

**ANALISIS PERBANDINGAN PENDAPATAN PETANI SALAK  
(*Salacca Edulis*) YANG MENJUAL HASIL PANEN KE PABRIK DAN  
LUAR PABRIK DI KABUPATEN TAPANULI SELATAN**

**Lolisa Efa Matovani<sup>1)</sup>, Kelin Tarigan<sup>2)</sup>, dan Sinar Indra Kesuma<sup>3)</sup>**

<sup>1)</sup>Alumni Fakultas Pertanian USU

<sup>2)</sup>dan<sup>3)</sup>Staf Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian USU

Jl. Prof. A. Sofyan No.3 Medan

Hp. 085275196632, e-mail: loli.matovani@yahoo.com

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pendapatan petani salak diberbagai tingkat sakala usaha, untuk menganalisis perbedaan pendapatan petani yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik, dan untuk menganalisis tingkat kelayakan usaha tani salak didaerah penelitian. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja), dengan pertimbangan bahwa Kabupaten Tapanuli Selatan merupakan sentra produksi salak di Sumatera Utara dan terdapat pabrik pengolahan salak. Metode pengambilan sampel ditetapkan secara *Proportional stratified Random Sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 40. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Dari hasil penelitian pendapatan petani diberbagai tingkat skala usaha adalah semakin besar skala usaha atau semakin luas lahan petani maka pendapatan petani semakin meningkat. Jika ditinjau dari penjualan hasil panen maka berdasarkan uji beda rata-rata bahwa hasil t-hitungnya 4.437 lebih besar daripada t-tabel 2.021 menunjukkan pendapatan petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dari pada pendapatan petani salak yang menjual hasil panen ke luar pabrik. Tingkat kelayakan usahatani salak diderah penelitian layak diusahakan dengan R/C petani yang menjual hasil panen ke pabrik adalah 5.59 dan R/C petani salak yang menjual hasil panen ke luar pabrik adalah 4.47.

Kata Kunci: Salak, Skala Usaha, Pendapatan Petani salak.

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to analyze the farmers income scale at each level of business, to analyze the differences of the farmers income who sell their produce to the plant or outside the plant, and to analyze the feasibility of farming research area. The research area is determinate by purposive sampling (deliberately), with the consideration that South Tapanuli is a barking production center and processing plants area in North Sumatera. Sampling method set as Proportional stratified random sampling. Size of sample is 40. Data is collected of primary data and secondary data. The results of farmer's income research at various levels of scale show that the greater scale of their the land or the farmer business, the farmer's income has increased. If the terms based on the sale of the crop, the different test results mean the counted 4,437 t grater than t table 2,021, show the income of farmers bark that sell crop to plant is grater than the income of farmers who sell their harvest bark to the outside plant. Feasibility level study in the farming area is viable with R/C value of farmers who sell their produce to the*

*factory 5.59 and the R/C value of salak farmers who sell their produce to the outside plant is 4.47.*

*Keywords: Salak , Scale Busines, income of Barking Farmers*

## **I. PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Salak merupakan satu komoditas yang menguntungkan untuk dikembangkan karena dapat ditanam dengan buah-buahan lainnya, tajuk tanaman rendah dan lebar sehingga dapat menahana hujan dan perakarannya mampu menahan erosi, pemanenan dapat dilakukan sepanjang tahun. Salak dapat dikonsumsi sebagai buah segar maupun buah awetan serta kandungan gizinya cukup banyak dan tidak mengandung lemak (Tim Karya Tani Mandiri, 2010).

Pada tahun 2009 produksi salak di Sumatera Utara sebesar 259,103 ton dengan jumlah tanaman yang menghasilkan sebanyak 12.961.496 rumpun. Produksi salak mengalami kenaikan sebesar 12,89% bila dibandingkan produksi tahun 2008 sebesar 229.511 ton ( Badan Pusat Statistik Sumatera Utara, 2010).

Harga buah salak dipasaran saat ini Rp 2.500/kg dan jika panen raya bisa cenderung menurun menjadi Rp 1.000/kg, sedangkan harga buah salak ditingkat konsumen Rp 5000,00 s/d Rp 8000,00 per kg. Harga salak ditingkat petani dan konsumen berbeda jauh disebabkan buah salak yang mempunyai sifat yang mudah busuk sebagai karakteristik produk pertanian dan hal inilah yang menjadi salah satu faktor pentingnya pengolahan pasca panen. Komponen pengolahan hasil pertanian menjadi penting karena dapat meningkatkan Nilai Tambah (Anonimous,2012).

