

**Lampiran 1. Hasil Perhitungan Efisiensi Saluran Pemasaran Kentang Di
Desa Tosari Kecamatan Tosari Kabupaten Pasuruan.**

A. Saluran pemasaran II

Hasil Perhitungan Efisiensi Saluran Pemasaran Kentang Di Desa Tosari Kecamatan Tosari Kabupaten Pasuruan.

No	Keterangan	Nilai (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp)	Distribusi Margin (%)	Share Harga (%)	Rasio (k/b)
1.	Petani	7.000	-	-	87.5	
2.	Tengkulak		1.000			4.5
	Harga beli	7.000			87.5	
	Sortasi dan grading	12,5		1.25	0.15	
	Pengangkutan	125		12.5	1.56	
	Pengemasan	12,5		1.25	0.15	
	Transportasi	30		3	0.37	
	Total biaya	180				
	Keuntungan	820		82	10.25	
	Harga jual	8.000				
3	Pedagang besar		1.500			15.92
	Harga beli	8.000			7.05	
	Pengangkutan	8.33		0.55	0.087	
	Transportasi	50		33.33	0.52	
	Resiko	33.33		2.22	0.35	
	Total biaya	88.66				
	Keuntungan	1.412		94.13	14.86	
	Harga jual	9.500				
	Total Margin		2.500			

$$MP = Pf - Pr = 8.000 - 7.000 = 1.000$$

$$9.500 - 8.000 = 1.500$$

1. **Petani Produsen**

a. Share(%)

$$\text{ski} = \frac{7.000}{8000} \times 100\% = 87.5\%$$

2. **Tengkulak**

a. DM (%)

$$\text{sortasi \& grading} = \frac{12,5}{1.000} \times 100\% = 1.25\%$$

$$\text{Pengangkutan} = \frac{8125}{1.000} \times 100\% = 12.57\%$$

$$\text{pengemasan} = \frac{12,5}{1.000} \times 100\% = 1.25\%$$

$$\text{transportasi} = \frac{30}{1.000} \times 100\% = 3\%$$

$$\text{keuntungan} = \frac{820}{1000} \times 100\% = 82$$

b. Share (%)

$$\text{keuntungan} = \frac{820}{8000} \times 100\% = 10.25$$

$$\text{Pengangkutan} = \frac{125}{8.000} \times 100\% = 1.56\%$$

$$\text{pengemasan} = \frac{12,5}{8000} \times 100\% = 0.15\%$$

$$\text{transportasi} = \frac{30}{8.000} \times 100\% = 0.37\%$$

3. **Pedagang Besar**

a. DM (%)

$$\text{engangkutan} = \frac{8,33}{1.500} \times 100\% = 0.55\%$$

$$\text{pengemasan} = \frac{12,5}{1.000} \times 100\% = 1.25\%$$

$$\text{transportasi} = \frac{50}{1.500} \times 100\% = 33.33\%$$

$$\text{Resiko} = \frac{33.33}{1.500} \times 100\% = 2.22 \%$$

$$\text{keuntungan} = \frac{1.412}{1.500} \times 100\% = 94.13$$

b. Share (%)

$$\text{Pengangkutan} = \frac{8,33}{9.500} \times 100\% = 0.087 \%$$

$$\text{transportasi} = \frac{50}{9.500} \times 100\% = 0.52\%$$

$$\text{Resiko} = \frac{33.33}{9.500} \times 100\% = 0.35 \%$$

$$\text{keuntungan} = \frac{1.412}{9.500} \times 100\% = 14.86$$

A. Saluran Pemasaran III

No	Keterangan	Nilai (Rp/Kg)	Margin pemasaan (Rp)	Distribusi marjin (%)	Share Harg a (%)	Rasio
1	Petani Harga jual	8.000			84.21	
2	Pedagang besar		1.500			14.92
	Harga beli	8.000.			84.21	
	Pengangkutan	8.33		55.53	0.087	
	Sortasi dan grading	1.25		0.83	0.013	
	Pengemasan	1.25		0.83	0.013	
	Transportasi	50		3.33	0.52	
	Resiko	33.33		2.22	0.35	
	Total biaya	94.16				
	Keuntungan	1.405		93.66	14.78	
	Harga jual	9.500				
	Total Marjin		1.500			

