

BAB IV

GAMBARAN UMUM WILAYAH PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Kecamatan Rokan IV Koto

Kecamatan Rokan IV Koto merupakan salah satu kecamatan dari kabupaten Rokan Hulu. Jarak Kecamatan dari ibu kota kabupaten 57 km², sedangkan jarak dari ibu kota provinsi 179 km². Sarana dan prasarana transportasi sudah cukup baik dalam menghubungkan antara kecamatan dengan wilayah di sekitarnya, namun masih terdapat sarana dan prasarana transportasi yang rusak menuju Desa Cipang Raya yang terdiri dari Desa Cipang Kiri Hilir, Cipang Kiri Hulu, Cipang Kanan dan Tibawan. Kondisi ini sangat mempengaruhi dalam proses pertumbuhan ekonomi desa, salah satunya dibidang pertanian, dimana akses petani untuk mendistribusikan hasil panen akan lebih sulit. Meningkatkan perkembangan kegiatan sosial dan ekonomi di suatu wilayah merupakan hal yang sangat penting, mengingat suatu wilayah tidak akan berkembang bila tidak didukung dengan sistem sarana dan prasarana yang memadai.

Kecamatan Rokan IV Koto memiliki luas wilayah sebesar 1.010,13 km² atau 13,32 persen dari 7.588,13 km² luas wilayah Kabupaten Rokan Hulu. Pemanfaatan lahan ada pada Tabel 4.1. Kecamatan ini merupakan kecamatan terluas kedua di Kabupaten Rokan Hulu yang terdiri dari 16 kecamatan, 6 Kelurahan dan 139 Desa. Secara geografis wilayah Kecamatan Rokan IV Koto berbatasan bagian Utara dengan Kec. Rambah dan Kec. Rambah Samo, Bagian Timur dengan Kec. Ujung Batu dan Kec. Pendalian IV Koto, bagian Selatan dengan Kab. Lima Puluh Kota Provinsi Sumatera Barat dan bagian Barat dengan Kab. Pasaman Provinsi Sumatera Barat.

Kecamatan Rokan IV Koto mempunyai keadaan topografi yang cukup bervariasi, mulai dari daratan tinggi hingga daratan yang relatif rendah. Ketinggian wilayah di Kecamatan Rokan IV Koto diklasifikasikan ke dalam tiga kelas ketinggian, yaitu :

- a) Ketinggian antara 10-100 mdpl tersebar di Desa Rokan, Rokan Timur, Rokan Koto Ruang, Tibawan, Sikebau Jaya, Lubuk Bendahara Timur dan Pemandang.

- b) Ketinggian antara 100-200 mdpl tersebar di Desa Cipang Kiri Hilir, Cipang Kiri Hulu, Cipang Kanan, Lubuk Bendahara, Lubuk Betung dan Alahan.
- c) Ketinggian lebih 1000 mdpl tersebar di Desa Tanjung Medan.

Tingkat curah hujan di Kecamatan Rokan IV Koto berkisar antara 120-1805 mm per tahun dimana jumlah bulan hujan pertahunnya adalah empat bulan dengan suhu udara maksimum 28-33°C. Jenis tanah sebagian besar yang berada pada topografi datar adalah jenis litosol dan aluvial sedangkan pada topografi bergelombang atau berbukit dengan jenis tanah ultisol.

Tabel 4.1 Pemanfaatan Lahan di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2019

Pemanfaatan Lahan	Luas Lahan (Ha)
Tanah Sawah	503,15
a) Irigasi teknis	237
b) Irigasi setengah teknis	33
c) Irigasi sederhana	40
d) Sawah tadah hujan	33
Tanah Kering	2.294,7
a) Pekarangan	560,2
b) Tegal	426
c) Ladang	1.939
d) Ladang pangan	344
Tanah Basah	110,5
a) Tambak	0,5
b) Rawa	125
Tanah Hutan	13.449,5
a) Hutan lebat	13.796
b) Hutan belukar	4.710,5
c) Hutan sejenis	30
d) Hutan rawa	100
e) Hutan lindung	4.486
f) Hutan produksi	9.236
g) Hutan suaka alam	4
h) Hutan wisata	3
Tanah Perkebunan	10.525
a) Perkebunan swasta	3.500
b) Perkebunan masyarakat	26.690,75
Tanah Keperluan Umum	278.226
a) Taman rekreasi	46
b) Lahan OIRA	21.404
c) Tanah lain-lain	1.646.165

Sumber: Data Kependudukan Kecamatan Rokan IV Koto 2019

Berdasarkan angka sementara hasil pencacahan sensus pertanian Kabupaten Rokan Hulu 2013, jumlah rumah tangga usaha pertanian di Kabupaten Rokan Hulu sebanyak 68.073 rumah tangga. Dibandingkan dengan kecamatan se-Rokan Hulu jumlah rumah tangga usaha pertanian Kecamatan Rokan IV Koto menempati posisi ke-7 yakni sekitar 6,73 persen. Kecamatan Tambusai Utara, Tambusai, Rambah Hilir, Kunto Darussalam, Rambah Samo, dan Rambah merupakan enam kecamatan dengan urutan teratas yang mempunyai jumlah rumah tangga usaha pertanian terbanyak, yaitu masing-masing 10.372 rumah tangga, 7.147 rumah tangga, 6.411 rumah tangga, 6.158 rumah tangga, 5.301 rumah tangga dan 4.699 rumah tangga. Lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut :

Tabel 4.2 Usaha Pertanian Berdasarkan Hasil Sensus Pertanian 2013
Menurut Kecamatan dan Cakupan Usaha (dalam Ribu)

No	Kecamatan	Rumah Tangga Pertanian
1	Tambusai utara	10.372
2	Tambusai	7.147
3	Rambah Hilir	6.411
4	Kunto Darussalam	6.411
5	Rambah Samo	5.301
6	Rambah	4.699
7	Rokan IV Koto	4.586
8	Tandun	3.588
9	Bangun purba	3.415
10	Ujung Batu	3.015
11	Bonai Darussalam	2.865
12	Kepenuhan	2.580
13	Pendalian Rokan IV Koto	2.257
14	Pagaran Tapah	2.160
15	Kabun	2.007
16	Kepenuhan Hulu	1.512

Sumber: BPS Kabupaten Rokan Hulu 2021

4.1.1. Kependudukan

A. Kependudukan Berdasarkan Jenis Kelamin

Jumlah penduduk Kecamatan Rokan IV Koto sebanyak 23.192 jiwa, yang terdiri dari 11.828 jiwa laki-laki, 11.364 jiwa perempuan dan 6.841 kepala keluarga, dapat dilihat pada Tabel 4.3 berikut :

Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Kecamatan Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu Tahun 2021

No	Desa/Kelurahan	Jumlah (Jiwa)		Total (Jiwa)	Persentase (%)
		Perempuan	Laki-laki		
1	Tanjung Medan	501	530	1.031	4,45
2	Pemandang	515	546	1.061	4,58
3	Cipang Kiri Hilir	946	996	1.942	8,37
4	Cipang Kiri Hulu	999	1.010	2.009	8,66
5	Cipang Kanan	657	712	1.369	5,90
6	Tibawan	336	320	656	2,83
7	Alahan	514	516	1.030	4,44
8	Rokan Koto Ruang	1.297	1.409	2.706	11,66
9	Rokan	963	957	1.920	8,28
10	Rokan Timur	671	716	1.387	5,97
11	Lubuk Bendahara	1.259	1.256	2.515	10,84
12	Lubuk Bendahara Timur	953	1.031	1.984	8,56
13	Lubuk Betung	761	787	1.548	6,68
14	Sekebau Jaya	992	1.042	2.034	8,78
Jumlah Keseluruhan		11.364	11.828	23.192	100

Sumber: Ditjen Dukcapil Kemendagri 2021

B. Kependudukan Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan di Kecamatan Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu beragam mulai dari yang lulus SD/MI, SLTP/MTS, SLTA/MA, Diploma, S1 dan S2. Ada pada Tabel 4.4 sebagai berikut :

Tabel 4.4 Penduduk Kecamatan Rokan IV Koto Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2021

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak/Belum Sekolah	6.761	29,15
2	Belum Tamat SD	3.118	13,44
3	Tamat SD	6.476	27,92
4	SLTP/MTS	3.146	13,56
5	SLTA/MA	2.838	12,23
6	D1/D2	163	0,70
7	D3	143	0,61
8	S1	526	2,3
9	S2	21	0,09
Jumlah		23.192	100

Sumber: Ditjen Dukcapil Kemendagri 2021

Berdasarkan Tabel 4.4 dapat dilihat tingkat pendidikan di Kecamatan Rokan IV Koto 29,15 persen tidak atau belum sekolah dengan jumlah 6.761 orang dan

untuk tingkat pendidikan paling sedikit terdapat pada lulusan S2 dengan persentase 0,09 persen yang berjumlah 21 orang dari jumlah penduduk 23.192 orang.

C. Kependudukan Berdasarkan Status Pekerjaan

Status Pekerjaan pada masyarakat dapat mempengaruhi perekonomian di wilayah tersebut dikarenakan status pekerjaan salah satu faktor yang menentukan tingkatan hidup masyarakat. Berdasarkan data yang diperoleh dari Ditjen Dukcapil Kemendagri jumlah penduduk Kecamatan Rokan IV Koto menurut status pekerjaan dapat dilihat pada Tabel 4.5 :

Tabel 4.5 Penduduk Kecamatan Rokan IV Koto Berdasarkan Status Pekerjaan Tahun 2021

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak/Belum bekerja	7.419	31,98
2	Aparatur Pejabat Negara	409	1,76
3	Tenaga Pengajar	193	0,83
4	Wiraswasta	2.600	11,21
5	Pertanian dan Peternakan	5.332	23,00
6	Nelayan	4	0,02
7	Agama/Keperjayaan	2	0,008
8	Pelajar/Mahasiswa	3.107	13,40
9	Tenaga Kesehatan	30	0,13
10	Pensiunan	32	0,14
11	Pekerjaan Lainnya	4.014	17,30
Jumlah		23.192	100

Sumber: Ditjen Dukcapil Kemendagri 2021

Tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk Kecamatan Rokan IV Koto bekerja disektor pertanian dan peternakan dengan persentase 23 persen dengan jumlah 5.332 orang.

D. Kependudukan Berdasarkan Keagamaan

Berdasarkan data yang diperoleh dari Ditjen Dukcapil Kemendagri jumlah penduduk Kecamatan Rokan IV Koto menurut keagamaan dapat dilihat pada Tabel 4.6 sebagai berikut :

Tabel 4.6 Penduduk Kecamatan Rokan IV Koto Berdasarkan Keagamaan Tahun 2021

No	Agama	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Islam	22.576	97,40
2	Kristen	553	2,30
3	Khatolik	63	0,30
4	Hindu	-	-
5	Budha	-	-
Jumlah		23.192	100

Sumber: Ditjen Dukcapil Kemendagri 2021

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwasannya mayoritas penduduk di Kecamatan Rokan IV Koto menganut agama islam dengan jumlah 22.576 orang dengan persentase 97,40 persen selebihnya menganut agama kristen dan khatolik.

4.1.2. Sarana dan Prasarana di Kecamatan Rokan IV Koto

Sarana dan prasarana pada masyarakat dapat mempengaruhi sosial dan ekonomi di suatu wilayah dikarenakan sarana dan prasarana salah satu faktor dalam menentukan pola pikir dan pengembangan masyarakat tersebut. Berdasarkan data yang diperoleh dari Ditjen Dukcapil Kemendagri jumlah sarana dan prasarana di Kecamatan Rokan IV Koto dapat dilihat pada Tabel 4.7 :

Tabel 4.7 Sekolah di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

No	Sekolah	Jumlah
1	PAUD/TK	14
2	SD/MI	29
3	SLTP/MTS	11
4	SLTA/MA	5

Sumber: Data Referensi Kemdikbud 2021

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Keragaan Responden

5.1.1. Karakteristik Petani Responden

Petani responden pada penelitian ini merupakan petani yang melakukan usahatani serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto. Pemilihan petani responden didasarkan pada petani yang telah melakukan usahatani dan pemasaran serai wangi antara bulan Januari-Juli 2021. Responden petani berjumlah 44 orang dimana penentuan responden dilakukan secara sengaja (*puposive*) dengan bantuan informasi dari Kepala Desa dan sesama petani serai wangi. Beberapa karakteristik penting yang dianggap akan mempengaruhi pelaksanaan usahatani dan pemasaran serai wangi diantaranya; umur, tingkat pendidikan, status kepemilikan lahan, sumber modal, pengalaman dalam membudidayakan tanaman serai wangi yang dilihat dari segi waktu dan luas lahan. Tabel 5.1 data mengenai identitas petani responden.

