

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN BELIMBING
(*Averrhoa Carambola*) (Studi Kasus: Desa Namoriam, Kecamatan
Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang)**

SKRIPSI

Oleh :

DEBBY ZELVIA

1104300149

Program Studi: Agribisnis



FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2017

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN BELIMBING
(Averrhoa Carambola) (Studi Kasus: Desa Namoriam, Kecamatan
Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang)**

SKRIPSI

Oleh:
DEBBY ZELVIA
1104300149
Program Studi: Agribisnis

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing

Sasmita Siregar, S.P. M.Si
Ketua

Surnaherman, S.P, M.Si
Anggota

Disahkan Oleh :
Dekan

Ir. Alridiwirsah, M.M

Tanggal Lulus : 29 Maret 2016

RINGKASAN

Debby Zelvia (NPM : 1 104300149) dengan judul skripsi “Analisis Usahatani dan Pemasaran Belimbing”. Dengan studi kasus : Desa Nomariam, Pancur Batu, Kabupaten Deliserdang. Penelitian ini dibimbing oleh Thu Sasmita Siregar SP, M.Si selaku ketua komisi pembimbing dan Bapak Surnaherman, SP., M.Si., selaku anggota komisi pembimbing. Lokasi penelitian dipilih dengan cara disengaja (Purposive) dengan pertimbangan karena tempat penelitian merupakan saiah satu sentra belimbing terbesar di Sumatera. Utara.

Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari 2016 dengan menggunakan metode studi kasus (case study). Sampel ditentukan secara Random Sampling. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui produksi belimbing, pendapatan usahatani belimbing, margin pemasaran dan efisiensi pemasaran di daerah penelitian. Rumusan masalah; (1) dianalisis menggunakan analisis Cobb Douglass, (2) pendapatan usahatani menggunakan rumus pendapatan, (3) tabulasi sederhana menggunakan rumus margin pemasaran dan efisiensi pemasaran.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa variabel luas lahan, jumlah pohon, pupuk, pestisida dan tenaga kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan usahatani belimbing. Total keuntungan rata-rata usahatani belimbing didapat dalam satu kali panen adalah sebesar Rp 5.039.094,-. Margin pemasaran yang terjadi adalah Rp. 4500-Rp. 5000. Pemasaran di daerah penelitian belum efisien.

RIWAYAT HIDUP

Debby Zelvia, dilahirkan pada 17 Oktober 1993 di Dusun III Payageli, anak pertama dan 2 bersaudara dan Ayahanda bernama Armansyah dan Ibunda Syafrida. Dengan alamat Jalan Sei Mencirim Dusun III Payageli.

Jenjang pendidikan yang telah ditempuh penulis:

1. 1995-2005 SD Negeri 1041 182 Medan
2. 2005-2008 SMP Sultan Iskandar Muda Medan
3. 2008-2011 SMA N 4 Medan
4. 2011-Sekarang Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
5. Januari 2014 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) PT Perkebunan Nusantara III Unit Usaha Dusun Hulu
6. Tahun 2015 melaksanakan penelitian skripsi dengan judul skripsi “ Analisis Usahatani Belimbing (Averrhoa carambola) (Studi Kasus: Desa Namoriam Kecamatan Paneur Batu, Kabupaten Deli Serdang)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah membenkan rahniat kesehatan dan hidayah-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Analisis Usahatani dan Pemasaran Belimbing (*Averrhoa carambola*) (Studi Kasus: Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang)’ disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Si di Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ayahanda Armansyah dan Ibunda Syafrida selaku orang tua penulis yang telah banyak memberikan dukungan baik moril maupun materil.
2. Ibu Sasmita Siregar, S.P, M.Si dan Bapak Sumaherman, S.P, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah membantu dalam menyelesaikan Skripsi mm.
3. Bapak Alridiwersah, MM selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Hj. Asritanarni Munar, M.P selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Pertanian Umversitaqs Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Hadriman Khair, S.P, M.Sc selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertaman Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Muhammad Thamrin, S.P, M.Si selaku Ketua Program StUdi Agribisnis Fakultas Pertaman Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Seluruh Staf Dosen dan Karyawan Biro Fakultas Pertaman yang telah membantu Penulis dalam menyelesaikan administrasi Penulis.

8. Seluruh teman - teman Penulis yang sudah sangat membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dan kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat dibutuhkan agar Skripsi ini dapat menjadi lebih baik lagi dan yang sekarang. Semoga berguna bagi pembaca dan penulis khususnya.

Medan, Maret 2016

**Deby Zelvia
1104300149**

DAFTAR ISI

	halaman
RINGKASAN	i
RIWAYAT HIDUP	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
PENDAHULUAN	I
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	5
Tujuan Penelitian	5
Manfaat Penelitian	5
TINJAUAN PUSTAKA	6
Landasan Teori	6
Penelitian Terdahulu	11
Kerangka Pemikiran	11
METODOLOGI PENELITIAN	18
Metode Penelitian	18
Metode Penentuan Lokasi	18
Metode Penarikan Sampel	18
Metode Pengumpulan Data	19
Metode Analisis Data	19

Definisi dan Batasan Operasional	22
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	23
Deskripsi Desa	23
Karakteristik Sampel	28
HASIL DAN PEMBAHASAN	31
Pengaruh Faktor Produksi Belimbing Berdasarkan Luas Lahan, Jumlah Pohon, Pupuk, Pestisida dan Tenaga Kerja	31
Pendapatan Usahatani Belimbing	34
Perbandingan Produksi, Biaya Produksi, Penerimaan dan Pendapatan	35
Margin Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran	40
KESIMPULAN DAN SARAN	44
Kesimpulan	44
Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN	48

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1. Tabel 1.	Juinlah Penduduk Menurut Tingkat Umur	23
2. Tabel 2.	Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan	24
3. Tabel 3.	Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencahariannya	25
4. Tabel 4.	Luas Tanaman Buah ⁴ ,uahan Desa Namoriam	25
5. Tabel 5.	Tata Guna dan Luas Lahan Desa Namoriam	26
6. Tabel 6.	Sarana dan Prasarana Yang Ada di Desa Namoriam	27
7. Tabel 7.	Identitas Petani Belimbing Desa Namoriam	28
8. Tabel 8.	Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda	31
9. Tabel 9.	Perbandingan Rata-Rata Produksi, Biaya Produksi dan Pendapatan	35
10. Tabel 10.	Margin Pemasaran	42

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran	17
2.	Gambar 2. Saluran Pemasaran I	41
3.	Gambar 3. Saluran Pemasaran II	41
4.	Gambar 4. Saluran Pemasaran III	41

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Lampiran 1. Karakteristik Petani	48
2.	Lampiran 2. Biaya Produksi	49
3 .	Lampiran 3 . Penerimaan Petani	51
4.	Lampiran 4. Biaya Faktor Produksi	54
5.	Lampiran 5. Tabel Logaritma Faktor Produksi	56
6.	Lampiran 6. Uji Statistik	57
7.	Lampiran 7. Dokumentasi Penelitian	58

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pertanian mencakup kegiatan usahatani perkebunan, perhutanan, peternakan dan perikanan. Usaha di bidang pertanian di Indonesia bervariasi dalam corak dan ragam. Dan skala usaha, ada yang berskala besar, ada yang berskala menengah serta ada yang berskala kecil (Humamy, 2013).

Upaya peningkatan produksi hasil pertanian sangat erat kaitannya dengan aspek—aspek pemasaran. Hal ini karena usahatani produk pertanian pada umumnya adalah usahatani komersial yang sebagian besar hasil produksinya dijual ke pasar. Produksi pertanian dan pemasaran mempunyai hubungan saling ketergantungan yang sangat erat. Hasil produksi pertanian yang meningkat tanpa didukung oleh sistem pemasaran pertanian hasil yang baik dengan tingkat harga yang layak tidak akan berlangsung lama. Sebaliknya pada akhirnya akan menurun karena pertimbangan untung rugi usahatani.

Usaha Pertanian dijabarkan dalam bentuk agroindustri dan agribisnis. Konsep agribisnis adalah suatu konsep utuh, mulai dari proses produksi, pengolahan hasil, pemasaran dan aktifitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian. Kegiatan agribisnis ini sangat menunjang kemajuan sektor pertanian. Kegiatan agroindustri, juga sangat menunjang kemajuan sektor pertanian. Agroindustri mencakup segala kegiatan yang dilakukan dalam rangka pengolahan hasil—hasil pertanian, yang bersifat banyak (bulky) dan mudah busuk (perishable) sehingga memberi nilai tambah bagi produk pertanian itu sendiri.

Dalam banyak kenyataan, kelemahan dalam sistem pertanian di negara berkembang, termasuk Indonesia, adalah kurangnya perhatian dalam bidang

pemasaran. Fungsi-fungsi pemasaran dalam sektor pertanian sering tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan, sehingga efisiensi pemasaran menjadi lemah. Oleh karena itu menurut Soekartawi (2002), keterampilan untuk melaksanakan efisiensi pemasaran dan keterampilan untuk mempraktekkan unsur-unsur manajemen memang sangat terbatas, serta kurangnya penguasaan akan informasi pasar, sehingga kesempatan—kesempatan ekonomi menjadi sulit dicapai. Sebagaimana juga sudah menjadi kebiasaan pada komoditas pertanian umumnya, buah—buahan Indonesia diproduksi oleh petam buah yang banyak sekali jumlahnya.

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaaibarang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, dimana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitanya dengan pasar.

Kotler (200 1) mengemukakan defenisi pemasaran, berarti bekerja dengan pasar sasaran until kewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dan suatu perusahaan.

Di Indonesia tanaman belimbing merupakan salah satu sumber pendapatan petani. Belimbing sebagai tanarnan penghasil buah meja yang bentuknya aneh ini tetap merupakan salah satu buah yang disukai masyarakat. Oleh karena itu pengembangannya terus dilaksanakan sejalan dengan pembangunan pertanian (Tim Penulis, 1999).

Dijelaskan oleh Rukmana (1999), prospek pemasaran belimbing di dalam negeri diperkirakan makin baik. Hal ini antara lain disebabkan oleh pertumbuhan jumlah penduduk dan semakin banyaknya konsumen menyadari pentingnya kecukupan gizi dan buah—buahan. Pertumbuhan jumlah penduduk akan berpengaruh juga terhadap makin meningkatnya permintaan produksi buah-buahan.