1. Petani

Share(%)

$$s_{ki} = \frac{8.000}{9.500} \times 100\% = 84.21\%$$

2. Pedagang Besar

a. DM (%)

$$p_{engangkutan} = \frac{8,33}{1.500} \times 100\% = 55.53 \%$$

$$s_{ortasi \& \text{grading}} = \frac{1,25}{1.500} \times 100\% = 0.83\%$$

$$p_{engemasan} = \frac{1,25}{1.500} \times 100\% = 0.83 \%$$

$$\text{transportasi} = \frac{50}{1.500} \times 100\% = 33.33\%$$

$$\text{Resiko} = \frac{33.33}{1.500} \times 100\% = 2.22\%$$

$$\text{keuntungan} = \frac{1.408}{1.500} \times 100\% = 93.66\%$$

b. Share (%)

$$\text{Pengangkutan} = \frac{8,33}{9.500} \times 100\% = 0.087\%$$

$$\text{sortasi \& grading} = \frac{1,25}{9.500} \times 100\% = 0.013\%$$

$$\text{pengemasan} = \frac{1,25}{9.500} \times 100\% = 0.013\%$$

$$\text{transportasi} = \frac{50}{9.500} \times 100\% = 0.52\%$$

$$\text{Resiko} = \frac{33.33}{9.500} \times 100\% = 0.35\%$$

$$\text{keuntungan} = \frac{1.408}{9.500} \times 100\% = 14.78\%$$

B. Efisiensi Pemasaran

No	Keterangan	Saluran pemasaran		
		I	II	III
1.	Harga kentang di tingkat konsumen (Rp/Kg)	8.000	9.500	9.500
2.	Total biaya pemasaran	-	180	88.66
3.	Efisiensi pemasaran	0	1.90	0.93

$$E_p = \frac{\text{Total Pemasaran}}{\text{Nilai produk yang dipasarkan}} \times 100\%$$

$$\text{Saluran pemasaran II} = \frac{180}{9.500} \times 100\% = 1.90\%$$

$$\text{Saluran pemasaran III} = \frac{0.93}{9.500} \times 100\% = 0.93\%$$

Kriteria pengambilan keputusan :

- EP sebesar 0 – 50% maka saluran pemasaran efisien
- EP lebih dari 50% maka saluran pemasaran kurang efisien.

KUESIONER UNTUK LEMBAGA PEMASARAN (PEDAGANG)

1. No. Kuesioner :
2. Nama Pedagang :
3. Golongan Pedagang :
4. Alamat :
5. Umur dan jenis Kelamin :
6. Pendidikan :
 - 6.1. Formal :
 - a. SD, tamat/tidak tamat kelas
 - b. SMP, tamat/tidak tamat kelas
 - c. SMA, tamat/tidak tamat kelas
 - d. Akademi/ Universitas, tamat/tidak semester
 - 6.2. Non Formal :
 - a.tahun
 - b.tahun
7. Pekerjaan Utama :
8. Pekerjaan Sampingan :
- 9.

CARA PEMBELIAN

1. Dari mana biasa Bapak/ibu membeli kentang?

Nama	Alamat	Golongan	Sistem Pembayaran (tunai/kredit/lai lain)	Keterangan Pembayaran (sebelum/sesudah) penerimaan barang

2. Apakah Bapak/ibu selalu membeli dari orang tersebut? Jika tidak, dari siapa lagi? (nama, alamat, dan alasannya)

Nama	Alamat	Golongan	Alasan

3. Bagaimana frekuensi pembelian kentang yang Bapak/ibu lakukan? (tiap hari/tiap minggu/lainnya)
4. Berapa banyak Bapak/ibu biasanya membeli kentang?
-Karung/hari (selalu/tidak)
 -Karung/.....(selalu/tidak)
 -Kg/.....(selalu/tidak)
 -/.....(selalu/tidak)
5. Kualitas kentang yang dibeli :
-; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
 -; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
 -; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
 -; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
6. Berapa harga beli pada saat panen besar dan panen kecil?

