

p-ISSN: 2654-7325  
e-ISSN: 2656-7695

# OBIS

Jurnal Ekonomi dan Bisnis

Volume 3, No. 2, September 2021



Diterbitkan oleh  
Unit Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat  
Politeknik Tonggak Equator

**PENANGGUNG JAWAB**

Sugianto, S.E., M.M. (Politeknik Tonggak Equator)

**EDITOR IN CHIEF**

Fera Maulina, S.E.T., M.M. (Politeknik Tonggak Equator)

**EDITORIAL TEAM**

Latifah, S.E., M.M. (Universitas Bina Sarana Informatika)

Ahmadi, S.E., M.Sc. (Universitas Nahdatul Ulama)

Mazayatul Mufrihah, S.E., M.M. (Universitas Nahdatul Ulama)

Agus Widodo, S.E., M.Si. (Politeknik Negeri Pontianak)

Fransiska Way Warti, S.Pd., M.Sc.. (Politeknik Tonggak Equator)

Junardi, S.S.T., M.Ak. (Politeknik Tonggak Equator)

**REVIEWER**

Udin Renaldi, S.E., M.M. (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Pontianak)

Jonathan Giovanni., S.Si., M.M. (Universitas Palangka Raya)

Desty Wana, S.ST., M.Acc. (Politeknik Negeri Pontianak)

Sunaryono, S.E., M.M. (Politeknik Putra Bangsa)

Vivi, S.E., M.M. (Politeknik Tonggak Equator)

Wendy Suhendry, S.S.T., M.M. (Politeknik Tonggak Equator)

**ALAMAT EDITORIAL**

Jalan Fatimah No. 1-2, Pontianak, Kalimantan Barat –  
78111

Website : [www.polteq.ac.id](http://www.polteq.ac.id)

e-mail : [uppm.polteq@gmail.com](mailto:uppm.polteq@gmail.com)

CP. (0561) 767 884

**Jurnal OBIS, Jurnal Ekonomi dan Bisnis** merupakan publikasi hasil-hasil penelitian dan informasi dalam bidang ilmu ekonomi dan bisnis yang diterbitkan oleh Unit Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Politeknik Tonggak Equator secara berkala, dua kali dalam setahun, yaitu bulan Maret dan September.

Tulisan yang dimuat telah melalui proses penyuntingan oleh penerbit dengan tanpa mengubah substansi sesuai naskah aslinya. Tulisan dalam setiap penerbitan merupakan tanggung jawab pribadi penulisnya, dan bukan mencerminkan pendapat penerbit.

Naskah yang dikirim pada redaksi harus merupakan naskah asli dan tidak sedang dipertimbangkan untuk diterbitkan oleh penerbit yang lain.

**Jurnal OBIS, Jurnal Ekonomi dan Bisnis** mengucapkan terima kasih atas artikel yang sudah dikirimkan.

**Daftar Isi**

Dewan Redaksi .....	ii
Daftar Isi .....	iii

Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Itik Petelur Secara Intensif Di Kecamatan Teluk Keramat Kabupaten Sambas (Studi Kasus Usaha Ternak Itik Bapak Dilhan .....	1-9
<b>Sri Mulyati</b>	

Analisis Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa <i>Grab</i> di Pontianak.....	10-16
<b>Nita Melinda, Wendy Suhendry</b>	

Dampak Pandemi Covid-19 ( <i>Corona Virus Disease 2019</i> ) Terhadap Pendapatan Budidaya Ikan Bandeng di Sarang Burung Danau Jawaï .....	17-22
<b>Nur Istiqamah</b>	

Analisis <i>Value Added</i> Pembuatan Gula Merah Dari Nira Kelapa Di Desa Perapakan Kecamatan Pemangkat .....	23-30
<b>Uray Dian Novita</b>	

Pengaruh Pendapatan Petani Karet ( <i>Havea Brasiliensis</i> ) Terhadap Pendidikan Anak Di Desa Tengguli Kecamatan Sajad Kabupaten Sambas.....	23-30
<b>Dian Sari, Wilis Widi Wilujeng</b>	

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA PETERNAKAN ITIK PETELUR SECARA INTENSIF  
DI KECAMATAN TELUK KERAMAT KABUPATEN SAMBAS  
(Studi Kasus Usaha Ternak Itik Bapak Dilhan)**

Sri Mulyati  
Politeknik Negeri Sambas  
email : sripolteksambas@gmail.com

*Abstract*

*Duck in Indonesia is one of the livestock that has the potential to be developed as a producer of eggs and meat which acts as a source of income, opens up job opportunities and is useful for meeting animal needs. The demand for duck eggs in West Kalimantan continues to increase because duck eggs have become an alternative to cheap protein for the community. Duck eggs are also made into salted eggs, raw materials for cakes, bread, and other food raw materials so that the laying duck business continues to open up business opportunities among small and medium enterprises. Mr. Dilhan is a duck farming businessman who already has 1,200 laying ducks. The type of duck that he keeps is the Mojosari duck. The efforts made by Mr. Dilhan have never been calculated whether the profits obtained are in accordance with the costs incurred. The purpose of this study was to determine whether Mr. Dilhan's duck farming business was feasible. This study uses a quantitative descriptive method. The object of this research is Mr. Dilhan's duck farm. Based on the calculation of the feasibility analysis of the laying duck business, the intensive duck farming business in Sempadu Village, Teluk Keramat District, is feasible because the R/C Ratio with a value of 1.65, Production BEP 183,154 eggs/year and BEP Price Rp 1.393/item, and a payback period of 1 year, 3 months, 2 days.*

**Keywords:** *feasibility, laying duck farm.*

## **1. PENDAHULUAN**

### **Latar belakang**

Itik di Indonesia merupakan salah satu hewan ternak yang sangat potensial untuk dikembangkan sebagai penghasil telur dan daging yang berperan sebagai sumber pendapatan, membuka kesempatan kerja dan berguna untuk memenuhi kebutuhan hewani. Selain itu ternak itik juga menjadi usaha yang menjanjikan hasil yang besar bagi peternak jika dikerjakan secara optimal. Pemeliharaan itik telah dilakukan sejak lama oleh masyarakat pedesaan. Bagi mereka, itik merupakan sumber mata pencaharian sehari-hari. Biasanya, mereka memelihara itik dengan sistem gembala. Setiap pagi hingga sore peternak mengembalakan itik di sawah untuk mendapatkan gabah-gabah yang tercecer sebagai sumber pakan. Sistem

pemeliharaannya memang masih sangat sederhana. Namun, dari telur dan daging yang dihasilkan oleh itik peliharaannya, para peternak di pedesaan mampu memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Itik telah menjadi salah satu pilihan usaha penyedia telur dan daging sehingga dapat dijadikan ternak andalan (Farwu, 2011).

Pemeliharaan itik secara tradisional memerlukan lahan yang cukup luas, akibatnya penyebaran peternakan itik hanya di daerah tertentu saja. Dengan terjadinya penyempitan lahan persawahan dapat menyebabkan semakin tidak efisiensinya pemeliharaan itik. Melihat banyaknya kendala dalam peternakan itik secara tradisional maka pemeliharaan itik secara intensif sangat tepat di terapkan untuk memperoleh produksi semaksimal mungkin.

Pada umumnya usaha ternak itik merupakan usaha yang menguntungkan. Dapat dilihat dari potensi alam yang sangat mendukung dan juga prospek pemasaran yang semakin hari juga semakin meningkat. Kebutuhan akan telur itik semakin meningkat dengan banyaknya permintaan telur itik karena telur itik kaya akan protein dan vitamin. Telur sebagai sumber protein mempunyai banyak keunggulan antara lain, kandungan asam amino paling lengkap di banding makanan lain seperti ikan, daging, ayam dan lain-lain.

Masyarakat Kalimantan Barat juga sudah mengenal berbagai cara pembudidayaan itik serta potensi peluang usaha yang sangat besar dilihat dari semakin banyaknya usaha kuliner yang berbahan baku daging dan telur itik, hal ini memudahkan peternak dalam aspek pemasaran. Selain itu potensi alam juga yang sangat mendukung seperti lahan yang sangat luas dan ketersediaan pakan yang melimpah juga relative murah.

Permintaan akan telur itik di Kalimantan Barat terus mengalami peningkatan karena telur itik telah menjadi alternatif pemenuhan protein yang murah bagi masyarakat. Telur itik memiliki kadar protein dengan struktur asam amino yang lengkap sehingga dapat menjadi sumber gizi yang baik bagi tubuh. Telur itik yang juga dibuat menjadi telur asin, bahan baku kue, roti, dan bahan baku makanan lainnya sehingga usaha ternak itik petelur tetap membuka peluang usaha dikalangan para pelaku usaha kecil menengah (UMKM).

Peluang usaha ternak itik ini banyak tetap menjadi alternative usaha yang digeluti oleh pelaku usaha dikalbar yang sehingga populasi ternak itik rata-rata setiap tahunnya cenderung tetap dan tidak mengalami penurunan yang signifikan, dapat dilihat pada tabel 1.1.

**Tabel 1.1 Populasi ternak itik (Ekor) di Kalimantan Barat 2018-2019**

Kabupaten/kota	Ternak itik (ekor)	
	2018	2019
Kalimantan Barat	592.151	578.938

<b>Sambas</b>	<b>267.534</b>	<b>270.209</b>
Bengkayang	23.495	22.952
Landak	10.526	10.631
Mempawah	62.891	64.778
Sanggau	20.331	17.580
Ketapang	48.657	49.746
Sintang	6.253	3.574
Kapuas Hulu	4.955	2.700
Sekadau	24.186	13.071
Melawi	9.558	9.598
Kayong Utara	22.672	22.899
Kubu Raya	66.631	67.298
Kota Pontianak	6.770	6.630
Kota Singkawang	17.692	17.272

Sumber : BPS 2021

Berdasarkan tabel 1.1. dapat dilihat Kabupaten Sambas memiliki populasi itik yang paling tinggi diantara kabupaten dan kota yang ada di Kalbar, dan juga mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan populasi ternak itik di sebabkan tingginya permintaan akan telur dan daging itik. hal ini juga didukung oleh luas lahan dan bahan baku pakan ternak itik yang tersedia dan murah, menjadikan peluang usaha ternak itik di Kabupaten Sambas, masih terbuka lebar untuk di usahakan.

Peternak itik petelur di Kabupaten Sambas Kecamatan Teluk Keramat sendiri khususnya di Desa Sempadu kebanyakan masyarakatnya mengusahakan dan mengembangkan itik petelur secara tradisional dan hanya sebagai usaha sambilan saja. Pelaku usaha ternak itik yang menjadikan ternak itik sebagai usaha utama serta menjadi peluang kerja bagi masyarakat sekitar adalah usaha ternak itik Bapak Dilhan dengan sistem berternak itik dilakukan secara intensif. Jenis itik yang dipelihara ialah jenis itik mojosari, sampai saat ini jumlah itik yang di pelihara adalah 1.200 ekor, setiap harinya mampu memproduksi telur sebanyak 840 butir telur. Itik petelur mojosari hanya mampu memproduksi telur yang baik selama 2,4 tahun atau 2 kali ganti bulu selama masa priodenya. Ternak itik di Desa Sempadu mempunyai

prospek yang sangat baik untuk di kembangkan hal ini dikarenakan pada daerah tersebut kondisi lingkungan sosial budaya maupun potensi alam dan bahan pakan sangat mendukung dalam mengembangkan usaha peternakan itik. Dalam perjalanan Usaha yang dilakukan oleh Pak Dilhan selama kurang lebih 1 tahun 7 bulan belum pernah dilakukan analisis kelayakan usaha, apakah keuntungan yang didapat sesuai dengan biaya yang dikeluarkan.

#### **Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian dilatar belakang tersebut maka dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Berapa jumlah pendapatan usaha ternak itik Bapak Dilhan?
2. Apakah usaha ternak itik petelur Bapak Dilhan layak untuk di usahakan secara ekonomis?

#### **Tujuan**

1. Mengetahui jumlah pendapatan usaha ternak itik Bapak Dilhan.
2. Mengetahui apakah usaha ternak itik Bapak Dilhan layak untuk di usahakan secara ekonomis di daerah penelitian.

#### **TINJAUAN TEORITIS**

##### **Tinjauan Umum Itik**

Itik merupakan salah satu ternak yang cukup dikenal oleh masyarakat, terutama produksi telurnya. Selain produksi telur, dagingnya juga mudah di diperoleh dengan harga yang terjangkau menurut ukuran pendapatan masyarakat pedesaan. Ternak itik merupakan salah satu perunggasan yang cukup berkembang di Indonesia meskipun tidak sepopuler ternak ayam dan mempunyai potensi sebagai penghasil telur dan daging. Jika dibandingkan dengan ternak unggas yang lain, ternak itik mempunyai kelebihan diantaranya adalah memiliki daya tahan yang cukup baik terhadap penyakit, oleh karena itu usaha ternak itik memiliki resiko relatif kecil sehingga sangat potensial untuk di kembangkan (Nugraha, 2013).

Secara *zoologi* taksonomi itik dapat dilihat sebagai berikut:

Kingdom : Animalia  
Filum : Chordata  
Kelas : Aves  
Ordo : Anseriformis  
Famili : Anatidae

Genus : *Anas*

Spesies : *Anas Plathyrynchous*

Penyebaran dan pengembangan ternak itik diwilayah Indonesia seperti Kalimantan Selatan, Sumatra, Sulawesi, dan Bali. Menurut sejarah perkembangan itik, pemerintah Kolonial Belanda yang tercatat memiliki andil dalam penyebaran itik di Indonesia yakin melalui kontrak yang mereka mungkinkan di Sumatera pada tahun 1920, Khususnya didaerah Deli dan Lampung. Saat ini ternak itik banyak terpusat di beberapa daerah seperti Sumatera (Nangroe Aceh Darussalam, Sumatera Utara dan Sumatera Selatan), pulau Jawa (Cirebon, Jawa Barat, Brebes, Tegal (Jawa Tengah) dan Mojosari (Jawa Timur), Kalimantan (HSU- Kalimantan Selatan), Sulawesi Selatan serta Bali.

##### **Itik Mojosari**

Itik Mojosari merupakan itik lokal yang berasal dari Desa Modopuro, Kecamatan Mojosari, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur yang memiliki tingkat produktivitas cukup tinggi. Karakteristik yang dimiliki itik Mojosari, antara lain bentuk tubuh hampir sama dengan itik Indian Runner lainnya yaitu seperti botol dan berdiri tegak tetapi ukuran tubuhnya lebih kecil, warna kerabang telur putih kehijauan, warna bulu antara itik betina dan jantan sama yaitu bewarna kemerahan dengan variasi cokelat, hitam dan putih, namun untuk membedakannya itik jantan mempunyai selembur atau dua lembar bulu ekor yang melengkung ke atas Bobot badan dewasa itik Mojosari rata-rata 1,7 kg, berat telur sekitar 60 – 65 gram dan salah satu keunggulan dari itik Mojosari yaitu masa produksinya lebih lama. Itik bertelur pertama kali pada umur sekitar 6 – 7 bulan tetapi produksi telurnya belum stabil, kestabilan produksi telur baru akan tercapai setelah umurnya lebih dari 7 bulan, setelah umur 7 bulan produksinya mulai stabil dan banyak

##### **Sekilas pemeliharaan itik secara intensif**

Pemeliharaan Itik secara intensif dapat diartikan pemeliharaan dengan cara dikandangkan yang di dukung dengan pemberian pakan yang baik, manajemen pemeliharaan yang baik, pengawasan terhadap kesehatannya, yang disertai dengan pemasaran hasil produksi ternak Itik. Dan tujuan akhir dari

pemeliharaan Itik ini adalah agar memperoleh produksi semaksimal mungkin.

Sistem pemeliharaan itik secara umum dapat di kelompokkan menjadi tiga yaitu

1. Sistem tradisional atau ekstensif
2. Sistem semi intensif
3. Sistem intensif

Sistem pemeliharaan itik secara intensif yaitu di mana ternak itik di kandangkan secara terus menerus ternak itik yang di pelihara secara intensif menghasilkan telur 200 – 225 butir per ekor.

#### **Faktor-Faktor Utama Yang Menentukan Keberhasilan Ternak Itik**

Apa bila petani peternak akan mengusahakan ternak itik dalam skala komersial (Agribisnis). Di anjurkan untuk menggunakan sistem pemeliharaan secara intensif. ada tiga faktor utama yang menentukan keberhasilan usaha ternak itik apabila sistem pemeliharaannya di lakukan secara intensif yaitu:

1. Penggunaan bibit yang baik
2. Penggunaan pakan yang baik
3. Tatalaksana pemeliharaan yang baik
4. Penggunaan bibit yang baik

Dalam memilih bibit itik, perlu di perhatikan ciri- ciri itik yang baik yaitu:

1. Mata bersih dan bersinar
2. Bagian kepala tampak ramping dan menyudut dengan paruh relatif panjang
3. Bagian dada tampak menonjol dan tembolok tampak menonjol
4. Kaki Tampak kuat dan tidak ada kelainan
5. Tidak cacat dan mempunyai minat makan yang tinggi
6. Aktif lincah dan selalu bersuara
7. Pada bagian pantat terliha besar yang menandakan produktifitas tinggi

#### **Penggunaan pakan yang baik**

Pemberian pakan sangat penting artinya bagi keberhasilan peternakan itik karena dalam struktur biaya produksi, sekitar 60% - 70% biaya produksi merupakan biaya untuk pakan salah satu cara melakukan efisiensi biaya pakan adalah dengan memanfaatkan bahan pakan lokal yang murah tidak bersaing dengan manusia dan bermutu yang baik.