Petani responden pada penelitian ini memiliki usia antara 27-70 tahun. Persentase usia petani tertinggi berapa pada rentang usia 31-50 tahun (61,3 persen) sedangkan petani rentang usia 51 tahun keatas sebesar 22,8 persen dan sisanya 15,9 persen berusia kurang dari usia 30 tahun. Kondisi ini memberikan gambaran bahwa mayoritas petani masih berada dalam usia produktif, namun di sisi lain cukup banyak petani responden yang akan memasuki usia tua. Kondisi ini tentunya akan berpengaruh pada kesehatan dan kinerja petani.

Pola pikir petani serta respon terhadap teknologi dan inovasi diasumsikan memiliki keterkaitan dengan tingkat pendidikan. Petani dengan tingkat pendidikan yang tinggi diasumsi akan lebih mudah menerima dan mengaplikasikan suatu ilmu yang baru. Tingkat pendidikan petani responden di Kecamatan Rokan IV Koto cukup baik dan merata. Petani responden dengan tingkat pendidikan tamat SMA sebesar 31,8 persen dan 27,2 persen yang menamatkan pendidikan sekolah dasar, sedangkan tingkat pendidikan dengan presentase paling rendah di tamatan perguruan tinggi dengan persentase 4,5 persen. Tingkat pendidikan memengaruhi

cara usahatani yang dilakukan petani responden yang berada di lokasi penelitian. Petani responden dengan tingkat pendidikan lebih baik cenderung menerapkan teknik budidaya serai wangi yang diberikan melalui penyuluhan atau sekolah lapang, sedangkan sebaliknya banyak petani yang melakukan usahatani serai wangi berdasarkan pengalaman dalam berbudidaya.

Faktor pengalaman tidak dapat dipungkiri dapat mempengaruhi keterampilan seorang petani dalam meraih keberhasilan dalam bertani serai wangi. Pengalaman petani dalam usahatani serai wangi tergolong baru Tabel 5.1 menunjukkan bahwa mayoritas petani yang menggeluti usahatani memiliki pengalaman sekitar 1-2 tahun dengan persentase 54,5 persen.

Luas penggunaan lahan usahatani serai wangi yang dimiliki petani responden 0,5-5 Ha. Persentase tertinggi yang ditanami serai wangi dengan luas lahan 1,5-2 Ha yaitu sebesar 61,3 persen, sedangkan persentase terendah 3,5-5 Ha sebesar 4,6 persen. Karakteristik luas lahan yang dimiliki petani responden terdapat pada Tabel 5.1.

Total keseluruhan dari petani responden 34,1 persen menjadikan serai wangi sebagai komoditi utamanya dan 65,9 persen menjadikan komoditi serai wangi sebagai tanaman sampingan, dimana komoditi utama yang ditanami antara lain kelapa sawit, padi, dan karet.

Tabel 5.1. Karakteristik Petani Responden Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

No	Karakteristik	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Umur		
	≤ 30 Tahun	7	15,9
	31-50 Tahun	27	61,3
	≥ 51 Tahun	10	22,8
2	Tingkat Pendidikan		
	Tidak Sekolah	4	9,1
	Tidak Tamat SD	3	6,8
	Tamat SD	12	27,2
	Tamat SMP	9	20,5
	Tamat SMA	14	31,8
	Perguruan Tinggi	2	4,5
3	Pengalaman Bertani		
	1-2 tahun	24	54,5
	3-4 tahun	20	45,5
4	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	40	90,9
	Perempuan	4	9,1
5	Luas Lahan Garapan		
	0,5-1 Ha	11	25
	1,5-2 Ha	27	61,3
	2,5-3 Ha	4	9,1
	3,5-4 Ha	1	2,3
	4,5-5 Ha	1	2,3
6	Serai Wangi Sebagai Komoditi Utama		
	Ya	15	34,1
	Tidak	29	65,9

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

5.1.2. Karakteristik Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran yang dijadikan sebagai responden adalah pedagang pengumpul desa, pedagang kecamatan, agen, dan pedagang besar dijelaskan pada Tabel 5.2 dalam bentuk tabulasi. Berdasarkan penelitian pada Tabel 5.2 diperoleh enam pedagang responden yang terdiri dari dua pedagang pengumpul desa dan juga selaku pedagang pengecer, satu pengumpul kecamatan di Desa Cipang Raya, dua agen diluar provinsi Riau beserta pedagang besar.

Tabel 5.2. Responden Pelaku Pemasaran dan Jenis Lembaga Tahun 2021

No	Jenis Lembaga Pemasaran	Jumlah (Orang)
1	Pedagang Pengumpul Desa	2
2	Pedagang Pengumpul Kecamatan	1
3	Agen	2
4	Pedagang Besar	1

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Beberapa hal yang diperhatikan dalam melihat karakteristik responden pemasaran diantaranya; umur, tingkat pendidikan, jenis kelamin dan pengalaman berdagang minyak serai wangi yang dapat dilihat pada Tabel 5.3.

Tabel 5.3. Karakteristik Responden Pemasaran Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

No	Karakteristik	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Umur		
	≤ 40 Tahun	2	33
	41-60 Tahun	3	50
	≥ 61 Tahun	1	17
2	Tingkat Pendidikan		
	Tidak Sekolah	1	17
	Tamat SMA	3	50
	Perguruan Tinggi	2	33
3	Pengalaman Berdagang		
	1-2 tahun	3	50
	3-4 tahun	3	50
4	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	6	100
	Perempuan	0	0

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Umur termuda responden pemasaran adalah 36 tahun dan umur tertua adalah 70 tahun. Seluruh responden pemasaran berjenis kelamin laki-laki. 33 persen berumur ≤ 40 Tahun, 17 persen berumur ≥ 61 Tahun dan 50 persen dengan umur 41-60 tahun.

Karakteristik responden pemasaran juga dilihat dari tingkat pendidikan. Sebaran tingkat pendidikan yang pernah ditempuh dengan mayoritas sebesar (50 persen) telah menempuh pendidikan SMA, 1 orang (17 persen) tidak menempuh pendidikan, dan dua orang lainnya (33 persen) telah menempuh pendidikan Perguruan Tinggi.

Persentase pengalaman berdagang serai wangi terbesar berada pada pengalaman antara 1-2 tahun yaitu sebanyak tiga pedagang atau sebesar 50 persen dan tiga pedagang dengan pengalaman 3-4 tahun sebesar 50 persen. Pengalaman berdagang serai wangi yang dimiliki oleh setiap pedagang responden erat kaitannya dengan mental dan pola pikir manajerial usaha yang pedagang lakukan ketika menghadapi peluang dan risiko dalam menjalankan usahanya.

5.1.3. Gambaran Umum Usahatani Serai Wangi

Berdasarkan hasil wawancara dengan petani terdapat beberapa hal yang dapat dijadikan informasi yang berhubungan dengan usahatani serai wangi yang dijalankan. Desa Cipang Raya merupakan desa yang ada di Kecamatan Rokan IV Koto yang kontinyu membudidayakan serai wangi sejak tahun 2017 terlihat dari harga jual minyak serai wangi yang diperoleh petani terdapat pada Tabel 5.4.

Tabel 5.4. Harga diperoleh Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

No	Tahun	Harga (Rp)
1	2017	250.000
2	2018	250.000
3	2019	100.000-110.000
4	2020	100.000-110.000
5	2021	160.000-162.000
6	2022	150.000

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Tabel 5.4 menjelaskan pada tahun 2017 merupakan harga tertinggi yang diperoleh petani yaitu sebesar Rp. 250.000,- per kilogram minyak serai wangi dan pada tahun 2019-2020 petani mendapatkan harga yang rendah yaitu Rp. 100.000-Rp. 110.000,- per kilogram. Petani juga melakukan budidaya karet, kelapa sawit dan padi untuk meminimalisir harga minyak serai wangi yang fluktuatif. Mansyur *et al.*, (2015), menyatakan bahwa harga minyak serai wangi sangat stabil pada tahun 2014 yaitu Rp 145.000-Rp 160.000 per kilogram. Tinggi rendahnya harga minyak serai wangi dipengaruhi oleh nilai tukar mata uang, jika mata uang rupiah rendah maka harga mahal.

Kegiatan budidaya serai wangi meliputi beberapa tahap diantaranya; bahan tanaman, persiapan lahan, penanaman, pemeliharaan, pemupukan, panen dan

pasca panen, dan penyulingan. Faktor produksi yang digunakan diantaranya; bibit, pupuk, herbisida, sarana produksi pertanian, dan tenaga kerja. Biaya terbesar yang harus dikeluarkan dalam usahatani serai wangi, yaitu pada tahun pertama diantaranya untuk pembukaan lahan, pengolahan tanah, pembelian bibit dan upah pemeliharaan (penyiangan, pembumbunan dan pemupukan). Pada tahun kedua dan seterusnya, diperlukan biaya panen serta pemeliharaan (Ermianti, Pribadi dan Wahyudi, 2015). Berikut adalah teknik budidaya serai wangi :

A. Penyediaan Bahan Tanam

Keberhasilan penanaman serai wangi sangat ditentukan oleh kualitas bibit yang baik, yaitu bibit yang berasal dari tanaman yang pertumbuhannya normal, sehat serta bebas dari hama dan penyakit. Varietas serai wangi yang dibudidayakan di lokasi penelitian tidak diketahui jenis varietasnya karena bibit yang digunakan oleh petani di Kecamatan Rokan IV Koto berasal dari anakan tanaman sebelumnya dan juga dibeli dari petani lainnya dengan harga berkisar Rp. 5000-Rp. 15,000,- perkilogram.

B. Persiapan Lahan

Lahan yang ditanami serai wangi pada umumnya adalah hutan maka dilakukan kegiatan pembukaan lahan berupa penebasan, penebangan, dan pembersihan serta pengemburan tanah. Berdasarkan hasil wawancara dilapangan, aktivitas persiapan lahan sebagian besar dilakukan sendiri oleh petani beserta para buruh tani secara manual dengan tenaga manusia.

C. Penanaman

Penanaman dilakukan apabila lahan telah siap diolah serta bibit serai wangi telah siap untuk ditanam. Bibit serai wangi setiap lubangnyanya berkisar antara 1-3 batang tergantung pada ukuran bibit tersebut, selanjutnya bibit serai wangi ditempatkan ke dalam lubang tanam yang kemudian ditimbun dan tanah disekitar bibit dipadatkan. Berdasarkan hasil tinjauan dilapangan petani dalam melakukan penanaman tidak memperhatikan jarak tanam. Penanaman dilakukan pada awal atau akhir musim penghujan untuk mengurangi penyiraman setelah tanam.

D. Pemeliharaan

Kegiatan pemeliharaan yang dilakukan pada tanaman serai wangi adalah penyulaman dan penyiangan. Anakan serai wangi yang ditanam dalam kurun waktu 1-2 bulan apabila tidak tumbuh dengan baik (abnormal) dan mati maka dilakukan penyulaman. Penyiangan diperlukan untuk membersihkan kebun serai wangi dari rumput liar dan gulma. Waktu penyiangan tergantung dari pertumbuhan rumput liar di kebun, namun untuk menghemat waktu biasanya kegiatan ini dilakukan bersamaan dengan kegiatan pemupukan. Rumput liar atau gulma yang telah dicabut biasanya tidak disingkirkan dari lahan, namun dikumpulkan dan ditumpuk di sekitar tanaman yang nantinya berguna sebagai pupuk kompos.