Di Kabupaten Tapanuli Selatan sendiri sudah ada industri kecil pengolahan buah salak yang menjadi berbagai produk turunan yaitu dodol salak, kurma salak, Sirup salak, keripik salak dan madu salak serta berbagai produk turunan lainnya. Selama ini untuk buah salak segar biasanya hanya bisa bertahan dan dapat disimpan selama kira-kira 1-7 hari saja. Tim ahli industri kecil Pengolah Buah Salak agrina membuktikan salak olahannya bisa bertahan sampai delapan bulan lebih (Satuhu dan Sunarmani, 2004).

Dengan adanya pabrik pengolahan salak di Kabupaten Tapanuli Selatan Selatan ini, diharapkan dapat menjadi motor penggerak perekonomian di Tapanuli Selatan. Tidak semua petani di Kecamatan Batang Angkola Barat menjual hasil

panennya ke pabrik karena ada kriteria-kriteria salak yang harus bisa diterima oleh pabrik seperti salak yang manis, berdaging tebal dan besar. Harga ditingkat pabrik juga tidak tinggi dan tidak mahal hanya saja tidak fluktuatif. Berdasarkan hal ini penulis merasa perlu melakukan penelitian di Kabupaten Tapanuli Selatan bagaimana dampak pabrik pengolahan salak terhadap perekonomian masyarakat khususnya petani salak yang merupakan penyuplai bahan baku utama pabrik pengolahan salak.

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dirumusan beberapa masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pendapatan petani salak dengan berbagai tingkat skala usaha?
- 2) Bagaimana perbedaan pendapatan petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik?
- 3) Bagaimana tingkat kelayakan usaha tani salak di Tapanuli Selatan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan tersebut, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk menganalisis pendapatan petani diberbagai tingkat skala usaha
- 2) Untuk menganalisis perbedaan pendapatan petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik.
- 3) Untuk menganalisis tingkat kelayakan usaha tani salak didaerah penelitian

## **II. METODE PENELITIAN**

### **2.1. Metode Penentuan Daerah Penelitian**

Daerah penelitian ditentukan secara *purposive* yang berarti secara sengaja yaitu di Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan dengan pertimbangan bahwa Kecamatan ini luas panen dan jumlah produksi salak terbesar diantara kecamatan lainnya di kabupaten Tapanuli Selatan dan di Kecamatan Angkola Barat ada petani yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik. *Purposive* adalah teknik menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu (Soekarwati, 2005).

## 2.2 Metode Penentuan Sampel

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini ditetapkan secara *Proportionale Stratified Random Sampling* yaitu pengambilan sampel dilakukan secara acak dengan memperhatikan strata yang ada (Sugiyono,2006).

Dengan metode tersebut, maka ditetapkan yang menjadi sampel penelitian ini adalah pemilik usahatani salak yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik pengolahan salak. Sampel yang diambil 40 orang petani yang terdiri dari 20 orang petani yang menjual hasil panen ke pabrik dan 20 orang petani yang menjual ke luar pabrik.

## 2.3. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan responden dan mempergunakan angket yang dibuat terlebih dahulu, sedangkan data sekunder yang diperoleh dari instansi terkait seperti Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Badan Pusat statistik dan Dinas Pertanian Kabupaten Tapanuli Selatan.

## 2.4. Metode Analisis Data

Untuk hipotesis (1), dianalisis dengan melihat jumlah pendapatan petani dengan luas skala usahanya dengan analisis sederhana dengan rumus:

$$Pd = TR - TC$$

Dimana :

Pd = Pendapatan

TR = Total *Reveneue* (Penerimaan)

TC = Total *Cost* (Biaya)

Untuk menguji hipotesis (2), dianalisis dengan menggunakan Uji Beda rata-rata (*Compare Means*). Uji beda rata-rata (*Compare Means*) t-test terdiri dari 2 jenis yaitu:

1. *One sampel t-test* : digunakan untuk satu kasus sampel
2. *Two sampel t-test* : digunakan untuk menguji rerata (*mean*) dua sampel, *two sampel t-test* terbagi menjadi 2 macam yaitu:
  - *Paried sampel t-test* : digunakan untuk dua sampel yang berhubungan / berpasangan.

- *Independent sampel t-test* : digunakan untuk dua sampel yang tidak berhubungan.