Menurut Daniel (2002), luas lahan atau areal tanam dan panen buah—buahan Indonesia secara rata—rata relatif kecil. Sifat musiman yang terlalu besar, penanganan pasca panen yang minim dan tidak memadai dan lain—lain. Akibatnya produksi dan produktivitas sangat kecil dan sangat beragam dan satu tempat ke tempat lainnya. Buah adalah bahan makanan yang kaya akan vitamin, mineral, lemak, protein dan serat. Setiap jenis buah mempunyai keunikan dan daya tarik tersendiri, seperti rasa yang lezat, aroma yang khas serta warna atau bentuk yang mengandung nilai—nilai estetis. Buah—buahan dewasa ini makin mendapat perhatian masyarakat, baik sebagai menu makanan maupun sebagai komoditas ekonomi (Widodo, 1996).

Di Indonesia, berdasarkan penjelasan Rahardi (2004) budidaya belimbing dalam skala komersial belum dilakukan. Yang ada masih berupa kebun-kebun rakyat yang dikelola secara tradisional. Akhir—akhir ini keberadaan belimbing manis di pasaran swalayan serta kios buah sudah relatif kontinuu dibandingkan dengan 5—10 tahun yang lalu. Ini merupakan indikator bahwa teknologi budidaya belimbing sudah relatif dikuasai oleh masyarakat. Namun tidak setiap daerah dapat menjadi daerah produsen belimbing. Hal ini dikarenakan belimbing tidak dapat ditanam dengan suhu yang tidak sesuai. Sehingga belimbing ditanam dengan baik pada beberapa daerah saja.

Daerah produsen belimbing yang terkenal diantaranya Depok (Jawa Barat) dengan Belimbing Dewi, Demak (Jawa Tengah) dengan varietas unggul Ktrnir dan Kapur, serta Blitar (Jawa Timur). Daerah produsen lainnya adalah Sumatera Utara dengan Belimbing Sembiring (Redaksi Agromedia, 2009).

Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang merupakan salah satu sentra produksi belimbing. Sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai petani belimbing. Belimbing di daerah ini sudah sangat terkenal dengan rasanya yang manis dan bentuknya yang besar berwarna kekuningan. Karena banyaknya petani yang membudidayakan belimbing ini maka perlu diketahui bagaimana sistem pemasaran yang dilakukan oleh petani sekitar.

Berdasarkan permasalahan diatas penulis tertarik untuk meneliti sebuah fenomena yang terjadi pada pemasaran buah belimbing di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu dengan Judul “Analisis Usaha Tani dan Pemasaran Buah Belimbing (*Averrhoa carambola*) (Studi Kasus: Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu)”.

Perumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh faktor-faktor produksi terhadap produksi usahatani belimbing di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu?
2. Berapa besar margin pemasaran di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu?
3. Bagaimana efisiensi pemasaran di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu?

Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis produksi usahatani belimbing di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu
2. Untuk margin pemasaran di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu
3. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu

Kegunaan Penelitian

1. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
2. Sebagai bahan informasi dalam bentuk penelitian kepada pihak-pihak yang membutuhkan mengenai pemasaran

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Usahatani

Menurut Mosher (1981) usahatani pada dasarnya adalah tanah. Usahatani dapat diartikan sebagai suatu cara hidup (a way of life). Pada saat sekarang, pada umumnya jenis usahatani termasuk ke dalam perusahaan (the farm business). Setiap petani pada hakikatnya menjalankan perusahaan pertanian di atas usahatannya. Itu merupakan bisnis, karena tujuan setiap petani bersifat ekonomis, memproduksi hasil-hasil untuk dijual ke pasar atau untuk dikonsumsi sendiri oleh keluarganya.

Morfologi dan Taksonomi Belimbing

Di Indonesia, dikenal cukup banyak ragam varietas belimbing. Diantaranya varietas Sembiring, Siwalan, Dewi, Demak kapur, Demak kunir, Demak jingga, Pasar minggu, Wijaya, Paris, Filipina, Taiwan, Bangkok, dan varietas Malaysia. Tahun 1987 telah dilepas dua varietas belimbing unggul nasional yaitu: varietas Kunir dan Kapur (BAPPENAS, 2009).

Dari dua macam buah belimbing, yang rasanya manis dan berbentuk bintanglah (*Averrhoa carambola*) yang dikenal secara umum sebagai belimbing. Sedangkan jenis kedua adalah belimbing sayur atau belimbing wuluh (*Averrhoa bilimbi*), yang rasanya asam. Dan kedua jenis buah yang termasuk suku Oxalidaceae itu, belimbing manis memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi sehingga lebih banyak dibudidayakan (Rukmana, 1997). Dalam taksonomi tumbuhan, belimbing diklasifikasikan sebagai berikut:

Kingdom : Plantae (tumbuh-tumbuhan)

Divisi : Spermatophyta (tumbuhan berbiji)

Sub-divisi : Angiospermae (berbiji tertutup)

Kelas : Dicotyledonae (biji berkeping dua)

Ordo : Oxalidales

Famili : Oxalidaceae

Genus : Averrhoa

Spesies : Avarrhoa carambola L (Rukmana,1997).

Teori Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, dimana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar.

Menurut Soekartawi (1993), pemasaran pada prinsipnya adalah aliran barang dan produsen ke konsumen, Kotler (2000) mengemukakan definisi pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dan suatu perusahaan.

Pasar pada awalnya mengacu pada suatu geografis tempat transaksi berlangsung. Pada perkembangan selanjutnya mungkin definisi ini sudah tidak sesuai lagi, terutama dengan berkembangnya teknologi informasi yang

memungkinkan transaksi dapat dilakukan tanpa melalui kontak langsung antara penjual dengan pembeli. Dengan demikian pasar dapat didefinisikan sebagai tempat ataupun terjadinya pemenuhan kebutuhan dan keinginan dengan menggunakan alat pemuas yang berupa barang ataupun jasa dimana terjadi pemindahan hak milik antara penjual dan pembeli (Sudiyono, 2004).

Pemasaran produk agraris, termasuk hortikultura, cenderung merupakan proses yang kompleks, sehingga saluran distribusi lebih panjang dan meneakup lebih banyak perantara. Ada beberapa ciri produksi pertanian yang mempengaruhi hasil-hasil pertanian: pertama, produksi dilakukan secara kecil-kecilan. Kedua, produksi terpecah .Ketiga, produksi musiman, menyebabkan kesulitan dalam tatamaganya, dimana harus ada fasilitas—fasilitas penyimpanan yang sudah pasti menyebabkan bertambahnya biaya tataniaga (Soekartawi, 2002).

Pemasaran sebagai kegiatan produksi mampu meningkatkan guna tempat, guna bentuk dan guna waktu. Dalam menciptakan guna tempat, guna bentuk dan guna waktu ini diperlukan biaya pemasaran. Biaya pemasaran ini diperlukan untuk melakukan fungsi—fungsi pemasaran oleh lembaga—lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran dan produsen kepada konsumen akhir. Pengukuran kinerja pemasaran ini memerlukan ukuran efisiensi pemasaran.

Proses tataniaga mengandung beberapa fungsi yang harus ditampung oleh pihak produsen dan lembaga—lembaga atau mata rantai penyaluran produk—produknya. Seringkali fungsi—fungsi tersebut memmbulkan masalah—masalah yang harus dipecahkan baik oleh pihak produsen yang bersangkutan maupun oleh lembaga—lembaga yang merupakan mata rantai saluran produk-produknya itu (Kartasapoetra, 1992).

Ada tiga tipe fungsi pemasaran, yaitu:

A. Fungsi Pertukaran (Exchange Functions)

1. Pembelian (Buying)
2. Penjualan (Selling)

B. Fungsi Fisis (Physical Functions)

1. Penyimpanan (Storage)
2. Pengangkutan (Transportation)
3. Pemrosesan (Processing)

C. Fungsi Pelancar/ Penyedia Sarana (Facilitating Functions)

1. Standardisasi (Standardization)
2. Pembiayaan (Financing)
3. Penanggung Resiko (Risk—bearing)
4. Informasi Pasar (Market intelligence)

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran (pedagang) dalam menyalurkan hasil pertanian dan produsen ke konsumen. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses bisa lebih dan satu. Bila si produsen tersebut bertindak sebagai penjual produknya, maka biaya pemasaran bisa dieliminasi. Besarnya biaya pemasaran berbeda satu sama lainnya, tergantung pada hal berikut:

- a. Macam komoditas yang dipasarkan
- b. Lokasi I daerah produsen
- c. Macam dan peranan lembaga tataniaga.

Farmer share merupakan salah satu indikator dalam melihat efisiensi kegiatan dengan membandingkan bagian yang diterima petani terhadap harga

yang dibayar ke konsumen akhir. Bagian yang diterima lembaga tatamaga sering dinyatakan dalam bentuk persentase (Limbong, dkk, 1987)

Margin pemasaran adalah selisih harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen. Margin ini akan diterima oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut. Makin panjang pemasaran (semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat) maka makin besar marjin pemasaran (Daniel, 2002).

Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani. Margin pemasaran terdiri dan biaya-biaya untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran dan keuntungan lembaga lembaga pemasaran. Setiap lembaga pemasaran biasanya melaksanakan fungsi—fungsi pemasaran yang berbeda sehingga share margin yang diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat akan berbeda pula (Sudiyono, 2004).

Distribusi margin adalah bagian keuntungan lembaga pemasaran atas biaya jasa yang telah dialokasikan untuk melakukan fungsi pemasaran. Distribusi margin ini Efisiensi pemasaran diukur dengan menggunakan biaya pemasaran dibagi dengan nilai produk yang dipasarkan. Pasar yang tidak efisien akan terjadi jika biaya pemasaran semakin besar dengan nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar. Sedangkan efisiensi pemasaran terjadi jika:

- a. Apabila harga pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi
- b. Persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi

- c. Adanya kompetisi pasar yang sehat (Soekartawi, 2002).

Penelitian Terdahulu

Penelitian Rahmawati (1999) “Analisis Saluran Pemasaran Manggis di Desa Puspahiang, Kecamatan Salawu, Kabupaten Tasikmalaya, pelaku pemasaran yang terlibat menyalurkan komoditi manggis dan petani adalah pedagang pengumpul, pedagang grosir serta pengecer untuk pasar luar negeri terdapat peran eksportir. Farmer share tertinggi yang diterima petani sebesar 44,37% terdapat pada saluran pemasaran (petani-pengepul-pengecer) dan yang terendah 3,99% terciapat pada saluran pemasaran (petani-engepul-eksportir).

