

Bisnis Tani

Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian



**Prodi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Universitas Teuku Umar**

Source of Inspiration

JURNAL BISNIS TANI

Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian

DEWAN REDAKSI

Penanggung Jawab

Prof. Dr. Jasman J. Ma'ruf, SE, MBA

Ir. Rusdi Faizin, M.Si

Redaktur

Agustiar, SP., MP

Penyunting/Editor

Sri Handayani, SP., M.Si

Reviewer

Prof. Dr. Ir. Ketut Sukiyono

Dr. Putri Suci Astuti

Dr. Ir. Romano, MP

Dr. Ir. Safrida, M.Si

Desain Grafis

Abrar Malaby, S.TP

Sekretariat

Liston Siringo Ringo, SP., M.Si

DAFTAR ISI

Integrasi Pasar Vertikal Gula Tebu (<i>sugar cane</i>) di Provinsi Lampung Nia Rosiana	1 - 7
Bisnis Agen Pembayar Surat Pesanan (SP) pada Rantai Tataniaga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit (tbs) ke Pabrik di Kabupaten Nagan Raya Aswin Nasution	8 - 16
Analisis Pengaruh <i>capital adequacy ratio</i>, <i>loan to deposit ratio</i>, <i>non performing loan</i> dan <i>return on asset</i> Terhadap Penyaluran Kredit UMKM pada Bank Umum yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Ade Efriany , Dewi Rahmayanti	17 - 28
Model Ekonomi Daging Sapi di Indonesia Sri Handayani	29 - 40
Analisis Permintaan Pembiayaan Pertanian Syariah untuk Usaha Tani Padi di Kabupaten Lampung Tengah Budi Yoko	41 - 53
Relasi Gender pada Rumah Tangga Petani Padi Sawah di Kecamatan Mila Kabupaten Pidie Elly Susanti, Agussabti, Nisa Farhani	54 - 63
The Analysis Of Profit Quality On Banking Industry In The Moment Of Slowing Down Economy Ridwan Nurazi, Intan Zoraya	64 - 78
Kinerja Koperasi Pertanian : Kasus Koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah Devi Agustia, Nunung Kusnadi, Harianto	79 - 91
Perbandingan Pendapatan Petani Padi Sawah Varietas Pandan Wangi dan Angke Menggunakan Metode System Metode System Of Rice Intensification (SRI) di Desa Lutuhu Lamweu Kecamatan Suka Makmur Kabupaten Aceh Besar Dara Angreka Soufyan	92 - 100
Analisis dan Efisiensi Pemasaran Minyak Nilam di Desa Kubu Kecamatan Arongan Lambalek Kabupaten Aceh Barat Agustiar , Ibnu Sa'adan	101 - 113

INTEGRASI PASAR VERTIKAL GULA TEBU (*SUGAR CANE*) DI PROVINSI LAMPUNG

Nia Rosiana¹

¹⁾Dosen Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor
nia_rosianafwk@yahoo.com atau niarosiana@gmail.com

Abstrak

Provinsi Lampung merupakan salah satu sentra penghasil tebu perkebunan rakyat dengan tingkat produktivitas mencapai 5,845 ton/ha. Selain itu, tingkat produksi mencapai 67.047 ton dan luas areal tanaman menghasilkan 11.471 ha (Disbun Provinsi Lampung, 2014). Harga gula tebu yang cenderung berfluktuasi disebabkan adanya perubahan penawaran-permintaan dalam negeri dan harga gula tebu dunia. Fluktuasi harga gula tebu dunia berdampak pada perubahan harga gula tebu tingkat konsumen di Provinsi Lampung. Namun, perubahan harga tersebut apakah tertransmisi hingga ke tingkat produsen Tulisan ini mengkaji seberapa cepat perubahan harga tersebut dapat direpons oleh setiap lembaga pemasaran melalui analisis integrasi pasar vertikal Hasil penelitian menunjukkan bahwa perubahan harga di tingkat konsumen pada waktu sebelumnya tidak ditransmisikan dengan baik ke tangan produsen (petani) pada saat ini. Hal ini berakibat pada petani yang tidak menerima atas perubahan harga gula di tingkat konsumen. Petani cenderung sebagai penerima harga (price taker) dan tidak terpengaruh oleh pasar acuan ataupun pasar lokal. Hasil elastisitas menunjukkan bahwa lembaga yang paling cepat merespon perubahan harga konsumen yaitu distributor dan pedagang besar.

Kata Kunci : Gula Tebu, Harga, Integrasi, dan Elastisitas

Abstract

Provinsi Lampung is the one of centers sugar cane smallholders with productivity levels reached 5.845 tons/ha. In addition, the level of production reached 67 047 tons and a total area of 11 471 ha crop yield (Disbun Lampung, 2014). The price of sugar cane which tends to fluctuate due to changes in supply-demand in domestic and world price of sugar cane. Fluctuations in the world price of sugar cane impact on sugar cane price change the consumer level in Lampung Province. However, such price changes are transmission up to the level of manufacturers. This article examines how quickly such price changes can be responded by each institution marketing through the analysis of the integration of vertical market results showed that the change in consumer prices at the earlier time was not transmitted properly to the hands of the manufacturer (farmers) at this time. This resulted in farmers who did not accept the change in the price of sugar at consumer level. Farmers tend as recipients price (price taker) and is not affected by the reference market or local markets. Elasticity results show that most agencies respond quickly to changes in consumer prices that distributors and wholesalers.

Keywords : Sugar Cane , Price , Integration , and Elasticity

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Salah satu komoditas pangan strategis nasional yang termasuk dalam Program Revitalisasi Pertanian, Perikanan, dan Kehutanan (RPPK) yang dicanangkan Presiden RI 11 Juni 2005 yaitu tebu. Tebu merupakan salah satu komoditas perkebunan yang ditanam untuk bahan baku utama gula. Tebu yang diolah

menjadi gula merupakan salah satu kebutuhan masyarakat dan sebagai sumber kalori yang relatif murah (Pusdatin Kementan, 2010). Kebutuhan gula akan meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penduduk. Produksi gula pasir nasional lebih kecil dibanding dengan tingkat konsumsi masyarakat Indonesia.

Hal ini menyebabkan kebutuhan gula nasional mengalami deficit dan cenderung membuka kesempatan masuknya Gula Kristal Putih (GKP) impor.

Provinsi Lampung merupakan salah satu sentra penghasil tebu perkebunan rakyat dengan tingkat produktivitas mencapai 5,845 ton/ha dengan tingkat produksi 67.047 ton dan luas areal tanaman menghasilkan mencapai 11.471 ha (Disbun Provinsi Lampung, 2014). Pengembangan tebu di Provinsi Lampung salah satunya dimaksudkan untuk meningkatkan peran Provinsi Lampung sebagai pemasok gula terbesar nasional melalui pelaksanaan kemitraan petani tebu sekitar wilayah pabrik gula baik perusahaan negara maupun swasta (Disbun Provinsi Lampung, 2011).

Fluktuasi harga gula tebu yang cenderung berfluktuasi disebabkan adanya perubahan penawaran-permintaan dalam negeri dan harga gula tebu dunia. Fluktuasi harga gula tebu dunia berdampak pada perubahan harga gula tebu tingkat konsumen di Provinsi Lampung. Namun, perubahan harga tersebut apakah tertransmisi hingga ke tingkat produsen gula tebu. Oleh karena itu, pentingnya kajian ini untuk menganalisis fluktuasi harga melalui integrasi pasar.

Adanya fluktuasi harga gula tebu internasional berdampak pada harga gula tebu di dalam negeri. Salah satu daerah yang menjadi sentra produksi gula tebu yang merasakan perubahan harga gula tebu internasional yaitu Provinsi Lampung. Fluktuasi harga akan berpengaruh pada keputusan dan kemampuan lembaga pemasaran yang terlibat dalam merespon perubahan tersebut melalui penentuan dan pembentukan harga. Kajian ini mengkaji seberapa cepat perubahan harga tersebut dapat direspon oleh setiap lembaga pemasaran melalui analisis integrasi pasar vertikal gula tebu di Provinsi Lampung.

METODE PENELITIAN

Analisis Integrasi Pasar Vertikal

Analisis integrasi pasar menurut Ravallion (1996) merupakan seberapa jauh pembentukan harga suatu komoditi pada satu tingkat lembaga atau pasar dipengaruhi oleh harga ditingkat lembaga lainnya. Perubahan harga di tingkat konsumen seharusnya ditransmisikan dengan baik ke tangan produsen secara terintegrasi. Misalkan P_i adalah harga di pasar i waktu t sedangkan P_t adalah harga di pasar acuan waktu t. Maka rumus yang digunakan yaitu :

$$P_{it} = (1+b_1) P_{it-1} + b_2 (P_t - P_{t-1}) + (b_3-b_1) P_{t-1} + b_4 x$$

P_{it} = Harga gula di pasar lokal (i) waktu t
P_t = Harga gula di pasar acuan waktu t
P_{it-1} = Harga gula di pasar lokal (i) waktu t-1
P_{t-1} = Harga gula di pasar acuan waktu t-1
X = Faktor musim dan faktor lain

Adapun:

(1+b₁) = Koefisien lag harga ditingkat pasar ke-1 (lokal) pada waktu t-1

b₂ = Koefisien perubahan harga di tingkat pasar (acuan) pada t (P_t) dan t-1 (P_{t-1})

(b₃-b₁) = Koefisien lag harga di tingkat pasar (acuan) pada waktu t-1

IMC (*Index of Market Connection*) atau indeks hubungan pasar merupakan perbandingan antara koefisien pasar lokal pada periode sebelumnya dengan koefisien pasar acuan pada periode sebelumnya. Adapun rumusnya dapat dilihat di bawah ini :

$$\text{IMC} = \frac{(1 + b_1)}{(b_3 - b_1)}$$

Adapun ketentuan suatu pasar dikatakan pasar satu dengan yang lainnya

terintegrasi dapat dilihat pada Tabel 1. Integrasi dapat bersifat kuat dan lemah. Integrasi kuat artinya jika perubahan harga di tingkat konsumen secara nyata dapat dirasakan perubahannya oleh produsen. Sedangkan integrasi bersifat lemah yaitu perubahan harga di tingkat konsumen akan mempengaruhi harga di tingkat produsen namun tingkat perubahannya yang tidak terlalu signifikan. Pasar dikatakan tidak ada hubungan/tidak terintegrasi pada jangka pendek jika IMC tinggi dan pada jangka panjang jika nilai b₂ sangat mendekati 0. Jika terjadi integrasi maka perubahan harga yang terjadi di tingkat konsumen akan ditransmisikan ke tingkat produsen sehingga petani akan menerima perubahan atas harga yang terjadi pada tingkat konsumen.

Tabel 1. Syarat Suatu Pasar Terintegrasi/Tidak

No	Keterangan	Jangka Pendek	Jangka Panjang
1	Integrasi Kuat	IMC mendekati 0 IMC < 1	b ₂ mendekati 1 (>0.5)
2	Integrasi Lemah	IMC > 1	b ₂ mendekati 0 (<0.5)
3	Tidak Ada hubungan/Tidak Terintegrasi	IMC tinggi	b ₂ sangat mendekati 0

Elastisitas Transmisi Harga

Elastisitas transmisi harga mengukur perubahan harga di pasar lokal sebagai akibat adanya perubahan harga di pasar acuan (Ravallion, 1986). Jika nilainya

mendekati satu maka dikatakan pasar semakin bersaing atau mendekati pasar persaingan sempurna.

$$E_t = \frac{\Delta P_{acuan}/P_{acuan}}{\Delta P_{lokal}/P_{lokal}}$$

E_t = Elastisitas transmisi harga
 ΔP_{acuan} = Perubahan harga di pasar acuan
 ΔP_{lokal} = Perubahan harga di pasar lokal
 P_{acuan} = Harga di pasar acuan
 P_{lokal} = Harga di pasar lokal

HASIL PEMBAHASAN

Integrasi Jangka pendek

Analisis integrasi pasar gula tebu pada jangka pendek dianalisis dengan menggunakan Indeks Keterpaduan Pasar (IKP) atau *Index of Market Connection* (IMC). Nilai Indeks Keterpaduan Pasar (IKP) atau *Index of Market Connection* (IMC) pada jangka pendek (*short run*) memperlihatkan hubungan antara pasar lokal dengan pasar acuan (Tabel 2). Analisis pertama yaitu hubungan antara petani dengan pedagang besar, distributor, retail. Hasilnya terlihat bahwa petani memiliki integrasi yang lemah dengan pedagang besar dalam jangka pendek. Namun tidak memiliki hubungan

integrasi dengan distributor dan retail. Hal ini ditunjukkan dengan nilai IMC yang tinggi. Artinya, perubahan harga gula di tingkat distributor dan retail pada waktu sebelumnya tidak mempengaruhi harga gula di tingkat petani pada saat ini.

Analisis kedua dilakukan pada tingkat pedagang besar sebagai pasar lokal dengan distributor dan retail sebagai pasar acuan. Hasilnya terlihat bahwa dalam jangka pendek pedagang besar memiliki integrasi yang lemah dengan distributor dan retail. Hal ini ditunjukkan dengan nilai IMC yang lebih besar dari satu. Artinya, harga gula dipedagang besar saat ini dipengaruhi oleh harga gula di tingkat distributor dan retail pada waktu sebelumnya meskipun memiliki hubungan yang lemah. Analisis selanjutnya yaitu hubungan antara distributor sebagai pasar lokal dan retail sebagai pasar acuan.

Tabel 2. Indeks Integrasi Pasar Gula Tebu pada Jangka Pendek

Pasar Lokal	Pasar Acuan	IKP/IMC Short Run
Petani	Pedangang Besar	2.77
	Distributor	12.27
	Retail	14.53
Pedagang Besar	Distributor	1.10
	Retail	4.17
	Retail	1.11

Hasilnya menunjukkan bahwa dalam jangka pendek integrasi yang terjadi diantara keduanya bersifat lemah. Hal ini

mengindikasikan bahwa harga gula ditingkat distributor saat ini dipengaruhi oleh harga gula ditingkat retail pada harga

gula ditingkat retail pada waktu sebelumnya memiliki hubungan yang lemah.

Integrasi Jangka Panjang

Nilai koefisien b_2 menunjukkan hubungan jangka panjang antara pasar lokal dengan pasar acuan. Analisis pertama yaitu melihat hubungan antara pasar lokal (petani) dengan pasar acuan (pedagang besar, distributor, retail). Nilai b_2 pada Tabel 3 menyatakan bahwa dalam jangka panjang petani memiliki integrasi pasar yang kuat dengan pedagang besar

hal ini ditunjukkan dengan nilai b_2 yang lebih besar dari 0.5. Namun, hubungan antara petani dengan distributor dan retail tidak terjadi hubungan jangka panjang.

Analisis kedua menganalisis hubungan antara pasar lokal (pedagang besar) dengan pasar acuan (distributor dan retail). Hasilnya menunjukkan dalam jangka panjang, integrasi antara pasar lokal dan pasar acuan bersifat lemah. Artinya harga gula ditingkat pedagang besar saat ini dipengaruhi oleh harga gula di distributor pada saat ini dan sebelumnya.

Tabel 3. Indeks Integrasi Pasar Gula pada Jangka Panjang

Pasar Lokal	Pasar Acuan	Long Run (b_2)
Petani	Pedagang Besar	0.70
	Distributor	-0.01
	Retail	-0.06
Pedagang Besar	Distributor	0.33
	Retail	0.16
Distributor	Retail	0.30

Begitupun dengan retail meskipun bersifat lemah. Analisis ketiga dilakukan untuk melihat hubungan antara distributor sebagai pasar lokal dan retail sebagai pasar acuan. Hasilnya menunjukkan bahwa dalam jangka panjang distributor dengan retail memiliki integrasi yang lemah yaitu sebesar 0.30.

Berdasarkan hasil analisis tersebut maka dalam jangka panjang harga gula ditingkat petani saat ini sangat dipengaruhi oleh harga gula di tingkat pedagang besar pada waktu sebelumnya. Jika terjadi perubahan harga di pedagang besar sebelumnya maka akan mempengaruhi harga di tingkat petani pada saat ini. Lembaga

Pemasaran gua tebu dalam jangka panjang yang cepat merespon perubahan harga yaitu pedagang besar.

Elastisitas

Elastisitas mengukur perubahan harga ditingkat pasar lokal (petani) sebagai akibat adanya perubahan harga di pasar acuan (pedagang besar, distributor, retail). Elastisitas harga gula di pedagang besar yaitu 0.57. Artinya, jika terjadi perubahan harga gula di tingkat pedagang besar sebesar 1 persen maka akan terjadi perubahan harga ditingkat petani sebesar 0.57 persen. Elastisitas harga gula di distributor yaitu 0.04. Artinya, jika terjadi perubahan harga gula di tingkat distributor sebesar 1 persen maka akan terjadi perubahan harga ditingkat petani sebesar 0.04 persen. Elastisitas harga gula di retail yaitu -0.04. Artinya jika terjadi kenaikan harga di retail sebesar 1 persen maka akan terjadi penurunan harga gula di tingkat petani sebesar 0.04.

Harga gula di pedagang besar dipengaruhi oleh harga di tingkat distributor dan retail. Elastisitas transmisi harga di tingkat distributor yaitu 0.55. artinya jika terjadi kenaikan harga di tingkat distributor sebesar 1 persen maka akan menyebabkan perubahan harga di pedagang besar sebesar 0.55. Elastisitas transmisi harga di tingkat retail yaitu 0.25. Artinya jika terjadi kenaikan harga di tingkat retail sebesar 1 persen maka akan menyebabkan perubahan harga di pedagang besar sebesar 0.25. Harga gula di tingkat distributor dipengaruhi oleh harga gula di tingkat retail. Elastisitas transmisi di distributor adalah sebesar 0.38. Angka ini menunjukan bahwa jika terjadi perubahan harga gula di tingkat retail sebesar 1 persen maka akan terjadi perubahan harga di tingkat distributor sebesar 0.38 persen. Elastisitas transmisi harga gula dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Elastisitas Transmisi Harga Gula

Pasar Lokal	Pasar Acuan	Elastisitas
Petani	Pedagang Besar	0.57
	Distributor	0.04
	Retail	-0.04
Pedagang Besar	Distributor	0.55
	Retail	0.25
distributor	Retail	0.38

Berdasarkan hasil analisis, perubahan harga di tingkat konsumen pada saat sebelumnya baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang tidak mempengaruhi perubahan harga di tingkat petani pada saat sekarang. Harga di tingkat konsumen tidak ditransmisikan hingga ke tangan produsen. Adanya perubahan harga di tingkat konsumen direspon cepat oleh distributor dan pedagang besar namun tidak oleh konsumen (Rosiana, 2012)

KESIMPULAN

Analisis integrasi pasar vertikal dilihat dari analisis jangka pendek, jangka panjang, dan elastisitas secara umum dapat disimpulkan bahwa perubahan harga di tingkat konsumen pada waktu sebelumnya tidak ditransmisikan dengan baik ke tangan produsen (petani) pada saat ini. Hal ini berakibat pada petani yang tidak menerima atas perubahan harga gula di tingkat konsumen. Petani cenderung sebagai penerima harga (*price taker*) dan tidak terpengaruh oleh pasar acuan ataupun pasar lokal. Hasil elastisitas menunjukkan bahwa lembaga yang paling cepat merespon perubahan harga konsumen yaitu distributor dan pedagang besar.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Baulch, Bob. 1997. *Testing for Food Market Integration Revisited*. The Journal of

- Development Studies, Vol 33, No.4, April 1997, pp 512-534. Published by Frank Cass. London
- Dinas Perkebunan Provinsi Lampung. 2014. Statistik Perkebunan Tahun 2014. Bandar Lampung. Oktober 2015
- Dinas Perkebunan Provinsi Lampung. 2011. Keragaan APPG di Provinsi Lampung. Laporan Kepala Dinas Perkebunan Provinsi Lampung.
- Fadhlia. 2008. Integrasi Pasar Komoditi Pangan (Beras, Kacang Tanah Kupas dan Kedelai Kuning) di Provinsi Naggroe Aceh Darussalam. Agritek Vol.16 No.9 September 2008.
- George, Et All. *Market Integration and Price Transmission In Selected Food and Cash Crop Markets of Developing Countries: Review and Applications*. Commodity Market Review 2003-2004
- Monke, Eric dan Todd Petzel. 2001. *Market Integration : An Application to International Trade in Cotton*. American Agricultural Economics Association.
- Nicholson, W. 2000. Mikroekonomi Intermediate dan Aplikasinya. Terjemahan. Edisi Kedelapan. Erlangga, Jakarta
- Pusdatin, Kementerian Pertanian. 2010. Outlook Komoditas Pertanian Perkebunan. Pusat Data dan Informasi Pertanian. Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Ravalon. 1986. *Testing Market Integration*. American Journal of Agricultural Economics, 68 (1) :102-109.
- Rosiana, Nia. 2012. Sistem Pemasaran Gula Tebu (*Cane Sugar*) dengan Pendekatan *Structure, Conduct, Performance* (SCP) [Kasus : Perusahaan Perseroan (Persero) PT. Perkebunan Nusantara VII Unit Usaha Bungamayang]. TESIS. Sekolah Pascasarjana-Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Tomek, W. G dan K. L. Robinson. 1990. *Agricultural Product Prices*. Cornell University Press, New York

Bisnis Agen Pembayar Surat Pesanan (SP) Pada Rantai Tataniaga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit (TBS) Ke Pabrik di Kabupaten Nagan Raya

Aswin Nasution¹

¹⁾ Dosen Prodi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Teuku Umar
nasution_aswin@yahoo.co.id

Abstrak

Permenan RI Nomor 98 tahun 2013 mengizinkan pembangunan Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dilakukan dengan bahan baku tandan buah segar (TBS) kelapa sawit minimal 20% dari kebun sendiri dan sisanya dari pihak lain. Hal ini memberikan peluang munculnya usaha pemasok TBS ke PKS yang dapat dilakukan pada berbagai rantai tataniaga. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisa usaha agen pembayaran Surat Pesanan (SP) TBS pada tataniaga TBS ke PKS di Kabupaten Nagan Raya. Hasil penelitian yang dilakukan dengan metoda deskriptif kualitatif dan kuantitatif menunjukkan bahwa umumnya PKS di Kabupaten Nagan Raya tidak dapat memenuhi TBS dari kebun sendiri sehingga diperlukan pasokan TBS dari pihak lain. Salah satu rantai tataniaga TBS yang dapat dimasuki adalah sebagai Agen Pembayaran SP pada jalur petani – agen pegumpul – agen pembayaran SP – pemegang SP - PKS. Pada PKS kapasitas 30 ton / jam dengan perkiraan dapat membayar 30% dari kebutuhan TBS atau sejumlah 115 ton TBS / hari maka akan diproleh keuntungan Rp. 76.400.000,- / bulan dari modal yang diputar Rp. 533.952.000,- sampai Rp. 889.920.000,-. Usaha Agen Pembayaran SP sangat layak dilakukan karena memiliki rasio laba : modal 8,59% - 14,27% /bulan atau 103,08% - 171,24% / tahun.

Kata kunci : TBS, PKS, Tataniaga, Bisnis Agen Pembayaran SP

Abstract

Minister Agriculture Regulation No. 98 of 2013 allows development of palm oil mills (POM) with raw material suplies fresh fruit bunches (FFB) least 20% of its own gardens and the rest from another. This gives the chance advent of the supplier business of FFB to POM in various patterns of commerce. This study was conducted to analyze the paying agent Purchase Order (PO) in the chain patterns of commerce FFB to POM in Nagan Raya District. Results of research conducted by descriptive qualitative and quantitative shows that the generally POM raw materials in Nagan Raya District can not be met from their own gardens so the suppliers FFB are needed. One of FFB commerce system chain that can be entered is the Paying Agent PO on track farmer - collecting agent - payment agent PO - holder supplier PO - POM . At the POM capacity of 30 ton FFB/hour with an estimated can to pay 30 % FFB or 115 tons FFB/day so can be obtained profits Rp. 76.400.000,-/month from turnover Rp . 533,952,000 , - up to Rp . 889,920,000 , -. Paying Agent PO business is very viable because it has a ratio Profit : Capital of 8.59 % - 14.27 % / month or 103.08 % - 171.24 % / year .

Keywords : FFB, POM, Commerce, Paying Agent PO Business

PENDAHULUAN

Dalam menjalankan aktifitas kehidupannya manusia tidak dapat melepaskan asupan bahan makanan untuk kebutuhan energi. Selain karbohidrat dan protein, lemak merupakan sumber energi yang sangat di butuhkan manusia. Lemak

yang disebut juga lipid adalah suatu zat kaya akan energi yang berguna untuk proses metabolisme tubuh karena lemak berfungsi sebagai sumber energi, pelindung organ tubuh, pembentukan sel, sumber asam lemak esensial, alat angkut vitamin larut lemak, menghemat protein,

memberi rasa kenyang dan kelezatan, sebagai pelumas, dan memelihara suhu tubuh (Sianturi, 2011).

Menurut Pardamean (2014) konsumsi per kapita lemak nabati dunia mencapai angka rata – rata 25 kg per tahun dan 38% dari kebutuhan tersebut dipenuhi dari minyak kelapa sawit. Dapat diperkirakan bahwa jika penduduk dunia ada 7 miliar maka kebutuhan lemak nabati dunia adalah 175 juta ton dan 66,5 juta ton berasal dari minyak sawit.

Untuk mendapatkan minyak dari buah kelapa sawit maka buah kelapa sawit harus mengikuti proses produksi di Pabrik Kelapa Sawit (PKS) yang dimulai dengan mengolah bahan baku tandan buah segar (TBS) kelapa sawit sampai menjadi Crude

Palm Oil (CPO) dan Kernel Palm Oil (PKO). Pabrik kelapa sawit dibangun berdasarkan suatu rancangan tertentu sesuai dengan keinginan atau kebutuhan produksi. Berdasarkan beberapa data yang ada PKS dirancang dan dibangun dengan kapasitas terpasang 30 ton sampai dengan 90 ton TBS kelapa sawit per jam.

Secara matematis kebutuhan bahan baku PKS berhubungan erat dengan kapasitas olah PKS itu sendiri, sehingga agar operasional kerja PKS dapat berjalan secara optimum pembangunan PKS harus disesuaikan dengan bahan baku yang ada. Adapun kebutuhan bahan baku TBS untuk olahan di PKS menurut kapasitas olah PKS seperti yang tertera pada Tabel 1.

Tabel 1. Kebutuhan TBS Bahan Baku Pabrik Pada Berbagai Kapasitas Olah PKS

KAPASITAS OLAH	JAM KERJA MAKSIMUM PER HARI		EFESIENSI KERJA	KEBUTUHAN PER HARI	KEBUTUHAN PER BULAN 25 HARI KERJA	KEBUTUHAN LUAS LAHAN PRODUKSI
	10 Ton / jam	20 Jam				
20 Ton / jam	20	Jam	80%	320 Ton	8.000 Ton	4.000 Ha
30 Ton / jam	20	Jam	80%	480 Ton	12.000 Ton	6.000 Ha
40 Ton / jam	20	Jam	80%	640 Ton	16.000 Ton	8.000 Ha
60 Ton / jam	20	Jam	80%	960 Ton	24.000 Ton	12.000 Ha
90 Ton / jam	20	Jam	80%	1.440 Ton	36.000 Ton	18.000 Ha
120 Ton / jam	20	Jam	80%	1.920 Ton	48.000 Ton	24.000 Ha

Sumber : Nasution (2015)

Terhadap pembangunan suatu PKS sesuai dengan Permentan No. 98 Tahun 2013 mengharuskan perusahaan memenuhi penyediaan bahan baku TBS paling rendah 20% dari kebun sendiri dan

kekurangannya dipenuhi dari kebun masyarakat atau perusahaan perkebunan lain melalui kemitraan pengolahan TBS berkelanjutan. Berdasarkan peraturan ini PKS dapat dibangun tidak sepenuhnya

memiliki bahan baku sendiri, sehingga PKS harus melakukan kerjasama dengan pihak ketiga dalam memenuhi 80 % kebutuhan bahan baku TBS nya jika bahan baku dari kebun sendiri hanya 20 %.

Secara teoritis pemasokan bahan baku dari pihak ketiga akan melalui alur rantai pasok dimana petani menjual TBS ke PKS melalui pedagang pengumpul atau pemasok yang memiliki perjanjian kerja pada PKS yang biasa disebut dengan pemegang Surat Pemesanan atau SP. Proses yang umum terjadi pemegang SP dapat langsung mengumpul dari petani atau menggunakan agen pengumpul. Adapula pula menggunakan agen pembayar yang membayar langsung setiap TBS yang masuk ke PKS dengan menggunakan SP yang dimiliki, selanjutnya tiga, empat atau lima hari kemudian pemegang SP membayar TBS yang telah dimasukkan agen pembayar sesuai harga yang disepakati.

Pola tataniaga TBS pemegang SP menggunakan agen bayar ini menarik untuk diikuti dan berpeluang untuk dijadikan bisnis terutama bagi orang – orang yang tidak memiliki akses untuk menjadi pemasok utama atau pemegang SP. Secara sederhana pekerjaannya adalah menunggu agen pengumpul membawa TBS ke PKS, membayarnya secara kontan berdasarkan SP, memberikan sedikit

pinjaman pada agen pengumpul dan melakukan penagihan pada pemilik SP yang digunakan.

Adanya pola tataniaga yang terjadi dalam suatu rantai pemasaran akan memberikan pembagian margin tataniaga tersebut dimana margin tataniaga merupakan perbedaan harga atau selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen atau sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga mulai dari tingkat produsen hingga tingkat konsumen akhir yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga. Selain menggambarkan perbedaan harga di tingkat lembaga pemasaran margin tataniaga merupakan bagian dari harga konsumen yang tersebar pada setiap lembaga pemasaran (Kohl dan Uhl, 2002).

Menurut data pada Dishutbun Kabupaten Nagan Raya (2015) daerah ini adalah pemekaran dari Kabupaten Aceh Barat yang terjadi sesuai dengan UU No. 4 Tahun 2002. Dengan luas 3.544 Km² atau 354.000 Ha dan penduduk 162.748 jiwa daerah ini memiliki perkebunan kelapa sawit rakyat seluas 40.155 Ha dan kebun perkebunan besar 52.816 Ha dengan produksi ± 1.452.047 ton per tahun. Di daerah ini juga terdapat 12 unit pabrik kelapa sawit dengan total kapasitas 343 ton/jam. Kondisi perkebunan kelapa sawit

rakyat yang menempati 43,19 % dari total perkebunan kelapa sawit di kabupaten Nagan Raya mengharuskan terjadinya pengolahan TBS perkebunan rakyat oleh pabrik kelapa sawit perusahaan. Masuknya TBS ini ke pabrik perusahaan akan mengikuti rantai tataniaga TBS ke PKS yang akan diikuti pembagian margin dari masing-masing pola rantai tataniaga tersebut.

Sesuai dengan uraian kondisi di atas maka dilakukan penelitian dengan tujuan menganalisa bisnis agen pembayar Surat Pesanan (SP) pada rantai tataniaga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit (TBS) ke Pabrik Kelapa Sawit di Kabupaten Nagan Raya. Diharapkan tulisan ini dapat berguna bagi berbagai pihak yang memiliki ketertarikan dalam bisnis pengumpul TBS kelapa sawit.

METODE PENELITIAN

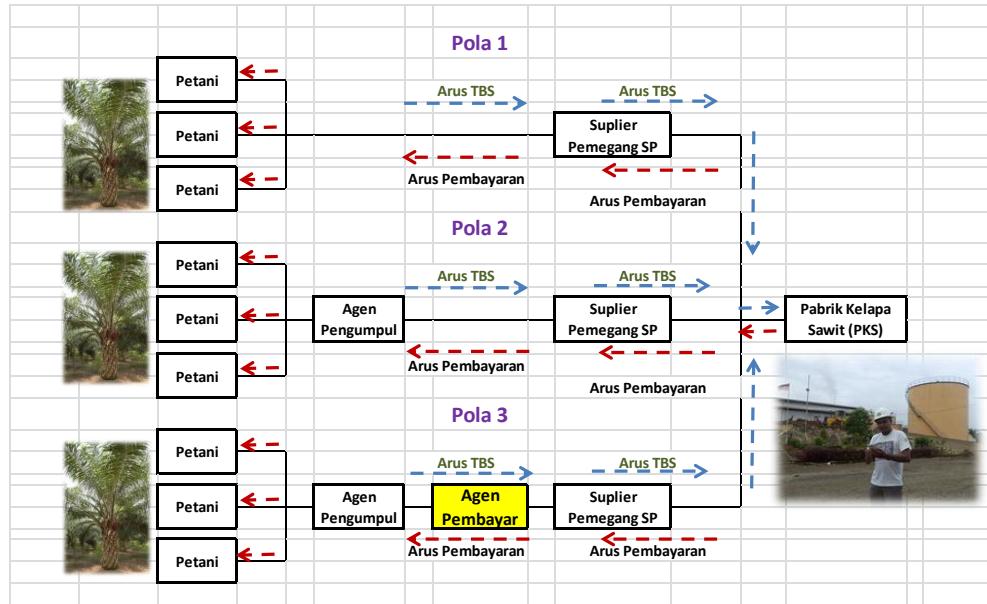
Penelitian yang dilakukan dengan metoda deskriptif kualitatif dan kuantitatif ini menggunakan data primer yang didapat dari agen pemilik SP, pengumpul, agen pembayar SP dan manajemen pabrik kelapa sawit. Sedangkan data sekunder diperoleh dari Dinas kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Nagan Raya, literatur, data internet serta dokumen lain yang berhubungan dengan topik penelitian.

Pengolahan dan analisa data dilakukan dengan :

1. Mendeskripsikan jalur tataniaga TBS suplier atau pihak ketiga untuk masuk ke PKS.
2. Menghitung kebutuhan bahan baku TBS bagi sebuah PKS kapasitas 30 ton per jam sebagai PKS standar atau yang banyak didapatkan di lokasi penelitian.
3. Menghitungan pembagian margin dari rantai tataniaga pembayaran Surat Pesanan (SP) barang antara Agen Utama Pemegang SP dengan Agen Pembayar SP pengumpul TBS.
4. Menghitung perputaran modal atau keuangan Agen Pembayar SP harian dan bulannya pada berbagai pola putaran keuangan.
5. Menghitung ratio keuangan yaitu ratio keuntungan atau laba dibanding dengan modal yang diputar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan hasil penelitian ini diawali dengan memahami jalur pasokan bahan baku TBS ke PKS dari pihak ketiga atau bahan baku TBS bukan dari kebun sendiri. Hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa di Kabupaten Nagan ada tiga model jalur masuk TBS ke PKS dan jalur pembayaran uang ke pekebun (Gambar 1).



Gambar 1. Alur Tataniaga TBS Suplier ke PKS

Pada Gambar 1 terlihat bahwa ada tiga model jalur masuk TBS ke PKS dan kebalikannya jalur pembayaran uang TBS dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Jalur Pertama; TBS dari pekebun langsung melalui suplier atau Agen Pemegang SP lalu ke PKS. Dalam hal ini Agen Pemegang SP yang langsung mencari TBS ke pekebun dan melakukan pembayaran pada pekebun.

2. Jalur Kedua ; TBS dari pekebun ke Agen Pengumpul lalu ke Agen Pemageng SP

Dari ketiga jalur tersebut dapat dijelaskan bahwa jalur pertama dilakukan oleh pemegang SP yang memiliki modal besar, jalur kedua dengan modal sedang dan jalur ketiga pada pemegang SP dengan modal tidak kuat. Pada jalur tiga tidak kuatnya modal pemegang SP untuk

selanjutnya ke PKS. Dalam hal ini Agen Pemegang SP mencari TBS melalui Agen Pengumpul lalu ke PKS, Agen Pemegang SP hanya berurusan dengan Agen pengumpul.

3. Jalur Ketiga; TBS dari pekebun ke Agen Pengumpul lalu ke Agen Pembayar SP untuk dibayar secara kontan setelah angkutan keluar dari pabrik, selanjutnya Agen Pembayar SP melanjutkan ke Agen Pemageng SP untuk di bayar setiap 3, 4 atau 5 hari sekali.

perputaran keuangan mengakibatkan mereka mencari beberapa mitra yang memiliki modal, di sinilah peluang Agen Pembayar SP untuk mendapatkan bagian keuntungan dari pemegang SP.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat Hanafiah dan Saefuddin (2006)

yang menyatakan bahwa untuk sampainya suatu produk ke konsumen maka produk harus mengikuti suatu jalur tataniaga dimana panjang atau pendeknya jalur tataniaga ini akan mempengaruhi nilai yang diperoleh pelaku usaha yang bermain pada jalur tataniaga dari produk tersebut. Pada dasarnya panjang atau pendeknya suatu jalur tataniaga dipengaruhi oleh jarak antar produsen dan konsumen, cepat atau tidaknya produk rusak, skala produksi dan posisi keuangan pengusaha. Terhadap posisi keuangan pengusaha, panjang pendeknya saluran tataniaga dapat dijelaskan bahwa pelaku usaha yang memiliki modal kuat cenderung akan memperpendek saluran tataniaganya sedangkan yang memiliki modal kurang akan memperpanjang saluran tataniaganya dengan memasukkan pihak lain pada jalur tataniaga tersebut.

Pada jalur tiga tataniaga TBS ke PKS

yang terjadi di Kabupaten Nagan Raya Agen Pembayar SP dapat masuk antara agen pengumpul dengan agen utama pemegang SP karena agen utama pemegang SP tidak memiliki modal kerja yang cukup sehingga harus membuat kerja sama dengan Agen Pembayar SP meskipun dengan konskwensi harus berbagi keuntungan.

Setelah Agen Pembayar SP masuk pada jalur kerja pasokan TBS ke PKS di bawah Suplier Pemegang SP maka lanjutannya Agen Pembayar SP perlu mengetahui berapa peluang pembayaran TBS yang masuk ke pabrik melalui jalur Agen Pembayar SP dan berapa perputaran modal kerja yang dibutuhkan. Tabel 2. menjelaskan kinerja agen pembayar SP termasuk juga kapasitas olah PKS, jumlah TBS yang dibayar melalui Agen Pembayar SP dan berapa perkiraan kebutuhan dana yang harus dipersiapkan per harinya.

Tabel 2. Analisa Kerja Agen Pembayar SP Per Hari

Kapasitas Pabrik	30	Ton Per Jam	Analisa Kerja				
Jam Kerja Per hari	20	Jam	Perkiraan Dapat melalui kita	30,0%	115	Ton	
Efesiensi Kerja Pabrik	80,00%		PKS Bayar ke Agen Utama	Rp	1.600	per Kg	
Olahan TBS Per Hari	480	Ton	Agen Utama Bayar ke Kita	Rp	1.575	per Kg	
Sumber TBS :			Kita Bayar Ke pengumpul	Rp	1.545	per Kg	
Kebun Sendiri	20,0%		Keuntungan Per Kg	Rp	30	per Kg	
TBS Luar	80,0%	384 Ton	Dana Harus Disiapkan dana	Rp	177.984.000		
			Per Hari				

Perhitungan Tabel 2 menjelaskan satu PKS memiliki kapasitas olah 30 ton / jam dengan 20 jam kerja / hari dan efisiensi kerja 80% maka kebutuhan TBS perharinya 480 ton. Pasokan TBS dari kebun sendiri atau kebun pemilik pabrik 20 % maka sisanya 80 % atau 384 ton per hari harus dipasok dari pihak ketiga. Perkiraan rata – rata Agen Pembayar SP mampu mendapatkan 30 % dari kebutuhan TBS yang dipasok maka Agen Pembayar SP akan melakukan pembayaran ke agen pengumpul sejumlah 115 ton per hari.

