

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN JAMBU AIR MADU DELI
HIJAU DI DESA LUBUK DALAM KECAMATAN LUBUK DALAM
KABUPATEN SIAK (STUDI KASUS USAHATANI NANDE KARO)**

OLEH:

BERTHA SIRINGORINGO

NPM : 164210180

SKRIPSI

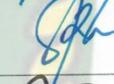
*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2021**

KARYA ILMIAH INI TELAH DI PERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 29 JANUARI 2021

NO	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Ir. Tibrani, SP., M.Si	Ketua	
2	Ir. Septina Elida, SP., M.Si	Anggota	
3	Sri Ayu Kurniati, SP., M.Si	Anggota	
4	Darus, SP., M.MA	Notulen	

Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BIOGRAFI PENULIS



Penulis dilahirkan di Balige Sumatera Utara pada tanggal 30 April 1998, merupakan anak pertama dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Parlinggoman Silvester Siringoringo dan Ibu Serti Lamtiar Togatorop. Sekolah Dasar tamat pada tahun 2010 di SDN 001 Lubuk Dalam dan melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 2 Lubuk Dalam dan tamat pada tahun 2013. Kemudian penulis melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Lubuk Dalam tamat pada tahun 2016. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau studi Strata Satu di Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis. Penulis melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Usahatani dan Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak (Studi Kasus Usahatani Nande Karo)**”. Puji Syukur dengan izin Tuhan YME akhirnya penulis melaksanakan ujian komprehensif pada tanggal 29 Januari 2021 dan dinyatakan lulus ujian sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Bertha Siringoringo, S.P

Kupersembahkan sebuah karya kecil ini untuk orang yang kukasihi dan kusayangi Ayahanda dan Ibundaku tercinta yang tiada pernah hentinya selama ini memberiku semangat, doa, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan hingga aku aku sellau kuat menjalani setiap rintangan yang ada didepanku.

*“Untukmu Bapak (Parlingoman Silvester Siringoringo),,,
Mamak (Serti Lamtiar Togatorop),,,Terimakasih”*

Dalam setiap langkah aku berusaha mewujudkan harapan yang kalian impikan didiriku, meski belum semua itu kuraih semoga atas dukungan dan doa restu semua mimpi itu akan terwujud dimasa penuh kehangatan nanti.

Adik pertama (Samuel Maranatha Siringoringo), Adik Kedua (Bryan Jordan Siringoringo), Adik ketiga (Sophia Agatha Siringoringo) yang senantiasa menghiburku dikala sedih Tiada yang paling membahagiakan saat berkumpul bersama kalian. Terimakasih karena kalian aku dapat meraihnya.

Tak lupa rasa terimakasih untuk teman-teman seperjuanganku Kristiana Wijayanti SP, Puji Prihartini SP, Refni Dwi Safitri SP, Nurafifah Zahara SP, Sri Hariati SP, Agresia Yustika SP, Herlina verayati SP, Windi ayu Setianingsih SP, Risky Destri Ramadhan SP, Rosa Mikha Susan, Kristayani Situmorang, Jennie. Terimakasih banyak atas waktu dan semangat yang kalian berikan sehingga aku dapat menyelesaikan karya ilmiah ini. Terimakasih kepada teman satu angkatan terutama AGB B angkatan 16 yang selama ini berjuang bersama melewati masa-masa perkuliahan yang tidak mungkin terulang kembali, semoga kawan-kawan semua diberikan kemudahan dalam menyelesaikan karya ilmiah.

ABSTRAK

BERTHA SIRINGORINGO (164210180), Analisis Usahatani dan Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak (Studi Kasus Usahatani Nande Karo). Bimbingan Bapak Ir. Tibrani, M.Si.

Usahatani Jambu air madu deli hijau Nande Karo memiliki beberapa masalah yang dihadapi, diantaranya hama dan penyakit pada tanaman dan masalah dalam pemasarannya yang masih belum optimal, sedangkan produk memiliki peluang pasar yang baik. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis : (1) Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja (2) Penggunaan Faktor Produksi, Biaya produksi, pendapatan, efisiensi, dan break event point usahatani, (3) Lembaga dan Saluran pemasaran, margin dan efisiensi pemasaran jambu air madu deli hijau. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam yaitu dari Desember 2019 sampai dengan Mei 2020. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Penentuan responden diambil secara sensus. Analisis data pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Dari hasil penelitian karakteristik pengusaha dan tenaga kerja rata-rata umurnya berada pada usia produktif yakni 41 tahun, tingkat pendidikan 9 tahun, pengalaman berusahatani 14 tahun dan jumlah tanggungan keluarga 4 jiwa. Luas lahan usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo seluas 0,5 ha. Jumlah bibit 150 batang. Total penggunaan tenaga kerja dalam keluarga 12 HOK. Total penggunaan pupuk 700 kg, penggunaan pestisida 2,34 cc, penggunaan alat gunting ranting sebanyak 3 unit, cangkul sebanyak 3 unit dan spayer sebanyak 1 unit. Total biaya usahatani sebesar Rp 42.340.100/tahun. Produksi sebanyak 3.850 kg/tahun, pendapatan kotor sebanyak Rp 115.500.000/tahun, pendapatan bersih sebesar Rp 73.159.900. Usahatani jambu air madu deli hijau sudah efisien dengan nilai RCR yakni 2,73. BEP produksi sebesar 95,20 Kg, BEP nilai sebesar Rp 1.860.906/Kg, BEP harga sebesar Rp 10.997. Saluran pemasaran jambu air madu deli hijau terdapat 2 saluran, yaitu saluran I dari petani ke pedagang pengumpul ke pengecer sampai ke konsumen, dan saluran II dari petani ke pengecer lalu sampai ke konsumen. Saluran pemasaran ke II ($E_p = 3,66\%$) lebih efisien dibandingkan saluran I ($E_p = 4,61\%$).

Kata Kunci : Usahatani, Pemasaran, Jambu Air Madu Deli Hijau

ABSTRACT

BERTHA SIRINGORINGO (164210180), Analysis of Farming and Marketing of Green Deli Honey Guava in Lubuk Dalam Village, Lubuk Dalam District, Siak Regency (Case Study of Nande Karo Farming). Guidance of Mr. Ir. Tibrani, M.Si.

Nande Karo deli Hijau honey water guava farming has several problems, including pests and diseases in plants and problems in marketing that are still not optimal, while the product has a good market opportunity. This study aims to analyze: (1) Characteristics of Entrepreneurs and Workers (2) Use of Production Factors, Production Costs, Income, Efficiency, and Farming Break Event Points, (3) Marketing Institutions and Channels, Margins and Marketing Efficiency of Deli Honey Jambu Water green. This research was conducted in Lubuk Dalam Village, Lubuk Dalam District, from December 2019 to May 2020. The method used in this research is the case study method. Determination of respondents is taken by census. The data analysis in this study used qualitative and quantitative descriptive methods. From the results of the research the characteristics of entrepreneurs and workers, the average age is at the productive age, namely 41 years, education level 9 years, farming experience 14 years and the number of family dependents of 4 people. The land area for the Nande Karo green deli honey water guava farming is 0.5 ha. The number of seeds is 150 stems. Total use of labor in a family of 12 HOK. The total use of fertilizer is 700 kg, the use of pesticides is 2.34 cc, the use of twig scissors is 3 units, the hoe is 3 units and the sprayer is 1 unit. The total cost of farming is IDR 42,340,100 / year. Production of 3,850 kg / year, gross income of IDR 115,500,000 / year, net income of IDR 73,159,900. The green deli green water guava farming is efficient with the RCR value of 2.73. The production BEP is 95.20 kg, the BEP is IDR 1,860,906 / kg, the BEP is IDR 10,997. There are 2 channels of marketing for green deli honey water guava, namely channel I from farmers to collectors traders to retailers to consumers, and channel II from farmers to retailers and then to consumers. The second marketing channel ($E_p = 3.66\%$) is more efficient than the I channel ($E_p = 4.61\%$).

Keywords: Farming, Marketing, Green Deli Honey Guava

KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan puji syukur kehadirat Tuhan YME yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Usahatani dan Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak (Studi Kasus Usahatani Nande Karo)”. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi, antara lain:

1. Bapak Ir. Tibrani, SP., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, pemikiran maupun tenaga dalam memberikan bimbingan, motivasi, kritik dan saran yang membangun kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah.,MP selaku Dekan Fakultas Pertanian.
3. Ibu Ir. Septina Elida, SP., M.Si dan Ibu Sri Ayu Kurniati, SP.,M.Si, seluruh Dosen dan Staf Tata Usaha atas bimbingan dan pelayanan selama menimba ilmu di Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
4. Kedua orangtuaku, Ayahanda Parlinggoman dan Ibunda Serti yang selalu mendoakan, memberikan kasih dan sayang, dan dorongan moril maupun materil. Serta adik-adikku terimakasih atas doa dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Sahabat-sahabatku, Yanti, Puji, Repni, Ipeh sahabat seperjuangan dalam menyelesaikan skripsi ini, serta semua teman-teman satu angkatan jurusan

Agribisnis 2016 yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungan baik secara materil maupun non materil.

Dalam penulisan skripsi ini penulis telah berupaya untuk mencapai hasil yang terbaik, namun bila masih terdapat kekurangan dan kesalahan dalam penulisan ini, maka penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. *Amin*



Pekanbaru, Februari 2021

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.5. Ruang Lingkup Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Jambu Air Madu Deli Hijau.....	6
2.1.1 Kandungan Gizi dan Manfaat Jambu Air Madu.....	6
2.1.2 Syarat Tumbuh Jambu Madu.....	8
2.1.3 Teknik Budidaya Jambu Madu.....	9
2.1.4 Budidaya Pertanian Dalam Perspektif Islam.....	12
2.2 Karakteristik Petani.....	14
2.3 Konsep Usahatani.....	17

2.4	Biaya Produksi.....	18
2.5	Efisiensi Pendapatan Usahatani.....	19
2.6	<i>Break Event Point</i>	19
2.7	Pemasaran	21
2.7.1	Lembaga Pemasaran dan Saluran Pemasaran.....	22
2.7.2	Biaya pemasaran.....	23
2.9	Penelitian Terdahulu	24
2.10	Kerangka Berpikir.....	27
III.	METODE PENELITIAN	
3.1.	Metode, Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
3.2.	Teknik Penentuan Responden.....	30
3.3.	Jenis dan Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.4.	Konsep Operasional.....	31
3.5.	Analisis Data.....	34
3.5.1.	Karakteristik Pengusaha Usahatani	
	Nande Karo.....	34
3.5.2.	Analisis Usahatani.....	34
3.5.3.	Analisis pemasaran jambu madu deli hijau.....	37
IV.	GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	
4.1.	Keadaan Geografi Dan Topografi.....	40
4.2.	Keadaan Umum Penduduk.....	41
4.3.	Gambaran Umum Sektor Pertanian	44
V.	HASIL DAN PEMBAHASAN	

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja, Usahatani Jambu Madu Deli Hijau	46
5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja	46
5.2. Usahatani Jambu Madu Deli Hijau	48
5.2.2. Biaya Produksi	52
5.2.3. Produksi	56
5.2.4. Pendapatan	56
5.2.5. Efisiensi	57
5.2.6. <i>Break Event Point</i>	58
5.3. Pemasaran	58
5.3.1. Saluran Pemasaran	58
5.3.2. Biaya Pemasaran	61
5.3.3. Margin Pemasaran	61
5.3.4. Efisiensi Pemasaran	62
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1. Kesimpulan	63
6.2. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN	68

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Kelompok umur, Jenis Kelamin di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	42
2. Distribusi Pendidikan Penduduk di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	43
3. Distribusi Mata Pencaharian Penduduk di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	44
4. Luas Tanam, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Buah-buahan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2016..	45
5. Penggunaan dan Harga Bibit,Pupuk, Pestisida dan lain-lain Pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Tahun 2020	50
6. Penggunaan dan Harga Alat dan Mesin Yang Digunakan dalam Usahatani Jambu Air Madu Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Tahun 2020.....	51
7. Biaya Produksi Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	53
8. Biaya Bibit, Pupuk, Pestisida dan Lain-lain pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau di Desa Lubuk Dalam, Tahun 2020.....	54
9. Upah Tenaga Kerja pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	55
10. Biaya Produksi,Pendapatan, Efisiensi Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun, 2020.....	57
11. Break Even Point pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	58

12. Biaya, Margin, dan Efisiensi Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020

61



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Gambar Grafik Umum <i>Break Event Point</i>	21
2. Kerangka Berfikir Penelitian	29
3. Saluran Pemasaran Jambu Madu Deli Hijau	59



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Identitas Pengusaha dan Tenaga Kerja, Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	68
2. Penggunaan, Harga, Nilai Beli, Penyusutan Alat dan Mesin pada Usahatani Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	68
3. Penggunaan, Harga, Biaya Saprodi pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	68
4. Penggunaan dan Upah Tenaga Kerja pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam	69
5. Rekapitulasi Biaya Produksi pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020.	70
6. Produksi, Harga, Penerimaan, dan Efisiensi Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020	70
7. Biaya, Margin, Keuntungan, Efisiensi Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020.....	71
8. Gambar Usahatani Jambu Air Madu Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Kabupaten Siak, Tahun 2020.	72

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian menjadi sektor penting dalam struktur perekonomian Indonesia. Sektor pertanian terdiri dari beberapa subsektor yaitu subsektor tanaman pangan, subsektor perkebunan, subsektor kehutanan, subsektor perikanan subsektor perternakan, dan subsektor hortikultura. Subsektor hortikultura merupakan salah satu subsektor yang mengalami pertumbuhan paling konsisten, baik ditinjau dari areal maupun produksi (Susilo, 2013).