E. Pemupukan

Pemupukan tidak berpengaruh terhadap kadar maupun susunan minyak serai wangi, akan tetapi berpengaruh pada kuantitas daun dan banyaknya minyak yang dihasilkan. Pada umumnya petani jarang melakukan pemupukan secara rutin hal tersebut mengakibatkan kurang maksimalnya produksi daun yang diperoleh oleh petani, hanya sebagian kecil petani yang melakukan pemupukan secara rutin baik pupuk organik seperti kompos dan pupuk anorganik seperti urea 100 kg.ha^{-1} . Pupuk diberikan dengan cara melingkari rumpun serai wangi, pemberian pupuk juga tergantung pada kondisi tanah, baik sifat fisik maupun kesuburannya.

F. Panen dan Pasca Panen

Aktivitas panen di Kecamatan Rokan IV Koto dilakukan petani setelah tanaman serai wangi telah mencapai umur 5-6 bulan setelah tanam. Kegiatan pemanenan daun serai wangi dengan cara memangkas daun, panen selanjutnya dapat dilakukan setiap 2 bulan sekali. Proses pemanenan dilakukan oleh petani dan dibantu tenaga kerja harian jika dibutuhkan. Pada umumnya petani yang menggunakan tenaga kerja harian ialah petani dengan luasan budidaya yang cukup luas. Kegiatan yang dilakukan dalam pasca panen berupa penyimpanan dan penjemuran untuk mengurangi kadar air yang terkandung dalam daun serai wangi, hal tersebut dilakukan untuk memaksimalkan penyulingan.

G. Penyulingan

Proses penyulingan minyak serai wangi oleh petani di Kecamatan Rokan IV Koto menggunakan teknologi penyulingan uap air yang sederhana dengan bahan bakar kayu yang diperoleh dari kebun dan juga menggunakan ampas daun serai wangi. Hal tersebut juga dinyatakan Yona dan Permata (2020) “Bahwa proses penyulingan yang dilakukan oleh sebagian besar penyuling di Kabupaten Pasaman menggunakan cara penyulingan dengan air, cara ini relatif sederhana beberapa penyuling bahkan dapat menggunakan drum bekas oli, minyak tanah, atau drum bekas aspal sebagai ketel”. Langkah penyulingan diantaranya; katel suling diisi dengan air sebelum bahan baku serai wangi dimasukkan dengan perbandingan 1:1; bahan baku yang telah dimasukkan kemudian dipadatkan dan ditutup rapat agar tidak ada celah untuk uap keluar. Uap yang dihasilkan kemudian dialirkan melalui pipa menuju ketel kondensator atau ember besar yang berisi air dingin untuk proses pengembunan (kondensasi), selanjutnya air dan minyak yang masih tercampur hasil dari sulingan ditampung dalam tangki pemisah. Proses penyulingan tersebut berkisar antara 1-3 jam dengan katel penyuling yang berisi 78-100 kilogram bahan baku daun serai wangi.

5.2. Analisis Usahatani Serai Wangi

5.2.1. Biaya Usahatani

Biaya usahatani serai wangi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh petani sampel untuk memproduksi suatu produk dalam budidaya, diantaranya biaya pupuk, biaya benih, biaya herbisida, biaya tenaga kerja dan lain-lain. Biaya usahatani dibagi menjadi 3 yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya rata-rata.

A. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan biaya yang sifatnya tidak dipengaruhi oleh besarnya produksi. Berdasarkan hasil penelitian, biaya yang dihitung adalah biaya penyusutan alat pertanian dan transportasi. Penyusutan alat merupakan modal yang dikeluarkan oleh petani sampel berdasarkan pemakaian alat tersebut sedangkan biaya transportasi dimana petani sampel memperhitungkan biaya tersebut karena sebagian petani sampel menggunakan transportasi untuk

mengangkut hasil produksi minyak serai wangi yang dijual ke lembaga pemasaran. Biaya tetap petani sampel dapat dilihat pada Tabel 5.5 berikut :

Tabel 5.5. Rata-rata Biaya Tetap Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Uraian	Rataan Penyusutan Per Bulan (Rp)
Saluran I	
Penyusutan Alat	46.145,83
Transportasi	1.333,33
Jumlah	47.479,17
Saluran II	
Penyusutan Alat	23.671,01
Jumlah	23.671,01
Saluran III	
Penyusutan Alat	34.135,47
Jumlah	34.135,47
Saluran IV	
Penyusutan Alat	40.327,26
Jumlah	40.327,26
Saluran V	
Penyusutan Alat	46.940,10
Transportasi	1.142,86
Jumlah	48.082,96

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Berdasarkan tabel 5.5. dapat dijelaskan bahwa penyusutan alat terdiri dari alat sulingan, jerigen, corong minyak, sabit, parang, gayung, ember, kertas minyak dan bibit serai wangi. biaya penyusutan alat juga dipengaruhi pada penggunaan dan lamanya alat pertanian digunakan oleh petani sampel. Rincian biaya penyusutan alat lebih lengkap dapat dilihat pada Lampiran 9.

B. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang besar-kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh. Biaya variabel adalah biaya yang mewakili jumlah biaya untuk faktor-faktor produksi variabel. Biaya ini dapat berbentuk tunai, barang atau tenaga kerja yang tidak dibayar. biaya variabel yang dikeluarkan antara lain upah tenaga kerja, biaya pemeliharaan serai wangi seperti pupuk dan pemberian

herbisida. Adapun biaya variabel usahatani serai wangi dapat dilihat pada Tabel 5.6 berikut :

Tabel 5.6. Rata-rata Biaya Variabel Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Uraian	Satuan	Volume	Harga	Harga Perolehan
Saluran I				
Kayu bakar	Mobil L300	1	300.000,00	300.000,00
Herbisida	Liter	1	65.000,00	130.000,00
			Total	430.000,00
Saluran II				
Kayu bakar	Mobil L300	0,9	270.000,00	270.000,00
Herbisida	Liter	0,9	67.500,00	201.000,00
Panen	Orang	1,2	82.000,00	466.000,00
Penyulingan	Sulingan	4,4	6.000,00	88.000,00
			Total	1.025.000,00
Saluran III				
Kayu bakar	Mobil L300	0,9	284.210,53	284.210,53
Herbisida	Liter	0,9	71.315,79	240.789,47
Panen	Orang	1,1	75.789,47	398.947,37
Penyulingan	Sulingan	7,4	8.421,05	147.368,42
			Total	1.071.315,79
Saluran IV				
Kayu bakar	Mobil L300	0,9	270.000,00	270.000,00
Herbisida	Liter	0,9	66.000,00	228.500,00
Panen	Orang	1,1	64.000,00	488.000,00
Penyulingan	Sulingan	3,2	4.000,00	64.000,00
			Total	1.050.500,00
Saluran V				
Kayu bakar	Mobil L300	0,75	225.000,00	225.000,00
Herbisida	Liter	0,75	58.750,00	53.750,00
Panen	Orang	1	70.000,00	600.000,00
			Total	878.750,00

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Tabel 5.6. dapat dilihat bahwa saluran III memiliki biaya terbesar dalam biaya variabel sedangkan biaya variabel terkecil terdapat pada saluran I karna saluran ini tidak mengeluarkan biaya upah panen dan penyulingan. Rincian biaya variabel lebih lengkap terdapat pada Lampiran 10.

C. Total Biaya (*Total Cost*)

Total biaya merupakan keseluruhan biaya yang digunakan dalam usahatani. Penjumlahan antara total biaya tetap dan total biaya variabel merupakan cara

untuk menentukan total biaya yang digunakan petani per salurannya. Total biaya usahatani serai wangi di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 5.7.

Tabel 5.7. Rata-rata Total Biaya Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Rincian Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Persentase (%)
Saluran I		
Biaya tetap	47.479,17	9,94
Biaya variabel	430.000,00	90,06
Jumlah	477.479,17	100
Saluran II		
Biaya tetap	23.671,01	2,26
Biaya variabel	1.025.000,00	97,74
Jumlah	1.048.671,01	100
Saluran III		
Biaya tetap	34.135,47	3,09
Biaya variabel	1.071.315,79	96,91
Jumlah	1.105.451,26	100
Saluran IV		
Biaya tetap	40.327,26	3,70
Biaya variabel	1.050.500,00	96,30
Jumlah	1.090.827,26	100
Saluran V		
Biaya tetap	48.082,96	5,19
Biaya variabel	878.750,00	94,81
Jumlah	926.832,96	100

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Tabel 5.7. dapat dijelaskan bahwa petani pada saluran III lebih tinggi jumlah biaya yang dikeluarkan, hal tersebut sebanding dengan produksi minyak yang diperoleh pada saluran ini. Biaya variabel memiliki biaya lebih tinggi dari biaya tetap dapat dilihat dari tabel dengan tingkat persentase 90,06-97,74 persen.

5.2.2. Penerimaan Usahatani (*Total Revenue*)

Penerimaan menurut Suratiyah (2015) adalah perkalian antara produksi dengan harga jual, besarnya penerimaan yang diterima oleh petani untuk setiap rupiah yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi usahatani dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan dan harga satuan produksi yang dihasilkan. Semakin besar jumlah produksi dan tingginya harga satuan produksi yang

dihasilkan maka penerimaan usahatani semakin besar sebaliknya, semakin kecil jumlah produksi dan rendahnya harga satuan produksi yang dihasilkan maka penerimaan usahatani semakin kecil. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan diperoleh hasil rata-rata produksi minyak serai wangi per saluran terdapat pada Tabel 5.8. sebagai berikut :

Tabel 5.8. Rata-rata Penerimaan Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Saluran	Produksi Minyak	Harga Jual	Penerimaan
Saluran I	15,00	160.000,00	2.400.000,00
Saluran II	16,20	160.000,00	2.592.000,00
Saluran III	16,63	160.105,26	2.663.473,68
Saluran IV	18,90	160.200,00	3.026.800,00
Saluran V	17,50	160.500,00	2.809.500,00

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Berdasarkan produksi dan harga jual persatuan produksi didapat hasil rata-rata penerimaan usahatani serai wangi per panen. Penerimaan petani di daerah penelitian bermacam-macam tergantung dengan banyaknya produksi minyak serai wangi yang dihasilkan serta harga jual yang berlaku saat itu. Penerimaan terbesar terdapat pada saluran IV dan penerimaan terkecil pada saluran I.

5.2.3. Pendapatan Usahatani

Pendapatan usahatani merupakan hasil pengurangan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan. Adapun rata-rata pendapatan usahatani kedelai dapat dilihat pada Tabel 5.9. berikut.

Tabel 5.9. Rata-rata Pendapatan Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Saluran	Penerimaan (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)	Pendapatan (Rp/Panen)
Saluran I	2.400.000,00	477.479,17	1.922.520,83
Saluran II	2.592.000,00	1.048.671,01	1.543.328,99
Saluran III	2.663.473,68	1.105.451,26	1.558.022,43
Saluran IV	3.026.800,00	1.090.827,26	1.935.972,74
Saluran V	2.809.500,00	926.832,96	1.882.667,04

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Pendapatan rata-rata usahatani serai wangi didaerah penelitian tertinggi ialah saluran IV sebesar Rp. 1.935.972,74-, dan penerimaan terendah ialah saluran II sebesar Rp. 1,543,328.99-,. Tabel tersebut menunjukkan bahwa total penerimaan lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan, hal ini berarti semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi usahatani serai wangi dapat tertutupi oleh penerimaan petani dan usahatani ini merupakan usahatani yang bernilai ekonomis bagi petani di daerah penelitian. Hasil rata-rata pendapatan petani responden cukup besar untuk digunakan memenuhi kebutuhan hidup dan menunjang keuangan rumah tangga petani dikala terpuruknya harga komoditi pertanian utama petani sampel di daerah penelitian.

