
Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Tani Jeruk Siam (Studi pada Petani Jeruk Siam di Kecamatan Besitang, Kabupaten Langkat, Sumatera Utara)

Rias Tampani Lubis, Universitas Sumatera Utara, Indonesia

Rahmanta, Universitas Sumatera Utara, Indonesia

Tavi Supriana, Universitas Sumatera Utara, Indonesia

Abstract:

Citrus is a horticultural commodity that is feasible to develop because citrus farming provides high profits, so it can be used as a source of income for farmers. The formulation of the problem of this research is the marketing channels and what factors affect the income of farmers in Besitang District, Langkat Regency. By using descriptive and quantitative methods of secondary data samples and primary data taken directly from farmers and traders with a total population of 46 which is proportional to 36 farmers, 5 agents, and 5 retailers. The test is carried out with the F-test for simultaneous and the t-test for partial testing. The results showed that there were only two marketing channels, namely the first level channel (one level channel) and the second level channel (two-level channel) with a margin of 62.19% between farmers and agents while 27.81% between agents and retailers, then production. , price, capital, land rent, and labor wages simultaneously affect the income of farmers, and partially the production, price, and capital variables have an influence on farmers' income but partially there is no effect between land rent and labor wages on the income of citrus farmers. Siam in Besitang District, Langkat Regency.

Keywords: Income, Marketing, Siam Orange

Abstrak:

Jeruk merupakan salah satu komoditas hortikultura yang layak untuk dikembangkan, karena usaha tani jeruk memberikan keuntungan yang tinggi, sehingga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan petani. Rumusan masalah dari penelitian ini adalah saluran pemasaran dan factor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan petani di Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat. Dengan menggunakan metode deskriptif dan kuantitatif dari sampel data sekunder dan data primer yang diambil langsung dari petani dan pedagang dengan jumlah populasi sebanyak 46 yang di proporsikan 36 petani, 5 agen dan 5 pedagang eceran. Pengujian dilakukan dengan uji-F untuk serempak dan uji-t untuk pengujian secara parsial. Hasil penelitian menunjukkan Hanya terdapat dua saluran pemasaran yakni saluran tingkat satu (one level channel) dan saluran tingkat dua (*two level channel*) dengan marjin sebesar 62,19% antara petani dan agen sedangkan 27,81% antara agen dengan pedagang eceran, kemudian produksi, harga, modal, sewa lahan dan upah tenaga kerja, secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan petani dan secara parsial variabel produksi, harga, dan modal terdapat pengaruh terhadap pendapatan petani namun secara parsial tidak terdapat pengaruh antara sewa lahan dan upah tenaga kerja terhadap pendapatan petani jeruk Siam di Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat.

Keywords: Jeruk Siam, Pemasaran, Pendapatan

Email Korespondensi: riastampanilubis@gmail.com

PENDAHULUAN

Sektor pertanian yang cukup banyak di Indonesia saat ini salah satunya adalah sektor tanaman hortikultura. Keragaman sektor tanaman ini memiliki potensi dalam menggerakkan perekonomian dan dalam menciptakan pendapatan, peluang usaha, kesempatan kerja, dan keterkaitannya dengan sektor-sektor lain dari hulu sampai dengan hilir. Indonesia sebagai Negara agraris memiliki peluang yang besar untuk mengembangkan buah-buah nasional. Salah satu tanaman hortikultura dari komoditi buah-buahan yaitu jeruk. Jeruk sudah lama dibudidayakan di Indonesia dan di negara-negara tropis Asia lainnya secara alami ataupun dibudidayakan, dan jeruk juga telah memberikan keuntungan yang tinggi dalam menambah sumber pendapatan petani di Indonesia.