Selanjutnya dengan harga TBS yang dibayarkan PKS pada Suplier Pemegang SP Rp. 1.600,- / Kg dan Pemegang SP membayarkan ke Agen Pembayar SP Rp. 1.575,- serta Agen Pembayar SP membayar ke Agen Pengumpul Rp. 1.545,- maka Agen Pembayar SP mendapatkan keuntungan Rp. 30,- / Kg. Dengan harga Rp. 1.545,- yang dibayar ke Agen Pengumpul maka Agen Pembayar SP harus menyiapkan dana Rp. 177.984.000,- / hari untuk membayar 115 ton TBS. Berdasarkan rata – rata hari kerja PKS dalam sebulan dilakukan 25 hari dan pembayaran dari Suplier Pemegang SP kepada Agen Pembayar dilakukan setiap 3, 4 atau 5 hari maka analisa keuangan dari kegiatan tersebut adalah sebagaimana hitungan Tabel 3. Berdasarkan perhitungan tersebut bahwa dengan bekerja 25 hari per

bulan maka terjadi pengeluaran untuk pembayaran TBS sebesar Rp. 177.984.000,- per hari atau Rp. 4.459.600.000,- per bulan ditambah operasional Rp.10.000.000,- sehingga total pengeluaran per bulan menjadi Rp. 4.459.600.000,-. Dengan pendapatan Rp. 181.440.000,- per hari atau Rp. 4.536.000.000,- per bulan maka diperoleh profit Rp. 76.400.000,- per bulan. Selanjutnya dengan pola pembayaran yang direncanakan 3 hari sekali (pola normal) dan atau terjadi penyimpanan pembayaran menjadi 4-5 hari sekali maka terjadi 3 kemungkinan pola keuangan Agen Pembayar SP.

1. Pola Pertama (Pola Normal) ; pembayaran 3 hari sekali, modal yang harus diputar $3 \times \text{Rp. } 177.984.000,- = \text{Rp. } 533.952.000,-$. Dengan pola ini maka Ratio Laba terhadap Modal per bulan (Laba : Modal) adalah 14,27 %.
2. Pola Kedua; pembayaran 4 hari sekali, modal yang harus diputar $4 \times \text{Rp. } 177.984.000,- = \text{Rp. } 711.936.000,-$. Dengan pola ini maka Ratio Laba terhadap Modal per bulan (Laba : Modal) adalah 10,71 %.
3. Pola Ketiga; pembayaran 5 hari sekali, Modal yang harus diputar $5 \times \text{Rp. } 177.984.000,- = \text{Rp. } 889.920.000,-$. Dengan pola ini maka Ratio Laba terhadap Modal per bulan (Laba : Modal) adalah 8,57 %.

Dengan demikian maka perhitungan ratio laba : modal merentang antara 8,59 % - 14,27 % per bulan dan ini merupakan konsisi bisnis yang sangat menjanjikan karena memberikan ratio laba : modal 103,08 % - 171,24 % per tahun. Kondisi laba per modal seperti ini sangat menjanjikan sebagaimana pendapat Fahmi(2014) dan Mahaputra (2012) bahwa ratio laba : modal merupakan gambaran

kemampuan bisnis dalam memperoleh laba dari modal yang dikelola, ukuran dari ratio ini adalah bunga bank yang berlaku. Jika nilainya di atas bunga bank maka bisnis tersebut layak dijalankan karena bisnis mampu menutupi bunga bank jika menggunakan modal pinjaman bank, apalagi jika nilainya di atas 100 % artinya bisnis mampu menghasilkan laba lebih besar dari modal yang dikelola.

Tabel 3. Perputaran Keuangan Agen Pembayar SP per Bulan.

		Pembayaran dari Agen Pemegang SP ke Agen Pembayar SP rata - rata 3 hari Sekali (POLA NORMAL)		
Perkiraan 25 hari Kerja Per Bulan				
Hari Ke	Dana Keluar			Dana Masuk
1	Rp 177.984.000			Rp -
2	Rp 177.984.000			Rp -
3	Rp 177.984.000			Rp 181.440.000
4	Rp 177.984.000			Rp 181.440.000
5 S/D 24	Rp 177.984.000			Rp 181.440.000
25	Rp 177.984.000			Rp 181.440.000
26		-		Rp 181.440.000
27		-		Rp 181.440.000
Jumlah	Rp 4.449.600.000		Jumlah	Rp 4.536.000.000
Operasional	Rp 10.000.000	Per Bulan		
Total Pengeluaran	Rp 4.459.600.000	Per Bulan		
		Profit Per Bulan		Rp 76.400.000
Pola 1	Dana di Putar (3 X dari Pengeluaran Per hari	Rp	533.952.000	
	Ratio Pendapatan : Modal Per Bulan			14,27%
Pola 2	Dana di Putar (4 X dari Pengeluaran Per hari	Rp	711.936.000	
	Ratio Pendapatan : Modal Per Bulan			10,71%
Pola 3	Dana di Putar (5 X dari Pengeluaran Per hari	Rp	889.920.000	
	Ratio Pendapatan : Modal Per Bulan			8,57%

KESIMPULAN DAN SARAN.

Kesimpulan

- Pada umumnya bahan baku PKS tidak dapat dipenuhi seluruhnya dari kebun sendiri sehingga ada peluang untuk

masuk menjadi pemasok TBS dalam salah satu mata rantai tata niaga TBS.

- Salah satu rantai tata niaga TBS yang menarik dan dapat dimasuki adalah

- jalur petani – agen pengumpul – agen pembayaran – suplier pemegang SP – PKS.
- c. Pada PKS dengan kapasitas 30 ton TBS / jam dengan perkiraan membayar pasokan 30 % TBS atau 115 ton / hari akan dapat diperoleh laba Rp. 76.400.000,- / bulan dari rentang modal kerja Rp. 533.952.000,- sampai Rp. 889.920.000,- yang terus diputar.
- d. Bisnis sangat layak dijalankan karena memiliki ratio Laba : Modal sebesar 8,59 % - 14,27 % / bulan atau 103,08 % - 171,24 % / tahun.

Saran

- a. Karena bisnis ini sangat layak untuk dilaksanakan maka perlu dipertimbangkan untuk dapat dilaksanakan bagi yang berminat.
- b. Meskipun bisnis sangat layak namun sangat dibutuhkan kemampuan lobi dan negoisasi dengan Suplier Pemegang SP dan Agen Pengumpul.

DAFTAR PUSTAKA

- Darnoko, DS, 2003, *Tekhnologi Pengolahan Kelapa Sawit dan Produk Turunannya*, Pusat Penelitian Kelapa Sawit (PPKS), Medan.
- Fahmi, I, 2014, *Manajemen Keuangan Perusahaan dan Pasar Modal*, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Hadiguna, R. A. 2009, *Manajemen Rantai Pasok Minyak Sawit Mentah*, Journal of Logistics and Supply Chain Management. 2(1), 15-19
- Hanafiah A.M dan A.M Saefuddin. 2006. *Tata Niaga Hasil Perikanan*, Ed I Cet 2. UI Press. Jakarta.
- Kohl RL, Uhl JN. 2002. *Marketing of Agricultural Products*. London: New York an Coller Macmillan Publishing.
- Mahaputra, INKA, 2012, *Pengaruh Rasio – rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di BEI*, AUDI - Jurnal Akuntansi dan Bisnis Vol-7 No. 2 Juli 2012.
- Nasution, A, 2015, *Analisa Pola Produksi dan Kelayakan Pembangunan Pabrik Kelapa Sawit di Pantai Barat Aceh*, Program Magister Agribisnis Univeersitas Syiah Kuala, Banda Aceh.
- Pardamean, M, 2014, *Mengelola Kebun dan Pabrik Kelapa Sawit Secara Profesional*, Penebar Swadaya, Jakarta
- Pujawan, I. N, 2005, *Supply Chain Management*. Surabaya, Gundawidya.
- Sianturi, H, 2011, Fungsi Biologi Lemak, <https://hendryoris.wordpress.com> (Diakses 20 Februari 2016).

ANALISIS PENGARUH CAPITAL ADEQUACY RATIO, LOAN TO DEPOSIT RATIO, NON PERFORMING LOAN DAN RETURN ON ASSET TERHADAP PENYALURAN KREDIT UMKM PADA BANK UMUM YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Ade Efriany¹, Dewi Rahmayanti, SE., M.SM²

¹⁾ Mahasiswa Ekonomi Dan Bisnis Prodi Manajemen
²⁾ Dosen Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bengkulu, Indonesia
efrianyade@gmail.com, dewioyon@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh keterangan tentang pengaruh Capital Adequacy Ratio (CAR), Non Performing Loan (NPL), dan Return of Assets (ROA) terhadap penyaluran kredit UMKM pada bank umum yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2012-2014. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 41 perusahaan perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014. Teknik pemilihan sampel menggunakan metode purposive sampling dan diperoleh 11 perusahaan perbankan yang digunakan sebagai sampel. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil pengujian yang ditunjukkan dalam penelitian ini bahwa capital adequacy ratio berpengaruh positif dan tidak signifikan. Sebaliknya, loan to deposit ratio negatif dan signifikan terhadap total penyaluran kredit UMKM. Sementara itu, non performing loan dan return on asset tidak berpengaruh signifikan dan negatif terhadap total penyaluran kredit UMKM.

Kata kunci : Capital Adequacy Ratio (CAR), Loan to Deposit Ratio (LDR), Non Performing Loan (NPL), Return On Asset (ROA), dan penyaluran kredit UMKM.

Abstract

This research aims to obtain evidence about the effect of Capital Adequacy Ratio (CAR), Loan to Deposit Ratio (LDR), Non Performing Loan (NPL), and Return of Assets (ROA) to MSMEs credit distribution of commercial banking which listed in the indonesia stock exchange period 2012-2014. The population comprised 41 banking companies which listed in the Indonesia Stock Exchange in the period 2014. The sampel was selected is using the purposive sampling technique and it consisted of 11 banking companies. The data analysis technique was multiple regression analysis. Tests have been performed in this study gives the result of that capital adequacy ratio is not significant and positive effect. The opposite, loan to deposit ratio is significant and negative effect to total of MSMEs credit distribution. Meanwhile, non performing loan and return on asset were not significant and negative effect to total of MSMEs credit distribution.

Keywords : Capital Adequacy Ratio (CAR), Loan to Deposit Ratio (LDR), Non Performing Loan (NPL), Return On Asset (ROA), and MSMEs credit distribution.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perbankan memiliki hubungan yang sangat erat dengan sektor moneter dan sektor riil dalam pembangunan suatu negara. Hal ini contohnya adalah pemberian kredit pada sektor riil yaitu Usaha Mikro, Kecil dan

dapat dilihat dari tugas bank yang bertindak sebagai pihak intermediasi. Kebutuhan dan tuntutan masyarakat baik itu perorangan maupun badan usaha dipenuhi dengan adanya pemberian kredit. Salah satu Menengah (UMKM), pemberian kredit pada sektor UMKM telah mengalami peningkatan

dari waktu ke waktu.

Sehubungan dengan hal tersebut, UMKM yang merupakan penggerak utama perekonomian dan mayoritas pelaku usaha di Indonesia ini sangat berperan dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian nasional. Hal ini didukung dengan peraturan No.14/22/PBI/2012 tentang pembiayaan oleh Bank Umum dalam rangka pengembangan UMKM sebesar 5%, maka dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada Bank Umum (miliar rupiah) Tahun 2012-2014

Skala Usaha	2012	2013	2014
Mikro	97.177	118.767	140.272
Kecil	164.273	187.729	201.976
Menengah	264.947	303.533	329.473
Total	526.397	610.029	671.721

Sumber: Bank Indonesia (diolah), 2015.

Berdasarkan tabel 1 diatas menunjukkan bahwa total kredit UMKM pada tahun 2012 sebesar 526.397 miliar, 2013 sebesar 610.029 dan 2014 sebesar 671.721, perkembangan ini mengalami peningkatan yang baik dan dilihat pula dari skala usaha mikro, kecil dan menengah bahwa jumlah kredit UMKM pada bank umum tiap tahun terus bertambah.

Untuk mendorong pihak bank sebagai penyedia modal agar menyalurkan kreditnya ke sektor UMKM, maka

pemerintah meluncurkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang ditujukan bagi usaha produktif yang layak melalui perbankan. KUR merupakan salah satu akses pembiayaan bagi UMKM yang diharapkan oleh pemerintah memberi perubahan bagi perkembangan UMKM di Indonesia (Keputusan Menteri No. Kep-01/D.I.M.Ekon/01/2010).

Kemampuan bank dalam menyalurkan kredit tentu tidak terlepas dari faktor internal bank itu sendiri. Adapun faktor internal bank yang mempengaruhi penyaluran kredit ke sektor UMKM terhadap total kredit perbankan seperti; *Loan to Deposit Ratio (LDR)*, *Capital Adequacy Ratio (CAR)* *Return On Asset (ROA)*, dan jumlah *Non Performing Loan (NPL)* dari kredit UMKM yang telah diberikan oleh bank yang bersangkutan.

Berdasarkan latar belakang serta ditemukan adanya perbedaan dari hasil penelitian-penelitian terdahulu (*research gap*), maka dapat disusun pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Apakah CAR, LDR, NPL dan ROA secara simultan berpengaruh terhadap Penyaluran Kredit UMKM dari Bank Umum?
2. Apakah CAR berpengaruh terhadap Penyaluran Kredit UMKM dari Bank Umum?

3. Apakah LDR berpengaruh terhadap Penyaluran Kredit UMKM dari Bank Umum?
4. Apakah NPL berpengaruh terhadap Penyaluran Kredit UMKM dari Bank Umum?
5. Apakah ROA berpengaruh terhadap Penyaluran Kredit UMKM dari Bank Umum?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif, yaitu berusaha mendapatkan data yang akurat dan benar lalu meneliti untuk mendapatkan pemecahan masalah (Sugiono, 2006). Jadi, data diperoleh berdasarkan data laporan keuangan perbankan yang dipublikasi di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2014. Jangka waktu tersebut dipandang cukup untuk mengikuti perkembangan kinerja bank dalam penyaluran kredit UMKM karena digunakan data *time series* serta mencakup periode terbaru laporan keuangan.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah bank umum yang telah *go public* di Indonesia pada periode tahun 2012–2014. Jumlah bank umum yang terdaftar di BEI sampai dengan tahun 2014 adalah sebanyak 41 bank yang terdapat pada situs Saham Ok.

Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*, dengan syarat harus memenuhi kriteria

tertentu.

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel, yaitu variabel bebas / *independent variable* (X) dan variabel terikat / *dependent variable* (Y). Maka, identifikasi Variabel dan Definisi Variabel Operasional adalah sebagai berikut:

1. Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Merupakan variabel yang nilainya ditentukan oleh nilai-nilai variabel bebas (*independent variable*). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah penyaluran kredit UMKM (Y)

2. Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab terjadinya perubahan atau timbulnya variabel dependen. Dalam penelitian ini variabel bebas yang digunakan adalah sebagai berikut: *Capital Adequacy Ratio* (X1), *Loan to Deposit Ratio* (X2), *Non Performing Loan* (X3) dan *Return On Asset* (X4).

Metode Analisis

Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda, dimana program SPSS (*Statistical Package for Social Science*) versi 16.0 digunakan dalam pengolahan data untuk memperhitungkan atau memperkirakan secara kuantitatif dari variabel CAR, LDR, NPL dan ROA yang digunakan terhadap total penyaluran kredit

UMKM.

Capital Adequacy Ratio

Riyadi (2003), menyatakan bahwa *Capital Adequacy Ratio* (CAR) adalah rasio kewajiban pemenuhan modal minimum yang harus dimiliki oleh bank. CAR memperlihatkan kemampuan dalam memenuhi kecukupan modalnya. CAR digunakan untuk mengukur tingkat modal terhadap total Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR). Rasio kecukupan modal tersebut dihitung dengan:

$$CAR = \frac{\text{Modal Bank}}{\text{Total ATMR}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan rasio di atas kemudian dibandingkan dengan kewajiban modal penyediaan minimum yang ditentukan oleh Bank International Settlement, yaitu sebesar 8%.

Loan to Deposit Ratio

Faishol (2007), menyatakan bahwa *Loan to Deposit Ratio* (LDR) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur antara seluruh jumlah kredit yang diberikan bank terhadap dana yang diperoleh dari pihak ketiga (tabungan, giro, dan deposito).

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia pada tingkat penyaluran kredit, didalam kondisi normal angka LDR seharusnya berada di sekitar 85%-110%

(Manurung, 2004). Besarnya LDR menunjukkan kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dalam bentuk pemberian kredit. Oleh karena itu dalam penelitian ini menggunakan LDR sebagai indikator pengukur fungsi intermediasi perbankan. Rumus untuk mencari LDR sebagai berikut :

$$LDR = \frac{\text{Total Kredit}}{\text{Dana Pihak Ketiga}} \times 100\%$$

Non Performing Loan

Siamat (2004), menyatakan bahwa *Non Performing Loan* (NPL) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur jumlah kredit bermasalah terhadap total kredit yang disalurkan oleh bank.

NPL ini dapat juga diartikan sebagai pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan, baik akibat faktor kesengajaan yang dilakukan oleh debitur maupun faktor ketidaksengajaan yang berasal dari faktor luar (Meydianawathi, 2006). Berdasarkan komponen kredit bermasalah ini, kolektibilitasnya digolongkan ke dalam tingkat kurang lancar, diragukan, dan macet. Sehingga, dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$NPL = \frac{\text{Kredit Bermasalah}}{\text{Kredit yang Disalurkan}} \times 100\%$$

Return On Asset

Simorangkir (2004), menyatakan bahwa *Return On Asset* (ROA) adalah untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Laba merupakan tujuan utama dalam usaha, termasuk dalam perusahaan perbankan.

Tingkat laba atau profitability yang diperoleh oleh bank ini biasanya diprosikan dengan ROA. Semakin besar nilai ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank tersebut dan semakin baik pula posisi bank tersebut dari penggunaan aset. Menurut ketentuan Bank Indonesia dan yang akan dipakai dalam penelitian ini diinformulasikan sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Dendawijaya (2001), menyatakan bahwa alasan penggunaan ROA ini dikarenakan Bank Indonesia sebagai pembina dan pengawas perbankan lebih mengutamakan nilai profitabilitas suatu bank yang diukur dengan aset yang mana sebagian besar dananya berasal dari masyarakat dan nantinya oleh bank juga harus disalurkan kembali kepada masyarakat. Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, maka standar ROA yang baik

adalah sebesar 1,5%, meskipun ini bukan suatu keharusan.

Penghitungan regresi berganda ini, diperlukan adanya penghitungan logaritma natural terhadap variabel dependen. Hal ini dikarenakan nilai data yang terlalu besar berupa data nominal. Perlakuan seperti itu dimaksudkan untuk membuat data setara dengan data variabel independennya yang berupa data rasio. Pengujian akan dilakukan dengan model regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan :

Y = Penyaluran Kredit UMKM kelompok bank umum; α = konstanta; X_1 = *Capital Adequacy Ratio* (CAR) kelompok bank umum; X_2 = *Loan to Deposit Ratio* (LDR) kelompok bank umum; X_3 = *Non Performing Loan* (NPL) kelompok bank umum; X_4 = *Return On Asset* (ROA). kelompok bank umum; β_1 , β_2 , β_3 , β_4 = Koefisien parsial regresi; e = Variabel pengganggu

Untuk mengetahui pengaruh *Capital Adequacy Ratio* (CAR), *Loan to Deposit Ratio* (LDR), *Non Performing Loan* (NPL) dan *Return On Asset* (ROA) baik secara simultan maupun parsial terhadap Penyaluran Kredit UMKM, maka dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji F dan uji t. Sebelum dilakukan pengujian hipotesis akan dilakukan pengujian asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji auto korelasi.

Uji statistik f dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara simultan atau tidak. Dalam uji statistik F apabila nilai signifikansinya < 0,05 maka disimpulkan bahwa variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Uji statistik t dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara parsial atau tidak. Dalam uji statistik t apabila

nilai signifikansinya < 0,05 maka disimpulkan bahwa variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

HASIL PEMBAHASAN **Descriptive Statistics**

Pada tabel 2, menunjukkan bahwa data angka kredit UMKM dan data masing-masing variabel independen yang digunakan memiliki selisih (*gap*) yang sangat besar dan menimbulkan permasalahan dalam pengolahan data.

Tabel 2. Statistik Deskriptif dengan Jumlah Kredit UMKM

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
CAR	33	12.17	21.60	16.1424	1.84849
LDR	33	68.60	108.86	87.5715	8.79825
NPL	33	.40	4.09	2.0342	1.02094
ROA	33	1.12	5.15	2.5518	1.19311
KREDITUMKM	33	1.00	564.00	102.7273	126.50081
Valid N listwise	33				

Sumber: SPSS 16.0

Oleh karena itu, dalam pengolahan ini dibentuk model regresi semu log dengan mentransformasikan salah satu atau sebagian variabel, yaitu mentransformasikan nilai kredit UMKM menjadi *logaritma natural* (LN), dan dari penggunaan nilai LnKREDIT_UMKM sebagai variabel dependen, maka diperoleh hasil seperti tampak pada tabel 3 dimana menunjukkan bahwa beberapa informasi deskriptif yang dapat menggambarkan data-data yang berkaitan

dengan penelitian. Nilai rata-rata pertumbuhan kredit UMKM perusahaan sampel penelitian sebesar 2.9024 dan dengan nilai terendah sebesar 2.80 persen serta memiliki nilai tertinggi sebesar 3.09. Kondisi ini menunjukkan bahwa kegiatan usaha penyaluran kredit UMKM ini memiliki tingkat kecenderungan yang baik dari tahun ke tahun. Nilai rata-rata pertumbuhan penyaluran kredit UMKM didukung oleh nilai rata-rata *Capital Adequacy Ratio* (CAR), *Loan to*

Deposit Ratio (LDR), Non Performing Loan (NPL), dan Return On Asset (ROA) perusahaan. Kemungkinan dalam kondisi ini perusahaan ingin menjaga kestabilan penyaluran kredit UMKM dan menjaga kepercayaan debitur atau pelaku usaha

UMKM. Maka, dengan adanya asumsi tersebut para debitur usaha UMKM akan percaya bahwa perusahaan perbankan dapat tetap menyalurkan kreditnya dan mampu meningkatkan penyaluran kredit UMKM.

Tabel 3. Statistik Deskriptif dengan Logaritma Natural Kredit UMKM

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
CAR	33	12.17	21.60	16.1424	1.84849
LDR	33	68.60	108.86	87.5715	8.79825
NPL	33	.40	4.09	2.0342	1.02094
ROA	33	1.12	5.15	2.5518	1.19311
KREDIT UMKM	33	2.80	3.09	2.9024	.06541
Valid N (listwise)	33				

Sumber: SPSS 16.0

Berdasarkan Tabel 4. menunjukkan bahwa nilai dari *asymptotic significant* sebesar 0.734. Maka, kolmogorov-smirnov menunjukkan hasil yang normal karena $> 0,05$.

≤ 10 . Jadi, dapat dipastikan bahwa penelitian ini tidak terdapat korelasi antar variabel bebas atau terbebas dari masalah multikolinieritas.

Tabel 4. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		KREDIT_UMKM
N		33
Normal Parameters ^a	Mean	2.9024
	Std. Deviation	.06541
Most Extreme Differences	Absolute	.119
	Positive	.119
	Negative	-.052
Kolmogorov-Smirnov Z		.686
Asymp. Sig. (2-tailed)		.734

a. Test distribution is Normal.

Tabel 5. menunjukkan bahwa hasil uji multikolinieritas setiap variabel independen memiliki nilai *tolerance* $\geq 0,1$ dan masing-masing variabel tersebut juga memiliki nilai VIF

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics		
	Tolerance	VIF	
1	(Constant)		
	CAR	.928	1.077
	LDR	.508	1.969
	NPL	.564	1.774
	ROA	.746	1.341

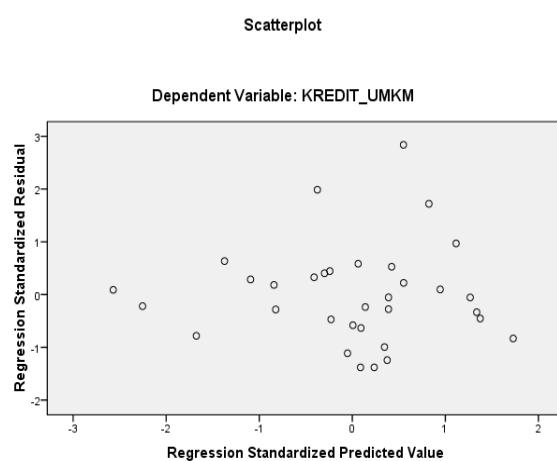
Sumber : SPSS 16.0

Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	Durbin-Watson
1	1.121
<hr/>	
a. Predictors: (Constant), ROA, CAR, NPL, LDR	
<hr/>	
b. Dependent Variable: KREDIT_UMKM	
<hr/>	
Sumber: SPSS 16.0	

Pada Tabel 6 menunjukkan hasil perhitungan uji Durbin Watson yang memperoleh nilai sebesar 1.121 yang terletak antara -2 dan +2. Dari hasil perhitungan tersebut, dapat dinyatakan bahwa penelitian ini bebas dari masalah autokorelasi.



Gambar 1. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber: SPSS 16.0

Sedangkan pada Gambar 1. diatas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi ini tidak terjadi heterokedastisitas.

Tabel 7. menunjukkan bahwa uji simultan ini menghasilkan nilai F sebesar 3.260 dengan tingkat signifikan sebesar 0.026. Dengan demikian probabilitas (sig) < 0.05, maka H_0 ditolak atau H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa keempat variabel independen yaitu CAR, LDR, NPL dan ROA secara bersama-sama mempengaruhi jumlah

Kredit UMKM secara signifikan.

Tabel 7. Hasil Uji F

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	ANOVA ^b	
				F	Sig.
1 Regression	.044	4	.011	3.260	.026 ^a
Residual	.093	28	.003		
Total	.137	32			

a. Predictors: (Constant), ROA, CAR, NPL, LDR

b. Dependent Variable: KREDIT_UMKM

Sumber: SPSS 16.0

Tabel 8. Hasil Uji T

Model	Coefficients ^a	
	T	Sig.
1 (Constant)	20.203	.000
CAR	1.104	.279
LDR	-1.844	.046
NPL	-1.392	.175
ROA	-1.082	.289

a. Dependent Variable: KREDIT_UMKM

Sumber: SPSS 16.0

Dari hasil uji statistik t pada Tabel 8. Disimpulkan bahwa hanya satu variabel independen yaitu LDR yang memiliki nilai sig. $0,046 < 0,05$ yang menunjukkan bahwa secara parsial berpengaruh terhadap penyaluran kredit UMKM. Sedangkan tiga variabel lainnya tidak berpengaruh.

Pada Tabel 9. menunjukkan bahwa angka yang berada pada kolom *Unstandardized Coefficient Beta* dapat disusun persamaan regresi berganda yaitu :

$$Y = 3.128 + 0.006x_1 - 0.003x_2 - 0.019x_3 - 0.011x_4$$

Tabel 9. Hasil Analisis Regresi Berganda

Model	Coefficients ^a		
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	3.128	.155	
CAR	.006	.006	.179
LDR	-.003	.002	-.404
NPL	-.019	.013	-.289
ROA	-.011	.010	-.196

a. Dependent Variable:

Sumber: SPSS 16.0

Koefisien regresi CAR sebesar 0.006 menunjukkan pengaruh positif dan jika terjadi kenaikan nilai CAR sebanyak 1%, maka akan menyebabkan kenaikan nilai Kredit UMKM sebesar 0,006%. Koefisien regresi LDR sebesar -0,003 menunjukkan berpengaruh negatif dan jika terjadi kenaikan nilai LDR sebanyak 1%, maka akan menurunkan nilai Kredit UMKM sebesar 0,003%.

Koefisien regresi NPL sebesar -0.019 menunjukkan pengaruh negatif dan jika terjadi kenaikan nilai NPL sebanyak 1%, maka akan menurunkan nilai Kredit UMKM sebesar 0.019%. Koefisien regresi ROA sebesar -0.011 menunjukkan pengaruh negatif dan jika terjadi kenaikan nilai ROA sebanyak 1% maka akan menurunkan jumlah nilai Kredit UMKM sebesar 0.011%, dengan asumsi variabel independen yang lain dianggap konstan.

Tabel 10. diatas menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R²* adalah 0,220. Hal ini menunjukkan bahwa sebesar 22% Kredit

UMKM dipengaruhi oleh variasi dari keempat variabel independen yang digunakan, yaitu CAR, LDR, NPL dan ROA.

Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate
1	.564 ^a	.318	.220		.05776

a. Predictors: (Constant), ROA, CAR, NPL, LDR

b. Dependent Variable:

KREDIT_UMKM

Sumber: SPSS 16.0

Dapat dilihat bahwa nilai *adjusted R²* dapat dikatakan relatif kecil karena masih terdapat 78% faktor diluar model yang mampu mempengaruhi Kredit UMKM. Variabel lain yang diperkirakan dapat mempengaruhi jumlah penyaluran Kredit UMKM antara lain adalah faktor-faktor dari sisi internal perbankan berupa kondisi atau tingkat kesehatan perbankan lainnya.

Dalam hasil analisis data yang telah dilakukan, maka hipotesis pertama (H1) memperoleh hasil yang menyatakan bahwa CAR, LDR, NPL dan ROA secara bersama-sama atau simultan berpengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai F sebesar 3.260 dengan tingkat signifikansi 0.026 yang lebih kecil dari 0.05 atau 5%. Hasil penelitian ini didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Meydianawathi (2006) yang menyatakan bahwa pengaruh CAR, NPL, ROA, DPK

terhadap penyaluran kredit perbankan adalah signifikan.

Pengaruh CAR terhadap penyaluran Kredit UMKM

Dalam hasil analisis data yang telah dilakukan, maka hipotesis kedua (H2) memperoleh hasil yang menyatakan bahwa *Capital Adequacy Ratio* (CAR) berpengaruh tidak signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t sebesar -1.844 pada tingkat signifikansi 0,046. Karena nilai signifikansi < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa LDR berpengaruh negatif secara parsial dan signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa peningkatan atau penurunan CAR selama periode penelitian tidak mempengaruhi penyaluran kredit UMKM secara signifikan. CAR yang tinggi akan mendorong peningkatan jumlah kredit UMKM yang disalurkan, namun dalam tingkat yang tidak signifikan.

Pengaruh LDR terhadap penyaluran Kredit UMKM

Dalam hasil analisis data yang telah dilakukan, maka hipotesis ketiga (H3) memperoleh hasil yang menyatakan bahwa *Loan to Deposit Ratio* (LDR) berpengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit

UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t sebesar -1.844 pada tingkat signifikansi 0,046. Karena nilai signifikansi < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa LDR berpengaruh negatif secara parsial dan signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa peningkatan atau penurunan LDR selama periode penelitian mempengaruhi penyaluran kredit UMKM secara signifikan. LDR yang rendah akan menurunkan jumlah kredit UMKM yang disalurkan, namun dengan tingkat yang signifikan.

Pengaruh NPL terhadap penyaluran Kredit UMKM

Dalam hasil analisis data yang telah dilakukan, maka hipotesis keempat (H4) memperoleh hasil yang menyatakan bahwa *Non Performing Loan* (NPL) berpengaruh tidak signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t sebesar -1.392 pada tingkat signifikansi 0,175. Karena nilai signifikansi > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa NPL berpengaruh negatif secara parsial dan tidak signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa peningkatan atau penurunan NPL selama periode penelitian tidak mempengaruhi penyaluran kredit UMKM

secara signifikan. NPL yang tinggi akan menurunkan jumlah kredit UMKM yang disalurkan dan dalam tingkat yang tidak signifikan.

Pengaruh ROA terhadap penyaluran Kredit UMKM

Dalam hasil analisis data yang telah dilakukan, maka hipotesis kelima (H5) memperoleh hasil yang menyatakan bahwa *Return On Asset* (ROA) berpengaruh tidak signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t sebesar -1.082 pada tingkat signifikansi 0,289. Karena nilai signifikansi > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa LDR berpengaruh negatif secara parsial dan tidak signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa peningkatan atau penurunan ROA selama periode penelitian tidak mempengaruhi penyaluran kredit UMKM secara signifikan. ROA yang rendah akan menurunkan jumlah kredit UMKM yang disalurkan dan dalam tingkat yang tidak signifikan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan maka dapat ditarik beberapa kesimpulan mengenai penelitian, yaitu model regresi yang digunakan dalam penelitian ini

telah lolos dari empat uji asumsi klasik, yaitu uji normalitas, multikolinearitas, autokorekasi, dan heterokedastisitas.

Didalam hasil penelitian ini menunjukkan bahwa CAR berpengaruh positif dan tidak signifikan, maka sebaiknya bank umum yang ingin menyalurkan kreditnya memperhatikan rasio ini. Dengan dipenuhinya rasio ini, maka bank lebih aman dalam menyalurkan kredit.

Adanya tiga variabel yang pengaruhnya tidak signifikan terhadap penyaluran kredit UMKM, yaitu CAR, NPL dan ROA, maka penelitian selanjutnya perlu meneliti kembali penyebab tidak signifikannya ketiga variabel tersebut.

Penelitian ini mempunyai beberapa keterbatasan. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Populasi dari penelitian ini hanya terbatas pada Bank Umum yang terdaftar di Indonesia, variabel bebas yang digunakan hanya terbatas pada 4 variabel saja yaitu CAR, LDR, NPL, dan ROA.

Hasil penelitian ini diketahui bahwa variabel yang diuji hanya mempengaruhi penyaluran kredit UMKM sebesar 22% dari sisi internal saja sedangkan sisanya sebesar 78% dipengaruhi oleh faktor lainnya, maka disarankan untuk menganalisis faktor dari sisi eksternal perbankan seperti terjadinya krisis moneter, naiknya harga minyak dunia,

bencana alam dan kejadian lainnya sehingga analisis yang dihasilkan seimbang.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, Pram Purnama. 2008. *Analisis Faktor-Faktor yang Menyebabkan Peningkatan Non Performing Loan (NPL) dan Dampaknya Terhadap Penyaluran Kredit di Sektor UMKM (Studi Kasus Bank BRI)*, Skripsi IPB, Bogor.
- Bank Indonesia, 2015. *Laporan Perekonominian Indonesia*. Jakarta.
- Barus, Andreani Caroline. 2013. *Pengaruh Spread Tingkat Suku Bunga Dan Rasio Keuangan Terhadap Penyaluran Kredit Umkm Pada Bank Umum Di Indonesia*. Jurnal Ekonomi. Volume 3 No. 01. STIE Mikroskil. Medan.
- Faishol, Ahmad. 2007. *Analisis Kinerja Keuangan Pada Bank Muamalat Indonesia Tbk*. JBM.
- Francisca dan Siregar, Hasan Sakti. 2007. *Pengaruh Faktor Internal Bank Terhadap Volume Kredit Pada Bank yang Go Public di Indonesia*, Skripsi USU, Medan.
- Kasmir. 2010. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta : Gramedia Persada.
- Meiranto, Wahyu & Yuda, Pratista. 2010. *Pengaruh Faktor Internal Bank Terhadap Jumlah Kredit yang Disalurkan*. Jurnal Akuntansi & Auditing, Vol.7, (No.1) : 94-110.
- Meydianawathi, Luh Gede. 2006. *Analisis Perilaku Penawaran Kredit Perbankan Kepada Sektor UMKM Menengah di Indonesia*, Skripsi UII, Yogyakarta.
- Satria, Dias dan Subegti, Bagus. 2010. *Determinasi Penyaluran kredit Bank Umum di Indonesia Periode 2006-2009*. Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol.14, (No.3) : 415-424.
- Umam, Khaerul. 2009. *Analisis Kredit Usaha Kecil dan Menengah*. Artikel wordpress.
- Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Taswan. 2010. *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

MODEL EKONOMI DAGING SAPI DI INDONESIA

Sri Handayani¹

¹⁾Dosen Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Prodi Agribisnis Universitas Teuku Umar Meulaboh
sri.meulaboh@gmail.com

Abstrak

Daging sapi merupakan komoditas strategis yang jumlah permintaannya meningkat setiap tahun. Ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran mengakibatkan tidak terpenuhinya kebutuhan daging secara nasional. Penelitian ini bertujuan menganalisis model ekonomi daging sapi di Indonesia. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder tahun 1996-201. Analisis Model ekonomi daging sapi dilakukan dengan pendekatan model ekonometrika, yang dirumuskan dalam bentuk persamaan simultan. Pendugaan model menggunakan metode two stage least squares (2SLS). Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa model ekonomi permintaan daging sapi dipengaruhi oleh harga daging sapi impor, harga daging ayam, pendapatan nasional dan populasi penduduk. Secara statistik populasi penduduk berpengaruh nyata terhadap permintaan daging sapi. Sedangkan model ekonomi harga daging sapi dipengaruhi oleh harga daging sapi impor, produksi daging sapi domestik, permintaan daging sapi domestik dan impor daging sapi. Secara statistik, harga daging sapi impor dan impor daging sapi berpengaruh nyata terhadap harga daging domestik.

Kata Kunci : Daging sapi, permintaan, harga, persamaan simultan, 2SLS.

Abstract

Beef meat are the strategic commodities rapidly have demand increasing by years. Unbalanced on demand and supply effects on national demands performance, present by impressive rates of imported beef meats and the livestock. This study aimed to analyze the economic model of beef in Indonesia. The data used in this study was secondary data on econometrical model approach, formulated from simultaneous equation. Model Sounding made by two stage least square (2SLS) method. The result shows domestic beef demand influenced by the imported price, chicken meat pric, national income and state population. Statistically, state population was significantly to beef meat demand. However, the status of domestic beef meat have been influenced by imported and domestic beef meat price and production, respectively, domestic demand and import of beef meat. Statistically, import price and import of beef meat were significant to domestic meat prices.

Key word : beef meat, demand, price, simultaneous equations, 2SLS

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pembangunan subsektor peternakan memiliki peran yang cukup strategis terutama kontribusinya terhadap PDB, penyerapan tenaga kerja, penyedia bahan pangan, bahan energi, pakan dan bahan baku industri. Perkembangan populasi

hewan ternak merupakan sebuah gambaran tingkat ketersediaan sumber bahan protein hewani skala nasional. Adapun perkembangan populasi hewan ternak secara nasional dari tahun ketahun mengalami peningkatan (Tabel 1).

Tabel 1. Perkembangan populasi ternak nasional tahun 2010-2013 (000 ekor)

Tahun	Sapi Potong	Sapi Perah	Kerbau	Kambing	Domba	itik	Ayam Pedaging
2010	13 582	488	2 000	16 620	10 725	44 302	986 872
2011	14 824	597	1 305	16 946	11 791	43 488	1 177 991
2012	15 981	612	1 438	17 906	13 420	49 295	1 244 402
2013	12 686	444	1 110	18 500	14 926	12 015	1 344 191
r (%)	-1.22	-0.87	-15.79	2.85	11.65	1.10	6.10

Sumber : Ditjennak, 2014

Keterangan : r = rata-rata laju pertumbuhan per tahun

Berdasarkan Tabel 1, secara nasional dari tahun 2010-2013 populasi ternak domba merupakan populasi hewan ternak tertinggi dengan rata-rata pertumbuhan pertahunnya sebesar 11.65 persen, yang diikuti dengan populasi ayam pedaging (6.10 persen per tahun), kambing (2.85 persen per tahun), itik (1.10 persen per tahun). Sedangkan populasi hewan ternak lainnya mengalami penurunan masing-masing yaitu sapi perah (-0.87 persen per tahun), sapi potong (-1.22 persen per tahun) dan kerbau (-15.79 persen per tahun).

