

## **SISTEM PEMASARAN DAN KELAYAKAN USAHA AGRIBISNIS PENANGKAR BENIH PADI KELOMPOK TANI WILAYAH KECAMATAN PRAMBANAN**

**Bharoto**

### ***ABSTRACT***

*The study was conducted in order to determine how the quality of the seeds produced by farmers seed, knowing how marketing efficiency produsen seeds of rice seed, and analyze the feasibility of farmers / farmer groups seed, in the Regional District of Prambanan. When the study was conducted in May 2013. Research methods. Samples were taken intentionally (purposive) of 30 farmers who do business paddy seed, data were collected by interview using the next kuessioner descriptive analysis of the data analyzed are descriptions that describe and interpret objects in accordance with what it is. Resuts: Rice seeds produced by farmers good quality has passed the field test and subsequent laboratory testing predicate CERTIFIED SEED. Seed produced basic seed (purple label) results basic seed (white label). Produsen seed obtain marketing margin of Rp 3,497, - / kg, marketing efficiency of 77.65%. And the benefits of farmers with land area of 2,078 m<sup>2</sup> Rp 3.3434 million \* with R / C ratio of 2.52 and 152.10% ROI shows that efforts made rice seed farmer groups Prambanan District worth the effort*

*Keywords: Agribusiness, breeder, seed, feasibility.*

### **PENDAHULUAN**

Produktifitas pertanian khususnya padi terkait erat dengan aspek kebijakan sarana produksi diantaranya kebijakan pengadaan benih dan distribusi benih. Pada saat ini pengadaan dan distribusi benih padi masih didominasi oleh PT Sang Hyang Sri dan PT Petani dan hanya sebagian kecil benih diproduksi oleh penangkar swasta lokal. Tumbuhnya penangkar swasta yang memproduksi benih dengan kualitas cukup memadai dan harga relatif terjangkau mengindikasikan besarnya potensi permintaan akan benih padi. Para produsen dan penangkar swasta lokal pada umumnya kejasama dengan petani / kelompok tani dalam penangkaran benih sehingga dari kerjasama ini petani diharapkan memperoleh keuntungan yang lebih baik dibandingkan apabila mereka melakukan usaha padi untuk konsumsi. Untuk menghasilkan benih bermutu perlu dilaksanakan sistem manajemen pengendalian mutu baik pra tanam, setelah tanam/ pemeriksaan lapangan maupun

setelah panen atau pengujian mutu benih. Sejalan dengan berkembangnya penangkar swasta lokal yang bekerjasama dengan petani penangkar benih maka akan menghasilkan produksi benih yang terus meningkat, hal ini kemungkinan akan menimbulkan permasalahan dalam hal pemasaran.

Pemasaran merupakan kegiatan-kegiatan yang meliputi penyaluran barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen yang memenuhi *needs* dan *wants* dari konsumen secara memuaskan (Alma, 1998). Sedang Sudyono (2002) mengemukakan bahwa pemasaran produk pertanian adalah proses aliran komoditas yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, tempat, dan bentuk yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi pemasaran. Masih sering dijumpahi kelemahan dan masalah-masalah dalam pemasaran, hal ini menyebabkan efisiensi pemasaran menjadi lebih rendah karena tingginya biaya pemasaran.

---

Untuk menghasilkan produk pertanian yang berkualitas tinggi harus dimulai dengan menanam benih bermutu. Benih bermutu yaitu benih yang menampakkan sifat-sifat unggul benih bermutu ditunjukkan adanya telah lulus dari sertifikasi, wajib diberi label bertuliskan “BENIH BERSERTIFIKAT” dan disertakan pada kemasan benih. Benih yang bermutu diberi label dengan menggunakan Nomer seri dari Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih (BPSB). Warna label untuk tiap-tiap kelas adalah sebagai berikut : 1) Benih penjenis warna label kuning. 2) Benih dasar warna label putih. 3) Benih pokok warna label ungu dan 4) Benih sebar warna label biru. Isi label minimal memuat nama jenis/varietas, kelas benih dan nomer kelompok benih, keterangan mutu, berat/ volume benih, masa berlaku label, dan nama dan alamat produsen benih.

