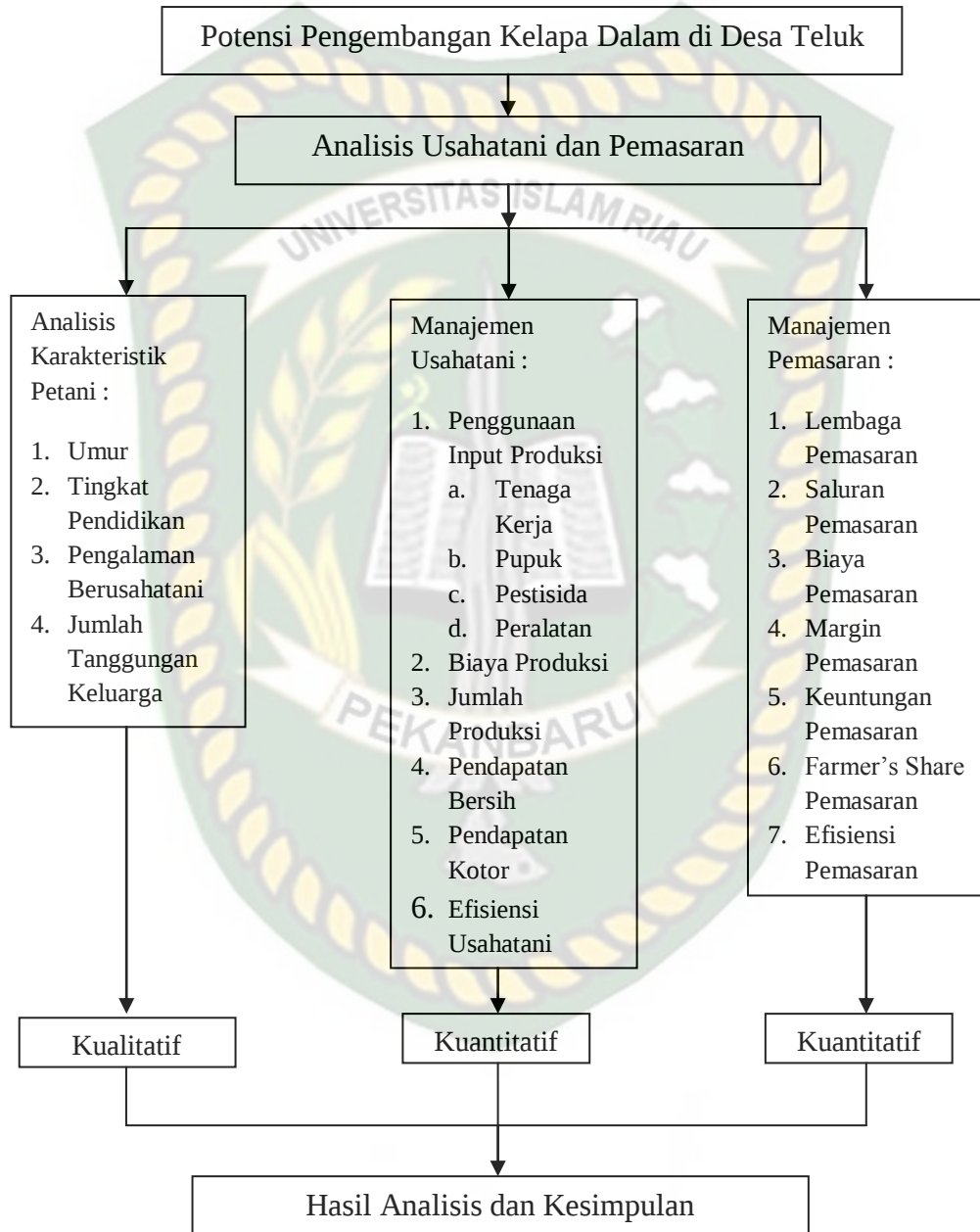
## **2.8 Kerangka Berpikir**

Kegiatan budidaya tanaman kelapa dalam di Desa Teluk Dalam Kecamatan Kuala Kampar Kabupaten Pelalawan tergolong usahatani yang telah dilakukan sejak turun menurun, Adanya permintaan yang tinggi terhadap kelapa tentunya harus didukung dengan cara meningkatkan produksi tanaman kelapa dengan melakukan usahatani yang efektif dan efisien.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis karakteristik petani kelapa, teknis budidaya kelapa, saluran dan lembaga pemasaran serta fungsi-fungsi pemasaran. Sedangkan analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis manajemen usahatani termasuk di dalamnya penggunaan input produksi (lahan, pupuk, pestisida, peralatan dan tenaga kerja) biaya produksi, produksi, pendapatan kotor, pendapatan bersih dan efisiensi usahatani. Disamping itu, yang termasuk kedalam Manajemen Pemasaran yakni biaya

pemasaran, margin pemasaran, efisiensi pemasaran dan keuntungan pemasaran. Hasil perhitungan mengenai usahatani dan pemasaran nantinya akan dijadikan saran atau rekomendasi untuk petani agar produksi kelapa dapat meningkat.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 1:



Gambar 1. Kerangka Penelitian Analisis Pemasaran dan Usahatani Kelapa Dalam di Desa Teluk Dalam Kecamatan Kuala Kampar Kabupaten Pelalawan.