Penelitian Sitompul, R.P (2007) “Analisis Usahatani dan Tataniaga Ikan Hias Maskoki Oranda di Desa Parigi Mekar Jawa Barat” hasil penelitian menjelaskan bahwa saluran tataniaga melibatkan petani, pedagang pengumpul, supplier, dan konsumen akhir. Farmer share yang tinggi dapat dicapai jika petani mampu mengefesienkan saluran tatamaga dan meningkatkan kualitas produknya.

Kerangka Pemikiran

Usaha tani adalah suatu tempat atau bagian dan permukaan bumi di mana kegiatan pertanian diselenggarakan oleh seorang petani tertentu apakah ia seorang pemilik atau orang yang digaji. Ilmu usahatani biasanya diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu dan efektif bila petani atau produsen dapat mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki sebaikbaiknya dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumber tersebut menghasilkan pengeluaran yang melebihi masukan (Soekartawi, 1995).

Didalam meningkatkan produksi dan produktivitas usahatani di Indonesia dipengaruhi oleh faktor-faktor produksi yang dipergunakan oleh petani. Dalam mengusahakan usahatannya petani selalu berusaha menggunakan sumber daya yang dimilikinya (lahan, air, tenaga kerja, alat pertanian dan modal) seefisien mungkin yang sebahagian besar berhubungan dengan lokasi sumber daya tersebut ada cabang usaha atau aktivitas yang maksimalkan pendapatan usahatani (Soekartawi, 1993).

Sesuai dengan ilmu ekonomi bahwa faktor produksi terdiri dari tanah, modal, tenaga kerja dan skill, keempat faktor produksi inilah yang akan diteliti untuk mengetahui sejauh mana pengaruhnya terhadap pendapatan petani.

a. Tenaga kerja.

Pada hakekatnya tenaga kerja itu sangat penting sekali dalam pertanian, karena dengan adanya tenaga kerja proses produksi dapat berlangsung. Faktor tanah saja bukan berarti sudah siap untuk ditanami, tetapi diperhikan tenaga kerja untuk mengolah tanah sesuai dengan jenis tanaman yang diusahakan.

b. Jumlah Pohon

Pohon atau bibit yaitu tanaman muda yang sudah tumbuh di persemaian dan siap dipindahkan di lapangan untuk menghasilkan produksi (Yuniarto, 2008). Menurut batasan yang umum, pohon adalah tumbuhan yang batangnya berkayu dan bercabang. Batang pohon utama berdiri dan berukuran lebih besar dibanding cabang-cabangnya. Pohon belimbing memiliki daun majemuk yang panjangnya dapat mencapai 50 cm, bunga berwarna merah muda yang umurnya muncul

diujung dahan. Pohon ini bercabang banyak dan dapat tumbuh hingga mencapai 5m. Tidak seperti tanaman tropis lainnya, pohon belimbing tidak memerlukan banyak sinar matahari.

c. Pupuk

Pupuk adalah bahan yang diberikan ke dalam tanah baik yang organik maupun yang anorganik dengan maksud untuk mengganti kehilangan unsur hara dan dalam tanah dan bertujuan untuk meningkatkan produksi tanaman dalam keadaan lingkungan yang baik (Indranada, H.K. 1989)

Pupuk merupakan faktor utama dalam menaikkan hasil produksi suatu tanaman. Pertumbuhan yang sangat cepat dan produksi yang banyak dipengaruhi oleh pemberian pupuk yang cukup dan sesuai dosis. Pemberian pupuk ada yang lebih banyak dimasa awal pertumbuhan sedangkan dimasa akhir biasa saja atau sebaliknya. Pupuk perlu diberikan untuk menanggulangi dan mencegah kekurangan unsur hara yang terdapat didalam tanah, tapi minimnya pengetahuan akan berpengaruh terhadap proses pemberian pupuk. Pupuk berperan penting dalam proses pertumbuhan tanaman, walaupun usahatani dalam skala kecil pupuk tetap dibutuhkan dan berperan cukup besar.

d. Pestisida

Pestisida merupakan salah satu sarana produksi yang sangat berperan dalam keberhasilan usahatani belimbing. (Novizan 2002) menyatakan pestisida adalah sarana produksi dengan harga yang sangat mahal,

sehingga penggunaannya harus seefisien dan setepat mungkin, baik dan segi jenis, dosis pestisida, maupun cara dan waktu pemakaiannya. Pemakaian pestisida sembarangan bukan saja memboros biaya produksi, melainkan menimbulkan dampak sampingan yang dapat merugikan.

e. Luas lahan

Lahan merupakan hal yang paling penting dalam pertanian. Pada umumnya tanah perlu diolah agar memperoleh hasil yang baik, untuk meningkatkan hasil pertanian ada dua cara yang digunakan yaitu intensifikasi pertanian dan ekstensifikasi pertanian. Dengan demikian lahan memerlukan tenaga kerja dan modal sebagai pendukung sehingga produksi pertanian bertambah baik.

Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial. Akibat dan berbagai faktor tersebut adalah masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas (Rangkuti, 2004). Nitisemito dalam Lupiyoadi (2001), mengemukakan pemasaran adalah “Semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang atau jasa dan produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan efektif”.

Pemasaran merupakan sistem keseluruhan dan kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Swasta, B dan Irawan, 2003).

Sebagai buah segar, belimbing senng disukai semua lapisan masyarakat karena cita rasanya yang enak. Salah satu cara petani mendapatkan imbalan berupa uang dan usahataninya adalah dengan memasarkan hasil produk belimbing. Sistem pemasaran yang efisien sangat mempengaruhi tingkat pendapatan petani. Agar sistem saluran pemasaran dapat efisien mungkin dilakukan, maka petani harus memilih saluran pemasaran yang tepat sehingga mampu menekan biaya pemasaran. Pemasaran yang efisien dapat dilihat dan analisis saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran yang meliputi analisis farmer sharebahanalisis margin pemasaran.

a. Efisiensi pemasaran

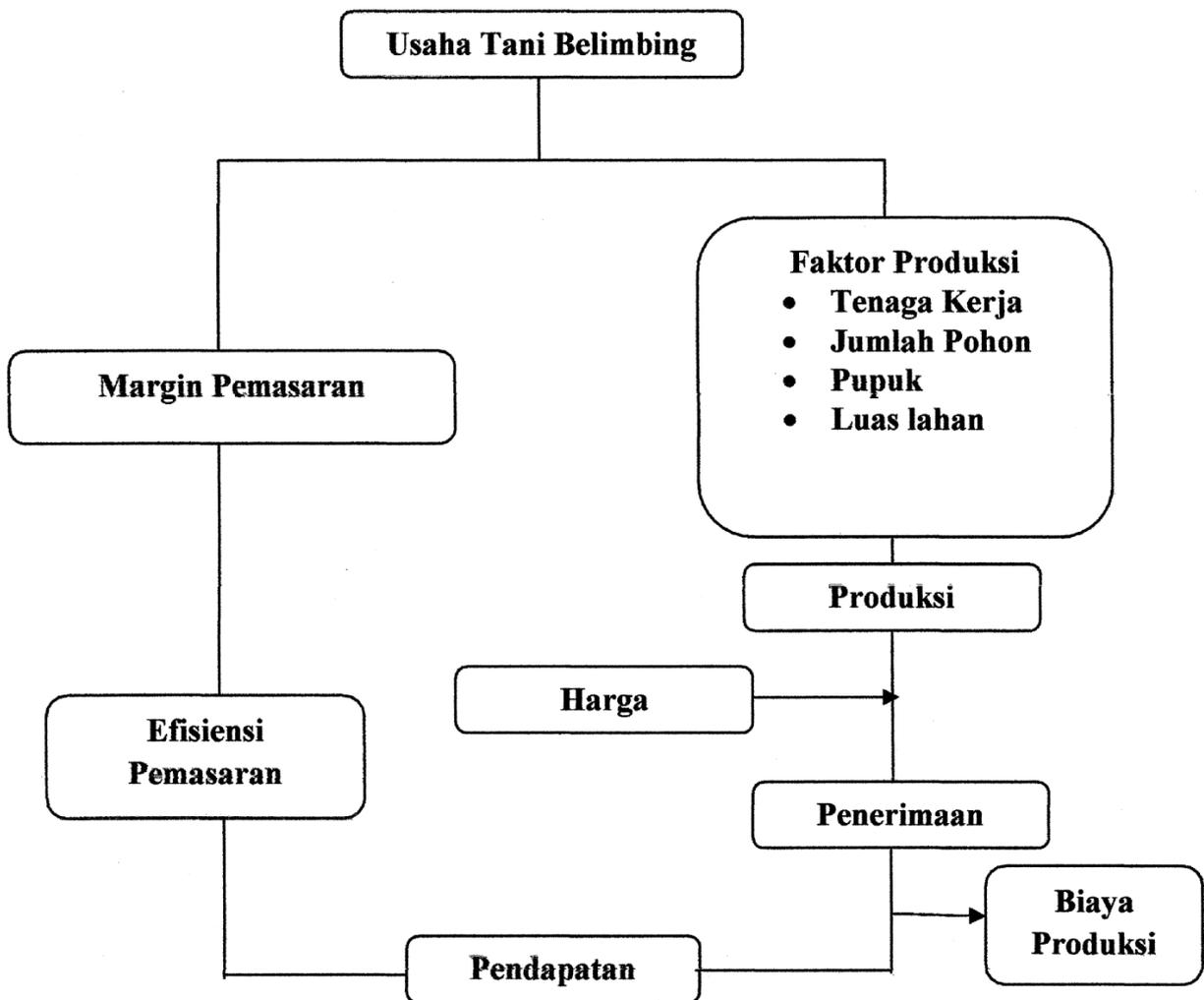
Salah satu aspek pemasaran yang perlu diperhatikan dalam upaya meningkatkan arus barang dan produsen ke konsumen adalah efisiensi pemasaran, karena melalui efisiensi pemasaran selain terlihat perbedaan harga yang diterima petani sampai barang tersebut dibayar oleh konsumen akhir, juga kelayakan pendapatan yang diterima petani maupun lembaga pemasaran yang terlibat dalam aktivitas pemasaran.

b. Margin pemasaran

Margin tataniaga adalah selisih antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima produsen. Margin ini akan ditenma oleh lembaga niaga yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut. Makin panjang tatamaga (semakin banyak lembaga yang terlibat) maka semakin besar margintataniaga (Daniel, 2002).