Alur produksi benih, dimulai dari galur yang telah dilepas menjadi varietas baru secara otomatis menjadi benih penjenis (*breeder seed/BS*) yang merupakan hasil temuan pemulia. Selanjutnya oleh Balai Benih Induk (BBI) benih tersebut kemudian diperbanyak dengan sistem sertifikasi yang menghasilkan benih dasar (*foundation seed/FS*) . Benih FS tersebut diperbanyak oleh BUMN ( PT Sang Hyang Sri, PT Petani), penangkar swasta, dan balai benih utama yang masing-masing memproduksi benih pokok ( *Stock seed/SS* ) dan seterusnya benih tersebut diperbanyak untuk menghasilkan benih sebar ( *Extension seed/ES* ).

Berdasarkan hasil Penelitian Benny Rachman, I Wayan Rusastra dan Ketut Kariyasa ( 2004) menunjukkan bahwa ketersediaan benih baik dari aspek kualitas dan kuantitas masih perlu ditingkatkan. PT Sang Hyang Sri dan PT Petani sebagai produsen benih utama hanya mampu

berproduksi sekitar 40- 60 %. Dari aspek kualitas banyak petani yang mengeluh dan mempertanyakan jaminan daya tumbuh dan produktifitas benih berlabel. Kurangnya respon petani terhadap benih sebar berlabel / label biru tercermin dari banyaknya petani yang menggunakan benih hasil produksi sendiri, khususnya pada musim kemarau. Pemanfaatan benih sendiri pada musim kemarau merupakan hasil seleksi dari hasil panen pada musim hujan. Umumnya petani membeli benih berlabel hanya sekali dalam setahun, yaitu pada musim hujan, sedangkan pada musim kemarau ( MK I ) dan MK II petani menggunakan benih produksi sendiri. Menurut Rachman.(2004) menyatakan bahwa Petani cukup respon terhadap kualitas benih, Banyak petani memakai benih padi jenis SS, padahal dari segi harga benih padi jenis ini tentunya lebih mahal dari jenis ES. Menurut petani benih padi jenis SS memiliki kualitas daya tumbuh serta kemurnian varietas yang tinggi. Di samping itu, tinggi pertanaman padi relatif homogen, dan hasil panen dapat dipilih untuk benih musim berikutnya ( MK ) yang kualitasnya setara dengan benih ES.

Untuk memperoleh kualitas benih yang baik dari usaha penangkar benih yang dilakukan oleh swasta dan petani penangkar benih mempersyaratkan benih harus disertifikasi. Prosedur sertifikasi benih tanam secara generatif menurut BBP2TP (2011) dilakukan dengan langkah-lakah sebagai berikut :

### **1. Permohonan Sertifikasi Benih**

Permohonan sertifikasi benih diajukan secara tertulis oleh produsen benih kepada BPSB dengan menggunakan formulir yang berlaku. Permohonan diajukan paling lambat 10 hari sebelum tanam.

Satu permohonan berlaku untuk satu unit sertifikasi yang terdiri atas satu varietas dan satu kelas benih. Permohonan harus dilampiri label benih sumber dan sketsa lapangan.

## **2. Pemeriksaan Lapangan**

Pemeriksaan lapangan terdiri dari pemeriksaan lapangan pendahuluan, pemeriksaan lapangan pertama (fase vegetatif), pemeriksaan lapangan kedua (fase berbunga) dan pemeriksaan lapangan ketiga (sebelum panen)

Pemeriksaan lapangan pendahuluan dilakukan terhadap dokumen dan lahan di mana penangkaran benih akan dilaksanakan, yang meliputi sejarah penggunaan lahan dan keadaan lahan. Pemeriksaan lapangan pendahuluan dilakukan sampai sebelum tanam.