#### **Tatalaksana pemeliharaan itik yang baik**

1. Pemilihan lokasi
2. Bahan dan prasarana kandang
3. Jenis kandang
4. Pencegahan penyakit

#### **Analisis Kelayakan Usaha**

Total biaya

Total biaya (total cost/TC), yaitu total seluruh biaya tetap dan biaya tidak tetap (biaya variabel) yang di gunakan untuk menghasilkan suatu barang jadi dalam suatu periode.

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC: Total Cost (Total biaya)

FC: Total Fixed Cost (total biaya tetap)

VC: Total Variabel Cost (total biaya tidak tetap)

#### **Penerimaan dan keuntungan**

Menurut Lau (2014) Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk *bruto* dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan

a. Penerimaan

Rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$\text{Total penerimaan} = P \times Q$$

Keterangan :

TR : Total Revenue (total penerimaan)

P : Price (harga jual per unit)

Q : Quantity (jumlah produksi)

keuntungan usaha tani adalah keuntungan yang berasal dari kegiatan usaha tani dan peternakan setiap tahun, dimana salah satu sumber umum atau kategori keuntungan usaha tani diperoleh melalui penjualan tanaman dan hasil ternak seperti daging dan telur.

b. Keuntungan

keuntungan dihitung dengan rumus :

$$\text{keuntungan} = TR - TC$$

Keterangan:

I : Profit (keuntungan/laba)

TR: Total Revenue (total penerimaan)

TC: Total Cost (total biaya)

Besarnya keuntungan dari suatu usaha peternakan itik merupakan salah satu ukuran yang penting untuk mengetahui berapa besar usaha peternak itik mencapai suatu keberhasilan. Keuntungan adalah hasil keuntungan bersih yang diterima peternak yang merupakan selisih antara penerimaan dan biaya produksi.

**R/C Ratio**

*R/C ratio* adalah perbandingan antara penerimaan penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga menghasilkan produk. Nilai *R/C* yang menunjukkan berapa besar penerimaan yang diperoleh untuk setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan ditunjukkan dengan persamaan sebagai berikut :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan

TR : Total Revenue (Total penerimaan)

TC : Total Cost (total biaya)

*R/C* adalah perbandingan antara penerimaan dengan biaya total (Suratiyah : 2015).

Dimana :

*Revenue* = Besarnya penerimaan yang diperoleh  
*Cost* = Besarnya biaya yang dikeluarkan

Ada tiga kriteria dalam perhitungannya, yaitu:

- a. Apabila  $R/C > 1$  artinya usahatani tersebut menguntungkan.
- b. Apabila  $R/C = 1$  artinya usahatani tersebut impas.
- c. Apabila  $R/C < 1$  artinya usahatani tersebut rugi.

**Break Even Point (BEP)**

Dwi (2015), titik *break even point* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (total penghasilan = total biaya).

Pada dasarnya, sebuah usaha dinyatakan layak apabila penjualan atau produksi melebihi penjualan atau produksi pada saat mencapai titik impas, maka usaha tersebut telah mendatangkan keuntungan sehingga layak untuk diusahakan

$$BEP \text{ Produksi} = \frac{TC}{P}$$

Keterangan :

TC : Total Cost (total biaya)

P : Price (harga jual per unit)

$$BEP \text{ Harga} = \frac{TC}{Q}$$

Keterangan :

TC : Total Cost (total biaya)

Q : Quantity (jumlah produksi)

**Payback Period (PP)**

*Payback Period* menurut Kasmir dan Jakfar (2012), bahwa *payback period* (PP) ialah merupakan teknik penilaian angka waktu (periode) pengambilan investasi suatu proyek atau usaha perhitungan kas bersih yang di peroleh setiap tahunnya.

$$Payback \text{ period} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Keuntungan}}$$

**Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Budi (2010) tentang potensi ekonomi pengembangan usaha ternak itik di Kabupaten Tegal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata peternak itik di Kabupaten Tegal memelihara ternak sebanyak 296 ekor dengan pendapatan rata-rata perbulan diperoleh sebesar Rp 2.567.1125,58. Secara serempak jumlah ternak itik, jumlah produksi telur, dan jumlah biaya pakan berpengaruh sangat nyata terhadap pendapatan usaha ternak itik. Hasil nilai dari koefisien regresi jumlah ternak itik dan jumlah jumlah biaya pakan bernilai negative, artinya kenaikan jumlah ternak itik dan jumlah biaya pakan menyebabkan penurunan terhadap pendapatan usaha ternak itik. Sedangkan jumlah produksi telur bernilai positif, artinya kenaikan jumlah produksi telur mengakibatkan kenaikan pendapatan. Usaha ini juga termasuk layak dijalankan yang diperlihatkan oleh nilai *Payback Period* (PP) sebesar 0,31.

Sinaga, (2011) menjelaskan bahwa pada analisis usaha ternak itik petelur di Kecamatan Bandar Khalifah Kabupaten Serdang Bedagai rata-rata pendapatan bersih usaha ternak itik adalah sebesar Rp. 34.243.000 per peternak/periode (1 tahun). Usaha ternak itik di daerah tersebut layak dikembangkan secara ekonomis, dengan nilai *R/C Ratio* = 4,31, *BEP Volume*=8.932 butir telur, *BEP Harga*=Rp. 2.894/butir. Masalah-masalah yang dihadapi oleh peternak itik didaerah

tersebut pada umumnya adalah kurangnya pengetahuan masyarakat tentang sistem pemeliharaan ternak itik yang lebih baik (intensif) dan kurang tersedianya modal untuk meningkatkan sistem usaha ternak itik tersebut. Upaya-upaya yang dilakukan oleh peternak dalam mengatasi masalah yang dihadapi oleh peternak itik adalah mengadakan kerjasama dengan peternak itik lainnya dalam bentuk kelompok usaha ternak agar dapat diskusi untuk memecahkan setiap masalah yang dihadapi oleh peternak itik tersebut.

Margiastuti, (2013) melakukan penelitian tentang kelayakan usaha ternak itik petelur di Kecamatan Godong. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata usaha ternak itik petelur di Kecamatan Godong persatuan ternak sebesar Rp. 19.928.442/satuan ternak/tahun, serta hasil analisis kelayakan usaha adalah BEP(Rp) : Rp. 482 dengan harga riilnya Rp. 1.100, BEP(Q) : 11.813 butir telur/tahun dengan jumlah riilnya 27.064 butir telur/tahun dan BEP (PK) : Rp. 12.994.419 dengan nilai riilnya Rp. 332.992.862 dan ROI sebesar 168% sehingga usaha ternak itik ini layak untuk diusahakan.

## 2. METODE PENELITIAN

### Bentuk penelitian

Penelitian dilakukan menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu memaparkan perhitungan data dalam bentuk angka-angka yang akan dihitung baik biaya tetap dan biaya tidak tetap yang di gunakan untuk usaha, dengan model teknik wawancara langsung ke pelaku usaha yaitu Bapak Dilhan, di Kecamatan Teluk Keramat Kabupaten Sambas.

### Metode Pengumpulan Data

Data primer

Data primer ialah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk mendapatkan data yang dibutuhkan peneliti. Dalam pengambilan data primer peneliti menggunakan model wawancara dan observasi kepada responden.

Data sekunder

1. Studi kepustakaan yaitu pengumpul data dengan mencari data-data di perpustakaan, dari buku, karya ilmiah, surat kabar dan yang mendukung dari data yang dicari.

2. Studi dokumentasi ialah data yang diperoleh dari catatan yang kita lakukan atau data-data yang disimpan untuk mengumpulkan data

### Objek penelitian

Penentuan lokasi di lakukan dengan secara sengaja, objek penelitian yaitu pelaku usaha itik petelur Pak Dilhan, objek yang diambil berdasarkan kondisi tempat peternakan yang ada di Kecamatan Teluk Keramat Kabupaten Sambas.

### Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, untuk mengetahui apakah layak atau tidak usaha peternakan itik yang di lakukan oleh Pak Dilhan adalah Analisis biaya (TC), analisis penerimaan dan keuntungan, *R/C Ratio*, *Break Event Poin*, dan *Payback period*.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil perusahaan

Peternakan itik Bapak Dilhan berada di desa Sepadu Kecamatan teluk keramat Kabupaten Sambas, secara geografis desa sepadu memiliki luas wilayah 15,50 km<sup>2</sup>, sesuai untuk pengembangan budidaya ternak itik petelur karena ternak itik di Desa Sempadu mempunyai prospek yang sangat baik untuk dikembangkan hal ini dikarenakan pada daerah tersebut kondisi lingkungan sosial budaya maupun potensi sumber bahan baku pakan sangat mendukung dalam mengembangkan usaha peternakan itik. Usaha peternakan yang ada di Desa Sempadu hanya ada satu peternak yang mengusahakan itik petelur secara intensif yaitu Bapak Dilhan memulai usaha ternak itik pada tanggal 10 januari 2020 awal mulai beternak itik dimulai dengan jumlah 200 ekor, ukuran kandang 8 x 12, luas lahan yang digunakan untuk beternak itik 150 m<sup>2</sup> dan mempunyai 1 karyawan dengan upah per minggu. Karena permintaan akan telur itik yang masih tinggi sehingga pada awal tahun 2021 Bapak Dilhan melakukan ekspansi usaha ternak itik petelurnya dengan menambah jumlah itik menjadi 1.200 ekor. Bapak Dilhan juga menambah luas lahan dengan membeli lahan seluas 630 m<sup>2</sup> untuk membuat kandang yang lebih besar dengan ukuran 12 x 24 kemudian Bapak Dilhan membeli mobil pekap agar

memudahkan dalam pengangkutan pakan dan pengangkutan telur yang sudah siap di jual. Bapak Dilhan memiliki 1 karyawan tetap yang digaji per bulan.

### Hasil

Analisis usaha menggambarkan layak atau tidaknya suatu usaha, baik dari segi ekonomis, teknis, maupun keuangannya. Hasil dari analisis kelayakan usaha ini akan menentukan langkah lebih lanjut dari pengusaha peternakan itik. Titik berat analisis adalah aspek keuangan/biaya, terutama arus keuangan yang terjadi dari kegiatan usaha. Biaya yang dikeluarkan oleh usaha peternakan itik petelur secara intensif terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap.

Biaya tetap digunakan dalam memulai usaha yang baru, pada umumnya biaya ini digunakan untuk keperluan pengadaan peralatan proses produksi, sarana penunjang, seperti tanah, bangunan, kandang, sarana dan prasarana lainnya. Peralatan yang digunakan dalam usaha itik petelur secara intensif memiliki umur efektif. Umur efektif dari peralatan tersebut sangat penting dalam menyusun anggaran untuk mengganti atau membeli alat baru dari masa yang akan datang. Adapun dari penelitian ini peneliti menghitung biaya pemeliharaan itik petelur secara intensif yang telah dikeluarkan pada awal itik produksi telur sampai 1 tahun produksi.

Tabel 1. Total Biaya yang dikeluarkan

No	Uraian	Jumlah
<b>A. Biaya Tetap</b>		
1.	Total biaya penyusutan pertahun	Rp. 28.564.000,-
2.	Bibit itik dara	Rp. 66.000.000,-
3.	Tanah	Rp. 64.000.000,-
4.	Gaji Karyawan	Rp. 28.800.000,-
<b>Total Biaya Tetap</b>		<b>Rp. 187.364.000,-</b>
<b>B. Biaya Tidak Tetap</b>		
<b>Total Biaya tidak tetap</b>		<b>Rp. 233.892.000,-</b>
<b>Total Biaya pertahun</b>		<b>Rp. 421.256.000,-</b>

Sumber : Data olahan

Biaya produksi merupakan keseluruhan biaya yang timbul dalam usaha. Biaya produksi

terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap (variabel). Biaya tetap memiliki nilai yang konstan, sedangkan biaya tidak tetap di pengaruhi oleh usaha peternakan itik petelur yang di lakukan bapak Dilhan untuk 1 tahun. Rincian harga dan rata-rata produksi berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Dilhan selaku pemilik peternakan itik secara intensif adalah :

- Harga telur konsumsi Rp 2.300/butir
- Rata-rata produksi telur 70% dari jumlah itik petelur

#### A. Total biaya

Total biaya (total cost/TC), yaitu total seluruh biaya tetap dan biaya tidak tetap (biaya variabel) yang di gunakan untuk menghasilkan suatu barang jadi dalam satu tahun.

$$TC = FC + VC$$

$$TC \text{ per tahun} = Rp 187.364.000 + Rp 233.892.000 = Rp 421.256.000$$

#### B. Penerimaan dan keuntungan

Penerimaan adalah segala hasil yang diperoleh oleh produsen dari konsumen jika semua produk terjual habis dan keuntungan adalah hasil dari penjualan telur selama 1 tahun yang akan dikurangi dengan jumlah total biaya produksi selama 1 tahun untuk mengetahui pendapatan selama 1 tahun. Penerimaan dihitung sebagai berikut :

##### 1. Penerimaan

Rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$\text{Penerimaan} = P \times Q$$

$$\text{Produksi telur} = \text{Rata-rata produksi per hari} \times \text{jumlah itik}$$

$$\text{Produksi} = 70\% \times 1.200 \text{ ekor} = 840 \text{ biji/hari}$$

$$\text{Penjualan per hari} = 840 \times 2.300 = Rp 1.932.000$$

$$\text{Penjualan per bulan} = 30 \text{ hr} \times Rp 1.932.000 = Rp 57.960.000$$

$$\text{Penjualan per tahun} = 360 \text{ hr} \times Rp 1.932.000 = Rp 695.520.000$$

Jadi total penerimaan dari hasil penjualan telur itik selama 1 tahun ialah Rp 695.520.000

##### 2. Keuntungan

Keuntungan dihitung dengan rumus :

$$\text{Keuntungan} = \text{Penerimaan} - \text{Total biaya}$$

Keuntungan per bln :

$$= \text{Rp } 57.960.000 - 35.104.666$$

$$= \text{Rp } 22.855.334$$

Keuntungan per thn :

$$= \text{Rp } 695.520.000 - \text{Rp } 421.256.000$$

$$= \text{Rp } 274.264.000$$

### C. R/C Ratio

R/C Ratio merupakan kondisi perbandingan antara jumlah penerimaan yang akan di bagi total biaya yang di keluarkan selama produksi untuk menentukan layak tidak usaha tersebut untuk di lakukan. R/C Ratio dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

$$= \frac{\text{Rp } 695.520.000}{\text{Rp } 421.256.000}$$

$$= 1,65$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat diartikan setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan pada usaha ternak itik maka memberikan penerimaan sebesar Rp. 165,- . Kelayakan usaha diketahui dengan membandingkan nilai R/C Ratio dengan nilai konstanta yakni satu. Suatu usaha dikatakan layak apabila nilai R/C Ratio lebih besar dari satu dan tidak layak apabila nilai R/C Ratio lebih kecil dari satu. Hasil perhitungan R/C Rasio sebesar 1,65 lebih besar dari satu maka dapat disimpulkan bahwa secara ekonomi usaha pemeliharaan ternak itik pak Dilhan layak untuk diusahakan.

### D. Break Event Poin

#### 1. BEP Produksi

Menggambarkan produksi minimal yang harus dihasilkan, agar usaha ternak tidak mengalami kerugian. Hal ini didapat dengan membandingkan total biaya selama satu 1 tahun pemeliharaan dengan harga jual telur. Harga jual telur itik sebesar Rp.2.300/butir sehingga secara matematika dapat ditulis:

$$\text{BEP Produksi} = \frac{TC}{P}$$

$$= \frac{\text{Rp } 421.256.000}{\text{Rp } 2.300/\text{butir}}$$

$$= 183.154 \text{ butir}$$

Dari peghitungan BEP Produksi di ketahui bahwa usaha itik petelur akan mengalami titik impas jika terjual sejumlah 183.154 butir.

#### 2. BEP Harga

Menggambarkan harga terendah dari produk yang dihasilkan. Apabila harga lebih rendah dari harga BEP, maka usaha akan mengalami kerugian. Hal ini didapat dengan membandingkan total biaya selama 1 tahun pemeliharaan dengan jumlah telur. Jumlah telur itik sebanyak 302.400 butir sehingga secara matematika dapat ditulis:

$$\text{BEP Harga} = \frac{TC}{Q}$$

$$= \frac{\text{Rp } 421.256.000}{302.400 \text{ butir}}$$

$$= \text{Rp } 1.393 / \text{butir}$$

Dari perhitungan BEP Harga diketahui bahwa usaha itik petelur mengalami titik impas saat satu telur di jual dengan harga Rp 1.393,-

### E. Payback Period

*Payback period* merupakan jangka waktu pengembalian investasi usaha atau pengembalian modal. Nilai PP juga berhubungan dengan keuntungan usaha peternakan sehingga semakin kecil nilai PP maka semakin tinggi keuntungan yang diperoleh dengan nilai investasi yang sama.

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Keuntungan/tahun}}$$

$$PP = \frac{\text{Rp } 302.364.000}{\text{Rp } 274.264.000}$$

$$= 1 \text{ tahun, } 3 \text{ bulan, } 2 \text{ hari}$$

Dari seluruh modal investasi yang dikeluarkan oleh Bapak Dilhan, pada kurun waktu 1 tahun, 3 bulan dan 2 hari seluruh modal investasi akan kembali.