Meskipun demikian, kontribusi daging sapi terhadap kebutuhan daging nasional diperkirakan akan terus mengalami peningkatan (Ditjennak, 2009). Hal tersebut harus diikuti dengan populasi sapi. Adapun Adapun wilayah sumber utama penghasil sapi potong adalah Jawa Timur, Jawa Tengah, Sulawesi Selatan, Aceh, Sumatera Barat, Sumatera

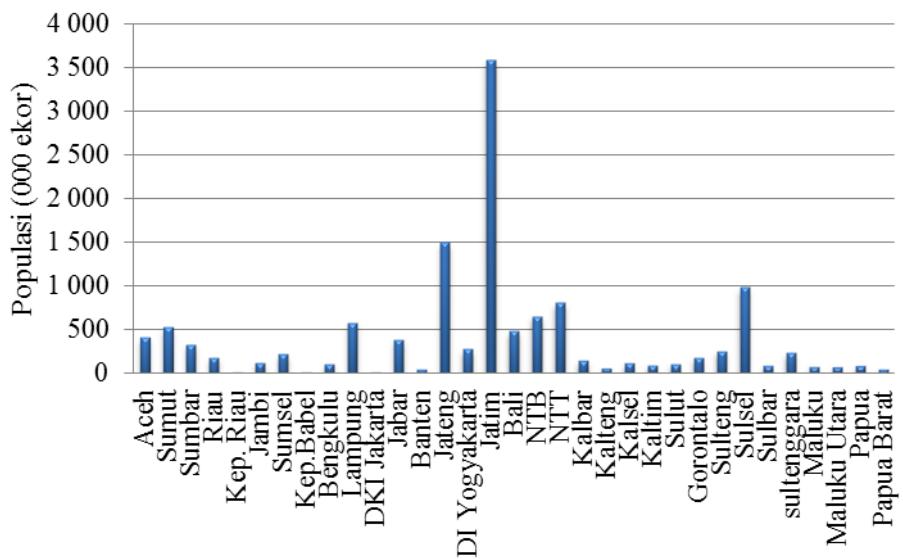
Selatan,Bali, Nusa Tenggara Timur, Nusa Tenggara Barat dan Lampung (Ramadhan 2013).

Sebaran populasi sapi potong di Indonesia pada tahun 2013 dapat dilihat pada Gambar 1, dimana terlihat bahwa provinsi Jawa Timur merupakan provinsi dengan populasi sapi potong terbesar di Indonesia (3 587 ribu ekor), Jawa Tengah (1 500 ribu ekor). Provinsi lain juga memiliki populasi sapi potong cukup besar, secara berturut-turut adalah Sulawesi Selatan (984 ribu ekor), Nusa Tenggara Timur (803 ribu ekor), Nusa Tenggara Barat (649 ribu ekor), Lampung (573 ribu ekor), Sumatera Utara (523 ribu ekor) dan Bali (478 ribu ekor).

Jawa Timur merupakan provinsi dengan populasi sapi yang paling padat di Indonesia, dimana pengeluaran dan pemasukan ternak sapi ke dan dari wilayah lain cukup tinggi. Begitu juga dengan daerah-daerah lain di Indonesia yang juga

diperuntukkan bagi pemenuhan kebutuhan lokal. Produk daging sapi mempunyai peranan yang sangat besar terhadap perekonomian nasional, namun beberapa permasalahan terjadi dapat menghambat pertumbuhan baik secara

makro maupun mikro. Pertumbuhan produksi daging sapi sebesar 3,0 persen tidak sebanding dengan laju pertumbuhan impor daging yaitu sebesar 4,7 persen (Tabel 2)



Gambar 1. Populasi sapi potong menurut provinsi di Indonesia
 Sumber : Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan 2014

Tabel 2. Penyediaan dan konsumsi daging sapi di Indonesia tahun 2009-2013 (000 ton)

Uraian	Tahun					r (%)
	2009	2010	2011	2012	2013	
Produksi	250.8	258.8	266.8	275.0	283.5	3.0
Impor	70.0	73.4	77.0	80.8	84.8	4.7
Total (Produksi + Impor)	320.8	332.2	343.8	355.8	368.3	3.4
Konsumsi	325.9	330.0	334.2	338.4	342.7	1.2

Sumber : Kementerian Pertanian, 2014

Keterangan : r = Rata-rata laju pertumbuhan per tahun

Kondisi penawaran daging sapi domestik berada pada kondisi defisit, akibatnya Indonesia melakukan pemenuhan melalui impor. Meningkatnya jumlah penduduk dan adanya perubahan

pola konsumsi serta selera masyarakat telah menyebabkan konsumsi daging sapi secara nasional cenderung meningkat. Kenaikan harga daging sapi juga akan mengakibatkan kenaikan volume daging

yang ditawarkan begitu juga sebaliknya. Jumlah permintaan daging sapi domestik lebih tinggi dibandingkan jumlah penawarannya. Hal tersebut dapat memacu peningkatan harga daging sapi dipasar domestik.

Menurut Ilham (2009) peningkatan harga daging sapi yang cenderung meningkat dari waktu ke waktu dapat disebabkan oleh usaha penggemukan sapi umumnya mengandalkan sapi bakalan impor, meskipun demikian keadaan seperti itu belum mampu menghilangkan kesenjangan antara permintaan dan penawarannya. Oleh sebab itu penelitian tentang model ekonomi daging sapi di Indonesia penting dilakukan guna melihat faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi permintaan dan harga daging sapi tersebut. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui model ekonomi daging sapi di Indonesia yang disusun atas persamaan yang saling terkait dan saling mempengaruhi antar varibel.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang bersumber dari Badan Pusat Statistik, Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan,

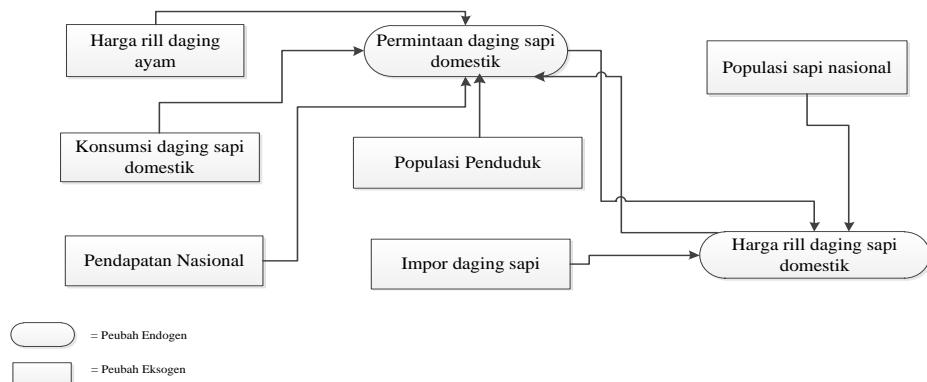
Kementerian Pertanian, Kementerian Perdagangan, Direktorat Jenderal Bea dan Cukai, FAO, USDA dan publikasi atau laporan-laporan yang berkaitan dengan penelitian ini. Jenis data yang digunakan adalah data deret waktu (time series) dengan periode waktu dari tahun 1996-2013. Tahapan yang dilakukan untuk menganalisis model ekonomi daging sapi di Indonesia antara lain, spesifikasi model, prosedur analisis dan penerapan model.

Spesifikasi model merupakan suatu upaya untuk mempelajari hubungan antar peubah dan kemudian mengekpresikan hubungan tersebut dalam bentuk persamaan matematika. Spesifikasi model ekonometrika dibuat berdasarkan pada teori ekonomi dan berbagai pengalaman empiris yang berhubungan dengan fenomena yang sedang dipelajari.

Menurut Koutsoyiannis (1977) spesifikasi model tersebut meliputi penentuan mengenai : (1) *dependent* dan *independent variable* (jika menggunakan persamaan tunggal) atau *endogenous* dan *exogenous variable* (jika menggunakan model persamaan simultan) yang dimasukkan kedalam model, (2) harapan secara teori mengenai tanda dan besaran parameter estimasi dari fungsi, (3) bentuk matematika dan model (jumlah persamaan, apakah bentuk persamaan

linear atau non linear). Adapun hubungan antar variabel yang digunakan dalam

penelitian ini dapat dilihat pada gambar 2 berikut .



Gambar 2. Hubungan antar varibel model ekonomi daging sapi di Indonesia

Perumusan model ekonometrika serta keterkaitan dengan perekonomian Indonesia terdiri dari dua persamaan struktural yang merupakan representasi dari peubah endogen dan eksogen secara operasional menghasilkan tanda dan besaran nilai yang sesuai dengan harapan teoritis. Adapun hubungan antar variabel dalam model yang dibangun dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar 2, dan spesifikasi setiap persamaan dirumuskan sebagai berikut :

1. Permintaan daging sapi domestik

Tingkat permintaan terhadap suatu barang dipengaruhi oleh harga barang itu sendiri, harga barang substitusinya, pendapatan masyarakat dan jumlah penduduk. Persamaan permintaan daging

sapi domestik adalah :

$$DDS_t = a_0 + a_1 HDDR_t + a_2 HDAR_t + a_3 PPNR_t + a_4 POP_t + a_5 DDS_{t-1} + E_{3t} \dots \dots \dots (1)$$

dimana :

DDS_t = Permintaan daging sapi domestik (000 ton) ; $HDDR_t$ = Harga rill daging sapi impor (Rp/Kg) ; $HDAR_t$ = Harga rill daging ayam (Rp/Kg); $PPNR_t$ = Pendapatan nasional (Rp) ; POP_t = Populasi penduduk (000 Jiwa); KDD_{t-1} = Lag konsumsi daging sapi domestik ; E_{3t} = Peubah pengganggu

Tanda parameter dugaan yang diharapkan : $a_2, a_3, a_4 > 0$; $a_1 < 0$; $0 < a_5 < 1$

2. Harga rill daging sapi domestik

Harga komoditas dipasar ditentukan oleh permintaan dan penawaran, dimana harga terjadi pada saat permintaan sama dengan penawaran. Harga merupakan peubah yang dapat dipengaruhi oleh beberapa peubah lain dalam bentuk

persamaan struktural. Sebagai negara Net Importir daging sapi, harga daging sapi domestik juga dipengaruhi oleh harga daging sapi impor, produksi daging sapi domestik dan permintaan daging sapi. Persamaan harga daging sapi domestik dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{HDDR}_t = b_0 + b_1\text{HDMR}_t + b_2\text{PDSD}_t + b_3\text{DDS}_t + b_4\text{MDS}_t + E_{2t} \quad \dots \quad (2)$$

dimana :

HDMR_t = Harga rill daging sapi impor (Rp/Kg); PDSD_t = Populasi sapi nasional (000 Ekor) ; DDS_t = Permintaan daging sapi domestik (000 ton); MDS_t = Impor Daging Sapi (000 ton); E_{4t} = Peubah Pengganggu.

Tanda parameter dugaan yang diharapkan : $b_1, b_3, b_4 > 0$; $b_2 < 0$

Penelitian ini menggunakan model ekonometrika persamaan simultan dengan menggunakan metode 2SLS. Model terdiri dari persamaan struktural dan identitas.

Salah satu yang menentukan metode pendugaan model adalah identifikasi model. Menurut Koutsoyiannis (1977) dapat ditentukan dengan rumus :

$$(K-M) \geq (G-1)$$

dimana:

K = total peubah dalam model; M = jumlah peubah endogen dan eksogen yang dimasukkan dalam suatu persamaan tertentu dalam model; G = total persamaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskriptif Statistik

Ukuran-ukuran deskriptif statistik dalam pengolahan data bertujuan untuk mendapatkan gambaran ringkas dari sekumpulan data, sehingga dapat disimpulkan mengenai data secara mudah dan cepat.

Tabel 3. Deskriptif statistik data model ekonomi daging sapi di Indonesia

Variabel	Minimum	Maximum	Mean	Std.Deviation	Variance
Permintaan domestik	273	342	305	21	482
Produksi	174	283	221	36	1 300
Impor	35	84	57	15	248
Harga impor	1 182	2 359	1 804	364	132 622
Harga domestik	10 704	119 610	45 411	28 293	800 501 989
Harga daging ayam	4 646	41 139	17 279	9 286	86 242 106
Pendapatan nasional	214	446	300	74	5 615
Populasi sapi	10 504	16 607	12 232	1 846	3 409 316

Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa nilai standar deviasi lebih kecil dari nilai rata-ratanya. Hal tersebut

menunjukkan bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini relatif homogen. Data yang relatif homogen dapat dengan baik

mewakili himpunan data secara keseluruhan. Sedangkan nilai varian yang diperoleh menunjukkan sebuah ukuran variabilitas data. Semakin kecil nilai sebarannya berarti nilai data semakin sama. Begitu juga jika sebarannya bernilai nol, maka nilai semua datanya adalah sama. Namun, semakin besar nilai varian berarti semakin bervariasi dan beragam suatu data.

Model ekonomi daging sapi di Indonesia

Analisis model ekonomi daging sapi dalam penelitian ini dilakukan melalui analisis "Model Ekonometrika" dengan

mempertimbangkan kriteria ekonomi, statistik dan ekonometrik (Koutsoyannis, 1977).

Model ekonomi daging sapi secara menyeluruh memperlihatkan bahwa model persamaan simultan yang dibentuk dalam model ekonomi daging sapi di Indonesia dapat dinyatakan cukup baik, karena telah memenuhi kriteria ekonomi (tanda yang relatif sama), kriteria statistik (akurat) dan kriteria ekonometrik (tidak menunjukkan serial korelasi yang serius). Adapun hasil pendugaan parameter empat persamaan tersebut dapat dilihat pada tabel 4 berikut.

Tabel 4. Hasil pendugaan parameter dan uji statistik model ekonomi daging sapi

Persamaan/Peubah	Notasi	Parameter Dugaan	Pr> Itl	Elastisitas		Keterangan
				E_{SR}	E_{LR}	
Permintaan daging sapi	DDS					$R^2 = 0.9916$
Intercept	-	3.1911	0.477	-	-	AdjR-Sq=
Harga rill dag. sapi domestik	HDDR	-0.0001	0.310	-0.014	-0.020	0.9878
Harga rill daging ayam	HDAR	0.0004	0.254	0.017	0.025	F-Stat=
Pendapatan nasional rill	PPNR	0.0001	0.498	0.00008	0.00011	260.97
Populasi penduduk	POP	0.0009	0.014	0.689	0.986	DW=2. 3418
Lag pmintaan dag. sapi dom	LDDS	0.3011	0.154	-	-	
Harga rill dag. sapi domestik	HDDR					$R^2 = 84.77$
Intercept	-	-62318.9	0.3352	-	-	AdjR-Sq=
Harga rill daging sapi impor	HDMR	14.573	0.041	0.629	-	79.69
Produksi dag. sapi domestik	PDSD	-9.804	0.479	0.057	-	F-Stat=
Pmintaan dag. sapi dom.	DDS	87.583	0.448	0.702	-	16.70
Impor daging sapi	MDS	917.76	0.161	1.385	-	DW = 1.065

1. Permintaan daging sapi domestik

Kenaikan harga daging sapi domestik akan mengakibatkan menurunnya permintaan daging sapi secara nasional. Peubah penjelas harga daging sapi domestik

bernilai negatif namun tidak berpengaruh nyata ($P<0.20$). Permintaan daging di Indonesia dipengaruhi oleh harga daging sapi yang berlaku didalam negeri. Dari analisis elastisitasnya menunjukkan bahwa

permintaan daging sapi tidak responsif terhadap harga daging sapi domestik baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang dengan nilai elastisitas masing-masing sebesar -0.014 dan -0.020. Hal tersebut menunjukkan bahwa jika terjadi kenaikan harga sebesar 10 persen, maka akan menurunkan permintaan hanya sebesar 0.14 dalam jangka pendek dan 0.20 persen dalam jangka panjang. Dimana komoditas barang pangan adalah bersifat inelastis.

Hasil penelitian Rusastra (1987) menunjukkan bahwa produk pangan asal ternak dalam hal ini daging sapi, bagi masyarakat Indonesia masih merupakan barang mewah sehingga tidak responsif terhadap perubahan harga. Harga daging sapi baik dalam jangka pendek dan jangka panjang tidak responsif, menunjukkan bahwa konsumen daging sapi adalah golongan menengah ke atas yang tidak berpengaruh dengan perubahan harga. Hasil temuan Tseuo (2011) yang menyatakan bahwa permintaan daging sapi tidak responsif terhadap perubahan rasio harga daging sapi domestik dan daging ayam. Daging ayam merupakan salah satu komoditas substitusi daging sapi, meskipun daging ayam sebagai komoditas substitusi namun tidak mempunyai kaitan yang erat dengan

daging sapi. Hal ini ditunjukkan oleh nilai elastisitasnya baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, yang masing-masing bernilai 0.017 dan 0.025. Meskipun harga daging ayam tidak berpengaruh nyata ($P<0.20$) terhadap permintaan daging sapi domestik tetapi kenaikan harga daging ayam akan meningkatkan permintaan terhadap daging sapi. Jika harga daging sapi mahal maka konsumen akan beralih mengkonsumsi daging ayam.

Hasil penelitian Priyanto (2003) menunjukkan bahwa terdapat pola persaingan antara konsumsi daging ayam dan daging sapi yang kedua komoditas tersebut dikategorikan sebagai barang kompetitif. Konsumen akan cenderung mengkonsumsi salah satu komoditas daging tersebut berdasarkan pertimbangan harga, jika harga daging sapi mahal maka konsumen akan beralih mengkonsumsi daging ayam dan sebaliknya. Hal yang sama juga ditemukan oleh Rusma (tanpa tahun) dimana perubahan harga daging ayam mempunyai hubungan yang positif dengan permintaan daging sapi. Hasil penelitian Kariyasa (2000) menyebutkan bahwa, daging ayam merupakan barang komplementer dari daging sapi, sementara komoditas ikan,

telur dan daging kambing merupakan barang subsitusi dari daging sapi.

Peningkatan pendapatan nasional cenderung meningkatkan permintaan daging sapi secara nasional pula meskipun hal tersebut tidak berpengaruh nyata ($P>0.20$), dimana hasil nilai parameter dugaan ditunjukkan dengan nilai yang positif. Jika tingkat pendapatan meningkat, maka akan meningkatkan pembelian pada komoditas daging sapi hal ini menunjukkan bahwa komoditi daging sapi merupakan barang normal bukan merupakan barang mewah. Dimana dengan tingkat pendapatan yang lebih tinggi, konsumen dapat membeli lebih banyak barang tersebut. Hasil analisis elastisitas menunjukkan bahwa untuk nilai jangka pendek dan jangka panjang masing-masing sebesar 0.00008 dan 0.00011. Hal tersebut menunjukkan bahwa permintaan daging sapi tidak responsif terhadap perubahan pendapatan. Jika kenaikan pendapatan sebesar 1 persen akan meningkatkan permintaan hanya sebesar 0.00008 dalam jangka pendek dan 0.00011 persen dalam jangka panjang. Hasil penelitian Adetunji (2012) menyebutkan bahwa permintaan daging sapi di Nigeria relatif tinggi dimana daging sapi juga merupakan barang normal. Intervensi harga dilakukan dalam rangka untuk menstabilkan harga daging .

Hal tersebut berbeda dengan hasil penelitian Priyanto (2003) yang menunjukkan bahwa pendapatan cenderung menurunkan konsumsi daging sapi nasional yang mana daging sapi belum merupakan komoditas utama pada sebagian besar masyarakat, tetapi masih merupakan barang mewah sehingga belum banyak dikonsumsi oleh masyarakat secara umum. Semakin tinggi pendapatan, permintaan terhadap daging sapi semakin tidak responsif, artinya bahwa proporsi pengeluaran konsumsi daging sapi cenderung menurun dengan meningkatnya pendapatan. Menurut Ilham (1998) bahwa kondisi tersebut dapat dijadikan indikasi bahwa tidak semua peningkatan pendapatan masyarakat digunakan untuk perbaikan gizi keluarga karena keputusan untuk mengkonsumsi tidak hanya ditentukan oleh tingkat pendapatan tetapi juga oleh tingkat pendidikan.

Populasi penduduk memegang peran yang sangat penting dalam permintaan daging sapi. Hasil analisis menunjukkan bahwa peubah penjelas populasi penduduk bertanda positif dan berpengaruh nyata ($P<0.05$) terhadap permintaan daging sapi dengan nilai elastisitas yaitu sebesar 0.797 dan 1.027 masing-masing pada elastisitas jangka pendek dan jangka panjang. Dengan kata

lain, permintaan daging sapi domestik responsif terhadap laju peningkatan populasi penduduk. Peningkatan populasi penduduk sebesar 1 persen, maka akan meningkatkan permintaan daging sapi sebesar 0.689 persen pada jangka pendek dan sebesar 0.986 persen pada jangka panjang.

2. Harga rill daging sapi domestik

Harga daging sapi impor berpengaruh nyata ($P<0.05$) terhadap harga daging sapi domestik yang ditunjukkan dengan hasil parameter dugaan yang positif. Hal tersebut menunjukkan bahwa harga daging sapi impor cenderung meningkatkan harga daging domestik. Bila harga komoditas daging impor mengalami peningkatan, maka cenderung akan mengurangi volume impor daging sapi. Sehingga konsumen daging cenderung beralih untuk mengkonsumsikan daging sapi dalam negeri. Dalam era perdagangan bebas, perubahan harga dipasar internasional akan berpengaruh terhadap situasi pasar domestik. Indonesia merupakan negara *small country*, yang berperan sebagai *price taker*, dimana jika terjadi kenaikan harga daging sapi impor maka harga daging sapi domestik juga mengalami peningkatan. Dalam jangka pendek harga rill daging sapi

impor bersifat inelastis. Atau dengan kata lain bahwa harga daging sapi domestik tidak responsif terhadap perubahan harga daging sapi impor dengan nilai elastisitasnya 0.629. Hal tersebut menggambarkan bila harga impor meningkat 1 persen, dalam jangka pendek harga daging domestik hanya akan meningkat sebesar 0.629 persen.

Hasil penelitian Ilham (1998) menunjukkan bahwa harga daging impor memberikan pengaruh yang positif juga. Kebijakan impor yang bertujuan untuk memenuhi segmen pasar tertentu dan memenuhi kebutuhan domestik pada waktu-waktu tertentu dengan harga yang relatif murah, dapat menekan kenaikan harga domestik, karena konsumen akan mensubstitusikan daging domestik dengan daging impor begitu perbedaan harga keduanya menjadi tinggi. Meskipun adanya larangan namun fenomena di lapang menunjukkan adanya kecenderungan peningkatan jumlah daging impor yang dipasarkan di pasar tradisional. Hal ini terjadi akibat harga daging sapi impor lebih murah dari pada harga daging sapi domestik.

Produksi daging sapi domestik berpengaruh negatif terhadap harga daging sapi domestik. Kenaikan produksi daging sapi domestik akan menurunkan

harga daging sapi domestik. Meskipun harga daging sapi tidak responsif terhadap produksi daging sapi yang ditunjukkan dengan nilai elastisitasnya.

Penelitian Krishnapillai (2012) menunjukkan hal yang sama dimana peningkatan jumlah produksi daging sapi akan menurunkan harga. Permintaan daging sapi berpengaruh positif terhadap harga daging sapi domestik meskipun tidak berpengaruh nyata. Respon harga terhadap perubahan permintaan bersifat inelastis. Bila terjadi kenaikan daging sapi akibat adanya peningkatan pendapatan atau peningkatan jumlah penduduk, maka akan terjadi *excess demand* terhadap daging sapi sehingga harga daging sapi dipasar domestik akan meningkat.

Peningkatan impor akan mengakibatkan kenaikan harga daging sapi domestik yang ditunjukkan dengan hasil yang positif dan bepengaruh nyata. Harga daging sapi domestik responsif terhadap impor daging sapi. Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai elastisitas jangka pendeknya sebesar 1.385. Adanya kompetitor daging sapi impor dengan harga yang lebih murah, mengakibatkan perubahan permintaan yang dipenuhi dari produk impor. Dengan demikian harga daging sapi domestik mengalami kenaikan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Permintaan daging sapi domestik responsif terhadap laju peningkatan populasi penduduk dimana laju peningkatan penduduk menuntut perkembangan usaha ternak secara umum sebagai pemasok kebutuhan protein hewani.
2. Harga daging sapi domestik dipengaruhi oleh impor dan harga daging sapi impor.

Saran

Stabilitas harga daging harus diikuti dengan validasi data produksi dan konsumsi secara berkala. Saat ini terjadi ketidakseimbangan antara pasokan dan permintaan daging di dalam negeri akibat perbedaan data sehingga dapat memicu gejolak harga daging.

DAFTAR PUSTAKA

- Harmini, Asmarantaka RW dan Atmakusuma J. 2011. Model Dinamis Sistem Ketersediaan Daging Sapi Nasional. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 12(1): 128-146.
Handayani S. 2015. Permintaan dan Penawaran Daging Sapi di Indonesia. [Tesis]. Bogor: Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.

- Ilham N. 1998. Penawaran dan permintaan daging sapi di Indonesia: suatu analisis simulasi [Tesis]. Bogor: Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Kariyasa K. 2000. Analisis Penawaran dan Permintaan Daging Sapi di Indonesia Sebelum dan Saat Krisis Ekonomi: Suatu Analisis Proyeksi Swasembada Daging Sapi 2005. Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Bogor.
- Koutsoyiannis A. 1997. *Theory of Econometrics*. Second Edition. London: The Macmillan Press Ltd.
- Krishnapillai S. 2012. Impact of NAFTA on the Preference for Meat Consumption in USA: An Inverse Demand System Approach. *International Journal of Economics and Financial Issues* 2(1): 79-84.
- Pakpahan SR, Asima. 2012. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Impor Daging Sapi di Indonesia. *Economics Development Analysis Journal (EDAJ)*. 1(2).
- Priyanto D. 2003. Evaluasi kebijakan impor daging sapi dalam rangka proteksi peternak domestik: Analisis penawaran dan permintaan [Tesis]. Bogor: Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Rusastra IW. 1987. Prakiraan Produksi dan Kebutuhan Produk Pangan di Indonesia. *Forum Agro Ekonomi*. 5(1&2) :15-21.
- Tseuoia T, Syaukat Y, Hakim DB. 2012. The Impact Of The Australia and New Zealand Free Trade Agreement On The Beef Industry In Indonesia. *J.ISSAAS*. 18(2):70-82.

ANALISIS PERMINTAAN PEMBIAYAAN PERTANIAN SYARIAH UNTUK USAHATANI PADI DI KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

Budi Yoko¹

¹⁾ Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Singaperbangsa Karawang, Jawa Barat
yoko351@gmail.com

Abstrak

Keterbatasan modal dan rendahnya akses terhadap layanan pembiayaan dari lembaga keuangan masih menjadi kendala bagi sebagian besar petani di Indonesia. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) sebagai salah satu lembaga keuangan mikro yang tumbuh dan berkembang di wilayah perdesaan memiliki potensi besar untuk meningkatkan akses petani terhadap sumber permodalan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan petani terhadap pembiayaan pertanian syariah dan mengestimasi realisasi penggunaan pembiayaan pertanian syariah bagi usahatani padi. Dengan menggunakan model regresi linier berganda, diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan petani terhadap pembiayaan pertanian syariah dari KJKS adalah cost of fund dan pendapatan usahatani. Moral hazard terjadi dalam realisasi penggunaan pembiayaan pertanian, dimana pembiayaan pertanian yang diperoleh petani tidak seluruhnya diaplikasikan dalam kegiatan usahatani padi.

Kata kunci: Pembiayaan Pertanian Syariah, Permintaan Pembiayaan, KJKS

Abstract

Capital constraints and low access to financial services from financial institutions remains a constraint for most farmers in Indonesia. Sharia Cooperative Financial Services or Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) as one of the microfinance institutions that grow and develop in rural areas have potential to improve farmers' access to sources of capital. The objective of this study are to identify the factors that affect farmers' demand to agricultural financing sharia and to estimate realization of agricultural finance sharia for rice farming. The results of multiple linear regression model analysis, it is known that the factors that influence the demand of farmers on agricultural financing of KJKS is cost of funds and farm income. Moral hazard occurs in the realization of agricultural finance, agricultural finance obtained where farmers are not fully applied in rice farming activities.

Keywords: Sharia Agricultural Financing, Financing Demand, KJKS

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Keterbatasan modal dan rendahnya akses terhadap fasilitas pembiayaan menjadi salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh sebagian besar petani di Indonesia. Modal merupakan unsur esensial dalam peningkatan produksi dan taraf hidup masyarakat petani, sehingga menurut Hamid (1986) keterbatasan modal dapat membatasi gerak sektor pertanian. Ditambah lagi pada era teknologi

pertanian seperti saat ini, kebutuhan petani akan modal untuk memenuhi input pertanian menjadi lebih intensif. Permasalahan kembali muncul karena sebagian besar petani di Indonesia tidak sanggup mendanai usahatani yang padat modal dengan dana mereka sendiri (Syukur, 2000) dan memiliki kendala untuk mengakses sumber pembiayaan. Dalam jangka panjang, permasalahan ini dapat

menjadi titik awal terjadinya siklus rantai kemiskinan pada masyarakat petani di perdesaan yang sulit untuk diputus (Ashari, 2006).

Kondisi permodalan petani yang lemah sebenarnya telah disadari oleh Pemerintah Indonesia, yang dibuktikan dengan upaya pemerintah untuk meluncurkan berbagai program pembiayaan. Akan tetapi, kinerja dari berbagai program pembiayaan tersebut belum optimal (Ashari, 2006). Salah satu penyebabnya menurut Syaukat (2011) adalah karena timbulnya *moral hazard* pada petani selaku penerima program. Peran perbankan selaku lembaga intermediasi keuangan dalam menyalurkan pembiayaan pertanian pun sangat rendah. Berdasarkan data dari Bank Indonesia (2012), jumlah pembiayaan pertanian yang disalurkan oleh perbankan di Indonesia hanya 5.2 persen dari total seluruh pembiayaan.

Guna mengatasi permasalahan keterbatasan akses petani terhadap sumber permodalan, kemampuan fiskal pemerintah yang terbatas, serta keengganan perbankan untuk memberikan kredit atau pembiayaan secara langsung kepada petani, maka diperlukan upaya untuk mengoptimalkan peran lembaga keuangan mikro yang dapat menjadi alternatif sumber pembiayaan bagi petani di perdesaan. Salah satu bentuk lembaga keuangan mikro yang memiliki eksistensi, baik dalam hal peranan maupun penerimaan di kalangan

masyarakat perdesaan, khususnya petani di Kabupaten Lampung Tengah adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). KJKS merupakan koperasi yang mekanisme operasionalnya mengacu pada prinsip syariah/islam. Sektor pertanian selaku sektor perekonomian utama di Lampung Tengah menjadi pangsa pasar utama dari KJKS di Lampung Tengah. Merujuk data dari Pusat Koperasi Syariah Lampung (Puskopsyah), pada tahun 2013 pembiayaan yang disalurkan oleh KJKS di Lampung Tengah didominasi oleh sektor perdagangan dan jasa yang mencapai 63 persen. Sedangkan pembiayaan yang disalurkan bagi sektor pertanian selaku sektor perekonomian utama baru mencapai 26 persen. Hal ini menunjukkan bahwa petani selaku aktor utama dalam usahatani masih memiliki keterbatasan untuk mengakses sumber permodalan dari lembaga pembiayaan, termasuk KJKS. Keterbatasan dalam mengakses sumber pembiayaan dari lembaga pembiayaan mengakibatkan petani menggantungkan kecukupan modal usahatannya dari modal sendiri yang terbatas atau sumber-sumber lain seperti tengkulak. Kondisi keterbatasan modal atau tingginya *cost of fund* yang harus dikeluarkan petani apabila mengakses pembiayaan dari tengkulak akan berpengaruh terhadap optimalisasi pendapatan dan produktivitas usahatani yang dikelola oleh petani.

Keberadaan KJKS sebagai lembaga

keuangan perdesaan yang cukup aktif menyalurkan pembiayaan pertanian bagi petani, khususnya di Kabupaten Lampung Tengah diharapkan mampu menjadi solusi bagi permasalahan rendahnya akses petani terhadap lembaga permodalan. Dengan adanya fasilitas pembiayaan pertanian dari KJKS, diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan usahatani padi di Kabupaten Lampung Tengah. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian mengenai permintaan petani terhadap pembiayaan pertanian syariah di Kabupaten Lampung Tengah.

Keterbatasan aksessibilitas petani terhadap pembiayaan berhubungan dengan *asymmetric information* yang terjadi pada pasar pembiayaan, terutama pada sumber pembiayaan formal. *Asymetric information* akan menyebabkan adanya *credit rationing* yang disebabkan karena pembatasan jumlah kredit oleh lembaga keuangan. Akibatnya, jumlah pembiayaan atau kredit yang diberikan lembaga keuangan lebih kecil dibandingkan dengan jumlah yang diminta (Jafee dan Modigliani, 1969). Hal ini menjadi pemicu timbulnya permasalahan keterbatasan aksessibilitas dan permintaan terhadap sumber pembiayaan.

Bagi sebagian besar petani di perdesaan yang masih terkendala dengan permodalan, keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan dari luar akan mempengaruhi

kinerja usahatani, terutama dalam pemenuhan input produksi, sehingga hal ini akan berpengaruh pada produktivitas dari usahatani yang dijalankan. Keberadaan KJKS sebagai lembaga keuangan yang berbasis di perdesaan dan cukup aktif menyalurkan pembiayaan (salah satunya bagi sektor pertanian) diharapkan dapat meningkatkan akses dan permintaan petani terhadap sumber pembiayaan. Oleh karena itu, mempelajari faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan petani terhadap sumber pembiayaan menjadi penting untuk dilakukan.

Pembiayaan pertanian dari KJKS diarahkan sebagai penguatan modal usahatani. Dengan adanya pembiayaan pertanian dari KJKS diharapkan petani mampu meningkatkan penggunaan input produksi menjadi efisien, sehingga produksi dan produktivitas usahatani meningkat dan pada akhirnya mampu meningkatkan pendapatan petani padi di Kabupaten Lampung Tengah. Efektivitas dari pembiayaan pertanian untuk meningkatkan alokasi penggunaan input dipengaruhi oleh tingkat realisasi pembiayaan tersebut dalam kegiatan usahatani. Oleh karena itu, realisasi dari penggunaan pembiayaan pertanian dalam kegiatan usahatani padi penting untuk diketahui. Apakah petani menggunakan seluruh pembiayaan yang diperoleh bagi perbaikan input usahatani, atau hanya sebagian yang diaplikasikan di usahatani dan sebagian lagi

digunakan untuk memenuhi kebutuhan lain, seperti konsumsi atau keperluan sosial kemasayarakatan. Berdasarkan uraian tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah: 1) mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan petani terhadap pembiayaan pertanian syariah yang disalurkan oleh KJKS, dan 2) mengestimasi jumlah pembiayaan pertanian yang direalisasikan petani pada usahatani padi.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung, yang merupakan salah satu penghasil utama padi di Indonesia. Jumlah produksi padi Provinsi Lampung pada tahun 2013 mencapai 3,2 juta ton, dan menempati peringkat tujuh secara nasional. Kabupaten Lampung Tengah merupakan penghasil utama padi di Provinsi Lampung. Luas wilayah Kabupaten Lampung Tengah adalah 4,789,82 km², yang didominasi dataran rendah dengan ketinggian antara 29 sampai dengan 59 meter di atas permukaan laut. Kabupaten Lampung Tengah memiliki 28 kecamatan dengan Gunung Sugih sebagai ibukota. Pada tahun 2013 jumlah penduduk Kabupaten Lampung Tengah sebanyak 1,192,958 jiwa dengan laju pertumbuhan penduduk sebesar 1,14 persen.

Kegiatan usahatani padi di lokasi penelitian didukung oleh keberadaan lembaga

keuangan mikro perdesaan dan pasar untuk pemasaran hasil panen maupun input usahatani. Pada tahun 2012 jumlah lembaga keuangan mikro perdesaan dalam bentuk koperasi di Kabupaten Lampung Tengah mencapai 324 unit dengan jumlah anggota sebanyak 75,326 orang (Dinas Koperasi dan UKM Lampung Tengah 2013). Salah satu bentuk jenis koperasi terbesar di Kabupaten Lampung Tengah adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Data Dinas Koperasi dan UKM Lampung Tengah pada tahun 2013 menunjukkan jumlah KJKS mencapai 40 unit dengan jumlah anggota sebanyak 15,143 orang. Pasar untuk pemasaran komoditas padi berbentuk oligopolistik. Pedagang besar (tengkulak) yang tersebar di setiap desa merupakan penampung utama hasil padi petani. Sebagian besar petani langsung menjual hasil panennya ketika musim panen, dan hanya menyisakan sebagian kecil untuk persedian konsumsi keluarga.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli sampai dengan Agustus 2014. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara mendalam (*depth interview*) dengan petani padi yang mengakses pembiayaan dari KJKS. KJKS yang dijadikan contoh adalah KJKS Surya Abadi. Pemilihan KJKS Surya Abadi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan KJKS Surya Abadi merupakan salah satu KJKS dengan asset terbesar dan beroperasi di daerah

penghasil padi utama di Kabupaten Lampung Tengah.

Jumlah petani sampel dalam penelitian ini adalah 41 orang yang tersebar di dua kecamatan, yaitu Kecamatan Seputih Banyak dan Seputih Raman. Kedua kecamatan tersebut merupakan wilayah kerja dari KJKS Surya Abadi dan juga sentra produksi padi di Kabupaten Lampung Tengah yang mendapat pengairan dari irigasi teknis. Pada tahun 2013, sebanyak 18.2 persen produksi padi Lampung Tengah berasal dari dua kecamatan tersebut. Selain itu, jumlah luas panen dari dua kecamatan sampel mencapai 13.37 persen dari total luas panen padi seluruh kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah (BPS Kabupaten Lampung Tengah, 2013). Pengambilan contoh dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *stratified random sampling*.

Model Permintaan Pembiayaan Pertanian Syariah

KJKS sebagai lembaga keuangan mikro semi-formal yang berbasis perdesaan dinilai cukup berhasil dalam menyediakan fasilitas permodalan bagi petani yang berada di perdesaan Lampung Tengah. Hal ini mempertegas temuan Messah dan Wangai (2001) yang menyatakan bahwa bank komersial dan lembaga keuangan formal dinilai gagal dalam memenuhi pembiayaan bagi pelaku usaha kecil. Akan tetapi, jika dilihat dari jumlah pembiayaan yang telah salurkan oleh KJKS terlihat bahwasanya petani masih

terkendala untuk mengakses pembiayaan dari KJKS.

Keterbatasan aksesibilitas dan permintaan petani terhadap pembiayaan berhubungan dengan *asymmetric information* yang terjadi pada pasar pembiayaan. *Asymmetric information* akan menyebabkan adanya *credit rationing*, yang disebabkan karena pembatasan jumlah kredit oleh lembaga keuangan. Akibatnya, jumlah pembiayaan atau kredit yang diberikan lembaga keuangan lebih kecil dibandingkan dengan jumlah yang diminta (Jafee dan Modigliani, 1969). Hal ini menjadi pemicu timbulnya permasalahan keterbatasan aksesibilitas dan permintaan terhadap sumber pembiayaan.

Untuk mengkaji faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan pembiayaan pertanian dari KJKS digunakan analisis regresi linier berganda. Model regresi linear berganda merupakan persamaan regresi dengan pendugaan nilai peubah Y (*dependent*) berdasarkan hasil pengukuran beberapa peubah X (*independent*).