*One-way ANNOVA* : Digunakan untuk analisis varians satu variable *independen* Karena berasal dari dua sampel yang berbeda yaitu petani yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik maka uji beda rata-rata (*compare means*) yang digunakan adalah *independent sampel t-test*.

Adapun uji statistik *independent sampel t-test* varians :

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{S_1^2/n_1 - S_2^2/n_2}}$$

Keterangan :

$\bar{X}_1$  : Rerata sampel pertama                       $\bar{X}_2$  : Rerata sampel kedua  
 $S_1^2$  : Varians sampel pertama                       $S_2^2$  : Varians sampel kedua  
 $n_1$  dan  $n_2$  : jumlah kasus pada sampel pertama dan kedua

H1 :  $\mu_1 > \mu_2$

H0 :  $\mu_1 = \mu_2$

Dimana : Pendapatan petani yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dibandingkan petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik.

Tolak H0, terima H1

$$t\text{-hitung} > t_{1-tabel}, df = n_1 + n_2 - 2$$

Terima H0, tolak H1

$$t\text{-hitung} \leq t_{1-tabel}, df = n_1 + n_2 - 2 \text{ (Soepono,2002)}$$

Untuk menguji hipotesis (3), digunakan metode analisis R/C Ratio, menurut Suratiyah (2008) R/C Ratio dihitung dengan :

1. Biaya Produksi dihitung dengan rumus sebagai berikut :  $C = FC + VC$
2. Penerimaan adalah produksi dikali harga jual :  $R = P_y \cdot Y$

Keterangan :

C = Biaya Total (*cost*)

VC = biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

R = Penerimaan (*Revenue*)

$P_y$  = Harga Jual (*Price*)

Y = Produksi

Dengan kriteria jika :

- $R/C < 1$ , maka usaha rugi/ tidak layak

- $R/C = 1$ , maka usaha berada pada titik impas (*Break Even Point*)
- $R/C > 1$ , maka usaha menguntungkan atau layak untuk diusahakan

Pada tingkat produksi dapat dilihat suatu usahatani mencapai titik impas atau *Break Event Point* (BEP). BEP adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual}}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Produksi}}$$

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Analisis Ekonomi Usahatani Salak

##### 3.1.1 Lahan

Lahan untuk tanaman salak petani sampel adalah lahan milik sendiri. Lokasi lahan usahatani salak ada yang dekat dengan pemukiman warga dan ada juga yang jauh dari pemukiman petani. Hal ini menyebabkan biaya pengangkutan setiap petani salak berbeda-beda. Jika jarak lahan pertaniannya dekat dengan pemukiman warga maka biaya pengangkutannya Rp. 3,000.00 sedangkan jika jarak lahannya jauh dari pemukiman maka biaya pengangkutannya Rp. 5,000.00.

##### 3.1.2 Tenaga Kerja

Dalam pengelolaan usahatani salak tenaga kerja yang digunakan terdiri dari tenaga kerja dalam keluarga dan luar keluarga.

**Tabel 1. Rata-rata Penggunaan Tenaga Kerja pada Usahatani Salak di Daerah Penelitian (Petani yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik) Tahun 2012**

Jenis Pekerjaan	Fisik (HKP)		Nilai (Rp)	
	Tk. Dalam Kel.	Tk. Luar Kel.	Tk. Dalam Kel.	Tk. Luar Kel.
Penanaman	1.45	3.77	302,000	783,000
Pemeliharaan	1.69	3.18	908,800	1,710,000
Panen	1.81	2.59	2,473,900	3,540,000
Total	4.95	9.54	3,684,700	6,033,000

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Sedangkan bagi petani yang menjual hasil panennya keluar pabrik data penggunaan tenaga kerja luar keluarganya adalah pada tabel berikut:

**Tabel 2. Rata-rata Penggunaan Tenaga Kerja pada Usahatani Salak di Daerah Penelitian (Petani yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik) Tahun 2012**

Jenis Pekerjaan	Fisik(HKP)		Nilai (Rp)	
	Tk. Dalam Kel	Tk. Luar Kel	Tk. Dalam Kel	Tk. Luar Kel
Penanaman	1.92	5.69	342,200	1,014,000
Pemeliharaan	2.13	4.24	1,128,300	2,246,000
Panen	2.12	3.66	2,286,200	3,947,000
Total	6.17	13.59	3,756,700	7,207,000

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Dari Tabel 1 dan 2 dapat disimpulkan kebutuhan tenaga kerja luar dan dalam keluarga yang paling banyak adalah petani yang menjual hasil panen ke pabrik hal ini disebabkan oleh luas lahan petani yang menjual hasil panen ke pabrik lebih luas dibandingkan petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik sehingga membutuhkan tenaga kerja yang lebih banyak.