5.2.4. Kelayakan Usahatani

Analisis kelayakan usahatani merupakan analisis dalam menentukan apakah usahatani tersebut layak atau tidak untuk dijalankan dan dikembangkan. Metode yang digunakan dalam analisis kelayakan usahatani serai wangi di daerah penelitian adalah metode R/C ratio dan B/C Ratio. Rincian perhitungan analisis kelayakan sebagai berikut :

Revenue Cost Ratio (R/C)

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

Hasil perhitungan diperoleh nilai R/C Ratio diantaranya; saluran I relatif lebih layak dikarenakan nilai R/C tertinggi yaitu 5,03 yang berarti setiap Rp. 1,- biaya usahatani yang dikeluarkan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 4,03,-, sedangkan nilai terendah ada pada saluran III yaitu 2,41 artinya setiap Rp. 1,- yang dikeluarkan akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 1,41,-. Berdasarkan kriteria yang ditetapkan Tabel 5.10. usahatani serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto dapat dikatakan layak untuk dijalankan dikarenakan nilai R/C tidak ada yang lebih kecil dari 1.

Tabel 5.10. R/C Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Saluran	Penerimaan	Total Biaya	Revenue Cost Ratio (R/C)
Saluran I	2.400.000,00	477.479,17	5,03
Saluran II	2.592.000,00	1.048.671,01	2,47
Saluran III	2.663.473,68	1.105.451,26	2,41
Saluran IV	3.026.800,00	1.090.827,26	2,77
Saluran V	2.809.500,00	926.832,96	3,03

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Benefit Cost (B/C)

$$B/C = \frac{\Pi}{TC}$$

Hasil perhitungan diperoleh nilai B/C Ratio tertinggi sebesar 4,03, artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 1,- akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 4,03,- terdapat pada saluran I dan untuk saluran III nilai B/C terendah sebesar 1,41 dengan artian biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 1,- mendapatkan keuntungan Rp. 1,41,-, untuk rincian terdapat pada Tabel 5.11.. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usahatani serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto dapat dikatakan layak untuk dikembangkan. Hal ini keuntungan dilihat dari perolehan petani berdasarkan besarnya harga jual yang dikeluarkan petani dengan jumlah produksi yang dihasilkan.

Tabel 5.11. B/C Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Saluran	Pendapatan	Total Biaya	Benefit Cost Ratio (B/C)
Saluran I	1,922,520.83	477,479.17	4.03
Saluran II	1,543,328.99	1,048,671.01	1.47
Saluran III	1,558,022.43	1,105,451.26	1.41
Saluran IV	1,935,972.74	1,090,827.26	1.77
Saluran V	1,882,667.04	926,832.96	2.03

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

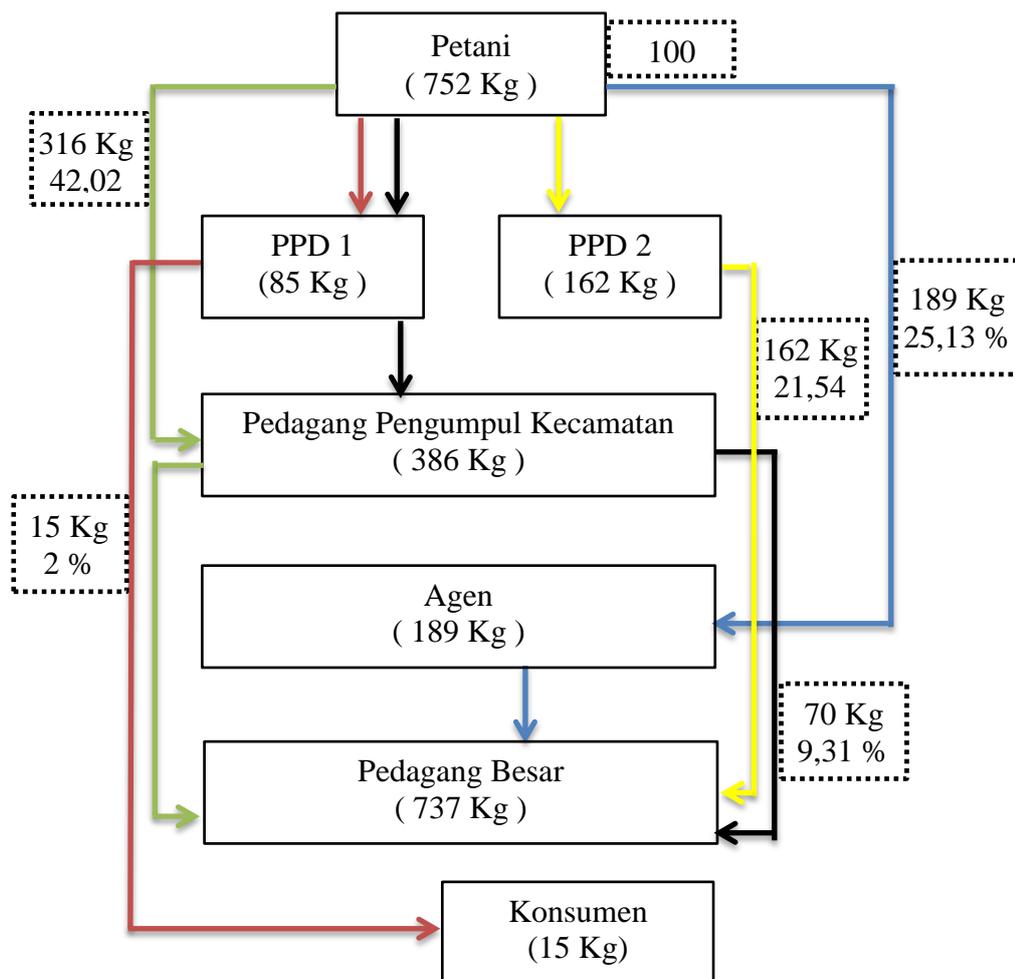
5.3. Analisis Saluran Pemasaran

Minyak serai wangi yang dihasilkan oleh petani di Kecamatan Rokan IV Koto dipasarkan ke beberapa lembaga pemasaran diantaranya pedagang pengumpul desa (PPD), pedagang pengumpul kecamatan (PPK), agen, pedagang besar dan konsumen langsung. Petani serai wangi sebagian besar menjual minyak hasil sulingan ke pedagang pengumpul desa disebabkan oleh beberapa faktor seperti, kemudahan dalam melakukan transaksi, waktu dan perputaran uang yang cepat, serta ikatan dengan pedagang pengumpul.

Berdasarkan hasil penelitian terdapat 5 saluran pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto dan melibatkan beberapa lembaga pemasaran dapat dilihat pada Gambar 9. Perbedaan saluran pemasaran yang melibatkan pedagang dikarenakan adanya variasi permodalan yang dimiliki pedagang serta perbedaan akses transportasi lokasi pedagang terhadap para petani diungkapkan (Widiastuti dan Harisudin, 2013) dalam Fuady (2015).

Hasil produksi minyak serai wangi 44 petani responden per panen sebanyak 752 kilogram dengan masa panen 2 bulan sekali. Serai wangi dapat dipanen setelah tanaman berumur 6 bulan dengan masa produktivitas 4-5 tahun. Petani tidak melakukan *sortasi* untuk membedakan rendemen minyak yang dihasilkan sehingga dalam proses penentuan harga dan penjualan ditentukan oleh pedagang pengumpul. Minyak serai wangi dijual dengan harga Rp.160.000-Rp.173.000 per kilogram. Pola pemasaran minyak serai wangi yang terbentuk adalah:

1. Pola saluran I : Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Konsumen
2. Pola saluran II : Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Pedagang Besar
3. Pola saluran III : Petani – Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) – Pedagang Besar
4. Pola saluran IV : Petani – Agen – Pedagang Besar
5. Pola saluran V : Petani – Pedagang Pengumpul Desa (PPD) – Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) – Pedagang Besar



Gambar 9. Skema Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto

Keterangan :

- : Saluran I
- : Saluran II
- : Saluran III
- : Saluran IV
- : Saluran V

5.3.1. Saluran Pemasaran I

Petani responden pada saluran ini menjual langsung hasil panennya kepada PPD kemudian dijual lagi ke konsumen akhir. Pedagang Pengumpul Desa (PPD) yang terlibat pada saluran I berjumlah 1 orang. Proses jual beli minyak serai wangi dilakukan di gudang PPD dan berdasarkan ketersediaan minyak serai wangi di PPD serta permintaan minyak serai wangi oleh konsumen. Konsumen mendatangi langsung gudang PPD untuk membeli minyak serai wangi. Tidak ada

batasan minimal dan maksimal volume pembelian oleh konsumen. Jumlah minyak serai wangi yang dipasarkan pada saluran ini sebanyak 15 kilogram atau 2 persen. Volume penjualan minyak serai wangi pada saluran ini merupakan volume terkecil dari total penjualan. Kuantitas minyak serai wangi yang dijual pada saluran I sangat bergantung terhadap konsumen yang mendatangi gudang dan sudah mengetahui lokasi gudang PPD bahkan mengetahui secara personal. Harga yang diterima oleh petani adalah Rp. 160.000,- per kilogram, Sedangkan harga yang diterima konsumen yaitu Rp. 168.000,- per kilogram.

5.3.2. Saluran Pemasaran II

Lembaga yang terlibat pada saluran pemasaran II terdiri dari petani, Pedagang Pengumpul Desa (PPD) dan pedagang besar. PPD membeli minyak serai wangi dari 10 petani responden sebanyak 162 kilogram atau 21,54 persen dari total keseluruhan produksi 44 petani responden. PPD kemudian menjual langsung tanpa adanya perantara lembaga pemasaran lain kepada pedagang besar dengan harga Rp. 165.000,- per kilogram sedangkan harga yang diperoleh dari petani Rp. 160.000,- kilogram.

5.3.3. Saluran Pemasaran III

Saluran pemasaran III melibatkan responden tiga lembaga pemasaran, adapun yang terlibat diantaranya 19 orang petani, 1 orang pedagang pengumpul kecamatan (PPK) dan 1 orang pedagang besar. Kondisi ini menjadikan saluran pemasaran III menjadi saluran pemasaran yang dominan dilihat dari jumlah pihak-pihak yang terlibat.

Jumlah minyak serai wangi yang dijual pada saluran ini mencapai 316 kilogram atau 42,02 persen dari total minyak serai wangi dalam sistem pemasaran. Volume penjualan pada saluran pemasaran III merupakan volume terbesar dalam pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto. Petani responden menjual minyak serai wangi kepada PPK dan selanjutnya setelah proses penentuan tingkat kemurnian minyaknya dijual kepada pedagang besar untuk dipasarkan kembali kepada konsumen. PPK yang terlibat pada saluran pemasaran III berjumlah satu orang dan untuk proses penentuan tingkat kemurnian minyak

serai wangi dilakukan di gudang PPK. Setelah proses tersebut minyak serai wangi dikirim ke pedagang besar. Pedagang besar menjalin kerjasama tidak tertulis dengan PPK untuk menjaga agar pasokan minyak serai wangi tidak terputus. Hal ini yang menyebabkan saluran III volume penjualannya paling besar dibandingkan saluran lainnya. Harga yang diterima petani sebesar Rp.162.000,- per kilogram sedangkan harga yang dibeli pedagang besar sebesar Rp.168.000,- per kilogram.

5.3.4. Saluran Pemasaran IV

Saluran pemasaran IV terdapat beberapa pihak yang terlibat diantaranya sepuluh orang petani, dua orang agen dari Kecamatan Mapat Tunggul Kabupaten Pasaman dan satu orang pedagang besar dari Provinsi Sumatera Barat. Proses pemasaran terjadi di kebun serai wangi milik petani, agen membeli minyak serai wangi seminggu sekali dengan menggunakan mobil *pick-up*. Aktivitas *sortasi* dan *grading* tidak dilakukan oleh petani hal tersebut yang mengakibatkan harga ditentukan sepenuhnya oleh agen dan harga yang diperoleh petani Rp.160.000,- per kilogram. Tercatat sebanyak 189 kilogram atau 25,13 persen yang dijual oleh petani kepada agen kemudian dijual kembali ke pedagang besar dengan harga Rp.170.000,- per kilogram.