Variabel terikat (peubah Y) adalah jumlah realisasi pembiayaan pertanian yang diterima petani dari KJKS. Variabel bebas (peubah X) terdiri dari variabel yang merepresentasikan karakteristik personal dan sosial ekonomi petani sebagai debitur serta beberapa variabel yang terkait lembaga pembiayaan. Dalam hal ini terdapat lima variabel bebas

yang dimasukkan dalam model permintaan pembiayaan pertanian, yaitu usia petani (X_1), luas lahan (X_2), *cost of fund* (X_3), pendapatan usahatani (X_4), dan lama menjadi anggota KJKS (X_5). Adapun model permintaan pembiayaan pertanian KJKS adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4 + \alpha_5 X_5 + \mu$$

Dimana:

Y = Permintaan pembiayaan pertanian KJKS (Rp)

X_1 = Usia petani (tahun)

X_2 = Luas lahan (ha)

X_3 = *Cost of fund* (Rp)

X_4 = Pendapatan usahatani (Rp)

X_5 = Lama petani menjadi anggota KJKS (tahun)

μ = Gangguan acak dalam model

Nilai koefisien yang diharapkan adalah X_1 , $X_3 < 0$; $X_2, X_4, X_5 > 0$. Adapun hipotesis yang diuji adalah:

H_0 = peubah bebas tidak berpengaruh nyata terhadap peubah tak bebas

H_1 = peubah bebas berpengaruh nyata terhadap peubah tak bebas.

Usia debitur merupakan salah satu variabel yang diperhatikan oleh lembaga pembiayaan dalam memberikan suatu pembiayaan, karena hal ini menyangkut kemampuan debitur untuk mengembalikan pembiayaan (*repayment*). Luas lahan merupakan variabel yang di *proxy* sebagai aset yang dimiliki oleh petani. Aset yang dimiliki oleh petani selaku debitur merupakan salah satu ukuran yang menjadi penilaian lembaga keuangan untuk menyetujui permohonan pembiayaan yang diajukan. Variabel *cost of fund* merupakan komponen biaya yang harus ditanggung petani untuk mendapatkan

sejumlah pembiayaan dari KJKS. Pendapatan usahatani adalah variabel yang merepresentasikan pendapatan yang menjadi sumber pengembalian pembiayaan yang diperoleh petani. Rekam jejak petani selaku debitur dilihat dari lama petani menjadi anggota KJKS. Apabila petani sudah menjadi anggota KJKS dalam rentang waktu yang cukup lama, maka KJKS sudah memiliki informasi yang cukup banyak mengenai karakteristik personal petani, sehingga hal ini akan mempengaruhi tingkat persetujuan pembiayaan yang diajukan

HASIL PEMBAHASAN

Kondisi Pembiayaan Pertanian Syariah di Kabupaten Lampung Tengah

KJKS merupakan lembaga swadaya masyarakat (dalam pengertian didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat) yang berbentuk lembaga keuangan koperasi yang berlandaskan syariah. Dewasa ini perkembangan KJKS di Indonesia menunjukkan *tren* peningkatan yang cukup signifikan, termasuk di Kabupaten Lampung Tengah. Pendiri KJKS di Lampung Tengah secara umum dapat dibedakan menjadi empat, yaitu: 1) organisasi sosial kemasyarakatan, 2) lembaga koperasi, 3) usaha perorangan atau keluarga, dan 4) bank umum syariah yang bekerjasama dengan kelompok masyarakat.

Pendirian dan kegiatan operasional KJKS dirancang sebagai lembaga ekonomi rakyat,

yang secara konsepsi lebih fokus kepada kelompok masyarakat miskin dan nyaris miskin (*poor and near poor*). Kegiatan utamanya adalah pengembangan usaha mikro dan usaha kecil, terutama melalui bantuan penguatan permodalan. Dalam tubuh KJKS terdapat dua peran yang saling menunjang, yaitu kepentingan sosial (*baitul maal*) dan kepentingan bisnis (*baitul tamwil*). Sebagai *baitul maal*, KJKS menerima titipan zakat, infaq, dan shadaqah serta menyalurkannya (*tasaruf*) sesuai dengan kaidah yang berlaku. Sedangkan sebagai *baitul tamwil*, KJKS berperan dalam mengembangkan usaha-usaha produktif dan meningkatkan kualitas kegiatan pelaku usaha kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menyalurkan pembiayaan produktif.

KJKS Surya Abadi berdiri sejak tahun 2001 di Kecamatan Seputih Banyak. Alasan dan motivasi utama pendirian KJKS Surya Abadi adalah keprihatinan terhadap kondisi sebagian besar pelaku usaha kecil yang sulit untuk berkembang karena keterbatasan modal serta banyaknya praktik pembiayaan dengan bunga tinggi yang dilakukan oleh para pelepas uang (*money lender*). Sejak didirikan, pertumbuhan KJKS Surya Abadi menunjukkan *trend* yang positif. Hal itu dapat dilihat dari peningkatan kantor layanan, jumlah anggota, jumlah simpanan anggota, jumlah pembiayaan yang disalurkan, rasio pembiayaan macet (NPF) dan aset. Pada saat ini KJKS Surya Abadi telah

memiliki 8 kantor layanan yang tersebar di Kabupaten Lampung Tengah dan Lampung Timur. Jumlah anggota KJKS Surya Abadi sampai dengan Desember 2013 mencapai 15,868 orang dengan jumlah simpanan anggota sebesar Rp 29.7 Miliar. Jumlah pembiayaan yang berhasil disalurkan sampai dengan tahun 2013 meningkat sebesar 23.3 persen dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Total pembiayaan yang disalurkan sebesar Rp 33.8 Miliar, yang didominasi pembiayaan pada sektor pertanian dan perdagangan. Nilai ratio pembiayaan macet atau *non performing financing* (NPF) pun menunjukkan angka yang rendah, yaitu 1.7 persen. Pada tahun 2014 *asset* KJKS Surya Abadi tumbuh sebesar 36.3 persen, dimana pada tahun 2014 *asset* yang berhasil dibukukan mencapai Rp 55 Miliar.

Produk layanan KJKS Surya Abadi secara umum dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pendanaan (simpanan) dan pembiayaan. Produk simpanan sebagian besar menggunakan akad *mudharabah* (bagi hasil) dan *wadiah* (titipan). Bagi hasil yang kompetitif dan pelayanan yang baik merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan bagi masyarakat untuk menyimpan dananya di KJKS Surya Abadi. Sedangkan untuk produk pembiayaan, akad yang diterapkan lebih beragam, seperti *murabahah* (jual beli), *ijaroh* (sewa), *mudharabah* (bagi hasil), *musyarakah* (kongsi)

dan *qardhul hasan* (dana kebaikan). Aplikasi akad yang mendominasi dari pembiayaan pertanian adalah *murabahah*, yaitu dalam bentuk pembelian input produksi, seperti pupuk, pestisida, dan upah tenaga kerja. Pembiayaan pertanian yang disalurkan oleh lembaga keuangan mikro, baik KJKS maupun KSP diarahkan sebagai upaya untuk penguatan sisi permodalan petani. Dengan adanya pembiayaan ini petani diharapkan dapat meningkatkan penggunaan input usahatannya menjadi lebih optimal, sehingga

dapat meningkatkan output yang dihasilkan.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Pertanian Syariah

Keterbatasan akses petani terhadap sumber pembiayaan berpangkal pada *credit rationing* yang terjadi pada pasar pembiayaan. Salah satu penyebab timbulnya *credit rationing*, khususnya di pasar pembiayaan mikro perdesaan adalah keterbatasan modal dan dana yang dimiliki oleh lembaga keuangan, termasuk KJKS.

Tabel 1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Pertanian KJKS

Variabel	Parameter Dugaan	t-value	Pr > t
Konstanta	-256.65	-0.19	0.85
Usia (X_1)	-27.78	-0.98	0.33
Luas lahan (X_2)	23.99	1.23	0.22
<i>Cost of fund</i> (X_3)	-20.29 ^a	-20.86	<.0001
Pendapatan usahatani (X_4)	0.23 ^b	2.17	0.03
Lama menjadi anggota KJKS (X_5)	3.83	0.18	0.85
F-Hitung	98.61		
R-square	0.87		

^a berpengaruh nyata pada $\alpha=0.01$, ^b berpengaruh nyata pada $\alpha=0.05$

Berbagai upaya telah dilakukan KJKS untuk mengatasi permasalahan tersebut, antara lain meningkatkan dana pihak ketiga dalam bentuk simpanan masyarakat dan kerjasama dengan perbankan syariah melalui skim *joint financing* atau *chanelling*. Akan tetapi, hal tersebut masih belum mampu memenuhi seluruh permintaan pembiayaan yang diajukan calon debitur.

Tabel 1 menyajikan hasil estimasi model permintaan pembiayaan pertanian

syariah KJKS di Kabupaten Lampung Tengah. Hasil estimasi memperlihatkan model yang baik. Hal ini terlihat dari nilai R-square sebesar 0.87 yang menjelaskan bahwa sebanyak 87 persen keragaman atau variasi dari permintaan pembiayaan dapat dijelaskan oleh seluruh variabel bebas yang digunakan di dalam model. Nilai statistik uji F sebesar 98.61 yang signifikan pada taraf nyata 1 persen menandakan bahwa seluruh variabel bebas yang digunakan dalam model secara

bersama-sama berpengaruh nyata terhadap permintaan pembiayaan pertanian syariah KJKS.

Hasil pengujian parameter secara parsial menunjukkan bahwa terdapat dua variabel yang berpengaruh nyata, yaitu yaitu *cost of fund* pada selang kepercayaan 1 persen dan pendapatan usahatani padi pada selang kepercayaan 5 persen. Sedangkan variabel usia petani, luas lahan, dan lama menjadi anggota KJKS secara statistik tidak berpengaruh nyata. Hasil analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan petani terhadap pembiayaan pertanian KJKS dapat dilihat pada Tabel 1.

Variabel *cost of fund* memiliki tanda parameter negatif dan signifikan pada taraf kepercayaan 1 persen. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah biaya yang harus dikeluarkan oleh petani sebagai debitur untuk mendapatkan pembiayaan pertanian berbanding terbalik dengan tingkat permintaan pembiayaan. Artinya, apabila terjadi kenaikan *cost of fund* maka permintaan pembiayaan pertanian KJKS akan semakin turun. Temuan ini sesuai dengan Nizar (2004) yang menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan kredit usahatani salah satunya adalah suku bunga. Selain itu, dalam konteks biaya transaksi, Kausar (2013) dalam kajiannya menyebutkan bahwa biaya transaksi memiliki korelasi yang

negatif dengan tingkat pemintaan kredit mikro di Pakistan.

Hasil pendugaan parameter peubah pendapatan dari usahatani padi memiliki tanda positif dan berpengaruh nyata pada selang kepercayaan 5 persen. Hal ini dapat diartikan bahwa peningkatan pendapatan usahatani akan meningkatkan permintaan pembiayaan pertanian, atau dengan kata lain petani yang berpendapatan lebih besar memiliki kecenderungan untuk mengajukan permintaan pembiayaan pertanian dibandingkan dengan petani yang berpendapatan lebih rendah. Semakin tinggi pendapatan usahatani yang diperoleh menunjukkan semakin baik kemampuan petani dalam mengelola usahatannya. Petani biasanya terdorong untuk terus melakukan inovasi dan perbaikan manajemen usahatani melalui penggunaan berbagai teknologi baru. Upaya perbaikan manajemen usahatani melalui penerapan teknologi baru membutuhkan dukungan modal, sehingga hal ini dapat meningkatkan permintaan petani terhadap pembiayaan pertanian. Dari sisi kreditur, KJKS sebagai lembaga keuangan menganggap petani yang memiliki pendapatan lebih besar memiliki kemampuan pengembalian pembiayaan yang lebih baik, sehingga lebih dipercaya oleh lembaga keuangan. Hasil dari analisis ini sesuai dengan penelitian Nuryartono

(2005); Messah dan Wangai (2011); Anyiro dan Oriaku (2011); Azriani (2013), yang menemukan bahwa pendapatan debitur memiliki pengaruh positif terhadap permintaan pembiayaan.

Usia petani tidak menjadi salah satu variabel yang signifikan mempengaruhi permintaan pembiayaan pertanian KJKS, meskipun secara kaidah ekonomi tanda parameter menunjukkan kesesuaian. Hal ini diduga karena sebagian besar petani di daerah penelitian berada pada usia produktif dan memiliki rentang usia yang tidak jauh berbeda. Usia debitur merupakan salah satu faktor yang diperhatikan oleh lembaga keuangan dalam proses persetujuan permohonan pembiayaan. Seperti yang dikemukakan oleh Ajagbe *et al.* (2012), bahwasanya usia debitur akan mempengaruhi total pinjaman yang diperolehnya. Semakin tua usia debitur maka jumlah pinjaman yang diperoleh akan semakin kecil. Pertambahan usia debitur akan mengurangi usia produktifnya, sehingga lembaga keuangan akan mengurangi jumlah pinjaman terhadap debitur yang lebih tua untuk mengurangi tingkat risiko pengembalian pinjaman.

Variabel luas lahan yang merepresentasikan aset petani memiliki tanda parameter positif dan memenuhi kaidah ekonomi meskipun tidak signifikan.

Hasil ini dapat diartikan bahwa petani yang memiliki lahan lebih luas atau aset yang lebih besar cenderung memiliki permintaan kredit yang lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang luas lahannya lebih sempit. Luas lahan berbanding lurus dengan kebutuhan biaya usahatani. Semakin luas lahan seorang petani, maka kebutuhan akan modal usahatani akan semakin besar. Selain itu, petani yang memiliki lahan yang luas akan berusaha meningkatkan investasi dalam bentuk pembelian mesin dan peralatan pertanian, sehingga kecenderungan petani untuk mengajukan pembiayaan pun akan semakin besar.

Dari sisi kreditur, KJKS mensyaratkan adanya agunan (*collateral*) dalam proses pengajuan pembiayaan pertanian. Agunan tersebut cukup beragam tergantung pada besaran pembiayaan yang diajukan oleh debitur. Jenis agunan yang paling banyak digunakan petani debitur adalah BPKB sepeda motor, mengingat jumlah pembiayaan diajukan tidak terlalu besar. Namun, terdapat pula petani yang menggunakan SHM atau AJB lahan atau rumah sebagai agunan, apabila jumlah pembiayaan yang diajukan cukup besar. Sebagai lembaga keuangan, KJKS memberikan kepercayaan lebih besar kepada debitur yang memiliki aset yang lebih besar. Hal ini dikarenakan semakin

besar aset debitur maka lembaga keuangan memiliki jaminan yang lebih besar terhadap kredit yang disalurkan, sehingga dapat meminimalisir risiko gagal bayar. Temuan ini memperkuat studi yang dilakukan Ajagbe *et al.* (2012); Zhao *et al.* (2006), dimana jumlah harta atau aset berpengaruh positif terhadap total pinjaman debitur dari kreditur. Menurut Ajagbe *et al.* (2012) makin besar jumlah aset debitur maka lembaga keuangan mikro semakin percaya memberikan pinjaman sehingga permintaan kredit meningkat.

Realisasi Penggunaan Pembiayaan Pertanian Syariah

Pembiayaan pertanian yang disalurkan oleh KJKS diarahkan sebagai upaya untuk penguatan sisi permodalan petani. Dengan adanya pembiayaan ini, diharapkan petani dapat meningkatkan penggunaan input usahatannya sehingga menjadi lebih optimal. Akan tetapi, petani sering mengalami permasalahan dalam realisasi penggunaan pembiayaan, di mana petani kesulitan dalam memisahkan kegiatan atau kebutuhan produksi dan konsumsi (Kuntjoro 1983).

Tabel 2. Realisasi Penggunaan Pembiayaan Pertanian Syariah dari KJKS

Uraian	KJKS	
	Jumlah	Persen
Digunakan seluruhnya (100%)	16	39.02
Digunakan sebagian (< 100%)	24	58.54
Tidak digunakan seluruhnya (0%)	1	2.44
Total	41	100.00

Dalam realisasinya, ditemui ketidaksesuaian antara permohonan yang diajukan oleh petani dengan penggunaan pembiayaan pertanian. Pembiayaan pertanian yang diperoleh petani tidak seluruhnya digunakan sebagai modal produksi usahatani padi. Rata-rata realisasi penggunaan pembiayaan pertanian dari KJKS pada usahatani padi hanya 59.70 persen, hal ini dapat dilihat pada Tabel 2.

Pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa petani yang menggunakan seluruh pembiayaan pertanian dari KJKS sebagai

modal produksi usahatani padi berjumlah 39.02 persen, sedangkan sebanyak 58.54 persen hanya menggunakan sebagian dari dana pembiayaan tersebut sebagai modal usahatani, dan terdapat 2.44 persen yang tidak mengaplikasikan pembiayaan pertanian pada usahatani padi. Ketidaksesuaian atau penyimpangan penggunaan pembiayaan pertanian yang diperoleh petani dari KJKS dikarenakan petani menggunakan sebagian dana pembiayaan tersebut untuk modal produksi usahatani lain yang dijalankan

oleh petani, seperti sayuran dan ubi kayu, serta terdapat sebagian petani yang menggunakan dana tersebut untuk memenuhi kebutuhan biaya sekolah anak dan lainnya. Dilihat dari sisi institusi (KJKS Surya Abadi), *moral hazard* yang terjadi pada pembiayaan pertanian ini tidak mempengaruhi kesehatan KJKS sebagai lembaga keuangan. Hal itu dapat dilihat dari rasio *non performing financing* yang rendah, yaitu 1.7 persen. Kondisi ini disebabkan karena kemampuan petani selaku debitur dalam pembayaran angsuran baik atau lancar. Akan tetapi, dari tinjauan syariah praktik ini sangat bertentangan dengan kaidah syariah karena melanggar akad atau persetujuan pembiayaan yang ditandatangani oleh KJKS selaku pemberi dana (*shahibul maal*) dan petani selaku pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, KJKS sebagai lembaga keuangan syariah harus berupaya untuk menekan terjadinya *moral hazard* dengan melakukan monitoring terhadap penggunaan pembiayaan yang diberikan.

KESIMPULAN

- Kesimpulan dari penelitian ini adalah:
1. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan petani terhadap pembiayaan pertanian KJKS adalah *cost of fund* dan pendapatan usahatani,
 2. *Moral hazard* terjadi dalam realisasi

penggunaan pembiayaan pertanian. Petani tidak seluruhnya mengaplikasikan pembiayaan yang diperoleh untuk kegiatan usahatani padi. Tingkat realisasi rata-rata pembiayaan pertanian syariah pada usahatani padi adalah 59.7 persen.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Ajagbe FA, Oyelere BA, Ajetomobi JO. 2012. *Determinants of Small-Scale Enterprise Credit Demand: Evidence From Oyo State, Nigeria*. American Journal of Social and Management Sciences. 3(1): 45-48.
- Anyiro CO, Oriaku BN. 2011. *Access and Investment of Formal Micro Credit by Small Holder Farmers in Abia State Nigeria: A Case Study Of Absu Micro Finance Bank, Uturu*. The Journal of Agricultural Sciences.6 (2):69-76.
- Ashari. 2006. Potensi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Dalam Pembangunan Ekonomi Pedesaan dan Kebijakan Pengembangannya. PSEKP. 4(2):146-164.
- Azriani Z. 2013. Aksessibilitas dan Partisipasi Industri Kecil dan Rumahtangga pada Sumber Pembiayaan dan Pengaruhnya terhadap Kinerja Usaha dan Kesejahteraan Rumahtangga di Kabupaten Bogor Jawa Barat. [Disertasi]. Bogor (ID). Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- [BI] Bank Indonesia. (ID). 2012. Statistik Perbankan Indonesia. Vol: 10 No. 6 Mei 2012. Jakarta (ID). BI.
- [BPS Lamteng] Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah. 2013. Lampung Tengah dalam Angka. Gunung Sugih (ID). BPS Lamteng.

- [Dinkop UKM Lamteng] Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Lampung Tengah. 2013. Keragaan Koperasi Kabupaten Lampung Tengah. Gunung Sugih (ID). Dinkop UKM Lamteng.
- Freixas X, Rochet JC. 1998. *Microeconomics of Banking*. Massachussets (US): Massachusetts Institute of Technology.
- Hamid ES, Mubyarto, Dumairy. 1986. Kredit Pedesaan di Indonesia. Yogyakarta (ID): BPFE.
- Jaffee DM, Modigliani F. 1969. *A Theory and Test of Credit Rationing*. The American Economic Review. 59 (5): 850-872.
- Kausar A. 2013. *Factors Affect Microcredit's Demand in Pakistan*. International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences. 3(4):11–17.
- Kuntjoro. 1983. Identifikasi Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembayaran Kembali Kredit BIMAS Padi (Studi Kasus di Kabupaten Subang, Jawa Barat). [Disertasi]. Bogor (ID). Fakultas Pasca Sarjana, Institut Pertanian Bogor .
- Mehrteab HT. 2004. *Adverse Selection and Moral Hazard in Group Based Lending: Evidence From Eritrea*. Thesis. Faculty of Economics. University of Groningen.
- Messah OB, Wangai PN. 2011. *Factors that Influence the Demand for Credit for Credit Among Small-Scale Investors: a case study of Meru Central District, Kenya*. Research Journal of Finance and Accounting. 2 (2).
- Nizar R. 2004. Analisis Permintaan dan Pengembalian Kredit Usahatani oleh Rumah Tangga Petani Padi di Sumatera Barat. [Tesis]. Bogor (ID).
- Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Nuryartono N. 2005. *Impact of Smallholders' Access to Land and Credit Markets on Technology Adoption and Land Use Decisions: The Case of Tropical Forest Margins in Central Sulawesi-Indonesia*. Cuvillier Verlag: Göttingen, Germany.
- [Puskopsyah Lampung] Pusat Koperasi Syariah Lampung. 2013. Daftar Anggota Puskopsyah Lampung. Metro (ID). Puskopsyah Lampung.
- Rachmina D. 1994. Analisis Permintaan Kredit pada Industri Kecil (Kasus Jawa Barat dan Jawa Timur). [Tesis]. Bogor (ID). Program Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Stiglitz JE, Weiss A. 1981. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. American Economic Review. 71(3): 393-410.
- Syaukat Y. 2011. Mengembangkan Pembiayaan Syariah Pertanian. <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/53629>. [22 Jul 2013].
- Syukur M. 2000. Peningkatan Peranan Kredit Dalam Menunjang Agribisnis di Pedesaan: Laporan Hasil Penelitian. Jakarta (ID). Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian, Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Departemen Pertanian.
- Zhao H, Wu W, Chen X. 2006. *What Factors Affect Small and Medium-sized Enterprise's Ability to Borrow from Bank: Evidence from Chengdu City, Capital of South-Western China's Sichuan Province*. Business Institute Berlin at the FHW Berlin - Berlin School of Economics (WorkingPaper).

RELASI GENDER PADA RUMAH TANGGA PETANI PADI SAWAH DI KECAMATAN MILA KABUPATEN PIDIE

Elly Susanti¹, Agussabti², Nisa Farhani³

^{1,2} Staff Pengajar pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Syiah Kuala Banda

³ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Syiah Kuala

ellysusanti@fp.unsyiah.ac.id

Abstrak

Gender relations are the relations between men and women are shaped by social construction, either of the status, environment, customs and culture. This study aims to look at the role of husband and wife in terms of division of labor and time spent on productive activities, reproductive and social community on domestic rice farmers in the district of Mila and also to be able to know how access to factors of production, control the husband and wife on productive activity, reproductive and social community on domestic rice farmers in the district of Pidie district Mila. Gender relations can be determined by looking at the ratio of response of husband and wife, as well as the amount of time spent in each activity. The study was conducted in the village of Pulo Tanjung Mila districts by considering that the greater part of people both men and women farmers. The discussion outlined using a quantitative approach to perform tabulations on the results of respondents' answers will then be described to explain the data obtained in the field. The results showed the division of labor and spent of the time on more productive activities performed by the husband (113 hours) and wife (105 hours), the wife of reproductive activities dominate (10.28 hours) while the husband (2.82 hours), social activities community with almost the same number of division of labor and complementarity, husband (8.35 hours) and wife (7.46 hours). Husband had access to factors of production greater than the wife. In terms of controls on the husband's decision also have more control grows in farming, while the reproductive and social activities wife would dominate decision making.

Keyword: Gender, Labour Division, Time Spent, Access, Control

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan salah satu mata pencaharian terbesar masyarakat di Indonesia. Menurut data Badan Pusat Statistik tahun 2013 menyatakan bahwa jumlah tenaga kerja terbanyak pada sektor pertanian yaitu sejumlah 40,8 juta orang (34,55 persen) dari total penduduk bekerja di Indonesia yaitu 118,2 juta orang (BPS, 2013). Ini menunjukkan bahwa pertanian Indonesia sangatlah berperan dalam mendominasi kegiatan

sektor ekonomi masyarakat yang dapat memperbaiki sektor perekonomian di Indonesia. Pembangunan sektor pertanian selalu dikaitkan dengan kondisi kehidupan para petani di daerah pedesaan di mana tempat mayoritas para petani menjalani kehidupannya sehari-hari mempunyai beberapa permasalahan seperti tingkat pendidikan rendah, tingkat keterampilan masih terbatas, produktivitas dan tingkat

pendapatan rendah, adanya sikap mental yang kurang mendukung dan masalah-masalah lainnya. Permasalahan tersebut meliputi seluruh aspek kehidupan masyarakat petani pedesaan yang satu sama lain saling berkaitan. Salah satu permasalahan besar dalam masyarakat pedesaan adalah kemiskinan.

Sajogyo (1983) dalam Meiliala (2006), perempuan pedesaan merupakan sumber daya manusia yang cukup nyata berpartisipasi, khususnya dalam memenuhi fungsi ekonomi keluarga dan rumah tangga bersama dengan laki-laki. Perempuan di pedesaan sudah diketahui secara umum tidak hanya mengurus rumah tangga sehari-hari saja, tetapi tenaga dan pikirannya juga terlibat dalam berbagai kegiatan usaha tani dan non usaha tani, baik yang sifatnya komersial maupun sosial. Berkaitan dengan kegiatan usaha tani perempuan memiliki peranan mulai dari penanaman, pemeliharaan, pemanenan, pasca panen dan pemasaran, serta pengambilan keputusan dalam keluarga, meskipun peran tersebut masih relatif rendah dibandingkan dengan laki-laki sehingga sehingga menimbulkan

kesenjangan gender dalam rumah tangga petani.

Dalam studi gender pengambilan keputusan oleh perempuan merupakan salah satu cara untuk menunjukkan eksistensinya dibandingkan dengan pria baik itu pengambilan keputusan dalam rumah tangga maupun pengambilan keputusan terhadap bercocok tanam (Unggul, 2005).

Hubungan gender pada sektor pertanian padi sawah dapat dilihat dengan adanya pembagian tugas, akses, kontrol terhadap sumberdaya, antara laki-laki dan perempuan seperti dapat dilihat dalam hal pengolahan tanah, penanaman, pemeliharaan, hingga panen dan pasca panen. Keterlibatan setiap anggota keluarga dalam pengelolaan usaha tani padi sawah sangat dibutuhkan sebagai salah satu cara membantu dalam meringankan pekerjaannya. Dalam hal apapun, keterlibatan perempuan sangatlah penting baik dalam kegiatan rumah tangga maupun kegiatan ekonomi yang dapat menunjang pendapatan keluarga menjadi lebih besar. Istri para petani secara langsung maupun tidak langsung terlibat dan ikut bertanggung jawab dalam pengelolaan usaha tani yang

dapat berhubungan dengan kesejahteraan keluarga.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan melalui pendekatan kuantitatif yang didukung oleh pendekatan kualitatif. Pendekatan kuantitatif dilakukan dengan menggunakan metode survei deskriptif. Penelitian survei merupakan penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang lengkap.

Penelitian ini dilakukan di Desa Pulo Tanjong Kecamatan Mila Kabupaten Pidie. Objek yang diteliti adalah keluarga petani padi aktif di desa tersebut. Ruang lingkup penelitian ini terbatas masalah relasi gender pada rumah tangga petani padi sawah di Kecamatan Mila Kabupaten Pidie.

Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*) untuk dijadikan sampel agar mendapat kesimpulan dari masalah. Pada penelitian ini, Desa Pulo Tanjong memiliki jumlah rumah tangga petani sebanyak 123 keluarga, sehingga sampel yang diambil sebesar 25% dari jumlah populasi yang ada. Menurut Arikunto

(2002) apabila populasi kurang dari 100, lebih baik diambil semua. Jika populasinya lebih besar dari 100 dapat diambil antara 10-15 % atau 20-25%. Dengan demikian diperoleh jumlah sampel sebanyak 30 keluarga. Rumah tangga petani tersebut meliputi 30 orang responden suami (laki-laki) dan 30 orang responden istri (perempuan) yang berasal dari rumah tangga yang sama. Selain responden, dipilih juga beberapa informan yang terdiri dari *geuchik*, dan tokoh masyarakat di desa tersebut untuk menambah informasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani

Umur adalah salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kinerja dan hasil produksi dari bercocok tanam. Dari Tabel 1 terlihat bahwa rata-rata tertinggi umur suami ialah 50-60 tahun dengan persentase sebanyak 40 %, sedangkan istri pada umur 50-60 dengan jumlah petani sebanyak 11 orang atau 36,6 %. Pada tingkat umur 50-60 tahun ini petani telah mempunyai pengalaman yang cukup baik dalam hal bercocok tanam tetapi sudah memasuki usia yang tidak produktif lagi sehingga semangat kerja juga akan berkurang. Para petani dengan tingkat usia tua telah melakukan

penanaman padi bertahun-tahun secara berkala. Tabel 2 menunjukkan bahwa sebagian besar petani padi sawah di Desa Pulo Tanjung kecamatan Mila memiliki pendidikan rendah, suami dengan jumlah 16 orang dengan persentase sebanyak 53,3 % dan istri dengan jumlah 13 orang (43,3%) kategori rendah ialah petani yang tidak sekolah, tidak tamat sekolah dasar (SD) dan tamat SD. Dari hasil survei, suami dan istri yang memiliki pendidikan rendah

terdapat pada usia 50 hingga >60 tahun, hal ini disebabkan karena para petani dulu hanya bisa mendapatkan pendidikan setara dengan SD atau disebut dulu dengan Sekolah Rakyat(SR). Para petani ini memang tidak memiliki pendidikan yang tinggi, tetapi memiliki pengalaman yang sangat banyak dalam hal bercocoktanam sehingga mereka dianggap mahir sebagai “urengtuhu” dalam hal bercocoktanam padi sawah.

Tabel 1. Tingkat Rata-Rata Umur Petani Di Desa Pulo Tanjong

NO.	Umur (Tahun)	Suami		Istri	
		Satuan (orang)	Persentase (%)	Satuan (orang)	Persentase (%)
1.	< 30	0	0	3	10
2.	31-49	8	26,6	10	33,3
3.	50-60	12	40	11	36,6
4.	>60	10	33,3	6	20
	Jumlah	30	100	30	100

Sumber : Data Primer (diolah),2015

Tabel 2 menunjukkan bahwa sebagian besar petani padi sawah di Desa Pulo Tanjung kecamatan Mila memiliki pendidikan rendah, suami dengan jumlah 16 orang dengan persentase sebanyak 53,3 % dan istri dengan jumlah 13 orang (43,3%) kategori rendah ialah petani yang tidak sekolah, tidak tamat sekolah dasar (SD) dan tamat SD. Dari hasil survei, suami dan

istri yang memiliki pendidikan rendah terdapat pada usia 50 hingga >60 tahun, hal ini disebabkan karena para petani dulu hanya bisa mendapatkan pendidikan setara dengan SD atau disebut dulu dengan Sekolah Rakyat(SR). Para petani ini memang tidak memiliki pendidikan yang tinggi, tetapi memiliki pengalaman yang sangat banyak dalam hal bercocoktanam sehingga mereka

dianggap mahir sebagai "ureungtuha" dalam hal bercocoktanam padi sawah.

Tabel 2. Tingkat Pendidikan Responden Menurut Jenis Kelamin di Desa Pulo Tanjong

No.	Tingkat Pendidikan	Suami		Istri	
		Jumlah	Persen	Jumlah	Persen
1.	Rendah (tidak sekolah & tamat SD)	16	53,3	13	43,3
2.	Sedang (tidak tamat SMP, tamat SMP)	4	13,3	8	26,6
3.	Tinggi (tamat SMA & sarjana)	10	33,3	9	30
	Jumlah	30	100	30	100

Sumber : Data Primer (*diolah*),2015

Tabel 3 menjelaskan bahwa keluarga petani padi sawah di Desa Pulo Tanjong Kecamatan Mila memiliki pendapatan dalam tingkat sedang dengan pendapatan perbulan yaitu berkisar antara Rp.500.000–Rp.1.000.000. pada pendapatan rendah yaitu <Rp.500.000 terdapat sebanyak 13

keluarga (34,3%) dan dengan pendapatan tinggi sebanyak 2 keluarga (6,6%) dengan pendapatan lebih dari Rp.1.000.000. Para petani dengan pendapatan tinggi biasanya mempunyai lahan sendiri yang luas dan memiliki pekerjaan utama se erti PNS, wiraswasta dan sebagainya.

Tabel 3. Rata-rata Pendapatan Keluarga Petani Padi Sawah di Desa Pulo Tanjong

No.	Pendapatan Perbulan (Rp)	Jumlah keluarga (orang)	Percentase (%)
1.	Rendah (< Rp.500.000)	13	43,3
2.	Sedang(Rp.500.000-Rp.1.000.000)	15	50,0
3.	Tinggi (> Rp.1.000.000)	2	6,6
	Jumlah	30	100

Sumber: data primer (*diolah*), 2015

Pembagian Kerja dan Curahan Waktu pada Rumah Tangga Petani Padi Sawah

Berdasarkan Tabel 4, dapat dilihat bahwa pembagian kerja untuk suami pada kegiatan produktif usaha tani lebih didominasi pada pekerjaan berat seperti pengolahan lahan, serta

pemberantasan hama dan penyemprotan pestisida. Sedangkan pada pekerjaan yang dianggap dapat membantu satu sama lain akan dilakukan bersama seperti dalam pemilihan jenis bibit dan varietas yang akan ditanam. Curahan waktu yang

diukur yaitu curahan waktu responden dalam melakukan kegiatan usaha tani dalam periode sekali tanam. Banyaknya curahan waktu yang dihabiskan dihasilkan dari (Njam perhari x Nhari)

yaitu banyaknya jumlah jam perhari kerja dikali dengan banyaknya jumlah hari kerja

- Kegiatan Produktif

Tabel 4. Rata-Rata Pembagian Kerja Pada Kegiatan Produktif Dalam Rumah Tangga Petani Padi Sawah

No.	Aktivitas Produktif	Pelaku Kegiatan(Responden)(%)		
		Suami	Istri	Bersama
1.	Pengolahan lahan pertanian	58,3	0,0	41,6
2.	Pemilihan jenis bibit dan varietas yang akan ditanam	38,3	0,0	61,6
3.	Penyemaian benih	36,6	3,3	59,9
4.	Pemberian pupuk	39,9	5,0	54,9
5.	Pemberantasan hama dan penyemprotan pestisida	73,3	0,0	26,6
6.	Pemeliharaan	21,6	23,3	54,9
7.	Panen	3,3	0,0	96,5
8.	Penjualan hasil (Pemasaran)	0,0	0,0	100,0
9.	Manajemen Keuangan	0,0	73,3	26,6
JUMLAH		30,1	11,6	57,8

Sumber: Data primer (diolah) 2015

Tabel 5. Curahan Waktu Pada Kegiatan Produktif Responden Dalam Satukali Musim Tanam Di Desa Pulo Tanjung Kecamatan Mila

No.	Aktivitas dalam satukali musim tanam (120 hari)	Suami			Istri		
		(N jam per hari x N hari)	Jumlah (jam)	Persen (%)	(N jam perhari x N hari)	Jumlah (jam)	Persen (%)
1.	Pengolahan lahan pertanian	8x2	16	14,15	5x2	10	9,53
2.	Pemilihan jenis bibit dan varietas yang akan ditanam	2x2	4	3,53	2x2	4	3,80
3.	Penyemaian benih	3x1	3	2,65	3x1	3	2,85
4.	Pemberian pupuk	4x1	4	3,53	4x1	4	3,80
5.	Pemberantasan hama dan penyemprotan pestisida	4x2	8	7,07	2x2	4	3,80
6.	Pemeliharaan	3x20	60	53,09	3x20	60	57,14
7.	Panen	8x2	16	14,15	8x2	16	15,23
8.	Penjualan hasil (Pemasaran)	2x1	2	1,76	2x1	2	1,90
9.	Manajemen Keuangan	-	-	-	2x1	2	1,90
Jumlah		113	100		105	100	

Sumber: Data primer (diolah) 2015

Dari Tabel 5 menunjukkan bahwa tingkat curahan waktu pada kegiatan produktif lebih tinggi pada suami yaitu dengan total keseluruhan 113 jam dan istri dengan jumlah keseluruhan 105 jam. Ini menjelaskan bahwa tanggung jawab pada kegiatan produktif untuk

dapat menunjang kehidupan keluarga lebih menitikberatkan pada suami dan posisi istri ikut membantu menunjang perekonomian keluarga. hal ini sangat bagus sebagai cara untuk saling melengkapi dalam saling membantu dalam rumah tangga.

- Kegiatan Reprouktif

Tabel 6. Pembagian Kerja Pada Kegiatan Reprouktif Menurut Responden Di Desa Pulo Tanjung

No	Kegiatan reproduktif	Pelaku Kegiatan (Reponden)(%)		
		Suami	istri	Bersama
1.	Memasak	0,0	100,0	0,0
2.	Menyuci	0,0	100,0	0,0
3.	Mengasuh anak	0,0	100,0	0,0
4.	Membersihkan rumah	0,0	89,9	9,9
5.	Belanja ke pasar	68,3	16,6	14,9
6.	Mengantar anak sekolah	86,6	13,0	0,0
JUMLAH		25,8	69,9	4,1

Sumber: Data primer (diolah) 2015

Pada Tabel 6 dapat kita simpulkan bahwa kegiatan reproduktif lebih diperankan oleh istri sebagai ibu rumah tangga. Perihal pekerjaan memasak, mencuci, mengasuh anak, menjadi tanggung jawab istri sepenuhnya. Membersihkan rumah menjadi tanjadi tanggung jawab istri, tetapi beberapa menyatakan bahwa suami ikut serta dan membantu kegiatan tersebut dan dilakukan secara bersama.

Tabel 7 dapat dilihat bahwa bagian memasak, menyuci serta mengasuh anak adalah tugas seorang

istri. Sedangkan dalam membersihkan rumah beberapa responden suami menjawab ikut membantu dengan rata-rata 0,13 jam selebihnya merupakan tanggungjawab istri. Pada kegiatan belanja ke pasar dominan dilakukan oleh suami karena menurut para responden membeli dan memberi kebutuhan sandang, pangan, dan papan adalah tugas seorang suami dan istri dapat membantu. Seorang responden istri menyatakan bahwa ia harus pergi ke pasar sendiri karena suaminya tidak bisa membawa sepeda motor. Mengantar

anak kesekolah juga sebagian besar dilakukan oleh suami dengan rata-rata waktu yang dibutuhkan ialah 0,93 jam.