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga diantara tingkat lembaga dalam sistem pemasaran atau perbedaan antara jumlah yang

dibayar konsumen dan jumlah yang diterima produsen atas produk pertanian yang diperjual belikan. Jarak yang mengantarkan produksi pertanian dan produsen ke konsumen menyebabkan terjadi perbedaan besarnya keuntungan pemasaran. Begitu pula karena produsen tidak dapat bekerja sendiri untuk memasarkan produksinya maka mereka memerlukan pihak lain atau lembaga pemasaran yang lain untuk membantu memasarkan produksi pertanian yang dihasilkan. Karena masing-masing lembaga pemasaran ingin mendapatkan keuntungan, maka harga yang dibayarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran itu berbeda.



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (case study) yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan cara melihat langsung masalah yang berkembang dilapangan. Karena metode studi kasus dapat diartikan sebagai metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu, atau fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Daerah penelitian ditentukan secara purposive (sengaja), yaitu dengan pertimbangan bahwa daerah dipilih secara cermat agar sesuai dengan kondisi yang diharapkan. Penelitian dilaksanakan di Desa Namoriam Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang. Dengan alasan bahwa tempat penelitian merupakan salah satu sentra belimbing terbesar di Sumatera Utara.

Metode Penarikan Sampel

Sampel yang dijadikan dalam penelitian ini adalah petam buah belimbing di Desa Namoriam yang berjumlah 158 orang. Sampel yang digunakan adalah sebanyak 20% dan jumlah populasi yaitu 32 sampel petani belimbing. Menurut Arikunto (2010) penentuan pengambilan sampel apabila kurang dan 100 lebih baik diambil semua, jika jumlah subjeknya lebih dan 100 maka dapat diambil antara 10-15% atau 20-25%. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode penentuan sampel secara Simple Random Sampling dimana peneliti dalam memilih sampel dengan memberikan kesempatan yang sama kepada semua

anggota populasi untuk ditetapkan sebagai anggota sampel. Dengan teknik semacam itu maka terpilihnya individu menjadi anggota sampel benar-benar atas dasar faktor kesempatan (chance), dalam arti memiliki kesempatan yang sama, bukan karena adanya pertimbangan subjektif dari peneliti.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu (kuisisioner). Data sekunder adalah data yang berhubungan dengan penelitian yang diperoleh dari lembaga, instansi pemerintah seperti Dinas Pertanian, Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Utara dan literatur yang mendukung penelitian.

Metode Analisis Data

Untuk menganalisis rumusan masalah pertama (1), dapat dianalisis menggunakan Cobb Douglas yaitu (Agus Widarjono, 2007), dengan rumus:

$$\text{Log} Y = \text{Log} a + \text{Log} b_1 X_1 + \text{Log} b_2 X_2 + \text{Log} b_3 X_3 + \text{Log} b_4 X_4 + \text{Log} b_5 X_5 + e$$

Dimana:

$$Y = \text{Produksi (Rp)}$$

$$x_1 = \text{Luas Lahan (Ha)}$$

$$x_2 = \text{Jumlah Pohon (Pohon)}$$

$$x_3 = \text{Pupuk (Rp/Kg)}$$

$$x_4 = \text{Pestisida (Rp/Ltr)}$$

$$x_5 = \text{Tenaga Kerja (Rp/HKO)}$$

20

a = Konstanta

b1 —b5 =Nilai Efisiensi

e =Error

Kriteria pengujian pada tingkat kepercayaan 95%

- Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka terima H_0 , tolak H_1
- Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka tolak H_0 , terima H_1

Untuk menganalisis rumusan masalah kedua (2) dapat di gunakan rumus sebagai berikut:

Untuk menganalisis besar margin pemasaran, digunakan (Soekartawi, 2002):

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

M Margin pemasaran

Pr-Harga ditingkat pengecer

Pf= Harga ditingkat petani

Untuk menganalisis rumusan masalah ketiga (3) dapat digunakan rumus:

Besar efisiensi pemasaran dapat diketahui dengan menggunakan (Soekartawi, 2002):

$$EP = \frac{BP}{NP} \times 100\%$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran

BP = Total biaya pemasaran

NP = Total nilai produk yang dipasarkan

Dengan Kriteria:

Jika $EP < 1$, maka saluran pemasaran efisien

Jika $EP > 1$, maka saluran pemasaran tidak efisien

Definisi dan Batasan Operasional

1. Usaha tani adalah suatu tempat atau bagian dan permukaan bumi di manakegiatan pertanian diselenggarakan oleh seorang petani tertentu apakah ia seorangpemilik atau orang yang digaji
2. Margin pemasaran adalah selisih harga jual dengan harga beli tiap lembaga pemasaran buah belimbing
3. Pendapatan adalah total penerimaan di kurangi total biaya
1. 4* Luas lahan adalah areal lahan yang ditanamani tanaman belimbing
4. Jumlah Pohon adalah banyaknya pohon belimbing yang di tanam sesuai dengan luas lahan.
5. Pupuk adalah bahan nutrisi yang diberikan oleh tanaman untuk meningkatkan pertumbuhan dan produksi
6. Pestisida adalah bahan untuk membasmi hama dan penyakit pada tanaman belimbing.
7. Tenaga Kerja adalah orang yang melaktikan kegiatan pada areal tanaman belimbing.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Deskripsi Desa

Desa Namoriarn terletak pada ketinggian 30 meter di atas permukaan laut, dengan titik koordinat N.03° 26'50.4" E.098° 36'28.4" , Elevation 135 M, Desa ini memiliki temperatur 23°C-27°C. Luas wilayah 353 ha. Jarak desa dengan pusat kecamatan 3,5 km. jarak dan desa ke kota Kabupaten Deli Serdang 45 KM dan jarak antara desa ke ibu kota propinsi 22,5 km. Adapun batasbatas wilayah Desa Namoriam adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Pertampilen dan Desa Dunn Simbelang
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Tiang Layar
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Dunn Tonggal dan Desa Sugau
- Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Tiang Layar dan Desa Dunn Simbelang

Berdasarkan data tahun 201 1 diketahui bahwa jumlah penduduk di Namoriam adalah 2.821 jiwa, dengan jumlah rumah tangga sebanyak 694KK. Yang terdin dan 1 .263 jiwa laki-laki dan 1 .558 perempuan. Mengenai komposisi penduduk menurut umur danjenis kelamin dapat dilihat pada Tabel I:

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Umur

Umur	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
0 – 6	85	108	193
7 – 12	90	121	211
13 – 18	135	140	275
≥19	953	1189	2142
Jumlah	1263	1558	2821

Sumber : Kantor Kepala Desa Namoriam Tahun 2016

Dari Tabel 1 dapat diketahui bahwa jumlah penduduk perempuan lebih banyak jika dibandingkan dengan jumlah penduduk laki-laki yaitu dengan rasio untuk setiap 100 orang laki-laki terdapat 102 orang perempuan dengan demikian dapat dikatakan bahwa penduduk wanita mempunyai kesempatan kerja yang lebih besar dan laki-laki.

Jumlah penduduk desa yang produktif yaitu 2142 orang atau 75,93% sedangkan non produktif berjumlah 679 orang atau 24,07%. ini berarti banyak tenaga kerja yang dipakai dalam usahanya.

Pendidikan mempunyai peranan yang penting, karena dengan pendidikan seseorang dapat memperoleh pengetahuan yang lebih dibandingkan dengan yang kurang mendapatkan pendidikan. Mengenai komposisi penduduk menurut tingkat pendidikan di Desa Namoriam dapat dilihat pada tabel 2:

Tabel 2. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
Belum Sekolah	89	3,15
Taman Kanak-kanak	70	2,48
Tamat SD	832	29,49
Tamat SLTP/Sederajat	906	32,12
Tamat SLTA/Sederajat	814	28,86
Tamat Akademik/D1-D3	58	2,06
Tamatan Perguruan Tinggi	25	0,89
Kursus/Keterampilan	27	0,95
Jumlah	2.821	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Namoriam Tahun 2016

Dari Tabel 2 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan penduduk Desa Dunn Simbelang tergolong sedang dan mereka menyadari akan pentingnya pendidikan. Hal ini dapat dilihat dimana sebagian besar penduduk Desa Dunn Simbelang memiliki tingkat pendidikan tamat SLTA/Sederajatnya sebesar 814 jiwa atau 28,86%.

Penduduk Desa Namoriam sebagian besar mata pencahariannya adalah petani. Untuk lebih jelas komposisi penduduk berdasarkan mata pencahariannya dapat dilihat pada tabel 3:

Tabel 3. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencahariannya

Jenis Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
Karyawan		
- Pegawai Negeri Sipil	23	1,07%
- ABRI/POLRI	8	0,37%
- Swasta	155	7,24%
Wiraswasta/pedagagang	144	6,72%
Pertukangan	145	6,77%
Petani	1650	77,03%
Pensiunan	7	0,33%
Peternak	7	0,33%
Bidan Swasta	3	0,14%
Jumlah	2142	100%

Sumber : Kantor Kepala Desa Namoriam, Tahun 2016

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa sektor pertanian merupakan sektor dominan sebagai mata pencarian penduduk yaitu 77.03%, dengan hasil utamanya adalah petani.

Untuk melihat sejauh mana tanaman buah-buahan di Desa Namoriam dapat kita lihat tabel 4 dibawah ini:

Tabel4. Luas Tanaman Buah-buahan Desa Namoriam

Jenis - Jenis Tanaman	Luas (Ha)	Persentase (%)
Belimbing	29	63,04%
Jambu Klutuk	7	15,22%
Pepaya	0,4	0,87%
Sirsak	9	19,57%
Pisang	0,6	1,30%
Jumlah	46	100%

Sumber : Kantor Kepala Desa Namoriam Tahun 2016

Tata Guna Lahan dan Keadaan pertanian

Luas Desa Namoriam adalah 353 ha. Adapun tata guna dan luas lahan wilayah tersebut dapat dilihat pada tabel 4:

Tabel 5. Tata Guna dan Luas Lahan Desa Namoriam

Jenis Penggunaan Lahan	Luas (Ha)	Persentase (%)
Bangunan Umum	6	1,70 %
Pemukiman/Perumahan	15	4,25%
Pekuburan	2	0,57%
Persawahan	15	4,25%
Perladangan/Pertanian	68	19,26%
Rekreasi/Lapangan Golf	108	30,59%
Perkebunan	129	36,54%
Pekarangan	10	2,83%
Jumlah	353	100%

Sumber : Kantor Kepala Desa Namoriam Tahun 2016

Berdasarkan Tabel 5 tata guna lahan diatas memperlihatkan bahwa sebagian besar wilayah Desa Dunn Simbelang merupakan lahan kering yang dipergunakan untuk perladangan. Lahan pertaman yang diusahakan merupakan tanaman seperti belimbing, sirsak, karet, kelapa sawit, jambu, kelapa, cokiat, jeruk dan lain-lain.