Skala usaha tani sangat menentukan besar-kecilnya modal yang dipakai, dan semakin besar skala usaha tani yang dimiliki maka semakin besa pula modal yang digunakan. Selain itu, macam komoditas tertentu dalam proses produksi komoditas pertanian juga menentukan besar kecilnya modal yang dipakai, misalnya usaha perkebunan kelapa sawit memerlukan biaya yang relatif besar dibandingkan dengan usaha perkebunan kopi yang pada sewa lahan yang sama. Lebih lanjut, tersedianya kredit juga sangat menentukan keberhasilan usaha tani, seperti yang dicontohkan pada usaha perkebunan kelapa sawit di mana usaha tersebut memerlukan modal yang besar, jika modal tersebut tidak disediakan oleh kredit bank, usaha tersebut tidak dapat berkembang (Ginting et al., 2016).

Jeruk memiliki prospek dan potensi pasar yang sangat baik di dalam maupun di luar negeri, sehingga komdoditas ini perlu dikembangkan dan ditingkatkan kualitas dan kuantitasnya secara berkelanjutan. Varietas jeruk yang diunggulkan di Indonesia antara lain jeruk besar (*Citrus maxima Merr*), jeruk keprok, dan jeruk siam (*Citrus nobilis var microcarpa*) (Agromedia, n.d). Berdasarkan data dan fakta tersebut, jeruk memiliki peluang dan potensi yang cukup besar untuk dikembangkan dengan harapan dapat memberikan keuntungan yang cukup besar untuk petani sehingga dapat mendorong petani lain dalam mengembangkan kualitas dan kuantitas jeruk di Indonesia. Selain tui, jeruk merupakan buah-buahan yang disukai oleh sebagian besar masyarakat di Indonesia, baik dikonsumsi secara langsung maupun sebagai bahan olahan untuk produk yang menggunakan bahan baku jeruk. Oleh karena itu, sebagai komoditas yang mempunyai nilai ekonomis tinggi, pengembangan usaha tani jeruk harus mendapatkan perhatian dan kontribusi nyata oleh pemerintah maupun petani agar dapat memberikan dampak yang positif terhadap perekonomian Indonesia baik di daerah muapun secara nasional (Nainggolan et al., 2013).

Pulau Sumatera selain dikenal sebagai penghasil sawit, karet, kopi dan hasil tambang juga memiliki komoditas hortikultura yang berpotensi untuk dikembangkan. Salah satu jenis komoditas tersebut adalah jeruk. Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu sentra pertanian dan merupakan salah satu penghasil tanaman hortikultura terbesar di luar Pulau Jawa. Sumatera Utara merupakan provinsi dengan produksi jeruk

siam terbesar di Indonesia dengan kontribusi sebesar 29.82%. Di Sumatera Utara, jeruk termasuk komoditas buah unggulan diantara komoditas lainnya yaitu pisang, salak, nenas, durian dan Mangga. Dalam kurun waktu lima tahun (2012-2016), produksi jeruk di Provinsi Sumatera Utara mengalami fluktuasi. Fluktuasi produksi jeruk di Sumatera Utara dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Produksi Buah-buahan di Provinsi Sumatera Utara Tahun 2012 – 2018

Komoditas	Total Produksi						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Jeruk	350.354	326.322	500.243	483.006	459.149	435.454	409.683
Pisang	363.061	342.297	298.910	139.541	137.886	150.691	118.648
Salak	350.011	244.446	354.087	192.585	118.619	162.622	194.455
Nenas	262.089	228.136	237.581	223.128	163.504	160.552	145.617
Durian	102.767	79.994	80.441	65.530	74.881	64.659	82.872
Mangga	35.470	34.548	31.378	32.173	21.499	24.692	26.433

Sumber: (BPS Provinsi Sumatera Utara, 2018)