5.3.5. Saluran Pemasaran V

Saluran pemasaran V merupakan saluran yang paling banyak melibatkan lembaga pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto diantaranya; petani, Pedagang Pengumpul Desa (PPD), Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK), pedagang besar. Petani menjual minyak serai wangi sebanyak 9,31 persen minyak serai wangi yang diperoleh oleh seluruh petani responden langsung kepada satu orang responden PPD yang terletak di Desa Cipang Kiri Hulu. Selanjutnya PPD menjual minyak serai wangi kepada satu orang responden PPK dan kemudian dijual kembali kepada pedagang besar luar provinsi tepatnya di Kabupaten Pasaman Barat Provinsi Sumatera Barat atau terkadang juga dijual ke pedagang besar di Jawa. Jumlah responden pedagang besar pada saluran ini adalah satu orang yang berasal dari Pasaman Barat. Minyak serai wangi yang dijual pada saluran ini adalah minyak dengan tingkat kemurnian 80. Proses penyortiran minyak serai wangi terjadi pada lembaga pedagang besar. Harga yang

diterima petani dari saluran V adalah Rp. 160.000,- per kilogram sedangkan harga yang diberikan pedagang besar adalah Rp.175.000,- per kilogram.

5.4. Analisis Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran diperlukan dalam kegiatan pemasaran untuk memperlancar distribusi minyak serai wangi dari setiap lembaga yang terlibat. Secara umum fungsi-fungsi pemasaran minyak serai wangi yang dilakukan oleh lembaga pemasaran diklarifikasikan menjadi 3 yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara sebagian besar fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pemasaran adalah fungsi pertukaran yaitu berupa aktivitas penjualan, fungsi fisik berupa aktivitas pengangkutan dan penyimpanan dan fungsi fasilitas berupa aktivitas *sortasi* dan *grading*, informasi pasar serta penanggulangan risiko.

Fungsi pemasaran pada tingkat petani di Kecamatan Rokan IV Koto bervariasi. Hal ini terjadi karena adanya perbedaan kesepakatan atau kerjasama antara petani dengan masing masing lembaga pemasaran yang menampung hasil produksi minyak serai wangi. Kondisi ini terlihat pada tiap-tiap petani, dimana secara umum dalam aktivitas pemasaran petani responden terbagi menjadi tiga kelompok besar. Tiga kelompok itu adalah kelompok petani yang menjual minyak serai wangi kepada Pedagang Pengumpul Desa (PPD) sebesar 32,85 persen, petani yang menjual minyak serai wangi kepada Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) sebesar 42,02 persen, dan petani yang menjual minyak serai wangi kepada agen sebesar 25,13 persen.

Pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran setiap lembaga pemasaran pada dasarnya memiliki tujuan untuk memberikan nilai tambah dan memperlancar penyaluran minyak serai wangi dari petani ke konsumen. Lembaga pemasaran dalam setiap pelaksanaannya memiliki standar kualitas dan perbedaan fasilitas dalam hal melakukan fungsi-fungsi pemasaran. Proses ini nantinya akan berpengaruh kepada nilai yang akan didapatkan oleh setiap lembaga pemasaran yang pada umumnya diukur berdasarkan tingkat harga yang diperoleh. pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran di sisi lain nantinya akan mempengaruhi

besarnya biaya di setiap lembaga pemasaran dalam proses pemasaran minyak serai wangi.

5.4.1. Fungsi Pemasaran Saluran I

Fungsi pemasaran yang dilakukan pada saluran I diantaranya; fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran saluran I dalam melakukan aktivitas fungsi pemasaran dapat dilihat pada Tabel 5.12. Petani pada saluran ini dalam fungsi pertukaran melakukan aktivitas penjualan. Fungsi fisik berupa pengangkutan yang mengeluarkan biaya Rp. 1.333,- per kilogram dan penyimpanan tidak menggunakan biaya dikarenakan disimpan dirumah petani itu sendiri. Serta fungsi fasilitas yang dilakukan petani berupa resiko harga minyak serai wangi yang fluktuatif, informasi pasar mengenai harga dan lembaga pemasaran yang membeli minyak serai wangi serta pembiayaan.

Pedagang Pengumpul Desa (PPD) melakukan fungsi pertukaran berupa penjualan dan pembelian 15 kilogram minyak serai wangi dengan biaya sebesar Rp. 2.400.000,-. Fungsi fisik yang dilakukan berupa penyimpanan dan tidak melakukan pengangkutan dikarenakan petani langsung yang mengantar hasil minyak yang diperoleh ke PPD, sedangkan fungsi fasilitas berupa resiko dalam penyimpanan minyak serai wangi, informasi pasar dalam memasarkan minyak serai wangi kepada konsumen dan pembiayaan dalam pemasaran berupa jerigen. Saluran ini tidak adanya proses *sortasi* atau *grading* dikarenakan minyak serai wangi dijual langsung oleh PPD ke konsumen.

Tabel 5.12. Fungsi-fungsi Pemasaran pada Saluran I Tahun 2021

Fungsi-fungsi Pemasaran	Lembaga Pemasaran		
	Petani	Pedagang Pengumpul Desa	Konsumen
Pertukaran			
Jual	✓	✓	
Beli	-	2.400.000	
Fisik			
Angkut	1.333	-	
Simpan	✓	✓	
Fasilitas			
Pengemasan	-	-	
Sortasi/ Grading	-	-	
Resiko	✓	✓	
Informasi Pasar	✓	✓	
Pembiayaan	1.333	2.400.000	
		Total Biaya Keseluruhan	2.400.000

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

5.4.2. Fungsi Pemasaran Saluran II

Fungsi pemasaran yang dilakukan pada saluran II diantaranya; fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani salah satunya adalah fungsi pertukaran berupa aktivitas penjualan minyak serai wangi kepada Pedagang Pengumpul Desa (PPD), fungsi fisik melakukan penyimpanan dan fungsi fasilitas berupa penangungan resiko, informasi pasar dan pembiayaan. Uraian tersebut dapat dilihat pada Tabel 5.13.

Fungsi pemasaran yang dilakukan PPD ialah fungsi pertukaran berupa pembelian minyak serai wangi 162 kilogram dari petani mengeluarkan biaya Rp. 25.920.000,- untuk kemudian dijual kembali ke pedagang besar; fungsi fisik melakukan aktivitas penyimpanan dan pengangkutan yang mengeluarkan biaya Rp. 1.543,- per kilogram; fungsi fasilitas berupa *sortasi* atau *grading*, aktivitas penangungan resiko, informasi pasar dan pembiayaan. Aktivitas *sortasi* atau *grading* tidak mengeluarkan biaya dikarenakan aktivitas tersebut dilakukan sendiri oleh PPD.

Fungsi pemasaran dalam proses pemasaran minyak serai wangi oleh pedagang besar dimulai dengan fungsi pertukaran berupa aktivitas pembelian

minyak serai wangi oleh pedagang besar dari PPD 162 kilogram dengan biaya Rp. 26.73.000,-. Pedagang besar juga melakukan fungsi fisik berupa aktivitas pengemasan minyak serai wangi dengan jerigen ukuran 1 sampai 5 liter dengan menggunakan biaya Rp. 2.327,- per kilogram. Fungsi fasilitas yang dilakukanlah berupa aktivitas *sortasi* dan *grading*, pembiayaan dan informasi pasar. Aktivitas *sortasi* dan *grading* dilakukan oleh pedagang besar dan tidak mengeluarkan biaya.

Tabel 5.13. Fungsi-fungsi Pemasaran pada Saluran II Tahun 2021

Fungsi-fungsi Pemasaran	Lembaga Pemasaran		
	Petani	Pedagang Pengumpul Desa	Pedagang Besar
Pertukaran			
Jual	✓	✓	✓
Beli	-	25.920.000	26.730.000
Fisik			
Angkut	-	1.543	✓
Simpan	✓	✓	✓
Fasilitas			
Pengemasan	-	-	2.327
Sortasi/ Grading	-	✓	✓
Resiko	✓	✓	✓
Informasi Pasar	✓	✓	✓
Pembiayaan	-	25.921.543	26.732.327
		Total Biaya Keseluruhan	52.653.870

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

5.4.3. Fungsi Pemasaran Saluran III

Fungsi pemasaran yang dilakukan pada saluran III diantaranya; fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani adalah fungsi penjualan. Fungsi fisik berupa aktivitas penyimpanan dan tidak melakukan pengangkutan. Fungsi fasilitas berupa aktivitas penanggungan resiko, pembiayaan dan informasi pasar. penanggungan resiko pada umumnya yang ditanggung ialah harga minyak serai wangi yang berfluktuatif dan hasil penyulingan yang tidak optimal. Petani juga melakukan aktivitas pembiayaan dimana dana yang dibutuhkan selama proses produksi sampai ke penjualan berasal dari hasil panen sebelumnya. Fungsi pembiayaan yang dilakukan petani adalah penyediaan modal dalam melakukan usahatani serai

wangi yang berupa biaya produksi. Fungsi informasi pasar yang dilakukan petani adalah mengetahui perkembangan harga yang diperoleh dari kelompok tani dan lembaga pemasaran lainnya.

Fungsi pemasaran dalam proses pemasaran minyak serai wangi oleh Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) dimulai dengan fungsi pertukaran berupa aktivitas pembelian minyak serai wangi oleh dari petani 316 kilogram dengan biaya Rp. 50.593.180,-. Fungsi fisik yang dilakukan adalah aktivitas penyimpanan dan pengangkutan, pengangkutan minyak serai wangi menggunakan mobil *pick-up* dengan biaya Rp. 791,- per kilogram. PPK yang melakukan Fungsi fasilitas berupa aktivitas *sortasi* dan *grading*, informasi pasar dan pembiayaan. Aktivitas *sortasi* dan *grading* dilakukan oleh PPK karena adanya permintaan dari pedagang besar terhadap kualitas minyak serai wangi, adanya aktivitas *sortasi* dan *grading* tidak mengeluarkan biaya karena dilakukan secara individu oleh PPK.

Pedagang besar melakukan fungsi pertukaran berupa aktivitas pembelian minyak serai dari agen 189 kilogram dengan biaya Rp. 53.088.000,-. Aktivitas lainnya dalam fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang besar dalam proses pemasaran minyak serai wangi adalah aktivitas penjualan. Pedagang besar melakukan fungsi fisik berupa pengemasan dengan ukuran 1 liter sampai 5 liter jerigen dengan mengeluarkan biaya Rp. 2.418,- per kilogram. Aktivitas lain yang dilakukan adalah penyimpanan dan pengangkutan. Fungsi fasilitas yang dilakukan pedagang besar ialah melakukan *sortasi* dan *grading* untuk meminimalisir adanya hasil yang kurang baik yang dilakukan oleh PPK untuk menjaga kualitas minyak serai wangi di mata konsumen maupun pedagang pengecer dan harga jual minyak serai wangi akan sedikit lebih baik. Pedagang besar juga melakukan aktivitas yang berkaitan dengan risiko usaha. Risiko yang biasa dihadapi adalah risiko harga minyak yang cukup fluktuatif yang akan mempengaruhi pendapatan dan risiko adanya kecurangan. Pedagang besar dalam hal ini melakukan aktivitas pembiayaan sendiri selama proses pemasaran minyak serai wangi berlangsung. Pedagang besar juga melakukan aktivitas yang berkaitan tentang informasi pasar dimana pedagang besar bersama pedagang besar lainnya melakukan tukar informasi, khususnya terkait masalah persediaan, tujuan pemasaran, dan perkiraan

harga minyak serai wangi. Biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran saluran dalam melakukan aktivitas fungsi pemasaran dapat dilihat pada Tabel 5.14.

Tabel 5.14. Fungsi-fungsi Pemasaran pada Saluran III Tahun 2021

Fungsi-fungsi Pemasaran	Lembaga Pemasaran		
	Petani	Pedagang Pengumpul Kecamatan	Pedagang Besar
Pertukaran			
Jual	✓	✓	✓
Beli	-	50.593.180	53.088.000
Fisik			
Angkut	-	791	✓
Simpan	✓	✓	✓
Fasilitas			
Pengemasan	-	-	2.418
Sortasi/ Grading	-	✓	✓
Resiko	✓	✓	✓
Informasi Pasar	✓	✓	✓
Pembiayaan	-	50.593.971	53.090.418
		Total Biaya Keseluruhan	103.684.389

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

5.4.4. Fungsi Pemasaran Saluran IV

Fungsi pemasaran yang dilakukan pada saluran IV diantaranya; fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran saluran IV dalam melakukan aktivitas fungsi pemasaran dapat dilihat pada Tabel 5.15. fungsi pertukaran yang dilakukan petani berupa aktivitas penjualan minyak serai wangi kepada agen. Fungsi fisik oleh petani berupa aktivitas penyimpanan dan tidak melakukan pengangkutan dikarenakan agen langsung yang menjemput minyak ke kebun petani, sedangkan fungsi fasilitas berupa pananggungan resiko, informasi pasar dan pembiayaan.