Tabel 7. Curahan Waktu pada Kegiatan Reprouktif Keluarga Petani Padi Sawah Desa Pulo Tanjong Kecamatan Mila

No.	Jenis kegiatan reproduktif yang dilakukan	Suami		Istri	
		Jam	persen	Jam	Persen
1.	Memasak	0,00	0,00	3,33	32,39
2.	Menyuci	0,00	0,00	2,50	24,31
3.	Mengasuh anak	0,00	0,00	1,8	17,50
4.	Membersihkan rumah	0,13	4,60	1,73	16,82
5.	Belanja ke pasar	1,76	62,41	0,76	7,39
6.	Mengantar anak sekolah	0,93	32,97	0,16	1,55
Jumlah		2,82	100	10,28	100

Sumber: Data primer (diolah) 2015

Jumlah curahan waktu yang dihabiskan istri lebih tinggi daripada suami dalam melakukan kegiatan reproduktif. Ini berarti bahwa istri memiliki peran yang lebih penting dan dibutuhkan dalam keluarga dan suami hanya ikut membantu saja. Rata-rata

jumlah keseluruhan waktu yang dihabiskan oleh istri dalam kegiatan reproduktif ialah 10,28 jam sedangkan suami hanya menghabiskan waktu 2,82 jam perhari.

- Kegiatan Sosial Masyarakat

Tabel 8. Pembagian Kerja Pada Kegiatan Sosial Masyarakat Menurut Responden Di Desa Pulo Tanjong

No.	Jenis kegiatan sosial	Pelaku Kegiatan (Responden) (%)		
		Suami	Istri	Bersama
1.	Gotong royong	100,0	0,0	0,0
2.	Menghadiri rapat	75,0	0,0	25,0
3.	Menghadiri kenduri	0,0	11,4	88,6
4.	Mengikuti arisan	0,0	100,0	0,0
5.	Posyandu	0,0	100,0	0,0
JUMLAH		35,0	42,2	22,7

Sumber: Data primer (diolah) 2015

Pembagian kerja pada kegiatan sosial masyarakat didasari dengan kebutuhan kegiatan dalam bentuk dan jenis kegiatan, jika dianggap kegiatan

berat dan didominasi oleh laki-laki maka suami yang akan mengerjakan. Begitu juga sebaliknya dalam kegiatan berkumpul bersama seperti arisan dan

sebagainya didominasi oleh perempuan, maka pekerjaan tersebut akan diambil alih oleh para istri. Pembagian kerja pada kegiatan sosial menurut responden suami dan istri di desa pulo tanjung

dilakukan secara bersama dalam beberapa kegiatan yang dapat diikuti keduanya. Dan pembagian kerja akan dihadiri sesuai kegiatan sosial yang dilaksanakan.

Tabel 9. Curahan Waktu Pada Kegiatan Sosial Masyarakat Pada Responden Di Desa Pulo Tanjung Kecamatan Mila

No.	Jenis Kegiatan Sosial Masyarakat yang Dilakukan	Suami		Istri	
		Jam	persen	Jam	Persen
1	Gotong royong	3,30	39,5	0,00	0,00
2	Menghadiri rapat	2,23	26,7	0,6	8,04
3	Menghadiri keduri	2,82	33,7	2,76	36,99
4	Mengikuti arisan	0,00	0,00	2,20	29,4
5	Posyandu	0,00	0,00	1,9	25,4
Jumlah		8,35	100	7,46	100

Sumber: Data primer (*diolah*) 2015

Curahan waktu suami dan istri tidak memiliki perbedaan yang cukup berarti. Curahan waktu yang dihabiskan suami pada kegiatan sosial ialah 8,35 jam sedangkan istri sebanyak 7,46 jam. Perbedaan pembagian kerja yang didominasi oleh istri dan curahan waktu yang lebih banyak dihabiskan oleh suami

didasari pada beratnya suatu pekerjaan dan lamanya suatu kegiatan yang dijalani. Suami cenderung memiliki sedikit kegiatan sosial dengan curahan waktu yang lama dan perkerjaan yang dianggap berat.

- Akses Pada Faktor Produksi

Tabel 10. Akses Responden Suami Dan Istri Pada Faktor Produksi Usaha Tani Padi Sawah

No.	Faktor produksi	Pelaku Kegiatan (Responden) (%)	
		Suami	Istri
1	Lahan pertanian	88,3	11,6
2	Saluran perairan atau irigasi	100,0	0,0
3	Pengelolaan teknologi pertanian	100,0	0,0
4	Keterlibatan dalam pemilihan pupuk	73,3	26,6
5	Pemilihan Bibit dan Pestisida	93,3	6,6
6	Pemilihan alat-alat pertanian	100,0	0,0
7	Pengambilan kredit	8,3	91,6
8	Mengikuti penyuluhan atau Pelatihan	78,3	21,6
9	Keikutsertaan dalam usaha tani (tenaga kerja)	100,0	0,0
JUMLAH		82,3	17,5

Sumber: data primer (*diolah*) 2015

Suami mempunyai akses yang lebih besar pada faktor produksi. Sedangkan istri hanya mendapat akses pada kegiatan tertentu saja. Suami memiliki akses yang lebih besar karena suami dianggap lebih paham dalam kegiatan usaha tani dan juga sebagai kepala keluarga yang memiliki tanggung jawab untuk menghidupi dan menafkahi keluarga. Istri juga memiliki akses dalam usaha tani, tetapi tidak dalam konteks tanggungjawab utama, istri hanya ikut membantu dan meringankan beban suami.

Kontrol Pada Kegiatan Produktif, Reproduktif Dan Sosial Masyarakat

Kontrol yaitu kemampuan dan kekuasaan yang dimiliki oleh anggota rumah tangga dalam mengambil keputusan dalam berbagai hal dan kegiatan, baik dalam kegiatan produksi, reproduksi hingga sosial masyarakat. Dalam hal ini pengukuran terhadap kontrol dalam kegiatan dilakukan dengan melihat pengambilan keputusan baik oleh suami maupun istri.

Tabel 11. Pengambilan Keputusan Pada Kegiatan Produktif

No.	Jenis keputusan	Pelaku Kegiatan (Responden)(%)		
		Suami	Istri	Bersama
1	Pengolahan lahan pertanian	71,6	0,0	28,3
2	Pemilihan jenis bibit dan varietas yang akan ditanam	46,6	0,0	53,3
3	Penyemaian benih	26,6	0,0	73,3
4	Pemberian pupuk	46,6	0,0	57,8
5	Pemberantasan hama dan penyemprotan Pestisida	78,3	0,0	21,6
6	Pemeliharaan	6,6	0,0	93,3
7	Panen	0,0	0,0	100,0
8	Penjualan hasil (Pemasaran)	0,0	0,0	100,0
9	Manajemen Keuangan	0,0	76,6	23,3
10	Keikutsertaan dalam penyuluhan	33,3	0,0	66,6
11	Penentuan tempat penjualan hasil Panen	5,0	0,0	95,0
12	Penentuan harga hasil produksi	0,0	0,0	100,0
JUMLAH		26,2	6,3	67,7

Sumber: Data primer (diolah) 2015

Dari Tabel diatas dapat kita lihat bahwa pada kegiatan produktif banyak

pengambilan keputusan yang dilakukan bersama. Responden menyatakan

bahwa pengambilan keputusan yang dominan dilakukan suami ialah pada pengolahan lahan, dan pemberantasan hama serta penyemprotan. Menurut responden istri mengatakan bahwa suami lebih mengerti dan paham apa yang harus dilakukan dan di perlukan

pada kegiatan tersebut. Sedangkan pengambilan keputusan yang dilakukan banyak dilakukan oleh istri pada mengatur keuangan, hal ini karena istri dianggap lebih mengerti dan dapat mengelola keuangan lebih baik.

Tabel 12. Pengambilan Keputusan Pada Kegiatan Reprouktif

No.	Jenis Kegiatan	Pelaku Kegiatan (Responden)(%)		
		Suami	Istri	Bersama
1	Memasak	0,0	100,0	0,0
2	Menyuci	0,0	100,0	0,0
3	Mengasuh anak	0,0	88,3	11,6
4	Membersihkan rumah	0,0	88,3	11,6
5	Belanja ke pasar	63,3	21,6	14,9
6	Pendidikan & Mengantar anak sekolah	0,0	0,0	100,0
JUMLAH		10,5	66,3	23,0

Sumber: data primer (*diolah*) 2015

Dari Tabel 12 pada kegiatan reproduktif menunjukkan bahwa pengambilan keputusan lebih didominasi pada istri. Menurut responden pada pengambilan keputusan dalam memasak dan mencuci sepenuhnya berada pada keputusan istri. Sedangkan istri tetap lebih berpengaruh dan berperan besar dalam mengasuh anak dan membersihkan rumah, karena istri menghabiskan lebih banyak waktu dirumah untuk berbagai kegiatan reproduktif lainnya, 11,6% dari responden menyatakan bahwa suami juga ikut serta dalam mengambil

keputusan dalam hal mengasuh anak dan membersihkan rumah secara bersama. Belanja ke pasar didominasi oleh keputusan suami (63,3%) istri (21,6%) dan bersama (14,9%), Sedangkan perihal kegiatan pendidikan anak, responden dari suami dan istri sepakat bahwa hal tersebut adalah keputusan yang harus dibuat secara bersama, karena pendidikan menjadi prioritas dan menciptakan masa depan yang baik bagi anak. Pengambilan keputusan pada kegiatan reproduktif lebih banyak dilakukan oleh istri. Pada kegiatan rumah tangga istri dianggap

sebagai pengambil keputusan tepat sebagai kewajiban dari ibu rumah tangga.

Tabel 13. Pengambilan Keputusan Pada Kegiatan Sosial Masyarakat

No.	Jenis Kegiatan	Pelaku Kegiatan (Responden) (%)		
		Suami	Istri	Bersama
1	Gotong royong	100,0	0,0	0,0
2	Menghadiri rapat	81,6	0,0	18,3
3	Menghadiri keduri	0,0	34,9	64,9
4	Mengikuti arisan	0,0	100,0	0,0
5	Posyandu	0,0	100,0	0,0
JUMLAH		36,3	46,9	16,6

Sumber: data primer (*diolah*) 2015

Kegiatan sosial dalam kontrol rumah tangga dapat kita lihat pada tabel diatas dengan jumlah tingkat pengambilan keputusan dalam mengikuti gotongroyong dilakukan oleh suami dengan persentase 100,0% dari pelaku kegiatan(suami dan istri). Hal ini dikarenakan gotongroyong dianggap pekerjaan berat sehingga suamilah yang mengambil keputusan dan berpartisipasi dalam masyarakat. Suami juga berperan dalam pengambilan keputusan dalam menghadiri rapat, suami lebih banyak mengikuti rapat sedangkan 18,3% dari responden mengambil keputusan secara bersama dalam menghadiri rapat.

Keputusan menghadiri kenduri lebih banyak dilakukan secara bersama (64,9%) dengan jawaban responden bahwa menghadiri dapat diputuskan dengan melihat kegiatan dan waktu yang

pas. Ketika suami berhalangan maka dapat digantikan oleh istri, atau menghadiri acara bersama. Keputusan pada istri saja hanya (34,9%) perbedaan ini didasarkan dengan peran istri lebih aktif, dari membantu sebelum acara, dan lain sebagainya. Dalam kegiatan mengikuti arisan dan posyandu yang diadakan di desa, jawaban dari responden suami dan istri menyatakan bahwa penambilan keputusan pada kedua kegiatan ini dominan dilakukan oleh istri sendiri tanpa adanya keterlibatan suami dengan tingkat persentase pada 60 responden ialah 100%, seperti halnya mengurus anak, istri lebih berperan dalam imunisasi dalam posyandu dan sebagainya.

KESIMPULAN

1. Pembagian kerja pada kegiatan produktif lebih banyak dilakukan secara bersama dengan curahan waktu yang dihabiskan suami pada kegiatan usaha tani per musim tanam lebih besar dari istri yaitu sebanyak 113 jam dan istri 105 jam. Pada kegiatan reproduktif istri sebanyak 10,28 jam dan suami 2,82 jam dengan *recall* sehari sebelumnya. Pada kegiatan sosial masyarakat, suami memiliki curahan waktu yang lebih besar yaitu sebanyak 8,35 jam dan istri sebanyak 7,46 jam dengan *recall* 1 bulan.
2. Pada akses, suami mempunyai kesempatan (akses) yang lebih besar daripada istri pada faktor produksi usaha tani sebanyak 82,3% dan istri 17,5%. Kontrol dalam pengambilan keputusan pada kegiatan produktif usaha tani padi sawah dominan dilakukan bersama sebanyak 67,7%, pada kegiatan reproduktif istri lebih banyak terlibat dalam pengambilan

keputusan sebanyak 66,3% begitu juga dengan kegiatan sosial masyarakat didominasi istri sebanyak 46,9%.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2002. Prosedur *Suatu Penelitian: Pendekatan Praktek*. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2013. *Aceh Dalam Angka 2013*. Kota Banda Aceh.
- Meliala, Annekhe Dahnita Sembiring. 2006. *Skripsi:Pembagian Kerja Gender dalam Rumahtangga Petani Pedagang Tanaman Hias (Kasus Sentra Bunga Dukuh Nglurah, Kelurahan Tawangmangu, Kecamatan Tawangmangu, Solo , Jawa Tengah)*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Priyadi, Unggul. September 2005. *Tingkat Kesetaraan Gender Pada Usahatani Padi di Kecamatan Mlati Kabupaten Sleman*. Fenomena.VOLUME 3 No. 2
- Sajogyo. 1983 . *Industrialisasi Pedesaan dalam Perspektif Ekonomi Nasional*. Pusat Studi Pembangunan Lembaga Penelitian Institut Pertanian Bogor dan Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia Cabang Jakarta.

THE ANALYSIS OF PROFIT QUALITY ON BANKING INDUSTRY IN THE MOMENT OF SLOWING DOWN ECONOMY

Ridwan Nurazi¹, Intan Zoraya²

¹Rector University Bengkulu

²Teaching Staff FEB University Bengkulu

Abstrak

In the moment of slowing down economy, the banking sector faces severe challenges, mainly due to the impact of the weakening of the rupiah against the US dollar. This study aimed to analyze the effect of earnings quality, managerial efficiency, and the persistency of earnings to the banking index. The object of this study is the five largest banks in Indonesia, namely: Bank Mandiri, Bank Rakyat Indonesia, Bank Central Asia, Bank Negara Indonesia and Bank Danamon. The five banks are benchmarks for the national banking industry. The method used is the data panel analysis regression. The results shows that the quality of earnings, managerial efficiency, and the persistence of earnings affect amounted 35.9137% on the banking indexes; the remaining amount of 64.0863% influenced by macroeconomic factors. The most severe impact surged on the Bank Danamon, while the lightest impact occurred on Bank Rakyat Indonesia.

Key words: slowing down economy, the quality of earnings, managerial efficiency, persistency of earnings.

PENDAHULUAN

Menguatnya perekonomian Amerika Serikat telah memperkuat nilai tukar mata uang *US Dollar* terhadap seluruh mata uang dunia, termasuk mata uang Rupiah yang sejak awal tahun 2015 terus mengalami pelemahan. Melemahnya nilai tukar mata uang rupiah terhadap dolar Amerika Serikat secara fundamental akan berdampak negatif terhadap industri perbankan di Indonesia. Kekhawatiran terhadap kemungkinan akan terjadi krisis keuangan bersamaan dengan semakin kuatnya mata uang dolar Amerika Serikat mata uang rupiah, khususnya terhadap industri perbankan nasional, ditepis oleh Ketua Dewan

Komisioner Lembaga Penjamin. Menurutnya(<http://ekbis.sindonews.com/read/1027355/35/usdmakinperkasisirine> - awal-krisis-keuangan-global-143816368) selama 10 tahun terakhir kondisi perbankan di Indonesia cukup baik berdasarkan fakta bahwa bank-bank yang ditutup merupakan bank kecil dan lebih sering diakibatkan oleh *morale hazard*.

Optimisme tersebut dibantah oleh pernyataan berita terbaru yang dilansir dalam tayangan *CNN-Money* (<http://ekbis.sindonews.com/read/1027355/35/>) yang menyatakan bahwa semakin perkasanya nilai tukar dolar Amerika Serikat (USD) terhadap

beberapa mata uang negara lain menjadi sinyal atau sirine awal munculnya krisis keuangan global. Menurut *Capital Economics* seperti dilansir dari *CNN-Money* tersebut, mata uang Brazil pada Senin lalu merosot ke level terendah selama 12 tahun terakhir. Mata uang Asia Tenggara berada di titik terburuk sejak krisis keuangan terakhir di kawasan tersebut pada 1990-an. Nilai tukar mata uang Meksiko dan Afrika Selatan terhadap USD juga berada pada titik terendah yang pernah terjadi. Menguat kembali (reli) pada awal 1980, USD telah memicu krisis utang di Amerika Latin. Lima belas tahun kemudian, greenback naik cepat lagi dan menyebabkan ekonomi Asia Tenggara, seperti Thailand runtuh. Krisis mata uang skala besar bisa menjadi pukulan nyata untuk ekonomi global, bahkan untuk Amerika Srikat sekalipun. Sebab, kini dunia lebih banyak terintegrasi dibanding pada 1980-an atau 1990-an. Dengan kata lain, risiko pasar saham China mungkin menjadi awal dari masalah untuk pasar negara berkembang.

Kualitas laba pada industri perbankan dalam ancaman krisis keuangan global perlu dikaji ulang, apakah masih menjadi isu sentral dalam

riset-riset manajemen laba sebagai bagian penting dalam pengujian teori-teori keuangan perusahaan. Meskipun menurut teori keuangan fundamental korporasi yang menyatakan bahwa investor bertindak rasional dalam keputusan portofolio investasi, yaitu didasarkan pada pertimbangan *risk and return* saham, maka faktanya mereka menjadi panik melihat nilai tukar Rupiah yang semakin melemah terhadap mata uang dolar Amerika Serikat. Fenomena kepanikan ini mengidentifikasi bahwa lagi-lagi dalam kondisi perekonomian yang tidak normal, investor bertindak tak-rasional dalam keputusan investasi (Adam & Goyal, 2008; Uchida 2006; Pasternak & Rosenberg, 2002).

Keputusan investor yang tak-rasional dalam kondisi perekonomian tidak normal, tentu menimbulkan pertanyaan apakah teori fundamental yang menyatakan *Earning Per Share* (EPS) merupakan acuan bagi investor dalam keputusan investasi masih berlaku dalam relevansinya dengan asumsi bahwa investor selalu mempertimbangkan *risk and return* (Deloitte, 2015). Anonim, 2015. *Banking Outlook Boosting Profitability Amidst*

New Challenges, (Deloitte Center for Financial Services).

Fenomena di mana keputusan investor kadang-kadang rasional kadang-kadang tak-rasional merupakan tantangan bagi para pakar teori keuangan korporasi untuk menguji kembali teori-teori manajemen keuangan korporasi fundamental.

Permasalahan kualitas laba dalam industri perbankan, khususnya dalam pertumbuhan ekonomi yang semakin lesu, bahkan mengarah kepada berulangnya krisis keuangan yang akan menghancurkan industri perbankan, memerlukan penelitian lebih lanjut. Bank umum semakin tertekan menghadapi globalisasi pasar yang volatil, manifestasi persaingan dari lembaga non-bank, sehingga semakin dituntut untuk lebih kreatif menciptakan inovasi dalam pelayanan. Definisi kinerja semakin dinamik, tidak lagi semata-mata dimensi kualitas layanan, tetapi juga kualitas profitabilitas. Pencarian definisi baru tentang kinerja perbankan terus mendapatkan dukungan dari kajian-kajian empiris (Soteriou & Zenios, 2015).

Begitu juga dengan indikator kinerja keuangan internal perusahaan

Earning Per Share (EPS), ilmuwan manajemen keuangan perusahaan mainstream berpendapat bahwa indikator *Earnings Per Share (EPS)* telah menjadi dasar utama dalam keputusan investor terhadap portofolio mereka. Variabel *Earnings Per Share (EPS)* telah dijadikan fokus penelitian akuntansi keperilakuan, yaitu relevansinya dengan manajemen laba (*Earnings Management*) dalam praktek audit keuangan perusahaan korporasi (Goldstein &, Hackbarth, 2014; Vedd, et al., 2014; Subekti, 2012).

Perkembangan terkini tentang adanya kemungkinan krisis berulang yang akan menghancurkan industri perbankan di Indonesia menimbulkan sejumlah petanyaan sebagai berikut: 1) apakah industri perbankan cukup menjaga *benchmarking* berdasarkan *Risk Based Banking Approach (RBBA)* untuk meningkatkan kinerja atau diperlukan inovasi baru tentang kinerja perbankan dalam masa krisis ?, 2) bagaimana menilai kualitas profitabilitas industri perbankan dalam masa krisis ?, 3) bagaimanakah prospek perilaku manajemen laba pada industri perbankan dalam kondisi perlambatan pertumbuhan ekonomi Indonesia ?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dirancang untuk menguji estimasi determinan profitabilitas perbankan, termasuk kualitas profitabilitas (*proksi akan ditentukan kemudian*), Managerial Efficiency (rasio antara biaya-biaya operasional dan aset operasional bank), dan persistensi profitabilitas (proksinya akan ditentukan kemudian) terhadap Indeks Perbankan yang listing di Bursa Efek Indonesia dengan persamaan sebagai berikut: $IP = \beta_0 + \beta_1 KP + \beta_2 MGE + \beta_3 PSTs + \epsilon_T$; dalam penelitian ini IP adalah Indeks Perbankan, KP adalah Kualitas Profitabilitas, MGE adalah Managerial Efficiency, PST adalah Persistensi Profitabilitas Perbankan, dan ϵ_T adalah *error term*. Penelitian ini mengikuti pola penelitian *longitudinal (time series)* dengan panjang pengamatan sebanyak 10 tahun, dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2014.

Penelitian ini dirancang untuk pengujian hipotesis-hipotesis tentang kebenaran teori keuangan korporasi yang menyatakan bahwa indikator-indikator tersebut berpengaruh terhadap Indeks Perbankan. Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari publikasi PT Bursa Efek Indonesia (BEI), baik dalam bentuk *hard copy* (*LQ 45, Monthly Statistics, dsb.*) maupun data

publikasi *online* yang bisa diakses dari broker saham yang legal (*PT eTrading Securities Indonesia, Tbk; PT Phillip Securities Indonesia Tbk.*, dsb.). Data dalam penelitian ini adalah data sekunder yang sudah diolah oleh lembaga-lembaga tersebut, antara lain informasi tentang *Income Statements, Balance Sheet, dan Cash Flows* yang sudah diaudit oleh akuntan publik.

Penafsiran dilakukan berdasarkan hasil pengujian hipotesis-hipotesis yang telah dirumuskan dengan kriteria-kriteria probabilitas signifikansi *Alpha* sebesar 0.05 *default* EVIEWS.

Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan regresi linier dengan persamaan: $IP = \beta_0 + \beta_1 KP + \beta_2 MGE + \beta_3 PSTs + \epsilon_T$. Dalam persamaan tersebut, IP adalah Indek Perbankan yang merupakan indeks gabungan harga penutupan akhir tahun saham-saham lima bank terbesar di Indonesia. Kelima bank terbesar di Indonesia tersebut adalah: 1) Bank Mandiri (BMR), 2) Bank Rakyat Indonesia (BRI), 3) Bank Central Asia (BCA), 4) Bank Negara Indonesia (BNI), dan 5) Bank Danamon (BDM). Menurut Bank Indonesia (BI), kelima bank tersebut merupakan bank terbesar dan terbaik kinerjanya di Indonesia.

Kelima bank tersebut menjadi *benchmark* (acuan/pedoman) bagi seluruh bank komersial di Indonesia dalam hal tingkat kesehatan maupun profitabilitas. Gambaran kelima bank tersebut bisa menjelaskan kondisi dan prospek perbankan di Indonesia ke depan, terutama dalam masa krisis.

Kecocokan model regresi secara simultan diuji dengan *F-ratio*, sedangkan signifikansi kontribusi masing-masing variabel secara parsial diuji dengan koefisien *t-statistic*. Signifikansi dilihat dari koefisien probabilitas *F-ratio* dan *t-statistic* hasil regresi. Penelitian ini hanya menggunakan tiga indikator profitabilitas perbankan, yaitu: 1) Kualitas Profitabilitas (KP), 2) Managerial Efisiensi (MGE), dan 3) Persistensi Profitabilitas (PST). Masing-masing sudah dijelaskan dalam butir 5.2. (definisi operasional). Metode analisis menggunakan program statistik keuangan EVIEWs versi 8.0 yang mempunyai keunggulan dibandingkan dengan program statistik SPSS. EVIEWs 8.0 secara default bisa mengatasi persoalan heterokedastisitas (*heterocedasticity*) dan otokorelasi (*autocorrelation*). EVIEWs 8.0 juga secara default bisa mengatasi persoalan

asumsi bahwa koefisien konstanta dan koefisien parametrika adalah sama untuk seluruh sampel penelitian yang berbeda karakteristiknya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Singkat

Deskripsi hasil penelitian ini memberikan gambaran umum tentang kinerja keuangan lima bank terbesar nasional menurut data Bank Indonesia tahun 2015; yaitu: Bank Mandiri (BMRI), Bank Rakyat Indonesia (BBRI), Bank Central Asia (Central Asia (BBCA), Bank Negara Indonesia (BBNI), dan Bank Danamon (BDMN BBRI), Bank). Kelima bank ini merupakan *benchmark* bagi bank-bank nasional lainnya yang tergabung dalam *finance industry* (IDX *Monthly Statistic*, July, 2015).

6.1.1. Bank Mandiri (BMRI)

Dalam Laporan Tahun Bank Mandiri tahun 2014 dinyatakan "Bank Mandiri didirikan pada 2 Oktober 1998, sebagai bagian dari program restrukturisasi perbankan yang dilaksanakan oleh pemerintah Indonesia. Pada bulan Juli 1999, empat bank pemerintah, yaitu: Bank Bumi Daya, Bank Dagang Negara, Bank Ekspor Impor Indonesia dan Bank Pembangunan Indonesia, dilebur menjadi Bank Mandiri, dimana masing-

masing bank tersebut memiliki peran yang tak terpisahkan dalam pembangunan perekonomian Indonesia. Sampai dengan hari ini, Bank Mandiri meneruskan tradisi selama lebih dari 140 tahun memberikan kontribusi dalam dunia perbankan dan perekonomian Indonesia" (Laporan Tahunan Bank Mandiri, 2014).

Menurut data Reuters (2015) PT Bank Mandiri (Persero) saat ini merupakan bank terbesar di sektor perbankan Indonesia. Produk bank ini meliputi *saving accounts, current accounts and fixed deposits, various loans, baik konvensional maupun syari'ah*. Target profit tahun 2015 ini sebesar 10%, lebih rendah dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Target profit yang lebih rendah dibuat berdasarkan pelemahan nilai tukar rupiah, dan potensi kenaikan bunga oleh the FED. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen sudah mengantisipasi kemungkinan terjadinya penurunan pendapatan yang berhubungan dengan risiko pasar (*market risk*).

PT Bank Mandiri Tbk (BMRI) mencatatakan perolehan laba bersih sebesar Rp14,6 triliun selama sembilan bulan terakhir. Angka ini naik 0,9% dari

periode yang sama tahun lalu, sebanyak Rp14, 5 triliun. Bank Mandiri terus berinovasi dalam layanan perbankan melalui penambahan fitur *bulk payment service* pada sistem Mandiri Cash Management (MCM). "Harapannya fitur ini dapat mendorong kontribusi bisnis *cash management* pada *fee based income* perseroan hingga 20% dalam satu tahun mendatang," ujar Direktur Utama Bank Mandiri Budi G. Sadikin dalam rilisnya, Minggu (25/10/2015). Untuk tahap awal, fitur *bulk payment service* atau layanan transaksi pembayaran bersifat massal ini akan diterapkan untuk layanan pembayaran listrik PLN dan pajak. Fitur ini akan menggantikan fitur sebelumnya dalam produk MCM, yaitu transaksi pembayaran listrik secara manual di cabang dan pajak yang masih menggunakan sistem terpisah. Dia menerangkan, inovasi tersebut bertujuan untuk menambah pilihan *channel* pembayaran bagi nasabah korporasi sehingga nasabah dapat meningkatkan kualitas pengelolaan arus kas dengan lebih efektif dan lebih efisien. "Inovasi ini dipersembahkan sebagai implementasi visi kami untuk selalu menekankan nilai tambah bagi kesejahteraan masyarakat," jelas Budi

(25/10/2015). "Kami memberikan layanan terbaik kepada nasabah, terutama dalam penciptaan nilai. Melalui fitur ini, kebutuhan transaksi perusahaan yang bersifat massal/*bulk* akan dapat dilakukan dalam satu proses sehingga memudahkan nasabah dalam memproses transaksi. Nasabah juga dapat dengan mudah memonitor transaksi pembayaran secara *realtime online* karena sistem Mandiri sudah terintegrasi dengan sistem di PT PLN dan otoritas pajak". "Ke depan, kami akan terus mengembangkan *Mandiri Cash Management* dengan fitur-fitur lain yang akan semakin menguntungkan dan memudahkan nasabah korporasi dalam melakukan transaksi bisnis," katanya. Selain jaringan *value chain* nasabah, produk ini juga dimaksudkan untuk menyasar korporasi-korporasi baru, terutama yang memiliki frekuensi pembayaran rutin cukup besar dan terjadwal. Per September tahun ini, hampir 14.000 perusahaan di Indonesia telah memanfaatkan layanan *Mandiri Cash Management* dengan frekuensi transaksi mencapai 81,5 juta dengan nilai berkisar Rp3.100 triliun. "Dari nilai tersebut, kontribusi yang di berikan bisnis MCM ini kepada perusahaan melalui pendapatan atas jasa atau *fee*

based income mencapai sekitar Rp47,5 miliar. Di samping untuk meningkatkan pendapatan, peresmian fitur ini juga menjadi salah satu persembahan kami kepada nasabah dalam rangka menandai hari jadi Bank Mandiri ke-17," pungkasnya([source:http://ekbis.sindonews.com/read/1056017/178/mandiri-hadirkan-fitur-baru-pada-layanan-cash-management-1445762764](http://ekbis.sindonews.com/read/1056017/178/mandiri-hadirkan-fitur-baru-pada-layanan-cash-management-1445762764)).

"Publik mungkin lebih melihat ke *profit*, tapi Bank Mandiri tetap mau tahan *coverage ratio* pencadangan kita di 160%, itu jauh lebih tinggi dari rata-rata perbankan yang hanya 130%. Lebih baik kita konservatif punya celengan yang besar, kalau ada apa-apa kami punya cadangan *cash* yang besar," ujar Direktur Utama Bank Mandiri Budi Gunadi Sadikin di Jakarta, Kamis (29/10/2015). Manajemen menyadari penambahan dana cadangan tersebut akan berimbas pada tertekannya torehan laba bersih pada kuartal III lalu. Kendati demikian, penambahan provinsi sangat dibutuhkan untuk mengantisipasi pertumbuhan kredit macet ke depan. Sebab, lanjut Budi, Bank Mandiri menganggap kredit pada sejumlah sektor sudah mulai menunjukkan penurunan kualitas. Penurunan terjadi hampir di semua

sektor. "Sudah cukup merata, tapi dari segmen bisnis lebih kena di sektor *commercial* dan SME (*small medium enterprise/UKM*)," pungkasnya. Sementara penyaluran kredit perseroan hingga akhir September 2015 sebesar Rp560,6 triliun tumbuh 10,7%. Untuk Dana Pihak Ketiga (DPK) mencapai Rp654,6 triliun, naik dari periode yang sama tahun lalu sebesar Rp590,9 triliun. (*source:*<http://ekbis.sindonews.com/read/1057345/178>). Ungkapan dan penjelasan yang disampaikan oleh pimpinan Bank Mandiri tersebut menyiratkan dua hal, yaitu optimisme terhadap pendapatan dari fee base income dari segmen korporasi sekaligus juga pesimisme terhadap kemungkinan meningkatnya kredit macet, sehingga diperlukan dana cadangan yang lebih konservatif (*coverage ratio*) yang akan menekan pendapatan bank.

Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Menurut Laporan Tahunan 2014, Bank BRI kembali tampil sebagai salah satu bank dengan kinerja terbaik di Indonesia. Total aset terus tumbuh menjadi Rp801,9 triliun, total kredit menjadi Rp510,7 triliun dengan kualitas kredit yang tetap terjaga. Pertumbuhan tersebut diimbangi dengan meningkatnya Dana Pihak Ketiga yang

naik menjadi Rp622,3 triliun sehingga *Loan to Deposit Ratio* (LDR) tetap terjaga di level 82,06% (Laporan Tahunan Bank Rakyat Indonesia, 2014). Bank Rakyat Indonesia merupakan salah satu bank yang tertua di Indonesia yang dikenal lebih fokus kepada segmen ekonomi masyarakat kecil, sehingga salah satu kelemahan yang paling sering mendapatkan sorotan nasabah adalah penggunaan teknologi informasi yang relatif ketinggalan dibandingkan dengan bank komersial lainnya, misalnya Bank Central Asia (BCA).

Pengembangan dan implementasi teknologi terkini turut meningkatkan efisiensi operasional yang berkontribusi terhadap pencapaian laba bersih sebesar Rp24,3 triliun, meningkat 13,58% *year on year*. Bank BRI kembali mencatatkan diri sebagai salah satu BUMN penyumbang dividen terbesar bagi negara. Dimasa yang akan datang Bank BRI bertekad untuk terus meningkatkan kinerja operasional dan kompetensi seluruh jajaran dalam rangka memberi layanan terbaik kepada seluruh nasabah, mendukung pengembangan potensi perekonomian di dalam negeri.

Dalam rangka meningkatkan antisipasi terhadap kemungkinan

meningkatnya risiko perbankan, maka BRI menerapkan kerangka pengelolaan risiko secara terpadu (*enterprise-wide risk management*) untuk mengendalikan delapan jenis risiko yang menyertai kegiatan usaha. Kerangka tersebut meliputi penerapan empat pilar pengelolaan risiko. Penerapan keempat pilar tersebut dijelaskan sebagai berikut : 1) Pengawasan aktif Dewan Komisaris dan Direksi, 2) Kecukupan kebijakan, prosedur, dan penetapan limit, 3) Proses manajemen risiko dan sistem informasi manajemen risiko, dan 4) Sistem pengendalian intern manajemen risiko.

Dewan Komisaris dan Direksi bertanggung jawab atas efektivitas penerapan manajemen risiko di BRI. Untuk itu Dewan Komisaris dan Direksi harus memahami risiko yang dihadapi BRI dan memegang peranan penting dalam mendukung dan mengawasi keberhasilan penerapannya di seluruh unit kerja. Dewan Komisaris melakukan evaluasi terhadap kebijakan dan implementasi manajemen risiko yang dilakukan oleh Direksi. Evaluasi dilakukan dalam rangka memastikan bahwa Direksi mengelola aktivitas dan risiko-risiko BRI secara efektif. Dalam melakukan pengawasan aktif terhadap

manajemen risiko BRI, Dewan Komisaris dibantu oleh Komite Pengawasan Manajemen Risiko (KPMR). Direksi menentukan arah kebijakan dan strategi manajemen risiko secara komprehensif beserta implementasinya. Selain itu Direksi memastikan seluruh risiko yang material dan dampaknya telah ditindaklanjuti, serta memastikan pelaksanaan langkah-langkah perbaikan atas permasalahan atau penyimpangan dalam kegiatan usaha BRI. Budaya manajemen risiko termasuk kesadaran risiko pada seluruh jenjang organisasi juga menjadi perhatian Direksi. Direksi BRI dibantu oleh *Risk Management Committee* (RMC) sebagai komite tertinggi dalam sistem manajemen risiko BRI. RMC bersifat non struktural dan independen terhadap unit kerja operasional. RMC bertugas untuk memberikan rekomendasi kepada Direktur Utama dalam merumuskan kebijakan, menyempurnakan pelaksanaan kebijakan, mengevaluasi perkembangan dan kondisi profil risiko, serta memberikan saran-saran dan langkah-langkah perbaikan. RMC dilaksanakan secara berkala, sekurang-kurangnya satu kali dalam waktu tiga bulan. Untuk membahas permasalahan yang spesifik pada jenis risiko tertentu

dan membutuhkan putusan segera, dilakukan rapat RMC yang bersifat terbatas, atau yang disebut sub-RMC. Terdapat 3 (tiga) Sub-RMC yaitu CRMC (*Credit Risk Management Committee*), MMRMC (*Market Risk Management Committee*), dan ORMC (*Operational Risk Management Committee*), yang dibentuk untuk membahas permasalahan permasalahan yang menyangkut risiko kredit, risiko pasar, risiko operasional dan risiko lainnya. Di bawah Direksi, struktur pengelolaan risiko BRI terdiri dari Unit Kerja Operasional, Manajemen Risiko, dan Audit Intern. Uraian tersebut memperlihatkan antisipasi terhadap risiko perbankan yang kemungkinan akan semakin besar sejalan dengan intensitas persaingan dan kondisi perekonomian Indonesia (Laporan Tahunan Bank Rakyat Indonesia, 2014).

Bank Central Asia (BBCA)

Bank Central Asia (BCA) menetapkan tahun 2014 sebagai momentum untuk lebih mencermati perubahan politik, ekonomi, dan regulasi pemerintah. Prinsip kehatihan bagi Bank Central Asia tetap merupakan fokus pada tahun-tahun mendatang, terutama dalam hal likuiditas (*liquidity risk*), kualitas kredit

(*credit risk*), dan kecukupan modal (*Capital Adequacy Ratio*). Bank Central Asia (BCA) merupakan brand yang unggul dalam hal layanan *fee basis income*, antara lain lebih cepat dan murah. Memberikan layanan terbaik dalam bentuk kenyamanan, kecepatan, dan kemudahan merupakan bagian inovasi penciptaan nilai secara berkelanjutan yang dikembangkan melalui misi dan visi perusahaan. *Electronic delivery channel* telah memegang peran pentin dalam meraih kesuksesan bagi Bank Central Asia. Bukti kinerja manajemen dalam bidang layanan publik antara lain adalah: *Awards of Exellen Asia 2014*, *The International Excellent in Retail Finacial Service Awards 2014*, dan *Indonesia's Most Admired Companies (IMAC) 2014*. Ketiga penghargaan prestisius tersebut menggambarkan keberhasilan bank dalam dimensi kualitas layanan nasabah. Dari keempat pilar pengembangan, yaitu: jumlah kantor cabang, jumlah ATM, *Internet Banking*, dan *Mobile Banking*; lebih sedikit lambat perkembangannya. Salah satu raihan kinerja yang fokus pada kenyamanan dan kualitas layanan adalah penyempurnaan *Electronic Banking Center* dengan konsep

branding baru yang disebut MyBCA yang dilengkapi dengan *Video Conference* HaloBCA dan *Video Banking*.

Bukti apresiasi pasar terhadap raihan misi Bank Central Asia dapat dilihat dari tren perkembangan kuartalan harga saham (BBCA) dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2014.

Bank Negara Indonesia (BNI)

Sebagai bank pertama yang dimiliki oleh Pemerintah Indonesia, BNI yang berdiri pada tahun 1946 mengawali sejarahnya dengan menjalankan fungsi sebagai bank sentral. Pada tahun 1955, ketika Pemerintah Indonesia mendirikan Bank Indonesia sebagai Bank Sentral, BNI beroperasi sebagai bank komersial. Negara) pertama yang menjadi perusahaan publik setelah mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya pada tahun 1996. Untuk memperkuat struktur keuangan dan daya saingnya di tengah industri perbankan nasional, BNI melakukan sejumlah aksi korporasi, antara lain proses rekapitalisasi oleh Pemerintah di tahun 1999, divestasi saham Pemerintah di tahun 2007, penawaran umum saham terbatas di tahun 2010. Saat ini, 60% saham-saham BNI dimiliki oleh Pemerintah Republik Indonesia, sedangkan 40% sisanya dimiliki oleh

masyarakat, baik individu maupun institusi, domestik dan asing.