Pembangunan subsektor tanaman hortikultura pada dasarnya merupakan bagian integral dan tidak dapat terpisahkan dari pembangunan pertanian dalam upaya mewujudkan program pembangunan pertanian yang cukup luas yang mencakup buah-buahan, sayur-sayuran dan bunga yang secara keseluruhan dapat ditemukan pada ketinggian 0-1000 m diatas permukaan air laut, maka dari itu areal yang ada di Indonesia hampir seluruhnya dapat digunakan dalam pengusahaan tanaman hortikultura (Rahadi, 2003).

Jambu air merupakan salah satu buah produk hortikultura yang dapat dibudidayakan dengan mudah. Menurut Arif, (2015) bahwa jambu air (*Syzygiumaquaeum*) termasuk salah satu jenis tanaman hortikultura, buah asli Indonesia. Salah satunya jenis jambu air adalah yang disebut jambu air madu deli hijau. Menurut Susilo, (2011) Jambu air madu deli hijau adalah salah satu jenis jambu air varietas baru yang sekarang mulai diakui memiliki kualitas unggul.

Banyak usahatani yang membudidayakan jenis jambu air yang dapat di budidayakan dan dipasarkan secara luas. Salah satu jenisnya adalah jambu air madu deli hijau, yang tidak memiliki biji sama sekali dan kemudian memiliki daging yang tebal dan renyah. Perbedaan dibandingkan jambu air lain adalah jambu air madu deli hijau ini lebih cepat berbuah. Di Kecamatan Lubuk Dalam, Kabupaten Siak Provinsi Riau terdapat petani yang mengusahakan jambu air madu deli hijau. Usahatani Nande Karo membudidayakan sekaligus menjual jambu air madu deli hijau, meskipun masyarakat lainnya yang menanam jambu air madu deli hijau tetapi tidak dijadikan usaha hanya untuk dikonsumsi sendiri. Usahatani Nande Karo ini sudah berjalan selama kurang lebih 4 tahun lamanya, mempekerjakan sebanyak 2 orang yang tinggal disekitar lokasi usahatani. Jenis jambu air yang dibudidayakan oleh Nande Karo adalah jambu air madu deli hijau dimana jenis jambu air ini baru dibudidayakan di Lubuk Dalam dan bisnis usahatani jambu madu ini belum banyak dilakukan masyarakat, karena terbatasnya informasi, terutama terkait manajemen, teknis budidaya, pemasaran dan keuntungan usaha.

Usahatani Jambu air madu deli hijau Nande Karo memiliki beberapa masalah yang dihadapi, diantaranya hama dan penyakit pada tanaman dan masalah dalam pemasarannya yang masih belum optimal, sedangkan produk memiliki peluang pasar yang baik.

Analisis usahatani pada budidaya jambu air madu deli hijau milik Nande Karo di Desa Lubuk Dalam sangat penting bagi produsen jambu air madu deli hijau dalam melaksanakan usahanya guna peningkatan keuntungan serta pengembangan usaha. Meskipun pemilik usahatani sudah terbiasa mengusahakan tersebut, tetapi pemilik

usahatani jambu air madu deli hijau tersebut tidak mengetahui secara pasti berapa besarnya biaya, pendapatan dan efisiensi usahatani menjadi pedoman apakah usahatani tersebut dinilai sudah baik dijalankan oleh petani.

Analisis pemasaran pada budidaya jambu air madu deli hijau milik Nande Karo di Desa Lubuk Dalam juga sangat penting bagi produsen jambu air madu deli hijau dalam melaksanakan usahanya guna peningkatan keuntungan serta pengembangan usaha. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis terhadap pemasaran usahatani jambu madu tersebut, terkait dengan lembaga dan saluran pemasaran, biaya, keuntungan dan Efisiensi pemasaran menjadi pedoman apakah usahatani tersebut dinilai sudah baik dijalankan oleh pengusaha.

1.2. Perumusan Masalah

Pengembangan usahatani jambu madu sangat cocok dikembangkan di daerah Lubuk Dalam dengan lahan kosong yang luas. Usaha ini juga dapat dilakukan di pekarangan rumah dengan skala tertentu. Berdasarkan uraian dan permasalahan diatas penulis merumuskan beberapa hal yang ingin diketahui dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan tenaga kerja usahatani jambu air madu deli hijau milik nande karo di Desa Lubuk Dalam ?
2. Bagaimana analisis usahatani dan faktor produksi (biaya produksi, pendapatan, efisiensi, dan break event point) usahatani jambu air madu deli hijau milik nande karo di Desa Lubuk Dalam ?
3. Bagaimana analisis pemasaran (lembaga dan saluran pemasaran, biaya, keuntungan, margin, dan efisiensi) pemasaran jambu air madu deli hijau milik nande karo di Desa Lubuk Dalam?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk menganalisis :

1. Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja usahatani jambu air madu deli hijau milik nande karo di Desa Lubuk Dalam.
2. Biaya produksi, pendapatan, efisiensi dan break event point usahatani jambu air madu deli hijau nande karo di Desa Lubuk Dalam.
3. Lembaga dan saluran pemasaran, biaya, keuntungan, margin, dan efisiensi pemasaran jambu air madu deli hijau milik nande karo di Desa Lubuk Dalam.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun mamfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, penelitian ini untuk menambah pengetahuan serta merupakan memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
2. Bagi pemerintah, sebagai dasar pengambilan kebijakan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran, bahan pertimbangan dan evaluasi terhadap penetapan kebijakan, terutama kaitannya dengan pemasaran jambu air madu deli hijau di Desa Lubuk Dalam.
3. Bagi pengusaha agar dapat mengelola dan mengembangkan usahatannya dengan baik.

1.5. Ruang Lingkup

Untuk memperjelas batasan-batasan kajian dalam penelitian ini, maka perlu adanya dirumuskan suatu ruang lingkup penelitian. Ruang lingkup penelitian ini adalah membatasi pada aspek karakteristik pengusaha dan tenaga kerja, biaya produksi, pendapatan, efisiensi, BEP usahatani dan pemasaran yang meliputi lembaga dan saluran pemasaran, biaya, keuntungan, margin dan efisiensi.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Jambu Air Madu Deli Hijau

Jambu air madu Deli Hijau adalah jambu madu yang berwarna hijau yang memiliki rasa yang manis, warna buah ini berwarna hijau, sesuai dengan namanya jambu air madu deli hijau. Tapi dilapangan banyak buah yang warnanya tidak hijau meskipun sebenarnya jenis buahnya sama, biasanya ada yang berwarna putih, krem dan kemerahan. Namun mayoritas buah ini berwarna hijau, hal ini disebabkan sinar matahari yang sampai ke kulit buah jambu air ini tidak sama. Semakin hijau warna buahnya, semakin manis rasa buah tersebut. (Arif, 2015)

Klasifikasi tanaman jambu air madu yaitu sebagai berikut: (Aldi, 2013)

Kingdom :Plantae(tumbuh-tumbuhan)

Devisi :Magnoliophyta (tumbuhan berbunga)

Kelas : Magnoliopsida (tumbuhan berbiji belah)

Ordo : Myrtales

Famili : Myrtaceae

Genus : Syzygium

Spesies : Szygiumaqueum Aqueum

2.1.1 Kandungan Gizi dan Manfaat Jambu Air Madu Deli Hijau

Menurut Balai Pengawasan dan Sertifikat Benih IV Dinas Pertanian Sumatera Utara Medan (2012) kandungan gizi dalam 100 g buah jambu air madu deli hijau terdapat kadar air 81,59 %, TSS 12,4 °Brix, kadar vitamin C 210,463 mg/100mg, tekstur daging 0,830 g/mm² (BPSB.DPSU, 2012)

Menurut Henry (2018), menyatakan bahwa jambu madu deli hijau juga memiliki manfaat dalam pengobatan sebagai berikut:

1. Menjaga kadar gula dalam darah Meskipun rasa Jambu Air Madu Deli hijau (MDH) terkenal memiliki daging buah dengan rasa sangat manis, bagi anda yang menderita penyakit diabetes tidak perlu khawatir tidak bisa mencicipi manisnya. Karena jambu air madu deli hijau memiliki kandungan jambosine dengan jenis alkaloid yang diketahui mampu mengatur perubahan metabolisme makanan menjadi gula.
2. Meningkatkan sistem imunitas tubuh Dalam jambu air MDH terdapat komponen aktif dan stabil yang berfungsi sebagai anti bakteri dan anti mikroba. Hal tersebut ampuh menahan perkembangan berbagai macam infeksi yang terjadi di tubuh manusia.
3. Menjaga kesehatan sistem pencernaan Tingginya serat yang terkandung dalam jambu MDH mampu melancarkan sistem pencernaan.
4. Sebagai antikanker Tingginya resiko kanker bisa dikurangi dengan cara rajin mengonsumsi jambu MDH, karena kandungan vitamin C dan vitamin A yang tinggi.
5. Menjaga kesehatan jantung Karena kaya akan serat dan berbagai macam vitamin, serta tingginya kadar air membuat jambu MDH dipercaya dapat mengontrol kadar kolesterol dalam darah, yang imbasnya tentu baik bagi kesehatan jantung.
6. Menjaga kecantikan kulit Bagi anda para wanita yang selalu memperhatikan kecantikan, buah jambu MDH sangat wajib untuk rutin anda konsumsi.

Kandungan vitamin C dan kadar air yang tinggi mampu membuat kulit terjaga kelembabannya serta lebih bercahaya.

2.1.2. Syarat Tumbuh Jambu Air Madu Deli Hijau

Dalam budidaya jambu air madu deli hijau kita harus memilih lahan tanam yang memenuhi beberapa kriteria lahan yang baik untuk menanam jambu air madu deli hijau. Terpapar cahaya matahari langsung minimal 6 jam sehari. Memiliki tingkat keasaman tanah (Ph) 5,5-7,5. Mengandung cukup unsur hara. Tanahnya gembur dan dekat dengan sumber air. Tanaman jambu air madu deli hijau akan tumbuh baik di daerah yang curah hujannya rendah/kering sekitar 500-3.000 mm/tahun dan musim kemarau lebih dari 4 bulan. Dengan kondisi tersebut, maka jambu air madu deli hijau akan memberikan kualitas buah yang baik dengan rasa lebih manis.

Cahaya matahari berpengaruh terhadap kualitas buah yang akan dihasilkan. Intensitas cahaya matahari yang ideal dalam pertumbuhan jambu madu deli hijau adalah 40-80%. Suhu yang cocok untuk pertumbuhan jambu madu deli hijau adalah 18-28 derajat C. kelembaban udara antara 50-80%. Angin sangat berperan dalam pembudidayaan jambu air deli hijau, angin berfungsi dalam membantu penyerbukan pada bunga. Tanah yang cocok bagi tanaman jambu madu deli hijau adalah tanah subur, gembur, banyak mengandung bahan organik. Kedalaman kandungan air yang ideal untuk tempat budidaya jambu madu deli hijau adalah 0-50 cm; 50-150 cm dan 150-200 cm. Tanaman jambu madu deli hijau sangat cocok tumbuh pada tanah datar. Tanaman jambu madu deli hijau mempunyai daya adaptasi yang cukup besar di lingkungan tropis dari dataran rendah sampai tinggi yang mencapai 1.000 m dpl. (BAPENNAS,2005)

2.1.3. Teknik Budidaya Jambu air Madu Deli Hijau

Menurut Suadino (2012) beberapa langkah budidaya jambu madu deli hijau sebagai berikut :

a. Pembibitan

Dalam proses perbanyak tanaman jambu air madu deli, dapat dilakukan dengan cara mencangkok. Tanaman jambu air madu deli yang dicangkok akan memiliki sifat yang sama persis dengan pohon induknya. Hal tersebut disebabkan karena pada saat proses pencangkokan akar tanaman akan tumbuh ketika masih berada di pohon induknya. Langkah-langkah dalam mencangkok jambu madu deli sebagai berikut :

1. Pilih cabang yang telah memenuhi syarat, yaitu batangnya besar, subur, lurus, dan tidak terlalu tua.
2. Sayatlah pada bagian pangkal cabang yang terpilih secara melingkar dengan jarak antar keratan 3-5 centimeter.
3. Lepaskan kulit cabang bidang keratan yang sudah ditentukan dan kerik kambiumnya hingga kering.
4. Ikat pembalut cangkok pada bagian bawah. Letakkan media pada bidang sayatan sambil dipadatkan membentuk bulatan \pm 6 centimeter.
5. Bungkus media dengan sabut kelapa atau lembaran plastik lalu ikat ujung pembungkus dibagian ujung keratan. Ikat bagian tengah pembungkus cangkok dan buat lubang lubang kecil pada pembungkus cangkok tersebut.

6. Biarkan bibit cangkokan tumbuh pada pohon induk sekitar 1,5-3,5 bulan hingga akar tanaman muncul. Dan potong batang cabang tempat bidang cangkokan.
7. Pindahkan bibit cangkok tersebut kedalam pot yang sesuai dengan ukuran bibit cangkok. Isi polybag dengan media tanah dan pupuk organik padat (1:1) hingga setengah pot sambil membuang sebagian daun dan ranting.
8. Pelihara bibit cangkok selama satu bulan hingga bibit cukup kuat dan pindahkan ke pot yang lebih besar atau kebun.

b. Penanaman

Menanam jambu air madu deli dapat dilakukan di media tanah dan dengan teknik tabulapot karena cara ini tidak memerlukan lahan yang luas. Pohon yang dihasilkan dengan cara ini akan lebih pendek sehingga memudahkan dalam proses pemeliharaan tanaman. Langkah-langkah yang dapat dilakukan dalam proses penanaman yaitu :

1. Menyiapkan bibit jambu air madu deli yang akan ditanam. Sebelum ditanam bibit disiram terlebih dahulu agar tanah dalam polibag tidak hancur.
2. Masukkan bibit secara perlahan kedalam pot, kemudian pot diisi dengan media tanam tanah dan pupuk organik padat dengan perbandingan 1:1.
3. Menyiram bibit yang sudah ditanam dengan air sampai jenuh.

c. Pemeliharaan

Pemeliharaan yang teratur dapat meningkatkan produktivitas dari tanaman jambu madu deli. Pemeliharaan yang dilakukan meliputi :

1. Penyiraman. Penyiraman dilakukan rutin dua kali sehari, pagi dan sore. Penyiraman dapat dilakukan secara manual
2. Penyiangan. Penyiangan yang dilakukan adalah membersihkan rumput atau gulma yang ada di sekitar tanaman jambu madu deli, agar tidak terjadi persaingan nutrisi antara tanaman utama dengan gulma.
3. Penanggulangan hama dan penyakit. Memberikan insektisida secara teratur kepada tanaman jambu madu deli sesuai dengan dosis yang dibutuhkan tanaman.
4. Pemangkasan. Pemangkasan pada tanaman jambu mad deli bertujuan untuk pertumbuhan pokok, mengurangi serangan hama dan memudahkan dalam proses pemeliharaan tanaman.
- d. Pemupukan
Pemupukan menggunakan pupuk organik padat, pupuk organik cair, zat pengatur tumbuh organik, dan nutrisi buah organik. Pupuk Organik Padat, Penggunaan pupuk organik padat menyesuaikan dengan umur dari tanaman .Untuk aplikasi pada tanaman dapat dilakukan dengan cara dilarutkan dalam air kemudian disiramkan atau digemborkan secara merata.