### **3.1.3 Sarana Produksi**

#### **a. Pupuk**

Di daerah penelitian petani samasekali tidak pernah memupuk tanaman salak baik petani yang menjual hasil panen ke pabrik maupun luar pabrik, hal ini terjadi karena menurut petani unsur hara yang ada didalam tanah dan tanaman salak masih cukup untuk memperoleh hasil yang baik, jika memakai pupuk biaya pengeluaran sarana produksi bertambah, biaya tenaga kerja.

#### **b. Obat –obatan**

Sejauh ini petani sampel mengatakan bahwa tanaman salak tidak membutuhkan banyak obatan-obatan karena jarang terkena penyakit dan jika terkena penyakit tindakan yang dilakukan hanyalah sanitasi saja.

#### **c. Alat-alat Pertanian**

Dalam usahatani salak ini peralatan yang dibutuhkan adalah cangkul, babat dan parang khusus salak. Ketersediaan alat pertanian salak di pasar sangat baik dan peralatannya juga masih memakai peralatan pertanian yang tradisional. Untuk cangkul kisaran harganya ditingkat petani adalah mulai dari harga Rp.50,000.00 – Rp.70,000.000. Harga parang khusus salak harganya berkisar Rp.50,000.00 – Rp.65,000.00. Harga babat berkisar Rp.20.000,00 – Rp.30,000.00. Setiap

peralatan pertanian memiliki umur ekonomis, dan penyusutan yang berbeda-beda hal ini dapat kita lihat pada tabel berikut:

**Tabel 3. Rata-rata Biaya Penyusutan Peralatan Usahatani Salak Per Petani di daerah Penelitian (Petani yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik) Tahun 2012**

Jenis Peralatan	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan (Rp)
Cangkul	7	17,284
Babat	5	13,579.7
Parang Khusus Salak	3	41,065.55
Total	15	44,947.25

*Sumber: Diolah dari data primer, 2012*

Sedangkan untuk petani yang menjual hasil panennya ke pabrik rata-rata penyusutan dan umur ekonomisnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4. Rata-rata Biaya Penyusutan Peralatan Usahatani Salak Per Petani di daerah Penelitian (Petani yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik) Tahun 2012**

Jenis Peralatan	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan (Rp)
Cangkul	7	18,998.35
Babat	5	13,773.05
Parang Khusus Salak	3	42,282.50
Total	15	75,053.90

*Sumber: Diolah dari data primer, 2012*

Selain peralatan yang mengalami penyusutan ada juga peralatan yang habis sekali pakai yang diperlukan dalam usahatani salak yaitu karung plastik sebagai alat packing hasil panen. Harga karung biasanya berkisar Rp.1,000.00 – Rp. 1,500.00 per unitnya.

### 3.1.4 Biaya Produksi

Total biaya produksi rata-rata usahatani salak per petani, dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 5. Biaya Produksi Rata-rata Usahatani Salak di Daerah Penelitian Per Petani Tahun 2012**

Uraian	Yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik	Persentase (%)	Yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik	Persentase (%)
Bibit	6,970,000	5.99	5,525,000	4.6
Penyusutan	75,054	0.06	71,930	0.06
Peralatan sekali pakai	10,409,310	8.95	8,877,730	7.4
Pengangkutan	30,338,550	26.08	20,304,200	16.8
Tenaga Kerja	68,542,800	58.92	56,242,000	68.47
Total	116,317,714	100.00	82,143,130	100.00

*Sumber: Diolah dari data primer, 2012*



Berdasarkan Tabel 5 dapat disimpulkan biaya tenaga kerja adalah biaya yang paling banyak persentasenya dengan dan persentase biaya penyusutan peralatan paling sedikit. Namun jika dibandingkan dengan petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik total biaya rata-rata per petani lebih besar hal ini disebabkan skala usaha yang lebih besar. Sedangkan persentase biaya tenaga kerja pada petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik lebih kecil dibandingkan persentase petani sampel yang menjual hasil panen ke luar pabrik dikarenakan petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik rata-rata menggunakan tenaga kerja dalam keluarga lebih banyak.