Salah satu kabupaten di Sumatera Utara yang menghasilkan jeruk siam adalah Kabupaten Langkat yakni di Kecamatan Besitang yang saat ini memiliki potensi yang baik, di mana jeruk siam menunjukkan kecenderungan permintaan yang tinggi terhadap jeruk siam. Selain itu, Kecamatan Besitang juga memiliki kondisi geografis yang sangat mendukung untuk budidaya tanaman jeruk siam. Jeruk ini memiliki ciri khas yang tidak dimiliki jeruk keprok lainnya karena memiliki kulit yang tipis yaitu sekitar 2 mm, permukaan yang halus dan licin, mengkilap serta kulit menempel lebih lekat dengan dagingnya. Dasar buahnya berleher pendek dengan puncak berlekuk tangkai buahnya pendek dengan panjang sekitar 3 cm dan berdiameter 2,6 mm. Daging buahnya lunak dengan rasa manis dan harum. Bobot perbuah cukup berat dengan bobot berat perbuah sekitar 75.6 gram. Faktor lain yang memiliki pengaruh terhadap pendapatan petani adalah harga. Biasanya harga akan menjadi faktor penentu bersama dengan produksi terhadap besar kecilnya pendapatan petani. Harga Jeruk di Sumatera Utara pada tingkat petani dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2 Harga jeruk di Provinsi Sumatera Utara tahun 2015-2018

Harga Jeruk	Tahun			
	2015	2016	2017	2018
	Rp.7200	Rp.7.900	Rp.7.600	Rp.10.400

Sumber: BPS Sumatera Utara 2015-2018

Pada tingkat kecamatan, produksi jeruk siam juga tergolong cukup tinggi diantara buah lainnya. Berikut ini tabel produksi buah-buahan di kecamatan Besitang:

Tabel 3. Produksi buah-buahan di Kecamatan Besitang tahun 2012-2017

Komoditas	Total Produksi / tahun					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Jeruk Siam	6.305	7.168	6.897	6.586	7.012	7.156
Duku	3.542	667	2.029	3.383	2.645	2.623
Pepaya	12.965	10.965	7.391	7.570	8.842	7.327
Rambutan	4.600	4.215	3.783	3.882	2.504	3.234
Durian	1.767	894	1.441	1.430	1.881	1.654

Sumber: Balai Penyuluhan Pertanian Kecamatan Besitang 2017

Pada saat sekarang ini hampir seluruh petani di Kecamatan Besitang sudah beralih fungsi ke tanaman jeruk siam yang sebelumnya petani tersebut banyak yang membudidayakan taman kelapa sawit, tanaman karet dan juga tanaman palawija lainnya. Namun beberapa tahun belakangan ramai petani kelapa sawit mengalihfungsikan lahan perkebunannya menjadi tanaman jeruk siam. Jeruk siam dinilai memberikan keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan ketika petani melakukan budidaya kelapa sawit ditambah lagi jeruk siam memiliki harga jual yang relatif tinggi karena jeruk ini bukan saja dapat dikonsumsi langsung namun juga dapat menjadi bahan baku industri sehingga tidak heran jika permintaan jeruk ini akan tetap ada. Pasar untuk jeruk juga relatif mudah dijangkau seperti menjualnya langsung ke pasar, rumah makan, hotel, restoran dan tempat wisata. Jeruk siam sendiri juga memiliki produktifitas yang tinggi, perawatan yang tergolong mudah dan produksi tinggi dibandingkan kelapa sawit. dengan beralih fungsinya para petani diharapkan akan memberikan kontribusi yang positif bagi perekonomian petani jeruk siam sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan petani. Kendala yang dihadapi petani jeruk siam dalam memasarkan produk merupakan salah satu permasalahan serius yang dihadapi oleh para petani Indonesia. Permasalahan yang sering dihadapi pada pemasaran adalah panjangnya saluran pemasaran; semakin panjang saluran yang dilakukan maka akan berdampak pada tingginya biaya yang dikeluarkan untuk distribusi produksinya, ditambah lagi perhitungan keuntungan dari setiap saluran distribusi. Hanafiah dan Saefuddin (1986) menjelaskan bahwa panjang pendeknya saluran tata niaga tergantung pada beberapa faktor yaitu antara lain: 1) Jarak antara produsen dan konsumen; Makin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya makin panjang saluran yang ditempuh oleh produk (Hanafiah, 1986). Hal ini juga kemudian berpengaruh pada tingkatan harga yang diterima oleh petani selaku produsen, bahkan tidak jarang jika lembaga pemasaran tertentu lebih mendapatkan keuntungan atas produk tersebut dibandingkan produsen itu sendiri. Pendapatan adalah selisih antara penerimaan (TR) dan pengeluaran (TC), sedangkan penerimaan (TR) adalah perkalian antara produksi (Q) dengan Harga Jual. Harga jeruk siam sempat jatuh karena banyaknya pasokan jeruk siam dari beberapa daerah serta tidak adanya pengawasan dalam sistem pemasarannya. Tentu saja permasalahan ini merugikan para petani yang disebabkan karena kurangnya pengetahuan para petani mengenai informasi pasar yang berakibat pada rendahnya kemampuan tawar menawar petani atas produk. Berdasarkan permasalahan yang telah