### Pembahasan

Analisis usaha peternakan itik petelur secara intensif milik bapak Dilhan di Kecamatan Teluk kramat di ketahui pengelolaan usaha tersebut layak untuk diusahakan dan dikembangkan selanjutnya Karen hasil perhitungan R/C rasionya lebih dari 1. Hasil yang diperoleh dari perhitungan biaya maka penerimaan kotor yang didapat Bapak Dilhan selama 1 tahun sebesar Rp 695.520.000,- penerimaan kotor ini belum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Bapak dilhan selama 1 tahun. Total biaya yang dikeluarkan selama 1 tahun adalah Rp 421.256.000. Total biaya terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap, Biaya tetap yang di gunakan dalam usaha

peternakan itik petelur secara intensif pada umumnya untuk keperluan perluasan lahan, peralatan usaha dan sarana penunjang lainnya dalam usaha peternakan itik, jumlah biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp.187.364.000. Biaya tidak tetap (biaya variable) merupakan keseluruhan biaya yang timbul untuk operasional ternak dan biaya yang tidak terduga dalam pengelolaan usaha peternakan itik petelur secara intensif, jumlah biaya tidak tetap yang dikeluarkan sebesar Rp 233.892.000., Sehingga dalam 1 tahun bapak dilhan mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp 274.264.000.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

##### Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan usaha itik petelur, maka usaha peternakan itik secara intensif di Kecamatan Teluk keramat milik bapak dilhan layak untuk di usahakan karena R/C rasionya >1, penerimaan selama 1 tahun sebesar Rp 695.520.000 / tahun, keuntungan bersih Rp 274.264.000 / tahun, BEP Produksi 183.154 butir/ tahun dan BEP Harga Rp 1.393 / butir, dan Payback Period dengan modal akan kembali dalam kurun waktu 1 tahun, 3 bulan, 2 hari.

##### Saran

Potensi usaha ternak itik sangat menjanjikan, sehingga bapak dilhan kedepannya masih bisa mengembangkan usahanya, dengan menambah jumlah itik petelur dan karyawan tetap sehingga dapat membantu memecahkan masalah pengangguran. Potensi usaha ini juga akan menjadi prospek usaha bagi pelaku-pelaku UMKM, sehingga dapat mengikuti jejak bapak dilhan.

#### 5. REFERENSI

- Bambang . 2011. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Yogyakarta.
- Budi Rahardjo. 2010. *Tuntunan Pemograman Java untuk Handphone*. Informatika Bandung. ISBN. 979-1153-01-9. Bandung.
- Dwi Prastowo. 2015. Analisis titik impas (*Break-even poin*) : Penebar Swadaya. Hal 158.
- Kasmir & Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Cetakan ke Delapan. Jakarta: Kencana.

- Ketaren, 2010. *Kebutuhan Gizi Ternak Unggas di Indonesia*. Bogor.
- Lau dan Lam. 2014. *Akuntansi Keuangan (Intermediate Financial Reporting)*. Jakarta.
- Margiastuti, dkk. (2013). *Kelayakan usaha ternak itik petelur*. Grobogan.
- Nugraha. 2013. *Kualitas Telur Itik Yang Dipelihara Secara Terkurung Basah dan Kering Di Kabupaten Cirebon*. Jurnal Ilmiah Peternakan 112:726-734. Fakultas Pertanian Universitas Jendral Seodirman Purwokerto.
- Rahayu. 2012. *Pengembangan Pembelajaran IPA Terpadu Dengan Menggunakan Model Pembelajaran Problem Base Melalui Lesson Study*. Jurnal Pendidikan IPA Indonesia. Vol.1 (1) : 63-70.
- Sinaga. 2011. *Beternak itik secara intensif*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suratiyah, Ken. 2015. *Ilmu Usahatan edisi revisi*. Jakarta : Penebar Swadaya. 156 Hal.
- Wahid. (2013) dalam jaza (2014). *Bibit yang baik berasal dari induk yang produktif*. Jakarta
- Wakhid, 2013. *Beternak Itik*. Agromedia, Jakarta.

## ANALISIS PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PENGUNAAN JASA *GRAB* DI PONTIANAK

Nita Melinda<sup>1)</sup>, Wendy Suhendry<sup>2)</sup>

<sup>1) 2)</sup> Prodi Bahasa Inggris Politeknik Tonggak Equator  
email : wendyalph4@yahoo.com

### **Abstract**

*One of the developing industries is the transportation industry. Transportation is a very important requirement for people's daily lives to move goods or people from one place to another. In Indonesia, there are many business people engaged in this field online, namely: Grab, Gojek, Anterin, Cyberjek, Bonceng, Gaspol, Bitcar, Maxim, Fastgo, and Beujek. Grab online transportation is the first decacorn startup in Southeast Asia. Businessman will be faced with how promotions will be made to introduce the industry and encourage the public to make purchases. So the purpose of this research was to determine the effect of the promotion mix simultaneously or partially on the decision to use Grab, especially at Grab Food in Pontianak. In this research, the writer used quantitative research methods with associative research form. The independent variables in this study were Advertising, Public Relations-Publicity, and Sales Promotion. The writer used observation and questionnaire techniques to collect data and take respondents as many as 40 people and used purposive sampling techniques. Then an analysis used quantitative techniques, multiple linear regression analysis and SPSS version 25. Based on the results of observations and analyzes conducted in this study, it can be concluded that the promotional mix (Advertising (X<sub>1</sub>), Public Relations-Publicity (X<sub>2</sub>), Sales Promotion (X<sub>3</sub>)) Grab simultaneously influences the purchase decision (Y). As for partially, there was only one (1) independent variable that influences, namely Sales Promotion (X<sub>3</sub>).*

**Keywords:** Promotion Mix, Purchase Decision, Grab

### **1. PENDAHULUAN**

Di era globalisasi ini, perkembangan bisnis transportasi semakin pesat. Dimana dulunya hanya mengandalkan transportasi konvensional. Namun dengan didukungnya internet, para pelaku bisnis melakukan inovasi. Oleh sebab itu, transportasi sudah bisa di akses secara *online*. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang tersebut adalah Grab. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis, *Grab* banyak melakukan promosi dengan berbagai cara untuk mengembangkan dan memperkenalkan bisnis transportasi *online*. Namun promosi dari perusahaan masih belum maksimal.

Elemen-elemen promosi terdiri dari 4, yaitu *Advertising*, *Personal Selling*, *Public Relation-Publicity*, dan *Sales Promotion* (Alma, 2018). Perusahaan *Grab* tidak melakukan promosi menggunakan *Personal Selling*. Maka dari itu

penulis hanya melakukan penelitian menggunakan 3 variabel independen, yaitu *Advertising*, *Public Relation-Publicity*, dan *Sales Promotion*. Menurut Rangkuti (2009), *advertising* adalah komunikasi nonindividu dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga nirlaba serta individu. Periklanan diartikan sebagai bentuk prestasi nonpersonal yang dibayar oleh sponsor untuk mempresentasikan gagasan atau ide promosi dari barang atau jasa tertentu. *Publicity* adalah usaha untuk merangsang permintaan terhadap suatu produk secara nonpersonal dengan membuat berita yang bersifat kormesial tentang produk tersebut dalam media tercetak atau tidak, maupun hasil wawancara yang disiarkan dalam media tersebut. *Sales promotion* adalah kegiatan promosi yang dapat mendorong pembelian oleh

konsumen, dan yang dapat meningkatkan efektivitas para distributor atau *retailer* dengan mengadakan pameran, *display*, pameran, peragaan, dan berbagai kegiatan penjualan lainnya, yang dilakukan sewaktu-waktu dan bersifat tidak rutin.

Menurut Evans dan Berman dalam Simamora (2003), promosi adalah “segala bentuk komunikasi yang digunakan untuk menginformasikan (to inform), membujuk (to persuade) atau mengingatkan orang-orang tentang produk yang dihasilkan organisasi, individu ataupun rumah tangga”.

Alma (2018, p. 183) menerangkan bahwa “tujuan utama promosi ialah memberi informasi, menarik perhatian dan selanjutnya memberi pengaruh meningkatnya penjualan. Suatu kegiatan promosi jika dilaksanakan dengan baik dapat mempengaruhi konsumen mengenai dimana dan bagaimana konsumen membelanjakan pendapatannya”.

Menurut Kotler & Keller (2009), “periset pemasaran telah mengembangkan “model tingkat” proses keputusan pembelian konsumen melalui lima tahap: pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pascapembelian”.

Dari pemaparan di atas, permasalahan yang bisa dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara bauran promosi terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak ?
2. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial antara bauran promosi terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak ?

Dari permasalahan tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui secara simultan pengaruh bauran promosi terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak.
2. Untuk mengetahui secara parsial pengaruh bauran promosi terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak.

Penulis menyusun hipotesis sebagai berikut:

H<sub>1</sub> : Terdapat pengaruh yang signifikan antara *Advertising, Public Relation – Publicity, Sales Promotion* secara simultan terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak

H<sub>2</sub> : *Advertising* memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak

H<sub>3</sub> : *Public Relation – Publicity* pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak

H<sub>4</sub> : *Sales Promotion* pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap keputusan penggunaan jasa *Grab* di Pontianak

## 2. METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif. Penelitian ini akan mencari pengaruh terhadap variabel independen (*Advertising, Public Relation – Publicity, dan Sales Promotion*) dan dependen (keputusan pembelian) yang dipilih oleh penulis sehingga penelitian ini akan memunculkan hipotesis adakah hubungan antar variabel independen dan dependen. Jenis data yang digunakan yakni data kuantitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data, yaitu studi literatur, studi dokumentasi, observasi, dan penyebaran kuesioner. Untuk mengolah data kuesioner yang didapatkan, maka dilakukan proses uji validitas, uji reliabilitas dan analisis regresi linear berganda dengan menggunakan program *SPSS Statistics* versi 25. Populasi pada penelitian ini adalah pengguna jasa *Grab* di Pontianak. Penulis juga melakukan penyebaran kuesioner kepada 40 responden yang merupakan pengguna jasa *GrabFood* di Pontianak. Pada penelitian ini metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *Sampling Purposive*. Dalam penelitian ini, penulis menentukan sampel sebagai sumber untuk mendapatkan informasi dengan pertimbangan tertentu dan mengacu pada poin ketiga dari teori Roscoe. Adapun variabel independen yang digunakan ada 3 dan variabel dependen yang digunakan ada 1. Maka sampel

pada penelitian ini adalah 10 dikali 4 = 40 sampel. Adapun variabel independen yang akan diuji penulis adalah:

1. *Advertising* ( $X_1$ ) = papan reklame, televisi, media cetak, dan media *online*.
2. *Public Relation – Publicity* ( $X_2$ ) = *press relations, product publicity, corporate communication, dan counseling*.
3. *Sales Promotion* ( $X_3$ ) = kode promo, potongan harga, promosi, dan program loyalitas.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN VALIDITAS DAN RELIABILITAS INSTRUMEN

#### A. Uji Validitas

Tabel 1 Hasil Uji Validitas Variabel X

Varia bel	Indikator	r hitung	r tabel	Keteranga n
<i>Adver tising</i> (X1)	X1.a	0,710	0,312	Valid
	X1.b	0,673	0,312	Valid
	X1.c	0,668	0,312	Valid
	X1.d	0,342	0,312	Valid
<i>Public Relati ons - Public ity</i> (X2)	X2.a	0,720	0,312	Valid
	X2.b	0,719	0,312	Valid
	X2.c	0,777	0,312	Valid
	X2.d	0,693	0,312	Valid
<i>Sales Prom otion</i> (X3)	X3.a	0,718	0,312	Valid
	X3.b	0,708	0,312	Valid
	X3.c	0,755	0,312	Valid
	X3.d	0,776	0,312	Valid

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Dari data di atas, bisa dilihat nilai korelasi yang di dapat. Nilai ini kemudian dibandingkan dengan nilai r tabel. Dimana r tabel dicari pada signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi dan jumlah item (n) = 40 sehingga didapatkan nilai r tabel sebesar 0,312. Berdasarkan tabel 5 diperoleh bahwa nilai r hitung dari semua item kuesioner variabel lebih besar dari r tabel. Sehingga semua item kuesioner variabel penelitian tersebut dinyatakan valid.

Tabel 2 Hasil Uji Validitas Variabel Y

Variabel	Indikator	r hitung	r tabel	Keterangan
Keputusan Pembelian (Y)	Y1	0,607	0,312	Valid
	Y2	0,727	0,312	Valid
	Y3	0,740	0,312	Valid
	Y4	0,798	0,312	Valid
	Y5	0,706	0,312	Valid

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Dari data di atas, bisa dilihat nilai korelasi yang di dapat. Nilai ini kemudian dibandingkan dengan nilai r tabel. Dimana r tabel dicari pada signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi dan jumlah item (n) = 40 sehingga didapatkan nilai r tabel sebesar 0,312. Berdasarkan tabel 6, diperoleh bahwa nilai r hitung dari semua item kuesioner variabel penelitian menunjukkan lebih besar dari r tabel. Sehingga semua item kuesioner tersebut dinyatakan valid.

#### B. Uji Reliabilitas

Tabel 3 Hasil Uji Reliabilitas X

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,794	12

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Adapun hasil *output* pada tabel 3 menunjukkan bahwa *Cronbach's Alpha* pada variabel X menunjukkan nilai 0,794. Dimana nilai tersebut lebih besar dari nilai kriteria pengujian sebesar 0,60. Sehingga bisa dikatakan bahwa hasil jawaban responden reliabel.

Tabel 84 Hasil Uji Reliabilitas Y

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,741	5

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Adapun hasil *output* pada tabel 4 menunjukkan bahwa *Cronbach's Alpha* pada variabel Y menunjukkan nilai 0,741. Dimana nilai tersebut lebih besar dari nilai kriteria pengujian sebesar 0,60. Sehingga bisa dikatakan bahwa hasil jawaban responden reliabel.

#### UJI BLUE / ASUMSI KLASIK

##### A. Uji Normalitas

Tabel 5 Hasil Uji Normalitas  
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,000000
	Std. Deviation	1,97341011
	Most Extreme Differences	Absolute Positive Negative
Test Statistic		,132

Asymp. Sig. (2-tailed) ,079<sup>c</sup>

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel 5, dapat diketahui bahwa nilai Asymp. Sig. dari pengujian *One-Sample Kolmogorov-Smirnov* adalah  $0,079 > 0,05$  maka dapat dinyatakan bahwa data berdistribusi secara normal.

B. Uji Multikolinearitas

Tabel 6 Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Coefficients <sup>a</sup>	
	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Advertising	0,622	1,609
1 Public Relations-Publicity	0,574	1,741
Sales Promotion	0,774	1,292

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel 6, diperoleh nilai *Tolerance* pada semua variabel independen lebih dari 0,1 dan nilai *VIF* pada semua variabel independen kurang dari 10. Maka dapat dinyatakan bahwa data tidak terjadi multikolinearitas.

C. Uji Heteroskedastisitas

1. Uji Spearman's Rho

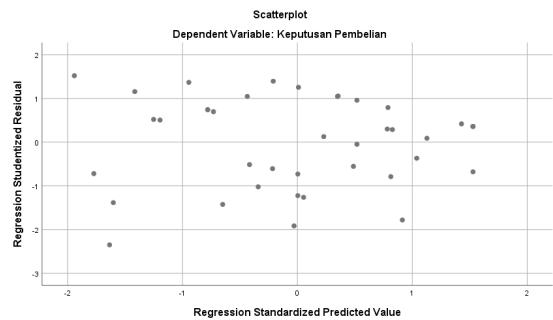
Tabel 7 Hasil Uji Spearman's Rho

Variabel	Sig.	Keterangan
Advertising	0,529	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
Public Relations-Publicity	0,940	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
Sales Promotion	0,830	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel 7, dapat diketahui bahwa semua nilai korelasi variabel independen dengan *Unstandardized Residual* memiliki nilai signifikansi lebih dari 0,05. Sehingga dapat dinyatakan bahwa model regresi tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

2. Uji Scatterplot



Gambar 1 Hasil Uji Scatterplot  
Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan gambar 1, dapat diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas, dan titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi dapat dinyatakan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas dalam model regresi.

D. Uji Linearitas

Tabel 8 Hasil Uji Linearitas

Variabel	Sig. deviation from linearity	Keterangan
Advertising	0,765	Terdapat Hubungan Linear
Public Relations-Publicity	0,703	Terdapat Hubungan Linear
Sales Promotion	0,676	Terdapat Hubungan Linear

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel 8 dapat diketahui bahwa semua nilai signifikansi pada *Deviation from Linearity* lebih dari 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa variabel terdapat hubungan yang linear.

REGRESI LINEAR BERGANDA

Tabel 9 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model	Coefficients <sup>a</sup>		Beta	t	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			
	B	Std. Error			
1 (Constant)	10,76	3,657		2,94	,00
Advertising	,467	,246	,342	1,89	,06
Public Relations-Publicity	-,203	,215	-,178	-,947	,35
Sales Promotion	,414	,170	,395	2,44	,02

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian  
 Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat diperoleh persamaan regresi berganda, yaitu  $Y = 10,761 + 0,467X_1 - 0,203X_2 + 0,414X_3$ . Dari persamaan tersebut dapat diketahui terdapat pengaruh yang positif antara *advertising* dan *sales promotion* terhadap keputusan pembelian maka keputusan pembelian akan meningkat jika *advertising* dan *sales promotion* ditingkatkan. Sedangkan untuk *public relations-publicity* terdapat pengaruh negatif terhadap keputusan pembelian, maka keputusan pembelian akan menurun jika *public relations-publicity* ditingkatkan.