Sarana dan Prasarana

Sarana dan Prasarana sangat menunjang pembangunan masyarakat desa. Bila sarana dan prasarana baik, maka pembangunan desa dan masyarakat akan semakin baik pula. Hal ini dapat dilihat dan jenis-jenis fasilitas umum yang telah tersedia baik fasilitas perumahan, fasilitas pendidikan, fasilitas kesehatan, maupun fasilitas peribadatan. Desa ini telah dapat dicapai dengan kendaraan umum karena letaknya yang berada di pinggir jalanbesar. Secara umum sarana dan prasarana Desa Namoriam dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Sarana dan Prasarana Yang Ada di Desa Namoriam

No	Saranan	Jumlah
1	Sarana Ibadah	
	- Masjid	1
	- Gereja	2
2	- Klenteng	1
	Sarana Kesehatan	
3	- Poskesdes	2
	Sarana Pendidikan	
	- PAUD	1
	- SD (Sekolah Dasar)	2
	Total	8

Sumber : Kantor Kepala Desa Namoriam Tahun 2016

Dari Tabel 6 di atas dapat diketahui bahwa sarana ibadah telah dapat dikatakan baik pada desa ini, dimana pada setiap desa setidaknya telah tersedia mesjid, gereja, dan Kienteng. Sarana pendidikan dan kesehatan yang ada di desa tersebut sangat baik untuk mendukung kesejahteraan penduduk. Terutama sarana pendidikan untuk anak-anak yang ada di desa tersebut.

Karakteristik Sampel

Tabel 7. Identitas Petani Belimbing Desa Namoriam

No	Uraian	Jumlah (Orang)	Rata-rata (N = 32)	Persentase
1	Umur (Tahun)			
	- 26 – 35	8	44	25
	- 36 – 45	9		28.125
	- 46 – 55	6		18.75
- 56 – 70	9	28.125		
2	Tingkat Pendidikan (Tahun)			
	- Tamat SD	6	10	18.75
	- Tamat SLTP/ Sederajat	10		31.25
	- Tamat SLTA/ Sederajat	15		46.875
- Tamat Akademik / D1 – D2	1	3.125		
3	Pengalaman Usahatani (Tahun)			
	- 2 – 10	22	9	68.75
	- 11 – 20	8		25
- 21 – 30	2	6.25		
4	Pekerjaan Sampingan			
	- Pertukangan	3		9.375
	- Perternakan	4		12.5
	- Wira Swasta	8		25
	- Tidak ada	17		53.125
5	Jumlah Anggota Keluarga Tanggungan			
	- 1 – 3	21	3	65.625
	- 4 – 6	11		34.375
6	Luas Lahan (Ha)			
	- 0.1 – 0.3	21	0.3	65.625
	- 0.4 – 0.6	10		31.25
- > 0.7	1	3.125		

Sumber : Data Primer (diolah) 2016.

Dari Tabel 7 dapat diketahui bahwa rata-rata umur petam adalah 44 tahun. Umur petani berkisar antara 26 sampai dengan 70 tahun. Hal ini berarti umur petani berada pada usia produktif, sehingga memungkinkan petam untuk melaksanakan usahataniya agar dapat berproduktif pada kondisi yang optimal.

Tabel menunjukkan tingkat pendidikan formal petani belimbing tergolong relatif sedang, ini dapat dilihat bahwa rata-rata tingkat pendidikan petani adalah 10 tahun dengan kisaran antara 6 sampai dengan 17 tahun. Hal ini berpengaruh terhadap daya inovasi, adopsi dan kemampuan petani untuk menganalisis tentang kegiatan usahatani.

Rata-rata lama berusaha petani belimbing dan petani adalah 9 tahun dengan kisaran 2 sampai dengan 25 tahun. Hal ini dapat memudahkan petani untuk mengembangkan usahatani dan menerima masukan teknologi baru dalam usaha untuk meningkatkan hasil pertaniannya.

Disamping sebagai petani belimbing, beberapa petani juga mempunyai pekerjaan sampingan seperti pertukangan 3 orang (9.375%), peternakan 4 orang (12.5%), wiraswasta 8 orang (25%), dan tidak mempunyai pekerjaan sampingan 17 orang (53.125%). Pekerjaan sampingan ini dilakukan petani pada waktu luang yang dapat dimanfaatkan untuk menambah penghasilan mereka, guna memenuhi kebutuhan hidupnya, misalnya pada saat pemeliharaan tanaman yang tidak memerlukan tenaga kerja yang banyak.

Jumlah anggota keluarga tidak hanya berkaitan dengan jumlah tanggungan yang menjadi beban bagi petani belimbing, tetapi juga merupakan sumber tenaga kerja yang akan mempengaruhi terhadap kegiatan usahatani belimbing bila anggota keluarga tersebut sudah mencapai umur produktif.

Semua petani belimbing sudah berkeluarga, jumlah beban tanggungan kepala keluarga berkisar antara 1 sampai dengan 6 orang dengan rata-rata tanggungan 3 orang. Jumlah beban tanggungan yang berusia produktif sebagian besar adalah anak yang masih sekolah. Oleh karena itu pada saat tertentu petani

harus mendatangkan tenaga kerja luar keluarga seperti untuk membungkus dan panen.

Luas lahan yang ditanami petam belimbing berkisar antara 0.1 sampai dengan 0.7 Ha dengan luas rata-rata luas lahan tanam adalah 0.3 Ha. Adapun petani belimbing yang mempunyai luas tanaman 0.1-0.3 hektar adalah sebanyak 21 orang (65.625%); 0.4-0.6 hektar adalah sebanyak 10 orang (31.25%); sedangkan lebih > 0.7 hektar ada 1 orang (3.125%) dan petam yang ada. Dengan status kepemilikan lahan semuanya adalah pemilik petani.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Usahatani Belimbing Berdasarkan Luas Lahan, Jumlah Pohon, Pupuk, Pestisida dan Tenaga Kerja

Dari hasil analisa linier berganda, maka diperoleh hasil pengujian sebagai berikut:

Tabel 8. Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda

No.	Variabel	Koefisien	T _{hitung}	T _{table}
1.	Konstanta	5.530	0.294	
2.	Luas lahan (Ha)	0.211	0.251	
3.	Jumlah Pohon (Pohon)	0.002	0.002	2.042
4.	Pupuk (Kg)	1.372	0.259	
5.	Pestisida (liter)	2.857	3.926	
6.	Tenaga Kerja (orang)	0.423	0.691	
	R	0.880		
	R Square	0.775		
	Ajusted R Square	0.721		
	F _{hitung}	14.349		
	Standart Error	0.22187		

Sumber :Data Primer Diolah, 2016

Dari hasil pengujian yang dilakukan, maka dapat diperoleh koefisien regresi sebagai berikut:

$$Y = 5.530 + 0.211X_1 + 0.002X_2 + 1.372X_3 + 2.857X_4 + 0.423X_5$$

Bahwa F_{hitung} (14.349) > F_1 (4.15), sehingga secara serempak variabel luas lahan, Jumlah pohon, pupuk, pestisida dan tenaga kerja berpengaruh positif terhadap Produksi usahatani belimbing. Untuk koefisien R^2 menunjukkan 0,715 artinya variasi naik turunnya variabel Y (Produksi) dipengaruhi oleh variabel X (luas lahan, Jumlah pohon, pupuk, pestisida dan tenaga kerja) sebesar 77,5 % sedangkan sisanya 22,5 % dipengaruhi, oleh variabel lain yang tidak diasumsikan dalam model penelitian ini.

Pengaruh Luas Lahan (X1) Terhadap Produksi Usahatani Belimbing

Bahwa variabel (X1) luas lahan mempunyai pengaruh positif terhadap Produksi usahatani belimbing (Y). Dimana koefisiennya menunjukkan sebesar 0.21 artinya apabila variabel luas lahan ditambah 1% maka Produksi usahatani belimbing akan bertambah sebesar 0.21 1 %

Diketahui $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0.251 < 2.042$) maka H_0 ditolak artinya bahwa variabel independen luas lahan (X1) tidak berpengaruh nyata terhadap Produksi usahatani belimbing pada tingkat kepercayaan 95%. Hal ini sesuai dengan yang peneliti lihat dilapangan, luas lahan yang dimiliki petani sudah cukup memadai atau luas, sehingga penambahan luas lahan tidak berpengaruh nyata terhadap produksi petani.

Pengaruh Jumlah Pohon (X2) Terhadap Produksi Usahatani Belimbing

Bahwa variabel (X2) jumlah pohon mempunyai pengaruh positif terhadap Produksi usahatani belimbing (Y). Dimana koefisiennya menunjukkan sebesar 0.002 artinya apabila variabel jumlah pohon ditambah 1% maka Produksi usahatani belimbing akan bertambah sebesar 0.002 %

Diketahui $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0.002 < 2.042$) maka H_1 ditolak, artinya bahwa variabel independen jumlah pohon (X2) tidak berpengaruh nyata terhadap Produksi usahatani belimbing pada tingkat kepercayaan 95%. Hal ini sesuai dengan yang peneliti lihat di daerah penelitian. Jumlah pohon belimbing yang terdapat di lahan sudah sesuai dengan kebutuhan lahan yang ada, sehingga penambahan jumlah pohon tidak berpengaruh nyata terhadap produksi petani.

Pengaruh Pupuk (X3) Terhadap Produksi Usahatani Belimbing

Bahwa variabel (X3) pupuk mempunyai pengaruh positif terhadap Produksi usahatani belimbing (Y). Dimana koefisiennya menunjukkan sebesar 1.372 artinya apabila variabel pupuk ditambah 1% maka Produksi usahatani belimbing akan berkurang sebesar 1.372

Diketahui $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0.259 < 2.042$) H_0 ditolak, artinya bahwa variabel independen pupuk (X3) tidak berpengaruh nyata terhadap Produksi usahatani belimbing pada tingkat kepercayaan 95%. Dengan demikian hipotesis ditolak. Hal ini sesuai dengan yang peneliti lihat di daerah penelitian. Pemberian pupuk yang diberikan oleh petani sudah optimal dengan kebutuhan pohon terhadap pupuk, sehingga penambahan pupuk tidak berpengaruh nyata terhadap Produksi petani.