Fungsi pertukaran yang dilakukan agen berupa pembelian 189 kilogram minyak serai wangi dari petani untuk kemudian dijual kembali ke pedagang besar. Agen adalah individu yang membeli minyak serai wangi langsung ke petani dikebun dengan demikian pengeluaran agen sebesar Rp. 30.277.800,-. Fungsi fisik yang dilakukan adalah aktivitas pengangkutan minyak serai wangi dari kebun petani ke tempat penyimpanan menggunakan *pick up* dengan biaya Rp. 1,323,-

per kilogram, selain itu agen juga melakukan fungsi fisik lainnya yaitu penyimpanan, dimana agen menyimpan minyak serai wangi untuk dikumpulkan terlebih dahulu. Fungsi fasilitas yang dilakukan adalah *sortasi* dan *grading*, penanggungan resiko, pembiayaan dan informasi pasar. Fungsi *sortasi* atau *grading* yang dilakukan yaitu memisahkan minyak serai wangi berdasarkan tingkat kemurnian minyak, aktivitas tersebut tidak mengeluarkan karena dilakukan sendiri oleh agen. Fungsi penanggungan resiko yaitu adanya penurunan harga jual yang terjadi karena kualitas minyak serai wangi pada musim-musim tertentu dan kerusakan minyak dalam proses pengangkutan dan penyimpanan. Fungsi pembiayaan berupa modal yang harus dikeluarkan agen untuk membeli minyak serai wangi dari petani, biaya *grading* atau *sortasi*, serta biaya pengangkutan. Fungsi informasi pasar yaitu informasi perkembangan harga beli dan jual yang diperoleh dari sesama agen dan pedagang serta mekanisme pemasaran.

Fungsi pemasaran dalam proses pemasaran minyak serai wangi oleh pedagang besar diantaranya; fungsi pertukaran berupa aktivitas pembelian minyak serai wangi oleh pedagang besar dari agen 189 kilogram dengan biaya Rp. 31.752.000,-. Pedagang besar juga melakukan fungsi fisik berupa aktivitas pengemasan minyak serai wangi dengan ukuran 1 sampai 5 liter jerigen dengan menggunakan biaya Rp. 2.243,- per kilogram dan pengangkutan sebesar Rp. 1.323,- per kilogram. Fungsi fasilitas yang dilakukanlah berupa aktivitas *sortasi* atau *grading*, pembiayaan dan informasi pasar. Aktivitas *sortasi* dan *grading* dilakukan oleh pedagang besar dan tidak mengeluarkan biaya.

Tabel 5.15. Fungsi-fungsi Pemasaran pada Saluran IV Tahun 2021

Fungsi-fungsi Pemasaran	Lembaga Pemasaran		
	Petani	Agen	Pedagang Besar
Pertukaran			
Jual	✓	✓	✓
Beli	-	30.277.800	31.752.000
Fisik			
Angkut	-	1.323	1.323
Simpan	✓	✓	✓
Fasilitas			
Pengemasan	-	-	2.418
Sortasi/ Grading	-	✓	✓
Resiko	✓	✓	✓
Informasi Pasar	*	✓	✓
Pembiayaan	-	30.279.123	31.755.566
		Total Biaya Keseluruhan	62.034.689

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

5.4.5. Fungsi Pemasaran Saluran V

Fungsi pemasaran yang dilakukan pada saluran V diantaranya; fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran saluran V dalam melakukan aktivitas fungsi pemasaran dapat dilihat pada Tabel 5.16. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani saluran V adalah fungsi pertukaran, berupa aktivitas penjualan minyak serai wangi kepada Pedagang Pengumpul Desa (PPD). Fungsi fisik yang dilakukan oleh petani berupa aktivitas penyimpanan dan pengangkutan. Petani mengangkut minyak serai wangi dari tempat pengumpulan hasil ke tempat penyimpanan PPD menggunakan sepeda motor dengan biaya Rp. 1.143,- per kilogram. Petani juga berperan dalam melakukan fungsi fasilitas berupa aktivitas penanggulangan risiko. Risiko dalam proses pemasaran yang dihadapi oleh petani ini berupa risiko harga jual minyak serai wangi yang fluktuatif yang nantinya berdampak pada penerimaan petani. Fungsi pembiayaan yang dilakukan petani adalah penyediaan modal untuk melakukan usahatani serai wangi yang berupa biaya produksi. Fungsi informasi pasar yang dilakukan petani adalah mengetahui perkembangan harga yang diperoleh dari kelompok tani dan lembaga pemasaran lainnya.

Fungsi pertukaran yang dilakukan PPD berupa pembelian 70 kilogram minyak serai wangi dengan biaya Rp. 11.235.000,- dan penjualan kepada PPK. Fungsi fisik yang dilakukan berupa penyimpanan dan tidak melakukan pengangkutan dikarenakan PPK langsung yang menjemput minyak ke PPD, sedangkan fungsi fasilitas berupa resiko, informasi pasar dan pembiayaan.

Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) hampir melakukan seluruh fungsi pemasaran diantaranya; Fungsi pertukaran yang dilakukan adalah fungsi pembelian 70 kilogram minyak serai wangi dengan total harga Rp. 11.760.000,- dan penjualan ke pedagang besar. Fungsi fisik yang dilakukan oleh PPK berupa aktivitas pengangkutan dengan biaya Rp. 2.857,- per kilogram. Fungsi fasilitas yang dilakukan adalah aktivitas *sortasi* atau *grading*, penanggungan resiko, pembiayaan dan informasi pasar. Aktivitas *sortasi* dan *grading* dilakukan untuk mengklarifikasi kualitas dari minyak serai wangi yang dilihat dari tingkat kemurnian minyak tersebut, dalam aktivitas tersebut tidak mengeluarkan biaya dikarenakan dilakukan sendiri oleh PPK. Penanggungan resiko berupa ketidakpastian harga dan hal-hal yang tidak diinginkan terjadi selama perjalanan penjualan maupun pembelian. Aktivitas pembiayaan yang dilakukan oleh PPK adalah penyediaan modal untuk membeli minyak serai wangi dari PPD dan biaya pengangkutan. Aktivitas informasi pasar diperoleh PPK dari sesama pedagang minyak serai wangi.

Fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang besar diantaranya; fungsi pertukaran berupa aktivitas pembelian 70 kilogram minyak serai wangi dari PPK. Aktivitas lainnya dalam fungsi pertukaran adalah aktivitas penjualan. fungsi fisik berupa aktivitas pengemasan minyak serai wangi dengan menggunakan biaya Rp. 3.500,- per kilogram, sedangkan fungsi fasilitas yang dilakukan adalah berupa aktivitas *sortasi* atau *grading*, pembiayaan dan informasi pasar. Aktivitas *sortasi* dan *grading* dilakukan oleh pedagang besar dan tidak mengeluarkan biaya.

Tabel 5.16. Fungsi-fungsi Pemasaran pada Saluran V Tahun 2021

Fungsi-fungsi Pemasaran	Lembaga Pemasaran			
	Petani	Pedagang Pengumpul Desa	Pedagang Pengumpul Kecamatan	Pedagang Besar
Pertukaran				
Jual	✓	✓	✓	✓
Beli	-	11,235,000	11,760,000	12,110,000
Fisik				
Angkut	1.143	-	2,857	✓
Simpan	✓	✓	✓	✓
Fasilitas				
Pengemasan	-	-	-	3,500
Sortasi/ Grading	-	-	✓	✓
Resiko	✓	✓	✓	✓
Informasi Pasar	*	✓	✓	✓
Pembiayaan	1,143	11,235,000	11,762,857	12,113,500
		Total Biaya Keseluruhan		35,112,500

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

5.5. Analisis Struktur Pasar

Struktur pasar pemasaran minyak serai wangi akan menjelaskan karakteristik lembaga pemasaran yang mempengaruhi sifat kompetisi dan harga minyak serai wangi di pasaran. Struktur pasar yang dianalisis menggunakan metode kualitatif yaitu dengan mengidentifikasi jumlah responden penjual dan pembeli, sifat atau heterogenitas produk, mudah tidaknya keluar masuk pasar bagi pelaku pemasaran, tingkat informasi pasar yang diketahui oleh responden penjual dan pembeli dan bentuk persaingannya. Penjelasan mengenai struktur pasar yang dihadapi lembaga pemasaran serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto berdasarkan teori dari Dahl dan Hammond (1977) terdapat pada Tabel 5.17 sebagai berikut:

Tabel 5.17. Struktur Pasar yang dihadapi Lembaga Pemasaran di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Karakteristik				
Penjual	Petani	PPD	PPK	PB
Pembeli	PPD, PPK, dan Agen	PPK, PB dan Konsumen	PB	lembaga lanjutan
Keluar masuk pasar	Rendah	Rendah	Rendah	Tinggi
Jumlahpenjual / pembeli	Banyak/ Cukup banyak	Cukup banyak/ Cukup banyak	Sedikit/ Sedikit	Sedikit/ Cukup banyak
Sifat produk	Homogen	Homogen	Diferensiasi	Diferensiasi
Informasi pasar	Mudah	Mudah	Mudah	Mudah
Struktur Pasar				
Sisi Penjual	Oligopsoni	Oligopsoni	Oligopsoni Diferensiasi	Oligopoli
Sisi Pembeli	Oligopsoni	Oligopoli	Oligopoli Diferensiasi	Oligopsoni

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

5.5.1. Struktur Pasar pada Tingkat Petani

Struktur pasar yang dihadapi oleh petani sebagai penjual dan Pedagang Pengumpul Desa (PPD), Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) serta agen sebagai pembeli minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto adalah struktur pasar oligopsoni atau pasar persaingan tidak sempurna. Hal ini dikarenakan beberapa karakteristik seperti pada Tabel 5.17 yaitu jumlah penjual banyak, jumlah pembeli sedikit, sifat produk homogen, hambatan keluar masuk pasar rendah dan informasi pasar mudah.

Jumlah penjual atau petani lebih banyak dibandingkan dengan PPD, PPK dan agen yang jumlahnya sedikit. Kedudukan petani dalam penentuan harga cenderung bertindak sebagai penerima harga (*price taker*) karena petani tidak memiliki posisi tawar yang kuat sehingga petani tidak dapat mempengaruhi harga yang berlaku di pasaran. Produk yang diperjual belikan bersifat homogen yang berupa minyak serai wangi. Hambatan masuk pasar pada tingkat petani relatif rendah karena petani bebas keluar masuk pasar. Petani bebas menentukan

budidaya komoditas yang diinginkannya dan biasanya petani melakukan rotasi tanam dengan komoditas lainnya seperti komoditas padi, kelapa sawit dan karet. Informasi harga yang dimiliki petani cukup baik karena petani, PPD dan PPK masih satu lokasi serta agen yang datang langsung ke kebun petani hal ini menambahkan kemudahan petani untuk akses informasi harga di pasaran.

5.5.2. Struktur Pasar pada Tingkat Pedagang Pengumpul Desa

Struktur pasar pada tingkat Pedagang Pengumpul Desa (PPD) sebagai penjual dengan pembelinya adalah PPK, PB dan Konsumen cenderung bersifat oligopsoni karena jumlah penjual atau PPD lebih banyak dibandingkan jumlah pembeli. Pembeli dan penjual bebas keluar masuk pasar, selain itu PPD bebas menentukan pasar tujuan. Hambatan PPD untuk keluar dan masuk pasar rendah karena pada umumnya melakukan penjualan dalam skala kecil sehingga tidak menggunakan modal yang begitu besar. Selain itu penjualan yang dilakukan oleh PPD ke PPK maupun pedagang besar sangat mudah prosesnya. Produk yang diperjual-belikan bersifat homogen yaitu minyak serai wangi. Akses terhadap informasi harga di pasaran oleh PPD cukup mudah diperoleh melalui sesama PPD atau langsung menjumpai PPK.