### ANALISIS KORELASI BERGANDA

Tabel 10 Korelasi Berganda (R)

Model Summary									
Change Statistics									
	Adjusted R Square	Standard Error of the Estimate	R Square	Change in R Square	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,519 <sup>a</sup>	,270	,209	2,054	,270	4,432	3	3	,009

a. Predictors: (Constant), Sales Promotion, Advertising, Public Relations-Publicity  
 Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel 10, diperoleh angka R sebesar 0,519. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sedang antara variabel independen (*Advertising*, *Public Relations-Publicity*, dan *Sales Promotion*) dengan Keputusan Pembelian.

### Analisis Determinasi (R<sup>2</sup>) Secara Simultan

Tabel 11 Hasil Uji Determinasi (R<sup>2</sup>)

Model Summary									
Change Statistics									
	Adjusted R Square	Standard Error of the Estimate	R Square	Change in R Square	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,519 <sup>a</sup>	,270	,209	2,054	,270	4,432	3	3	,009

a. Predictors: (Constant), Sales Promotion, Advertising, Public Relations-Publicity  
 Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel 11, dapat diperoleh bahwa angka R<sup>2</sup> (*Adjusted R Square*) sebesar 0,209 atau 20,9%. Hal ini menunjukkan

persentase pengaruh variabel independen dengan variabel dependen adalah sebesar 20,9% atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model variabel dependen mampu menjelaskan sebesar 20,9% variasi variabel keputusan pembelian. Sedangkan sisanya sebesar 79,1% dipengaruhi dan dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

### PENGUJIAN HIPOTESIS

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Berikut adalah tabel hasil uji F:

Tabel 12 Hasil Uji F

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	56,095	3	18,698	4,432	,009 <sup>b</sup>
	Residual	151,880	36	4,219		
	Total	207,975	39			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian  
 b. Predictors: (Constant), Sales Promotion, Advertising, Public Relations-Publicity  
 Sumber : Data Output SPSS, 2020

Berdasarkan tabel di atas, diketahui hasil F hitung *advertising*, *public relations-publicity*, *sales promotion*, dan keputusan pembelian adalah sebesar 4,432. Selanjutnya F hitung dibandingkan dengan nilai F tabel. Maka diperoleh hasil F hitung > F tabel (2,87), maka H<sub>1</sub> diterima, artinya terdapat pengaruh secara signifikan dari variabel *advertising*, *public relations-publicity*, *sales promotion* secara simultan terhadap Keputusan Pembelian.

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Berikut adalah tabel hasil uji t:

Tabel 13 Hasil Uji t

Coefficients <sup>a</sup>					
Model		Standardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error		
1	(Constant)	10,761	3,657	2,941	,006
	Advertisin	,467	,246	,342	,066

Public Relations-Publicity	-,203	,215	-,178	-,947	,350
Sales Promotion	,414	,170	,395	2,44	,020

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Data Output SPSS, 2020

Dapat disimpulkan bahwa:

1. Variabel *advertising* dengan nilai t hitung  $1,895 < 2,028$  artinya tidak terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel *advertising* secara parsial terhadap Keputusan Pembelian. Maka  $H_2$  ditolak.
2. Variabel *public relations-publicity* dengan nilai t hitung  $-0,947 < 2,028$  artinya tidak terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel *public relations-publicity* secara parsial terhadap Keputusan Pembelian. Maka  $H_3$  ditolak.
3. Variabel *sales promotion* dengan nilai dan t hitung  $2,44 > 2,028$  artinya terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel *sales promotion* secara parsial terhadap Keputusan Pembelian. Maka  $H_4$  diterima.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

##### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Mayoritas karakteristik responden dari penelitian ini adalah berjenis kelamin perempuan, berusia 17-25 tahun, pendidikan terakhir D4/S1, dan pernah melakukan pemesanan makanan menggunakan *GrabFood* sebanyak 9 kali.
2. Hasil analisis korelasi berganda (R) menunjukkan nilai sebesar 0,519, hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sedang antara variabel independen (*Advertising*, *Public Relations-Publicity*, dan *Sales Promotion*) dengan variabel dependen (keputusan pembelian).
3. Hasil analisis determinasi ( $R^2$ ) menunjukkan nilai sebesar 0,209 atau 20,9%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase pengaruh variabel independen (*Advertising*, *Public*

*Relations-Publicity*, dan *Sales Promotion*) dengan variabel dependen (keputusan pembelian) adalah sebesar 20,9% atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model variabel dependen mampu menjelaskan sebesar 20,9% variasi variabel keputusan pembelian. Sedangkan sisanya sebesar 79,1% dipengaruhi dan dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

4. Berdasarkan hasil uji F secara simultan dihasilkan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
5. Dari tiga (3) variabel independen, terdapat satu (1) variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian, yaitu *Sales Promotion*. Variabel tersebut bernilai positif dalam meningkatkan nilai variabel dependen. Sedangkan dua (2) variabel lainnya, yaitu *Advertising* dan *Public Relations-Publicity* tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

##### Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan berdasarkan kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan *Grab* dapat melakukan inovasi promosi-promosi yang sudah ada terkhusus dalam hal *Sales Promotion* agar pengguna *GrabFood* semakin hari semakin tertarik menggunakan jasa transportasi *online* dikarenakan pengaruh dan daya tarik dari *Sales Promotion* itu sendiri. Karena perusahaan *Grab* memberikan kode promosi yang sama dalam periode tertentu, namun digunakan kembali untuk periode selanjutnya. Dengan kata lain, kode promosi "bakulokeovo" bersifat umum.
2. Perusahaan *Grab* diharapkan perlu memperhatikan dan meningkatkan frekuensi promosi khususnya *Advertising* atau periklanan tentang *GrabFood* melalui beberapa media seperti bioskop dan *youtube*. Sehingga konsumen dapat mengetahui promosi yang sedang berlangsung.

3. Perusahaan *Grab* dapat merencanakan strategi yang lebih dalam memaksimalkan promosi agar *GrabFood* dapat dikenal oleh masyarakat. Salah satunya, perusahaan *Grab* dapat merencanakan untuk menambah fitur baru seperti *GrabShop*.
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan menambah variabel lain yang secara teoritis seperti citra merek atau lainnya yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian sehingga mampu mengembangkan model penelitian yang sudah ada serta dapat menambah responden lebih banyak lagi.

## 5. REFERENSI

- Alma, Buchari. (2018). *Manajemen pemasaran & pemasaran jasa* (Rev. ed.), Cet. 13). Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25* (Ed. 9, Cet. 9). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kotler, Philip. & Keller, Kevin Lane. (2009). *Manajemen pemasaran* (Ed. 13). Jakarta: Erlangga.
- Pramesti, Getut. (2017). *Statistika penelitian dengan SPSS*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Priyatno, Duwi. (2013). *Analisis korelasi, regresi, dan multivariate dengan SPSS*. Yogyakarta: Gava Media.
- Simamora, Bilson. (2003). *Memenangkan pasar dengan pemasaran efektif dan profitabel* (Cet. 2). Jakarta: PT Sun.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian pendidikan: Kuantitatif, kualitatif, kombinasi, R&D dan penelitian pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Suharyono, S., & Yulianto, E. (2017). *Pengaruh bauran promosi keputusan pembelian dan kepuasan pelanggan (survei pada mahasiswa Binus University yang menggunakan jasa Go-jek Di Jakarta)*. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 46(2), 37-45

## **DAMPAK PANDEMI COVID-19 (*Corona Virus Disease 2019*) TERHADAP PENDAPATAN BUDIDAYA IKAN BANDENG DI SARANG BURUNG DANAU JAWAI**

Nur Istiqamah

Program Studi Agribisnis Perikanan dan Kelautan Jurusan Agribisnis Politeknik Negeri Sambas  
email : inonkistiqamah@gmail.com

### **Abstract**

*The surge of Covid-19 pandemic in Indonesia decline the income from cultivation of milkfish. This is due to the difficult marketing access, higher milkfish fry prices. and declining selling price. The research determined the effect of Covid-19 outbreak on income derived from milkfish cultivation in Sarang Burung Danau Village, Jawai District. This quantitative research used descriptive quantitative method for data collection, analysis, and conclusion drawing. Techniques for data collection were observation, interviews, questionnaires, and documentation. Before the pandemic, the income of 35 respondents from milkfish cultivation was 1,251,765,000 rupiahs while during the pandemic it was decreased to 992,340,000 rupiahs. It decrease 21% in one production. T-test shows a significant result of 0.001 that is less than the significant level ( $\alpha=0.05$ ).  $H_1$  is accepted that the Covid-19 pandemic has an impact on the income from milkfish cultivation. The positive t-count is 3.719 shows that the income before the Covid-19 pandemic was higher than during the Covid-19 pandemic. Hence, the Covid-19 pandemic has an impact on the income of milkfish cultivation in Sarang Burung Danau Village, Jawai District.*

**Keyword:** *Income, Covid-19 Impact, Milkfish Cultivation.*

### **1. PENDAHULUAN**

Usaha budidaya tambak merupakan kegiatan ekonomi yang memanfaatkan sumberdaya pesisir pantai kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan pembudidaya ikan. Potensi budidaya tambak dapat dilihat dari luas tambak Indonesia yang terus mengalami peningkatan. Luas tambak di Indonesia tahun 2010 mencaapai 2,9 juta hektar dan baru dimanfaatkan sekitar 0,7 juta hektar. Artinya masih terdapat peluang sekitar 2,2 juta hektar untuk mengembangkan pesisir pantai Indonesia (Kementerian Kelautan dan Perikanan 2012).

Kecamatan Jawai khususnya Desa Sarang Burung Danau merupakan salah satu wilayah di Kabupaten Sambas yang banyak terdapat usaha budidaya ikan bandeng dengan sistem

monokultur. Hasil budidaya ikan bandeng di Desa Sarang Burung Danau memiliki potensi cukup tinggi sehingga dapat menjadi andalan untuk prospek bisnis sektor perikanan tambak di Wilayah Kabupaten Sambas.

Maraknya virus Covid-19 yang banyak meresahkan masyarakat, salah satunya budidaya ikan bandeng yang ada di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawai. Adanya penutupan sementara jalur transportasi wilayah perbatasan mengakibatkan petani tambak sulit untuk memasarkan ikan bandeng. Selain itu sulitnya pasokan benih ikan bandeng juga terjadi sehingga petani tambak harus mendapatkan benih dengan harga yang tinggi dari biasanya .

### **2. METODE PENELITIAN** **Studi Pustaka**

Bandeng merupakan hewan air yang memiliki nilai jual tinggi dan dapat hidup di air tawar, air asin maupun air payau. Pembudidaya ikan bandeng merupakan suatu pekerjaan mengelola tambak dalam memperoleh pendapatannya. Petani tambak mempunyai peran yang besar dalam proses merawat dan membesarkan ikan sampai siap panen. Menurut Aziz *et al.* (2013), ikan bandeng merupakan jenis ikan yang memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi.

Keberhasilan kegiatan budidaya ikan bandeng dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah ketersediaan pakan, baik secara kualitas maupun kuantitas. Kualitas pakan yang meliputi kandungan nutrisi yang dibutuhkan bagi pertumbuhan ikan harus benar-benar dipenuhi, dan secara kuantitas (kecukupan jumlah pakan) pun harus dipenuhi, tidak kurang maupun tidak berlebih menurut Wicaksono, (2018). Pakan memegang peranan penting dalam kegiatan budidaya ikan. Kebutuhan pakan selama budidaya dapat mencapai sekitar 60-70% dari biaya operasional budidaya menurut Megawati, dkk (2012).

#### **Dampak Penyebaran Covid-19 (*Corona Virus Disease*)**

Salah satu dampak akibat pandemi virus tersebut yakni penurunan permintaan ekspor ke beberapa negara.

Penurunan ekspor mulai terlihat karena konsumsi udang atau ikan di sejumlah negara tujuan ekspor mulai mengalami penurunan. Negara-negara seperti Amerika Serikat, Uni Eropa, dan atau Tiongkok Saat ini sudah membatasi jumlah impor karena banyak restoran yang sudah tutup.

Menteri Kelautan dan Perikanan Indonesia membuat strategi yang bisa melindungi nelayan dan pembudidaya ikan dari dampak wabah Covid-19 :

1. Pandemi global Covid-19 yang terjadi memicu berbagai dampak negatif pada sektor kelautan dan perikanan. Di Indonesia, dampak negatif itu mulai dirasakan oleh nelayan dan pembudidaya ikan di seluruh kawasan pesisir.
2. Khusus pada sub sektor perikanan budidaya, dampak negatif itu di khawatirkan akan menurunkan produksi

berbagai komoditas yang selama ini menjadi tulang punggung bagi negara. Terutama, komoditas udang yang sudah termasuk target produksi dengan peningkatan hingga 250% pada 2024.

3. Berbagai strategi sudah di siapkan pemerintah Indonesia untuk mengantisipasi dampak negatif dari Covid-19 pada perikanan budidaya. Strategi disiapkan agar produksi bisa tetap berjalan normal dan sekaligus bisa mengejar target pada 2024.
4. Selain perikanan budidaya, strategis serupa juga sudah disiapkan oleh pemerintah untuk sektor kelautan dan perikanan secara umum. Di antara strategi itu, adalah pemerintah membeli semua produk dari nelayan dan pembudidaya ikan, serta penyaluran bahan baku ikan segar dan olahan melalui bantuan pangan non tunai.

Nasib nelayan saat ini terpuruk akibat anjloknya harga ikan hingga 50 % sejalan dengan kian masifnya pembatasan sosial dan lesunya permintaan. Skema baru diperlukan untuk menyelamatkan pelaku usaha perikanan. Untuk menjaga perekonomian nelayan dan pembudidaya ikan tetap berjalan, pemerintah segera memberikan stimulus ke rumah tangga nelayan, pekerja industri dan penjaminan pangan agar kegiatan ekonomi masyarakat di sektor kelautan dan perikanan tetap berjalan.

Pemerintah perlu mendorong pasar lokal secara daring untuk pemasaran yang berskala besar sehingga meningkatkan pembelian ikan hasil tangkapan nelayan dan budidaya.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Hasil**

Secara geografis Kecamatan Jawai terletak di bagian paling barat Kabupaten Sambas atau diantara 1°11' Lintang Utara serta 1°32' Lintang Utara dan 108°57' Bujur Barat serta 109°08' Bujur Timur. Secara administratif Desa Sarang Burung Danau terdiri dari 4 Dusun, 9 RW, dan 19 RT, jumlah penduduknya 6.470 jiwa, dengan luas wilayah 7.245 Ha atau 72,45 km<sup>2</sup> atau lebih tepatnya 37,25% dari luas Kecamatan Jawai, dengan batas wilayah (Badan Pusat Statistik, 2019).

Pengujian dengan menggunakan (Uji T) untuk menguji dampak pandemi Covid-19 terhadap pendapatan budidaya ikan bandeng yang dilakukan di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawai. Pengujian ini dilakukan untuk melihat dampak dan perbandingan yang terjadi sebelum pandemi Covid-19 dan saat pandemi Covid-19. Untuk lebih jelasnya perhatikan tabel berikut ini :

Tabel 1. Data Pendapatan Budidaya Ikan Bandeng Desa Sarang Burung Danau

Nama Responden	Pendapatan Sebelum Covid 19	Pendapatan Saat Covid 19
H.Kosem	30.765.000	30.765.000
Hamzah	145.935.000	91.935.000
Johdi	120.785.000	120.785.000
Yatim	13.195.000	13.195.000
Samsudin	69.300.000	58.275.000
A.Basir	4.770.000	4.570.000
Asnan	16.350.000	13.950.000
Sulaiman	18.330.000	18.330.000
Kartiman	2.660.000	2.660.000
Masni	4.820.000	1.820.000
Herman	65.665.000	51.865.000
Haripan	18.755.000	12.755.000
Zainal	8.370.000	5.870.000
Pawadi	28.555.000	19.555.000
H.Loseng	237.000.000	195.000.000
Rodi	22.035.000	18.835.000
Suratman	26.255.000	26.255.000
Johardi	6.370.000	3.920.000
Nasren	5.620.000	2.170.000
Wajidi	28.535.000	14.035.000
Anto	10.555.000	10.555.000
Endang	1.470.000	1.470.000
Pangsek	12.370.000	9.370.000
Rudi	40.775.000	31.775.000
Dolmat	12.655.000	11.655.000
Mail	52.910.000	38.910.000
Romi	89.290.000	71.290.000
M.Syahid	4.070.000	4.070.000
Hadni	13.370.000	10.370.000
Erwadi	5.030.000	4.630.000
Firman	45.870.000	33.870.000
Santo	5.570.000	5.570.000
Yusuf	18.755.000	12.755.000

Bujang	7.370.000	3.470.000
Mohdi	57.635.000	36.035.000

Pengujian pendapatan pembudidaya ikan bandeng mendapat perlakuan (pendapatan sebelum pandemi Covid-19 Y dan pendapatan saat pandemi Covid- 19 X) adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Hasil Analisis Uji-T

	Paired Samples Test							
	Paired Differences					t	off	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Sebelum Covid-19 dan saat Covid-19	7412142837	11791660,14	1999154,348	3361565,877	11462719,84	3,719	34	,001

Hasil analisis Uji-T seperti pada tabel 2 diatas, maka hipotesis ini dapat diterima bahwa pendapatan sebelum pandemi Covid-19 lebih besar daripada pendapatan saat pandemi Covid-19. Dapat disimpulkan bahwa pandemi Covid-19 memberikan dampak yang buruk terhadap pendapatan budidaya ikan bandeng.