BNI kini tercatat sebagai bank nasional terbesar ke-4 di Indonesia, dilihat dari total aset, total kredit maupun total dana pihak ketiga. Dalam memberikan layanan finansial secara terpadu, BNI didukung oleh sejumlah anak perusahaan,yakni Bank BNI Syariah, BNI Multi Finance, BNI Securities, BNI Life Insurance, dan BNI Remittance.

BNI menawarkan layanan penyimpanan dana maupun fasilitas pinjaman baik pada segmen korporasi, menengah, maupun kecil. Beberapa produk dan layanan terbaik telah disesuaikan dengan kebutuhan nasabah sejak kecil, remaja, dewasa, hingga pensiun. Di akhir tahun 2014, jumlah aset yang dimiliki BNI tercatat sebesar Rp416,6 triliun dan didukung oleh serangkaian fasilitas perbankan elektronik yang komprehensif. PT Bank Danamon Indonesia, Tbk. mengumumkan kinerja keuangan tahun 2014, yang menunjukkan rasio kredit terhadap dana pihak ketiga (*Regulatory Loan to Deposit Ratio*) membaik menjadi 92,6% dimana total kredit tumbuh sebesar 3%

menjadi Rp 139 triliun. Laba bersih setelah pajak Danamon mencapai Rp 3,453 triliun, dengan pendapatan bunga bersih atau *net interest income* sebesar Rp 13,7 triliun pada akhir tahun 2014. Laba bersih setelah pajak yang dilaporkan mencapai Rp 2,604 triliun jumlah karyawan sebanyak 26.536 orang. Jaringan layanan BNI tersebar di seluruh Indonesia melalui ke-1.766 *outlet* domestik dan di luar negeri melalui cabang-cabang di New York, London, Tokyo, Hong Kong, Singapura dan Osaka. Jaringan ATM BNI saat ini tercatat sebanyak 14.071 unit ATM dan didukung juga oleh jaringan ATM bersama dengan bank di Indonesia. Layanan BNI juga tersedia melalui 71.000 EDC, Internet Banking, dan SMS Banking.

Bank Danamon (BDMN)

Sebagai *surviving entity* dari peleburan 9 Bank Taken Over (BTO) pada masa krisis keuangan Asia di akhir 1990-an, Danamon telah bangkit menjadi salah satu bank swasta terbesar dan terkuat di Asia. Didukung oleh lebih dari 50 tahun pengalaman, Danamon terus berupaya untuk memenuhi *brand promise*-nya untuk menjadi bank yang “bisa mewujudkan setiap keinginan nasabah”. Danamon

adalah salah satu institusi keuangan terbesar di Indonesia dari jumlah pegawai – sekitar 60,618 (termasuk karyawan anak perusahaan) pada Desember 2014 – yang berfokus untuk merealisasikan visinya, yaitu: “Kita peduli dan membantu jutaan orang mencapai kesejahteraan.” “Pada akhir tahun 2014, Danamon telah memulai beberapa inisiatif untuk meningkatkan daya saing dan profitabilitas dengan fokus terhadap peningkatan produktivitas dan layanan kepada nasabah. Inisiatif-inisiatif ini termasuk perubahan pada model bisnis mikro Danamon, yang terdiri dari pendekatan yang lebih terpusat pada nasabah serta operasional *back office* yang terpadu dan didukung oleh sistem automasi,” kata Vera Eve Lim, Chief Financial Officer dan Direktur Danamon. Danamon adalah bank ke-enam terbesar di Indonesia berdasarkan aset, dengan jaringan sejumlah sekitar 2.074 pada akhir Juni 2015, terdiri dari antara lain kantor cabang konvensional, unit Danamon Simpan Pinjam (DSP) dan unit Syariah, serta kantor-kantor cabang anak perusahaannya. Danamon juga pada akhir tahun 2014 dengan rasiokecukupan modal (*capital*

adequacy ratio/CAR) konsolidasi pada 17,9%.

Analisis Data

Untuk menentukan pengaruh variabel-variabel Kualitas Profitabilitas, Efisiensi Manajerial, dan Persistensi Profitabilitas terhadap Indek Perbankan lima bank terbesar di Indonesia, baik

secara simultan maupun secara parsial, digunakan regresi linier berganda. Analisis linier berganda dalam penelitian ini menggunakan program statistik keuangan EVIEWS 8.0. Hasil regresi linier tersebut disajikan dalam tabel berikut:

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
KP?	-0.017982	0.002771	-6.490596	0.0000
MGE?	0.068057	0.018274	3.724318	0.0005
PST?	4.11E-05	3.60E-06	11.42205	0.0000
Weighted Statistics				
R-squared	0.385839	Mean dependent var		0.871293
Adjusted R-squared	0.359137	S.D. dependent var		1.568349
S.E. of regression	0.948078	Sum squared resid		41.34718
Durbin-Watson stat	1.521223			
Unweighted Statistics				
R-squared	-0.035345	Mean dependent var		1.142081
Sum squared resid	75.93998	Durbin-Watson stat		2.371973

Sumber: Output EVIEWS.

Pada tabel hasil regresi di atas dapat diketahui bahwa koefisien *Adjusted R-squared* adalah sebesar 0.359137 yang berarti persamaan regresi IP = -0.017982KP + 0.068057MGE + 4.11E-05 berhasil menjelaskan perubahan Indek Perbankan sebesar 35.9137% dipengaruhi oleh ketiga variabel tersebut. Sisanya sebesar 64.0863% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Kemungkinan besar faktor-faktor makroekonomi juga berpengaruh terhadap perubahan Indek Perbankan

dalam kondisi perekonomian nasional yang cenderung memburuk dalam tahun 2015.

Koefisien *t-statistics* ketiga variabel independen signifikan pada probabilitas < 0.05; yaitu: KP signifikan pada 0.000 (signifikan pada probabilitas error 0%); MGE signifikan pada probabilitas 0.0005 (signifikan pada probabilitas error 0.05%); dan PST signifikan pada probabilitas 0.000 (signifikan pada probabilitas error 0%). Hasil regresi tersebut mempunyai explanatory power maupun predictive power yang sangat kuat, artinya masing-masing secara parsial variabel-variabel KP (Kualitas Profitabilitas), MGE (*Managerial Efficiency*), dan PST (Persistensi Profitabilitas) berpengaruh sangat kuat terhadap Indek Perbankan dalam kasus lima bank terbesar di Indonesia. Hasil regresi tersebut menjelaskan bahwa KP (Kualitas Profitabilitas), MGE (*Managerial Efficiency*), dan PST (Persistensi Profitabilitas) sangat menentukan keberhasilan perbankan di Indonesia.

KESIMPULAN

1. Kualitas Profitabilitas, Efisien Manajerial, dan Persistensi Profitabilitas berpengaruh terhadap Indek Perbankan.

2. Pengaruh indikator-indikator makroekonomi, khususnya pelemahan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika, lebih besar dibandingkan dengan pengaruh Kualitas Profitabilitas, Efisien Manajerial, dan Persistensi Profitabilitas.
3. Prospek kinerja perbankan ke depan kurang menggembirakan, tergambar dari target lima bank terbesar di Indonesia yang lebih rendah dibandingkandengan sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim (2015). *The Paradox of Banking 2015 Achieving More by Doing Less*. IBM Business Consulting Services.
- Anonim (2015). *Banking Outlook Boosting Profitability Amidst New Challenges*. Deloitte Center for Financial Servives.
- Anonim (2015). *Issue on Riks and Vulnerability in The EU Financial System*. European Systemic Risk Board Secretariat.
- Anonim (2015). *Global Corporate and Investment Banking: An Agenda for Change*. McKinsey & Company: Global Corporate & Investment Banking Pratice.
- Anonim (2015). *Joint Committee Report on Risks and Vulnerabilities in The EU Financial System*. European Securities and Market of Banking Authority.
- Anonim (2015). *One Bank Research Agenda Discussion Paper*. United

- Kingdom: Bank of England.
- Banerjee, R.N. & Mio, H. (2015). *The Impact of Liquidity Regulation on Banks*. Bank of England: Staff Working PaperNo.536.
- Duraj, B. & Moci, E. (2015). Factors Influencing Bank Profitability Empirical Evidence from Albania. *Asian Economic and Financial Review*, Vol.5, No.3, pp. 483-494.
- Goldstein, Itay & Hackbarth, Dirk (2014). Corporate Finance Theory: Introduction to special issue. *Elsevier: Journal of Corporate Finance*, Vol. 29, pp. 535-541.
- Hadad, M.D.; Wibowo, S.; Pertiwi, D.; Noviati, 2015. Indek Saham Perbankan. *Bank Indonesia Research Paper*, Vol.6, No.17.
- Hair, J.; Black, W.C.; Babin B, J.; Anderson, R.E. (2014). *Multivariate Data Analysis*, Seventh Edition, e-Book.
- Saeed, J.T. & Jahir, T.H. (2015). Relationship between Earning Per Share & Bank Profitability: A Study of Medium & Large commercial Banks in Pakistan: 2007-2013. *International Journal of Novel Research in Humanity and Social Sciences* Vol. 2, Issue 2, pp: (4-13), Month: March – April.
- Seetharaman, A. & Raj, John Rudolph (2011). An Empirical Study on the Impact of Earnings Per Share on Stock Prices of a Listed Bank In Malaysia. *The International Journal of Applied Economics and Finance*, Vol. 5, No.2.
- Soteriou, A. & S. (2015). *Efficiency, Profitability and Quality of Banking Services*. University of Pennsylvania: Wharton School Financial Institution Center.
- Vedd, R.; Lazarony, P.; Yassinski, N. (2014). Multivariable Determining Earnings per Share within the U.S. Medical Laboratories & Research Industry. *Archives of Business Research, Society Science and Education*, U.K., Vol. 2, No.4.
- Weidong, C. & Yuanzheing, C. (2015). *Global Banking Industry Outlook*. Bank of China: Institute of International Finance.
- Widarjono, Agus, (2013). *Ekonometrika: Pengantar dan Aplikasinya* Disertai Panduan Eviews. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Wyman, Oliver (2015). *Wholesale & Investment Banking Outlook: Liquidity Conundrume Shifting Risks, What It Means ?*. Morgan Stanley Blue Research Global.

KINERJA KOPERASI PERTANIAN: KASUS KOPERASI DI KABUPATEN ACEH TENGAH DAN BENER MERIAH

Devi Agustia¹, Nunung Kusnadi², Harianto³

¹⁾ Mahasiswa Magister Mayor Ilmu Ekonomi Pertanian IPB

^{2,3)} Staf Pengajar Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB

devie.agustya@gmail.com

Abstract

Penelitian ini bertujuan mengetahui kinerja koperasi dari aspek organisasi, aspek keuangan dan aspek usaha. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Pengukuran kinerja organisasi dan usaha meliputi jumlah anggota, jumlah dan karakteristik pengurus serta karyawan, modal, volume usaha, SHU, dan premium fee koperasi. Pengukuran rasio keuangan meliputi rasio likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas berdasarkan data laporan RAT tahun buku 2014. Hasil penelitian menunjukkan bahwa SDM yang dimiliki koperasi cukup baik, potensi anggota dan karyawan dapat dikembangkan dan ditingkatkan baik dari kuantitas dan kualitasnya. Kondisi keuangan koperasi telah mampu menghasilkan laba dari pengelolaan modal yang ada dikoperasi, namun koperasi belum mampu menjamin hutang-hutang dari aktiva yang dimiliki. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa koperasi telah mampu mengelola kegiatan usahanya yang terlihat dari volume usaha, SHU, dan premium fee yang tinggi. Koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah telah mampu mengelola semua potensi yang dimiliki untuk menjalankan kegiatan usahanya.

Keyword : Koperasi, Kopi Arabika Gayo, SHU, Kinerja Keuangan,

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Koperasi merupakan salah satu pilar pembangunan ekonomi Indonesia yang berperan dalam pengembangan sektor pertanian. Koperasi dalam perekonomian nasional mempunyai kedudukan dan peran yang sangat strategis dalam pertumbuhan dan pengembangan potensi ekonomi rakyat.

Ketaren (2007) menyatakan bahwa peranan koperasi dalam perekonomian secara makro adalah meningkatkan manfaat sosial dan ekonomi bagi masyarakat dan lingkungan, meningkatkan produksi, pendapatan, kesejahteraan, dan meningkatkan kesempatan kerja.

Peran koperasi di Indonesia diperkirakan akan tetap bahkan semakin penting terutama

dalam kaitannya untuk menjadi organisasi pengembangan ekonomi rakyat (Krisnamurthi ,1998). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM dalam BPS (2015), Jumlah koperasi dari tahun 2008 terus meningkat hingga mencapai 209.488 unit pada tahun 2014, demikian juga dengan jumlah anggota meningkat 29 persen menjadi 36,4 ribu anggota.

Provinsi Aceh merupakan salah penghasil utama kopi Arabika di Indonesia dengan sentra produksi terdapat di dataran tinggi Gayo (Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah). Pada tahun 2013 tanaman kopi dikembangkan oleh petani pada areal seluas 48.300 ha di Kabupaten Aceh Tengah dan 43.148 ha di Kabupaten Bener Meriah (Disbun Provinsi Aceh 2013). Meskipun tanaman kopi telah banyak di

usahaakan di Provinsi Aceh, namun terdapat beberapa permasalahan terkait usahatani kopi diantaranya produktivitas yang rendah, mutu atau kualitas kopi yang rendah, permodalan, selain itu juga pemasaran kopi yang belum efisien (Adri, 1999; Aradi, 2008; Fatwa, 2011; Putri, 2013). Kelembagaan diperlukan untuk mengatasi masalah tersebut, kelembagaan tersebut yaitu koperasi dimana koperasi dinilai sebagai lembaga dalam subsistem penunjang yang cukup sesuai untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Kinerja koperasi yang baik sangat diperlukan agar dapat menghasilkan output yang sesuai dengan kebutuhan anggotanya. Pengukuran kinerja merupakan faktor penting bagi suatu organisasi khususnya koperasi untuk mengetahui keefektifan pengembangan koperasi. Oleh karena itu, maka penting untuk mempelajari kinerja koperasi sehingga dapat mendorong koperasi untuk terus melakukan perbaikan baik pada kegiatan unit usaha dan manajemennya.

Perumusan Masalah

Di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah telah terbentuk beberapa koperasi dengan berbagai sertifikasi produk yang telah dimiliki. Kegiatan utama koperasi ini yaitu melakukan pembelian kopi dari anggota dan menjual kopi tersebut ke pembeli (eksportir/importir). Dapat dikatakan koperasi bertindak sebagai perantara untuk memasarkan produk anggota. Selain

memasarkan produk anggota, koperasi juga melakukan penyuluhan atau pelatihan teknis terkait program sertifikasi produk kepada anggotanya. Program sertifikasi ini telah mampu meningkatkan nilai jual kopi Arabika Gayo di pasar dunia yang biasa disebut sebagai harga premium. Harga kopi arabika Gayo memiliki nilai jual lebih tinggi 30 sampai 40 cent US\$/lb atau setara dengan Rp 6.377 sampai Rp 8.502 per kg dari harga kopi arabika dunia. Hal ini merupakan peluang besar bagi petani (anggota) untuk meningkatkat produksi.

Meskipun koperasi telah berperan dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi pada kopi organik (Mujiburrahman, 2011) dan memasarkan kopi anggota, namun penelitian lain sebelumnya menyatakan bahwa koperasi belum mampu meningkatkan *bergaining position* petani dalam penentuan harga dan koperasi belum mampu memberikan kesejahteraan bagi anggota (Saputra, 2012; Putri, 2013). Selain itu beberapa persoalan yang dihadapi koperasi diantaranya permodalan, manajemen, dan masih sulitnya membangun kerjasama dalam pemasaran (Hasan, 2014).

Oleh karenanya, pertanyaan penelitian adalah bagaimana kinerja koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah? Adapun tujuan penelitian ini adalah: 1) Mengetahui kinerja organisasi koperasi; 2) Menganalisis kinerja keuangan koperasi ; dan 3) Mengetahui kinerja usaha koperasi di kabupaten Tengah dan Bener Meriah.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kabupaten Aceh Tengah dan Kabupaten Bener Meriah. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan hampir keseluruhan petani kopi Arabika Gayo tergabung dalam koperasi. Selain itu, koperasi yang terdapat di kedua kabupaten tersebut memiliki potensi yang besar dan strategis untuk dikembangkan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data *cross section*. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Unit analisis dalam penelitian ini adalah koperasi. Koperasi yang dianalisis adalah sebanyak 15 unit koperasi yang telah melakukan Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun buku 2014.

Pengukuran kinerja merupakan suatu perhitungan tingkat efektifitas dan efisiensi suatu perusahaan dalam kurun waktu tertentu untuk mencapai hasil yang optimal. Kinerja organisasi dan kinerja usaha di Kabupaten Aceh Tengah dan Kabupaten Bener Meriah dijelaskan menggunakan analisis deskriptif yang dilihat dari jumlah anggota, jumlah dan karakteristik pengurus serta karyawan. Untuk kinerja usaha dilihat modal, volume usaha, SHU, dan *premium fee koperasi*.

Dalam penelitian ini, pengukuran kinerja keuangan dilakukan dengan menganalisis rasio-rasio keuangan yang terdapat pada laporan keuangan koperasi. Adapun rasio yang

digunakan adalah rasio likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas.

Likuiditas adalah kemampuan koperasi kopi di Kabupaten Aceh Tengah dan bener Meriah dalam membayar hutang-hutang jangka pendeknya tepat pada waktunya. Tujuan rasio ini adalah untuk mengukur kemampuan koperasi memenuhi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya dengan aktiva lancar yang dimiliki. Salah satu yang termasuk rasio ini adalah Rasio Lancar (*Current Ratio*). Rasio lancar (*current ratio*) membandingkan antara aktiva lancar dengan hutang lancar. Rasio lancar ini mencerminkan tingkat keamanan kreditor dalam jangka pendek, atau kemampuan koperasi untuk membayar hutang-hutang lancar dari aktiva lancarnya. Rumus yang digunakan adalah:

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Aktiva lancar}}{\text{Hutang lancar}} \dots\dots\dots(1)$$

Rasio lancar merupakan perbandingan antara aktiva lancar dengan hutang lancar. Batas minimum adalah 2 : 1, artinya setiap 1 satuan hutang lancar (Rp 1) harus diimbangi minimum 2 satuan aktiva lancar (Rp 2). Semakin besar nilai *current ratio*, maka semakin besar kemampuan koperasi untuk membayar semua kewajibannya terhadap kreditor.

Rasio solvabilitas menunjukkan kemampuan koperasi untuk memenuhi kewajiban keuangannya baik kewajiban keuangan jangka pendek maupun jangka panjangnya apabila koperasi tersebut dibubarkan. Suatu koperasi dikatakan solvable

apabila koperasi tersebut mempunyai aktiva atau kekayaan untuk membayar semua hutang-hutangnya. Sebaliknya apabila jumlah aktiva lebih sedikit daripada jumlah hutangnya, berarti koperasi tersebut dalam keadaan *insolvabel* (Munawir, 1995). Rumus yang digunakan yang digunakan untuk menganalisis solvabilitas adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Solvabilitas} = \frac{\text{Total hutang}}{\text{Total aktiva}} \dots\dots\dots(2)$$

Rasio rentabilitas digunakan untuk mengukur profit yang diperoleh dari modal-modal yang digunakan untuk operasi atau untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan (Munawir, 1995). Rasio-rasio rentabilitas yang digunakan diantaranya adalah :

Rasio pengembalian aset (ROI). ROI ini juga memperlihatkan apakah manajemen menggunakan sumber-sumber yang ada dengan efisien untuk mendapatkan laba (Siegel, 1993). Nilai yang baik pada rasio ini adalah > 8%. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut

$$\text{ROI} = \frac{\text{SHU}}{\text{Total aktiva}} \dots\dots\dots(3)$$

Rasio pengembalian modal (ROE). ROE mengukur kemampuan koperasi menghasilkan laba setelah pajak dengan kemampuan koperasi dalam mengelola modal sendiri. Semakin besar nilai rentabilitas modal sendiri menunjukkan penggunaan atas modal sendiri yang semakin baik . Nilai yang baik pada rasio ini adalah > 15%. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$\text{ROE} = \frac{\text{SHU}}{\text{Total modal}} \dots\dots\dots(4)$$

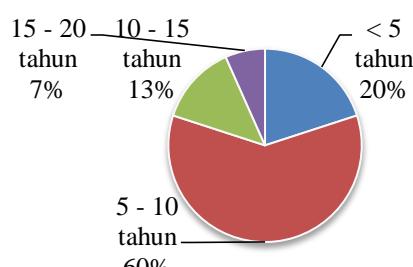
HASIL PEMBAHASAN

Kinerja Organisasi Koperasi

Indikator kinerja organisasi koperasi Koperasi meliputi umur koperasi, jumlah anggota, jumlah karyawan dan karakteristik pengurus dan karyawan.

Umur Koperasi

Koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah telah berdiri selama kurun waktu 3 sampai 16 tahun. Secara umum, 73 persen koperasi telah berdiri selama 5 sampai 15 tahun. Terdapat juga koperasi telah berdiri lebih dari 15 tahun yaitu sebesar 7 persen, dan 20 persen koperasi baru berdiri kurang dari 5 tahun. Berikut merupakan diagram sebaran umur koperasi kopi di kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah.



Gambar 1 . Sebaran umur koperasi di kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah, tahun 2015.

Koperasi yang telah lama berdiri menunjukkan bahwa koperasi tersebut mampu untuk bertahan dan terus melakukan usaha pemasaran kopi, dan koperasi ini juga cenderung memiliki jumlah anggota lebih banyak dari koperasi yang

masih baru.

Jumlah Anggota, Pengurus dan Karyawan

Rata-rata jumlah anggota koperasi pada kedua kabupaten adalah sebesar 1.732 orang. Koperasi dengan jumlah anggota lebih sedikit dikarenakan koperasi tersebut masih baru berdiri dalam kurun waktu tiga tahun. Jumlah anggotanya tersebar di empat desa yang berada hanya di Kabupaten Aceh Tengah. Sedangkan koperasi dengan jumlah anggota terbanyak memiliki anggota yang tersebar di kedua kabupaten yaitu aceh tengah dan Bener Meriah. Koperasi ini juga telah berdiri dalam kurun waktu lebih dari 10 tahun. Kinerja organisasi berdasarkan jumlah anggota, pengurus dan karyawan dapat dilihat pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Kinerja organisasi berdasarkan jumlah anggota, pengurus dan karyawan di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

Keterangan	Rata-rata	Std dev	Minimun	Maksimum
Anggota	1 732	1 277	494	5 810
Pengurus	5.87	0.49	3	5
Karyawan	17.5	4.18	4	18

Jumlah anggota sangat berperan dalam mengumpulkan modal koperasi. Karena modal koperasi didapat dari simpanan pokok dan simpanan wajib. Jumlah anggota maksimal akan menjadikan modal usaha koperasi maksimal juga. Selain itu jumlah anggota juga menjadi tolak ukur kemajuan koperasi, hal ini dikarenakan keberadaan koperasi di suatu daerah banyak

dibutuhkan oleh masyarakat sekitarnya.

Pada Koperasi yang ada di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah jumlah anggota akan mendukung kelancaran usaha perdangan kopi, karena jumlah anggota menjamin tersedianya produksi kopi koperasi. Koperasi kopi yang ada di kedua kabupaten ini memiliki jumlah anggota yang berkisar dari 494 anggota hingga mencapai jumlah 5.810 anggota. Sebesar 53,33 persen koperasi memiliki anggota 1000 - 2000 orang, dan 26,67 persen koperasi memiliki anggota dibawah 1000 orang. Selebihnya yaitu 13,33 persen koperasi memiliki jumlah anggota diatas 3000 orang.

Pengurus koperasi pada umumnya berjumlah 3 - 5 orang terdiri dari ketua, sekretaris, wakil sekretaris, bendahara dan wakil bendahara. Dari 15 koperasi responden hanya 1 koperasi yang memiliki jumlah pengurus 5 orang. Hal ini tergantung dari kebutuhan intern koperasi.

Selain pengurus, karyawan merupakan sumberdaya yang terpenting dalam koperasi. Karyawan adalah orang yang dipekerjakan dan digaji oleh koperasi. Karyawan akan membantu tugas pengurus dalam menjalankan aktivitas ekonomi koperasi. Karyawan terdiri bagian administrasi, lingkungan, ICS, dan gudang. Koperasi yang terdapat di kedua kabupaten tersebut memiliki jumlah karyawan rata-rata

sebanyak 17 orang.

Umur Pengurus dan Karyawan

Umur pengurus dan karyawan koperasi merupakan salah satu faktor penunjang dalam menjalankan kegiatan koperasi, karena perbedaan umur dapat menggambarkan perbedaan perilaku atau sikap seseorang yang diperoleh dari pengalaman. Pada tabel 3 sebagian besar pengurus dan karyawan koperasi berada pada usia produktif yaitu 25-54 tahun yaitu 87,24 persen dan 88,57 persen. Adapun Sebaran pengurus dan karyawan koperasi berdasarkan umur dapat dilihat pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Sebaran pengurus dan karyawan koperasi berdasarkan umur di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

Umur (tahun)	Pengurus		Karyawan	
	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
<25	1	2.13	12	8.57
25 - 39	22	46.81	91	65.00
40 - 54	19	40.43	33	23.57
>54	15	10.64	4	2.86
Rata-rata	39.89		34.44	
Minimum	24		19	
Maksimum	62		62	
Std dev	9.54		8.83	

Secara psikologis pengurus yang berada pada kelompok umur produktif memiliki memiliki potensi fisik dan sosiologis yang baik dalam mengelola usaha. Pengurus usia produktif cenderung aktif melakukan berbagai kerjasama untuk kemajuan koperasi. Sedangkan karyawan, lebih cenderung memiliki kelebihan relatif belajar lebih cepat dalam hal penguasaan teknologi yang diperlukan untuk pengembangan koperasi.

Pendidikan Pengurus dan Karyawan

Tinggi rendahnya tingkat pendidikan sering dikaitkan dengan tinggi rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM). Semakin tinggi tingkat pendidikan akan berpengaruh terhadap semakin baiknya kualitas SDM. Semakin tinggi tingkat pendidikan pengurus cenderung semakin kuat potensi dalam mengelola koperasi, menyusun program kerja, bertanggung jawab terhadap pelaksanaan hasil-hasil keputusan rapat anggota, menggerakkan karyawan, mengkoordinasikan tugas, serta mempertanggung jawabkan tugas. Adapun Sebaran pengurus dan karyawan koperasi berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan memiliki tingkat pendidikan menengah atas (SMA) yaitu 50.00 persen dan sarjana sebesar 45.00 persen. Hal ini menggambarkan bahwa tingkat pendidikan karyawan koperasi sangat baik dan diharapkan mampu memajukan koperasi. Hasil temuan dilapangan terdapat salah satu koperasi yang mensyaratkan karyawannya lulusan sarjana terutama bagian ICS karena ICS sering berhadapan dengan anggota untuk memberikan pelatihan maupun penyuluhan baik terkait budidaya kopi, lingkungan, maupun manajemen koperasi. Oleh karenanya dibutuhkan tingkat pendidikan

yang baik untuk kelancaran komunikasi dalam hal mengajak anggota untuk mengadopsi teknologi dan melaksanakan suatu inovasi.

Tabel 3. Sebaran pengurus dan karyawan koperasi berdasarkan pendidikan di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

Pendidikan (tahun)	Pengurus		Karyawan	
	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
SD	0	0.00	0	0.00
SMP	1	2.13	4	2.86
SMA	25	53.19	70	50.00
D3	2	4.26	3	2.14
PT	19	40.43	63	45.00
Rata-rata	13.68		13.77	
Minimum	9		9	
Maksimum	16		16	
Std dev	2.05		2.11	

pengurus dan karyawan koperasi berdasarkan pengalaman dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 menunjukkan bahwa rata-rata pengalaman pengurus adalah 5-10 tahun yaitu sebesar 54,35 persen. Beberapa pengurus juga memiliki pengalaman dibawah 5 tahun dan sisanya memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun. dan sebesar 57,86 persen pengalaman karyawan adalah dibawah dari 5 tahun dan selebihnya diatas 5 tahun. Pengalaman memberikan pengetahuan langsung untuk mendukung pelaksanaan tugas, dan meningkatkan kemampuan memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada untuk pelaksanaan tugas tersebut.

Pengalaman Pengurus dan Karyawan

Pengalaman adalah segala sesuatu yang muncul dalam riwayat hidup seseorang. Pengalaman menentukan perkembangan ketrampilan, kemampuan dan kompetensi. Yusuf (2010) menyatakan bahwa pengalaman merupakan hasil dari proses yang dialami seseorang yang mempengaruhi terhadap pembentukan pandangan individu untuk memberikan tanggapan dan penghayatan. Tidak adanya pengalaman terhadap suatu objek tertentu, akan membentuk suatu pandangan yang cenderung negatif terhadap objek tersebut. Sedangkan adanya pengalaman dalam waktu tertentu, akan membuat seseorang cenderung terampil dan memperoleh hasil yang lebih baik daripada orang yang tidak memiliki pengalaman. Adapun Sebaran

Tabel 4. Sebaran pengurus dan karyawan koperasi berdasarkan pengalaman di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

Pengalaman (tahun)	Pengurus		Karyawan	
	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
<5	15	32.61	81	57.86
5-10	25	54.35	56	40.00
>10	6	13.04	3	2.14
Rata-rata		6.25		4.38
Minimum		1		1
Maksimum		13		11
Std dev		3.19		2.53

Kinerja Keuangan Koperasi

Analisis kinerja keuangan (finansial) ini bertujuan untuk menilai tingkat kemampuan dan pengelolaan modal dan usaha koperasi kopi yang terdapat di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah. Adapun data yang digunakan adalah data laporan RAT tahun buku 2014 mengenai

laporan neraca dan laporan rugi laba periode 2013/2014. Data tersebut diperoleh dari masing-masing koperasi. Analisis yang dilakukan meliputi analisis likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas. Adapun hasil perhitungan keuangan koperasi dapat dilihat pada tabel 5.

Analisis Likuiditas

Pengukuran likuiditas dilakukan dengan menggunakan rasio lancar. Rasio lancar bertujuan untuk mengukur kemampuan koperasi dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan aktiva lancar yang dimiliki. Suatu koperasi dikatakan dalam keadaan likuid apabila mempunyai kekuatan finansial untuk membayar semua kewajiban.

Rasio lancar koperasi pada kedua kabupaten memiliki nilai terendah sebesar 0,04 dan yang tertinggi sebesar 3,88. Sedangkan rata-rata rasio lancar adalah 1,10. Artinya setiap Rp 1,00 hutang lancar dijamin dengan Rp 1,1 aktiva lancar yang dimilikinya. Sementara standardnya adalah 2 (200 persen). Dengan demikian, koperasi kopi belum mampu menjamin hutangnya dengan aktiva lancar. Berdasarkan temuan dilokasi penelitian, koperasi dengan nilai likuiditas terendah ini merupakan koperasi yang memiliki nilai hutang terbesar diantara koperasi lainnya. Koperasi mengambil pinjaman kepada pihak ketiga karena belum memiliki modal yang tidak cukup untuk pembelian kopi, selain itu pinjaman

tersebut digunakan membiayai operasional koperasi.

Analisis Solvabilitas

Rasio solvabilitas merupakan rasio yang mampu mencerminkan kemampuan kekuatan keuangan koperasi dalam jangka panjang. Adapun analisis rasio solvabilitas yang diukur adalah analisis rasio total hutang dengan total aktiva yang dimiliki koperasi. Analisis ini untuk mengetahui proporsi relatif sumbangsih modal dari pemberi pinjaman (Baga 2009). Semakin tinggi rasio hutang terhadap total aktiva maka semakin besar risiko keuangan. Semakin rendah rasio hutang terhadap total aktiva, semakin kecil risiko keuangan.

Nilai rasio solvabilitas masing-masing koperasi berkisar dari 0,00 sampai 2,39. Terdapat koperasi yang tidak memiliki hutang sehingga rasio solvabilitas memiliki nilai tak hingga (~). Nilai rata-rata rasio solvabilitas adalah 0,81. Nilai tersebut berarti bahwa setiap Rp 1,00 aktiva koperasi dapat menjamin Rp 0,81 hutangnya. Standar minimum nilai rasio ini adalah 0,5. Dengan demikian kenaikan total aktiva masih kurang mengimbangi tingkat kenaikan hutang. Koperasi yang memiliki rasio solvabilitas tertinggi merupakan koperasi yang baru berdiri dan memiliki total aktiva paling sedikit dari koperasi lainnya. Koperasi ini mengandalkan pinjaman dalam menjalankan kegiatannya.

Sedangkan aktiva yang dimiliki tidak mencukupi untuk membiayai kegiatan usahanya. Hal ini berarti bahwa koperasi ini dapat berjalan tergantung dari pinjaman dan akan mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban keuangannya. Jika pinjaman-pinjaman tersebut ditarik, maka kegiatan koperasi akan terhenti. Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian Sarjana,*et. al* (2013) yang menemukan bahwa koperasi masih mengandalkan pembelanjaannya dari dana pinjaman.

Tabel 5. Kinerja keuangan koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah tahun 2014

Indikator Kinerja	Rata-rata	Std dev	Minimun	Maksimum
Likuiditas	1.10	0.90	0.04	3.88
Solvabilitas	0.81	0.60	0.00	2.39
ROI	20.39	28.89	0.26	87.06
ROE	34.46	15.97	13.87	74.63

investasi yang digunakan. Nilai rasio ROI terendah dengan nilai rasio yang hanya mencapai 0,26 dan nilai rasio ROI tertinggi mencapai 87,06. Nilai rata-rata ROI koperasi pada kedua kabupaten tersebut yaitu sebesar 20,3 persen. Nilai tersebut berarti bahwa koperasi kopi mampu menghasilkan laba atau SHU yaitu sebesar Rp 0,203 dari Rp 1,00 total aktivanya. Kondisi ini cukup bagus jika dibandingkan dengan standar nilai ROI yaitu 8 persen. Hal ini menunjukkan bahwa koperasi telah mampu menghasilkan laba dengan menggunakan seluruh aktivanya secara efisien. Koperasi dengan nilai persentase terbesar merupakan koperasi yang memiliki total hutang terendah dan memiliki modal yang relatif besar, sehingga modal yang dimilikinya dapat dialokasikan untuk menjalankan aktivitas koperasi.

Rasio ROE menunjukkan kemampuan koperasi dalam menghasilkan keuntungan dengan menggunakan modal sendiri. Tabel 7 menunjukkan nilai rasio ROE terendah dengan nilai rasio yang hanya mencapai 13,88 dan nilai rasio ROE tertinggi mencapai 74,63. Nilai rata-rata ROE koperasi pada kedua kabupaten tersebut yaitu sebesar 34,46 persen. Nilai tersebut berarti bahwa koperasi mampu menghasilkan laba sebesar Rp 0,344 dari setiap Rp 1,00 modal sendiri yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Terdapat dua unit koperasi yang belum mampu menghasilkan

Analisis Rentabilitas

Rasio rentabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan koperasi kopi untuk memperoleh keuntungan dan efisiensi manajemennya. Beberapa rasio yang digunakan untuk mengukur rentabilitas koperasi ini dintaranya adalah rasio tingkat pengembalian investasi (ROI) dan rasio tingkat pengembalian modal (ROE).

Rasio ROI merupakan rasio rentabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan koperasi dalam menghasilkan laba atas seluruh aktiva atau

laba dari modal sendiri, hal ini disebabkan kedua koperasi tersebut memiliki total aktiva terendah diantara koperasi lainnya. Bila dibandingkan dengan nilai standar rasio sebesar 15 persen maka nilai rata-rata rasio mengindikasikan bahwa koperasi kopi di kedua kabupaten tersebut telah mampu menunjukkan kinerja yang baik dalam menghasilkan laba dari modal sendiri. Dengan demikian hal tersebut menunjukkan penggunaan modal sendiri untuk menghasilkan laba semakin efisien.

Kinerja Usaha Koperasi

Indikator kinerja usaha koperasi meliputi modal, volume usaha, SHU, dan *premium fee*. Berikut kinerja usaha koperasi kopi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah.

Modal Koperasi

Secara umum, koperasi yang terdapat di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah memiliki rata-rata modal sebesar Rp 733.436.140. Koperasi dengan modal kurang dari 100 juta (33.33%) dan 200 juta – 300 juta (33.33%). Adapun jumlah modal koperasi dapat dilihat pada Tabel 6.

Modal ini digunakan untuk operasional koperasi dan pembelian kopi dari anggota. Modal diperoleh dari simpanan pokok dan simpanan wajib. Simpanan pokok merupakan sejumlah uang yang wajib dibayarkan oleh anggota pada koperasi saat masuk menjadi anggota. Adapun jumlah simpanan pokok yang ditentukan oleh koperasi yang terdapat di kedua kabupaten tersebut berkisar dari Rp

5000 hingga Rp 100.000.

Tabel 6. Modal koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

Modal (rupiah)	Jumlah (unit)	Percentase (%)
a. < 100 juta	5	33.33
b. 100 - 200 juta	3	20.00
c. 200 - 300 juta	5	33.33
d. > 300 juta	2	20.00
Rata-rata	733 436 140	
Minimum	22 559 000	
Maksimum	2 601 218 000	
Std dev	843 933 130	

Simpanan wajib merupakan sejumlah simpanan tertentu yang wajib dibayarkan oleh anggota kepada koperasi pada periode tertentu. Simpanan wajib iurannya berkisar dari Rp 1.000 hingga Rp 15.000 per bulan. Simpanan wajib biasanya dipotong langsung dari penjualan kopi anggota pada koperasi, namun terdapat pula beberapa koperasi mengumpulkan simpanan wajib dengan cara menyisihkan dari dana premium dari hasil penjualan kopi anggota yang dihitung di akhir tahun, hal ini berdasarkan kesepakatan anggota. Selain simpanan pokok dan simpanan wajib, modal koperasi juga berasal dari pihak ketiga, biasanya yang menjadi pihak ketiga adalah perusahaan eksportir yang melakukan kerjasama perdagangan kopi dengan koperasi. Koperasi yang memiliki modal terendah dikarenakan jumlah iuran simpanan pokok yang rendah dan jumlah anggota lebih sedikit dari koperasi lainnya.

Volume Usaha Koperasi

Volume usaha adalah total nilai penjualan dari barang dan jasa pada suatu periode atau

tahun buku yang bersangkutan (Sitio 2001). Dengan demikian volume usaha koperasi adalah akumulasi nilai penerimaan dari penjualan barang dan jasa sejak awal tahun buku sampai akhir tahun buku.

Pada koperasi yang berada di kedua kabupaten ini kegiatan penjualan kopi yang dilakukan tidak hanya penjualan lokal namun juga penjualan tujuan ekspor. Volume usaha yang telah dicapai oleh koperasi di dua kabupaten ini lebih dari 40 miliar pada tahun 2014 (33.33%).

Semakin besar volume usaha koperasi berarti semakin besar potensinya untuk dapat memberikan pelayanan yang baik kepada anggota. Adapun volume usaha koperasi dapat dilihat pada Tabel 7 berikut:

Tabel 7. Volume usaha koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

Volume Usaha	Jumlah (unit)	Percentase (%)
a. < 15 miliar	4	26.67
b. 15 - 25 miliar	2	13.33
c. 25 - 40 miliar	4	26.67
d. > 40 miliar	5	33.33
Rata-rata	46 229 135 419	
Minimum	7 199 500 000	
Maksimum	168 108 554	
	645	
Std dev	43 275 758 594	

Sisa Hasil Usaha Koperasi

Menurut Rudianto (2010) SHU adalah selisih antara penghasilan yang diterima selama periode tertentu dan pengorbanan yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan itu. Hasil penelitian Iramanii (1997) Faktor mempengaruhi jumlah SHU diantaranya jumlah anggota, simpanan anggota dan jumlah

penjualan yang dilakukan koperasi.