diuraikan tersebut, maka perlu diadakanya penelitian mengenai saluran pemasaran untuk sampai kepada konsumen serta menghitung margin pemasaran pada tiap salurnya. Kemudian melakukan analisis faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan petani jeruk siam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus (*case study*), di mana penelitian ini dilakukan pada petani jeruk di Kecamatan Besitang, Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera Utara, dengan tujuan untuk menggali permasalahan, potensi, dan juga peluang yang dapat dilakukan pada kasus yang terjadi di daerah tersebut di mana keadaannya belum tentu sama dengan daerah lain dalam kurun waktu tertentu. Penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sampel jenuh, yakni mengambil keseluruhan responden yang berjumlah 46 orang sebagai sampel dengan proporsi 36 petani, 5 agen, dan 5 pedagang eceran. Untuk mengetahui pola saluran pemasaran dan margin pemasaran yang terjadi di Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat pada tingkat lembaga pemasaran, penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan pola pemasaran jeruk siam dari petani hingga ke pedagang eceran, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung margin pemasaran dari setiap lembaga pemasaran. Secara matematis formula umum margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut (Singarimbun, 2011).

$$M_p = P_r - P_f \quad (1)$$

Keterangan:

M_p : Margin pemasaran

P_r : Harga di tingkat konsumen

P_f : Harga di tingkat produsen

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan, diuji dengan Analisis Regresi Linear Berganda.

$$Y = \alpha_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \dots + \varepsilon \quad (2)$$

Keterangan :

Y: Pendapatan Petani Jeruk (Rp)

X_1 : Jumlah Produksi (Kg)

X_2 : Harga Jeruk (Rp)

X_3 : Modal (Rp)

X_4 : Sewa Lahan (Rp)

X_5 : Upah Tenaga Kerja (Rp)

α : intersep

$\beta_1 - \beta_5$: besaran parameter yang akan diduga

ε : *disturbance term*

Untuk menguji pengaruh secara serempak, maka digunakan uji F, yakni:

$$F_{hit} = \frac{r^2/k}{(1-r)/(n-k-1)} \quad (3)$$

Keterangan:

r^2 : Koefisien determinasi

n: Jumlah sampel

k: Derajat bebas pembilang

n-k-1: Derajat bebas penyebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran Jeruk Siam