**Pembahasan**

Biaya adalah satuan nilai yang dikorbankan dalam satuan produksi untuk tercapainya suatu hasil produksi. Kegiatan produksi perikanan biaya yang harus dikeluarkan untuk membudidayakan ikan dihitung dari persiapan lahan budidaya, panen sampai pemasaran.

Biaya produksi dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi meliputi kontruksi tambak, jaring, dan pintu air yang penggunaannya tidak di pengaruhi oleh jumlah produksi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan jumlah produksi, di mana besar kecilnya berkaitan dengan jumlah produksi meliputi harga benih, harga pupuk, jenis perangsang, dan gaji karyawan.

Budidaya ikan bandeng jarang yang menggunakan jaring, walaupun kadang ada beberapa petani tambak yang selalu panen menggunakan jaring atau biasa di sebut dengan panen sebagian. Panen sebagian adalah panen dengan menggunakan jaring untuk menangkap

ikan, ikan yang diambil hanya sebagian atau hanya seperlunya saja. Sedangkan panen total adalah panen yang dilakukan dengan cara mengeringkan kolam untuk menangkap ikan secara keseluruhan.

Total biaya budidaya ikan bandeng dalam satu kali produksi sebelum pandemi Covid-19 adalah sebesar Rp.490.885.000, dengan rata-rata sebesar Rp.14.025.286 per tambak. Sedangkan biaya total yang budidaya ikan bandeng dalam satu kali produksi saat pandemi Covid-19 adalah sebesar Rp. 531.160.000 dengan rata-rata Rp.15.176.000 per tambak.

Tambak terluas di Desa Sarang Burung Danau dimiliki oleh Bapak Haji Loseng yaitu 15 tambak ikan bandeng dengan luas keseluruhan tambak 60 H.

Jumlah dan luas tambak budidaya ikan bandeng yang di kelola sangat mempengaruhi jumlah tenaga kerja yang dikeluarkan. Semakin luas lahan budidaya semakin banyak tenaga kerja yang di butuhkan dan begitu juga sebaliknya, semakin kecil luas lahan budidaya semakin sedikit tenaga kerja yang dibutuhkan.

Usaha budidaya bandeng yang ada di desa Sarang Burung Danau pada umumnya hanya menggunakan tenaga kerja tambahan saat panen ikan bandeng, karena selain waktu panen pekerjaan yang dilakukan tidak terlalu banyak dan mereka masih mampu untuk mengelola tambak budidayanya sendiri. Hanya ada beberapa responden yang menggunakan tenaga kerja tambahan diluar anggota keluarga untuk proses budidaya ikan bandeng.

Hasil penelitian dari 35 responden jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan tidak mengalami perubahan. Baik dari sebelum sebelum pandemi Covid-19 hingga saat pandemi Covid-19. Hal ini disebabkan karena penurunan pendapatan hasil budidaya ikan bandeng tidak terlalu signifikan, sehingga masih bisa untuk membayar gaji karyawan. Penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pandemi Covid-19 tidak memberikan dampak yang terlalu besar terhadap jumlah tenaga kerja.

Modal yang dikeluarkan untuk budidaya ikan bandeng terdiri dari modal tetap dan modal tidak tetap. Modal tetap adalah seperti konstruksi tambak, biaya untuk membeli jaring, dan membeli pintu air. Sedangkan modal tidak tetap

adalah modal yang dikeluarkan seperti untuk membeli benih, pupuk, perangsang dan gaji karyawan. Biaya konstruksi tambak setiap responden berbeda-beda karena tergantung luas tambak yang diolah.

Saat pandemi Covid-19 modal yang dikeluarkan jauh lebih besar daripada sebelum pandemi Covid-19. Terbatasnya transportasi berdampak pada sulitnya pemasaran dan pasokan benih ikan bandeng. Sebagian besar benih yang di dapat berasal dari luar provinsi Kalimantan Barat yaitu Bali dan Kalimantan Timur (Balikpapan). Penerapan Pembatasan Sosial Berskala Besar ( PSBB) di seluruh wilayah Indonesia mengakibatkan menyebabkan benih ikan bandeng susah di dapat sehingga harga benih ikan bandeng menjadi lebih tinggi dari harga biasanya.

Benih memegang peranan penting dan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap produksi ikan bandeng. Benih bandeng biasa di sebut nener oleh masyarakat setempat. Para pembudidaya ikan bandeng di Desa Sarang Burung Danau memilih membeli benih ikan bandeng daripada melakukan pembenihan sendiri. Hal ini dikarenakan proses pembenihan lebih sulit dari pada proses pembesaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal yang di keluarkan pemilik tambak terluas sebelum pandemi Covid-19 adalah sebesar Rp.87.000.000 dan pada saat pandemi Covid-19 sebesar Rp.93.000.000, sedangkan pendapatan yang diterimanya setiap kali produksi dari semua tambak adalah sebesar Rp.237.000.000 sebelum Covid-19 dan Rp.195.000.000 saat Covid-19.

Harga jual ikan bandeng mengalami penurunan disaat pandemi Covid-19 karena sulitnya pemasaran ikan dan terbatasnya jangkauan pemasaran. Sebelum pandemi Covid-19 harga jual ikan bandeng mulai dari Rp.15.000 – Rp.20.000, sedangkan pada saat pandemi Covid-19 harga jual ikan bandeng mulai dari Rp.13.000 – Rp.18.000. Hasil penelitian menunjukan bahwa penurunan harga jual ikan mulai dari Rp.2.000 – Rp.5.000 /kg. Menurunnya pemasaran dan harga jual tersebut sehingga petani tambak mengalami penurunan pendapatan sekitar Rp.42.000.000.

Penerimaan merupakan hasil perkalian antara jumlah produksi dengan harga per

kilogram ikan bandeng. Penerimaan adalah bentuk dari total hasil produksi yang dinilai dengan uang tanpa dikurangi biaya apapun. Jumlah penerimaan untuk penelitian ini adalah satu kali produksi. Pada penelitian ini penerimaan yang di ambil yaitu penerimaan sebelum pandemi Covid-19 dan saat pandemi Covid-19 menyebar di Indonesia.

Hasil produksi masing-masing pembudidaya ikan bandeng yang ada di Desa Sarang Burung Danau berbeda-beda, tergantung kapasitas dan kemampuan usahanya. Dalam satu kali produksi jumlah penerimaan budidaya ikan bandeng sebelum pandemi Covid-19 dari 35 responden adalah Rp1.742.650.000. Sedangkan Jumlah penerimaan budidaya ikan bandeng saat pandemi Covid-19 menyebar di Indonesia adalah Rp1.523.500.000. Rata-rata penerimaan budidaya ikan bandeng Sebelum pandemi Covid-19 adalah Rp49.790.000. Sedangkan rata-rata penerimaan budidaya ikan bandeng saat pandemi Covid-19 adalah Rp43.528.751.

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh pada kegiatan usaha yang dilakukan oleh pembudidaya, dimana seluruh hasil produksi dikalikan dengan harga jual (Sugiono, 2005). Pendapatan merupakan kelebihan yang diperoleh dari seluruh penerimaan setelah dikurangi biaya total yang dikeluarkan dalam proses produksi. Penerimaan yang diperoleh harus dapat menutupi biaya depresiasi atau penyusutan serta mengembalikan modal.

Berdasarkan penelitian di Desa Sarang Burung Danau menunjukkan bahwa pendapatan hasil budidaya ikan bandeng sebelum pandemi Covid-19 dari 35 responden adalah sebesar Rp.1.252.765.000 dan saat pandemi Covid-19 adalah sebesar Rp.992.340.000. Sedangkan nilai rata-rata sebelum pandemi Covid-19 sebesar Rp.35.764.714 dan saat pandemi Covid-19 sebesar Rp.28.352.571. Pendapatan dari sebelum pandemi Covid-19 hingga ke saat pandemi Covid-19 mengalami penurunan sebesar 21%.

Pendapatan setiap responden berbeda-beda tergantung jumlah tambak dan luas tambak yang di gunakan untuk proses produksi budidaya ikan bandeng. Semakin luas lahan budidaya ikan

bandeng semakin besar pendapatan yang dihasilkan, begitu juga sebaliknya.

Pengujian hipotesis menggunakan Uji-T, hal ini dilakukan untuk melihat perbedaan hasil pendapatan dari sebelum pandemi Covid-19 hingga saat pandemi Covid-19. Hasil perhitungan  $T_{hitung}$  yaitu 3.719 yang artinya sebelum pandemi Covid-19 pendapatan yang dihasilkan lebih besar dari pada saat pandemi Covid-19.

Berdasarkan hasil Uji-T diperoleh signifikan= 0,001 kurang dari taraf signifikan ( $\alpha$ ) = 0,05 maka  $H_0$  ditolak. Sehingga sudah dapat diketahui bahwa pandemi Covid-19 memberikan dampak terhadap pendapatan budidaya ikan bandeng dari sebelum pandemi Covid-19 ke saat pandemi Covid-19.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pendapatan petani tambak budidaya ikan bandeng dari 35 responden Sebelum pandemi Covid-19 sebesar Rp.1.251.765.000 sedangkan pada saat pandemi Covid-19 sebesar Rp.992.340.000, hal ini mengakibatkan penurunan pendapatan sebesar 21% dalam satu kali produksi
2. Pengujian menggunakan Uji-T berpasangan diperoleh hasil signifikansi 0,001 kurang dari taraf signifikan ( $\alpha$ ) = 0,05, maka  $H_0$  ditolak. Sedangkan  $T_{hitung}$  positif yaitu 3.719 artinya pendapatan sebelum pandemi Covid-19 lebih tinggi daripada saat pandemi Covid-19, sehingga dapat disimpulkan bahwa pandemi Covid-19 memberikan dampak terhadap pendapatan budidaya ikan bandeng di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawai.

#### 5. REFERENSI

Abovei, J. F. N. And E. N. Ezekiel. 2011. *A Review of Myxosporea, Microspora and Monogenea Infection in African Fish*. British, 2 (5) : 236-250.

- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik. 2019. Kecamatan Jawai Dalam Angka 2019. *Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Sambas*. <http://sambaskab.bps.go.id>.
- DPD/DPW KNTI, 2020. *Kondisi Sosial-Ekonomi Nelayan dan Pembudidaya di Masa Pandemi Covid-19*. Jakarta
- Hadadi,A., Herry, K.T. Wibowo,. E. Promono, A. Surahman dan E.Ridwan 2009. Dalam Megawati Arief dan Alamsjah. 2012. *Aplikasi Pemberian Maggot sebagai Sumber Protein dalam Pakan Ikan Lele Sangkuriang (Clarias sp) dan Gurame (Ospphronemus Guramy Lac)*. Laporan Tinjauan Hasil Tahun 2008. Balai Pusat Budidaya Air Tawar Sukabumi 175-181
- Humamy, H. F.2013. *Analisis Usaha Tambak Polikultur Kepiting, Ikan Nila di Desa Paloh manan, Kecamatan Hamparan Perak, Kabupaten Deli Serdang*. Journal On Social Economic Of Agriculture And Agribusiness, 2,(2).2-12.
- J. Supranto. 2009. *Statistik, Teori dan Aplikasi*. Erlangga.. Jakarta
- Kasiram, Moh. 2008. *Metodologi Penelitian*. UIN-Malang Pers. Malang
- Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 54 Tahun 2020 tentang Perubahan Postur dan Rincian Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara Tahun Anggaran 2020.
- Reksono, B., Herman, H dan Yuniarti, M.S. 2012. *Pengaruh Padat Penebaran Gracilaria. SP. Terhadap Pertumbuhan dan Kelangsungan Hidup Ikan Bandeng (chanos-chanos) pada Budidaya Sistem Polikulture*. Fakultas Ilmu Perikanan dan Kelautan. Universitas padjajaran.
- Romadon Ahmad, Subekti Endah. 2011. *Teknik Budidaya Ikan Bandeng di Kabupaten Demak*. Jurnal Ilmu. Ilmu Pertanian.Vol 7. NO.2. Hlm 19-24.
- Siagian, Sondang P. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta,Bandung .
- Wicaksono 2018. *Metode Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Prakteknya*. Bumi Aksara . Jakarta

## ANALISIS *VALUE ADDED* PEMBUATAN GULA MERAH DARI NIRA KELAPA DI DESA PERAPAKAN KECAMATAN PEMANGKAT

Uray Dian Novita  
Politeknik Negeri Sambas  
email : diannovi\_281182@yahoo.com

### *Abstract*

*Coconut is a plantation commodity that has a lot of economic value. Almost all parts of the coconut are useful for various purposes. One of them is coconut sap which can be processed into brown sugar. The purpose of this study was to determine the costs, revenues, benefits and added value obtained from processing coconut sap into brown sugar. This research was conducted in the village of Peranakan Pemangkat District. The method used is a quantitative method. The samples in this study were all craftsmen who made brown sugar from coconut sap. Primary data were obtained from brown sugar craftsmen in Ngadang Laut Hamlet, Perapakan Village, Pemangkat District. The analysis used in this study is 1). Cost, 2). Reception, 3). Profits, 4). Analysis of the added value of the Hayami Method. Based on the research results obtained indicate that: 1). The average total cost per day is IDR 118,890/day. 2). The revenue earned is Rp. 150,423/day. 3). The profit earned is Rp. 31,533/day. 4). The added value obtained from each processing of 1 liter of coconut sap is IDR 1,835.8 with a value added ratio of 79.33%. The added value obtained from processing coconut sap into brown sugar is relatively high so it is feasible to be developed.*

**Keyword :** *brown sugar, coconut sap, value added*

### 1. PENDAHULUAN

Kelapa (nyiur) atau *Cocos nucifera* merupakan komoditas perkebunan yang memiliki banyak nilai ekonomis. Kelapa dijuluki tanaman sejuta manfaat karena hampir setiap bagiannya dapat dimanfaatkan. Daging buahnya dapat dijadikan minyak kelapa, santan, kopra, dan tepung kelapa. Air kelapanya dapat diolah menjadi berbagai minuman dan nata de coco. Sabut kelapa dapat diolah menjadi matras, tali, genteng, jok mobil, karpet, cocofiber (serat sabut kelapa), cocopeat (serbuk sabut kelapa). Tempurung kelapanya juga dapat diolah menjadi arang, asap cair, dan karbon aktif. Tidak hanya buahnya, kelapa dapat juga dimanfaatkan niranya (Hermiza Mardesci, dkk, 2017).

Kalimantan Barat menjadi salah satu daerah penghasil kelapa di Indonesia. Khususnya untuk daerah Sambas kelapa banyak dibudidayakan

sebagai salah satu sumber mata pencarian masyarakat. Adapun luas areal dan jumlah produksi buah kelapa di Kabupaten Sambas adalah 22.848 Ha untuk luas perkebunan kelapa sawit dan 13.596 ton untuk produksinya.

Kelapa sebagai tanaman yang dijuluki tanaman kehidupan dimana hampir seluruh bagiannya dapat di dimanfaatkan, diantaranya sebagai bahan pangan, bumbu, penyedap, minyak konsumsi utama, bahan dasar industri pangan, bahan bangunan serta hiasan dalam berbagai upacara adat, dan lain-lain (Yuliardi Soekardi, 2012).

Selain buahnya, pohon kelapa dapat diambil niranya yang diperoleh dari mayang bunga yang belum mekar. Tandan yang disadap niranya tidak menghasilkan buah. Kelapa Genjah biasanya akan mulai berbunga pada umur 3-4 tahun, sedangkan untuk Kelapa dalam

biasanya akan mulai berbunga pada umur 5-8 tahun. Bunga kelapa (mayang) akan muncul pada celah antar pelepah daun, bunga kelapa terbungkus oleh kulit tebal yang melindungi bakal bunga. Bunga kelapa adalah bunga yang berumah satu, dimana bunga jantan dan bunga betina terletak pada satu tandan. Tanaman kelapa dapat disadap niranya apabila telah menghasilkan tiga tandan bunga (Nurhaini Mashud dan Yulianus Matana, 2015).

Salah satu olahan yang dapat di buat dari nira kelapa adalah gula merah atau gula kelapa. Gula merah adalah salah satu produk olahan yang terbuat dari nira tanaman jenis palma termasuk kelapa dan aren. Permintaan akan gula merah semakin meningkat diakibatkan oleh bertambahnya kesadaran masyarakat menjaga kesehatan dengan cara mengurangi mengkonsumsi gula pasir dan menggantikannya dengan gula merah. Gula merah mempunyai kelebihan antara lain warna kecoklatan dan aroma yang khas serta mempunyai nilai indeks glikemik yang rendah dibandingkan gula pasir (Otik Nawansih, dkk, 2017).

Dusun Ngadang Laut Desa Perapakan merupakan salah satu daerah yang memiliki banyak hamparan perkebunan kelapa. Hal ini menjadikan kelapa menjadi sumber mata pencarian masyarakat. Pohon kelapa selain dapat di ambil buahnya juga dapat dijadikan sumber penghasil nira kelapa dengan melakukan penyadapan pada mayang kelapa. Pohon kelapa yang disadap tidak dapat menghasilkan buah. Oleh Sebab itu jika harga jual buah kelapa menurun, pohon kelapa dapat di sadap untuk menghaikan nira kelapa dan diolah menjadi gula merah. Pengolahan ini dapat menjadikan salah satu alternatif peningkatan penghasilan bagi para petani kelapa dengan memanfaatkan peningkatan nilai tambah nira kelapa yang diolah menjadi gula merah.