Pupuk Organik Cair, Penggunaan pupuk organik cair yaitu diberikan dua minggu sekali dan diberikan dengan cara disiramkan pada tanaman. Untuk dosis penggunaan yaitu 3 tutup botol pupuk organik cair dilarutkan dalam 10 liter air disiramkan pada tanaman.

Zat Pengatur Tumbuh Organik, Penggunaan zat pengatur tumbuh organik yaitu dengan cara disemprotkan larutan pada daun dan batang sampai merata setiap

dua minggu sekali. Peningkatan dosis disesuaikan dengan umur tanaman, Untuk dosis penggunaan yaitu larutkan zat pengatur tumbuh organik dalam air sebanyak 1 cc setiap satu liter air.

Nutrisi Buah Organik, Penggunaan nutrisi buah organik setiap satu bulan sekali. Larutkan pupuk ke dalam air secukupnya, sehingga dapat disiramkan di sekeliling batang tanaman. Untuk tanaman yang tanah kurang baik, lakukan pemupukan setiap 2 minggu sekali selama 6 bulan atau sampai tanaman menunjukkan perkembangan yang baik. Setelah itu lakukan pemupukan setiap 1 bulan sekali.

e. Panen

Tanaman jambu madu deli dapat dipanen ketika berumur kira-kira 14 bulan. Buah yang dipanen harus memiliki ciri-ciri fisiologis seperti, warna kehijauan yang pekat dan sedikit kemerahan disalah satu sisinya.

2.1.4. Budidaya Pertanian Dalam Perspektif Islam

Menurut Maulidya (2014) Pertanian atau bercocok tanam mendapat perhatian penting dalam ajaran Islam. Sejak 14 abad silam, Islam telah menganjurkan umatnya untuk bercocok tanam serta memanfaatkan lahan secara produktif. Tak hanya itu, Rasulullah Saw juga telah mengajarkan tata cara sewa lahan serta pembagian hasil bercocok tanam. Rasulullah saw pun bersabda;

مَا مِنْ مُسْلِمٍ يَغْرِسُ غَرْسًا أَوْ يَزْرَعُ زَرْعًا فَيَأْكُلُ مِنْهُ طَيْرٌ أَوْ إِنْسَانٌ أَوْ بَهِيمَةٌ إِلَّا كَانَ لَهُ بِهِ
صَدَقَةٌ رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ

Artinya: “Tidaklah seorang muslim yang menanam tanaman atau bertani kemudian burung, manusia atau pun binatang ternak memakan hasilnya, kecuali semua itu merupakan sedekah baginya” (HR. Bukhari)

Namun ini banyak terjadi, pemahaman seseorang tentang kegiatan yang dikategorikan sebagai kegiatan islam tidak lebih dari solat, membaca Al-Qur'an, tabligh akbar dan ceramah islami. Sebaliknya jika melihat seorang petani yang bersibah keringat sedang sibuk mencangkul tanah garapannya dianggap bukan kegiatan (simbol) Islam. Ini sedikit dari bukti bahwa sampai abad ini nilai-nilai islam masih belum menyeluruh diterjemahkan ke dalam komponen kehidupan. Padahal bekerjanya seorang petani di ladang adalah untuk menafkahi istri dan anaknya dirumah, pun juga merupakan bentuk rasa syukur ia pada karunia Allah SWT karena diberikan kondisi badan yang sehat. Kewajiban petani adalah menanam sedangkan hasil panen adalah kehendak Allah SWT. Menanam itu penting, sampai-sampai Rasulullah menyuruh umatnya tetap menanam, meskipun kiamat sudah dekat."Jika datang hari kiamat dan di tangan salah seorang kalian ada fasilah (bibit kurma) maka tanamlah." Allah SWT telah berfirman dalam Qs. Al-An'am ayat [6] : 99

وَهُوَ الَّذِي أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ نَبَاتَ كُلِّ شَيْءٍ فَأَخْرَجْنَا مِنْهُ خَضِرًا نُخْرَجُ مِنْهُ حَبًّا
مُتْرَاكِبًا

Artinya:“Dan Dialah yang menurunkan air dan langit, lalu Kami tumbuhkan dengan air itu segala macam tumbuh-tumbuhan, maka Kami keluarkan dari tumbuh-tumbuhan itu tanaman yang menghijau, Kami keluarkan dari tanaman yang menghijau itu butir yang banyak. (QS. Al-An'am [6]: 99)

Pertanian sendiri bukan hanya soal bercocok tanam, namun sebuah rangkaian sinergi dari bidang-bidang lain dalam kegiatan bercocok tanam. Rangkaian itu terdiri dari komponen etos kerja, kemampuan mengolah tanah, seni membaca musim, merawat tanaman dengan menyeimbangkan air dan penggunaan pupuk, memilih bibit, kesabaran dan keuletan, hingga spiritualitas. Keluasan wawasan dan ilmu hidup ini adalah privilege yang didapat bagi seorang petani dalam menjalani kehidupannya (Farida Maulidya, 2014).

2.2. Karakteristik Petani

Kinerja aktualitas suatu usahatani sangat dipengaruhi oleh pelaku usahatani itu sendiri. Disisi lain kinerja pelaku usahatani akan sangat ditentukan oleh kapabilitas pelaku usahatani tersebut dan kapabilitas sangat dipengaruhi oleh: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga.

2.2.1. Umur

Umur adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja bilamana dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006). Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut semakin berat pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja akan semakinturun pula prestasinya. Namun dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja tidak akan berpengaruh karena justru semakin berpengalaman (Suratiyah, 2008)

Bagi petani yang lebih tua bisa jadi mempunyai kemampuan berusahatani yang konservatif dan lebih mudah lelah. Sedangkan petani muda mungkin lebih miskin dalam pengalaman dan keterampilan tetapi biasanya sifatnya lebih progresif terhadap inovasi baru dan relatif lebih kuat. Dalam hubungan dengan perilaku petani terhadap resiko, maka faktor sikap yang lebih progresif terhadap inovasi baru inilah yang lebih cenderung membentuk nilai perilaku usia muda untuk lebih berani menanggung resiko (Soekartawi, 2002)

2.2.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan manusia pada umumnya menunjukkan daya kreatifitas manusia dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia (Kartasapoetra, 1994)

Pendidikan petani tidak hanya berorientasi kepada peningkatan produksi pertanian semata, tetapi juga menyangkut kehidupan sosial masyarakat petani. Masyarakat petani yang terbelakang lewat pendidikan petani diharapkan dapat lebih aktif, lebih optimis pada masa depan, lebih efektif dan pada akhirnya membawa pada keadaan yang lebih produktif (Soetpomo, 1997)

2.2.3. Pengalaman Usahatani

Pengalaman seseorang dalam berusahatani sangat berpengaruh dalam menerima inovasi dari luar. Di dalam mengadakan suatu penelitian lamanya berusahatani diukur mulai petani itu aktif secara mandiri mengusahakan usahatannya tersebut sampai diadakan penelitian (Fauziah, 1991)

Menurut Soekartawi (1999) petani yang sudah lama bertani akan lebih menerapkan inovasi dari pada petani pemula atau petani baru. Petani yang sudah lama berusahatani akan lebih mudah menerapkan anjuran penyuluhan demikian pula dengan penerapan teknologi.

Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang bekerja dalam bidang tertentu (misalnya lamanya seseorang bekerja sebagai petani) hal ini disebabkan karena semakin lama orang tersebut bekerja, berarti pengalaman yang didapat secara langsung akan mempengaruhi pendapatan (Suwita, 2011).

Belajar dengan mengamati pengalaman petani lain sangat penting, karena merupakan cara yang lebih baik untuk mengambil keputusan dari pada dengan cara mengolah sendiri informasi yang ada. Misalnya seorang petani dapat mengamati dengan seksama dari petani lain yang lebih mencoba sebuah inovasi baru dan ini menjadi proses belajar secara sadar. Mempelajari pola perilaku baru, bisa juga tanpa disadari (Soekartawi, 2002).

2.2.4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Menurut Hasyim (2006) jumlah tanggungan keluarga adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dan memenuhi kebutuhannya. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong petani untuk melakukan banyak aktifitas terutama dalam mencari dan menambah pendapatan keluarganya. Menurut Soekartawi(1999)Semakin banyak anggota keluarga akan semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau harus dipenuhi. Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan petani dalam berusahatani

Ada hubungan nyata yang dapat dilihat melalui keengganan petani terhadap resiko dengan jumlah anggota keluarga. Keadaan demikian sangat beralasan, karena tuntutan kebutuhan yang tunai rumah tangga yang besar, sehingga petani harus berhati-hati dalam bertindak khususnya berkaitan dengan cara-cara baru yang riskan terhadap resiko. Kegagalan petani dalam berusaha akan sangat berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga. Jumlah anggota keluarga yang besar seharusnya memberikan dorongan yang kuat untuk berusaha secara intensif dengan menerapkan teknologi baru sehingga akan mendapatkan pendapatan (Soekartawi, 2002)

2.3. Konsep Usahatani

Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik baiknya. Sebagai ilmu pengetahuan, 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 (Suratiah 2008).

Soekartawi (1986) mengemukakan bahwa tujuan usahatani dapat dikategorikan menjadi dua, yaitu memaksimumkan keuntungan dan meminimumkan pengeluaran. Konsep memaksimumkan keuntungan adalah bagaimana mengalokasikan sumberdaya dengan jumlah tertentu seefisien mungkin untuk memperoleh keuntungan maksimum. Konsep meminimumkan pengeluaran berarti

bagaimana menekan pengeluaran produksi sekecil-kecilnya untuk mencapai tingkat produksi tertentu.

2.4. Biaya Produksi

Konsep biaya usahatani lebih mengkaji ke biaya-biaya produksi. Biaya produksi dalam usahatani dapat dibedakan dalam beberapa bagian (Hernanto,1989).

1. Berdasarkan jumlah output yang dihasilkan terdiri dari :
 - a. Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi, misalnya pajak tanah, sewa tanah, penyusutan alat-alatbangunan pertanian dan bunga pinjaman.
 - b. Biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, misalnya pengeluaran untuk bibit, pupuk, obatobatan dan biaya tenaga kerja.
2. Berdasarkan biaya yang langsung dikeluarkan dan langsung diperhitungkan terdiri :
 - a. Biaya tunai adalah biaya tetap dan biaya variabel yang langsung dibayar tunai. Biaya tetap misalnya pajak tanah dan bunga pinjaman, sedangkan biaya variabel misalnya biaya untuk pengeluaran bibit, obat-obatan pupuk dan tenaga kerja keluarga. Biaya tunai ini berguna untuk melihat pengalokasian modal yang dimiliki petani.
 - b. Biaya tidak tunai (diperhitungkan) adalah biaya penyusutan alat-alat pertanian, sewa lahan milik sendiri (biaya tetap) dan tenaga kerja dalam

keluarga (biaya variabel). Biaya tidak tunai ini untuk melihat bagaimana manajemen suatu usahatani.

2.5. Efisiensi Pendapatan Usahatani

Efisiensi merupakan banyaknya hasil produksi fisik yang dapat diperoleh dari kesatuan faktor produksi atau input. Situasi seperti ini akan terjadi apabila petani mampu membuat suatu upaya agar nilai produk marginal (NPM) untuk suatu input atau masukan sama dengan harga input (P). (Vaulina dkk, 2017)

Hernanto (1989) mengemukakan bahwa tingkat keuntungan relatif dari kegiatan usahatani berdasarkan perhitungan finansial dapat diketahui dengan melakukan analisis imbalan penerimaan dan biaya. Nilai R/C rasio total menunjukkan pendapatan kotor yang diterima untuk setiap rupiah yang dikeluarkan untuk berproduksi. Nilai R/C yang lebih besar dari satu menunjukkan bahwa penambahan satu rupiah akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih besar dari satu. Semakin besar nilai R/C maka semakin baik kedudukan ekonomi usahatani. Kedudukan penting karena dapat dijadikan penilaian dalam mengambil keputusan dalam aktivitas usahatani.

2.6. Break Even Point (BEP)

Break Event Point sering juga disebut sebagai titik impas atau titik pulang pokok, dimana suatu keadaan perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain bahwa nilai pendapatan (Revenue) sama dengan nilai biaya (Cost) sehingga tidak memperoleh laba ataupun rugi. Dari hal tersebut, maka dapat terlihat keterkaitan antara Pendapatan, biaya dan volume

penjualan dalam pengaruhnya terhadap laba perusahaan. Untuk melakukan analisa BEP, harus dapat mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variable.