Pemeriksaan lapangan pertama (fase vegetatif), permohonan pemeriksaan lapangan fase vegetatif diajukan paling lambat 7 (tujuh) hari sebelumpelaksanaan pemeriksaan. Pemeriksaan lapangan pertama dilakukan pada umur minimal 12 hari setelah tanam. Pemeriksaan ulangan hanya dilakukan bila dianggap perlu dengan ketentuan fase vegetatif belum berakhir dan kesempatan mengulang hanya satu kali.

Pemeriksaan lapangan kedua (fase berbunga), permohonan pemeriksaan lapangan fase berbunga diajukan paling lambat 7 (tujuh) hari sebelumpelaksanaan pemeriksaan. Pemeriksaan lapangan kedua dilakukan pada saat pertanaman berbunga. Pemeriksaan ulangan hanya dilakukan bila dianggap perlu, dengan ketentuan fase berbunga belum berakhir dan kesempatan mengulang hanya satu kali

Pemeriksaan lapangan ketiga (sebelum panen), permohonan pemeriksaan lapangan

sebelum panen diajukan paling lambat 7 (tujuh) hari sebelumpelaksanaan pemeriksaan.

Pemeriksaan lapangan ketiga dilakukan pada saat menjelang panen, dan tidak ada kesempatan mengulang.

## **3. Pengujian Laboratorium**

Setelah calon benih diolah dan ditetapkan sebagai kelompok benih, produsen benih mengajukan permohonan kepada BPSB untuk diambil contoh benihnya. Kelompok benih tersebut harus jelas sejarah pembentukan kelompoknya dan seragam mutunya. Cara pengambilan contoh benih dilakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku dan disampaikan ke laboratorium benih. Pengujian di laboratorium benih meliputi kadar air (KA), benih murni, kotoran benih, campuran varietas lain (CVL), dan daya berkecambah/daya tumbuh. Standar pengujian benih di laboratorium mengikuti standar baku masing-masing komoditas sesuai dengan peraturan yang berlaku.

## **4. Pelabelan**

Benih yang telah lulus dan akan diedarkan, wajib diberi label bertuliskan "BENIH BERSERTIFIKAT" disertakan pada kemasan benih. Label benih dibuat oleh UPBS dengan menggunakan nomor seri label dari BPSB:

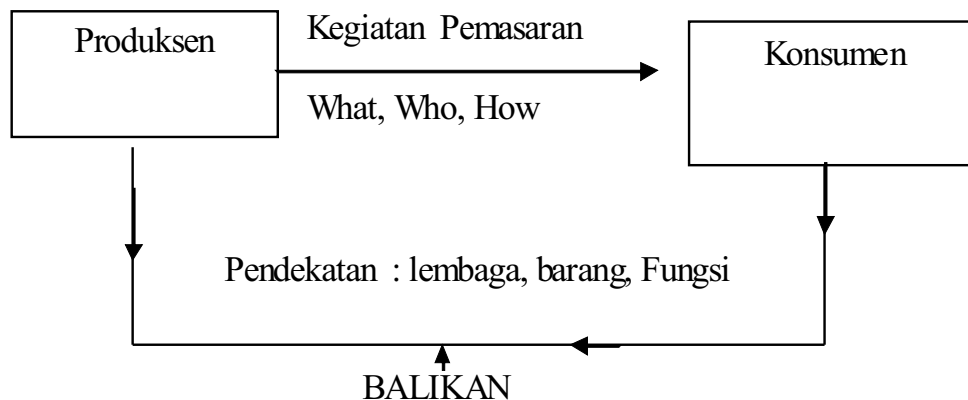
- a. Jenis label. Warna label untuk tiap-tiap kelas benih adalah sebagai berikut: Benih Penjenis warna label Kuning. Benih Dasar warna label Putih. Benih Pokok warna label Ungu dan Benih Sebar warna label Biru
- b. Isi label. Isi label minimal memuat: nama jenis/varietas, kelas benih dan nomor kelompok benih, keterangan mutu, berat/volume benih, masa berlaku label, dan nama dan alamat produsen benih