Kualitas	Harga pembelian/karung		Harga pembelian/kg	
	Panen besar	Panen kecil	Panen besar	Panen besar

7. Kegiatan apa saja yang Bapak/ibu lakukan?
 - a. Pembelian;
 - b. Penjualan;
 - c. Pengangkutan;
 - d. Pengemasan;
 - e. Penyimpanan;
 - f. Penggradingan;
 - g. Bongkar muat;
 - h. Penyortiran;
 - i. Penanggungan resiko;
 - j. Retribusi.
8. Apakah Bapak/ibu melakukan kegiatan penyimpanan? (ya/tidak)
9. Jika disimpan:
 - a. Jumlah komoditi yang disimpan.....kg
 - b. Lokasi penyimpanan.....
 - c. Lama penyimpanan.....
 - d. Cara penyimpanan.....
 - e. Besarnya biaya penyimpanan.....
10. Apakah Bapak/ibu melakukan kegiatan pengolahan? (ya/tidak)
11. Jika diolah:
 - a. Alat yang digunakan untuk mengolah.....
 - b. Lama pengolahan.....
 - c. Lokasi pengolahan.....
 - d. Besarnya biaya pengolahan.....
12. Besarnya biaya yang dikeluarkan:
 - a. Biaya pengangkutan;
 - b. Biaya tenaga kerja;
 - c. Biaya pengemasan;
 - d. Biaya penyimpanan;
 - e. Biaya penyusutan;
 - f. Biaya pengolahan;
 - g. Biaya bongkar muat;
 - h. Biaya sortasi;
 - i. Biaya penimbangan;
 - j. Biaya retribusi;
 - k. Lain-lain.
13. Jumlah tenaga kerja.....orang.
14. Upah tenaga kerja:
 - a. Wanita, Rp...../hari/orang
 - b. Pria, Rp...../hari/orang
15. Apakah Bapak/ibu melakukan suatu standarisasi dan sortasi ?
16. Sisa dari sortasi yang jelek untuk apa? (dijual juga/tidak).

17. Berapa besar (Rp/kg rata-rata)kerugian tersebut?
18. Apakah Bapak/ibu melakukan pengemasan? (ya/tidak)
19. Jika ya, kemasan apa yang digunakan dan berapa harganya?
20. Apakah Bapak/ibu menanggung biaya resiko dari kegiatan pembelian?

CARA PENJUALAN

1. Kemana biasanya bapak/ibu melakukan kegiatan penjualan?

Nama	Alamat	Golongan	Sistem Pembayaran (tunai/kredit/lain-lain)	Keterangan Pembayaran (sebelum/sesudah) penerimaan barang

2. Apakah Bapak/ibu selalu menjual ke orang yang sama?

Jika tidak, sebutkan alternatif lain:

Nama	Alamat	Golongan	Alasan

3. Bagaimana cara penjualannya? (kontrak, langganan, langsung, lainnya.....)

4. Bagaimana cara pembayarannya? (tunai, kredit, lainnya.....)

5. Berapa banyak biasanya Bapak/Ibu menjual bawang daun?

a.Karung/hari (selalu/tidak)

b.Karung/.....(selalu/tidak)

c.Kg/.....(selalu/tidak)

d. /.....(selalu/tidak)

6. Bagaimana frekuensi penjualan kentang ini? (tiap hari, tiap minggu, lainnya.....)

7. Kualitas kentang yang dibeli:
-; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
 -; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
 -; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
 -; 1 karung =Ikat; 1 karung =kg
8. Berapa harga jual pada saat panen besar dan panen kecil?

Kualitas	Harga pembelian/karung		Harga pembelian/kg	
	Panen besar	Panen kecil	Panen besar	Panen besar