## **TINJAUAN TEORITIS**

### **Nira Kelapa**

Kelapa merupakan salah satu Sumber Daya Alam (SDA) Indonesia yang potensial. Pohon kelapa dapat tumbuh dengan baik di hampir seluruh daerah di Indonesia. Selain menghasilkan buah kelapa yang dapat diproses menjadi bermacam-macam produk bernilai ekonomi tinggi, Produk lain yang tak kalah pentingnya dari kelapa adalah nira. Nira

merupakan cairan dengan kadar gula tinggi yang disadap dari Bunga Kelapa atau mayang (Sri Handayani, 2008).

Nira merupakan cairan bening yang terdapat dalam tandan bunga kelapa yang belum terbuka (Dyanti, 2002, dalam Nurhaini Mashud dan Yulianus Matana, 2015) dengan cara menyayat bagian ujungnya sehingga dari luka tersebut keluar cairan bening yang memiliki rasa manis. Dengan kandungan sukrosa yang cukup tinggi menyebabkan rasa manis pada nira kelapa. Menurut Xia dkk (2011) dalam Nurhaini Mashud dan Yulianus Matana (2015), kandungan sukrosa pada nira kelapa sebesar 14% saat masih segar setelah di sadap, sedangkan pengukuran oleh Barh dan Mazumdar (2008) dalam Nurhaini Mashud dan Yulianus Matana (2015), nira kelapa memiliki kandungan gula 9,3 gram per 100 ml nira kelapa segar.

Pada umumnya masyarakat memanfaatkan nira kelapa untuk membuat gula semut dan gula merah. Berdasarkan hasil dari penelitian Balit Palma menunjukkan bahwa Kelapa Dalam yang disadap niranya memiliki kadar gula lebih rendah dari Kelapa Genjah. Hasil penelitian Balit Palma menunjukkan bahwa kadar gula nira kelapa Dalam lebih rendah (12,61-12,92%) dari nira kelapa Genjah (13,51-14,56%) (hasil penelitian Balit Palma 2013 dalam Nurhaini Mashud dan Yulianus Matana, 2015) Selain itu, produksi nira kelapa Genjah/tandan/hari tidak berbeda dengan kelapa Dalam, yaitu 2,0 liter.

### **Gula Merah**

Gula merah adalah salah satu olaham yang terbuat dari nira palma termasuk kelapa dan aren. Permintaan akan gula merah semakin meningkat disebabkan oleh masyarakat yang mulai sadar akan kesehatan dengan mengganti konsumsi gula pasir dengan gula merah. Gula merah mempunyai kelebihan antara lain warna kecoklatan dan aroma yang khas serta mempunyai nilai indeks glikemik yang rendah dibandingkan gula pasir yaitu 35 (Pertiwi, 2015, dalam Otik Nawansih, dkk, 2017), sehingga baik dikonsumsi oleh penderita diabetes atau masyarakat yang ingin menjaga kesehatan.

### **Biaya**

Pengertian biaya merupakan pengorbanan untuk memperoleh harta, sedangkan beban merupakan pengorbanan untuk memperoleh pendapatan. Semua aktivitas dapat di ukur

dengan satuan uang yang lazim disebut biaya dalam dunia bisnis (Novela Irene Karly Massie, dkk, 2018). Dalam penelitian ini analisis biaya yang diperlukan adalah sebagai berikut:

**Biaya Tetap**

Biaya tetap adalah diperoleh dengan cara menghitung semua biaya yang dikeluarkan untuk membiayai segala aktivitas produksi yang tidak dipengaruhi oleh volume produksi.

**Biaya Tidak Tetap**

Biaya tidak tetap adalah biaya diperoleh dengan cara menghitung semua biaya yang dikeluarkan untuk membiayai segala aktivitas produksi yang tergantung pada besarnya volume produksi.

**Biaya Total**

Biaya total adalah biaya diperoleh dengan cara menjumlahkan biaya tetap, biaya tidak tetap/variabel dan biaya penyusutan yang dikeluarkan selama produksi.

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Total biaya

TFC = Total biaya tetap

TVC = Total biaya variabel

**Penerimaan**

Menurut Noor (2007) dalam Johan Sebastian (2015) penerimaan perusahaan berasal dari penjualan, sementara itu nilai penjualan ditentukan oleh jumlah atau unit yang terjual (*quantity*) dan harga jual (*price*), atau lebih sederhana dikatakan penerimaan fungsi (*quantity price*) sedangkan penerimaan industri kecil diartikan sebagai hasil yang diperoleh pengusaha dalam mengorganisasikan faktor produksi yang dikelolanya. Penerimaan juga dapat diartikan sebagai hasil kali antara harga jual produk dan total produksi.

$$TR = Pq \times Q$$

Dimana:

TR = Total penerimaan

Pq = Harga produk

Q = kuantitas produk

**Keuntungan**

Keuntungan diperoleh pelaku usaha yang melalui pengurangan antara total penerimaan dan biaya total yang dikeluarkan. Semakin tinggi penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk, akan meningkatkan keuntungan yang diperoleh. Meningkatnya harga juga akan memicu peningkatan keuntungan pelaku usaha

pada saat biaya konstan atau dapat ditekan. Besarnya keuntungan yang diperoleh dapat dijadikan parameter untuk menilai keberhasilan suatu usaha (Dafit Bayu Prasetyo, dkk, 2018).

**Nilai Tambah**

Nilai Tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu produk karena telah mengalami suatu proses pengangkutan, penyimpanan, maupun pengolahan dalam suatu proses produksi. Pengolahan nira menjadi gula aren merupakan pengolahan yang dilakukan untuk memperoleh nilai tambah. Perhitungan nilai tambah tersebut bertujuan untuk mengukur besarnya tambahan nilai yang dapat diperoleh petani dari pengolahan satu liter nira menjadi gula merah (Wenny Wulandari Lubis, dkk, 2012). Berdasarkan dari pengertian di atas, perubahan yang di alami suatu bahan baku setelah mengalami pengolahan besar nilainya dapat diperkirakan. Dengan demikian, nilai tambah suatu produk dapat diketahui, margin dan imbalan bagi faktor produksinya dapat di hitung,

**Penelitian Terdahulu**

**1. Puji Arita Lestari, dkk (2020).**

Analisis Nilai Tambah Nira Kelapa Pada Agroindustri Gula Kelapa Skala Rumah Tangga Di Kecamatan Sidomulyo Kabupaten Lampung Selatan. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang nilai tambah nira kelapa pada agroindustri gula kelapa skala rumah tangga di Kecamatan Sidomulyo, Kabupaten Lampung Selatan dapat diambil kesimpulan yaitu:

a Nilai faktor konversi sebesar 0,20 artinya, setiap satu liter nira kelapa yang diolah menghasilkan rata-rata gula kelapa sebanyak 0,20 kg. Koefisien tenaga kerjanya sebesar 0,01 yang menunjukkan bahwa banyaknya tenaga kerja yang digunakan untuk mengolah gula kelapa sebanyak satu liter nira kelapa sebesar 0,01 HOK. Sumbangan input lain yang digunakan pada proses pengolahan gula kelapa sebesar Rp374,40. Setiap satu liter bahan baku nira kelapa yang diolah oleh agroindustri gula kelapa menghasilkan imbalan bagi tenaga kerja sebesar Rp499,80 per liter.

b Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan nira kelapa menjadi gula kelapa adalah sebesar Rp949,84.. Nilai tambah yang diperoleh ini

merupakan nilai tambah kotor, karena belum dikurangi dengan imbalan tenaga kerja. Berdasarkan kriteria penilaian nilai tambah, jika  $NT > 0$  maka pengembangan pengolahan gula kelapa memberikan nilai tambah (positif). Berdasarkan hasil penelitian, nilai tambah terhadap nira kelapa sebesar 47,49% yang berarti setiap Rp100,00 nilai produk akan diperoleh nilai tambah sebesar Rp 47,49.

c Setiap pengolahan nira kelapa menjadi gula kelapa akan diperoleh margin keuntungan sebesar Rp1.324,24 dengan persentase keuntungan terhadap margin keuntungan sebesar 33,98%.

**2. Wenny Wulandari Lubis, dkk (2012).** Analisis Nilai Tambah Usaha Pengolahan Gula Aren Di Desa Suka Maju Kecamatan Sibolangit Kabupaten Deli Serdang.

a Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang nilai tambah pengolahan nira aren di Desa Suka Maju, Kecamatan Sibolangit, Kabupaten Deli Serdang dapat diambil kesimpulan yaitu Pendapatan yang diperoleh petani dari usaha pengolahan gula aren di daerah penelitian adalah sebesar Rp 11.613.712,40, artinya pendapatan yang diperoleh petani adalah menguntungkan karena penerimaan (R) > biaya total (TC), yaitu Rp 20.668.025,20 > Rp 9.054.312,80.

b Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan gula aren di daerah penelitian adalah sebesar Rp 77,53, dengan rasio nilai tambah sebesar 3,23%, artinya nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan gula aren dikatakan rendah, karena rasio nilai tambahnya < 15% (3,23% < 15%).

c Masalah yang dihadapi petani dalam usaha pengolahan gula aren di daerah penelitian antara lain: tangkai bunga aren tidak dapat mengeluarkan nira meskipun sudah disadap, semakin sulitnya petani memperoleh kayu bakar, dan kurangnya akses petani terhadap informasi pasar terutama tentang harga gula aren (posisi tawar petani rendah).

## 2. METODE PENELITIAN

### Metode

Penelitian dilakukan dengan metode penelitian kuantitatif . Dalam penelitian ini

peneliti menghitung seberapa besar biaya, pendapatan dan keuntungan serta nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan nira kelapa menjadi gula merah di Dusun Ngadang Laut Desa Perapakan Kecamatan Pemangkat. Sampel dari penelitian ini adalah 7 orang petani yang mengolah nira kelapa menjadi gula merah.

### Analisa data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

#### 1. Analisis biaya

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Total biaya

TFC = Total biaya tetap

TVC = Total biaya variabel

#### 2. Penerimaan

$$TR = Pq \times Q$$

Dimana:

TR = Total penerimaan

Pq = Harga produk

Q = kuantitas produk

#### 3. Keuntungan

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

$\pi$  = Keuntungan

TR = Total Revenue

TC = Total Cost

4. Metode hayami menggunakan metode Metode Hayami.

No	Variabel (Output, Input, Harga)	Notasi	1	a. Nilai tambah	k = j - i - h - l = (k/j) x 100 %
1	Output (Kg)	a			
2	Input (Liter) Tenaga kerja (HOK/proses produksi)	b		b. Rasio nilai tambah	
3	Faktor konversi Koeffisien tenaga kerja	c	1	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/Liter)	m = e x g = n (%)
4	Harga output (Rp/Kg)	d = a/b	2	b. Pangsa tenaga kerja (%)	o = k - m = p (%)
5	Upah tenaga kerja (Rp/JKO)	e = c/b	3	a. Keuntungan (Rp)	q = (o/j) x 100 %
6	Pendapatan dan keuntungan	f		b. Tingkat keuntungan berdasarkan nilai tambah	
7	Harga bahan baku (Rp/Liter)	h		c. Tingkat keuntungan berdasarkan nilai produk	
8	Sumbangan input lain (Rp)	i			
9	Nilai output (Rp/Kg)	j = d x f			

5. Kemudian untuk melihat kriteria nilai tambah digunakan menurut Hubeis dalam Apriadi (2003) dalam Wenny Wulandari Lubis, dkk (2012) yaitu: 6. Nilai tambah dikatakan rendah jika rasio nilai tambah < 15%.

Nilai tambah dikatakan sedang jika rasio nilai tambah berkisar 15-40 %

Nilai tambah dikatakan tinggi jika rasio nilai tambah > 40.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN Biaya, Penerimaan dan Keuntungan

Biaya tetap yang dihitung dalam penelitian ini adalah biaya yang timbul akibat penyusutan peralatan dan bangunan yang digunakan dalam pengolahan gula merah. biaya tetap yang berupa penyusutan bangunan dan peralatan adalah sebesar Rp 3.886/hari, Rp 116.580/bulan dan Rp 1.398.960/tahun.

Tabel biaya tetap

NO	Komponen Biaya Tetap	Biaya Rata-Rata/Hari (Rp)	Persentase (%)
1	Penyusutan Bangunan	669	17,22%
2	Penyusutan Peralatan	3.217	82,78%
Total Biaya Tetap		3.886	100%
Biaya Tetap Rata-Rata/Bulan		116.580	
Biaya Tetap Rata-Rata/Tahun		1.398.960	

Biaya variabel yang termasuk dalam penelitian ini adalah biaya tenaga kerja, nira kelapa, kayu bakar dan sumbangan input lain (selotip, minyak goreng, dan kemasan). Produksi rata-rata yang dihasilkan oleh pengrajin adalah sebanyak 13 Kg/hari dari jumlah pohon yang di sadap sebanyak rata-rata 49 batang. Biaya variabel yang dikeluarkan adalah Rp 115.004/hari, Rp 3.450.120/bulan, dan Rp 41.401.440/tahun. besarnya biaya produksi yang dikeluarkan pengrajin gula merah adalah sebesar Rp 118.890/hari, Rp 3.566.700/bulan, dan Rp 42.800.400/tahun.

Tabel biaya variabel

NO	Komponen Biaya Variabel	Biaya Rata-Rata/Hari (Rp)	Persentase (%)
1	Tenaga Kerja	84.386	73,38%
2	Nira Kelapa	19.238	16,73%
3	Kayu Bakar	9.270	8,06%
4	Sumbangan Input Lain	2.110	1,83%
Total Biaya Variabel		115.004	100%
Biaya Variabel Rata-Bulan		3.450.120	
Biaya Variabel Rata-Tahun		41.401.440	

Besarnya biaya total didominasi oleh besarnya biaya variabel sebesar Rp 115.004 (96,73 %), kemudian sisanya yakni biaya tetap sebesar Rp 3.886 (3,27%).

Penerimaan rata-rata yang diperoleh pengrajin gula merah di Desa Perapakan Kecamatan Pemangkat adalah sebesar Rp 150.423/hari, Rp 4.512.690/bulan, dan Rp 54.152.280/tahun. keuntungan rata-rata

pengrajin gula merah di daerah penelitian adalah Rp 31.533/hari, Rp 945.990/bulan, dan Rp 11.351.880/tahun. Adanya selisih antara total penerimaan dengan total biaya menuntukan adanya keuntungan yang di peroleh dari pengolahan gula merah.

Jika dilihat dari rata-rata keuntungan yang diperoleh dapat diketahui bahwa keuntungan ini dapat dikatakan relatif kecil, namun dalam keuntungan ini aspek tenaga kerja seorang pengrajin yang sekaligus sebagai pemilik usaha ikut diperhitungkan.

#### Analisis Nilai Tambah

Analisis nilai tambah dari pengolahan gula merah di Desa Perapakan menggunakan Metode Hayami. Dengan menggunakan metode ini, dapat diketahui berapa hasil output yang dihasilkan dari pengolahan sejumlah nira yang diproses, serta mengetahui biaya bahan baku yang digunakan mulai dari nira kelapa, tenaga kerja, serta sumbangan bahan input lain yang digunakan selama proses produksi. Dalam metode ini juga dapat mengetahui mengenai distribusi nilai tambah terhadap tenaga kerja dan balas jasa atau keuntungan bagi pengrajin sebagai pemilik dari faktor produksi usaha pembuatan gula merah. Analisis nilai tambah dari pembuatan gula merah dari nila kelapa dapat dilihat dalam tabel berikut. dalam tabel berikut.

Tabel Analisis Hayami

No	Variabel (Output, Input, Harga)	Notasi	Hasil
1	Output (Kg)	a	13 Kg
2	Input (Liter)	b	64 Liter
3	Tenaga kerja (HOK/proses produksi)	c	9 Jam
4	Faktor konversi	$d = a/b$	0,2
5	Koefisien tenaga kerja	$e = c/b$	0,14 Jam/Liter
6	Harga output (Rp/Kg)	f	Rp 11.571
7	Upah tenaga kerja (Rp/JKO)	g	Rp 9.437,33/Jam
Pendapatan dan keuntungan			
8	Harga bahan baku (Rp/Liter)	h	Rp 300,59
9	Sumbangan input lain (Rp)	i	Rp 177,81
10	Nilai output (Rp/Kg)	$j = d \times f$	Rp 2.314,2
11	a. Nilai tambah	$k = j - i - h$	Rp 1.835,8
	b. Rasio nilai tambah	$l (\%) = (k/j) \times 100\%$	79,33%
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/Liter)	$m = e \times g$	Rp 1.321,23/liter
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	$n (\%) = (m/k) \times 100\%$	71,97%
13	a. Keuntungan (Rp)	$o = k - m$	Rp 515
	b. Tingkat keuntungan berdasarkan nilai tambah	$p (\%) = (o/k) \times 100\%$	28,05%
	c. Tingkat keuntungan berdasarkan nilai produk	$q (\%) = (o/j) \times 100\%$	22,25%
Balas Jasa Untuk Faktor Produksi			
14	Margin (Rp/Kg)	$r = j - h$	Rp 2.014
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	$s (\%) = m/r \times 100\%$	65,60%
	b. Sumbangan input lain (%)	$t (\%) = i/r \times 100\%$	8,83%
	c. Keuntungan pengrajin (%)	$u (\%) = o/r \times 100\%$	25,57%

Pada tabel diketahui bahwa rata-rata produksi gula merah yang dihasilkan adalah 13 kg yang merupakan hasil dari pengolahan rata-rata 64 liter nira/hari. Faktor koversi nira menjadi gula merah adalah 0,2 kg untuk 1 liter nira. Jumlah tenaga kerja yang melakukan proses produksi gula merah adalah 1 orang yang bertugas mulai dari menyadap nira hingga mengolahnya jadi gula merah. Tenaga kerja di daerah penelitian adalah pemilik usaha sekaligus tenaga kerjanya. Upah rata-rata tenaga kerja ini adalah Rp 84.936/hari (9 jam kerja), upah tenaga kerja ini dicari dengan memberikan gambaran sistem bagi hasil di sekitar daerah penelitian. Diketahui koefisien tenaga kerja untuk mengolah nira sebanyak 64 Liter menjadi 13 kg gula merah adalah 0,14 jam/liter.