## 5. Pemasaran

Pemasaran merupakan aspek penting dalam rangka menciptakan kesinambungan proses produksi, apabila pemasaran suatu produk (barang, jasa) berjalan sesuai dengan mekanismenya maka semua pihak (pelaku ekonomi) yang terlibat akan memperoleh keuntungan yang proporsional. Untuk itu keberadaan dan peranan lembaga pemasaran yang biasanya terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, broker, pedagang pengecer, eksportir, importir atau yang lain menjadi amat penting. Lembaga-lembaga pemasaran tersebut secara langsung maupun tidak akan menentukan jalannya mekanisme pasar yang terjadi.

Menurut Alma (1998) dalam pendekatan memasarkan (menyalurkan) produk dan jasa dari produsen sampai ke konsumen terdapat 3 pertanyaan yang mendasar yang timbul yaitu :

What : produk apa yang akan disalurkan? Who : Siapa yang akan menyalurkan? dan How : Bagaimana cara menyalurkan produk tersebut. Secara singkat jawaban dari pertanyaan-pertanyaan diatas yang disalurkan adalah produk padi dari hasil penangkaran benih padi petani/kelompok tani, yang menyalurkan adalah lembaga-lembaga pemasaran sedang cara-cara penyalurannya adalah dilakukan melalui fungsi-fungsi pemasaran. Pendekatan pemasaran produk yang dimaksud dalam hal ini adalah segala aktivitas yang dilakukan sejak mengalirnya produk dari produsen sampai ke konsumen. Jika digambarkan dalam suatu kerangka hubungan secara pendekatan pemasaran, hubungan dengan produsen, dapat diperhatikan gambar berikut :



Gambar 1. Pendekatan pemasaran produk

Lembaga yang terdiri dari perantara-perantara yang menggerakkan barang-barang dari produsen ke konsumen. Untuk menyalurkan barang-barang dari produsen ke konsumen ada beberapa cara : 1. Penyaluran langsung dari produsen ke konsumen, hal ini sulit dilakukan

pada industri-industri besar., 2. Penyaluran semi langsung, dalam hal ini ada satu perantara, yaitu menggunakan saluran perdagangan eceran, 3. Penyaluran tak langsung, melalui lebih dari satu perantara.

**Analisa Keuntungan (Profitabilitas).**

Analisa *profitabilitas* untuk mengetahui sampai seberapa jauh tingkat keuntungan investasi modal dalam agribisnis. Analisa *Profitabilitas* dibagi menjadi : **Analisa Biaya/ Input**, biaya adalah semua korbanan ekonomi yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk atau secara operasional dapat dikatakan semua pengeluaran dinyatakan dengan uang untuk menghasilkan suatu produk. Menurut Downey (1992) Biaya dibagi dua bagian yaitu biaya tetap dan biaya variabel, Biaya tetap (*Fixed Cost / FC*) adalah biaya yang tidak berubah jika aktivitas berubah (volume bisnis berubah). Contoh biaya penyusutan alat dan bangunan Biaya Variabel (*Variabel Cost / VC*) merupakan biaya yang berubah secara proposional sejalan dengan perubahan aktivitas (perubahan volume produksi atau volume penjualan). Contoh biaya sarana produksi habis pakai. Total Biaya (*Total Cost*) adalah total biaya tetap (*Total Fixed Cost*) ditambah dengan total biaya variabel (*TVC*)

**Analisa Output (penerimaan).** Output dapat berupa *Output* fisik (natura) baik berupa jumlah (berat dan isi). Bisa juga diukur dalam bentuk nilai uang atau nilai hasil atau *output*. *Output* dalam bentuk uang dihitung untuk menentukan pendapatan / keuntungan. Total penerimaan atau *Total revenue (TR)* sama dengan jumlah hasil / output fisik dikalikan harga (*price*) pada saat penjualan.  $TR = Q \times P$