Saluran pemasaran bertugas untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Ia mengatasi tiga macam kesenjangan yang penting: yakni waktu, ruang dan pemilikan, yang menjauhkan barang dan jasa dari konsumen pemakai. Para anggota saluran pemasaran itu melakukan sejumlah tugas penting yaitu: informasi, promosi, pemesanan, negosiasi, pembiayaan, pengambilan resiko posesi fisik, pembayaran, dan kepemilikan. Efisiensi pemasaran merupakan sistem pemasaran yang efisien apabila memenuhi syarat mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen ke konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada pihak yang terlibat dalam kegiatan tersebut (Anita et al., 2012). Apabila semakin besar margin pemasaran akan menyebabkan harga yang diterima petani panjang tataniaga (semakin banyak lembaga yang terlibat) maka semakin besar produsen semakin kecil dan semakin mengindikasikan sebagai sistem pemasaran yang tidak efisien (Januwiata et al., 2014). Efisiensi pemasaran dapat diperbaiki dengan cara meningkatkan output pemasaran ataupun dengan mengurangi biaya pemasaran yang dilakukan. Jadi efisiensi pemasaran dapat dilakukan dengan melihat pada perbandingan antara output pemasaran dan biaya pemasaran yang dilakukan (Mandala et al., 2016). Pemilihan pola saluran pemasaran dalam memasarkan produk sangat penting karena akan menentukan pendapatan yang diterima oleh petani (Amin et al., 2016). Proses pemasaran jeruk Siam di Kecamatan Besitang sampai ke konsumen akhir melibatkan beberapa lembaga pemasaran, yaitu orang atau badan yang terlibat di dalam proses pemasaran jeruk Siam tersebut. Alasan Petani yang menjual ke pedagang pengumpul desa karena pertalian kekeluargaan dan cepat memperoleh uang kontan. Sedangkan bagi yang menjual langsung ke pedagang pengecer, juga memiliki alasan tersendiri yaitu sebagai langganan dan harganya lebih tinggi (Drakel, 2010). Adapun jumlah petani berdasarkan saluran pemasaran yang digunakan dalam mendistribusikan jeruk siam adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Jumlah petani pada tiap saluran pemasaran

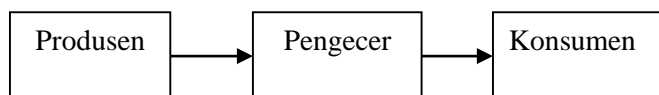
No	Saluran Pemasaran	Jumlah Petani	Persentase (%)
1	Saluran I	2	6
2	Saluran II	34	94
Jumlah		36	100

Sumber: data diolah peneliti (2020)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa hanya 2 petani saja yang menggunakan saluran I (one level channel) yakni dari petani menjual kepada pedagang eceran kemudian ke konsumen. Sedangkan untuk petani yang menggunakan saluran II (two level channel) adalah sebanyak 34 petani (94%) yakni petani menjual kepada agen lalu agen menjual kepada pedagang eceran kemudian sampai ke konsumen akhir. Penjelasan lengkap masing-masing saluran sebagai berikut:

Tipe Saluran I (Pemasaran tingkat satu (one level channel))

Diketahui bahwa sebanyak 2 petani responden menjual jeruk kepada pedagang eceran. Pada saluran pemasaran I ini pedagang pengecer membeli jeruk Siam kepada pihak petani, yang kemudian pedagang pengecer menjualnya atau memasarkannya di pasar tradisonal sekitar Binjai, Stabat dan Medan dengan kisaran harga Rp.8.000 – Rp.9.000. Lalu pedagang pengecer menjualnya kepada konsumen akhir. Konsumen akhir yang dimaksud adalah konsumen yang tidak menjual kembali jeruk Siam tersebut dan hanya mengkonsumsinya saja. Dimana pedagang pengecer tersebut menjualnya kepada konsumen akhir dengan harga Rp. 12.000/kg – Rp. 13.000/kg. Pada saluran ini terdapat hanya petani responden saja yang memasarkan kepada pengecer.