Biaya produksi rata-rata yang dikeluarkan petani sampel per Ha, dalam usahatani salak dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 6. Biaya Produksi Rata-rata Usahatani Salak di Daerah Penelitian Per Ha Tahun 2012**

<b>Uraian</b>	<b>Yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik</b>	<b>Persentase (%)</b>	<b>Yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik</b>	<b>Persentase (%)</b>
Bibit	1,973,214.3	6.05	1,742,500	5.99
Penyusutan	25,689	0.08	18,763	0.06
Peralatan sekali pakai	3,170,617.9	9.73	2,602,327.5	8.95
Pengangkutan	7,251,500	22.26	7,584,638	26.08
Tenaga Kerja	20,152,857	61.87	17,131,200	58.91
Total	32,573,878	100.00	29,079,428	100.00

*Sumber: Diolah dari data primer, 2012*

Berdasarkan Tabel 6 dapat disimpulkan bahwa biaya tenaga kerja adalah biaya yang paling banyak persentasenya dan persentase biaya penyusutan peralatan paling sedikit. Namun jika dibandingkan petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik total biaya rata-rata per Ha lebih besar hal ini disebabkan skala usaha yang lebih besar atau luas lahan rata-rata petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar. Sedangkan persentase biaya tenaga kerja per Ha pada petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik lebih kecil dibandingkan persentase petani sampel yang menjual hasil panen ke luar pabrik dikarenakan petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik rata-rata menggunakan tenaga kerja dalam keluarga lebih banyak.

### 3.1.5 Produksi dan Penerimaan Usahatani Salak

Produksi rata-rata dan total penerimaan rata-rata petani sampel dari tahun ke 5-10 dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 7. Rata-rata Produksi dan Penerimaan Usahatani Salak Per Petani, di Daerah Penelitian Tahun 2012**

Uraian	Yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik	Yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik
Produksi (kg)	195,223.75	131,392.5
Penerimaan (Rp)	630,194,250	397,671,500

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Dari Tabel 7 dapat disimpulkan penerimaan per petani yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dibandingkan petani sampel yang menjual hasil panen ke luar pabrik hal ini disebabkan oleh luas lahan dan harga jual petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar.

Untuk penerimaan per Ha produksi dan penerimaannya selama tanaman salak menghasilkan yaitu dari tahun ke 5-10 adalah pada tabel berikut:

**Tabel 8. Rata-rata Produksi dan Penerimaan Usahatani Salak per Ha, di Daerah Penelitian Tahun 2012**

Uraian	Yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik	Yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik
Produksi (kg)	48808.44	46925.89
Penerimaan (Rp)	164856562.5	142025535.7

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Dari Tabel 8 dapat disimpulkan bahwa hasil produksi dan pendapatan per ha petani yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dibandingkan dengan petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik disebabkan produktivitas petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar hal ini dapat dipengaruhi oleh bibit yang digunakan dan jarak tanamnya.

### 3.1.6 Pendapatan Bersih Petani dari Usahatani Salak

Pendapatan rata-rata petani sampel yang menjual hasil panen keluar pabrik dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 9. Rata-rata Pendapatan Per Petani Usahatani Salak di Daerah Penelitian Tahun 2012**

<b>Uraian</b>	<b>Yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik</b>	<b>Yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik</b>
Penerimaan (Rp)	659,426,250	397,671,500
Biaya Produksi (Rp)	116,317,714	91,206,860
Pendapatan (Rp)	543,108,536	306,464,640

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Dapat disimpulkan berdasarkan Tabel 9 pendapatan per petani petani sampel yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dibandingkan pendapatan petani sampel yang menjual hasil panen ke luar pabrik hal ini disebabkan oleh harga jual ditingkat pabrik lebih besar daripada luar pabrik atau agen.

Pendapatan rata-rata petani sampel per Ha yang menjual hasil panen ke pabrik dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 10. Rata-rata Pendapatan Per Ha Usahatani Salak di Daerah Penelitian Tahun 2012**

<b>Uraian</b>	<b>Yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik</b>	<b>Yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik</b>
Penerimaan (Rp)	164856562.5	142025535.7
Biaya Produksi (Rp)	32,573,878	29,079,428
Pendapatan (Rp)	135,777,134	109,451,657

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Berdasarkan Tabel 10 pendapatan rata-rata petani salak/ha yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dari pada petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik hal ini dipengaruhi oleh jumlah produksi dan harga jualnya.