Rata-rata harga jual gula merah di tingkat pengrajin adalah Rp 11.571/kg. Harga input

nira kelapa adalah Rp 300,59/liter yang diketahui dengan cara membagi biaya jumlah biaya sewa pohon perharinya dengan jumlah hasil perolehan nira perhari. Sumbangan input lain berupa kayu bakar, kayu resak, dan bahan-bahan pendukung lain adalah Rp 177,81. Pengolahan 1 liter nira dapat menghasilkan 0,2 kg gula merah dengan harga jual Rp 2.314,2. Jadi, diketahui bahwa nilai tambah yang dihasilkan adalah Rp 1.835,8 atau rasio nilai tambahnya adalah sebesar 79,33%. Rasio nilai tambah ini dikatakan tinggi karena lebih dari 40%.

Dengan nilai tambah yang dihasilkan sebesar Rp 1.835,8 terdapat pendapatan tenaga kerja sebesar Rp 1.321,23/liter atau rasio bagian tenaga kerja adalah 71,97%. Keuntungan yang diperoleh pengusaha dari pengolahan 1 liter nira menjadi 0,2 kg gula merah adalah sebesar Rp 515 atau sebesar 28,05% dari rasio keuntungan berdasarkan nilai tambahnya, sedangkan jika dilihat dari rasio keuntungan berdasarkan nilai produknya adalah 22,25%. Keuntungan dari pengusaha gula merah ini akan semakin meningkat karena para pengusaha gula merah juga bekerja sebagai tenaga kerja yang mengolah gula merah.

Untuk balas jasa faktor produksi perhitungan margin/selisih nilai output produk gula merah dikurangi dengan nilai bahan baku awalnya, diperoleh margin/selisih sebesar Rp 2.014 dari setiap 1 liter nira yang diproses. Di dalam margin tersebut terdapat pendapatan tenaga kerja sebesar 65,60%, Sumbangan input lain (kayu bakar, kayu resak, dan input lainnya) sebesar 8,83%, dan keuntungan pengusaha adalah 25,57%.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

##### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang nilai tambah pembuatan gula merah dari nira kelapa di Desa Perapakan, Kecamatan Pemangkat, Kabupaten Sambas dapat diambil kesimpulan yaitu:

1. Total Biaya yang dikeluarkan oleh pengrajin gula merah di Desa Perapakan, Kecamatan Pemangkat adalah sebesar Rp 118.873/hari, dan penerimaan yang dihasilkan setiap harinya adalah Rp 150.423, dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 31.550/hari. Keuntungan

ini relatif kecil karena biaya tenaga kerja juga ikut dihitung dalam biaya, dimana di daerah penelitian seorang pengusaha gula merah juga merangkap menjadi tenaga kerjanya.

2. Pembuatan gula merah dari nira kelapa di Desa Perapakan, Kecamatan Pemangkat memberikan nilai tambah yang cukup tinggi yaitu sebesar 79,33%. Untuk setiap 1 liter nira kelapa dapat diolah menjadi gula merah sebanyak 0,2 kg. Distribusi nilai tambahnya adalah sebesar 79,33% untuk nilai tambahnya, 12,99% untuk bahan baku nira kelapa, dan 7,68% untuk sumbangan input lain.

##### Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian, saran yang dapat penulis sampaikan adalah :

1. Perbedaan kuantitas produksi yang dihasilkan dengan jumlah kelapa sadapan yang sama, hal ini dikarenakan perbedaan perawatan tanaman dan keahlian pengrajin dalam melakukan penyadapan. Pengrajin gula merah ataupun pihak pemilik kebun kelapa perlu melakukan perawatan terhadap kelapa yang di sadap agar produksi nira yang dihasilkannya dapat meningkat. Serta perbaiki keterampilan dalam melakukan penyadapan sehingga nira yang dihasilkan dapat optimal.
2. Diharapkan para petani melakukan perbaikan varietas pohon kelapa yang ditanaman dengan varietas hibrida yang genjah dan cepat berbuah sehingga dapat meningkatkan produksi dari nira kelapa.

#### 5. REFERENSI

- Anonymus. 2020. “*Luas areal Tanaman Perkebunan Menurut Jenisnya*”. Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan. Sambas.
- Dafit Bayu Prasetyo, Abdul Wahib Muhaimin, Silvana Maulidah. 2018. “*Analisis Nilai Tambah Nira Kelapa Pada Agroindustri Gula Merah Kelapa (Kasus Pada Agroindustri Gula Merah Desa Karangrejo Kecamatan Garum, Blitar)*”. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA). Volume 2. Nomor 1: 41-51.
- Hermiza Mardesci, Santosa, Novizar Nazir, Rika Ampuh Hadiguna. 2017. “*Analisis Kelayakan Finansial Industri Kecil Gula Kelapa (Studi Kasus Di Kecamatan Kempas, Kabupaten Indragiri Hilir,*

- Riau)". *Jurnal Teknologi Pertanian*. Volume 6. Nomor 1: 19-25.
- Iwan Hermawan. 2019. "*Metodologi Penelitian Pendidikan ( Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed Method*". Hidayatul Quran. Kuningan.
- Johan Sebastian. 2015. "*Analisis Pendapatan Dan Keuntungan Usaha Pada Industri Bubuk Kopi Tradisional Aceh Di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat*". Universitas Teuku Umar. Hal 1-47.
- Novela Irene Karly Massie, David P.E Saerang, Victorina Z. Tirayoh. 2018. "*Analisis Pengendalian Biaya Produksi Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Biaya Produksi*". *Jurnal Riset Akutansi Going Concern* 13 (3): 355-364.
- Nurhaini Mashud dan Yulianus Matana. 2015. "*Kelapa Genjah Sebagai Sumber Nira Untuk Pembuatan Gula*". Prosiding Konferensi Nasional Kelapa VIII. Badan Penelitian Tanaman Palma. Manado. Hal 179-183.
- Otik Nawansih, Samsul Rizal, Dan Widya Rini Hartari. 2017. "*Survey Mutu Dan Keamanan Gula Merah Di Pasar Kota Bandar Lampung*". LPPM UNILA. Universitas Lampung. Hal 1-15.
- Puji Arita Lestari. 2020. "*Pendapatan Dan Nilai Tambah Agroindustri Gula Kelapa Skala Rumah Tangga Di Kecamatan Sidomulyo Kabupaten Lampung Selatan*". *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis (JIIA)*. Volume 8. Nomor 2: 182-188.
- Sri Handayani. 2008. "*Potensi Dari Nira Kelapa*". Tim PPM Jurdik Kimia FMIPA UNY.
- Wenny Wulandari Lubis, Luhut Sihombing, dan Salmiah. 2012. "*Analisis Nilai Tambah Usaha Pengolahan Gula Aren Di Desa Suka Maju Kecamatan Sibolangit Kabupaten Deli Serdang*". *Media Neliti*. Hal 1-12
- Yuliadi Soekardi. (2012). "*Pemanfaatan & Pengolahan Kelapa Menjadi Berbagai Bahan Makanan dan Obat Berbagai Penyakit*". CV Yrama Widya. Bandung.

## PENGARUH PENDAPATAN PETANI KARET (*Havea brasiliensis*) TERHADAP PENDIDIKAN ANAK DI DESA TENGGULI KECAMATAN SAJAD KABUPATEN SAMBAS

Dian Sari<sup>1)</sup>, Wilis Widi Wilujeng<sup>2)</sup>

<sup>1)2)</sup> Politeknik Negeri Sambas

email<sup>1)</sup> : diansari17@gmail.com

email <sup>2)</sup> : wiliswidi@gmail.com

### *Abstract*

*Farming communities are groups of people who make the agricultural sector their livelihood. Different levels of education for farmers have an impact on children's education. Parental income is a supporting factor for children to continue their education from elementary to tertiary level, where children who come from a moderate economy have a great opportunity to develop their abilities through higher education compared to children from low economies. The aim of this study was to determine the effect of the income of rubber farmers (*Havea brasiliensis*) on children's education in Desa Tengguli Kecamatan Sajad Kabupaten Sambas. The data analysis method used in this study is the Z test. Rubber farmers who live in Desa Tengguli Kecamatan Sajad. Sampling was carried out randomly, namely 15% of the population of rubber farmers in Desa Tengguli Kecamatan Sajad, namely 44 people. The results showed that the results of the calculation of the income assumption test for education, with a significant level of  $\alpha = 0.05$ , the Z table value was greater than Z count, namely the Z table value of 0.22 and the Z count value of 0.088. The conclusion of this study is that there is no influence between the income level of rubber farmers on children's education in Desa Tengguli Kecamatan Sajad. So that  $H_0$  is accepted and  $H_a$  is rejected. The monthly income of rubber farmers in Tengguli Village, Sajad District is included in the low category with an average income of Rp 931,818.*

**Keywords:** *Income, Education, Rubber Farmers*

### 1. PENDAHULUAN

Tanaman karet (*Havea brasiliensis*) merupakan salah satu komoditi pertanian yang penting untuk Indonesia dan lingkungan internasional. Indonesia merupakan salah satu penghasil pertanian karet yang banyak menunjang perekonomian negara. Hasil devisa yang diperoleh dari karet cukup besar. Bahkan, Indonesia pernah menguasai produksi karet dunia dengan mengungguli hasil dari negara-negara lain dan negara asal tanaman karet sendiri yaitu di daratan Amerika Selatan (Tim Penulis PS, 2018)

Unsur penting yang berpengaruh terhadap tingkat kesejahteraan petani adalah tingkat pendapatan. Pendapatan orang tua juga merupakan faktor pendukung anak melanjutkan pendidikan dari tingkat dasar sampai ke Perguruan Tinggi, dimana anak yang berasal dari ekonomi yang cukup mempunyai peluang besar

untuk mengembangkan kemampuannya melalui pendidikan tinggi dibandingkan anak yang berasal dari ekonomi rendah. Masyarakat tani tentunya memiliki jenjang pendidikan yang tidak sama. Artinya, jenjang pendidikan yang berbeda berdampak pula pada perbedaan terhadap pendidikan anak. Pendidikan merupakan sarana pewarisan budaya ke generasi berikutnya. Bagaimanapun tingkat kemajuan yang telah dapat dicapai, pendidikan tidak dapat dilupakan, karena pendidikan bukan suatu alternatif tetapi suatu keharusan yang akan merealisasikan potensi kemanusiaan manusia dengan segala prestasinya. Oleh karena itu, pendidikan memiliki posisi strategis dalam segala segi pembangunan bangsa, khususnya dalam pengembangan sumber daya manusia.

Adapun data umum tipologi, tingkat pendidikan masyarakat dan mata pencaharian

Desa Tengguli dapat dilihat pada Tabel 1, Tabel 1.2 dan Tabel 1.3.

Tabel 1.1 Data Umum Tipologi Desa

No	Komoditi	Luas lahan
1	Rambutan	290 ha
2	Kelapa	3 ha
3	Karet	194 ha

Sumber : Data Monografi Desa Tengguli Kecamatan Sajad, 2020

Berdasarkan tabel di 1.1 bahwa lahan karet merupakan lahan terluas kedua yaitu mencapai 194 ha setelah lahan rambutan yang mencapai 290 ha dan luas lahan kelapa hanya mencapai 3 ha yang dibudidayakan oleh masyarakat Desa Tengguli Kecamatan Sajad.

Tabel 1.2 Tingkat Pendidikan Masyarakat

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	PAUD	116
2	SD	606
3	SMP	275
4	SMA	292
5	D1-D3	60
6	Sarjana	35
Jumlah		1.384

Sumber : Data Monografi Desa Tengguli Kecamatan Sajad, 2020

Berdasarkan tabel 1.2 bahwa tingkat pendidikan di Desa Tengguli masih tergolong rendah. Dapat dilihat dengan jumlah pendidikan yang masih jauh dari jumlah penduduk Desa Tengguli.

Tabel 1.3 Mata Pencarian Penduduk Desa Tengguli

Mata pencarian	Jumlah	Persentase (%)
Pegawai Negeri Sipil	14	0,44%
Swasta	112	3,52 %
Pedagang	44	1,38 %
Petani	2.961	93,14 %
Tukang	40	1,26 %
Peternak	4	0,13 %

Sumber : Data Monografi Desa Tengguli Kecamatan Sajad, 2020

Berdasarkan tabel 1.3 mayoritas mata pencarian penduduknya adalah petani, terutama petani karet dan padi, tetapi lebih mayoritas petani karet. Dari usaha karet inilah masyarakat di Desa Tengguli Kecamatan Sajad Kabupaten Sambas bisa membiayai pendidikan anak mereka dan untuk pengeluaran biaya hidup sehari-hari. Oleh karena itu, masyarakat Desa Tengguli bergantung pada hasil karet tersebut. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul “Pengaruh Pendapatan Petani Karet (Havea brasiliensis)

Terhadap Pendidikan Anak di Desa Tengguli Kecamatan Sajad Kabupaten Sambas”

## TINJAUAN TEORITIS

### Petani Karet Rakyat

Petani menurut Hadiutomo (2012) adalah orang yang melakukan kegiatan pada sektor pertanian baik pertanian kebun, ladang, sawah, perikanan, dan lainya pada suatu lahan yang diusahakan dengan tujuan keuntungan ekonomi. Petani dapat dibedakan berdasarkan bentuk kegiatannya yaitu petani pemilik penggarap, petani penyewa, petani penyakap (penggarap), petani penggadai dan petani sebagai buruh tani. Sedangkan menurut Rodjak (2006:11) petani merupakan unsur usaha tani yang memegang peranan penting dalam pemeliharaan tanaman atau ternak agar dapat tumbuh dengan baik, ia berperan sebagai pengelola usaha tani. Petani karet merupakan petani yang mendapatkan penghasilan dari usahatani karet (PS, 2008).

Menurut PS (2008), petani mengembangkan perkebunan karet hanya berdasarkan pengetahuan atau keterampilan secara turun-temurun karena hampir tidak ada informasi mengenai cara-cara mengembangkan perkebunan secara lebih baik, dan mengakibatkan kurangnya motivasi petani untuk mengelola hasil produksi. Dalam melakukan usahatani karet, petani membutuhkan modal yang cukup besar untuk menyediakan sarana dan prasarana berusahatani karet. Modal tersebut digunakan untuk membeli benih, saprodi, upah penanaman dan pemeliharaan. Berusahatani karet sangat menjanjikan karena harga jual getah karet yang cukup tinggi. Namun, petani karet butuh usaha dan kesabaran yang cukup tinggi karena membutuhkan waktu yang lama untuk melakukan panen dan tidak sedikit yang mengalami kegagalan atau mendapatkan hasil yang kurang maksimal. Hal ini mungkin diakibatkan oleh pemeliharaan yang kurang maksimal (Hadi, 2013).

### Pendapatan Petani Karet

Pendapatan merupakan hal yang sangat penting dimiliki oleh seseorang guna memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Setiap orang selalu berusaha untuk memiliki pendapatan agar dapat memenuhi semua kebutuhan hidupnya, paling tidak memenuhi kebutuhan pokoknya. Untuk itu berbagai macam pekerjaan dilakukan oleh seseorang agar memperoleh pendapatan termasuk pekerjaan sebagai petani karet (Priyanto, 2013).

Hasil penjualan karet merupakan pendapatan

bagi petani karet penyadap. Pendapatan petani karet penyadap sering kali tidak stabil karena dapat dipengaruhi oleh besar produksi, harga jual beli karet dengan pedagang pengumpul, waktu kerja dan kualitas karet. Faktor yang mempengaruhi pendapatan petani antara lain kurang tersedianya sarana yang diperlukan untuk meningkatkan pendapatan.

### Pendidikan

Menurut Melmambessy Moses (2012), pendidikan adalah proses pengalihan pengetahuan secara sistematis dari seseorang kepada orang lain sesuai standar yang telah ditetapkan oleh para ahli. Dengan adanya transfer pengetahuan tersebut diharapkan dapat merubah sikap tingkah laku, kedewasaan berpikir dan kedewasaan kepribadian ke dalam pendidikan formal dan pendidikan informal.

Menurut Teguh Triyanto (2014), pendidikan adalah usaha menarik sesuai di dalam manusia sebagai upaya memberikan pengalaman-pengalaman belajar terprogram dalam bentuk pendidikan formal, nonformal, dan informal di sekolah dan luar sekolah, yang berlangsung seumur hidup yang bertujuan optimalisasi.

### Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan hanya didasarkan pada teori relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data (Sugiyono, 2012).

Berdasarkan judul penelitian yang telah dikemukakan, maka hipotesis penelitian ini dirumuskan dalam bentuk hipotesis  $H_0$  (Hipotesis Null) dan  $H_a$  (Hipotesis Alternatif) dalam kalimat:

$H_0$ : Tidak terdapat pengaruh antara pendapatan dengan pendidikan anak.

$H_a$  : Terdapat pengaruh antara pendapatan dengan pendidikan anak.