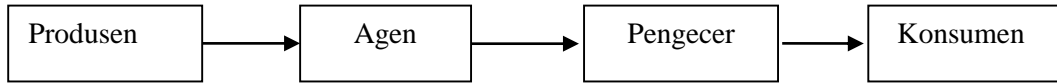


Gambar. 1 Saluran pemasaran tingkat satu (One level channel)

Tipe Saluran II (Pemasaran Tingkat Dua (Two Level Channel))

Dari tabel terlihat bahwa sebanyak 34 petani responden menjual jeruknya kepada agen (pengumpul). Pedagang pengumpul yang membeli hasil panen petani dengan sistem menjemput Jeruk Siam tersebut dari lahan petani yang telah siap memanen jeruk siam. Kemudian pedagang pengumpul akan menjual Jeruk Siam ke pedagang pengecer. Dimana pedagang pengumpul yang mendatangi pedagang pengecer. Dan pedagang pengecer menjual Jeruk Siam kepada konsumen akhir melalui pusat perdagangan yang ada di pasar sekitar kota Stabat, Binjai dan Medan. Pada saluran pemasaran II ini petani menjual produksinya kepada pedagang pengumpul dengan harga Rp. 3.000/kg – Rp. 4.000/kg. Harga ini sudah di tetapkan oleh pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul mampu menampung semua hasil panen petani dengan jumlah yang sangat besar. Biasanya pedagang pengumpul membeli hasil panen petani setiap hari atau 5 kali dalam seminggu tergantung hasil panen dari para petani. Pada saluran ini pedagang pengumpul

menjual hasil panen ke pedagang pengecer dengan harga Rp. 8.500/kg – Rp. 9.000/kg Dan pedagang pengecer menjual ke konsumen dengan harga Rp. 12.000/kg.



Gambar. 2 Saluran pemasaran pemasaran tingkat dua (*two level channel*)

Margin Pemasaran Jeruk Siam

Margin pemasaran atau share margin dari jeruk Siam adalah perbedaan dari harga di tingkat produsen atau petani dengan harga di tingkat eceran. Atau Petani Konsumen Akhir Pedagang pengecer Pedagang pengumpul perbandingan antara harga jual petani dengan harga beli konsumen. Hal ini dapat didefinisikan sebagai berikut: a. Perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang di dapat oleh produsen atau petani. b. Sebagai harga atau biaya dari seluruh jasa jasa tataniaga yang dilakukan oleh masing masing lembaga tataniaga. Biaya pemasaran atau keseluruhan biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran berlangsung biaya pemasaran sendiri terdiri dari biaya packing, transportasi, dan biaya tenaga kerja.

Tabel 5. Tabel Margin Pemasaran

Lembaga Pemasaran	Biaya dan harga (Rp/kg)	Margin (Rp)	Distribusi Margin
Petani			
Harga Jual	Rp 3.800		
Agen		Rp.5.100	62,19%
Harga Beli	Rp 3.800		
Harga Jual	Rp 8.900		
Biaya Transport	Rp. 1.500		
Upah TK	Rp. 500		
Keuntungan	Rp. 3.100		
Pedagang Eceran		Rp. 3.100	37,80%
Harga Beli	Rp. 8.900		
Harga Jual	Rp. 12.000		
Upah TK	Rp. 200		
Biaya Sewa Kios	Rp. 500		
Keuntungan	Rp. 2.400		
Total Margin		Rp. 8.200	100%

Sumber: data diolah peneliti (2020)

Dari Tabel diatas dapat dilihat bahwa harga di tingkat petani adalah sebesar RP.3.800 sedangkan harga di konsumen akhir sebesar Rp.12.000 ini menunjukkan adanya margin harga sebesar Rp.8.200 di tingkat petani. Kemudian dapat kita lihat pula dengan harga jual sebesar Rp.8.900 dengan margin Rp. 5.100 dari petani dikurangi biaya maka agen mendapatkan keuntungan sebesar Rp.3.100, terakhir pedagang eceran menjual dengan harga sebesar Rp.12.000, setelah dikurangi biaya maka di dapat keuntungan

sebesar Rp. 2.400. Dengan demikian lembaga pemasaran yang mendapat keuntungan terbesar adalah agen dengan distribusi margin sebesar 62,19 %.