Pada Tabel 8 dapat dilihat bahwa rata-rata nilai SHU pada koperasi yaitu sebesar Rp 338.111.477. Sebagian besar (73.33%) SHU total koperasi yang terdapat di kedua kabupaten lebih besar dari 50 juta. SHU total ini diperoleh dari usaha perdagangan kopi. Koperasi yang memiliki nilai SHU terkecil merupakan koperasi yang baru berdiri dan memiliki jumlah penjualan kopi terendah dari koperasi lainnya.

Tabel 8. SHU koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

SHU (rupiah)	Jumlah (unit)	Percentase (%)
a. < 10 juta	1	6.67
b. 10 - 30 juta	1	6.67
c. 30 - 50 juta	2	13.33
d. > 50 juta	11	73.33
Rata-rata	338 111 477	
Minimum	3 130 250	
Maksimum	1 482 076 062	
Std dev	412 908 288	

Premium fee Koperasi

Premium fee koperasi diperoleh dari penjualan kopi dengan sertifikasi *fairtrade*. Premium fee ini merupakan uang lebih yang harus dikeluarkan oleh *buyer* di luar negeri untuk keperluan bisnis petani atau pembangunan lingkungan sekitar petani bermukim, seperti jalan atau sarana umum lainnya. Harga kopi untuk fairtrade lebih tinggi dibanding dengan harga kopi non fairtrade. Karena petani mendapat harga premium yang besarnya 0,44092 USD per kilogram. Selain itu jika produk bersertifikat fairtrade dijual melalui eksportir, maka eksportir diwajibkan

memberitahukan kepada petani sebagai produsen, besarnya margin yang diperoleh oleh eksportir.

Pada tahun 2014 rata-rata premium fee yang diperoleh koperasi sebesar Rp 2.471.840.659. Terdapat 3 unit koperasi (20,00 persen) memperoleh *premium fee* lebih dari 5 miliar. Penggunaan *premium fee* dialokasikan 25 persen untuk lingkungan, sisanya untuk anggota dan operasional koperasi. Semakin banyak jumlah penjualan maka semakin banyak pula *premium fee* yang diperoleh.

Tabel 8. Premium Fee koperasi di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah

Premium Fee (rupiah)	Jumlah (unit)	Percentase (%)
a. < 15 miliar	5	33.33
b. 15 - 25 miliar	6	40.00
c. 25 - 40 miliar	1	6.67
d. > 40 miliar	3	20.00
Rata-rata	2 471 840 659	
Minimum	200 200 000	
Maksimum	8 121 329 994	
Std dev	2 262 708 125	

KESIMPULAN

- 1) Kinerja organisasi koperasi di Kabupaten Aceh tengah dan Bener Meriah menunjukkan SDM yang dimiliki koperasi cukup baik, terlihat jumlah dari umur pengurus dan karyawan yang berada pada usia produktif dengan tingkat pendidikan rata-rata 12 - 16 tahun dan pengalaman rata-rata 5 - 10 tahun.
- 2) Kinerja keuangan koperasi di Kabupaten Aceh tengah dan Bener Meriah menunjukkan bahwa koperasi belum mampu menjamin hutang-hutangnya yang terlihat dari rata-rata nilai rasio

likuiditas dan solvabilitas masing – masing sebesar 1,10 dan 0,81. Namun koperasi telah mampu menghasilkan laba yang terlihat dari rata-rata nilai ROI dan ROE masing –masing sebesar 20,39 dan 34,46.

- 3) Kinerja usaha koperasi di Kabupaten Aceh tengah dan Bener Meriah menunjukkan bahwa koperasi telah mampu mengelola kegiatan usahanya dengan baik, dimana rata-rata volume usaha telah mencapai 46 miliar dan rata-rata SHU dan *premium fee* masing-masing sebesar 338 juta dan 2 miliar.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Adri. 1999. *Analisis Kelembagaan Dan Ekonomi Usahatani Kopi Arabika Organik Di Propinsi Istimewa Aceh*. [Tesis]. Bogor (ID): Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Aradi, K. 2008. *Analisis Daya Dukung Lahan dan Karakteristik Petani Dalam Pengembangan Kopi Arabika Organik di Kabupaten Aceh Tengah*. [Tesis]. Banda Aceh (ID): Program Pascasarjana Universitas Syiah Kuala.
- Baga LM, Yanuar R, Feryanto, Azis K. 2009. *Koperasi dan Kelembagaan Agribisnis*. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2015. *Statistik Perkembangan Koperasi 2014*. Jakarta (ID): Badan Pusat Statistik.
- [Disbun] Dinas Perkebunan Provinsi Aceh. 2013. *Prospek Pengembangan Kopi Arabika Gayo di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah*. Aceh (ID): Dinas Perkebunan.
- Fatwa Z. 2011. *Analisis Fungsi Produksi dan Efisiensi Usahatani Kopi Rakyat Di Aceh Tengah*. [Tesis]. Bogor (ID): Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.

- Hasan I. 2014. Analisis Kinerja Koperasi Pertanian Dalam Tataniaga Komoditas Ekspor di Kabupaten Aceh Tengah Provinsi Aceh Dalam Menghadapi Persaingan Antar Negara Asean 2015. *Jurnal Kebangsaan*, Vol 6, No 3. Hal:1-12.
- Iramani dan E. kristijadi. 1997. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha Koperasi Unit Desa di Jawa Timur. *Jurnal Ventura*, Vol 1, No 2. Hal:73-79.
- [Kemenperindag] Kementerian Perindustrian dan Perdagangan. 2014. *Laporan Kinerja Menteri Perdagangan RI Tahun 2014*. Jakarta (ID): Kementerian Perindustrian dan Perdagangan.
- Ketaren N. 2007. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Koperasi *Credit Union* dalam Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus: Koperasi *Credit Union* Sukamakmur Kecamatan Sibolangit, Kabupaten Deli Serdang). *Jurnal Harmoni Sosial*, Vol 1, No 3. Hal: 138 – 146.
- Krisnamurthi B. 1998. *Perkembangan Kelembagaan dan Perilaku Usaha Koperasi Unit Desa di Jawa Barat; Suatu Kajian Cross-Section*. [Disertasi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Mujiburrahan. 2011. Sistem Jaringan Pasok dan Nilai Tambah Ekonomi Kopi Organik (Studi Kasus di KBQ Baburrayan Kabupaten Aceh Tengah). *Jurnal Agrisep*, Vol 12, No 1. Hal:1-10.
- Munawir. 1995. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Putri MA., Anna Fariyanti, Nunung Kusnadi. 2013. Struktur dan Integrasi Pasar Kopi Arabika Gayo di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah. *Buletin RISTRI*, Vol 4, No 1. Hal:47-54.
- Saputra A. 2012. *Desain Rantai Pasok Kopi Organik di Aceh Tengah untuk Optimalisasi Balancing Risk*. [Tesis]. Bogor (ID): Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Sarjana IM., K Budi Susrusa, Dwi P.Darmawan. 2013. Analisis Keuangan pada Koperasi Serba Usaha di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, Vol 2, No 2. Hal:16-22.

PERBANDINGAN PENDAPATAN PETANI PADI SAWAH VARIETAS PANDAN WANGI DAN ANGKE MENGGUNAKAN METODE SYSTEM OF RICE INTENSIFICATION (SRI) DI DESA LUTHU LAMWEU KECAMATAN SUKA MAKMUR KABUPATEN ACEH BESAR

Dara Angreka Soufyan

Staf Pengajar Prodi Agribisnis Universitas Teuku Umar Meulaboh
Email: d.angreka@utu.ac.id

Abstrak

Pada umumnya masyarakat mengkonsumsi beras sebagai bahan pangan utama. Untuk memenuhi kebutuhan pangan khususnya kebutuhan beras peningkatan produksi menjadi tujuan yang utama. SRI merupakan salah satu metode penanaman secara intensif guna mengatasi masalah kekurangan produksi. Tujuan penelitian ini menguji perbandingan pendapatan petani padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan Varietas Angke menggunakan metode SRI pada usahatani padi sawah di Gampong Luthu Lamweu Kecamatan Suka Makmur Kabupaten Aceh Besar. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 23 petani Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus. Adapun jumlah petani sampel yaitu 9 petani yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan 14 petani yang mengusahakan varietas Angke. Untuk menguji hipotesis yang telah diturunkan digunakan statistik uji T. Hasil pengujian terdapat perbedaan secara nyata antara petani yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan Angke di Gampong Luthu Lamweu Kecamatan Suka Makmur Kabupaten Aceh Besar. Hal ini dapat dilihat dari nilai $t_{hitung} = 9.148 > t_{tabel} = 2,07$ dan rata-rata pendapatan petani Pandan Wangi sebesar Rp 835.316,- dan petani yang mengusahakan varietas Angke adalah minus sebesar Rp 392.029,-

Kata Kunci : Pendapatan, Petani, SRI, Aceh Besar

Abstract

Globally, rice is one of the most food crops for human consumption. For livestock feed, rice production needs to be increased. In order to increase grain yield, productivity SRI is one of the other intensif achievement. The purpose of this study is to compare the revenue of Farmer who is using Pandan Wangi and Angke varietie in Luthu Lamweu village, Suka Makmur sub-distict, Aceh Besar. The population were 23 farmers which is 9 farmers of Pandan Wangi and 14 farmers of Angke. This study is using T-test for testing the hypothesis. The result for the T-test= 9.148 is higher than T-table and the average income for farmers of Pandan Wangi is Rp 835.316,- and minus Rp 392.029,- farmers of Angke.

Keyword: Revenue, Farmer, SRI, Aceh Besar

PENDAHULUAN

Pangan merupakan komoditi yang mempunyai arti penting untuk kebutuhan dan kelangsungan hidup manusia. Dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya, manusia berusaha memenuhi kebutuhan primernya, dan salah satu kebutuhan primer adalah makanan.

Pada umumnya masyarakat Indonesia mengkonsumsi beras sebagai

bahan pangan utama. Di Aceh, masyarakatnya tidak dapat lepas dari beras. Ungkapan stereotype yang berkembang di Aceh menyatakan bahwa seseorang belum dikatakan makan jika tidak mengkonsumsi nasi. Saat ini diketahui jumlah penduduk meningkat setiap tahunnya, Tabel 1 menunjukkan jumlah penduduk Aceh dari tahun 2012 sampai dengan 2014.

Tabel 1. Jumlah Penduduk Aceh

Wilayah	2012	2013	2014
	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Jumlah Penduduk (Jiwa)
ACEH	4.693.934	4.791.924	4.906.835

Sumber : BPS Aceh

Hal ini mengakibatkan kebutuhan akan beras juga meningkat sehingga memproduksi lebih banyak padi sudah menjadi kebutuhan yang mendesak guna memenuhi kebutuhan pokok bahan makanan utama. Pertumbuhan penduduk yang meningkat juga berpengaruh pada kebutuhan lahan dan air sehingga menjadi ancaman akan sempitnya lahan dan kebutuhan air untuk pertanian. Akan tetapi hal tersebut bukan yang menjadi faktor utama dalam hal peningkatan dan penurunan produksi pertanian. Perilaku usaha tani mengenai pengelolaan lahan (tanah, air dan tanaman) sangat menentukan, disamping terjadinya penurunan kualitas struktur dan tekstur tanah yang sekaligus mempengaruhi aktivitas biologi tanah dan terancam terjadinya degradasi biodiversitas, dari yang kompleks menjadi lebih sederhana akibat kandungan bahan organik yang dikandung tanah sangat kurang karena perlakuan terhadap lahan kurang memperhatikan kaidah-kaidah ekologis (Kurniadininghsih, 2012).

Untuk menanggulangi masalah tersebut, perlu dilakukan usaha-usaha yang

bertujuan untuk meningkatkan produksi pangan agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia umumnya dan Aceh khususnya untuk menghindari import beras yang tinggi program tersebut mencakup usaha intensifikasi, ekstensifikasi, diversifikasi dan rehabilitasi. Mengingat pada kondisi keadaan lahan pertanian yang semakin sempit dan kritis maka peningkatan produksi tanaman padi dapat dilakukan salah satunya dengan program intensifikasi melalui langkah seperti pengolahan tanah, penyediaan bibit unggul, pengairan, pemupukan serta pemberantasan hama dan penyakit dan pelaksanaan pasca panen (Su'ud, 2004).

Penanaman padi secara intensif menjadi salah satu alternatif peningkatan produksi beras untuk mengurangi impor. Sekarang ini salah satu sistem penanaman padi secara intensif dan bersifat positif lebih dikenal dengan SRI (*System of Rice Intensification*). SRI adalah teknik budidaya padi inovatif yang diketemukan tahun 1980an oleh seorang biarawan Perancis bernama Henri de Laulanié. Pada sekitar tahun 1980an. Metodologi ini hanya berkembang terbatas di Madagaskar, tempat Laulanié mengabdikan dirinya sejak tahun 1961. Menjelang akhir tahun 1990an, SRI mulai mendunia. Di Indonesia, SRI juga telah diterapkan di beberapa kabupaten di Jawa, Sumatera, Bali, Nusa Tenggara Barat dan Nusa Tenggara Timur yang sebagian

besar dipromosikan oleh Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) (Wardana, Juliardi, Sumedi, Setiajie, 2005) dan menghasilkan padi rata-rata 8,2 ton/ha pada ujicoba penerapannya (Uphoff, 2011).

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka permasalahnya dapat diidentifikasi sebagai berikut : Apakah terdapat perbedaan pendapatan petani padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan Varietas Angke menggunakan metode SRI pada usahatani padi sawah yang diuji di Gampong Luthu Lamweu Kecamatan Suka Makmur Kabupaten Aceh Besar?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Gampong Luthu Lamweu Kecamatan Suka Makmur Kabupaten Aceh Besar Provinsi Aceh pada musim tanam Tahun 2014. Populasi dalam penelitian ini adalah para petani yang menggunakan varietas pandan wangi dan varietas angke berjumlah 23 orang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus. Adapun jumlah petani sampel yaitu 9 petani yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan 14 petani yang mengusahakan varietas Angke. Untuk menguji hipotesis yang telah diturunkan digunakan statistik uji "t". Hal ini digunakan untuk membandingkan pendapatan yang diterima oleh petani padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan petani varietas Angke dengan formula

(Sudjana, 2005):

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{S \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}$$

Keterangan :

\bar{X}_1 =Rata-rata pendapatan petani varietas pandan Wangi, \bar{X}_2 =Rata-rata pendapatan petani varietas Angke, S= Simpangan Baku gabungan pendapatan padi sawah varietas Pandan Wangi dan Varietas Angke, n_1 = Jumlah sampel petani varietas Pandan Wangi, n_2 = Jumlah sampel petani varietas Angke

Prosedur tes dilakukan dengan dk = $(n_1 + n_2 - 2)$ maka rumusan bentuk-bentuk hipotesis sebagai berikut :

$$H_0: \bar{X}_1 = \bar{X}_2$$

Tidak terdapat perbedaan pendapatan antara petani padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan varietas Angke pada usahatani padi sawah.

$$H_a: \bar{X}_1 \neq \bar{X}_2$$

Terdapat perbedaan pendapatan antara petani yang mengusahakan padi sawah varietas Pandan Wangi dan varietas Angke pada usahatani padi sawah.

Kriteria keputusannya adalah :

- jika $t_{cari} \leq t_{tabel}(0,025)$ = terima H_0 tolak H_a
- jika $t_{cari} > t_{tabel}(0,025)$ = terima H_a tolak H_0

HASIL PEMBAHASAN

Karakteristik Petani

Karakteristik petani sampel adalah keadaan atau gambaran tentang petani yang terdapat di daerah penelitian. Adapun

karakteristik yang diambil dari petani dalam penelitian ini meliputi umur, pendidikan, pengalaman, jumlah tanggungan dan status lahan. Karakteristik petani ini merupakan unsur yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan dari petani. Karakteristik ini akan mencerminkan kemampuan berfikir dan ketepatan dalam mengambil keputusan serta berhubungan dengan kemampuan petani dalam mengembangkan usahatannya. Untuk lebih jelasnya mengenai keadaan rata-rata karakteristik petani padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan Angke menggunakan metode SRI di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 2 berikut :

Tabel 2. Rata-rata Karakteristik Petani Padi Sawah yang Mengusahakan Varietas Pandan Wangi dan Angke Menggunakan Metode SRI di Daerah Penelitian Tahun 2014

No	Karakteristik	Satuan	Petani Varietas Pandan Wangi	Petani Varietas Angke
1.	Umur	Tahun	46,889	49,143
2.	Pendidikan	Tahun	9,333	8,714
3.	Pengalaman	Tahun	27,444	25,714
4.	Tanggungan	Jiwa	4	4

Sumber : Data primer (diolah)

Umur seorang petani berpengaruh terhadap kemampuan petani dalam mengelola usahatannya. Umur petani yang muda cenderung mempunyai kemampuan fisik yang kuat dan lebih agresif serta mampu bekerja keras bila dibandingkan dengan petani yang lebih tua. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kisaran umur petani adalah 20 – 65 tahun dan rata-rata umur petani adalah 48 tahun. Menurut Sukirno (2006), golongan penduduk yang produktif yaitu yang berumur antara 15 – 59 tahun, pada keadaan umur produktif aktifitas dan kemampuan kerja seseorang sangat baik. Daya pikir dan kemampuan fisik untuk bekerja masih sangat optimal, sehingga produktifitas kerja masih dapat ditingkatkan lagi. Berdasarkan klasifikasi

umur tersebut maka petani di daerah penelitian rata-rata masih tergolong usia produktif hanya sebagian kecil dari petani tersebut yang tidak lagi produktif.

Pendidikan rata-rata petani di daerah penelitian adalah adalah 9 tahun, ini artinya petani tersebut hanya menamatkan Sekolah Menengah Pertama (SMP) secara penuh. Tingkat pendidikan tersebut cukup rendah, karena keadaan ini akan mempengaruhi pola pikir petani dalam menerima informasi dan memanfaatkannya bagi kemajuan usahatannya.

Pengetahuan berupa pengalaman seorang petani dalam berusatani semakin memperkaya dirinya tentang berbagai persoalan dinamika usahatani. Di daerah penelitian diperoleh rata-rata pengalaman

petani bertani adalah 26 tahun. Pengalaman-pengalaman tersebut membuat petani terbiasa menghitung laba rugi usahatannya. Semakin lama seseorang bergerak dalam suatu bidang usahatani maka akan lebih memahami bidangnya dan akan lebih mudah mengatasi kesulitan-kesulitan yang dihadapi, sehingga akan mempengaruhi pada peningkatan usahatani. Dengan pengalaman yang dimilikinya, petani dapat lebih efektif dan efisien dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan keuntungan dan pendapatannya.

Jumlah tanggungan keluarga erat kaitannya dengan persediaan tenaga kerja dan biaya hidup. Jumlah tanggungan yang relatif besar akan menambah pencurahan tenaga kerja sehingga biaya upah yang dibayar untuk pihak lain dapat ditekan. Namun sebaliknya, makin besar jumlah tanggungan dalam keluarga maka akan besar pula biaya yang dikeluarkan untuk keperluan kosumtif. Sedangkan semakin

sedikit tanggungan keluarga maka biaya dapat ditekan dan digunakan untuk kegiatan yang bersifat produktif. Jumlah rata-rata tanggungan keluarga petani di daerah penelitian adalah sebanyak 4 orang

Tenaga Kerja

Untuk memperoleh hasil yang maksimal, selain menanam jenis bibit yang tepat juga harus diperhatikan mulai dari masalah pengolahan tanah, pemupukan, penanaman, pemeliharaan, pemberantasan hama dan penyakit dan panen secara tepat. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan dalam mencapai tujuan untuk meningkatkan produksi usahatana.

Adapun jenis-jenis kegiatan yang dilakukan meliputi pengolahan lahan, pemupukan, penanaman, penyirangan (pemeliharaan), pengendalian hama penyakit tanaman, serta perontokan. Perincian rata-rata pencurahan tenaga kerja menurut tahap kegiatan dapat dilihat pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Rata-rata Penggunaan Tenaga Kerja pada Usahatani Padi Sawah Varietas Pandan Wangi dan Varietas Angke per Musim Tanam

No	Uraian	Satuan	Varietas Pandan Wangi		Varietas Angke	
			Per Petani	Per 1 Ha	Per Petani	Per 1 Ha
1	Luas Lahan	Ha	0,222	1,000	0,223	1,000
2	Pengolahan Lahan	HKP	4,444	20,000	4,464	20,000
3	Pemupukan	HKP	4,444	20,000	4,667	13,440
4	Penyemaian	HKP	0,651	2,929	0,724	3,246
5	Penanaman	HKP	5,556	25,000	4,571	20,480
6	Pemeliharaan	HKP	28,000	126,000	28,571	128,000
7	Panen	HKP	3,111	14,000	3,255	14,582
8	Perontokan	HKP	3,471	15,620	3,036	13,600
Jumlah		HKP	49,678	223,549	49,288	213,348

Sumber: Data Primer (diolah)

Tenaga kerja yang terdapat pada Tabel 3 adalah tenaga kerja berasal dari dalam keluarga dan tidak diberi upah. Tenaga kerja dari luar keluarga diperlukan pada saat pengolahan tanah dan perontokan, sedangkan untuk kegiatan lainnya petani menggunakan anggota keluarganya sebagai pekerja.

Biaya Produksi

Biaya Produksi adalah jumlah biaya yang dikeluarkan petani dalam melaksanakan kegiatan usahanya per musim tanam. Perhitungan biaya produksi dapat memberikan gambaran tentang besarnya pendapatan yang akan diterima oleh petani.

Perhitungan biaya produksi dalam suatu kegiatan budidaya dinilai sangat penting mengingat petani dalam pengambilan keputusan selalu memperhitungkan nilai kebutuhan usaha

dan nilai hasil budidaya. Biaya Produksi dalam penelitian ini dihitung berdasarkan harga yang berlaku pada saat penelitian per musim tanam dilakukan baik secara tunai maupun tidak tunai.

Dalam hal ini biaya produksi berdasarkan penggunaannya terbagi atas dua bagian, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) yaitu biaya yang nilainya tidak berubah walaupun produksi dan penjualan mengalami peningkatan atau penurunan (biaya alat-alat). Membeli cangkul, garu dan sabit merupakan biaya tetap dari faktor produksi petani yang dianggap tidak mengalami perubahan dalam jangka pendek Sedangkan biaya variabel (*Variabel Cost*) yaitu biaya yang diperlukan pada proses produksi meliputi biaya bahan baku yang diperlukan dalam proses produksi seperti benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja dan sewa lahan.

Tabel 4. Rata-rata Penggunaan Biaya Produksi Petani Padi Sawah yang Mengusahakan Varietas Pandan Wangi dan Angke Menggunakan Metode SRI per Musim tanam di Daerah Penelitian Tahun 2014

No	Uraian	Satuan	Varietas Pandan Wangi		Varietas Angke	
			Per Petani	Per 1 Ha	Per Petani	Per 1 Ha
1	Luas Lahan	Ha	0,2222	1,00	0,2232	1,00
2	Biaya Tetap	Rp				
	Peralatan		18.673	88.889	19.619	89.049
3	Biaya Variabel	Rp				
	Saprodi		1.161.667	4.227.500	1.166.853	5.227.500
	Tenaga Kerja		1.983.098	8.923.943	1.904.894	8.533.925
	Sewa Lahan		1.250.167	5.625.750	728.571	3.264.000
Jumlah		Rp	4.413.605	18.866.082	3.819.937	17.114.473

Sumber : Data primer (diolah)

Biaya Produksi yang dibayar tunai hanya untuk pembelian benih saja, untuk

pupuk dan pestisida nabati petani di daerah penelitian hanya memanfaatkan bahan-

bahan yang ada disekitar lingkungan tempat tinggal mereka untuk diolah sebagai pupuk dan pestisida nabati. Bahan-bahan tersebut seperti sampah rumah tangga, air bekas pencucian beras, jerami bekas, sekam padi bekas panen, kotora hewan dan lain sebagainya. Biaya produksi tidak tunai adalah upah tenaga kerja dalam keluarga dan ongkos mesin perontok yang dihitung berdasarkan persentase ukuran tertentu dari hasil usahatani padi sawah. Walaupun tenaga kerja berasal dari keluarga dan ongkos mesin perontok yang dihitung berdasarkan persentase ukuran tertentu dari hasil usahatani, tapi tetap diperhitungkan. Perhitungan sewa lahan didaerah penelitian dihitung berdasarkan sistem bagi hasil produksi yang berlaku di daerah penelitian yaitu 1/3 dari hasil produksi untuk pemilik lahan dan 2/3 dari hasil produksi untuk penggarap dimana semua biaya produksi ditanggung oleh petani penggarap sawah.

Adapun biaya total (TC) merupakan keseluruhan jumlah biaya yang dikeluarkan petani atau penjumlahan biaya tetap total dan biaya variabel total untuk setiap tingkat produksi tertentu. Biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut: $TC = TFC + TVC$ (Sukirno, 2004).

Besarnya penggunaan rata-rata biaya produksi tiap petani per satu musim tanam di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 4.

Nilai Produksi

Nilai produksi merupakan pendapatan kotor yang diperoleh dari hasil kali total penjualan dengan harga jual yang berlaku pada saat penelitian per musim tanam. Besarnya nilai penjualan yang diperoleh petani sangat tergantung pada tinggi rendahnya harga jual serta permintaan pasar.

Adapun harga yang dihitung pada saat penelitian yaitu untuk padi SRI varietas Pandan Wangi Rp 4.500,- /Kg dan untuk varietas Angke Rp 3.500,-/Kg. Mengenai nilai penjualan padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan Angke dapat dilihat pada Tabel 5

bahwa rata-rata nilai produksi yang diperoleh petani padi sawah menggunakan metode SRI yang mengusahakan varietas Pandan Wangi sebesar Rp 3.750.500,- sedangkan petani padi sawah yang mengusahakan varietas Angke sebesar Rp 2.451.000,-.

Tabel 5. Rata-rata Nilai Produksi Petani Padi Sawah yang Mengusahakan Varietas Pandan Wangi dan Angke Menggunakan Metode SRI (Satu Kali Musim Tanam per Panen) di Daerah Penelitian Tahun 2014

No	Uraian	Satuan	Varietas Pandan Wangi		Varietas Angke	
			Per Petani	Per 1 Ha	Per Petani	Per 1 Ha
1	Luas Lahan	Ha	0,2222	1,00	0,2232	1,00
2	Produksi	Kg	833	3.751	700	3.137
3	Harga	Rp	4.500	4.500	3.500	3.500
4	Nilai Produksi	Rp	3.750.500	16.877.250	2.451.000	10.980.480
5	Produktivitas	Kg/Ha	195,54	879,94	180	806,44

Sumber : Data primer (diolah)

Pendapatan

Pendapatan petani yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih yang diterima oleh petani yaitu

pendapatan kotor yang diperoleh dari nilai hasil produksi setelah dikurangi dengan total biaya proses produksi baik yang dibayar tunai maupun yang tidak dibayar tunai per musim tanam.

Tabel 6. Rata-rata Pendapatan Petani Padi Sawah yang Mengusahakan Varietas Pandan Wangi dan Angke Menggunakan Metode SRI per Musim Tanam di Daerah Penelitian Tahun 2014

No	Uraian	Satuan	Varietas Pandan Wangi		Varietas Angke	
			Per Petani	Per 1 Ha	Per Petani	Per 1 Ha
1.	Luas Lahan	(Rp)	0,2222	1,00	0,2232	1,00
2.	Biaya Produksi	(Rp)	2.915.184	13.118.328	2.942.029	13.180.289
3.	Nilai Produksi	(Rp)	3.750.500	16.877.250	2.550.000	11.424.000
4.	Pendapatan	(Rp)	835.316	3.758.922	(392.029)	(1.756.289)

Sumber : Data primer (diolah)

Dari Tabel 6 diatas dapat dilihat bahwa rata-rata pendapatan bersih yang diperoleh petani padi sawah metode SRI yang mengusahakan varietas Pandan Wangi sebesar Rp 835..316,- dan yang petani yang mengusahakan varietas Angke adalah minus sebesar Rp 392.029,- sedangkan per hektar pendapatan petani yang mengusahakan varietas Pandan wangi adalah sebesar Rp 3.758.922,- dan petani yang mengusahakan

varietas Angke adalah minus sebesar Rp 1.756.289,- pendapatan yang minus disebabkan karena tingginya biaya produksi yang dikeluarkan oleh para petani di daerah penelitian. Dalam hal ini terlihat bahwa terdapat perbedaan petani padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan wangi dan varietas Angke dengan menggunakan metode SRI di daerah penelitian.

Perbandingan Pendapatan Petani Padi Sawah Varietas Pandan Wangi dan Varietas Angke Menggunakan Metode SRI

Hasil penelitian menunjukkan rata-rata pendapatan bersih petani yang mengusahakan varietas Pandan Wangi (X_1) sebesar Rp 835.316,- dan varietas Angke (X_2) minus sebesar Rp (392.029),-. Hasil perbandingan menunjukkan bahwa $X_1 \neq X_2$.

Dengan demikian hipotesis yang telah dikemukakan sebelumnya dapat dibuktikan. Dari hasil perhitungan dengan hasil pengujian statistik uji "t" memperlihatkan nilai $t_{hitung} = 9.148 > t_{tabel}_{(0,025)} = 2,07$. Ini berarti hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima. Dengan demikian perbedaan pendapatan petani padi sawah yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan Angke berbeda nyata di Gampong Luthu Lamweu Kecamatan Suka Makmur Kabupaten Aceh Besar Tahun 2014. Hasil ini juga menunjukkan adanya perbedaan nilai produksi dari kedua varietas tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat perbedaan secara nyata antara petani yang mengusahakan varietas Pandan Wangi dan Angke di Gampong Luthu Lamweu Kecamatan Suka Makmur Kabupaten Aceh Besar. Hal ini dapat dilihat dari nilai $t_{hitung} =$

$9.148 > t_{tabel} = 2,07$ dan rata-rata pendapatan petani Pandan Wangi sebesar Rp 835.316,- dan petani yang mengusahakan varietas Angke adalah minus sebesar Rp 392.029,-

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Nagan Raya. 2014. *Aceh dalam Angka*. Nagan Raya: BPS Aceh.
- Sudjana. 2005. *Metode Statistika*. Tarsito, Bandung.
- Sukirno, Sadono. 2004. Sasaran dan Strategi Pembangunan Pertanian. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sukirno, Sadono. 2006. *Pengantar Teori Ekonomi Makro*. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Su'ud, M. Hassan. 2004. *Pengenalan Pembangunan Pertanian dan Keterkaitannya*. YCMC, Jakarta.
- Uphoff. 2011. *SRI as a methodology for raising crop and water productivity*. Retrieved from productive adaptations in rice agronomy and irrigation water management. Paddy Water Environ. SRI-RICE, SRI International Network and Resources Center:
<http://sri.ciifad.cornell.edu/index.html>
- Wardana, P, I. Juliardi, Sumedi, Iwan Setiajie. 2005. *Kajian Perkembangan System Of Rice Intensification (SRI) di Indonesia*. Kerjasama Yayasan Padi Indonesia dengan Badan Litbang Pertanian. Jakarta.

ANALISIS DAN EFISIENSI PEMASARAN MINYAK NILAM DI DESA KUBU KECAMATAN ARONGAN LAMBALEK KABUPATEN ACEH BARAT

¹⁾Agustiar ²⁾ Ibnu Sa'adan

1) Dosen Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Teuku Umar Meulaboh
2) Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Teuku Umar

ABSTRACT

This study aims to analyze marketing, marketing margin, the level efficiency, and the share price received to consume to patchouli oil marketing, as well the research method used survey method by purposive sampling and quantitatif analyze. The result showed the availability of two pattern of patchouli oil marketing channels. Farmers, traders, wholesalers and exporters, as well as farmers, wholesalers and exporters. Share on channel I by farmers received amount by 84,28%, or amount by Rp 561,250 kg⁻¹ of the selling price by Rp 661.250 kg⁻¹. And channel II by 86,77% or amount by Rp 573.750 kg⁻¹ of the selling price by Rp 661.250 kg⁻¹. To share of marketing margin amount to 13,23% of the overall marketing margin amount by Rp 87.500 kg⁻¹.

Keywords : efficiency, marketing, and patchouli oil

PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian dewasa ini tidak saja dititikberatkan pada peningkatan produksi dan perluasan lapangan kerja tetapi juga bertujuan untuk memperluas pangsa pasar produk pertanian baik di dalam maupun di luar negeri. Sehingga dalam rangka menghadapi persaingan global yang semakin kompetitif, pemasaran mempunyai peranan penting dalam meningkatkan daya saing produk. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan agribisnis pilihan yang cukup strategis dalam pengembangan dan perdagangan komoditi pertanian.

Dalam mekanisme pasar pihak-pihak yang terlibat dalam tata niaga adalah produsen, pedagang atau lembaga perantara dan konsumen yang masing-masing pihak berusaha untuk mendapatkan hasil yang optimal dalam proses pertukaran sesuai dengan tujuan (Syaefuddin, 1982 dan Prasetyo, 1996). Pemasaran menjadi sangat penting ketika produsen atau petani mampu mengelola hasil kebun (wanatani) dengan baik sampai menghasilkan kuantitas yang cukup dan kualitas yang baik. Dengan demikian ruang lingkup pemasaran merupakan proses perpindahan barang dan jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen.

Salah satu komoditi perkebunan yang mempunyai prospek yang cerah dalam pemasaran adalah Tanaman Nilam (*Pogostemon cablin*, Benth). Tanaman nilam merupakan komoditas perkebunan rakyat terutama ditujukan untuk ekspor non migas dalam negeri maupun luar negeri yang cukup besar andilnya dalam menghasilkan devisa negara. Produk dari tanaman nilam adalah minyak nilam atau lebih dikenal dengan nama "Patchouli Oil", diperoleh melalui proses steam destilasi (penyulingan) daun, ranting dan batang tanaman nilam yang terlebih dahulu dikeringmataharikan.

Tanaman nilam ini pantas menyandang gelar tanaman perdu serba guna, karena banyak digunakan sebagai bahan baku, pencampur dalam industri parfum, farmasi, kosmetik, sabun, industri makanan dan minuman. Dapat dikatakan bahwa sampai saat ini belum ada produk apapun baik alami maupun sintesis yang dapat menggantikan minyak nilam dalam posisinya sebagai fixative atau pengikat pewangi wangian. (Anonimous, 1979).

Indonesia merupakan negara pensuplai minyak nilam terbesar di pasaran dunia dan hampir 90 persen dari total kebutuhan minyak nilam dunia berasal dari Indonesia dengan daerah penghasil utamanya

adalah Propinsi Nanggroe Aceh Darussalam, dan diikuti Sumatera Utara, Sumatera Barat, Bengkulu, Lampung, Jawa Tengah dan Jawa Timur. Jumlah ekspor minyak nilam secara nasional cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 1990, volume ekspor mencapai 677.974 kg dan tahun 1998/1999 meningkat lebih dari 200 persen di mana

ekspor masing-masing mencapai 1.355.948 kg, dengan nilai US\$ 53.177.052 dan US\$ 62.869.081. Negara tujuan ekspor minyak nilam selama sepuluh tahun terakhir adalah USA, Perancis, Jerman, Inggris, Belgia, Singapura, Switzerland, dan India (Ditjen Bina Produksi Perkebunan, 2002).

Tabel 1. Perkembangan Luas Areal, Produksi, dan Produktivitas Komoditi Nilam di Kabupaten Aceh Barat, Tahun 2011.

No	Kecamatan	Jumlah (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Kg Ha ⁻¹)
1	Johan Pahlawan	-	-	-
2	Kaway XVI	4,00	0,30	100
3	Meureubo	-	-	-
4	Pante Ceureumen	5,00	0,42	105
5	Samatiga	-	-	-
6	Bubon	2,50	0,18	90
7	Arongan Lambalek	4,00	0,25	71
8	Woyla	5,00	0,48	107
9	Woyla Timur	6,50	0,61	111
10	Woyla Barat	5,00	0,48	107
11	Sungai Mas	6,50	0,59	107
Jumlah		38,50	3,31	102

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Aceh Barat, 2012

Tabel 1 menunjukkan luas areal terbesar tanaman nilam berada di Kecamatan Woyla Timur dan Sungai Mas dengan jumlah masing-masing sebesar 6,50 Ha, produktivitas sebesar 111 Kg Ha⁻¹ dan 107 Kg Ha⁻¹. Luas areal tanaman nilam terkecil berada di Kecamatan Bubon dengan jumlah 2,50 ha dan produktivitas sebesar 90 Kg Ha⁻¹. Tanaman nilam merupakan tanaman semusim yang diusahakan oleh petani dan sangat tergantung dari tinggi rendahnya harga minyak nilam di pasaran. Ketika harga minyak nilam membaik banyak petani nilam tertarik untuk mengusahakan tanaman nilam, namun ketika harga minyak nilam melemah petani beralih mengusahakan komoditi pertanian lain yang bisa menopang perekonomian keluarga, sedangkan minyak nilam yang telah diperoleh disimpan sampai harganya kembali membaik.

Kecamatan Arongan Lambalek merupakan kecamatan sentra produksi tanaman nilam yang banyak diusahakan oleh

petani. Hampir semua petani di desa dalam wilayah Kecamatan Arongan Lambalek mengusahakan tanaman nilam dengan Desa Kubu sebagai sentra produksi utamanya. Petani nilam di daerah ini umumnya adalah petani kecil dengan rata-rata luas areal pertanaman berkisar 0,50-1,00 Ha per petani. Sistem pembudidayaan tanaman nilam dan pengolahan minyak nilam yang dilakukan oleh petani di daerah ini masih tradisional.

Pada proses penyulingan minyak nilam, alat penyulingan yang digunakan oleh petani tanaman nilam di daerah ini terdiri atas sebuah drum ketel penguapan, drum ketel penampung batang nilam, dan pipa-pipa yang menghubungkan berbagai piranti besar lainnya. Petani nilam di daerah ini tidak semuanya memiliki alat penyulingan minyak nilam, mereka melakukan penyulingan minyak nilam kepada petani lain yang sudah mempunyai alat penyulingan dengan cara membayar sewa alat penyulingan sebesar 0,1

Kg (1 ons) dalam sekali proses penyulingan, hal ini disebabkan karena keterbatasan modal dari tiap petani nilam sehingga petani tidak bisa berbuat banyak dalam meningkatkan produktivitas dan mengolah hasil nilam dengan baik. Dalam sekali proses penyulingan minyak nilam dibutuhkan 25 Kg tanaman nilam yang terlebih dahulu dikeringmataharikan. Proses penyulingan berlangsung selama ± 4-5 jam, hasil yang diperoleh dalam sekali penyulingan sebesar 0,7-0,8 Kg.

Hasil persentase tanaman nilam oleh Bruce, seorang ahli tanaman nilam dari Amerika Serikat pada bulan April 2008 di Kantor ICRAF Meulaboh (pra survei), yang dihadiri langsung oleh seorang pedagang besar minyak nilam. Bruce menyatakan bahwa: "Mutu minyak nilam di Kecamatan Arongan Lambalek sudah memenuhi standar perdagangan minyak atsiri". Hal ini bisa dilihat dari perbandingan 25 Kg tanaman nilam kering dengan hasil minyak nilam yang didapatkan adalah sebesar 0,8 Kg. Dengan demikian rendemen minyak nilam yang diperoleh sebesar 3,2 persen.