Pengaruh Pestisida (X) Terhadap Produksi Usahatani Belimbing

Bahwa variabel (X) pestisida mempunyai pengaruh positif terhadap Produksi usahatani belimbing (Y). Dimana koefisiennya menunjukkan sebesar 2.857 artinya apabila variabel pestisida ditambah 1% maka Produksi usahatani belimbing akan bertambah sebesar 2.857 %

Diketahui $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3.926 > 2.042$) maka H_1 diterima, artinya bahwa variabel independen pestisida (Xi) berpengaruh nyata terhadap Produksi usahatani belimbing pada tingkat kepercayaan 95%. Dengan demikian hipotesis diterima. Hal ini sesuai dengan yang peneliti lihat di daerah penelitian bahwa pemakaian pestisida akan menekan serangan hama yang dapat merusak buah belimbing, dengan demikian resiko penurunan produksi juga akan berkurang

yang akan menyebabkan Produksi petani meningkat. Sehingga penambahan pestisida berpengaruh nyata terhadap Produksi petani.

Pengaruh Tenaga Kerja (X) Terhadap Produksi Usahatani Belimbing

Bahwa variabel (X5) tenaga kerja mempunyai pengaruh positif terhadap Produksi usahatani belimbing (Y). Dimana koefisiennya menunjukkan sebesar 0.423 artinya apabila variabel tenaga kerja ditambah 1% maka Produksi usahatani belimbing akan bertambah sebesar 0.423 %.

Diketahui $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0.691 < 2.042$) maka H_1 ditolak, artinya bahwa variabel independen tenaga kerja (X5) tidak berpengaruh nyata terhadap Produksi usahatani belimbing pada tingkat kepercayaan 95%. Dengan demikian hipotesis ditolak. Hal ini disebabkan karena pemakaian tenaga kerja sudah cukup, sehingga petani tidak perlu lagi menambah pemakaian tenaga kerja.

Analisis Keuntungan Usahatani belimbing

Untuk menjawab hipotesis yang kedua berdasarkan rata-rata luas lahan 0.3 Ha dan dimasukkan kedalam rumus total keuntungan (ii) yang diperoleh setelah mengetahui total penerimaan (TR) dikurangi dengan total biaya produksi (1'C).

$$\pi = TR - TC$$

$$\text{Dimana} \quad = \text{Rp. } 9.452.031 - \text{Rp. } 4.412.938$$

$$\pi \quad = \text{Rp. } 5.039.094$$

Dari rumus diatas diterangkan bahwa dengan total produksi dan total penerimaan usahatani dalam satu kali panen Rp. 9.452.031,- dikurangi total biaya produksi dalam satu kali panen Rp. 4.412.938,- sehingga total keuntungan usahatani belimbing didapat dalam satu kali panen adalah sebesar Rp 5.039.094,

Perbandingan Produksi, Biaya Produksi, Penerimaan dan Produksi

Perbandingan rata-rata produksi, biaya produksi, penerimaan dan Produksi dapat di lihat pada Tabel 9 berikut ini:

Tabel 9. Perbandingan Rata-rata Produksi, Biaya Produksi dan Produksi

No	Uraian	Belimbing Di Desa Namoriam
1	Produksi (kg)	3082.5
2	Biaya Produksi (Rp)	4,412,938
3	Harga Jual (Rp)	8000
4	Penerimaan (Rp)	5039093.75
5	Produksi (Rp)	5039093.75

Sumber: Data Primer (Diolah, 2016)

Dari Tabel 9 diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

Produksi

Produksi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan manusia dengan menghasilkan barang atau meningkatkan nilai guna suatu barang dan jasa (Prishardoyo.B, 2005). Produksi pertanian adalah proses memperbanyak barang, baik berupa tanaman maupun hewan atau yang lain, yang dihasilkan oleh suatu usahatani atau perusahaan pertanian (Deskripsi produksi pertanian, 2015).

Produksi belimbing yang telah dipanen petani dalam penelitian ini yang dihitung dalam satu musim panen dengan produksi rata-rata sebesar 3082,5 kg.

Biaya Produksi

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh petani untuk memperoleh sarana produksi yang diperlukan dalam suatu produksi (Sukimo, 1994).

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan petani sampel dalam kegiatan operasional budidaya belimbing. Biaya produksi yang dikeluarkan antara

lain, biaya bibit, biaya pupuk, biaya pestisida, biaya tenaga kerja dan biaya sewa lahan.

Dari hasil penelitian dilapangan jumlah rata-rata biaya produksi belimbing barangan yang dikeluarkan petani sampel diDesaNamoria Kecamatan Pancur Batu dengan rata-rata produksi Rp. 4.4 12.938

Harga Jual

Hansen dan Mowen (2001) mendefinisikan “harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

Harga jual adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang. Produksi belimbing dibeli pedagang pengumpul langsung ke kebun dengan rata-rata harga yang diterima petani sampel belimbing di Desa Namoria di Kecamatan Pancur Batu Rp. 3000 /kg dan harga jual langsung ke konsumen dengan rata-rata Rp. 8000/kg.

Penerimaan

Penerimaan yaitu seluruh Produksi yang diperoleh petani dalam usahatani selama satu tahun yang dapat diperhitungkan dari hasil penjualan atau pertukaran hasil produksi yang dinilai dalam rupiah berdasarkan harga per satuan berat pada saat pemungutan hasil (Gustiyana, 2004).

Penerimaan merupakan hasil yang diterima petani setelah penjualan belimbing yang diperoleh dan produksi belimbing dikalikan harga jual Penerimaan adalah harga jual petani dikalikan dengan produksi (kg) yang dihasilkan dihitung dalam satu kali musim panen.

Dari hasil penelitian dilapangan jumlah rata-rata penerimaan usahatani belimbing yang diperoleh petani sampel di Desa Namoria Kecamatan Pancur Batu Rp. 9.452.031.

Pendapatan

Pendapatan yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petam dalam satu tahun dikurangi dengan biaya produksi selama proses produksi. Biaya produksi meliputi biaya nil tenaga kerja dan biaya nil sarana produksi (Gustiyana, 2004). Pendapatan adalah selisih penerimaan dengan biaya produksi yang dikeluarkan dalam usahatani belimbing. Pendapatan petam sampel dihitung dalam satu kali musirn panen.

Dari hasil penelitian dilapangan jumlah rata-rata pendapatan petam sampel belimbing yang diperoleh petani sampel di Desa Namoria Kecamatan Pancur Batu Rp. 5.039.093.

Pengaruh Biaya Produksi Belimbing terhadap Pendapatan Petani Belimbing Biaya Bibit

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menggunakan biaya bibit yang besar maka hasil produksi yang dihasilkan akan meningkat, hal ini dikarenakan bahwa semakin banyak bibit yang ditanam, bibit yang baik dan berasal dan varietas unggul dapat meningkat produksi belimbing, dimana hasil tersebut mampu memberikan pendapatan yang cukup signifikan terhadap petam sampel belimbing. Sesuai dengan teori yang dikemukakan Warisno (2009) bibit yang baik dan berasal dan varietas unggul merupakan faktor terpenting menentukan tinggi rendahnya hasil tanaman. Usaha-usaha lain seperti perbaikan dan cara berecok tanam, pengairan yang baik, pemupukan berimbang serta

pengendalian hama dan penyakit, hanya memberikan hasil yang maksimal apabila disertai dengan penggunaan bibit yang bermutu dan bervariasi unggul.

Biaya Pupuk

Dari hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa dengan menggunakan biaya pupuk yang besar maka pendapatan petani akan menurun, hal ini dikarenakan bahwa semakin banyak pupuk yang diberikan maka akan semakin besar biaya produksi yang dikeluarkan. Menurut Lingga, dkk (2001) pupuk memiliki peranan penting salah satu faktor peningkatan produksi komoditas pertanian. Pupuk yang diberikan belum sesuai dengan jenis, jumlah (dosis), mutu, harga yang layak, anjuran dan tidak secara efisien sehingga berdampak pada hasil produksi petani sampel. Pemberian pupuk buatan yang terus-menerus tanpa bahan organik yang ditambahkan akan dapat menyebabkan kerusakan lahan tanah dan mengurangi produktivitas tanah sementara itu pupuk yang diberikan berupa pupuk kimia, dimana hasil tersebut belum mampu memberikan pendapatan yang cukup besar bagi petani belimbing.

Biaya Pestisida

Dari hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa dengan menggunakan biaya pestisida yang besar maka pendapatan petani akan menurun, hal ini dikarenakan bahwa semakin banyak pestisida yang diberikan maka akan semakin besar biaya produksi yang dikeluarkan. Menurut Novizan (2002) penggunaan pestisida harus seefisien dan setepat mungkin, baik dan segi jenis dosis maupun cara pemakaiannya. Pemakaian pestisida sembarangan bukan saja memboroskan biaya produksi, melainkan juga menimbulkan dampak sampingan yang merugikan, seperti terhambatnya pertumbuhan belimbing sehingga akan

mempengaruhi kualitas, sementara itu pemberian pestisida tidak dapat meningkatkan produksi pisang karena pestisida yang digunakan jenis herbisida yang berfungsi memberantas gulma sehingga hasil tersebut belum mampu memberikan pendapatan yang cukup besar bagi petani belimbing.

Biaya Tenaga Kerja

Dari hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa penggunaan tenaga kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan petani belimbing. Hal ini disebabkan karena tenaga kerja yang digunakan sudah sesuai dengan tingkat ketentuan dan keperluannya dan penggunaan tenaga kerja lebih banyak menggunakan tenaga kerja dalam keluarga TKDK sehingga mengifisienkan penggunaan biaya tenaga kerja, dimana hasil tersebut mampu memberikan pendapatan yang cukup besar bagi petani belimbing. Sesuai dengan teori yang dikemukakan Mubyarto dalam bukunya Pegantar Ekonomi Pertanian (1989) jumlah tenaga kerja yang diperlukan perlu disesuaikan dengan tingkat ketentuan sehingga jumlahnya optimal. Jumlah biaya tenaga kerja apabila tidak disesuaikan dengan keadaan dan keperluannya akan menyebabkan besarnya biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Biaya Lahan

Dari hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa penggunaan biaya sewa lahan berpengaruh positif terhadap pendapatan petani belimbing. Hal ini disebabkan karena semakin besar biaya sewa lahan maka akan semakin luas lahan yang dipergunakan dalam usahatani karena harga sewa lahan dilokasi penelitian belimbing semua sama, dimana luas lahan mampu meningkatkan produksi dan pendapatan yang cukup besar bagi petani belimbing. Sesuai dengan pendapat Soekartawi (2001) bahwa luas lahan yang ditanami berpengaruh terhadap

keuntungan usahatani. Secara teori semakin luas lahan garapan semakin tinggi keuntungan yang diterima.