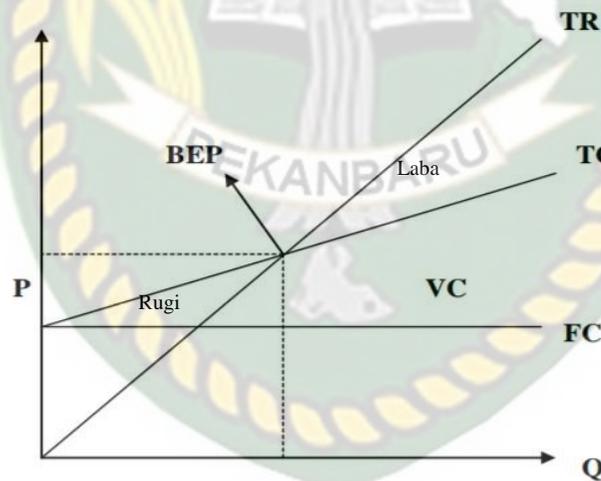
Menurut Riyanto (1997), yang dinamakan analisis impas (break-even) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel keuntungan, dan volume penjualan.

Menurut Munawir (2012), ada beberapa dasar anggapan yang digunakan dalam analisis BEP seperti:

1. Biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Terhadap biaya semi variabel harus dilakukan pemisahan menjadi unsur tetap dan unsur variabel secara teliti baik dengan menggunakan pendekatan analitis maupun historis.
2. Biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh. Pada umumnya perusahaan yang dapat memproduksi dalam jumlah besar (tanpa melampaui kapasitas penuh) akan dapat bekerja dengan efisien dan akan dapat menekan biaya yang terjadi termasuk biaya tetapnya.
3. Biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
4. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah berapa pun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.

5. Hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualan (sales mix) akan tetap konstan atau tidak mengalami perubahan.

Break Even Point memiliki 3 metode perhitungan, yaitu menghitung BEP produksi, BEP penerimaan dan BEP harga. Break even point produksi merupakan biaya tetap dan salah satu biaya yang wajib dikeluarkan oleh seseorang pengusaha, terlepas melakukan proses produksi atau tidak. Sedang break event point harga adalah harga yang ditentukan oleh pengusaha untuk setiap satuan unit produksi yang dihasilkan. Harga jual diperoleh dari harga pokok yang sudah ditambah dengan jumlah keuntungan yang ingin diperoleh.



Gambar 1. Grafik umum Break event point
Sumber : Herjanto (2007)

2.7. Pemasaran

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dengan mana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan serta inginkan melalui penciptaan maupun pertukaran produk dan nilai. Pemasaran merupakan semua kegiatan manusia yang dilakukan dalam hubungan dengan pasar, yang berarti bekerja dengan pasar guna mewujudkan pertukaran potensial untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia (Kotler, 1992).

Menurut Swastha (2000) pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan produk, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

2.7.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah orang atau badan usaha atau lembaga yang secara langsung terlibat didalam mengalirkan barang dari produsen ke konsumen. Lembaga-lembaga pemasaran ini dapat berupa tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Lembaga-lembaga pemasaran dapat didefinisikan sebagai berikut:

- a. Tengkulak, yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai maupun dengan kontrak pembelian.
- b. Pedagang pengumpul, yaitu membeli komoditi pertanian dari tengkulak biasanya relatif kecil.

- c. Pedagang besar, yaitu melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang pengumpul, juga melakukan proses distribusi ke agen penjualan ataupun pengecer.
- d. Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen (Sudiyono, 2002).

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu mengatasi untuk kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkan (Kotler, 2002).

Panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu hasil komoditas pertanian tergantung pada beberapa faktor, antara lain (1) jarak antara produsen dan konsumen. Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya semakin panjang saluran pemasaran yang ditempuh oleh produk, (2) cepat tidaknya produk rusak. Produk yang cepat atau mudah rusak harus segera diterima konsumen dan dengan demikian menghendaki saluran yang pendek dan cepat. (3) skala produksi. Bila produksi berlangsung dengan ukuran-ukuran kecil maka jumlah yang dihasilkan berukuran kecil pula, hal ini akan tidak menguntungkan bila produsen langsung menjual ke pasar. (4) posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuntungannya kuat cenderung untuk memperdek saluran pemasaran (Rahim dkk, 2007).

2.7.2. Biaya pemasaran

Menurut Soekartawi (2000) Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi biaya angkut, biaya pengiriman, penyusutan, retribusi dan lainnya. Besarnya biaya ini berbeda satu sama lain disebabkan karena macam komoditi, lokasi pemasaran dan macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Seringkali komoditi pertanian yang nilainya tinggi diikuti dengan biaya pemasaran yang tinggi pula. Peraturan pemasaran di suatu daerah juga kadang-kadang berbeda satu sama lain. begitu pula macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan. Makin efektif pemasaran yang dilakukan, maka akan semakin kecil biaya pemasaran yang dikeluarkan.

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. Penggolongan biaya pemasaran secara garis besar biaya pemasaran dapat dibagi menjadi dua golongan: (1) Biaya untuk mendapatkan pesanan (order getting cost) yaitu semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha untuk memperoleh pesanan. Contoh biaya yang termasuk dalam golongan ini adalah biaya gaji wiraniaga (salesperson), komisi penjualan, advertensi, dan biaya promosi. (2) Biaya untuk memenuhi pesanan (order filling cost) yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan agar produk sampai ke tangan pembeli dan biaya-biaya untuk mengumpulkan piutang dari pembeli. Contoh

biaya yang termasuk dalam golongan ini adalah biaya pergudangan, biaya pembungkusan dan pengiriman, biaya angkutan dan biaya penagihan.

2.8. Penelitian Terdahulu

Astuti (2016) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Usahatani Jambu Madu di Desa Jayi Kecamatan Sukahaji Kabupaten Majalengka. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi teknik budidaya usahatani jambu madu, menentukan komponen biaya produksi yang terbesar dalam usahatani jambu madu, dan menganalisis kelayakan usahatani jambu madu. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif yaitu dengan wawancara langsung kepada petani, dan untuk mengetahui komponen biaya terbesar dapat dilihat dengan menganalisis kelayakan jambu madu dengan menggunakan perhitungan R/C ratio dan BEP menggunakan metode analisis deskriptif yaitu dengan wawancara langsung kepada petani yang ada di lokasi penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa teknik budidaya usahatani jambu madu di daerah penelitian dimulai dari teknik penyiapan lahan, teknik media tanam/pot, teknik penanaman, dan pemeliharaan, serta panen dan pasca panen sesuai (intensif) karena sesuai dengan anjuran. Komponen biaya produksi terbesar pada usahatani jambu madu di daerah penelitian adalah biaya pupuk yaitu sebesar 74,24%. Usahatani jambu madu di daerah penelitian adalah layak untuk diusahakan, dimana volume produksi jambu madu > BEP volume produksi yaitu 9.349 Kg lebih besar dari 4.193 Kg, dengan harga jual jambu madu > BEP harga produksi yaitu, Rp. 30.000 lebih besar dari Rp. 8.596 dan R/C ratio > 1 yaitu 2,23. R/C ratio > 1 yaitu 2,23 artinya

dengan modal sebesar Rp.1.000.000/musim tanam maka dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp.2.300.000/musim tanam.

Ummah (2017) melakukan penelitian yang berjudul analisis Usahatani dan Pemasaran Jambu Air Citra di Desa Wonosari Kecamatan Bonang Kabupaten Demak. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis besar biaya, penerimaan dan pendapatan, bentuk saluran pemasaran, margin pemasaran dan efisiensi pemasaran Jambu air citra. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif yaitu dengan wawancara langsung kepada petani.

Hasil dari penelitian ini diketahui bahwa rata-rata total biaya sebesar Rp.24,025,928 Rp/UT/Thn. Rata-rata penerimaan petani sebesar Rp. 46,412,337 Rp/UT/Thn. Rata-rata pendapatan petani sebesar Rp 22,386,409 Rp/UT/Thn. Nilai R/C Ratio pada usahatani jambu air citra sebesar 1.93. Artinya usahatani jambu air citra tersebut efisien (menguntungkan) dan layak untuk diusahakan. Bentuk saluran pemasaran Jambu Air Citra ada 4 yaitu, saluran I Petani-Pedagang Pengumpul Kecamatan-Pedagang Pengecer-Konsumen, saluran II Petani-Pedagang Pengumpul Desa-Pedagang Pengecer- Konsumen, saluran III Petani-Pedagang Pengumpul Desa-Konsumen, dan saluran IV Petani- Konsumen. Besarnya total margin pemasaran pada saluran I sebesar Rp 5,000 Rp/Kg, saluran II, III dan IV Rp 1,500 Rp/Kg. Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran IV karena nilai efisiensi pemasarannya adalah 10.83 persen.

Nur (2017) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Pemasaran Buah Jambu Air Deli Hijau (Studi Kasus Kecamatan Binjai Utara, Kota Binjai). Tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui pola saluran pemasaran jambu air deli hijau, untuk

mengetahui besarnya biaya, keuntungan dan margin pemasaran serta untuk mengetahui pemasaran mana yang paling efisien secara ekonomi. Metode penentuan lokasi penelitian dilakukan secara purposive (sengaja), dengan jumlah sampel sebanyak 30 responden. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian yaitu metode analisis deskriptif dan analisis biaya margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 3 pola pemasaran jambu air deli hijau di Kecamatan Binjai Utara Kota Binjai, pola pemasaran yang paling efisien adalah pola pemasaran 2 dimana total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 2.325,25 (28,24), total keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 2.329,65 (37%) dan total margin pemasaran sebesar Rp 4.654,9 (65,25%).

Devi (2018) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Usahatani Jambu Air Kesuma Merah (*Syzygium Aqueum*) Di Kecamatan Binjai Barat. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui proporsi biaya pada input usahatani, dan untuk menganalisis pengaruh luas lahan dan pemakaian saprodi (jumlah bibit, jumlah pupuk, jumlah pestisida, dan jumlah tenaga kerja) di Desa Payaroba Kecamatan Binjai Barat, Kota Binjai. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan menganalisis kelayakan menggunakan perhitungan R/C ratio dan BEP (Break Even Point) dan metode analisis regresi linier sederhana yang menggunakan alat bantu SPSS 23. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proporsi biaya input terbesar pada usahatani jambu air kesuma merah di daerah penelitian adalah biaya tenaga kerja yaitu sebesar 34,68% per petani dan 37,06% per hektar. Usahatani jambu air kesuma merah layak diusahakan di daerah penelitian dimana diperoleh R/C ratio > 1 yaitu 2,23 dan BEP Produksi < Total produksi yaitu

297 < 690, serta BEP Harga < harga jual yaitu Rp. 11.974 < Rp. 25.000. Faktor luas lahan tidak berpengaruh nyata terhadap BEP Produksi di daerah penelitian, sedangkan pemakaian saprodi (jumlah bibit, jumlah pupuk, jumlah pestisida dan jumlah tenaga kerja) berpengaruh nyata secara parsial terhadap BEP Produksi di daerah penelitian.

2.9. Kerangka Pemikiran

Kegiatan budidaya jambu air madu milik Nande Karo masih tergolong baru, namun disisi lain permintaan jambu air madu akan terus mengalami peningkatan. Adanya permintaan yang tinggi terhadap jambu air madu tentunya harus didukung dengan peningkatan produksi jambu air madu. Salah satu cara meningkatkan produksi jambu air madu yaitu dengan melakukan usahatani dengan efektif dan efisien.

Dalam kegiatan ini juga perlu adanya manajemen untuk mengatur jalannya suatu usaha agar bisa berjalan sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis teknis budidaya jambu air madu, saluran dan lembaga pemasaran serta fungsi-fungsi pemasaran.

Menganalisis karakteristik pengusaha dan tenaga kerja yang meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. Menganalisis usahatani yang meliputi penggunaan factor produksi, biaya produksi, pendapatan usahatani, efisiensi usahatani dan break event point. Menganalisis pemasaran yang meliputi lembaga dan saluran pemasaran, biaya pemasaran, margin

pemasaran, dan efisiensi pemasaran. Bagan kerangka pemikiran operasional dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1.



Dokumen ini adalah Arsip Milik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

Usahatani Nande Karo di Desa Lubuk Dalam,
Kecamatan Lubuk Dalam, Kabupaten Siak

Masalah yang dihadapi :
1. Cuaca yang tidak menentu
2. Hama dan penyakit pada tanaman
3. Pemasaran yang belum optimal sedangkan produk memiliki peluang pasar yang baik

Analisis

A. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja :
1. Umur
2. Tingkat Pendidikan
3. Pengalaman berusahatani
4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Analisis Usahatani:
1. Penggunaan Faktor Produksi
2. Biaya Produksi
3. Pendapatan Usahatani
4. Efisiensi Usahatani
5. *Break Even Point*
a. BEP Unit
b. BEP Harga
c. BEP Nilai

Analisis Pemasaran:
1. Lembaga dan Saluran Pemasaran
2. Biaya Pemasaran
3. Margin Pemasaran
4. Efisiensi Pemasaran

Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis Deskriptif Kuantitatif

Kesimpulan dan Saran

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Gambar 2. Kerangka Berpikir Analisis Usahatani Dan Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survei kasus pada usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak, Provinsi Riau.

Penentuan lokasi penelitian dilakukan berdasarkan pertimbangan bahwa pada daerah ini terdapat budidaya tanaman jambu air madu deli hijau dan usaha jambu air madu deli hijau ini memiliki peluang yang cukup besar untuk dikembangkan.

Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yang dimulai dari bulan Desember 2019 sampai dengan bulan Mei 2020, yang meliputi tiga tahap kegiatan yaitu : tahap persiapan (penyusunan proposal penelitian, seminar proposal penelitian dan perbaikan), dilanjutkan dengan tahap pelaksanaan penelitian (pengumpulan data dan analisis data) dan tahap penyusunan laporan penelitian (seminar hasil, perbaikan dan perbanyak skripsi).