Jika ditinjau dari skala usahanya maka pendapatan petani yang menjual hasil panen keluar pabrik usahatani dengan luas lahan < 3 Ha pendapatan rata-rata selama 6 tahun adalah Rp.178,340,259.00 dan setiap bulan adalah sebesar Rp. 2,377,870.00. Sedangkan yang luas lahannya  $\geq$  3 Ha pendapatan rata-rata petani salak pada tanaman selama 6 tahun adalah Rp348,783,414.00 dan pada setiap bulannya petani salak dapat memperoleh keuntungan sebesar Rp.4,650,445.00.

Untuk petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik maka petani dengan luas lahan  $< 4$  Ha pendapatan rata-ratanya selama 6 tahun sebesar Rp. 310,332,356.00 dan pada setiap bulan sebesar Rp.4,137764.00. Sedangkan untuk petani dengan luas lahan  $\geq 4$  Ha rata-rata pendapatannya selama 6 tahun adalah sebesar Rp. 671,774,590.00 dan pada setiap bulan petani memperoleh pendapatan sebesar Rp. 8,956,995.00.

Berdasarkan data pada Tabel 9 dan 10 maka dapat disimpulkan bahwa semakin besar skala usaha atau luas lahan yang dikelola maka semakin besar pendapatan yang diperoleh hal ini sesuai dengan teori skala usaha. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa pendapatan petani salak semakin meningkat seiring dengan meningkatnya skala usaha dapat diterima.

Jika ditinjau berdasarkan pasar, petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik pendapatannya lebih besar dari pada yang menjual hasil panen keluar pabrik dan pendapatan stabil tidak berdasarkan musim. Petani yang menjual hasil panen keluar pabrik harga jual rata-ratanya berkisar Rp. 2,800.00/kg hingga Rp.3,000.00/kg pertahunnya, sedangkan petani yang menjual hasil panennya ke pabrik harga jual rata-ratanya Rp. 3,500.00. Sehingga hipotesis pendapatan petani yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dibandingkan dengan petani salak yang menjual hasil panen ke luar pabrik dapat diterima.

Walaupun harga dipabrik lebih besar namun hanya sebagian besar yang menjual hasil panen ke pabrik hal ini disebabkan oleh:

- Kriteria bahan baku salak yang besar dan manis
- Harga dipabrik tidak berfluktuasi mengakibatkan para petani mudah tergoda menjual hasil panen ke agen jika musim paceklik.
- Sistem penjualan pabrik yang terikat yang mengharuskan petani harus tetap menjual ke pabrik
- Petani yang menjual hasil panen ke pabrik harus terdaftar sebagai anggota koperasi, sedangkan pola pikir masyarakat yang belum maju malas untuk masuk koperasi.

### 3.1.7 Analisis Uji Beda Rata-rata Pendapatan Petani Salak yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik dan Luar Pabrik

Hasil analisis uji beda rata-rata dengan menggunakan uji t-test beda rata-rata dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 11. Analisis Uji Beda Rata-rata Pendapatan Petani Salak yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik dan Luar Pabrik Tahun 2012**

Jenis Petani	Jumlah Sampel	Rata-rata Pendapatan
Petani yang Menjual Hasil Panen ke Luar Pabrik	20	306,464,640
Petani yang Menjual Hasil Panen ke Pabrik	20	543,108,536

T-hitung = 4.437  
T- Tabel = 2.021

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012.*

Berdasarkan analisis uji beda rata-rata pendapatan petani yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik menunjukkan bahwa  $T_{hitung} > T_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Dengan demikian ada perbedaan nyata antara pendapatan petani yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik. Sehingga hipotesis 2 yang menyatakan perbedaan pendapat petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik dan luar pabrik dapat diterima.