**Analisa Keuntungan.** Menurut (Salvatore, 2001) Keuntungan agribisnis ( $\pi$ ) yaitu selisih antara total penerimaan (TR) dan total biaya (TC).  $\pi = TR - TC$ .  $\pi$  (phi) = Keuntungan  $TR = Total Revenue$  (Total Penerimaan)

$$TC (Total Coct) = TFC + TVC$$

**Analisa Return on Investment (ROI).**

**Return on Investment (ROI)** (pengembalian atas

investasi) yaitu kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba / keuntungan. ROI merupakan ukuran *profitabilitas* perusahaan, dan juga untuk mengetahui efisiensi penggunaan modal, jika ratio ini rendah berarti pelaksanaan agribisnis belum efisien. ROI dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$ROI = \frac{\text{Laba usaha} \times 100\%}{\text{Modal produksi}}$$

Apabila  $ROI (\%) >$  suku bunga bank, maka usaha itu layak

$ROI (\%) <$  suku bunga bank, maka usaha itu tidak layak

Analisa Marjin dan efisiensi pemasaran. besarnya marjin pemasaran dan nilai efisiensi pemasaran digunakan rumus sebagai berikut :

$$MM = CP - PP$$

MM = marketing margin (marjin pemasaran)

CP = consumer price (Harga produk pada tingkat konsumen)

PP = produser price (harga produk pada tingkat produsen)

Untuk menghitung efisiensi pemasaran digunakan rumus sebagai berikut :

$$ME = (MM:VP) \times 100\%$$

ME = *marketing efficiency* (Efisiensi pemasaran)

MM = *marketing margin* (marjin pemasaran)

VP = *Value of product* (Nilai produk yang dipasarkan)

**Tujuan Penelitian**

Untuk kecukupan benih bermutu dan bersertifikat diperlukan kerjasama antara produsen benih / penangkar benih swasta dengan petani atau kelompok petani. Namun demikian karena keterbatasan kualitas

sumberdaya manusia yang ada pada petani perlu dilakukann pengkajian tentang hasil kerja sama penangkar benih swasta dengan petani. Sehingga penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui mutu benih yang dihasilkan dari petani penangkar benih, apa sudah sesuai dengan standar mutu benih padi berdasar kelas benih sebar ( label biru).
2. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran benih padi dari para produsen benih padi di Wilayah Kecamatan Prambanan
3. Bagaimana kelayakan usaha dari usaha penangkaran benih yang dilakukan oleh para petani di Kecamatan Prambanan

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Wilayah Kecamatan Prambanan, Kabupaten Sleman, Propinsi DIY. Penentuan desa dan kelompok tani dipilih secara purposive didasarkan atas adanya Kelompok tani yang melaksanakan usaha penangkar benih padi yang bekerja sama dengan swasta / produsen benih padi . Petani sebagai sampel penangkar benih padi diambil secara *random simple*, sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 30 orang dan mitranya / produsen swasta. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Mei 2013.

Penelitian ini dirancang menggunakan studi kasus dengan pendekatan deskriptif. Menurut Sugiono, (2005), metode diskriptif adalah untuk membuat gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

### Metode Pengumpulan data.

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara menggunakan instrumen panduan

wawancara dengan para petani penangkar benih, dan melalui pengambilan catatan / dokumen dari berbagai fihak yang terkait.