3.2. Teknik Penentuan Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah petani dan tenaga kerja jambu air madu deli hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak. Responden dalam penelitian ini diambil secara sensus, berdasarkan survei yang telah dilakukan terdapat 1 orang pengusaha dan 3 orang pekerja, sehingga total responden sebanyak 4 orang.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara langsung kepada petani dan tenaga kerja dengan menggunakan kuisisioner yang telah dipersiapkan sebelumnya dan melakukan pengamatan langsung di lapangan meliputi: identifikasi petani dan tenaga kerja (umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga), penggunaan faktor produksi (modal, harga, tenaga kerja).

Data sekunder merupakan data penelitian yang diperoleh melalui, media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada atau arsip baik yang dipublikasi atau tidak secara umum. Data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari instansi terkait, seperti Badan Pusat Statistik, Dinas Pertanian dan lain-lain.

3.4. Konsep Operasional

Konsep operasional adalah mencakup tentang pengertian dari berbagai variabel atau istilah yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Usahatani jambu air madu adalah kegiatan membudidayakan tanaman jambu air madu pada suatu lahan yang dilakukan oleh pengusaha mulai dari penanaman sampai dengan pemanenan.
2. Jambu air madu deli hijau adalah jambu air madu yang berwarna hijau yang memiliki rasa yang sangat manis, dan memiliki daging yang tebal dan renyah.
3. Umur adalah usia responden jambu air madu deli hijau saat penelitian dilakukan (Th)

4. Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan formal yang ditempuh dan diselesaikan responden jambu air madu deli hijau (Th)
5. Pengalaman usaha adalah lamanya responden dalam melakukan usahatani jambu air madu deli hijau (Th)
6. Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang berada atau hidup dalam satu rumah yang menjadi tanggungan kepala keluarga (Jiwa)
7. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah berapapun jumlah jambu air madu deli hijau yang diproduksi oleh pengusaha yaitu biaya penyusutan alat (Rp/Thn)
8. Biaya penyusutan adalah selisih nilai beli alat dengan sisa yang dibandingkan dengan masa alat tersebut dalam kurun waktu tertentu (Rp/Thn)
9. Biaya tidak tetap adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan jumlah jambu air madu deli hijau yang diproduksi (Rp/Thn).
10. Tenaga kerja adalah banyaknya curahan kerja dari dalam dan luar keluarga yang digunakan dalam proses usaha jambu air madu deli hijau (HOK).
11. Upah tenaga kerja adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja berdasarkan jam kerjanya (Rp/HOK)
12. Lahan yang digunakan untuk usahatani jambu air madu deli hijau adalah lahan pekarang rumah dan lahan kosong dengan luas $\frac{1}{2}$ Ha, di tanam di media tanah.
13. Pemanenan jambu air madu deli hijau dilakukan 3 bulan sekali dalam setahun
14. Proses produksi adalah rangkaian kegiatan untuk menghasilkan jambu air madu deli hijau mulai dari pembibitan hingga siap panen.

15. Produksi adalah hasil panen jambu air madu deli hijau yang dibudidayakan oleh pengusaha dalam satu kali proses produksi (Kg/Thn)
16. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil kali jumlah produksi dengan harga yang berlaku (Rp/Thn)
17. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/Thn)
18. Efisiensi usahatani adalah perbandingan pendapatan kotor dengan biaya produksi usahatani jambu air madu deli hijau.
19. Break Even Point adalah titik impas di mana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan.
20. Pemasaran adalah suatu rangkaian kegiatan untuk menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen baik secara langsung maupun melalui bantuan lembaga pemasaran.
21. Saluran pemasaran jambu air madu deli hijau adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses produksi jambu air madu deli hijau sampai ke tangan konsumen.
22. Lembaga pemasaran jambu air madu deli hijau adalah sekelompok orang yang terlibat dalam penyaluran jambu madu deli hijau mulai dari produsen sampai ke konsumen.
23. Biaya pemasaran adalah sejumlah biaya yang digunakan dalam penyaluran jambu air madu deli hijau dari produsen ke konsumen (Rp/kg)

24. Margin pemasaran adalah selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen akhir (Rp/kg).
25. Efisiensi pemasaran adalah presentase perbandingan antara total biaya pemasaran dengan total nilai produk yang dipasarkan (%).

3.5. Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan disusun dan dikelompokkan dalam bentuk tabel. Selanjutnya dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif agar tujuan penelitian dapat terjawab. Analisis yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah:

3.5.1. Karakteristik Pengusaha Dan Tenaga Kerja Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo

Menganalisis karakteristik pengusaha usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo dilakukan secara deskriptif. Adapun karakteristik adapun karakteristik pengusaha dan tenaga kerja yang dianalisis meliputi : umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, jumlah tanggungan keluarga.

3.5.2. Usahatani (Biaya produksi, Pendapatan, Efisiensi, dan Break Event Point) Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo

Untuk analisis usaha, produksi, biaya, pendapatan, efisiensi, produk jambu madu deli hijau dianalisis melalui deskriptif kuantitatif:

1. Biaya Usahatani

Untuk menghitung biaya produksi jambu air madu deli hijau digunakan rumus umum menurut soekartawi (2000), sebagai berikut:

$$TC= TVC + TFC.....(1)$$

Keterangan:

TC = Total Biaya (Rp/Thn)

TVC = Total Biaya Variabel (Rp/Thn)

TFC = Total Biaya Tetap (Rp/Thn)

Biaya penyusutan alat dihitung dengan metode garis lurus (straight line method) menurut Hernanto (2003), sebagai berikut:

$$D = \frac{C-NS}{UL} \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

D = Nilai Penyusutan Alat (Rp/proses produksi)

C = Harga Beli Alat (Rp/unit)

NS = Nilai Sisa 20% dari harga beli (Rp/unit/tahun)

UL = Masa Pakai Alat (tahun)

2. Pendapatan Usahatani

a. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor dapat diperoleh dengan cara mengalikan antara produksi dengan harga produksi yang berlaku, yang dapat dituliskan dengan cara:

$$TR = Y \cdot Py \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

TR = Pendapatan kotor (Rp/Ha/Thn)

Y = Jumlah produksi (Kg/Ha/Thn)

Py = Harga Produksi (Rp/Kg)

b. Pendapatan Bersih

Untuk mengetahui pendapatan bersih dapat dihitung dengan menggunakan rumus umum menurut Soekartawi (2002), Yaitu:

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan:

π = Pendapatan Bersih (Rp/Ha/Thn)

TR = Total Reveneue

TC = Total Cost

3. Efisiensi Usahatani

Efisiensi Usahatani jambu air madu akan dianalisis dengan menggunakan rumus Return Cost Ratio (RCR) (Soekartawi,1995):

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan:

RCR = Return cost ratio

TR = Pendapatan Kotor (Rp/Thn)

TC = Biaya produksi (Rp/Thn)

Dengan kriteria sebagai berikut:

RCR > 1 = Usahatani menguntungkan

RCR < 1 = Usahatani tidak menguntungkan

RCR = 1 = Usahtani impas (balik modal)

4. Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah suatu kondisi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian artinya semua biaya biaya yang telah dikeluarkan

untuk operasi produksi bisa ditutupi oleh pendapatan dari penjualan produk.

(Harahap, 2004)

1. BEP Produksi

$$BEP = \frac{FC}{P-VC} \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan :

FC = Biaya Tetap

P = Harga jual/Kg

VC = Biaya Variabel/Kg

2. BEP Nilai

$$BEP = \frac{FC}{1-(BP:P)} \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan :

FC = Biaya Variabel/Kg

BP = BEP Produksi

P = Harga Jual/Kg

3. BEP Harga

$$BEP = Bp/D \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan :

Bp = Biaya Produksi

D = Jumlah Produksi

3.5.3. Pemasaran (Saluran Pemasaran, Biaya, Keuntungan, Margin, dan Efisiensi) Jambu Madu Air Deli Hijau Nande Karo

Saluran pemasaran adalah orang dan kegiatan yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan produk dari titik produksi ke titik konsumsi. Ini adalah cara agar produk sampai ke pengguna akhir, konsumen. Saluran pemasaran juga alat yang berguna untuk manajemen, dan sangat penting untuk menciptakan strategi pemasaran yang efektif dan terencana dengan baik.

1. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Untuk menghitung biaya pemasaran digunakan rumus menurut Soekartawi (1993) sebagai berikut:

$$B_p = B_1 + B_2 + B_3 \dots\dots\dots(9)$$

Keterangan:

B_p = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

B_1 = Biaya Pengangkutan (Rp/Kg)

B_2 = Biaya Transportasi (Rp/Kg)

B_3 = Biaya Muat (Rp/Kg)

2. Margin Pemasaran

Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara harga yang diterima penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir.

Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986), sebagai berikut:

$$M = H_k - H_p \dots\dots\dots(10)$$

Keterangan:

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

Hk = Harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/Kg)

Hp = Harga yang diterima petani (Rp/Kg)

3. Efisiensi Pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran suatu usaha terhadap penggunaan sub unit input dapat digambarkan juga oleh nilai rasio keuntungan dan biaya yang merupakan perbandingan antara keuntungan yang diterima usaha nenas dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam proses produksi. Untuk menghitung efisiensi pemasaran (Ep), secara umum dapat digunakan rumus menurut Soekartawi (1993), yaitu:

$$EP = \frac{TBP}{TNP} \times 100 \dots\dots\dots(11)$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran (%)

TB = Total Biaya (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Produksi (Rp/Kg)

Dengan kriteria sebagai berikut:

Ep yang nilainya paling kecil = paling efisien

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Geografi dan Topografi

Desa Lubuk Dalam merupakan salah satu desa yang ada di kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak, Kabupaten Siak adalah 8.556.09 Km². Desa Lubuk dalam merupakan desa yang paling besar luas wilayahnya di kecamatan Lubuk Dalam.

Luas wilayah desa Lubuk Dalam adalah 82,25 km². Adapun batas-batas wilayah Desa Lubuk Dalam adalah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Koto Gasib Kabupaten Siak.
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Sialang Baru Kecamatan Lubuk Dalam.
3. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Tualang Kabupaten Siak.
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Rawangkao Kecamatan Lubuk Dalam.

Desa Lubuk Dalam Terletak antara 0⁰20' Lintang Selatan sampai 0⁰38 Lintang Utara dan antara 101⁰ 38' Bujur Timur sampai 105⁰05' Bujur Timur. Wilayah Kecamatan Lubuk Dalam seperti pada umumnya wilayah Kabupaten Siak terdiri dari daerah-daerah dataran rendah dengan struktur tanah pada umumnya terdiri dari tanah podsolik merah kuning dari batuan aluvial serta tanah organosol dan gley humus dalam bentuk rawa-rawa atau tanah basah dan juga secara umum desa Lubuk Dalam berada pada daerah perbukitan.

4.2. Keadaan Umum Penduduk

Kependudukan adalah hal ihwal yang berkaitan dengan jumlah, struktur, umur, jenis kelamin, agama, kelahiran, perkawinan, kehamilan, kematian, persebaran, mobilitas dan kualitas serta ketahanannya yang menyangkut politik, ekonomi, sosial, dan budaya. Pengelolaan kependudukan dan pembangunan keluarga adalah Perkembangan kependudukan adalah kondisi yang berhubungan dengan perubahan keadaan kependudukan yang dapat berpengaruh dan dipengaruhi oleh keberhasilan pembangunan berkelanjutan. Kualitas penduduk adalah kondisi penduduk dalam aspek fisik dan nonfisik yang meliputi derajat kesehatan, pendidikan, pekerjaan, produktivitas, tingkat sosial, ketahanan, kemandirian, kecerdasan, sebagai ukuran dasar untuk mengembangkan kemampuan dan menikmati kehidupan sebagai manusia yang bertaqwa, berbudaya, berkepribadian, berkebangsaan dan hidup layak.

4.2.1. Jumlah, Umur dan Jenis Kelamin

Penduduk merupakan sumber daya yang sangat berharga bagi suatu daerah terutama sumber daya manusianya. Bagi daerah yang sedang berkembang dan dalam proses pembangunan, penduduk merupakan subyek yang sangat menentukan keberhasilan setiap program yang dilaksanakan, dengan keadaan potensi yang dimilikinya merupakan aset tenaga kerja yang potensial yang dapat berperan penting dalam menunjang dan menggerakkan pembangunan di daerah tersebut.

Sebagai salah satu kabupaten di Provinsi Riau, dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi, Kabupaten Siak masih dihadapkan pada permasalahan semakin meningkatnya jumlah penduduk baru, yang disebabkan oleh kelahiran maupun

migrasi. Adapun mengenai jumlah penduduk Kabupaten Siak lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Kelompok Umur, Jenis Kelamin Di Desa Lubuk Dalam, Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2020.

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jenis Kelamin				Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
		Pria (Jiwa)	%	Wanita (Jiwa)	%		
1	0-19	655	14,90	713	16,22	1.368	31,12
2	20-39	643	14,63	678	15,42	1.321	30,05
3	40-59	543	12,35	576	13,10	1.119	20,46
4	60-74	221	5,02	247	5,62	468	10,64
5	>75	24	0,54	95	2,1	119	2,70
	Total	2.086	47,46	2.309	52,53	4.395	100,00

Sumber : Kantor Desa Lubuk Dalam, Tahun 2020

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa jumlah penduduk Desa Lubuk Dalam menurut Desa Tahun 2020 sebanyak 4.395 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 2.086 (47,46%) jiwa dan perempuan 2.309 (52,53%) jiwa, yang berarti jumlah penduduk berjenis kelamin wanita lebih banyak dibanding jumlah penduduk pria. Perbandingan jumlah penduduk laki-laki dengan banyaknya jumlah penduduk perempuan (Sex Ratio) menunjukkan angka 90. Yang artinya setiap 100 penduduk perempuan terdapat 90 orang laki-laki.

Perbandingan antara jumlah penduduk umur 0-14 tahun, ditambah dengan jumlah penduduk 65 keatas dibandingkan dengan jumlah penduduk usia 15-64 tahun (Dependency Ratio) menunjukkan angka 80. Yang artinya setiap penduduk usia dewasa atau usia produktif terdapat 80 orang usia belum dan sudah tidak produktif.