5.5.3. Struktur Pasar pada Tingkat Pedagang Pengumpul Kecamatan

Struktur pasar pada tingkat Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) sebagai penjual dengan pembelinya adalah pedagang besar cenderung bersifat oligopsoni diferensiasi. Hal ini ditunjukkan dari jumlah PPK yang berada di Kecamatan Rokan IV Koto lebih sedikit dibanding pedagang besar. Selain itu produk yang diperdagangkan bersifat differensiasi karena harga minyak yang dijual dibedakan kualitasnya. Hambatan keluar masuk pasar pada tingkat PPK juga rendah. PPK bebas untuk menentukan komoditas apa yang akan dijualnya sesuai dengan permintaan pasar sesuai dengan hasil survei komoditas yang dijual ialah pinang dan minyak serai wangi, sehingga tidak ada hambatan yang bersifat mengikat. Namun jenis komoditas yang dijual PPK pada umumnya tetap (tidak berubah dalam kurun waktu tertentu). Informasi harga cukup tinggi karena pedagang besar mendapat informasi harga langsung dari pedagang besar dan harga yang

ditentukan masing-masing pedagang di Kecamatan Rokan IV Koto cenderung sama.

5.5.4. Struktur Pasar pada Tingkat Agen

Struktur pasar pada tingkat agen sebagai penjual dengan pembelinya adalah pedagang besar cenderung mendekati pasar oligopsoni dicirikan oleh cukup banyaknya agen dibandingkan dengan pedagang besar yang lebih sedikit. Komoditas yang diperjual belikan bersifat homogen yaitu minyak serai wangi. Hambatan masuk pasar terletak pada kesediaan modal yang digunakan untuk membeli minyak serai wangi dari petani dan akses jalan menuju lokasi budidaya serai wangi. Hambatan masuk juga dikarenakan kesulitan untuk mencari pemasok minyak serai wangi, tetapi pada umumnya agen telah mempunyai langganan. Penentuan harga jual minyak serai wangi didasarkan pada informasi harga yang didapat dari pedagang besar dan agen lainnya. Informasi mengenai perkembangan pasar terkait harga jual minyak diperoleh agen dari pedagang besar yang terikat kerja sama informal. Biasanya pedagang besar akan menghubungi agen untuk mencari minyak serai wangi dalam jumlah besar dan kemudian diberikan pinjaman modal.

5.5.5. Struktur Pasar pada Tingkat Pedagang Besar

Struktur pasar pada tingkat pedagang besar sebagai penjual dengan pembelinya adalah konsumen/lembaga pemasaran lanjutan cenderung bersifat oligopoli. Penentuan struktur pasar oligopoli berdasarkan jumlah pedagang besar sebagai penjual lebih sedikit jika dibandingkan dengan konsumen/lembaga pemasaran lanjutan yang jumlahnya cukup banyak. Produk yang diperjualbelikan merupakan minyak serai wangi yang terdiferensiasi yang dibedakan berdasarkan kualitas serta kuantitasnya. Hambatan untuk memasuki pasar ini umumnya adalah modal. Modal yang cukup besar digunakan untuk kegiatan pembelian kuantitas yang besar. Akses terhadap informasi harga pasar pada tingkat pedagang besar mudah dilakukan karena pedagang besar cenderung sebagai penentu harga (*price maker*) minyak serai wangi pada tingkat PPD, PPK, agen serta lembaga pemasaran lanjutan lainnya. Penentuan harga beli dan jual yang dilakukan oleh pedagang besar menggunakan referensi harga minyak serai wangi impor.

5.6. Analisis Kinerja Pemasaran

Kinerja pemasaran merupakan hasil dari seluruh kegiatan yang dilakukan oleh seluruh lembaga pemasaran untuk mencapai tujuan pemasaran, yaitu kepuasan konsumen akhir. Kinerja pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto diukur dengan pendekatan efisiensi pemasaran yang mencerminkan penyebaran keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran. Pengukuran efisiensi pemasaran dilakukan dengan menganalisis margin pemasaran, *farmer's share*, dan rasio keuntungan terhadap biaya. Hal ini juga didukung oleh Herawati (2015) yang menyatakan “Kinerja pemasaran juga seringkali diukur dengan pengukuran efisiensi pemasaran menggunakan *farmer's share*, margin pemasaran serta rasio keuntungan terhadap biaya. Sedangkan pada pengukuran kinerja pemasaran metode yang paling banyak digunakan adalah efisiensi pemasaran”.

5.6.1. Analisis Margin Pemasaran

Pendekatan analisis yang digunakan dalam menentukan tingkat efisiensi operasional suatu saluran pemasaran dalam penelitian ini salah satunya adalah dengan melihat margin pemasaran. Margin pemasaran dihitung untuk mengetahui perbedaan pendapatan yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran. Margin pemasaran setiap lembaga pemasaran merupakan selisih dari harga jual produk dengan harga beli produk yang memiliki nilai berbeda, hal ini dikarenakan setiap lembaga pemasaran melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang berbeda-beda sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh setiap lembaga pemasaran pun berbeda. Keuntungan pemasaran diperoleh dari selisih harga jual dengan harga beli yang telah dikurangi komponen biaya pemasaran, yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran. Analisis margin pemasaran minyak serai wangi dilakukan mulai dari tingkat petani, Pedagang Pengumpul Desa (PPD), Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK), agen dan pedagang besar di Kecamatan Rokan IV Koto.

Margin pemasaran dalam penelitian ini dihitung berdasarkan kelima skema saluran pemasaran minyak serai wangi. Perhitungan margin meliputi harga penjualan (P_{ji}) dikurangi dengan harga pembelian (P_{bi}). Besarnya margin

pemasaran pada kelima saluran pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto dapat dilihat pada Tabel 5.18.

Tabel 5.18. Analisis Margin Pemasaran Minyak Serai Wangi pada Kelima Skema Saluran Pemasaran di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021 (Rp/Kg)

Uraian	Saluran 1	Saluran 2	Saluran 3	Saluran 4	Saluran 5
	Harga (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)
Petani					
Harga jual	160.000	160.000	160.105	160.200	160.500
Pedagang Pengumpul Desa					
Harga beli	160.000	160.000	-	-	160.500
Biaya pemasaran	773	2.851	-	-	166
Keuntungan	7.227	2.149	-	-	7.334
Harga jual	168.000	165.000	-	-	168.000
Margin pemasaran	8.000	5.000	-	-	7.500
Pedagang Pengumpul Kecamatan					
Harga beli	-	-	160.105	-	168.000
Biaya pemasaran	-	-	1.668	-	5.385
Keuntungan	-	-	6.227	-	1.615
Harga jual	-	-	168.000	-	175.000
Margin pemasaran	-	-	7.895	-	7.000
Agen					
Harga beli	-	-	-	160.200	-
Biaya pemasaran	-	-	-	2.139	-
Keuntungan	-	-	-	5.661	-
Harga jual	-	-	-	168.000	-
Margin pemasaran	-	-	-	7.800	-
Pedagang Besar					
Harga beli	-	165.000	168.000	168.000	175.000
Biaya pemasaran	-	4.133	3.344	5.114	7.680
Keuntungan	-	16.334	13.896	12.286	7.320
Harga jual	-	185.000	185.000	185.000	190.000
Margin pemasaran	-	20.000	17.000	17.000	15.000
Total Biaya (Rp/Kg)	773	6.984	5.011	7.253	13.231
Total Keuntungan (Rp/Kg)	7.227	18.016	19.884	17.547	16.269
Total Margin Pemasaran (Rp/Kg)	8.000	25.000	24.895	24.800	29.500

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Tabel 5.18 menjelaskan bahwa harga minyak serai wangi yang diterima petani relatif sama. Hal ini disebabkan oleh petani yang tidak memberikan nilai tambah dan pedagang memiliki peranan yang dominan dalam menentukan harga dibandingkan dengan petani. Harga rata-rata minyak serai wangi terendah ditingkat petani terdapat pada saluran I dan saluran II dengan harga Rp. 160,000,- per kilogram.

Tabel tersebut juga menunjukkan bahwa margin terendah terdapat pada saluran I yaitu sebesar Rp. 8000,- per kilogram dan memiliki selisih margin cukup besar dengan empat saluran lainnya. Jika dilihat biaya yang dikeluarkan, saluran satu juga mengeluarkan biaya terkecil jika dibandingkan dengan saluran lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa petani yang menjual minyak serai wangi kepada Pedagang Pengumpul Desa (PPD) dan ke konsumen secara langsung yang mengakibatkan nilai margin lebih kecil.

A. Analisis Margin Pemasaran Saluran I

Margin pemasaran pada saluran I merupakan margin pemasaran terkecil dari kelima saluran pemasaran di Kecamatan Rokan IV Koto sebesar Rp. 8000,- per kilogram, Hal ini disebabkan saluran I merupakan rantai pemasaran terpendek dari saluran pemasaran yang ada. Petani menjual minyak serai wangi ke Pedagang Pengumpul Desa (PPD) dengan harga Rp. 160.000,- per kilogram dengan biaya pemasaran berupa aktivitas pengangkutan sebesar Rp. 1.333,- per kilogram. PPD dalam saluran ini tidak mengeluarkan biaya pengangkutan karena minyak serai wangi di antar oleh petani kemudian dijual langsung kepada konsumen. Harga jual minyak serai wangi pada PPD ke konsumen sebesar Rp. 168.000,- per kilogram dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 773,- per kilogram. Sehingga keuntungan yang diperoleh PPD sebesar Rp. 7.227,- per kilogram. Margin pemasaran yang terjadi pada saluran ini adalah sebesar Rp. 8.000,- per kilogram.

B. Analisis Margin Pemasaran Saluran II

Margin pemasaran pada saluran II merupakan total margin terbesar yaitu Rp. 25.000,- per kilogram. Petani pada saluran II menjual minyak serai wangi ke PPD dengan harga Rp. 160.000,- per kilogram. PPD menjual kembali minyak serai

wangi ke pedagang besar dengan harga Rp. 165.000,- per kilogram dengan biaya pemasaran Rp. 2.851,- per kilogram. PPD langsung membawa minyak serai wangi ketempat pedagang besar dan juga mengambil minyak serai wangi langsung dari petani di tempat pengumpulan hasil, berbeda dengan PPD saluran I yang tidak mengeluarkan biaya pengangkutan, sehingga keuntungan yang didapatkan sebesar Rp. 2.149,- per kilogram dan margin pemasaran yang terjadi sebesar Rp. 5.000,- per kilogram.

Biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang besar sebesar Rp. 4.133,- per kilogram dan menjualnya kembali ke konsumen maupun lembaga pemasaran lanjutan lainnya dengan harga Rp. 185.000,- per kilogram. Keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 15.867,- per kilogram dan margin pemasaran terjadi sebesar Rp. 20.000,- per kilogram.

C. Analisis Margin Pemasaran Saluran III

Saluran III Petani menjual minyak serai wangi ke Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) dengan harga Rp. 160.105,- per kilogram, dijual kembali oleh PPK kepada pedagang besar dengan harga Rp. 168.000,- per kilogram dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 1.668,- per kilogram, sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 6.227,- per kilogram. Margin pemasaran yang terjadi sebesar Rp. 7.895,- per kilogram.

Pedagang besar membeli minyak serai wangi dari PPK dengan harga Rp. 168.000,- per kilogram dan menjualkan kepada lembaga pemasaran selanjutnya atau konsumen dengan harga Rp. 185.000,- per kilogram. Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang besar sebesar Rp. 3.344,- per kilogram sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 13.656,- per kilogram dan margin pemasaran yang terjadi Rp. 17.000,- per kilogram. Margin total pada saluran III berjumlah Rp. 24.895,- per kilogram.