### 3.2. Tingkat Kelayakan Usahatani Salak (R/C )

Untuk mengetahui rata-rata R/C usahatani salak didaerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 12. Analisis Rata-rata R/C Pada Usahatani Salak di Daerah penelitian Tahun 2012**

Uraian	Rata-rata Penerimaan (Rp)	Rata-rata Total Biaya Produksi (RP)	Nilai R/C
Petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik	397,671,500	91,206,860	4.27
Petani yang menjual hasil panen ke pabrik	659,426,250	116,317,714	5.59

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Dari Tabel 12 dapat dilihat bahwa rata-rata nilai R/C ratio petani salak yang menjual hasil panen keluar pabrik adalah 4.47 artinya Rp. 1.00 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar Rp. 4.27 hal ini berarti  $R/C > 1$

yang artinya usahatani salak didaerah penelitian layak untuk dikembangkan. Dan rata-rata nilai R/C ratio petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik adalah 5.59 artinya dari Rp. 1.00 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar Rp. 5.59 hal ini berarti  $R/C > 1$  yang artinya usahatani salak didaerah penelitian layak untuk dikembangkan. Sehingga hipotesis secara finansial tingkat kelayakan usaha tani salak di daerah penelitian layak dikembangkan dapat diterima.

### 3.3 Break Event Point (BEP)

Untuk melihat titik impas (BEP) usahatani salak bagi petani yang menjual hasil panen keluar pabrik dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 13. Rata-rata BEP Harga dan BEP Produksi Usahatani Salak di Daerah Penelitian**

Uraian	Total Biaya Produksi (Rp)	Harga Jual (Rp)	Total Produksi (kg)	BEP Produksi (kg)	BEP Harga (Rp/kg)
Petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik	91,206,860	3,005.87	131,392.5	30,535.53	748.67
Petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik	116,317,714	3,375.75	195,233.75	34,460.94	619.92

*Sumber : Diolah dari data primer, 2012*

Dari Tabel 13 dapat dilihat bahwa agar tidak rugi petani paling sedikit harus menjual salak sebanyak 30,535.53 Kg dengan harga jual paling rendah Rp.748.67/kg dalam jangka waktu enam tahun. Sedangkan untuk petani yang menjual hasil panen ke pabrik agar tidak merugi petani yang menjual hasil panen ke pabrik harus menjual salak sebanyak 34,460.94 kg dengan harga paling rendah Rp.619.92/kg selama kurun waktu enam tahun.

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara dengan petani dan analisi data primer bahwa petani sampel baik yang menjual hasil panen ke pabrik maupun luar pabrik tidak pernah merugi atau bahkan mencapai titik BEP selama kurun waktu 6 tahun.

## IV. KESIMPULAN DAN SARAN

### 4.1. Kesimpulan

Dari hasil analisis yang dilakukan usahatani salak didaerah penelitian maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pendapatan petani salak diberbagai tingkat skala usaha semakin meningkat seiring dengan meningkatnya luas skala usaha atau lahan pertanian.
2. Berdasarkan analisis uji beda rata-rata pendapatan petani yang menjual hasil panen ke pabrik lebih besar dibandingkan petani yang menjual hasil panen ke luar pabrik dapat dilihat dari hasil  $T$ -hitung = 4.437 lebih besar dari pada  $T$ -tabel = 2.021 , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, dan secara uji *Independent sampel T-test* perbedaan pendapat itu nyata.
3. Usahatani salak di Kecamatan Angkola Barat layak dikembangkan dengan rata-rata nilai R/C ratio petani salak yang menjual hasil panen keluar pabrik adalah 4.47. Dan rata-rata nilai R/C ratio petani salak yang menjual hasil panen ke pabrik adalah 5.59 berarti layak untuk dikembangkan.

#### **4.2 Saran**

1. Kepada petani salak yang menjual hasil panen ke luar pabrik agar menjual hasil panennya ke pabrik agar upaya untuk meningkatkan pendapatan dapat dicapai dan petani tidak perlu khawatir akan terjadinya penurunan harga jual pada saat musim panen raya.
2. Kepada pemerintah melalui dinas pertanian ataupun Penyuluhan Pertanian sebaiknya menyarankan kepada petani untuk mencatat biaya dan pendapatan petani sepanjang tahun dan menjual hasil panen ke pabrik agar pendapatannya meningkat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Badan Pusat Statistik Sumatera Utara. 2010. *Analisis Potensi Komoditas Unggulan Holtikultura*. Sumatera Utara.
- Satuhu, Suyanti dan Sunarmani. 2004. *Membuat Aneka Dodol Buah*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Soekartawi. 2005. *Analisis Usahatani*. UI Press, Jakarta.
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Administrasi*. CV. Alfabeta. Bandung.
- Tim Karya Tani Mandiri. 2010. *Pedoman Budidaya Buah Salak*. Nuansa Aulia. Bandung
- uratiyah. 2008. Ilmu Usaha Tani. Penebar Swadaya. Jakarta