4.2.2. Tingkat Pendidikan

Pendidikan mempunyai peranan penting dalam menunjang pembangunan, karena pendidikan merupakan salah satu faktor dalam proses pembangunan. Kecamatan Lubuk Dalam yang masih berusia sangat muda ini sangat membutuhkan segenap dukungan seluruh daerah bawahannya untuk berperan serta dalam proses pembangunan. Proses pembangunan yang sedang berjalan akan dapat terlaksana dengan baik apabila sumber daya manusia yang diperlukan dapat terpenuhi. Sejalan dengan hal tersebut peran pendidikan di daerah ini dirasa sangat perlu ditingkatkan baik berupa fasilitas penunjang maupun sumber daya guru pengajar sehingga dapat menunjang kelancaran proses belajar mengajar.

Tabel 2. Distribusi pendidikan penduduk Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak, Tahun 2020.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Presentase(%)
1	Tidak Sekolah	1.761	40,06
2	SD	756	17,20
3	SLTP	631	14,35
4	SLTA	525	11,94
5	Sarjana	722	16,42
	Jumlah	4.395	100,00

Sumber : Kantor Desa Lubuk Dalam, Tahun 2020.

Pada Tabel 2, dapat dilihat tingkat pendidikan di Desa Lubuk Dalam masih tergolong rendah, hal ini dilihat dari besarnya jumlah penduduk yang tidak berpendidikan yaitu sebanyak 1.761 orang (40,06%). Sedangkan penduduk yang berpendidikan tingkat sarjana berjumlah 722 orang (16,42%).

4.2.3. Mata Pencaharian

Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak merupakan daerah pedesaan, jadi secara umum penduduk di daerah tersebut bermata pencaharian yang beraneka ragam. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Distribusi Mata Pencaharian penduduk Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak, Tahun 2020.

No	Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak Bekerja	3.209	73,01
2	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	37	0,84
3	Petani/perkebun	196	4,45
4	TNI/POLRI	11	0,25
5	Buruh tani/Harian lepas	110	2,50
6	Perdagangan	44	1,00
7	Karyawan Swasta	28	0,63
8	Karyawan BUMN/D	633	14,40
9	Lainnya	127	2,88
Jumlah		4.395	100,00

Sumber : Kantor Desa Lubuk Dalam, Tahun 2020

Dari Tabel 3, dapat dilihat bahwa masih banyak nya penduduk yang tidak memiliki pekerjaan sebanyak 3.209 orang (73,01%), mata pencaharian sebagai karyawan BUMN/D merupakan yang terbesar yaitu 633 orang (14,40%) sedangkan mata pencaharian sebagai TNI/POLRI merupakan yang terkecil sebanyak 11 orang (0,25%).

4.3. Gambaran Umum Sektor Pertanian Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak.

Tingkat kesuburan tanah di Desa ini secara umum adalah sedang dengan sebagian besar lahan pertanian digunakan untuk perkebunan. Sedangkan topografi

kecamatan Lubuk Dalam secara umum adalah bukit-bukit. Luas lahan yang digunakan untuk sebagian pertanian di Desa Lubuk Dalam dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Luas Tanam, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Buah-Buahan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Lubuk Dalam Tahun 2016.

No	Jenis Tanaman	Luas Tanam (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	Durian	1.210	14,5	29,30
2	Alpukat	116	0,4	18,00
3	Belimbing	210	1,8	44,44
4	Jambu Air	1.305	5,2	28,63
5	Jambu Biji	3.905	63,2	141,60
6	Mangga	445	11,8	260,12
7	Pisang	1.038	3,0	200,94

Sumber: Kecamatan Lubuk Dalam Dalam Angka, 2017.

Dari Tabel 4, dapat dilihat bahwa luas tanam terbesar adalah tanaman jambu biji dengan luas tanam 3.905 Ha sedangkan luas tanam terkecil adalah tanaman alpukat yang hanya seluas 116 Ha. Kecamatan Lubuk Dalam merupakan Desa yang cukup luas lahan jambu air nya di Kecamatan Lubuk Dalam dengan luas perkebunan/lahan 1.305 ha dengan jumlah produksi 5,2 ton dan produktivitas sebesar 28,63 kw/ha.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo

Manusia pada dasarnya mempunyai berbagai kebutuhan dan keinginan. Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut seringkali dipengaruhi oleh tinggi rendahnya pendapatan, yang mana pendapatan ini dapat dijadikan tolak ukur tingkat kesejahteraan pengusaha dan pedagang beserta keluarga.

Pengusaha dan tenaga kerja adalah sumberdaya manusia yang merupakan pelaku utama dalam mengelola suatu usaha tersebut. Menganalisis karakteristik pengusaha dan pedagang terdiri dari beberapa komponen yaitu: menurut kelompok umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga pengalaman berusahatani.

5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja

a. Umur

Umur dijadikan sebagai salah satu indikator yang ikut menentukan produktif atau tidaknya seseorang dalam bekerja. Menurut BPS (2018), kelompok penduduk umur 15-64 tahun sebagai kelompok produktif dan kelompok umur 65 tahun ke atas sebagai kelompok penduduk yang tidak lagi produktif. Berdasarkan Lampiran 1, diketahui bahwa umur pengusaha jambu air madu deli hijau yaitu 44 tahun, sedangkan umur tenaga kerja rata-rata 37. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha dan tenaga kerja jambu air madu deli hijau berumur produktif karena berada pada rentang

usia 15-64 tahun, yang mana masih memiliki semangat kerja yang tinggi dan memiliki sikap berani menerima perubahan.

b. Tingkat Pendidikan

Pendidikan sangat mempengaruhi sikap dan keputusan yang akan diambil, terutama dalam menerapkan inovasi baru yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap produksi dan pendapatan pengusaha. Produktivitas manusia tidak hanya dipengaruhi oleh peralatan-peralatan yang digunakan atau kekuatan fisik yang dimiliki, tetapi juga ditentukan oleh pendidikan yang pernah dilalui. Pendidikan menggambarkan tingkat pengetahuan, wawasan dan pandangan seseorang. Seperti yang dikemukakan oleh Mosher (2009), bahwa pendidikan merupakan salah satu aspek yang mempengaruhi keterampilan seseorang dalam mengelola usahanya.

Berdasarkan Lampiran 1, diketahui lama pendidikan pemilik usaha jambu air madu deli hijau Nande Karo berada pada tingkat pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) dengan lama pendidikan selama 9 tahun. Sedangkan lama pendidikan tenaga kerja pada usaha Nande Karo berada pada tingkat SD dengan lama pendidikan 6 tahun dan SMP dengan lama pendidikan 9 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata pengusaha, tenaga kerja dan pedagang jambu air madu deli hijau Nande Karo berpendidikan sedang.

c. Jumlah Tanggungan Keluarga

Besar kecilnya tanggungan keluarga atau anggota keluarga akan mempengaruhi aktivitas pemilik usaha dalam mengelola usahanya. Semakin banyak jumlah anggota keluarganya, maka beban ekonomi keluarga yang dipikul pemilik

usaha harus berusaha meningkatkan usahnya agar pendapatan usaha meningkat sehingga kebutuhan keluarga dapat terpenuhi. Begitu juga dengan tenaga kerja dan pedagang pengecer pada usaha tersebut.

Berdasarkan pada Lampiran 1, diketahui bahwa jumlah tanggungan keluarga pengusaha jambu air madu deli hijau adalah 5 jiwa. Dari jumlah tanggungan keluarga tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah jumlah tanggungan keluarga usaha tergolong relative besar. Dengan itu pengusaha harus mendapatkan keuntungan yang lebih besar sehingga bias mencukupi tanggungan keluarganya. Untuk rata-rata tanggungan keluarga pada tenaga kerja yaitu sebesar 3 jiwa.

d. Pengalaman Berusahatani

Pengalaman berusaha merupakan salah satu faktor yang ikut mempengaruhi pemilik usaha dalam kemampuan untuk mengelola usahanya. Berdasarkan pada Lampiran 1, diketahui bahwa pemilik ushatani jambu air madu deli hijau selama 19 tahun, dapat dikatakan layak untuk dijalankan dalam kategori ushatani jambu air madu deli hijau karena dengan lamanya suatu pengalaman berusahatani maka dapat diartikan bahwa pengusaha sudah amatir dalam membudidayakan jambu air madu deli hijau tersebut.

5.2. Usahatani Dan Faktor Produksi (Biaya Produksi, Pendapatan, Efisiensi, Dan Break Event Point) Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Milik Nande Karo Di Desa Lubuk Dalam

Analisis usahatani adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usahatani. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usahatani (Soekartawi, 1995)

Usahatani dikatakan menguntungkan jika pendapatan akhir yang diperoleh pengusaha jambu air madu deli hijau bernilai positif dan sebaliknya apabila pendapatan akhir yang diperoleh pengusaha jambu air madu deli hijau bernilai negatif maka usahanya dianggap merugikan.

5.2.1. Penggunaan Faktor Produksi

Dalam melakukan usahatani jambu air madu deli hijau baik skala mikro maupun makro setiap petani sangat membutuhkan atau memerlukan sarana produksi yang akan menghasilkan produksi. Faktor produksi yang digunakan yaitu meliputi lahan, bibit, pupuk, pestisida, tenaga kerja, alat dan mesin.

1. Lahan

Lahan adalah lingkungan fisik dan biotik yang berkaitan dengan daya dukungnya terhadap keberhasilan pada usahatani jambu air madu deli hijau. Lingkungan fisik dapat berupa relief atau topografi, iklim, tanah dan air, sedangkan lingkungan biotik adalah manusia, hewan, serta tumbuhan lain disekitarnya. Lahan yang digunakan petani untuk mengusahakan jambu air madu deli hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam umumnya adalah memanfaatkan ruang yang kosong di sekitar rumah dan lahan kosong yang ada, yang dibudidayakan di pekarangan maupun lahan kosong yang dimiliki petani. Sehingga dengan begitu dapat memanfaatkan ruang yang ada serta tidak perlu menambah beban biaya atas pembelian lahan baru. Lahan yang digunakan petani yaitu seluas 0,5 Ha.

2. Sapropdi (Sarana Produksi)

Sapropdi (sarana produksi) adalah segala sesuatu yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan produksi. Sapropdi yang digunakan petani jambu air madu deli

hijau terdiri atas bibit, pupuk (NPK, gandasil, boron, dan pupuk kandang), pestisida (antracol, fasfac, stargate) dan plastik pembungkus buah. Adapun jumlah dan harga masing-masing saprodi yang digunakan dalam usahatani jambu air madu deli hijau adalah dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Penggunaan dan harga bibit, pupuk, pestisida, dan lain-lain pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Tahun, 2019.

No	Saprodi	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)
1	Bibit	Batang	150	60.000
2	Pupuk			
	NPK	Kg	700	4.000
	Gandasil	Kg	65	60.000
	Boron	Kg	55	40.000
	Pupuk Kandang	Kg	100	20.000
3	Pestisida			
	Antracol	gr	0,74	35.000
	Fasfac	ml	0,92	80.000
	Stargate	ml	0,68	170.000
4	Plastik Pembungkus Buah	Bungkus	20	60.0000

Berdasarkan pada Tabel 5, dapat dilihat bahwa jumlah bibit yang digunakan pada usahatani jambu air madu deli hijau adalah sebanyak 150 batang dengan harga Rp 60.000. Bibit tersebut dibeli umumnya berumur 8-12 bulan setelah semai dengan ukuran tinggi sekitar 50-70 cm. Pupuk yang digunakan terdiri atas : pupuk NPK 16:16 sebanyak 700 kg/tahun dengan harga Rp 4.000/kg , pupuk gandasil sebanyak 65 kg/tahun dengan harga Rp 60.000/kg, pupuk boron sebanyak 55 kg/tahun dengan harga Rp 40.000/kg dan pupuk kandang sebanyak 100 kg/tahun dengan harga Rp 20.000.

Pestisida yang digunakan yaitu: fungsida antracol dengan jumlah sebanyak 0,74 bungkus (172,15gram/tahun) dengan harga Rp 35.000/bungkus, insektisida faspac sebanyak 0,92 botol (467,54 ml/tahun) dengan harga Rp 80.000/botol, dan insektisida stargate sebanyak 0,68 botol (64,57 ml/tahun) dengan harga Rp 170.000/botol. Sedangkan untuk plastik pembungkus buah digunakan sebanyak 20 bungkus/tahun dengan harga Rp 60.000/bungkus.

3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting dalam usahatani jambu air madu deli hijau, karena memegang peranan langsung dalam berjalannya usahatani tersebut. Dalam usahatani jambu air madu deli hijau Nade Karo di desa Lubuk Dalam tidak hanya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) namun juga menggunakan tenaga kerja luar keluarga (TKLK). Kebutuhan tenaga kerja yaitu sebanyak 213 HOK/tahun dalam jumlah tanaman 150 batang. Dengan upah ditetapkan sebesar Rp 90.000 maka total upah tenaga kerja yang dikeluarkan yaitu Rp 19.170.000 per tahun (Rp 1.597.500 per bulan).

4. Alat dan Mesin

Alat dan mesin pertanian (Alsintan) merupakan prasarana pendukung dalam kegiatan usahatani jambu air madu deli hijau yang dapat membantu kegiatan budidaya menjadi lebih efektif dan efisien. Alat dan mesin yang digunakan dalam usahatani jambu air madu deli hijau yaitu meliputi cangkul, selang air, gunting pohon, gerobak, ember dan handsprayer. Adapun jumlah dan harga alat dan mesin yang digunakan dalam usahatani jambu air madu deli hijau dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Penggunaan dan Harga Alat dan Mesin yang digunakan dalam Usahatani Jambu Madu Deli Hijau Nande Karo di Desa Lubuk Dalam, Tahun 2019.