### Metoda Analisis Data.

Analisa data untuk menjawab tujuan penelitian digunakan analisis sebagai berikut :

MM = marketing margin ( marjin pemasaran )

CP = *consumer price* ( Harga produk pada tingkat konsumen )

PP = *producer price* ( harga produk pada tingkat produsen )

Untuk menghitung efisiensi pemasaran digunakan rumus sebagai berikut :

$$ME = (MM:VP) \times 100 \%$$

ME = *marketing efficiency* (Efisiensi pemasaran)

MM = *marketing margin* (marjin pemasaran)

VP = *Value of product* (Nilai produk yang di pasarkan)

3. Untuk mengetahui kelayakan usaha dari usaha penangkaran benih yang dilakukan oleh para petani. Untuk menjawab pertanyaan ini digunakan analisa sebagai berikut :

#### a. Analisa Keuntungan.

$\phi = TR - TC$

( $\phi$ ) = Keuntungan

TR = *Total Revenue* ( Total Penerimaan )

TC ( *Total Coct* ) = TFC + TVC

Total penerimaan atau *Total revenue* ( TR) sama dengan jumlah hasil / output fisik dikalikan harga (*price*) pada saat penjualan .  $TR = Q \times P$

b. Analisa R/C ratio( Return Cost ratio ) yaitu perbandingan antara penerimaan dan biaya total

c. **Analisa Return on Investment ( ROI). Return on Investment** (ROI) (pengembalian atas investasi) Yaitu kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba / keuntungandalam persen

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba usaha} \times 100\%}{\text{Modal produksi}}$$

Apabila ROI (%) > suku bunga bank, maka usaha itu layak

ROI (%) < suku bungan bank, maka usaha itu tidak layak

Suku bunga bank tabungan saat ini  $\pm 4\%$ /tahun

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisa dari rumusan Masalah sebagai berikut :

Keadaan mutu benih yang dihasilkan dari petani penangkar benih

Benih padi yang ditangkarkan/diperbanyak dan yang dihasilkan oleh petani penangkar benih / kelompok tani di Kecamatan Pambanan dapat dilihat dalam tabel 1.

1. Untuk mengetahui mutu benih yang dihasilkan oleh petani penangkar benih. untuk menjawab ini digunakan analisa diskriptif yaitu berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan obyek sesuai dengan apa adanya. Untuk ini akan diteliti bagaimana proses manajemen dan pengendalian mutu benih sehingga menghasilkan benih bersertifikat / berlabel misal pemeriksaan pratanam, pemeriksaan lapangan dan pemeriksaan laboratorium, pelabelan dan sebagainya.

2. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran benih padi dari produsen benih (swasta).

Untuk ini digunakan analisa diskriptif kuantitatif. Dalam analisa ini akan dihitung besarnya margin pemasaran dan nilai efisiensi pemasaran sebagai berikut :

Tabel 1. Benih Padi yang ditangkarkan dan dihasilkan oleh 30 Petani responden

No	Jenis padi bersertifikat yang ditangkarkan/diperbanyak		Jenis benih padi bersertifikat yang dihasilkan
	Jenis /Label	Jumlah petani	
1	Benih pejenis/ Breder shhed/ BS (I labelKuning )	-	-
2	Benih dasar / Foundation sheed/FS ( labelPutih )	30	-
3	Benih pokok/ stock seed / SS (LabelUngu )	-	30
4	Benih Sebar / Extension Seed/ ES ( labelBiru )	-	-

Sumber : Hasil olahan data primer. 2013

Dari tabel 1. menunjukkan dari 30 responden penangkar benih padi semua menangkarkan benih dasar / Foundation sheed/FS (label Putih). Benih yang dihasilkan telah memenuhi standar kualitas benih, hal ini disebabkan dalam proses produksi dilakukan pemeriksaan lapangan oleh BPSB meliputi pemeriksaan lapangan

pendahuluan, pemeriksaan lapangan pertama (fase vegetatif), pemeriksaan lapangan kedua (fase berbunga), pemeriksaan lapangan ketiga (sebelum panen) dan pemeriksaan laboratorium Setelah calon benih diolah dan ditetapkan sebagai kelompok benih

Benih yang dihasilkan oleh para

petani/kelompok tani penangkar benih padi di Kecamatan Prambanan adalah kualitas baik dan telah lulus uji lapangan dan uji laboratorium. Benih yang dihasilkan berlabel Ungu hasil penangkaran benih dasar dengan warna label putih dari Balai Benih Utama Padi Wijilan.