Tabel 6. Rataan Margin Pemasaran masing-masing kelembagaan

Kelembagaan Pemasaran	Harga Jual (Rp/kg)	Margin Pemasaran (Rp/kg)
Petani	Rp. 3.800	-
Agen	Rp. 8.900	Rp. 5.100
Pedagang Eceran	Rp. 12.000	Rp. 3.100

Sumber: data diolah peneliti (2020)

Berdasarkan tabel 6 dapat dilihat bahwa margin antara petani dengan agen adalah sebesar Rp.5.100 dan margin antara agen dengan pedagang eceran adalah Rp. 3.100. Margin terbesar terdapat antara petani dengan agen, hal itu terjadi karena besarnya biaya yang dikeluarkan oleh agen saat mengambil jeruk dari petani.

Analisis Regresi Berganda Secara Simultan (Uji F)

Pengujian regresi pada penelitian ini ditunjukkan pada tabel 7 di bawah ini. Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan dapat dilihat nilai sig 0,000 < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa Ho ditolak yang berarti produksi, sewa lahan, upah tenaga kerja, harga dan modal secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan petani jeruk di Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat.

Tabel 7. Hasil analisis regresi linear berganda

Var	Koefisien	t-hitung	Sig.
(Constant)	-	-	,000
	23992970,339	16,141	,000
Produksi	3773,860	27,259	,000
Harga	6433,029	16,546	,000
Modal	-1,086	15,800	,000
SewaLahan	,159	,800	,430
Upah	,007	,057	,955
Adjusted R ²			,991
F hitung			683,499
F Sig.			,000 ^b

Sumber: data diolah peneliti (2020)

Berdasarkan tabel 7 maka diperoleh persamaan sebagai berikut: $Y = (-23992970,339) + 3773,860P + 6433,029H - 1,086M + 0,159SL + 0,007U$.

Analisis Regresi Berganda Parsial (Uji t)

Dari tabel 7 kita dapat melihat pengaruh variabel produksi, sewa lahan, harga, modal dan upah secara parsial terhadap pendapatan yang dapat dijelaskan berikut ini:

Pengaruh Produksi terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 7. Produksi memiliki nilai koefisien sebesar 3773,860 dan nilai sig $0,00 < 0,05$ berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara produksi dengan pendapatan petani jeruk siam di Kecamatan Besitang. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Anak Agung dan Ketut Sutrisna (2017) yang menyatakan bahwa secara parsial produksi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan (Alitawan & Sutrisna, 2017).

Pengaruh Harga terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 7. Harga memiliki nilai koefisien sebesar 6433,029 dan nilai sig $0,00 < 0,05$ yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara harga dengan pendapatan.

Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 7. Modal memiliki nilai koefisien sebesar 6.433,029 dan nilai sig $0,00 < 0,05$ yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan negatif antara modal dengan pendapatan. Biaya memang hal yang begitu penting dalam melaksanakan usahatani sehingga keberadaannya sangat diperlukan. Biaya atau modal usaha yang dikeluarkan oleh petani jeruk Siam di Kecamatan Besitang adalah biaya sendiri yang dikumpulkan dari pendapatan produksi periode sebelumnya.

Pengaruh Sewa Lahan Terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 7. Sewa Lahan memiliki nilai koefisien sebesar 0,159 dan nilai sig $0,430 > 0,05$ yang berarti secara parsial tidak terdapat pengaruh antara sewa lahan dengan pendapatan petani. Hal ini dikarenakan biaya sewa lahan sudah termasuk didalam modal, dimana modal merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Murtiningrum dan Silamat yang menyatakan luas lahan mempunyai pengaruh yang nyata terhadap pendapatan petani karena ketika luas lahan bertambah maka pendapatan petani akan meningkat. Hal ini berarti bahwa besar kecilnya luas lahan yang dimiliki petani berpengaruh terhadap tingkat pendapatan petani (Murtiningrum & Silamat, 2019)