No	Alat dan Mesin	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)
1	Cangkul	3	75.000
2	Tangki Air	1	900.000
3	Gunting pohon	3	35.000
4	Gerobak	1	200.000
5	Sprayer	1	300.000
6	Ember	3	15.000

Pada Tabel 6, dilihat bahwa alat yang digunakan dalam usahatani jambu air madu deli hijau yaitu cangkul 3 unit dengan harga Rp 75.000/unit, tangki air 1 unit dengan harga Rp 900.000/unit, gunting pohon 3 unit dengan harga Rp 35.000/unit, gerobak 1 unit dengan harga Rp 200.000/unit, sprayer 1 unit dengan harga Rp 300.000/ unit dan ember 3 unit dengan harga Rp 15.000/unit. Seluruh alat tersebut diperoleh dari berbagai toko peralatan yang tidak jauh di sekitar tempat petani mengusahakan tanaman jambu air madu deli hijau.

5.2.2. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam mengusahakan tanaman jambu air madu deli hijau. Biaya produksi terdiri atas dua yaitu biaya variabel (variable cost) dan biaya tetap (fixed cost). Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya mengikuti jumlah produksi, sebaliknya biaya tetap yaitu biaya yang besar kecilnya tidak mengikuti jumlah produksi. Biaya variabel yang dikeluarkan petani yang meliputi biaya pengadaan saprodi (pupuk, pestisida, dan lain-lain) dan upah tenaga kerja, sedangkan biaya tetap meliputi penyusutan bibit dan penyusutan alat. Untuk lebih jelasnya mengenai biaya produksi yang dikeluarkan

pada usahatani jambu air madu deli hijau dengan luas lahan 0,5 Ha (150 batang) dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Biaya Produksi Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2019.

No	Uraian	Nilai (Rp/luas lahan/Tahun)	Nilai (Rp/Kg)	Persen (%)
1	Biaya Variabel			
a.	Saprodi	21.315.100	5.536	52,64
	1) Bibit	9.000.000	2.337	22,23
	2) Pupuk	10.900.000	2.831	26,92
	3) Pestisida	215.100	56	0,53
	4) Lain-lain	1.200.000	312	2,96
b.	Tenaga Kerja	19.170.000	4.979	47,34
	Sub Total	40.485.100	8.178	95,62
2	Biaya Tetap			
a.	Penyusutan Alat	355.000	92	100,00
	Sub Total	355.000	92	4,38
	Total Biaya Produksi	40.840.100	8.270	100,00

Pada Tabel 7, dapat dilihat bahwa biaya produksi yang dikeluarkan pada usahatani jambu air madu deli hijau di kecamatan Lubuk Dalam adalah sebesar Rp 40.840.100 per tahun atau Rp 8.270 per kg jambu air madu deli hijau. Dimana dari nilai tersebut sebesar dikeluarkan untuk biaya variabel, sedangkan sisanya sebesar 95,62% dikeluarkan untuk biaya variabel sedangkan sisanya 4,38% dikeluarkan untuk biaya tetap.

5.2.1.1. Biaya Variabel (Variabel Cost)

1. Biaya Saprodi (Sarana Produksi)

Biaya saprodi (sarana produksi) yang dikeluarkan petani jambu air madu deli hijau meliputi biaya pengadaan pupuk (NPK, gandasil, boron, dan pupuk kandang),

pestisida (antracol, fasfac, dan stargate), dan input lainnya (plastik pembungkus buah dan tali rafia). Pada Tabel 7, dapat dilihat bahwa biaya saprodi yang dikeluarkan petani jambu air madu deli hijau adalah sebesar Rp 21.315.100 per tahun atau Rp 5.536/kg jambu, dengan persentase sebesar 52,64% dari total biaya produksi. Adapun rincian biaya saprodi yaitu pupuk, pestisida, dan lain-lain dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Biaya Bibit, Pupuk, Pestisida, dan Lain-lain pada Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2019.

No	Saprodi	Satuan	Jumlah	Harga	Nilai (Rp/luas lahan/tahun)	Nilai (Rp/Kg)
1	Bibit	Unit	150	60.000	9.000.000	2.337
2	Pupuk				10.900.000	2.831
	a. NPK	Kg	700	4.000	2.800.000	727
	b. Gandasil	Kg	65	60.000	3.900.000	1.012
	c. Boron	Kg	55	40.000	2.200.000	571
	d. Pupuk Kandang	Kg	100	20.000	2.000.000	519
3	Pestisida				215.100	55
	a. Antracol	gr	0,74	35.000	25.900	6
	b. Fasfac	ml	0,92	80.000	73.600	19
	c. Stargate	ml	0,68	170.000	115.600	30
4	a. Plastik pembungkus Buah	Bungkus	20	60.000	1.200.000	311
Total Biaya Saprodi					12.315.100	5.534

Pada Table 8, dapat dilihat bahwa rata-rata biaya bibit yang dikeluarkan sebesar Rp 9.000.000 per tahun (2.337/kg jambu) biaya pupuk yang dikeluarkan terdiri atas pupuk NPK sebesar Rp 2.800.000 per tahun (Rp 727/kg jambu), gandasil sebesar Rp 3.900.000 per tahun (Rp 1.012/kg jambu), boron sebesar 2.200.000 per tahun (Rp 571/kg jambu), dan pupuk kandang Rp 2.000.000 per tahun (Rp 519/kg jambu). Biaya pestisida yang dikeluarkan meliputi biaya penggunaan Antracol sebesar Rp 25.900 per tahun (Rp 6/kg jambu), fasfac sebesar Rp 73.600 per tahun (Rp 19/kg jambu), dan stargate sebesar Rp 115.000 per tahun (Rp 30/kg jambu),

sedangkan biaya lain-lainya yaitu biaya penggunaan plastik pembungkus buah yaitu sebesar Rp 1.200.000 per tahun (Rp 311.kg jambu).

2. Biaya Tenaga Kerja

Bersarkan pada Tabel 8, dapat dilihat bahwa upah tenaga kerja pada usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo yaitu sebesar Rp 19.170.000 per tahun atau sebesar Rp 4.979/kg, dengan menyumbang sebesar 47,34% dari total biaya produksi yang dikeluarkan. Adapun rincian upah tenaga kerja untuk tiap kegiatan usahatani jambu air madu deli hijau dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Upah Tenaga kerja Pada Usahatani Jambu Madu Deli Hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2019.

No	Kegiatan	Upah (Rp/luas lahan/tahun)	Upah (Rp/Panen)
1	Pemupukan	1.620.000	540.000
2	Penyiangan	1.080.000	360.000
3	Penyemprotan	1.620.000	540.000
4	Pemangkasan	4.050.000	1.350.000
5	Pembungkusan Buah	3.240.000	1.080.000
6	Penyiraman	1.080.000	360.000
7	Pemanenan	6.480.000	2.160.000
Total Upah TK		19.170.000	6.390.000

Pada Tabel 9, upah tenaga kerja yang tertinggi dikeluarkan adalah pada kegiatan Pemanenan yaitu sebesar Rp 6.480.000/tahun atau sama dengan Rp 2.160.000/panen jambu air madu deli hijau, yang tertinggi selanjutnya yaitu pada kegiatan Pemangkasan yaitu sebesar Rp 4.050.000/tahun (Rp 1350.000/panen), sedangkan upah tenaga kerja pada kegiatan yang lainnya yaitu pembungkusan buah sebesar Rp 3.240.000 (Rp 1.080.000/panen), penyemprotan sebesar Rp 1.620.000/tahun (Rp 540.000/panen), pemupukan sebesar Rp 1.620.000/tahun (Rp

540.000/panen), penyiangan sebesar Rp 1.080.000/tahun (Rp 360.000/panen), dan penyiraman sebesar Rp 1.080.000/tahun (Rp 360.000/panen).

5.2.1.2. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap (fixed cost) yang diperhitungkan dalam usahatani jambu air madu deli hijau dalam penelitian ini yaitu penyusutan alat.

5.2.1.3. Produksi

Produksi merupakan hasil yang diperoleh petani dari budidaya jambu madu deli hijau. Pemanenan dilakukan 3 kali dalam satu tahun, jumlah yang dihasilkan dalam 3 kali panen pada tahun 2019 mencapai 3.850kg/tahun proses produksi. Pemanenan pertama awal tahun 2019 sebanyak 1.050 kg, kemudian pertengahan tahun sebesar 1.200 kg, dan akhir tahun 2019 sebanyak 1.600 kg. Jumlah produksi yang dihasilkan sangat berkaitan terhadap pendapatan pengusaha. Semakin tinggi produksi yang dihasilkan maka akan meningkatkan pendapatan pengusaha, begitu pula sebaliknya semakin rendah produksi yang dihasilkan maka akan menurunkan pendapatan pengusaha.

5.2.3. Pendapatan

Pendapatan terbagi atas dua, yaitu pendapatan kotor (gross income) dan pendapatan bersih (net income). Pendapatan kotor adalah hasil perkalian dari jumlah produksi dengan harga jual output dalam periode tertentu. Sedangkan pendapatan bersih adalah pendapatan kotor yang telah dikurangi dengan biaya produksi. Adapun pendapatan usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Biaya Produksi, Pendapatan, dan Efisiensi Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2019.

No	Uraian	Jumlah	Nilai (Rp/luas lahan/tahun)	Nilai (Rp/Kg)
1	Biaya Produksi		40.840.100	8.270
2	Pendapatan Kotor		115.500.000	30.000
	Produksi (Kg)	3.850		
3	Pendapatan Harga Bersih (Rp/Kg)		74.659.900	19.002
4	Efisiensi		2,83	

Berdasarkan Tabel 10, dapat dilihat dalam luas lahan 0,5 Ha dengan jumlah tanaman sebanyak 150 pokok dapat menghasilkan pendapatan kotor (gross income) sebesar Rp 115.500.000 per tahun dengan produksi sebanyak 3.850 kg dan harga jual Rp 30.000/kg. Pendapatan bersih (net income) diperoleh sebesar Rp74.659.900 per tahun atau sebesar Rp 19.002/kg jambu air madu deli hijau yang dijual.

5.2.4. Efisiensi Usahatani

Efisiensi usahatani atau RCR (Revenue Cost Ratio) digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi usaha yang dilihat dari kemampuan usaha tersebut untuk dapat menghasilkan keuntungan dengan besaran biaya tertentu yang dikeluarkan. Suatu usahatani dapat dikatakan menguntungkan dan efisien apabila nilai RCR lebih besar dari satu ($RCR > 1$). Semakin besar RCR semakin besar pula keuntungan yang diperoleh petani. Pada Tabel 10, dapat dilihat bahwa usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam diperoleh RCR sebesar 2,83 yang berarti bahwa setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan dalam usahatani tersebut akan

menghasilkan penerimaan sebesar Rp 2,83. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa usahatani jambu air madu deli hijau tersebut efisien dan layak untuk diusahakan.

5.2.5 Break Event Point (BEP)

Break event point yaitu suatu hasil nilai penjualan produksi pada periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan. Adapun break event point usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11 . Break Event Point Usaha Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2019.

No	Uraian	Nilai
1	Biaya Tetap (Rp)	1.855.000
2	Biaya Variabel Per unit (Rp)	10.515
3	Harga Output (Rp)	30.000
4	Produksi (Kg)	3.850
	BEP Produksi (Kg)	18,22
	BEP Nilai (Rp/Kg)	355.216
	BEP Harga (Rp)	10.608

Berdasarkan Tabel 11. Menunjukkan BEP jumlah produksi sebesar 18,22 kg/tahun, produksi buah sebesar 3.850 kg/tahun, jadi dapat disimpulkan bahwa jumlah produksi buah dalam satu tahun produksi lebih besar dibandingkan dengan BEP produksi. BEP Nilai sebesar Rp 355.216/tahun, harga output buah sebesar Rp 30.000/kg.

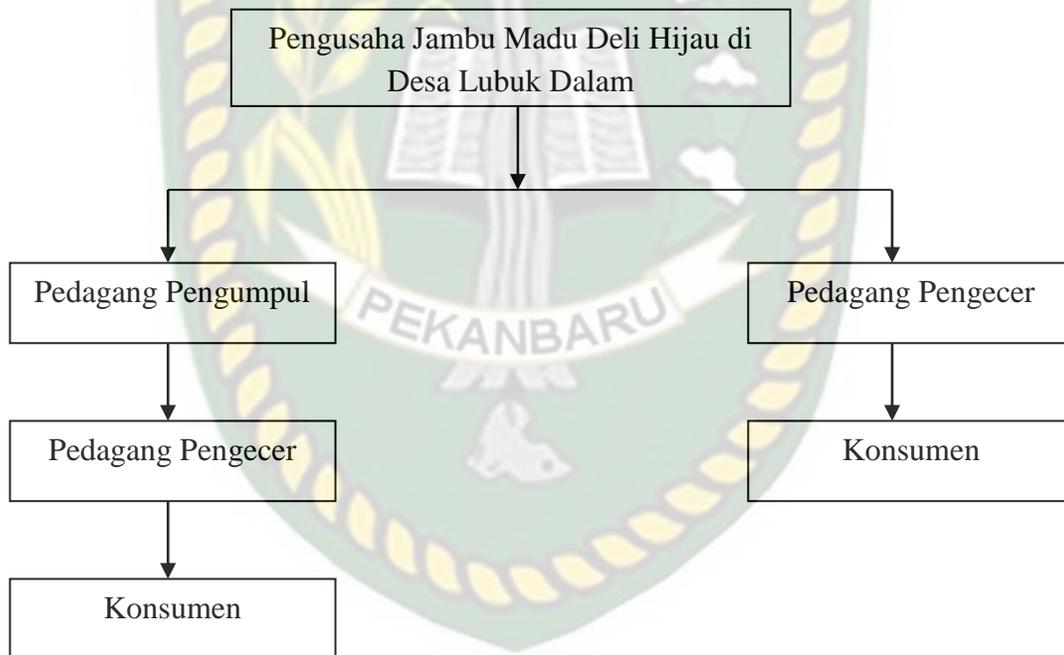
5.3. Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo

Pemasaran adalah salah satu yang berkaitan dengan kegiatan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen melalui pencibtaan 4 kegunaan (utility) pada suatu produk yaitu kegunaan bentuk, tempat, waktu, dan kepemilikan.