## 2. METODELOGI PENELITIAN

### Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah petani karet yang ada di Desa Tengguli Kecamatan Sajad Kabupaten Sambas sebanyak 60% dari jumlah keseluruhan petani 2.961 orang yaitu 1.776 orang petani karet.

Pengambilan sampel dilakukan dengan cara acak sederhana (Simple randomsampling)

sehingga diperoleh sampel yang dapat mewakili (Representatif). Dalam penelitian ini tehnik pengambilan sampel yang digunakan adalah menurut rumus Slovin.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

$n$  = ukuran sampel  $N$  =

ukuran populasi

$E$  = presentase ketidakteelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat diinginkan, misalnya (10%, 15%, 20%).

1776

$n =$

$1 + 1.776 (0,15)^2$

$n =$  44 Orang

Jadi jumlah petani yang akan dijadikan sampel dari  $e$  adalah 15% dari populasi petani karet di Desa Tengguli Kecamatan Sajad Kabupaten Sambas adalah sebanyak 44 orang. Sampel 44 orang petani karet ini akan diambil secara acak sebanyak 11 orang petani karet yang mempunyai anak usia sekolah setiap dusun di Desa Tengguli.

### Teknik Analisis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Penelitian ini menetapkan jenis data sifat berdasarkan proses pembahasan menggunakan kalimat-kalimat penjelas. Data kualitatif yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka. Yang termasuk data kualitatif dalam penelitian ini adalah data monografi obyek atau tempat penelitian.

Data kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau angka. Dalam hal ini data kuantitatif yang diperlukan adalah luas lahan perkebunan Desa Tengguli Kecamatan Sajad, populasi petani karet, dan tingkat pendidikan anak.

Untuk mengetahui apakah ada pengaruh variabel bebas ( $X$ ) terhadap variabel terikat ( $Y$ ) atau apakah ada pengaruh pendapatan petani karet terhadap pendidikan anak di Desa Tengguli Kecamatan Sajad. Ini dihitung dengan menggunakan *analisis regresi linier sederhana* dengan metode SPSS versi 15.0. Menurut Sugiyono, 2012 bahwa "Regresi Linier Sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu

variabel dependen". Persamaan umum regresi linier sederhana adalah sebagai berikut :

$$Y = a+bx$$

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Hasil

#### Karakteristik Identitas Responden

Dari hasil penelitian, karakteristik responden dapat dilihat pada Tabel 4.1

Tabel 4.1 Karakteristik Identitas Responden

No	Kategori	Keterangan	Jumlah
1	Umur	30-40 tahun	8
		41-50 tahun	20
		51-60 tahun	11
		61-70 tahun	5
2	Jenis Kelamin	Laki- laki	20
		Perempuan	24
3	Pengalaman Usaha tani	5-10 tahun	6
		11- 20 tahun	19
		21-30 tahun	15
		31-40 tahun	4
4	Jumlah Anggota keluarga	3 – 4 orang	23
		5 – 6 orang	16
		7 – 8 orang	3

Sumber : Data Primer. 2021

Petani karet yang menjadi responden dalam penelitian ini berumur antara 30-68 tahun dan umur petani yang dominan antara umur 41-50 tahun yaitu berjumlah 20 orang dengan persentase 45,46%. Untuk interval umur 30-40 tahun hanya berjumlah 8 orang dengan persentase 18,18%. Untuk interval umur 51-60 tahun berjumlah 11 orang dengan persentase 25% dan umur interval 61- 70 tahun hanya berjumlah 5 orang dengan persentase 11,36%. Ini berarti sebagian besar petani responden merupakan petani usia produktif.

Jenis kelamin petani karet di Desa Tengguli adalah perempuan yang berjumlah 24 orang dengan persentase 54,55% dan sebanyak 20 orang dengan persentase 45,45% petani karet adalah laki-laki. Pengalaman usahatani berdasarkan tabel 4.1 adalah bahwa responden yang memiliki pengalaman usahatani karet 11-20 tahun adalah yang paling banyak yaitu 19 orang, sedangkan pengalaman 31-40 tahun adalah yang paling sedikit yaitu 4 orang. Jumlah anggota keluarga responden tertinggi adalah 3-4 orang yaitu berjumlah 23 orang dengan persentase 52,27%.

#### Karakteristik Perkebunan Karet Responden Luas Lahan Yang Disadap

Luas lahan karet yang disadap petani karet terbanyak adalah pada 1 ha-1,5 ha yaitu berjumlah 20 orang dengan persentase 45,45%. Sedangkan

pada luas 1,5 ha-2 ha hanya berjumlah 4 orang. Hal ini berarti luas lahan karet yang disadap petani karet tergolong besar.

#### Jenis Karet Yang Diusahakan

Responden mengusahakan karet jenis lokal yaitu sebanyak 30 orang yang dikarenakan mudah dalam merawat karet. Selebihnya mengusahakan karet hibrida.

#### Waktu Panen

Responden petani karet lebih banyak menyadap pada waktu subuh yaitu berjumlah 39 orang dan waktu malam sebanyak 5 orang. Lebih banyak waktu subuh dikarenakan pada waktu tersebut lateks yang dihasilkan bisa maksimal dibandingkan waktu siang.

#### Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah anggota keluarga merupakan salah satu faktor yang menentukan besar kecilnya pengeluaran yang diperlukan dalam sebuah keluarga. Berdasarkan penelitian, bahwa jumlah anggota keluarga 3-4 orang adalah yang paling banyak yaitu ada 23 orang dan jumlah anggota keluarga 7-8 orang yang paling sedikit yaitu 5 orang.

#### Jumlah Lateks Per Satu Kali Panen

Banyaknya jumlah lateks yang didapat oleh petani responden dari satu kali panen berkisar antara <5 sampai >15 kg. Berdasarkan penelitian bahwa responden yang memiliki hasil satu kali panen karet 5- 10 kg adalah yang paling banyak yaitu 27 orang, sedangkan yang memiliki hasil panen >15 kg adalah yang paling sedikit yaitu hanya 1 orang.

#### Jumlah Latek Per Bulan

Banyaknya jumlah lateks yang didapat oleh petani responden setiap bulannya antara <50 kg sampai >200 kg. Berdasarkan data di atas bahwa responden yang memiliki hasil panen karet per bulan 50-100 kg adalah yang paling banyak yaitu ada 26 orang. Sedangkan yang memiliki hasil panen per bulan >200 kg adalah yang paling sedikit yaitu hanya ada 1 orang.

#### Panen Dalam Satu Bulan (Kali)

Dalam satu bulan panen karet dilakukan sesuai dengan kebiasaan masing- masing keluarga petani responden dan jumlah panen yang dilakukan juga sangat bervariasi. Mayoritas petani responden menyadap setiap 2 hari satu kali. Berdasarkan penelitian bahwa responden yang memanen karet dalam satu bulan 10-20 kali panen. Hal ini dikarenakan jumlah anggota keluarga yang mendukung sebagai tenaga kerja dalam pemanenan karet.

### Bentuk Karet Yang Dijual

Dalam penjualan karet, masyarakat Desa Tengguli menjadikan lateks sebagai karet kepingan dan dijemur selama beberapa hari agar karet menjadi kering untuk mendapatkan harga jual yang lebih tinggi dibanding dengan kepingan basah serta dijadikan jinton.

### Penjualan dan Harga Karet

Berdasarkan penelitian bahwa responden yang tidak secara langsung melakukan penjualan karet melainkan disimpan terlebih dahulu dengan alasan nantinya akan dijual dalam jumlah banyak. Sedangkan responden yang karetnya langsung dijual dengan alasan agar hasilnya bisa didapat. Berdasarkan penelitian bahwa responden yang menjual hasil panen karet menunjukkan bahwa harga karet per kilo berpengaruh terhadap pendapatan karena semakin tinggi harga karet maka semakin besar pendapatan yang diperoleh.

### Pendapatan Dan Pendidikan

Pendapatan hasil panen karet merupakan pendapatan yang terpenting dalam memenuhi kebutuhan warga Desa Tengguli terutama untuk kebutuhan sehari-hari. Semakin banyak jumlah hasil panen yang didapat maka semakin banyak pula jumlah pendapatan yang diterima. Pendapatan hasil panen per satu kali panen dan per bulan dapat dilihat pada Tabel 4.2

**Tabel 4.2 Pendapatan Hasil Panen**

No	Kategori	Keterangan	Jumlah
1	Pendapatan per satu kali panen	≤ 50 ribu	15
		51-100 ribu	25
		101- 100 ribu	3
		> 200 ribu	1
2	Pendapatan perbulan	≥Rp 1.000.000	29
		>Rp 1.000.000	15

Sumber : *Data Primer, 2021*

Berdasarkan 4.2 bahwa responden yang memiliki pendapatan per satu kali panen 51-100 ribu adalah yang paling banyak yaitu sebanyak 25 orang, sedangkan yang memiliki pendapatan per satu kali panen ≥ 200 ribu adalah yang paling sedikit yaitu 1 orang dan pendapatan responden per bulan untuk ≤Rp 1.000.000 adalah yang paling banyak yaitu 29 orang. Pendapatan yang bervariasi ini dikarenakan dari jumlah luas perkebunan yang dipanen dan banyaknya hari kerja menyadap dalam satu bulan.

### Pendidikan

Tingkat pendidikan petani merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan petani karet akan pengetahuan tentang produktivitas dari

hasil perkebunannya. Semakin tinggi pendidikan dan didukung oleh motivasi yang dimiliki petani maka kemampuan untuk meningkatkan produktivitas akan suatu produk lebih tinggi. Tingkat pendidikan formal orang tua dan anak yang dijadikan responden dalam penelitian ini adalah SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi yang dikelompokkan dalam empat kategori seperti pada Tabel 4.3

**Tabel 4.3 Pendidikan Orang Tua dan Anak**

Tingkat Pendidikan	Orang Tua	Anak
SD	34	17
SMP	9	16
SMA	1	17
Perguruan Tinggi	-	13

Sumber : *Data Primer, 2021*

Berdasarkan tabel 4.3 bahwa responden yang memiliki tingkat pendidikan SD adalah yang paling banyak yaitu ada 34 orang, hal ini dikarenakan pendidikan yang ditempuh responden tidak mempengaruhi cara usahatani karena mengusahakan karet secara turun-temurun. Sedangkan yang memiliki tingkat pendidikan SMA adalah yang paling sedikit yaitu hanya 1 orang. Hasil penelitian pendapatan dan pendidikan terhadap 44 responden petani karet yang ada di Desa Tengguli Kecamatan Sajad dapat dilihat pada Tabel 4.8 dan Tabel 4.3.

**Tabel 4.3 Hasil Pengolahan Data Pendapatan**

Pendapatan	Kriteria	Skor	Jumlah
≤ Rp 1.000.000	Rendah	1	29 orang
Rp 1.050.000- Rp 1.500.000	Sedang	2	13 orang
≥ Rp 1.550.000	Tinggi	3	2 orang
Jumlah			44 orang

Sumber : *Data Primer, 2021*

Berdasarkan Tabel 4.3 menunjukkan pendapatan petani karet di Desa Tengguli Kecamatan Sajad adalah responden yang memiliki pendapatan dengan kriteria tinggi ada 2 orang, sedang 13 orang dan rendah 29 orang. Dengan demikian, secara umum pendapatan petani karet di Desa Tengguli dinyatakan dalam kriteria rendah. Hasil pengolahan data pendidikan petani di Desa tengguli dapat di lihat pada tabel 4.4

**Tabel 4.4 Hasil Pengolahan Data Pendidikan**

Pendidika	Skor	Jumlah
SD	1	17 orang
SMP	2	16 orang
SMA	3	17 orang
Perguruan Tinggi		13 orang

Sumber : *Data Primer, 2021*

Selanjutnya diolah dengan menggunakan bantuan program komputer *Statistical Product and Service Solution Versi 15.0 (SPSS 15.0)*. Berdasarkan hasil perhitungan regresi menggunakan SPSS 15.0 diketahui nilai Constant (a) sebesar 2,064 sedangkan nilai pendapatan (b/koeffisien regresi) sebesar 0,243, sehingga persamaan regresinya dapat ditulis :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 2,064 + 0,243X$$

Persamaan ini yang berarti nilai konstanta (a) adalah 2,064 yaitu jika pendapatan petani karet (X) bernilai 0 (nol), maka pendidikan (Y) bernilai 2,064. Nilai koefisien regresi variabel pendapatan petani karet (X) yaitu 0,243 ini berarti bahwa setiap peningkatan pendapatan petani karet sebesar 1, maka pendidikan akan meningkat sebesar 0,243.

Berdasarkan hasil uji Z didapatkan hasil signifikansi sebesar 0,088 dimana hasil tersebut lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa uji Z pada penelitian ini tidak terdapat pengaruh pendapatan petani karet terhadap pendidikan anak.

#### **Pembahasan**

Dari hasil perhitungan uji asumsi pendapatan terhadap pendidikan, dengan taraf signifikan  $\alpha = 0,05$  ternyata nilai Ztabel lebih besar dari Zhitung yaitu nilai Ztabel 0,22 dan nilai Zhitung sebesar 0,088, maka kesimpulannya  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak dengan pernyataan :

$H_0$  : Tidak terdapat pengaruh antara pendapatan dengan pendidikan anak.

$H_a$  : Terdapat pengaruh antara pendapatan dengan pendidikan anak.

Setelah dilakukan perbandingan, pada hipotesis Null ( $H_0$ ) pendugaan yang menyatakan bahwa tidak terdapat pengaruh antara pendapatan terhadap pendidikan anak diterima. Hal itu dikarenakan oleh nilai Ztabel lebih besar daripada nilai Zhitung. Kemudian pada hipotesis alteratif ( $H_a$ ) pendugaan yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara pendapatan terhadap pendidikan anak dapat ditolak, hal ini dikarenakan oleh nilai Zhitung lebih kecil daripada nilai Ztabel.

Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan mengenai pendapatan petani karet diperoleh data bahwa pendapatan petani karet berbeda-beda. Diketahui 65,91% petani berpendapatan rendah dan rata-rata pendapatan petani karet di Desa Tengguli sebesar Rp 931.818. Besar kecilnya tingkat pendapatan akan berpengaruh pada kelangsungan pendidikan anak, karena

pendidikan membutuhkan biaya. Namun, pendapatan bukanlah hal utama yang menyebabkan anak tidak melanjutkan pendidikannya. Pendapatan yang tinggi tidak mempengaruhi tingkat pendidikan anak, karena pendapatan yang rendah mampu menyekolahkan anaknya sampai ke jenjang yang lebih tinggi karena minat anak yang tinggi akan pendidikan dan juga kesadaran orang tua akan pendidikan itu penting untuk memudahkan nantinya anaknya memperoleh pekerjaan atau pendapatan yang cukup. Pendapatan yang tinggi tidak menutup kemungkinan memiliki anak yang pendidikannya rendah karena kurang minatnya anak untuk melanjutkan sekolah yang lebih tinggi dan kurangnya kesadaran orang tua terhadap pendidikan.

#### **4. KESIMPULAN DAN SARAN**

##### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah didapat maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Tidak terdapat pengaruh antara tingkat pendapatan petani karet terhadap pendidikan anak di Desa Tengguli Kecamatan Sajad dibuktikan dengan hasil pengujian hipotesis Z hitung sebesar 0,088 dan Z tabel sebesar 0,22 maka Z hitung lebih kecil dari Z tabel atau ( $0,088 < 0,22$ ) dengan taraf signifikan  $\alpha = 0,05$  sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
2. Pendapatan per bulan petani karet di Desa Tengguli Kecamatan Sajad termasuk dalam kategori rendah yaitu dengan rata-rata pendapatan Rp 931.818 dan rata-rata pendidikan 2,4 (SMP menjelang SMA).

##### **Saran**

Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan adalah kepada petani karet, dalam manajemen usaha perkebunan karet agar lebih ditingkatkan seperti memilih karet jenis hibrida yang akan diusahakan dengan mengganti karet jenis lokal secara bertahap dan memaksimalkan luas lahan karet.

#### **5. REFERENSI**

- Anonim. 2020. *Data Monografi Desa Tengguli*. Kantor Desa Tengguli, Sambas
- Budiman. 2012. *Budidaya Karet Unggul Prospek Jitu Investasi Masa Depan*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Cahyono. 2010. *Cara Sukses Berkebun Karet*. Jakarta: Cetakan Pertama Pustaka Mina.
- Fitrianingsih, B. G. 2016. *Pengaruh Pendapatan Orang Tua Terhadap Tingkat Pendidikan*

- Anak. Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Untan1-11.
- Moses, Melmambessy. "Analisis Pengaruh Pendidikan, Pelatihan, dan Pengalaman Kerja terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Dinas Pertambangan dan Energi Provinsi Papua." *Media Riset Bisnis & Manajemen* 12.1 (2012): 18-36
- Purwanto, D. 2008. *Karet Secara Umum*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Sariyah. 2017. *Pengaruh Pendapatan Petani Karet Terhadap Biaya Pendidikan Anak*. Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan 1-10.
- Sudjiono. 2010. *Pengantar Statistik Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2012. *Metodologi Penelitian Kuantitatif R & D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Suhendry, S. d. 2013. *Budidaya dan Teknologi Karet*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Tim Penulis. PS. 2018. *Panduan Lengkap Karet*. Penebar Swadaya. Yogyakarta Triyanto, T. 2014. *Pengantar Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hal 23-24 Undang-undang tentang Pendidikan Nasional No. 20 Pasal 3 Tahun 2003.



9 772656 769006