Pengaruh Upah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 7. Upah Tenaga Kerja memiliki nilai koefisien sebesar 0,007 dan nilai sig $0,955 > 0,05$ yang berarti tidak terdapat pengaruh secara parsial antara upah tenaga kerja terhadap pendapatan. Hal ini juga terjadi

dikarenakan upah tenaga kerja sudah termasuk didalam modal usahatani jeruk siam sehingga tidak berpengaruh langsung terhadap pendapatan petani. Tenaga kerja adalah energi yang dikeluarkan pada suatu kegiatan untuk menghasilkan suatu produk (Luntungan, 2012)

Koefisien Determinansi

Berdasarkan output tabel 7, diketahui nilai R Square 0,991, hal ini mengandung arti bahwa pengaruh Variabel produksi, sewa lahan, harga, modal dan upah tenaga kerja dapat dapat menjelaskan variabel penelitian sebesar 99,1% ,dan sisanya dapat dijelaskan oleh variabel lainya di luar model.

KESIMPULAN

Hanya terdapat dua saluran pemasaran yakni saluran tingkat satu (one level channel) dan saluran tingkat dua (two level channel) dengan margin sebesar 62,19% antara petani dan agen sedangkan 27,81% antara agen dengan pedagang eceran. Berdasarkan output produksi, harga, modal, sewa lahan dan upah tenaga kerja, secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan serta petani jeruk Siam di Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat. Secara parsial Produksi, harga, dan modal berpengaruh terhadap pendapatan sedangkan sewa lahan dan upah tenaga kerja tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agromedia. (n.d.). *Bertanam Jeruk di Dalam Pot dan di Kebun*. Agromedia Pustaka.
- Alitawan, A. A. I., & Sutrisna, K. (2017). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Jeruk pada Desa Gunung Bau Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli*. 6(5), 31.
- Amin, M. M., Harisudin, M., & Setyowati. (2016). *Analisis Margin Pemasaran Temulawak di Kabupaten Wonogiri*. Vol. 4 No. 3, 550–559.
- Anita, Muaini, A., & Suyatno, A. (2012). *Analisis Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam di Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas*. Vol. 1 No. 1, 22–31.
- Drakel, A. (2010). *Kajian Margin Pemasaran Kopra di Kecamatan Oba di Kota Tidore Kepulauan*. Vol. 3 Edisi 1.
- Ginting, J., Sibuea, M. B., & Rahmanta. (2016). *Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Kelapa Sawit di Kecamatan Leuser Kabupaten Aceh Tenggara*. Vol. 4 No. 1.
- Hanafiah, S. (1986). *Tataniaga Hasil Perikanan* (3rd ed.). UI Press.
- Januwiata, I. K., Dunia, I. K., & Indrayani, L. (2014). *Analisis Saluran Pemasaran Usaha Tani Jeruk di Desa Kerta Kecamatan Payangan Kabupaten Gianyar Tahun*. Vol. 4 No. 1.

- Luntungan, A. Y. (2012). *Analisis Tingkat Pendapatan Usatani Tomat Apel di Kecamatan Tompaso Kabupaten Minahasa. Vol . 7 No. 3.*
- Mandala, P., Maharani, E., & Muwardi, D. (2016). *Analisis Pemasaran Jeruk Siam di Desa Limau Manis Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar. Vol. 3 No. 2.*
- Murtiningrum, F., & Silamat, E. (2019). *Analisis Usahatani dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usahatani Jeruk Gerga di Desa Rimbo Pengadang Kecamatan Rimbo Pengadang Kabupaten Lebong. Vol. 17 no. 1.* <https://doi.org/10.32663>
- Nainggolan, I., Tarigan, K., & Salmiah. (2013). *Analisis Usahatani Jeruk dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Petani.*
- Singarimbun, M. (2011). *Metode Penelitian Survei.* LP3S