9. Ada berapa banyak pedagang kentang seperti Bapak/Ibu disini?
10. Apa hambatan-hambatan yang Bapak/Ibu alami dalam memasarkan kentang ini?
11. Apakah Bapak/ibu menanggung biaya resiko dari kegiatan penjualan?
12. Apakah ada dari pernyataan dibawah ini yang sesuai dengan keadaan yang Bapak/ibu alami?
- Pembeli sedikit, penjual banyak (ya/tidak)
 - Kualitas kentang kurang bagus (ya/tidak)
 - Biaya transportasi tinggi (ya/tidak)
13. Bagaimana mendapatkan informasi mengenai jumlah, harga dan mutu kentang yang akan dijual?
14. Apakah Bapak/ibu mengeluarkan biaya sewa tempat untuk berdagang?
(ya/tidak)
15. Jika ya, berapa besarnya?
16. Bagaimana cara Bapak/Ibu menentukan harga jual?
- berdasarkan biaya yang dikeluarkan ditambah persentase keuntungan
 - berdasarkan harga yang telah ditetapkan
 - tergantung pada permintaan
 - lainnya.....
17. Biaya yang dikeluarkan sewaktu menjual kentang:
18. Apakah ada perbedaan harga antara pasar atau lokasi penjualan?

KUESIONER UNTUK PETANI

1. No. Kuesioner :
2. Nama Petani :
3. Alamat :
4. Umur dan jenis Kelamin :
5. Jumlah keluarga/tanggungan :
6. Pendidikan :
 - 6.1. Formal :
 - a. SD, tamat/tidak tamat kelas
 - b. SMP, tamat/tidak tamat kelas
 - c. SMA, tamat/tidak tamat kelas
 - d. Akademi/ Universitas, tamat/tidak, semester
 - 6.2. Non Formal :
 - a.tahun
 - b.tahun
7. Penghasilan per bulan (dalam Rp) :
 - a. < 1 juta
 - b. \geq 1 juta – 2,5 juta
 - c. > 2,5 juta – 5 juta
 - d. > 5 juta – 10 juta
 - e. > 10 juta

I. IDENTIFIKASI USAHATANI KENTANG:

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Pengalaman bertani kentang Tahun.
2.	Alasan menjadi petani
3.	Anggapan Bapak/Ibu terhadap pekerjaan bertani/usahatani :	a. Mata pencaharian pokok b. Mata pencaharian sampingan
4.	Alasan memilih usahatani kentang	a. Keuntungan lebih tinggi b. Pemasaran lebih mudah c. Usaha turun-temurun

- | | |
|---|---|
| | d. Cocok diusahakan disini |
| | e. Dianjurkan oleh PPL/lurah |
| | f. Lainnya |
| 5. Luas lahan budidaya |Ha |
| 6. Luas lahan yang ditanami kentang |Ha |
| 7. Status lahan | a. Pemilik |
| | b. Penyewa |
| | c. Penyakap/ bagi hasil |
| | d. Lainnya |
| 8. Periode budidaya | a. Musim Hujan |
| | b. Musim Kemarau |
| | c. Bulan :.....s/d..... |
| 9. Pola Budidaya | a. Monokultur |
| | b. Tumpang sari |
| 10. Genetis sayur yang ditanam | Lokal / non-lokal / campuran |
| 11. Cara perolehan bibit | Beli / bantuan / hasil produksi sendiri |
| 12. Teknologi budidaya | Intensif / semi intensif / tradisional |
| 13. Pengolahan tanah | Cangkul / bajak / traktor / campuran |
| 14. Frekuensi penyiangan | 1 kali / 2 kali / 3 kali / 4 kali |
| 15. Frekuensi pengairan | 1 kali / 2 kali / 3 kali / 4 kali |
| 16. Umur tanaman dipanen |hari |
| 17. Jumlah Produksi/Panen |Kg |
| 18. Berapa kali panen dalam satu tahun |kali |
| 19. Lama masa panen |hari |
| 20. Kriteria panen berdasarkan: | a. Permintaan pasar |
| | b. Kriteria lain |
| 21. Apakah jika harga di pasar sedang turun, panen tetap dilakukan | a. Ya |
| | b. Tidak |
| 22. Alat yang digunakan untuk panen | |
| 23. Kemana hasil panen selanjutnya?
(dijual langsung di tempat/disimpan) | a. Dijual langsung |
| | b. Disimpan |
| | c. Lainnya..... |