Margin Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran

Sebelum membahas margin pemasaran dan efisiensi pemasaran yang terjadi di daerah penelitian, terlebih dahulu kita akan mengetahui bagaimana saluran pemasaran yang terjadi.

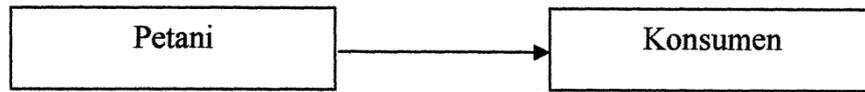
Petani belimbing di daerah penelitian dalam memasarkan belimbing yang dihasilkan melewati beberapa saluran. Berdasarkan penelitian diperoleh tiga tipe saluran pemasaran yang terjadi di daerah penelitian.

Pada saluran I, setelah panen petani langsung menjual hasil panennya kepada konsumen. Petani pada saluran ini melakukan penjualan karena menganggap saluran ini lebih menguntungkan. Pada saluran II, petani menjual belimbing ke pedagang pengecer. Biasanya pedagang pengecer yang membeli kepada petani adalah pedagang yang berasal dari desa tersebut.

Secara umum petani menjual belimbing kepada pedagang pengumpul (saluran III). Petani lebih memilih saluran ini karena petani lebih sering berinteraksi dengan pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul membeli belimbing langsung dari lahan petani, tetapi ada juga pedagang pengumpul yang melakukan transaksi di rumah petani.

Saluran pemasaran dapat digambarkan sebagai berikut:

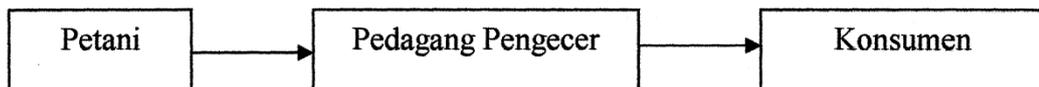
a. Saluran Pemasaran I



Gambar 2. Saluran Pemasaran I

Pada saluran pertama ini, petani langsung menjual buah belimbing kepada konsumen. Penjualan belimbing dilakukan di tepi jalan besar. Pada saluran pemasaran ini petani bertindak sebagai pedagang.

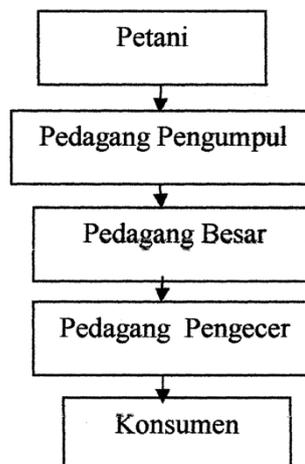
b. Saluran Pemasaran II



Gambar 3. Saluran Pemasaran II

Pada saluran ini diantara petani dengan konsumen sudah terdapat pedagang pengecer. Pedagang pengecer membeli langsung kepada petani dan menjualnya kepada konsumen. Pada saluran ini pedagang pengecer membeli belimbing dan petani dan menjual ke pasar terdekat yaitu Pajak Pancur Batu.

c. Saluran Pemasaran III



Gambar 4. Saluran Pemasaran III

Saluran pemasaran pada saluran ini dimulai dan petani menjual belimbing kepada pedagang pengumpul dan kemudian didistribusikan ke pedagang besar. Pedagang besar akan menyalurkan belimbing ke pedagang pengecer. Kemudian dan pedagang pengecer, belimbing tersebut sampai ke tangan konsumen.

Margin Pemasaran

Tabel 10. Margin Pemasaran

No.	Margin Pemasaran (Rp)	N	%
1.	4500	4	12,5
2.	5000	28	87,5
Total		32	100

Sumber: Data Primer

Margin pemasaran diperoleh dan perbedaan atau selisih harga di tingkat petani dengan harga di tingkat pedagang perantara (pengecer).

Berdasarkan Tabel dapat diketahui bahwa besar margin pemasarannya adalah Rp. 4500-Rp. 5000. Dimana margin pemasaran tertinggi yaitu pada Rp. 5000 dengan jumlah 28 persentase (87,5%). Margin pemasaran Rp.4500 dengan jumlah 12 persentase 12,5%.

Efisiensi Pemasaran

. Sistem pemasaran dikatakan efisien apabila mampu meneruskan permintaan kepada petani/ produsen dengan wajar dan penawaran dan produsen kepada konsumen dengan biaya pemasaran yang minimum. Mekanisme pemasaran tersebut mampu meneruskan informasi harga, kualitas dan kuantitas komoditi dari produsen dan sebaliknya. Selain itu harga yang layak dan rasional baik di pihak produsen, lembaga pemasaran maupun konsumen adalah keharusan untuk mencapai efisiensi pemasaran.

Dari hasil penelitian (Lampiran) yang diperoleh, rata-rata efisiensi pemasaran diperoleh hasil sebesar 0,99 artinya efisiensi pemasaran mendekati nilai 1 . Dan dikatakan efisien dimana efisiensi pemasaran (EP) > 1. Maka pemasaran usahatani belimbing di daerah penelitian masih belum efisien.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan mengenai masalah yang diteliti di lapangan. Berikut adalah kesimpulan yang diperoleh:

1. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh bahwa variabel luas lahan adalah positif namun tidak signifikan terhadap produksi belimbing di Desa Namoria Kecamatan Pancur Batu.
2. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh bahwa variabel jumlah pohon belimbing memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap produksi belimbing di Desa Namoria Kecamatan Pancur Batu. Nilai Koefisien regresi variabel Jumlah Pohon $f\text{Log}(X_2)$ sebesar 0,002 menyatakan bahwa apabila variabel Jumlah Pohon mengalami peningkatan sebesar 1 persen maka akan meningkatkan jumlah produksi belimbing sebesar 0,002 persen.
3. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh bahwa variabel jumlah pupuk memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap produksi belimbing di Desa Namoria Kecamatan Pancur Batu. Nilai Koefisien regresi variabel Pupuk $f\text{Log}(X_3)$ sebesar 1,372 menyatakan bahwa apabila variabel Pupuk mengalami kenaikan sebesar 1 persen maka akan menaikkan jumlah produksi belimbing sebesar 1,372 persen.
4. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh bahwa variabel pestisida memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap produksi belimbing di Desa Namoria Kecamatan Pancur Batu. Nilai Koefisien regresi variabel pestisida $\text{Log}(X_5)$ sebesar 2,857 menyatakan bahwa apabila variabel pestisida mengalami peningkatan sebesar

- 1 persen maka akan meningkatkan jumlah produksi belimbing sebesar 2,857 persen.
5. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh bahwa variabel Han Orang Kerja memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap produksi belimbing di Desa Namoria Kecamatan Pancur Batu.
 6. Biaya margin belimbing yang pemasarannya dan produsen ke konsumen:
 - a. Margin pemasaran belimbing sebesar Rp. 4.937,5/kg.
 7. Dari hasil penelitian yang diperoleh, efisiensi pemasaran diperoleh hasil rata-rata sebesar 0,99 artinya efisiensi pemasaran mendekati nilai 1. Dan dikatakan efisien dimana efisiensi pemasaran (EP) > 1 . Maka hasil penelitian usahatani belimbing di daerah penelitian masih belum efisien.

Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Para petani hendaknya mengoptimalkan pemanfaatan lahan dalam teknik dan prosedur penanaman belimbing ha! ini dimaksudkan untuk mendapatkan produk belimbing yang seoptimal mungkin berdasarkan luas lahan yang dimilikinya.
2. Adanya kecenderungan penurunan produksi belimbing di Desa Namoria Kecamatan Paneur Batu dan adanya fenomena perubahan dari penanaman belimbing kejambu dan seiringan musim buah durian, rambutan secara serentak maka harga belimbing mengalami penurunan sangat dratis.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S., 2010. Prosedur Penelitian. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta
- BAPPENAS, 2009. Kependudukan Dan Keluarga Berencana. Medan
- Daniel, 2002. Pengantar Ekonomi Pertanian. Bumi Aksara. Jakarta
- Humamy, HF 2010. Analisis Usaha Tambak Kepeternakan & Ikan-Nila. Skripsi. Universitas Sumatera Utara
- Kotler, P., Armstrong G, 2000. Manajemen Pemasaran Indonesia. Salemba Empat. Jakarta
- Kartasapoetra, G. 1992. Budidaya Tanaman Berkhasiat. Rineka Cipta. Jakarta
- Kotler, P., Armstrong G, 2001. Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Milenium. PT. Prebalindo. Jakarta
- Limbong, W.H, Sitorus. 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian . Fakultas Pertanian IPB. Bogor
- Mosher, AT. 1981. Membangun Dan Menggerakkan Pertanian. Yasaguna. Jakarta.
- Rahardi, F. 2004. Mengurai Benang Kusut Agribisnis Buah Indonesia. Penebar Swadaya. Jakarta
- Rahmawati, E. 1999. Analisis Saluran Pemasaran Manggis. Skripsi. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Redaksi Agromedia. 2009. Buku Pintar Bididaya Tanaman Buah Unggul Indonesia. Agromedia Pustaka. Jakarta
- Rukmana, R. 1997. Belimbing: Sen Tabulampot. Kanisius. Yogyakarta
- , R. 1999. Belimbing: Sen Tabulampot. Kanisius. Yogyakarta
- Sudiyono, A. 2004. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang
- Sitompul, R.P. 2007. Analisis Usahatani dan Tataniaga Ikan Hias Maskoki Oranda. Skripsi. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Soekartawi, 1993. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori Dan Aplikasinya. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- , 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori Dan Aplikasinya. PT .Raja Grafindo Persada. Jakarta

Tim Penulis, 1999. 13 Jenis Belimbing Manis, Penanaman dan Usaha Penangkaran. Penebar Swadaya. Jakarta