Masalah utama yang dihadapi oleh penyuling nilam di daerah ini adalah harga minyak nilam yang terjadi sering berfluktuasi, sehingga sangat mempengaruhi volume produksi dari pengusahaan tanaman nilam. Pertengahan tahun 2007 harga minyak nilam di Kecamatan Arongan Lambalek dan sekitarnya, naik drastis sebesar Rp. 800.000,- sampai Rp. 1.000.000,- Kg⁻¹. Namun saat ini minyak nilam yang diperoleh dari petani hanya senilai Rp. 500.000,- sampai Rp. 550.000,- Kg⁻¹. Sementara ini, minyak nilam yang dijual oleh pengrajin nilam di daerah penelitian hanya ditampung oleh pedagang perantara saja, yang nantinya akan memperdagangkan minyak nilam ke pedagang besar di kota Meulaboh, kemudian pedagang besar ini yang akan melanjutkan ke luar daerah yaitu Medan, Sumatera Utara.

Dalam transaksi jual beli minyak nilam di daerah ini, tinggi rendahnya harga ditentukan oleh eksportir, karena eksprotir sudah mengadakan perjanjian/kontrak terlebih dahulu dengan pembeli atau importir

di luar negeri. Dengan demikian harga yang ditentukan oleh eksportir kepada pedagang pengumpul akan tetap selama jumlah kontrak belum terpenuhi. Apabila waktu kontrak yang disepakati sudah hampir sampai waktunya, tetapi kuota barang yang dipesan belum mencukupi, biasanya eksportir secara mendadak menaikkan harga pembelian. Setelah kuotanya terpenuhi mereka langsung menurunkan harga pembelian kembali. Kondisi tersebut yang membuat harga minyak nilam sering berfluktuasi. Oleh karena itu, saluran pemasaran, margin pemasaran dan tingkat efisiensi pemasaran minyak nilam di daerah tersebut belum diketahui dengan pasti. Hal ini disebabkan tidak sampainya sinyal pasar ke petani yang menyebabkan ketidaktahuan petani akan prospek pasar nilam yang baik.

Mengingat peranan ekspor minyak nilam cukup besar sumbangannya dalam pemasukan devisa negara dan pendapatan rakyat, maka proses pemasaran minyak nilam merupakan salah satu bagian dari rangkaian pengusahaan tanaman nilam yang menarik untuk dikaji.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Menganalisis pemasaran minyak nilam terutama rantai pemasaran; 2) Menganalisis margin pemasaran, tingkat efisiensi, dan pembagian (share) harga yang diterima oleh pelaku pemasaran minyak nilam di Desa Kubu Kecamatan Arongan Lambalek Kabupaten Aceh Barat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Kubu Kecamatan Arongan Lambalek Kabupaten Aceh Barat. Objek penelitian adalah semua lembaga pemasaran (petani, pedagang pengumpul dan pedagang besar), yang terlibat dalam pemasaran minyak nilam di Kecamatan Arongan Lambalek Kabupaten Aceh Barat. Ruang lingkup penelitian ini terbatas pada sistem saluran pemasaran minyak nilam dan tingkat efisiensi pemasaran minyak nilam di Kecamatan Arongan Lambalek Kabupaten Aceh Barat.

Metoda dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah (1) Metoda deskriptif analisis yaitu melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu dalam bidang tertentu secara cermat dan faktual dari data yang telah terkumpulkan (Nazir, 1999:63-64). Data yang telah dikumpulkan kemudian disusun, dianalisis, dan dijelaskan sehingga memberikan gambaran mengenai fenomena-fenomena yang terjadi, serta mengambil kesimpulan dari hasil analisis yang diperoleh. (2) Analisis Kuantitatif, data yang diperoleh disusun secara tabulasi kemudian dianalisis secara

kuantitatif. Analisis kuantitatif digunakan melihat besarnya margin pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan dan efisiensi pemasaran.

Jumlah sampel yang diambil untuk penelitian deskriptif adalah minimal 10% dan menurut Gay dan Diehl (1996) setidaknya 20% untuk populasi yang lebih kecil, dari jumlah populasi petani tanaman nilam dan pedagang minyak nilam yang ada di daerah tersebut (lihat Kuncoro, 2003:111). Jumlah populasi dan besar sampel petani tanaman nilam dan pedagang minyak nilam di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Jumlah Populasi dan Besar sampel di Daerah Penelitian

No	Uraian	Populasi	Sampel
1	Petani	158	32
2	Pedagang Pengumpul	8	2
3	Pedagang Besar	5	1
	Jumlah	171	35

Sumber: Monografi Desa Kubu dan Survei Peneliti, 2012

Untuk mengetahui margin pemasaran, distribusi, share dan seluruh keuntungan lembaga-lembaga pemasaran terhadap margin total dari berbagai saluran pemasaran digunakan analisis margin pemasaran. Besarnya margin pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan rumus (Masyhuri, 1994, dan Yusuf, dkk, 2004) berikut ini.

$$MP = KP + BP$$

Di mana:

MP = Margin Pemasaran

KP = Keuntungan Pemasaran

BP = Biaya Pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran minyak nilam, dapat dianalisis dengan menghitung bagian harga yang diterima petani (Farmer's Share) sebagai alat analisis pemasaran minyak nilam. Soekartawi (2002a:39) mengemukakan, untuk mengukur efisiensi pemasaran digunakan harga jual petani sebagai dasar dan dibandingkan dengan harga beli pedagang di tingkat konsumen akhir dikalikan dengan 100 persen. Indikator efisiensi pemasaran dapat diukur

dengan kriteria: a. Jika share harga yang diterima petani lebih besar dari share margin pemasarannya maka saluran pemasaran tersebut dikategorikan efisien. b. Jika share harga yang diterima petani lebih kecil dari share margin pemasarannya maka saluran pemasaran tersebut dikategorikan tidak efisien. Secara statistik katagori efisien atau tidaknya pemasaran minyak nilam di daerah penelitian dapat digunakan ukuran-ukuran persentase bagian (share) harga jual yang diterima petani terhadap persentase total margin pemasarannya sebagai berikut (Arikunto, 1989:167):

80% – 100% = Pemasaran yang sangat efisien

60% – 79,9% = Pemasaran yang efisien

40% – 59,9% = Pemasaran yang cukup efisien

20% – 39,9% = Pemasaran yang tidak efisien

0,0% – 19,9% = Pemasaran yang sangat tidak efisien

Bagian harga yang diterima petani atau *farmer's share* adalah perbandingan atau rasio

antara harga yang harus dibayarkan konsumen, dinyatakan dalam persen (%). Secara matematik dirumuskan dalam persamaan berikut soekartawi (2002a :39) :

$$Fs = Pf / Pe \times 100$$

Dimana :

Fs = Farmer's Share

Pf = Harga ditingkat petani

Pe = Harga ditingkat lembaga pemasaran

HASIL PEMBAHASAN

Karakteristik Petani dan Pedagang Sampel

Salah satu faktor yang dapat memperlancar pengembangan komoditi tanaman nilam adalah karakteristik petani sebagai pelaku usahatani (*producer*) dan pedagang sebagai penyalur di dalam lembaga pemasaran. Adapun karakteristik petani terutama meliputi kelompok umur, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, jumlah anggota keluarga, dan luas penguasaan kebun. Keadaan karakteristik ini erat kaitannya dengan keahlian petani dalam meningkatkan produksi tanaman nilam dan dalam memilih saluran pemasaran, karena karakteristik ini akan mencerminkan kemampuan berfikir dan ketepatan dalam mengambil keputusan serta berhubungan dengan kemampuan petani dalam menerapkan teknik pembudidayaan tanaman nilam untuk mendapatkan hasil yang

baik. Jumlah sampel yang menjadi objek penelitian sebanyak 35 orang terdiri dari 32 orang sampel petani dan 3 orang sampel pedagang dari 171 orang populasi petani dan pedagang, Persentase petani dan pedagang sampel menurut karakter usia di daerah penelitian dapat dilihat dalam tabel 4. Dimana pada tabel tersebut menunjukkan bahwa tingkat usia petani dan pedagang sampel di daerah penelitian relatif berusia produktif yaitu 42,86 persen atau 15 orang dari 35 responden (petani dan pedagang) dengan kisaran usia antara 31 sampai 40 tahun. Kemudian diikuti kisaran usia 41 sampai 50 tahun sebanyak 9 orang (25,71 persen), usia 21-30 tahun sebanyak 6 orang (17,40). Sedangkan usia di atas 50 tahun sebanyak 5 orang atau 14,29 persen. Usia mempunyai pengaruh terhadap kemampuan fisik petani dalam mengelola usahatannya, petani yang masih muda lebih giat dalam usahanya bila dibandingkan dengan petani yang lebih tua. Faktor kecerdasan seorang petani dan pedagang dalam banyak hal ikut berpengaruh terhadap terhadap aktivitas yang akan, sedang dan yang telah dilaksanakan sehingga latar belakang dan tingkat pendidikan petani dan pedagang sampel di daerah penelitian penting diketahui.

Tabel 3. Persentase Petani dan Pedagang Sampel Menurut Usia di Daerah Penelitian, 2012.

Kelompok Usia	Jumlah (orang)	Percentase (%)
21-30	6	17,14
31-40	15	42,86
41-50	9	25,71
>50	5	14,29
Jumlah	35	100,00

Sumber: Datar Primer (diolah), 2012

Secara umum, tingkat pendidikan petani dan pedagang sampel di daerah penelitian masih berpendidikan rendah, yaitu 45,71 persen tamat dari Sekolah Dasar (SD) atau sebanyak 16 orang, dan diikuti oleh yang tamat Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) sebanyak 13 orang (37,14 persen), selanjutnya sebesar 17,14 persen tamat dari

Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) atau sebanyak 6 orang dari 35 orang sampel petani dan pedagang, seperti ditunjukkan dalam Tabel 4.

Tingkat pendidikan merupakan faktor yang dapat mempengaruhi tingkat keberhasilan kerja seseorang, dan merupakan faktor penunjang di dalam penyerapan

teknologi oleh petani. Tingkat pendidikan yang rendah akan mengakibatkan daya serap petani terhadap perkembangan teknologi menjadi lamban, sehingga terjadi kesulitan-kesulitan dan membutuhkan waktu yang lama

untuk mengadopsi inovasi-inovasi baru. Sedangkan petani dengan pendidikan yang tinggi umumnya mudah menerima inovasi-inovasi yang bermanfaat bagi kegiatan usahatani mereka.

Tabel 4. Persentase Petani dan Pedagang Sampel Menurut Pendidikan di Daerah Penelitian, 2012.

Pendidikan	Jumlah (orang)	Percentase (%)
SD	16	45,71
SLTP	13	37,14
SLTA	6	17,14
Jumlah	35	100,00

Sumber: Datar Primer (diolah), 2012

Jumlah tanggungan keluarga juga akan mempengaruhi pendapatan dan petani bila ditinjau dari segi konsumsi. Namun demikian hal ini merupakan asset yang penting dalam membantu kegiatan petani. Karena dengan jumlah tanggungan yang relatif banyak akan menambah tenaga kerja keluarga, sehingga biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh petani akan lebih kecil. Persentase jumlah tanggungan anggota keluarga petani dan pedagang di daerah

pengeluaran keluarga tani. Semakin banyak tanggungan akan merupakan beban bagi penelitian dapat dilihat dalam Tabel 5 yang menunjukkan bahwa persentase jumlah tanggungan keluarga petani dan pedagang sampel per kepala keluarga di daerah penelitian pada kisaran 1-3 orang (62,6 persen) dan sisanya sebanyak 37,14 persen atau berada pada kisaran > 4 orang dalam satu kepala keluarga.

Tabel 5. Persentase Petani dan Pedagang Sampel Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga di Daerah Penelitian, 2012.

Tanggungan	Jumlah (orang)	Percentase (%)
1- 3 orang	22	62,86
> 4 orang	13	37,14
Jumlah	35	100,00

Sumber: Datar Primer (diolah), 2012

Tabel 5 menunjukkan bahwa persentase jumlah tanggungan keluarga petani dan pedagang sampel per kepala keluarga di daerah penelitian pada kisaran 1-3

orang (62,6 persen) dan sisanya sebanyak 37,14 persen atau berada pada kisaran > 4 orang dalam satu kepala keluarga.

Tabel 6. Persentase Petani dan Pedagang Sampel Menurut Pengalaman di Daerah Penelitian, 2008.

Pengalaman	Jumlah (orang)	Percentase (%)
1-5 tahun	19	54,29
6-10 tahun	10	28,57
> 10 tahun	6	17,14
Jumlah	35	100,00

Sumber: Datar Primer (diolah), 2012

Di samping ketiga faktor pengalaman petani dan pedagang juga merupakan faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan dalam mengalokasikan biaya dan faktor-faktor produksi. Petani dan pedagang yang mempunyai pengalaman kerja lebih lama akan

lebih mudah dalam mengambil keputusan yang lebih baik pada saat yang tepat. Persentase petani dan pedagang sampel menurut pengalaman di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 7. Persentase Petani Sampel Menurut Luas Lahan di Daerah Penelitian, 2008.

Rata-rata Luas Lahan (Ha)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
0,50	25	78,12
1,00	7	21,88
Jumlah	32	100,00

Sumber: Datar Primer (diolah), 2012

Hasil penelitian menunjukkan 54,29 persen (19 orang) petani dan pedagang sampel di daerah penelitian sudah cukup lama berusahatani tanaman nilam dan kegiatan menjual atau memasarkan minyak nilam yaitu berada di kisaran 1-5 tahun, kemudian diikuti 28,57 persen (10 orang) berada di kisaran 6-10 tahun, serta sisanya sebanyak 17,14 persen (6

orang). Luas lahan garapan merupakan faktor produksi penting dalam usaha meningkatkan produksi yang dapat mempengaruhi pendapatan dan keuntungan yang diterima oleh petani. Luas pengusahaan lahan tanaman nilam yang diusahakan petani sampel di daerah penelitian tergolong sempit dengan rata-rata 0,62 Ha petani⁻¹.

Tabel 8. Rata-rata Biaya Variabel, Penerimaan dan Keuntungan Usahatani dengan luas lahan rata-rata 0,62 Ha Tanaman Nilam di Daerah Penelitian, Tahun 2008.

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)	Persentase	R/C
Biaya Sarana Produksi	4.161.719	37,27	
Tenaga Kerja	1.892.344	16,94	
Biaya Peralatan	334.594	2,99	
Lain-lain (sewa penyulingan)	4.777.500	42,78	
Total Biaya	11.166.156	100,00	
Penerimaan	32.547.188	-	2,91
Keuntungan	21.381.031	-	1,91

Sumber: Data primer (diolah), 2012

Tabel 8 menunjukkan persentase sampel petani nilam di daerah penelitian memiliki luas lahan rata-rata 0,50 Ha sebanyak 25 orang (78,22 persen). Sedangkan sampel petani nilam yang memiliki luas usaha rata-rata 1,00 Ha sebanyak 7 orang atau 21,88 persen. Luas lahan keseluruhan yang diusahakan sampel petani nilam di daerah

penelitian sebesar 19,50 Ha dan pada umumnya lahan yang digunakan petani sampel di daerah penelitian adalah lahan milik sendiri.

1. Biaya Produksi

Dalam penelitian ini biaya produksi yang diperhitungkan adalah seluruh

pengeluaran yang dibayar untuk satu kali musim tanam. Perhitungan didasarkan atas harga-harga yang berlaku di daerah penelitian. Sesuai dengan data yang diperoleh bahwa biaya yang diperhitungkan atau dikeluarkan oleh petani sampel dalam berusahatani tanaman nilam meliputi biaya sarana produksi (benih, pupuk, obat-obatan), biaya penyusutan alat-alat seperti cangkul, parang, pisau, karung (goni), sprayer, dan biaya tenaga kerja serta biaya lain (sewa alat penyulingan). Penerimaan usahatani tanaman nilam di lokasi penelitian diperoleh dari penjualan produk berupa minyak nilam. Biaya variabel, penerimaan dan keuntungan petani sampel dalam berusahatani tanaman nilam di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 8. Tabel 9 menunjukkan bahwa biaya variabel yang dikeluarkan petani terdiri dari biaya sarana produksi, tenaga kerja, biaya peralatan dan lain-lain. Pengusahaan tanaman nilam di daerah penelitian sangat menguntungkan bagi petani. Hal ini terlihat dari besarnya pendapatan kotor dibandingkan dengan biaya produksi diperoleh nilai R/C sebesar 2,91 artinya bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan pada usahatani tanaman nilam tersebut memberikan pendapatan kotor sebesar Rp. 2,91,- atau pendapatan bersih sebesar Rp. 1,91,-

1. Saluran Pemasaran

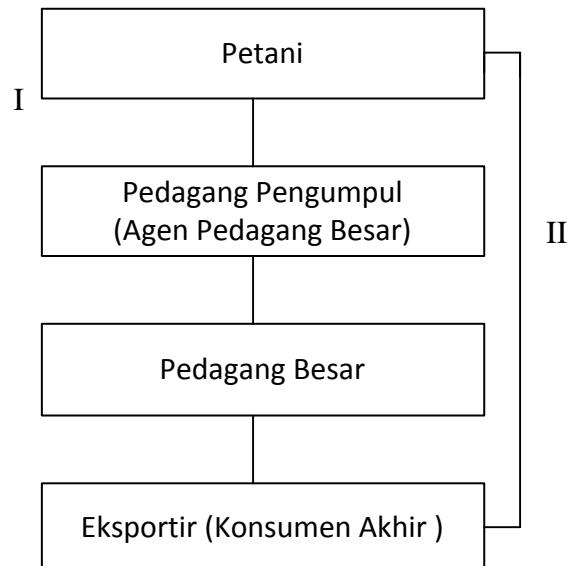
Cara yang dilakukan dalam memasarkan minyak nilam antara petani satu dengan petani lainnya mempunyai perbedaan serta melalui saluran pemasaran yang berbeda pula. Hasil penelitian diketahui ada dua macam saluran pemasaran minyak nilam yang berbeda dari petani sampai ke eksportir (konsumen akhir) di daerah penelitian. Kedua saluran pemasaran minyak nilam di daerah penelitian disajikan pada Gambar 1.

Pada saluran pemasaran I ini petani (produsen) menjual minyak nilam ke pedagang pengumpul (agen dari pedagang besar) yang terlebih dahulu diberikan modal oleh pedagang besar untuk membeli minyak nilam. Kemudian pedagang pengumpul menjualnya ke pedagang besar dengan

tanggungan biaya berupa transportasi, dan biaya sortir (grading).

Keuntungan pada pola pemasaran I adalah petani tidak terlalu jauh dalam menempuh perjalanan untuk memasarkan hasil dari produk usahatannya, sedangkan kerugiannya adalah petani sebagai penerima harga senantiasa mendapat harga sedikit lebih rendah bila dibandingkan dengan harga yang diterima jika menjual langsung ke pedagang besar.

Pada saluran II petani (produsen) langsung menjual minyak nilam kepada pedagang besar yang kemudian dijual lagi ke konsumen akhir yaitu eksportir saluran pemasaran II ini merupakan saluran yang paling pendek. Biasanya petani menjual minyak nilam pada saluran pemasaran II ini dalam volume penjualan yang banyak, atau sambilan membeli kebutuhan lain ke pusat kota.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Minyak Nilam di Daerah Penelitian, Tahun 2012.

Keuntungan pada pola pemasaran II adalah petani mendapat harga yang lebih tinggi dibandingkan pola pemasaran I, sedangkan

sedangkan kelemahannya adalah selain biaya transportasi dan resiko perjalanan yang jauh, juga biasanya dilakukan seleksi mutu dan kualitas minyak nilam yang lebih cermat oleh pedagang besar.

Setiap petani dan pedagang mempunyai asal pembeli dan tujuan penjualan yang berbeda. Hal ini diduga berkaitan pada keuntungan yang ingin dicapai oleh masing-masing pihak. Distribusi minyak nilam dari petani sampai ke konsumen akhir (eksportir).

Tabel 9. Persentase Tujuan Penjualan dan Asal Pembelian Minyak Nilam dari Petani sampai Konsumen Akhir di Daerah Penelitian, Tahun 2012.

Petani (%)	Pembeli (lembaga pemasaran)			Total (%)
	PP	PB	Eksportir	
Pedagang Pengumpul	59,38	-	-	59,38
Pedagang Besar	-	40,62	-	40,62
Eksportir	-	-	-	-
Jumlah	59,38	40,62	-	100

Sumber: Data primer (diolah), 2012

Keterangan:

PP : Pedagang Pengumpul (agen)

PB : Pedagang Besar

Hasil analisis data primer menunjukkan bahwa petani dalam menjual hasil panen minyak nilamnya tidak hanya pada pedagang pengumpul saja, tetapi petani juga melakukan penjualan pada pedagang besar yang berada di kabupaten. Pada (Tabel 10) persentase penjualan minyak nilam oleh petani ke pedagang pengumpul sebesar 59,38 persen. Sedangkan persentase penjualan minyak nilam oleh petani ke pedagang besar sebesar 40,62 persen. Petani dalam memilih pembeli berdasarkan beberapa pertimbangan antara lain harga lebih tinggi, jarak perjalanan yang dekat, hubungan baik, dan juga tergantung dari banyaknya produk yang akan dijual.

2. Perkembangan Harga, Biaya, Keuntungan, Margin dan Efisiensi Pemasaran Minyak Nilam

Dalam pemasaran minyak nilam, pedagang menggunakan strategi tertentu untuk memperoleh keuntungan yang lebih tinggi. Harga yang diterima petani sampai ke tangan konsumen untuk masing-masing saluran tidak sama. Pada saat penelitian, rata-rata harga jual minyak nilam di tingkat petani

sebesar Rp. 561.250,- Kg⁻¹, rata-rata harga jual minyak nilam di tingkat pedagang pengumpul (agen pedagang besar) sebesar Rp. 583.750,- Kg⁻¹ dan rata-rata harga jual minyak nilam di tingkat pedagang besar adalah Rp. 661.250,- Kg⁻¹. Harga jual di tingkat petani merupakan harga beli di tingkat pedagang pengumpul (agen pedagang besar), harga jual di tingkat pedagang pengumpul adalah harga beli di tingkat pedagang besar. Sedangkan harga jual di tingkat pedagang besar adalah harga beli di tingkat eksportir (konsumen akhir). Perkembangan harga jual, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran dan bagian (share) harga yang diterima petani dalam aktivitas pemasaran minyak nilam pada berbagai saluran pemasaran di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel 10.

Harga

Pada saluran pemasaran II perolehan harga jual yang diterima petani sebesar Rp.573.750,- Kg⁻¹. Saluran pemasaran II ini merupakan saluran pemasaran yang pendek karena petani melakukan penjualan langsung kepada pedagang besar, akan tetapi petani harus menanggung resiko jarak penjualan yang jauh dan beban biaya pemasaran yang lebih tinggi dibandingkan dengan saluran pemasaran I.

Rata-rata harga penjualan yang diterima petani dengan pedagang perantara

dalam pemasaran minyak nilam berbeda-beda besarnya. Perbedaan ini disebabkan oleh kegiatan yang dilaksanakan pedagang

perantara dalam fungsi pemasaran berbeda dengan petani.

Tabel 10. Rata-rata Perkembangan Harga, Biaya Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Margin Pemasaran dan Share Harga yang Diterima Petani Dalam Aktivitas Pemasaran Minyak Nilam Pada Berbagai Saluran Pemasaran di Daerah Penelitian, Tahun 2012.

No	Uraian	(Jalur 1)		(Jalur 2)	
		Harga (Rp/Kg)	Share (%)	Harga (Rp/Kg)	Share (%)
I. Petani					
1. - Harga Beli		-			
- Harga Jual		561.250	84,88	573.750	86,77
2. Biaya Pemasaran					
- Transportasi		100	0,02	300	0,05
- Penyusutan		5.838	0,88	5.838	0,88
3. Harga Jual Bersih (1-2)		555.312	83,98	567.612	85,84
II. Pedagang Pengumpul (agen)					
1. - Harga Jual		583.750	88,28		
- Harga Beli		561.250			
2. Margin Pemasaran		22.500	3,40		
3. Biaya Pemasaran					
- Transportasi		300	0,05		
- Penyusutan		5.838	0,88		
4. Margin Keuntungan		16.362	2,47		
IV. Pedagang Pengumpul Besar					
1. - Harga Jual		661.250	100	661.250	100
- Harga Beli		583.750		573.750	86,77
2. Margin Pemasaran		77.500	11,72	87.500	13,23
3. Biaya Pemasaran					
- Pengumpulan		500	0,08	500	0,08
- Pengiriman		1.250	0,19	1.250	0,19
- Penyusutan		6.613	1,00	6.613	1,00
- Tenaga Kerja		834	0,13	834	0,13
4. Margin Keuntungan		68.303	10,32938	78.303	11,84
V. Konsumen Akhir (Ekspor)ir					
Harga Beli		661.250	100	661.250	100
VI. Total Margin Pemasaran					
Total Biaya Pemasaran		100.000	15,12	87.500	13,23
Total Margin Keuntungan		15.335	2,32	9.197	1,39
		84.665	12,80	78.303	11,84

Sumber: Data primer (diolah), 2012

Tabel 11. Besarnya Biaya yang Dikeluarkan oleh Lembaga Pemasaran Pada Berbagai Saluran Pemasaran di Daerah Penelitian, 2012.

Saluran Pemasaran	Pedagang Pengumpul (Rp Kg ⁻¹)	Pedagang Besar (Rp Kg ⁻¹)	Jumlah (Rp Kg ⁻¹)
I	6.138	9.197	15.335
II	-	9.197	9.197

Sumber: Data primer (diolah), 2012

Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang harus dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Secara keseluruhan biaya pemasaran minyak nilam berupa biaya transportasi, pengumpulan, penyusutan, pengiriman dan biaya lain (tenaga kerja) dalam melakukan aktivitas pemasaran. Lembaga pemasaran yang terdiri dari petani dan pedagang perantara mengeluarkan biaya dalam rangka penyelenggaraan kegiatan pemasaran minyak nilam hingga ke konsumen akhir (eksportir), besarnya biaya yang dikeluarkan bagi setiap saluran selalu berbeda-beda. Dengan demikian semakin panjang saluran pemasaran maka jumlah biaya yang dikeluarkan akan semakin bertambah. Pada (Tabel 12) dapat dilihat besarnya biaya yang dikeluarkan pedagang perantara di berbagai saluran pemasaran. Tabel 12 menginformasikan biaya pemasaran

minyak nilam paling banyak adalah pada saluran pemasaran I sebesar Rp. 15.335,- Kg⁻¹. Besarnya biaya pemasaran pada saluran pemasaran I ini disebabkan petani dalam menjual minyak nilam terlebih dahulu kepada pedagang pengumpul (agen dari pedagang besar). Sedangkan pada saluran pemasaran II biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh berbagai lembaga pemasaran adalah sebesar Rp. 9.197,- Kg⁻¹. Saluran pemasaran II ini merupakan saluran pemasaran yang pendek sehingga biaya pemasaran yang dikeluarkan lebih kecil dibandingkan dengan saluran pemasaran I karena petani langsung melakukan penjualan minyak nilam kepada pedagang besar. Adapun jenis-jenis biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh berbagai lembaga pemasaran dalam melakukan aktivitas pemasaran terdiri dari biaya transportasi, biaya penyusutan, biaya pengumpulan, biaya tenaga kerja dan biaya pengiriman.

Tabel 12. Keuntungan Pemasaran pada Berbagai Saluran Pemasaran Minyak Nilam di Daerah Penelitian dalam Satuan Rp Kg⁻¹, Tahun 2012.

Saluran	Pedagang Pengumpul (Agen)	Pedagang Besar	Jumlah
I	16.362	68.303	84.665
II	-	78.303	78.303

Sumber: Data primer (diolah), 2012

Keuntungan Pedagang

Keuntungan pedagang merupakan imbalan jasa atas jasa yang dilakukan selama melakukan proses pemasaran. Keuntungan pedagang berbeda-beda antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lainnya. Hal

ini diduga karena jasa yang telah dilakukan oleh pedagang tersebut berbeda-beda.

Besarnya keuntungan pemasaran dari berbagai jenis saluran pemasaran minyak nilam dapat dilihat pada (Tabel 13).

Tabel 13. Besarnya Margin Pemasaran Pada Berbagai Saluran Pemasaran Minyak Nilam di Daerah Penelitian (dalam Rp Kg⁻¹), Tahun 2012

Saluran	Pedagang Pengumpul (Agen)	Pedagang Besar	Jumlah
I	22.500	77.500	100.000
II	-	87.500	87.500

Sumber: Data primer (diolah), 2012

Tabel 12 terlihat keuntungan pemasaran terbesar diperoleh pada saluran I yaitu sebesar Rp. 84.665,- Kg⁻¹, karena pada saluran pemasaran I petani menjual minyak nilam terlebih dahulu kepada pedagang pengumpul (agen pedagang besar), kemudian pedagang pengumpul yang melanjutkan penjualan kepada pedagang besar. Sedangkan pada saluran pemasaran II keuntungan pemasaran terlihat sebesar Rp. 78.303,- Kg⁻¹, ini disebabkan petani menjual langsung minyak nilam kepada pedagang besar walaupun harga beli pedagang besar terhadap penjualan dari petani tidak sama dengan harga beli yang dari agen-agen pengumpul yang merupakan kaki tangan dari pedagang besar. Selisih rata-rata harga jual petani dengan harga jual pedagang pengumpul (agen) terhadap harga beli pedagang besar adalah sebesar Rp. 10.000,- Kg⁻¹. Pedagang besar relatif mempunyai keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan pedagang pengumpul (agen), hal ini karena pedagang besar mempunyai fasilitas dan kemampuan yang lebih baik dalam aktivitas pemasaran.

Margin Pemasaran

Analisis margin pemasaran dan bagian harga merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengetahui efisiensi pemasaran. Untuk mengetahui besarnya margin pemasaran dilakukan penghitungan biaya yang dikeluarkan dan keuntungan lembaga pemasaran yang ikut berperan dalam proses pemasarannya.

Pada Tabel 13 terlihat bahwa margin pemasaran yang paling besar adalah pada saluran I yakni Rp. 100.000,- Kg⁻¹. Hal ini disebabkan pada saluran I jauhnya jarak antara produsen dengan konsumen dalam melakukan aktivitas pemasaran sehingga aktivitas

penjualan minyak nilam terlebih dahulu melalui pedagang pengumpul (agen pedagang besar). Jauhnya jarak ini mengakibatkan tingginya biaya pemasaran. Margin pemasaran yang terkecil terlihat pada saluran pemasaran II yaitu sebesar Rp. 87.500,- Kg⁻¹, karena pada saluran pemasaran II ini petani dalam melakukan penjualan minyak nilam tidak lagi melalui pedagang pengumpul (agen pedagang besar), akan tetapi petani langsung menjual minyak nilam kepada pedagang besar walaupun dengan jarak pemasaran yang jauh dan resiko yang tinggi.

Efisiensi Pemasaran

Untuk mengetahui efisien tidaknya pemasaran minyak nilam di daerah penelitian dilihat dari besar kecilnya pembagian (share) harga yang diterima petani. Pada saluran pemasaran I bagian harga (share) harga yang diterima petani sebesar 84,28 persen atau sebesar Rp. 561.250,- Kg⁻¹ terhadap harga jual akhir (Rp. 661.250,- Kg⁻¹). Besarnya total margin pemasaran Rp. 100.000,- Kg⁻¹ atau share margin pemasarannya sebesar 15,12 persen. Sedangkan share harga yang diterima petani pada saluran pemasaran II adalah sebesar 86,77 atau sebesar Rp. 573.750,- Kg⁻¹ terhadap harga jual akhir (Rp. 661.250,- Kg⁻¹). Total margin pemasaran Rp. 87.500,- Kg⁻¹ atau share margin pemasarannya sebesar 13,23 persen.

Jika dilihat dari besarnya bagian (share) harga yang diterima petani terhadap share margin pemasarannya, maka kedua saluran pemasaran minyak nilam di daerah penelitian berada dalam koridor yang sangat efisien. Bagian harga yang diterima petani sudah lebih dari 80 persen yaitu sebesar 84,28 persen (saluran pemasaran I) dan 86,77 persen (pada saluran pemasaran II). Margin pemasaran, biaya pemasaran dan keuntungan yang

diperoleh masing-masing lembaga pemasaran cukup imbang sesuai dengan modal yang dikeluarkan dan resiko yang akan ditanggungnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. 1979. *Minyak Atsiri di Aceh, Fakta, Masalah, Prospek dan Langkah-langkah Operasional yang Diperlukan*. Proyek Peningkatan dan Pengembangan Ekspor.
- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Ditjen Bina Produksi Perkebunan, 2002. *Laporan Eskpor Minyak Atsiri*. Jakarta.
- Drummond, H. Evan, John W. Goodwin. 2004. *Agricultural Economics*, Second Edition. Prentice-Hall. New Jersey.
- Ibrahim, Yacob. H.M.1998. *Studi Kelayakan Bisnis*. Ed. Revisi. Rineka Cipta. Jakarta.
- Irawan dan Sudjoni. 2001. *Pemasaran, Prinsip dan Kasus*, Edisi 2. BPFE. Yogyakarta.
- Kotler, P. dan A. Gary. 1997. *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi Bahasa Indonesia, Jilid I. Prenhalindo. Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2003, Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi, Erlangga, Jakarta.
- Lamb, Charles W. Hair, Joseph F. dan McDaniel. 2001. Pemasaran. Salemba Empat. Jakarta.
- Limbong, W.H. dan P. Sitorus. 1987. Pengantar Tataniaga Ekonomi Pertanian. IPB. Bogor.
- Malhotra, Naresh K. 2005. *Riset Pemasaran, Pendekatan Terapan*, Edisi Keempat. PT Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Masyhuri. 1994. *Manajemen Agrisbisnis*. Program Studi Ekonomi Pertanian. Program Pascasarjana. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian, Edisi Ketiga*. LP3ES. Jakarta.
- Nazir, M., 1999, Metode Penelitian, Ghilia Indonesia, Jakarta.
- Nicholson, W., 2002, *Mikroekonomi Intermediate dan Aplikasinya*, Edisi Kedelapan (Terjemahan). Erlangga. Jakarta.
- Rismiyadi. 2003. *Efisiensi Pemasaran Komoditas Pertanian Lahan Pasir Pantai di Kabupaten Kulon Progo*. Tesis. Sekolah Pascasarjana UGM. Yogyakarta.
- Soekartawi. 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian: teori dan aplikasi*. Ed. 2. Cet. 3. Raja Grafindo. Jakarta.
- , 2002a. *Analisis Usahatani*. UI Press. Jakarta.
- , 2002b. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Soeratno dan Lincoln Arsyad, 2003, Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis, Edisi Revisi, Cetakan Keempat, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Supranto, J. 1997. *Metode Riset: Aplikasinya dalam Pemasaran*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Syaefuddin, A.M. 1982. *Pengkajian Pemasaran Komoditi*. IPB Bogor.
- Thomsen, Frederick Lundy. 1951. *Agricultural Marketing*. McGraw-Hill Book Company. New York.
- Tjiptono, F. 1997. Strategi Pemasaran. ANDI. Yogyakarta.
- William J. Stanton and Charles Futrell. 1987. *Fundamentalis of Marketing*, 8 th. Edition, Mc Graw-Hill Book Company. New York.

PEDOMAN PENULISAN ARTIKEL

Jurnal Bisnis Tani (Bistan) merupakan artikel ilmiah dalam dibidang sosial ekonomi pertanian. Redaksi hanya menerima naskah asli yang belum pernah dipublikasikan dan tidak sedang dalam pertimbangan untuk diterbitkan. Frekuensi Jurnal Bistan diterbitkan dua kali dalam setahun, yaitu pada bulan Mei dan Desember. Jurnal terdiri dari judul, nama, instansi, dan email penulis, abstrak, pendahuluan, metode penelitian, hasil dan pembahasan, kesimpulan serta daftar pustaka. Naskah ditulis menggunakan huruf Calibri dengan panjang naskah jurnal tidak melebihi 5.000 kata dengan jumlah tabel dan gambar maksimal sebanyak 15 buah. Adapun ketentuan lainnya sebagai berikut:

1. Judul ditulis dengan dengan huruf kapital Calibri bold ukuran 12pt dan tidak melebihi 12 kata menggunakan Bahasa Indonesia.
2. Nama penulis, instansi dan email penulis ditulis menggunakan ukuran 10pt. Untuk nama penulis ditulis dengan tidak menyertai gelar dan/atau indikasi jabatan dan kepangkatan
3. Abstrak ditulis menggunakan Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris dalam satu paragraf, tidak melebihi 200 kata, ditulis dengan ukuran 10pt (*italic*) satu spasi. Abstrak memuat uraian singkat mengenai tujuan (*purpose*), desain/metodologi/pendekatan (*design/methodology/approach*), hasil penelitian (*findings*), *keywords* yang berisi maksimal 5 kata kunci, dan jenis penelitian (*paper type*).
4. Isi artikel ditulis dengan Calibri ukuran 11pt kecuali tabel, gambar dan keterangannya ditulis menggunakan ukuran 9pt bold. Untuk nomor dan judul tabel ditulis sejajar diatas tabel. Sedangkan sumber tabel dan gambar diletakkan dibawah tabel dan gambar. Apabila terdapat sub bab maka judul sub bab ditulis dengan huruf capital diawal dan bold. Akan tetapi apabila terdapat Sub sub bab dari masing-masing sub bab, maka judul sub bab menggunakan huruf capital diawal kemudian *italic* tanpa menggunakan pengkodean untuk keduanya. Untuk naskah yang menggunakan model matematika dianjurkan menggunakan Microsoft equation dan diberi nomor berkurung () secara berurutan.
5. Daftar pustaka untuk setiap sumber yang dirujuk didalam isi naskah harus disusun berdasarkan nama pengarang, dan tahun terbit mengikuti standar penyusunan daftar pustaka menggunakan sistem Harvard. Acuan rujukan pustaka merupakan acuan dari bahan terbitan dalam 10 tahun terakhir. Contoh penulisan daftar pustaka adalah sebagai berikut:

Buku

Bintarto, R. 1984. *Interaksi Desa-Kota*. Ghalia Indonesia. Jakarta

Buku Teks Terjemahan

Cresswell, J.W. 2008. *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*.

Third Edition. Sage Publication. California. Terjemahan A. Fawaid. 2010. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Cetakan 1. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.

Jurnal

Saputra, T., Arief Darmayanto, Dudi S. Hendrawan. 2008. Strategi Pengembangan Ternak Sapi Potong Berwawasan Agribisnis Di Provinsi Aceh. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*, Vol, No Hal: 85-92.

Prosiding Seminar

Rusdi. 2009. Kompetensi Bidang Teknologi Pertanian dalam Mendukung Kerja Petani dan Penyuluhan. *Seminar Nasional Program Penyuluhan*. Hal: 193-199.

Web

Himman, L.M. 2002. A Moral Change: Business Ethics After Enron. San Diego University Publication.
<http://ethics.sandiego.edu/LMH/oped/Enron/index.asp>. 27 Januari 2008 (15:23).

6. Naskah jurnal bistan dapat dikirm secara elektronik dalam bentuk *attachement file MS. Word* ke alamat email redaksi: jurnal.bistan@utu.ac.id atau jurnal.bistan@gmail.com serta melalui pos dalam bentuk *soft-copy (floppy disk* atau *Compact Disk (CD)* ke alamat redaksi berikut:

Redaksi Jurnal Bisnis Tani (Jurnal Bistan)
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Teuku Umar (UTU)
Alue Penyareng, Meulaboh, Aceh Barat

JURNAL BISNIS TANI

email : jurnal.bistan@utu.ac.id