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa benih yang dijual ke petani oleh penangkar swasta umumnya merupakan jenis benih SS (*stock seed*) atau benih pokok (label ungu) bukan benih sebar atau ES (*Extension seed*) dengan label biru, ini dilakukan oleh penangkar swasta dengan alasan bahwa petani mengetahui atau mempunyai anggapan bahwa benih padi jenis SS memiliki kualitas daya tumbuh serta kemurnian varitas yang tinggi, tinggi tanaman relatif homogen/merata, dan produksi lebih tinggi dibanding benih sebar. Disamping itu hasil panen dapat dijadikan benih untuk musim berikutnya yang kualitasnya setara dengan benih ES atau benih sebar (label biru).

Benih padi setelah dilakukan pemeriksaan lapangan dan uji laboratorium dan dinyatakan lulus maka benih mendapat label bertuliskan "BENIH BERSERTIFIKAT" dari Balai Pengawasan dan Sertifikasi benih (BPSB). Untuk Petani penangkar benih di Kecamatan Prambanan benih yang dihasilkan benih pokok warna label Ungu.

Isi label minimal memuat: nama jenis/varietas, kelas benih, nomor kelompok benih, keterangan mutu, berat/volume benih, masa berlaku label, dan nama dan alamat produsen benih

2. Nilai efisiensi pemasaran benih dari produsen benih ( swasta). Dalam analisa ini akan dihitung besarnya margin pemasaran dan nilai efisiensi pemasaran, dengan hasil sebagai berikut :

$$\text{MM} = \text{CP} - \text{PP}$$

MM = marketing margin (margin pemasaran)

CP = consumer price (Harga produk pada tingkat konsumen)

PP = produser price (harga produk pada tingkat produksen)

Untuk menghitung efisiensi pemasaran digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{ME} = (\text{MM} : \text{VP}) \times 100 \%$$

ME = *marketing efficiency* (Efisiensi pemasaran)

MM = *marketing margin* (margin pemasaran)

VP = *Value of product* (Nilai produk yang di pasarkan)

Analisa efisiensi pemasaran benih padi hasil penangkaran benih petani/ kelompok tani kerja sama dengan produsen benih swasta di Kecamatan Prambanan hasilnya sebagai berikut : Untuk mengetahui efisiensi pemasaran perlu diketahui data dan biaya pengolahan benih yang hasilnya sebagai berikut :

- a. Harga gabah kering panen di tingkat petani Rp 3.500 /kg
- b. Kadar air gabah kering panen 20 – 24 % menjadi gabah padi tahan simpan dengan kadar air 14 % (benih siap edar) atau susut 10 %, sehingga dari 1 kg benih padi kering panen menjadi 900 gram kering tahan simpan
- c. Biaya pengujian : Rp 3/kg
- d. Biaya label : Rp 60 / 5 kg
- e. Biaya packing : Rp 1.500,- / 5 kg
- f. Biaya pengeringan : Rp 200/kg
- g. Biaya pemasaran : Rp 100 /kg

sehingga harga benih padi bersertifikasi /kg (Harga pokok )

$$= 1000/900 \times \text{Rp } 3500 + \text{Rp } 3 + \text{Rp } 12 + \text{Rp } 300 + \text{Rp } 200 + \text{Rp } 100 = \text{Rp } 4.503-$$



penjualan benih bersertifikat ke petani = Rp 8.000/ Kg

Keuntungan / Marjin pemasaran = Rp 8.000 – Rp 4.503 = **Rp 3.497**

Efisiensi pemasaran =  $\frac{3.497}{4.503} \times 100\% = 77,65\%$

Produsen penangkar benih memperoleh marjin pemasaran sebesar Rp 3.497,-/ kg, efisiensi pemasaran sebesar 77,65 %. Kondisi semacam ini keuntungan produsen benih padi sebagai mitra kelompok tani memperoleh keuntungan jauh lebih besar dibandingkan keuntungan petani.