Widodo,W.D. 1996.Pemangkasan Pohon Buah-Buahan. Penebar Swadaya. Jakarta

Lampiran 1. Karakteristik Petam

No	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan (Lamanya)	Luas Lahan (Ha)	Pengalaman (Tahun)	Tanggunggan (Orang)
1	A.JonRemonTarigan	32	SMA (12)	0,6	7	4
2	Adami	49	SMA (12)	0,1	11	3
3	BayamGinting	58	SD (4)	0,3	10	3
4	Dedy Herawadi	26	SMA (12)	0,1	3	3
5	Dedy Surianto	27	SMA (12)	0,1	4	3
6	Ferdinand Sinulingga	41	SMA (12)	0,1	6	4
7	HerikSembiring	32	SMA (12)	0,3	7	4
8	Jio	58	SMP (9)	0,1	12	3
9	JonySipayung	42	SMP (9)	0,1	8	5
10	Julius Tarigan	61	SMP (12)	0,7	4	6
11	JunaidiSembiring	35	SMA (12)	0,3	8	4
12	Kaseran	61	SMP (8)	0,2	8	2
13	Liston Panribuan	42	SMA (12)	0,2	8	5
14	Mahyudin	42	SMP (9)	0,2	2	5
15	MajuSembiring	47	SMP (9)	0,6	2	6
16	MardekaSembiring	70	SD (6)	0,1	6	4
17	NgamehGinting	58	SMA (12)	0,3	12	3
18	Paino	51	SD (6)	0,6	15	5
19	PirdausTarigan	26	SMP (9)	0,4	7	4
20	Ponikem	60	SD(6)	0,4	12	2
21	PulungTarigan	46	SMP (12)	0,2	2	8
22	RasmenSinulingga	37	SMA (12)	0,6	17	4
23	Rasmidi	61	SD (4)	0,1	4	4
24	SaparuddinHarahap	43	SMA (12)	0,1	10	5
25	SedarBarus	37	SMP (9)	0,4	8	6
26	Selamat	52	SD (6)	0,6	25	4
27	Supri	37	SMA (12)	0,6	5	2
28	Surianto	28	SMP (8)	0,6	12	4
29	TaniSembiring	45	SMA (12)	0,2	4	6
30	UjangSuhandi	30	D3 (15)	0,1	2	2
31	Wiji	46	SMP (9)	0,1	26	7
32	Yono	55	SMP (9)	0,1	11	3
	Total	1435		9,5	278	133
	Rata-rata	44.844		0,3	8.6875	4

Lanjutan Lampiran 2

24	SaparuddinHarahap	225,000	200,000	270,000	920,000	405,000
25	SedarBarus	600,000	450,000	670,000	2,400,000	1,080,000
26	Selamat	875,000	670,000	740,000	3,160,000	1,413,000
27	Supri	725,000	600,000	670,000	2,920,000	1,305,000
28	Surianto	800,000	560,000	690,000	3,200,000	1,440,000
29	TaniSembiring	530,000	430,000	600,000	2,120,000	954,000
30	UjangSuhandi	225,000	150,000	260,000	920,000	405,000
31	Wiji	400,000	230,000	560,000	1,600,000	720,000
32	Yono	240,000	150,000	290,000	960,000	432,000
	Total	17,045,000	9,935,000	18,010,000	66,560,000	29,664,000
	Rata-rata	532656.25	310468.75	562812.5	2080000	927000

Lampiran 3. Penerimaan Petani

No.	Nama	Produksi (Kg)	Luas Lahan (Ha)	Jlh Pohon	Harga (Rp)	Harga Konsumen (Rp)	Penerimaan	Biaya Produksi	Margin Pemasaran	Pendapatan	Efisiensi Pemasaran
1	A.Jon Remon Tarigan	4.160	0,6	160	3000	8000	12.480.000	4.714.000	5000	6.934.000	1,5
2	Adami	1.740	0,1	58	3500	8000	6.090.000	2.876.000	4500	2.866.000	1,0
3	Bayam Ginting	3.150	0,3	115	3000	8000	9.450.000	4.820.000	5000	4.000.000	0,8
4	Dedy Herawadi	2.650	0,1	80	3000	8000	7.950.000	3.470.000	5000	3.950.000	1,1
5	Dedy Surianto	1.250	0,1	45	3000	8000	3.750.000	1.935.000	5000	1.565.000	0,8
6	Ferdinand Sinulingga	1.320	0,1	33	3000	8000	3.960.000	1.515.000	5000	2.181.000	1,4
7	Herik Sembiring	3.200	0,3	117	3000	8000	9.600.000	4.898.000	5000	4.062.000	0,8
8	Jio	2.700	0,1	80	3000	8000	8.100.000	3.460.000	5000	4.100.000	1,2
9	Jony Sipayung	1.400	0,1	54	3000	8000	4.200.000	2.236.000	5000	1.684.000	0,8
10	Julius Tarigan	8.100	0,7	300	3000	8000	24.300.000	12.100.000	5000	10.580.000	0,9
11	Junaidi Sembiring	3.110	0,3	115	3000	8000	9.330.000	4.795.000	5000	3.913.000	0,8
12	Kaseran	2.700	0,2	90	3000	8000	8.100.000	3.865.000	5000	3.695.000	1,0
13	Liston	3.080	0,2	110	3000	8000		4.570.000	5000		0,9

	Panribuan						9.240.000			4.054.000	
14	Mahyudin	2.830	0,2	85	3000	8000	8.490.000	3.645.000	5000	4.279.000	1,2
15	Maju Sembiring	3.900	0,6	150	3000	8000	11.700.000	6.040.000	5000	4.880.000	0,8
16	Mardeka Sembiring	1.500	0,1	60	3000	8000	4.500.000	2.477.000	5000	1.723.000	0,7
17	Ngameh Ginting	3.200	0,3	115	3000	8000	9.600.000	4.780.000	5000	4.180.000	0,9
18	Paino	4.120	0,6	155	3000	8000	12.360.000	6.440.000	5000	5.096.000	0,8
19	Pirdaus Tarigan	3.360	0,4	120	3000	8000	10.080.000	4.994.000	5000	4.414.000	0,9
20	Ponikem	3.100	0,4	120	3000	8000	9.300.000	5.265.000	5000	3.415.000	0,6
21	Pulung Tarigan	3.000	0,2	100	3000	8000	9.000.000	4.340.000	5000	4.060.000	0,9
22	Rasmen Sinulingga	4.000	0,6	150	3500	8000	14.000.000	5.545.000	4500	7.655.000	1,4
23	Rasmidi	2.600	0,1	75	3000	8000	7.800.000	3.270.000	5000	4.010.000	1,2
24	Saparuddin Harahap	1.300	0,1	45	3000	8000	3.900.000	2.020.000	5000	1.620.000	0,8
25	Sedar Barus	3.350	0,4	120	3500	8000	11.725.000	5.200.000	4500	5.855.000	1,1
26	Selamat	8.000	0,6	157	3000	8000	24.000.000	6.858.000	5000	15.542.000	2,3
27	Supri	3.900	0,6	145	3000	8000	11.700.000	6.220.000	5000	4.700.000	0,8
28	Surianto	4.000	0,6	160	3500	8000		6.690.000	4500		1,0

							14.000.000			6.510.000	
29	Tani Sembiring	2.950	0,2	106	3000	8000	8.850.000	4.634.000	5000	3.626.000	0,8
30	Ujang Suhandi	1.270	0,1	45	3000	8000	3.810.000	1.960.000	5000	1.596.000	0,8
31	Wiji	2.500	0,1	80	3000	8000	7.500.000	3.510.000	5000	3.490.000	1,0
32	Yono	1.200	0,1	48	3000	8000	3.600.000	2.072.000	5000	1.288.000	0,6
	Jumlah	98.640	9,5	3.393	98.000	256.000	302.465.000	141.214.000	158.000	141.523.000	32
	Rata-Rata	3.083	0,3	106	3.063	8.000	9.452.031	4.412.938	4.938	4.422.594	0,99

Lampiran 4. Biaya Faktor Produksi

No	Nama	X1	X2	X3	X4	X5
1	A.Jon Remon Tarigan	6000	160	800.000	600.000	1.200.000
2	Adami	1200	58	290.000	174.000	1.600.000
3	Bayam Ginting	3000	115	575.000	240.000	2.320.000
4	Dedy Herawadi	2000	80	400.000	200.000	1.600.000
5	Dedy Surianto	1000	45	225.000	115.000	920.000
6	Ferdinand Sinulingga	1000	33	160.000	130.000	680.000
7	Herik Sembiring	3000	117	585.000	230.000	2.360.000
8	Jio	2000	80	400.000	175.000	1.600.000
9	Jony Sipayung	1300	54	270.000	140.000	1.080.000
10	Julius Tarigan	8000	300	1.500.000	700.000	6.000.000
11	Junaidi Sembirng	3000	115	575.000	235.000	2.320.000
12	Kaseran	2300	90	450.000	225.000	1.800.000
13	Liston Panribuan	3000	110	550.000	220.000	2.200.000
14	Mahyudin	2500	85	420.000	150.000	1.720.000
15	Maju Sembiring	6000	150	750.000	300.000	3.000.000
16	Mardeka Sembiring	1500	60	300.000	127.000	1.200.000
17	Ngameh Ginting	3040	115	575.000	250.000	2.320.000
18	Paino	4000	155	775.000	350.000	3.120.000
19	Pirdaus Tarigan	3000	120	600.000	234.000	2.400.000
20	Ponikem	3000	120	600.000	500.000	2.400.000
21	Pulung Tarigan	3000	100	500.000	350.000	2.000.000

22	Rasmen Sinulingga	4000	150	750.000	700.000	3.000.000
23	Rasmidi	2000	75	375.000	150.000	1.520.000
24	Saparuddin Harahap	1000	45	225.000	200.000	920.000
25	Sedar Barus	3000	120	600.000	450.000	2.400.000
26	Selamat	6000	157	875.000	670.000	3.160.000
27	Supri	4000	145	725.000	600.000	2.920.000
28	Surianto	4000	160	800.000	560.000	3.200.000
29	Tani Sembiring	3000	106	530.000	430.000	2.120.000
30	Ujang Suhandi	1000	45	225.000	150.000	920.000
31	Wiji	2000	80	400.000	230.000	1.600.000
32	Yono	1200	48	240.000	150.000	960.000