24. Jika disimpan :
- Jumlah komoditi yang disimpan.....kg
- Lokasi penyimpanan
- Lama penyimpanan
- Cara penyimpanan
- Besarnya biaya penyimpanan : Rp
25. Pengolahan pasca panen Ada / tidak
26. Bila ada pengolahan, untuk
27. Asal tenaga kerja Dalam kel / luar kel / campuran
28. Tujuan produksi Konsumsi sendiri / dijual /campuran
29. Bila produk di pasarkan :
- a. Produk dijual kepada a. STA/pedagang pengumpul / pengecer /Langsung konsumen / campuran
- b. Alat transportasi b. Pikul / sepeda / motor / mobil *
30. Jika memasarkan kentang ke STA, apakah informasi harga sangat membantu
- a. Ya
- b. Tidak
31. Apakah prosedur transaksi di STA mudah dilakukan
- a. Tidak tahu
- b. Sedikit
- c. Agak mudah
- d. Mudah
- e. Sangat mudah
32. Mana yang lebih menguntungkan menjual ke STA atau tempat lain
- a. STA
- b. Tempat lain
33. Apakah pertimbangan untuk kesinambungan penjualan kentang
- a. Tidak tahu
- b. Tidak masalah

- menjadi pertimbangan
- c. Agak masalah
d. Masalah
e. Masalah besar
34. Apakah Bapak/Ibu mengeluarkan biaya pengangkutan
Jika ya, besarnya biaya pengangkutan
Rp.....
35. Apakah Bapak/Ibu memasarkan kentang ke STA
a. Ya
b. Tidak
36. Apakah lembaga pemasaran yang menerima hasil panen dari petani menerapkan suatu standarisasi?
a. Ya
b. Tidak
37. Sebelum dijual apakah dilakukan penyortiran
a. Ya
b. Tidak
38. Siapa yang melakukan penyortiran
39. Hasil sortir yang jelek untuk apa
40. Bagaimana mengetahui harga jual saat ini/informasi dari mana
41. Apakah ketersediaan informasi harga di STA cukup membantu
a. Tidak tahu
b. Sedikit
c. Cukup banyak
d. Banyak
e. Sangat banyak
42. Berapa kali dalam seminggu Bapak/Ibu menjual kentang
43. Jumlah kentang yang dijual
44. Harga jual kentang
45. Apakah kentang yang dijual selalu kepada orang/tempat yang sama
a. Ya
b. Tidak
c. Alternative lainnya.....
46. Bagaimana cara penjualannya
a. Kontrak
b. langganan
c. langsung
d. lainnya.....

47. Bagaimana cara pembayarannya
- Tunai
 - Kredit
 - Lainnya
48. Apakah Bapak/Ibu melakukan perhitungan/pencatatan pembiayaan dari usaha tani ini
49. Bagaimana menghitung besarnya penyusutan berat dari kentang
50. Berapa besar biaya penyusutannya
51. Apakah Bapak/Ibu kesulitan dalam memasarkan kentang
- Ya
 - Tidak
 - Jika ya, alasannya.....
52. Modal untuk usahatani
- Milik sendiri
 - Kredit
 - Lainnya.....
53. Besarnya modal usahatani kentang Rp.....
54. Jika mendapat bantuan dalam bentuk
- Jangka waktu.....bulan
55. Apakah ada keterkaitan dengan pemilik modal
- Ya
 - Tidak
56. Jika ya, apakah petani harus menjual hasil panen ke pemilik modal tersebut
57. Bila kredit :
- Kredit dari:
- Asal kredit
 - Jumlah kredit
 - Bunga kredit / th
- Bank/BPR/Koperasi/lainnya...
 - Rp
 -%

II. KOMPONEN INVESTASI :

Komponen	Jumlah	Nilai Awal (Rp)	Nilai Akhir (Rp)	Usia Teknis (Rp)
1. Cangkul 2. Sabit				

III. BIAYA PRODUKSI :**BIAYA TETAP (*FIXED COST*) :**

Komponen	Satuan	Harga / satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1. Nilai sewa lahan			
2. Nilai PBB / th			
3. Nilai susut alat			
Jumlah			

BIAYA VARIABEL (*VARIABLE COST*) :

Komponen	Satuan	Nilai / satuan (Rp)	Total Nilai (Rp)
1. Bibit			
2. Pupuk <ul style="list-style-type: none">• Urea• TSP• KCL• Pupuk Kandang			
3. Pestisida			

DOKUMENTASI