3. Tingkat kelayakan usaha penangkaran benih yang dilakukan oleh para petani.

Hasilnya sebagai berikut :

Analisa Keuntungan = TR – TC (phi) = Keuntungan.

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan).

TC = (*Total Coct*) = TFC + TVC.

Untuk menghitung kelayakan usaha dari 30 responden (rerata), dilihat tabel 2.

Tabel 2. Hasil Analisa Kelayakan usaha ( rerata dari 30 responden )

Rerata ( 30 responden )								
Luas tanah (m2)	Biaya			Output (Kg)	Output (Rp)			
	Variabel (Rp)	Tetap (Rp)	Total (Rp)		Nilai (Rp)	Keuntungan (Rp)	R/C (Rp)	ROI (Rp)
2.078	1.511.833	689.500	2.201.333	1.514	5.544.733	3.343.400		
1 ha	7.275.423	3.318.094	10.593.517	7.267	26.670.165	16.076.6	2,52	152,10

Dari Tabel 2. Menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh dari usaha penangkar benih tanah seluas 2.078 m2 memperoleh keuntungan Rp. 3.343.400 dngan R/C ratio 2,52 dan ROI atau keuntungan dalam persen sebesar 152,10 % ini menunjukkan bahwa usaha penangkar benih padi yang dilakukan kelompok tani Kecamatan Prambanan menguntungkan dan layak usaha.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### KESIMPULAN

1. Benih padi yang dihasilkan oleh para petani/kelompok tani di Kecamatan Prambanan adalah kualitas baik dan telah lulus uji lapangan dan uji laboratorium dan mendapat predikat BENIH BERSERTIFIKAT. Benih yang dihasilkan

berlabel Ungu hasil penangkaran benih dasar dengan warna label putih.

2. Produsen penangkar benih memperoleh marjin pemasaran sebesar Rp 3.497,-/ kg, efisiensi pemasaran sebesar 77,65 %. Kondisi semacam ini keuntungan produsen penangkar benih padi (pihak Swasta) sebagai mitra kelompok tani memperoleh keuntungan jauh lebih besar dibandingkan keuntungan yang diperoleh petani.
3. Keuntungan yang diperoleh dari petani dengan luas tanah 2.078 m2 memperoleh keuntungan Rp 3.343.400 dngan R/C ratio 2,52 dan ROI 152,10 % ini menunjukkan bahwa usaha penangkar benih padi yang dilakukan kelompok tani Kecamatan Prambanan layak usaha.

## SARAN

Dari hasil analisa disarankan bahwa kelompok tani sebaiknya tidak hanya menghasilkan benih padi saja , tetapi juga menangani sampai menjadikan benih bersertifikat sehingga keuntungan yang diperoleh petani menjadi lebih besar.

## DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari. 1998. *Manajemen pemasaran dan pemasaran Jasa* . CV Alfabeta, Bandung

Benny, Rahman., Wayan Rusastra dan Ketut Kariyasa. 2004. *Sistem Pemasaran Benih Dan Pupuk dan Pembiayaan Usaha Tani*.

Pse.Litbang.deptan.go.id/ind/pdf  
file/pros-08-2004.

Badan Pendidikan Dan Latihan Pertanian.1993. Agribisnis seri VII. Badan Pendidikan dan Latihan Pertanian, Proyek Pengembangan Penyuluhan Pertanian Pusat Departemen Pertanian,Jakarta

Downey,WD dan Steven P. Ericson.1992. *Manajemen agribisnis*, Ed II. Penerbit Erlangga. Jakarta

Salvatore, D., *Managerial economics* dalam perekonomian global alih bahasa oleh M.Th Anitawati Ed 4. Erlangga, Jakarta

Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran pertanian*. Penerbit Universitas Muhamadiyah Malang, Edisi ke-2, Cetakaan2, Malang

Sugiono. 2005. *Statistik Non Parametrik* untuk Penelitian. Alfabeta, Bandung