Pemasaran jambu air madu deli hijau meliputi lembaga dan saluran pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, efisiensi pemasaran.

5.3.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah individu atau sekumpulan orang yang terlibat langsung dalam proses kegiatan pemasaran. Saluran pemasaran adalah seperangkat organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses pembuatan produk yang berguna untuk dikonsumsi. Saluran pemasaran jambu madu deli hijau yang ada di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak dapat dilihat pada Gambar 3 berikut ini:



Gambar 3. Saluran Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau Nande Karo Di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak.

Berdasarkan Gambar 3, saluran pemasaran jambu air madu deli hijau di Desa Lubuk Dalam terdapat dua saluran pemasaran yang melibatkan lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul dan pengecer. Namun jika pengusaha menggunakan

lembaga-lembaga pemasaran yang lain dapat memungkinkan produk memiliki peluang pasar yang lebih baik.

5.3.1.1. Saluran Pemasaran I

Saluran pemasaran I jambu air madu deli hijau Nande Karo dimulai dari petani ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer ke konsumen. Harga jual ditingkat petani ditentukan secara sepihak oleh pedagang pengumpul senilai Rp 30.000/kg. Adanya pedagang pengumpul sebagai perantara yang menghubungkan petani dengan pedagang pengecer menguntungkan baik petani maupun pedagang pengecer. Dari sisi petani dengan adanya pedagang pengumpul dapat meminimalis resiko produk yang tidak laku, karena sudah ada pedagang pengumpul bertugas yang memborong sekaligus mendistribusikan produknya kepada berbagai pedagang lainnya. Sedangkan dari sisi pedagang pengecer, dengan adanya pedagang pengumpul sebagai agen pemasok jambu air madu deli hijau, dapat mempermudah pedagang pengecer dalam memperoleh produk tersebut.

5.3.1.2. Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran II jambu air madu deli hijau di Desa Lubuk Dalam untuk sampai kepada konsumen alirannya dimulai dari petani ke pedagang pengecer ke konsumen jambu air madu hijau. Buah jambu air madu deli hijau yang telah dipanen petani kemudian akan dijemput langsung oleh pedagang pengecer tanpa perantara untuk selanjutnya dijual kepada konsumen. Hal ini salah satunya disebabkan oleh faktor jarak antara lahan produksi dengan lokasi penjual pedagang pengecer yang tidak terlalu jauh, sehingga tidak memerlukan peranan pedagang perantara. Harga jual di tingkat petani ditentukan berdasarkan kesepakatan petani dengan pedagang

pengecer dengan juga selalu menjadikan harga pasar sebagai acuan dengan harga diperoleh senilai Rp 30.000/kg.

5.3.2. Biaya Pemasaran, Margin, dan Efisiensi Pemasaran

Adapun hasil analisis biaya, margin dan efisiensi pemasaran jambu air madu deli hijau Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Biaya, Margin dan Efisiensi Pemasaran Jambu Madu Deli Hijau pada usaha Nande Karo di Kecamatan Lubuk Dalam, Tahun 2019.

No	Lembaga Pemasaran	Saluran Pemasaran	
		I	II
1	Petani (Produsen)		
	Harga Jual	30.000	30.000
2	Pedagang Pengumpul		
	a. Biaya Pemasaran	750	
	b. Margin Pemasaran	5.000	
	c. Keuntungan Pemasaran	4.250	
	d. Harga Jual	35.000	
3	pedagang pengecer		
	a. Biaya Pemasaran	1.094	1.465
	b. Margin Pemasaran	10.000	10.000
	c. Keuntungan Pemasaran	8.906	8.535
	d. Harga Jual	40.000	40.000
	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	1.844	1.465
	Total Margin Pemasaran (Rp/Kg)	15.000	10.000
	Total Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg)	13.156	8.535
	Efisiensi Pemasaran (%)	4,61	3,66

5.3.2.1. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran dalam melakukan kegiatan, dimana biaya pembelian bahan baku utama tidak termasuk kedalam biaya pemasaran. Berdasarkan Tabel 12, total biaya pemasaran pada saluran I yaitu sebesar Rp 1.844/kg (Rp 750/kg ditingkat pedagang pengumpul

dan Rp 1.094/kg di tingkat pedagang pengecer. Sedangkan pada saluran II, total biaya pemasaran yaitu sebesar Rp 1.465/kg.

5.3.2.2. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih dari harga jual dengan harga beli suatu produk. Berdasarkan pada Tabel 12, total margin pemasaran pada saluran I yaitu sebesar Rp 15.000/kg (Rp 5.000/kg ditingkat pedagang pengumpul dan Rp 15.000/kg di tingkat pedagang pengecer). Sedangkan pada saluran II, total margin pemasaran diperoleh sebesar 10.000/kg.

5.3.4. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran menunjukkan seberapa tinggi tingkat efisien rantai pemasaran suatu produk, dengan kaidah keputusan apabila semakin rendah angka efisiensi pemasaran (semakin mendekati angka 0%) maka akan semakin efisien.

Berdasarkan pada Tabel 12, saluran pemasaran ke II dengan efisiensi sebesar 3,66% lebih efisien dibandingkan saluran I dengan efisiensi sebesar 4,61%. Yang berarti bahwa setiap Rp 1 yang dikeluarkan dalam pemasaran tersebut akan menghasilkan pendapatan bersih sebesar 3,66 dan semakin sedikit biaya pemasaran yang dilakukan maka semakin efisien pemasaran tersebut.

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

1. Pemilik usahatani jambu air madu deli hijau Nande Karo berada pada kelompok yang produktif, yaitu 44 tahun, umur tenaga kerja yang digunakan termasuk umur yang produktif pula, dengan rentang usia 33-40 tahun. Lama pendidikan petani sekaligus pengusaha 9 tahun, tenaga kerja berada pada 6 dan 9 tahun. Pengalaman usahatani petani sekaligus pengusaha 19 tahun dan tenaga kerja rata-rata 4,5 tahun.
2. Total biaya yang dialokasikan senilai 40.840.100. Produksi yang dihasilkan mencapai 3.850 kg/tahun. Pendapatan kotor sebesar Rp 115.500.000/tahun dan pendapatan bersih sebesar Rp 74.659.900/tahun. Efisiensi usahatani jambu air madu deli hijau yang dapat diterima oleh pengusaha di Desa Lubuk Dalam Kecamatan Lubuk Dalam Kabupaten Siak dalam satu kali proses produksi dengan nilai RCR sebesar 2,83. Sehingga usahatani jambu air madu deli hijau layak untuk dikembangkan selanjutnya.
3. Proses pemasaran jambu air madu deli hijau dari petani di Lubuk Dalam, hingga konsumen melibatkan 2 lembaga pemasaran, yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Terdapat 2 saluran pemasaran jambu madu deli hijau dari petani sampai konsumen akhir. Total margin pemasaran pada saluran I yang diterima petani jambu air madu deli hijau adalah Rp 15.000, sedangkan total margin pemasaran pada saluran II yang diterima petani jambu air madu deli hijau adalah Rp 10.000. Efisiensi pemasaran jambu madu deli

hijau pada saluran pemasaran I sebesar 4,61%, sedangkan efisiensi pemasaran jambu air madu deli hijau pada saluran pemasaran II sebesar 3,66%.

b. Saran

1. Bagi petani sekaligus pengusaha jambu madu deli hijau untuk menambah lembaga-lembaga pemasaran sehingga petani dapat memaksimalkan penjualan agar tercapainya sistem pemasaran yang lebih efisien.
2. Bagi pemerintah dan pihak terkait agar mampu memberikan penyuluhan selain memberikan teknik budidaya juga mampu menggunakan sarana produksi yang efektif dan efisien.
3. Bagi pembaca terkait dengan penelitian ini agar pembaca lebih bisa memahami hasil penelitian ini dan menjadi rujukan apabila pembaca akan membuat usaha terkait dengan jambu madu deli hijau ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldi.H. 2013. Jurusan Sempurna Sukses Bertanam Jambu Air. ARC Media. Jakarta.
- Ansto Rahadi. 2003. Media Pembelajaran: Dikjen Dikti Depdikbud. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2017. Kecamatan Lubuk Dalam Dalam Angka. Siak.
- Bambang Riyanto. (1997). Dasar-dasar pembelanja perusahaan, edisi 4. BPFE. Yogyakarta.
- Devi Fatma I. (2018). Analisis Usahatani Jambu Air Kesuma Merah (*Syzygium Aqueum*) Di Kecamatan Binjai Barat. (Skripsi). Universitas Sumatra Utara
- Farida Maulidya.2014. Pertanian Dalam Perspektif Islam. UIN. Bandung.
- Fatma, Indah (2018). Analisis Usahatani Jambu Air Kesuma Merah Di Kecamatan Binjai Barat. (Skripsi). Fakultas Pertanian. Universitas Sumatra Utara
- Fauziah, L dan H. Tampubolon. 1991. Pengaruh Keadaan Sosial Ekonomi Petani terhadap Keputusan Petani dalam Penggunaan Sarana Produksi. (Skripsi) Universitas Sumatera Utara Press. Medan.
- Firman.2013. Dasar-Dasar Ekonomi. Penerbit LP3ES. Jakarta.
- Hadari, Nawawi. 2003. Metode Penelitian Bidang Sosial. Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Hanafiah, A.M dan Saefuddin, A.M. 1986. Tataniaga Hasil Perikanan. UI Press Hal 10. Jakarta.
- Hasyim, Hasman. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan (Studi Kasus: Desa Dolok Seribu Kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara). Jurnal Komunikasi Penelitian. 18 (1) : 34-47.
- Henri (2018). Budidaya jambu madu. UI Pres. Jakarta.
- Herjanto, Eddy. (2007). Manajemen Operasi. Edisi Ketiga. Grasindo. Jakarta.
- Hernanto, F. 1989. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta
- Hernanto. 2003. Analisis Usahatni. Bima Aksara. Jakarta

- Juli P, Setia, Rahmanta. (2016). Analisis Usahatani Jambu Madu. *Journal of Agriculture and Agribusinnes*. 4 (12) : 23-32.
- Kartasapoetra, A.G. 1994. Pengantar Ekonomi Produksi Pertanian. Bina Aksara, Jakarta.
- Kotler, Moehar. 1992. Manajemen Pemasaran: Prentince Hall Indonesia. Jakarta.
- Kotler, Moehar. 2002. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium: Prentince Hall Indonesia. Jakarta.
- Maspari (2018). Budidaya Jambu madu. ARC Media. Jakarta
- Muhammad Arif. 2015. Sukses Berwira usaha Jambu Madu. Feby UIN-SU,Press. Jakarta.
- Mulyadi. 2005. Akutansi Biaya Edisi Kelima, Cetakan KetujuhAkademis Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta.
- Munarir. (2012). Analisis informasi keuangan, Liberty, yogyakarta.
- Ningsih Kustiawati (2012). Analisis Saluran Dan Marjin Pemasaran petani Jambu Air Camplong. Di Kabupaten Sampang. *Jurnal Agromix*. 3 (1) : 45-66.
- Nur Rahmad Y. (2017). Analisis Pemasaran Buah Jambu Air Deli Hijau (Studi Kasus Kecamatan Binjai Utara, Kota Binjai). (Skripsi). Universitas Sumatra Utara
- Rahadi. (2003). Media Pembelajaran: Departemen Pendidikan Nasional. Jakarta
- Rahim dkk. 2007. Ekonomika Pertanian, Pengantar Teori dan Kasus. Penebar Swadaya. Jakarta
- Seokartawi. 1995. Analisis Usahatani. UI. Press. Jakarta
- Seokartawi. 2002. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya. Jakarta, PT Raja Grafindo Perkasa, Jakarta.
- Soekartawi, 1986, Ilmu Usaha Tani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil, UI – Press, Jakarta.
- Soekartawi. 2000. Pengantar Agroindustri PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2002. Analisis Usahatani: Universitas Indonesia. Jakarta.
- Soekartawi.1993. Dasar-Dasar Pemasaran Teori Aplikasi. Penerbit Paspindo. Jakarta.

Soekartawi.1994. Teori Ekonomi Produksi dengan Produk Bahasan Analisis Fungsi Cobb. Dounglas. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Soetpomo G., 1997, Kekalahan Manusia Petani: Kanisius. Yogyakarta.

Suadino (2012). Memahami Penelitian Kualitatif: Alfabeta. Bandung.

Sudarsono. 1995. Pengantar Ekonomi Mikro: Penerbit LP3ES Edisi Revisi. Jakarta.

Sudiyono, M. 2002. Pemasaran Pertanian Edisi Pertama. UMM Press. Penerbit Universitas Brawijaya Malang. Malang.

Suratiyah. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta

Susilo J. 2013. Sukses Bertanam Jambu Biji dan Jambu Air Dipekarangan Rumah Dan Kebun. Pustaka Press. Yogyakarta.

Susilo.(2011). Usahatani jambu biji.Nuha Medika. Yogyakarta

Suwita, 2011. Analisis Pendapatan Petani Karet (Studi kasus di Desa Dusun Curup Kecamatan Air Besi Kecamatan Bengkulu Utara). (Skripsi).

Swastha. (2000). Manajemen Pemasaran Modern, Edisi 2: Liberty.Yogyakarta.

Ummah Saidatul. (2017). Analisis usahatani dan pemasaran jambu air citra di Desa Wonosari Kecamatan Bonang Kabupaten Demak. (Skripsi). Universitas Diponegoro Semarang.

Vaulina, Khairizal, dan Hajry . (2018). Efisiensi Produksi Usahatani Kelapa Dalam (*Cocos Nucifera Linn*) Di Kecamatan Gaung Anak Serka Kabupaten Indragiri Hilir. (Jurnal Agribisnis Indonesia). 6 (1) : 47-58.