D. Analisis Margin Pemasaran Saluran IV

Saluran IV minyak serai wangi yang dijual petani ke agen dengan harga Rp. 160.200,- per kilogram dan agen menjual kembali minyak serai wangi ke pedagang besar dengan harga Rp. 168.000,- per kilogram. Agen yang membeli

minyak serai wangi dari petani secara langsung di kebun petani dan kemudian menjual minyak serai wangi ketempat pedagang besar. Mengeluarkan biaya pemasaran Rp. 2.139,- per kilogram sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 5.661,- per kilogram dan margin yang terjadi Rp. 7.800,- per kilogram.

Harga jual minyak serai wangi dari agen ke pedagang besar dengan harga Rp. 168.000,- per kilogram yang kemudian dijual kepada konsumen atau lembaga pemasaran lanjutan dengan biaya pemasaran Rp. 5.114,- per kilogram. Mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 11.886,- per kilogram dan margin pemasaran yang terjadi sebesar Rp. 17.000,- per kilogram. Margin pemasaran pada saluran IV dengan jumlah total Rp. 24.800,- per kilogram.

E. Analisis Margin Pemasaran Saluran V

Margin pemasaran pada saluran V ini merupakan margin pemasaran dengan saluran pemasaran terpanjang dari kelima saluran pemasaran yang ada dengan total margin sebesar Rp. 29.500,- per kilogram. Pada saluran ini petani menjual minyak serai wangi dengan harga Rp. 160.500,- per kilogram kepada Pedagang Pengumpul Desa (PPD) dan mengeluarkan biaya sebesar Rp. 1.143,- per kilogram berupa biaya pengangkutan. PPD pada saluran V ini sama dengan PPD yang ada pada saluran I. Minyak serai wangi yang diperoleh PPD dari petani dijual kembali kepada PPK dengan harga Rp. 168.000,- per kilogram dengan biaya pemasaran Rp. 166,- per kilogram, sehingga keuntungan yang didapatkan Rp. 7.334,- per kilogram. Margin yang terjadi adalah Rp. 7.500,- per kilogram.

Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK) membeli minyak serai wangi dari PPD dengan harga Rp. 168.000,- per kilogram dan menjualnya kepada pedagang besar dengan harga Rp. 175.000,- per kilogram. Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh PPK sebesar Rp. 5.385,- per kilogram sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 1.615,- per kilogram dan margin pemasaran yang terjadi Rp. 7.000,- per kilogram.

Pedagang besar yang membeli minyak serai wangi dari PPK dengan harga Rp. 175.000,- per kilogram dan menjualnya ke konsumen ataupun lembaga pemasaran lanjutan lainnya dengan harga Rp. 190.000,- per kilogram.

Mengeluarkan biaya pemasaran Rp. 7.680,- per kilogram dengan keuntungan Rp. 7.320,- per kilogram. Margin terbesar pada saluran ini terdapat pada lembaga pemasaran pedagang besar, yaitu Rp. 15.000,-. Resiko dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar relatif besar sehingga keuntungan yang diambil pun relatif besar sehingga menyebabkan margin pemasaran menjadi besar pula.

5.6.2. Analisis *Farmer's Share*

Farmer's share juga merupakan salah satu indikator dalam menentukan efisiensi operasional pemasaran minyak serai wangi. *Farmer's share* merupakan bagian yang diterima petani dalam aktivitas pemasaran dan dinyatakan dalam bentuk persentase. Nilai *farmer's share* diperoleh dari perbandingan antara harga minyak serai wangi yang diterima pada tingkat petani terhadap harga minyak serai wangi yang dibayarkan oleh konsumen atau lembaga pemasaran terakhir pada setiap saluran pemasaran. Nilai *farmer's share* yang terbentuk dalam proses pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto dapat dilihat pada Tabel 5.19.

Tabel 5.19. *Farmer's Share* pada Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021 (Rp/Kg)

Saluran Pemasaran	Harga pada Tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga pada Tingkat Lembaga Akhir (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
Saluran I	160.000,-	168.000,-	95,24
Saluran II	160.000,-	185.000,-	86,49
Saluran III	160.105,-	185.000,-	86,54
Saluran IV	160.200,-	185.000,-	86,59
Saluran V	160.500,-	190.000,-	84,47

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Hasil analisis *farmer's share* pada penelitian ini menunjukkan bahwa bagian terbesar yang diperoleh oleh petani terdapat pada saluran I yaitu sebesar 95,24 persen, saluran I tidak banyak lembaga pemasaran yang terlibat sehingga *farmer's share* yang diterima petani lebih besar, sedangkan bagian terkecil yang diterima petani ada pada saluran V sebesar 84,47 persen. Semakin tinggi *farmer's share* yang diperoleh petani dalam suatu saluran pemasaran, maka saluran pemasaran tersebut dapat dinilai lebih efisien dibandingkan saluran yang lainnya. Namun nilai ini bukan satu-satunya indikator dalam menilai efisiensi pemasaran. Hal ini

tergantung dari aktivitas-aktivitas fungsi pemasaran yang dijalankan oleh setiap pihak dalam sistem pemasaran tersebut.

Petani dapat meningkatkan keuntungan yang diperolehnya dengan mencari alternatif tujuan penjualan artinya petani tidak hanya bergantung menjual hasil panennya ke PPD, PPK, dan agen tetapi ada alternatif tujuan penjualan lainnya sehingga harga jual petani dapat lebih tinggi dari sebelumnya. Kelompok tani yang ada di Kecamatan Rokan IV Koto yang sudah terbentuk juga bisa digerakkan bersama-sama menjual hasil panennya dan mencari alternatif tujuan penjualan sehingga posisi tawar menawar (*bergaining position*) petani dapat lebih kuat. Kelompok tani juga bisa difungsikan sebagai pendukung dalam proses usahatani serai wangi sebagai penyedia sarana produksi atau saprodi seperti bibit, pupuk, peralatan pertanian dan lain sebagainya bagi petani.

Petani atau kelompok tani dapat juga meningkatkan pendapatannya apabila melakukan nilai tambah (*value added*) terhadap minyak serai wangi dengan cara melakukan pengemasan minyak serai wangi sehingga bisa dipasarkan langsung di dalam maupun diluar Kecamatan Rokan IV Koto.

5.6.3. Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya

Indikator lain untuk menentukan efisiensi operasional pemasaran suatu komoditas dengan menghitung rasio keuntungan dan biaya. Nilai keuntungan merupakan selisih antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran, sedangkan biaya pemasaran merupakan penjumlahan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam sebuah saluran pemasaran yang dinyatakan dalam satuan rupiah per kilogram minyak serai wangi. Rasio keuntungan dan biaya dalam saluran pemasaran minyak serai wangi merupakan perbandingan antara keuntungan (Π) dan biaya (C) yang menunjukkan besarnya keuntungan yang diperoleh oleh lembaga pemasaran setiap mengeluarkan satu rupiah untuk aktivitas pemasaran. Rincian terkait rasio keuntungan dan biaya pada sistem pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto disetiap saluran pemasaran yang terbentuk dapat dilihat pada Tabel 5.20.

Tabel 5.20. Rasio Keuntungan dan Biaya pada Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021 (Rp/Kg)

Uraian	Saluran 1	Saluran 2	Saluran 3	Saluran 4	Saluran 5
Pedagang Pengumpul Desa					
Πi	7.227	2.149	-	-	7.334
Ci	773	2.851	-	-	166
Pedagang Pengumpul Kecamatan					
Πi	-	-	6.227	-	1.615
Ci	-	-	1.668	-	5.385
Agen					
Πi	-	-	-	5.661	-
Ci	-	-	-	2.139	-
Pedagang Besar					
Πi	-	15.867	13.656	11.886	7.320
Ci	-	4.133	3.344	5.114	7.680
Total					
Πi	7.227	18.016	19.884	17.547	16.269
Ci	733	6.984	5.011	7.253	13.231
Rasio Πi/Ci	9,35	2,58	3,97	2,42	1,23

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Analisis rasio keuntungan dan biaya pada penelitian ini didapatkan diantaranya; Saluran pemasaran I sebesar 9,35 yang berarti setiap Rp. 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan sebesar Rp. 9.35,-; Rasio keuntungan dan biaya pada saluran pemasaran II yaitu sebesar 2,58 artinya setiap Rp. 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan sebesar Rp. 2.58,-; Rasio keuntungan dan biaya pada saluran pemasaran III sebesar 3,97 yang berarti setiap Rp. 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan sebesar Rp. 3.97,-; Rasio keuntungan dan biaya pada saluran pemasaran IV sebesar 2,42 yang berarti setiap Rp. 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan sebesar Rp. 2.42,- dan rasio keuntungan dan biaya pada saluran pemasaran V yaitu sebesar 1,23. Hal ini berarti bahwa setiap Rp. 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan hanya memberikan keuntungan Rp. 1.23,-.

Berdasarkan hasil analisis rasio keuntungan dan biaya, saluran pemasaran I relatif lebih efisien karena memiliki rasio keuntungan dan biaya yang terbesar

yaitu 9,35. Sementara saluran pemasaran V merupakan saluran pemasaran yang memiliki rasio keuntungan dan biaya yang terkecil sebesar 1,23.

5.6.4. Efisiensi Pemasaran

Konsep efisiensi pemasaran merujuk pada pendekatan efisiensi harga melalui tingkat struktur pasar, sedangkan pendekatan efisiensi operasional melalui analisis terhadap margin pemasaran, *farmer's share*, rasio keuntungan dan biaya. Tingkat efisiensi saluran pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu dapat dilihat pada Tabel 5.21.

Tabel 5.21. Perbandingan Nilai Efisiensi Pemasaran pada Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Saluran Pemasaran	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Harga Eceran (Rp/Kg)	Efisiensi Pemasaran (%)
Saluran I	1.713,-	168.000,-	0,46
Saluran II	6.454,-	185.000,-	3,78
Saluran III	4.601,-	185.000,-	2,71
Saluran IV	6.681,-	185.000,-	3,92
Saluran V	13.865,-	190.000,-	6,96

Sumber: Data Primer 2021(diolah)

Efisiensi pemasaran dapat juga diketahui melalui penyebaran margin pada tiap saluran pemasaran. Berdasarkan identifikasi saluran pemasaran yang terdapat di Kecamatan Rokan IV Koto, bahwa saluran yang memiliki nilai margin yang terkecil adalah saluran pemasaran I yaitu sebesar Rp. 8.000,- per kilogram dan dianggap saluran pemasaran yang paling efisien.

Farmer's share dan rasio keuntungan dan biaya dapat dijadikan indikator-indikator dalam menentukan efisiensi pemasaran. Berdasarkan *farmer's share* yang diterima petani berkisar 84,47-95,24 persen. *Farmer's share* yang tertinggi yang diperoleh petani terdapat pada saluran I yaitu sebesar 95,24 persen. Rasio keuntungan dan biaya terbesar pada tingkat petani terdapat pada saluran I yaitu sebesar 9,35.

Berdasarkan indikator nilai efisien <5 persen adalah efisien, sedangkan nilai efisien >5 persen dikatakan tidak efisien. Pada Tabel 5.21 saluran yang paling efisien terdapat yang pada saluran saluran I sebesar 0,46 persen dan saluran pemasaran yang tidak efisien terdapat pada saluran V sebesar 6,96 persen.

Menurut hasil penelitian Primanita (2017) bahwa kinerja pemasaran merupakan elemen penting bagi setiap perusahaan untuk mengukur hasil dari implementasi strategi yang telah ditetapkan perusahaan guna mengetahui prestasi pemasaran melalui volume penjualan, tingkat pertumbuhan penjualan dan perolehan laba perusahaan, hal tersebut sebagai cermin dari keberhasilan usahanya dalam persaingan pasar. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, kinerja pemasaran dapat dilihat melalui pasarnya, baik itu dalam bentuk lembaga pemasaran yang terlibat, volume penjualan, saluran pemasaran yang terbentuk serta fungsi pemasaran. Kinerja pemasaran yang baik juga dapat dilihat dari tingkat efisiensi yang diperoleh per saluran. Saluran pemasaran yang efisien adalah saluran pemasaran yang memiliki nilai margin terendah, nilai *farmer's share* tertinggi, nilai rasio keuntungan terhadap biaya tertinggi dan nilai efisiensi pemasaran terendah.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, adapun saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini diantaranya :

1. Saluran pemasaran minyak serai wangi di Kecamatan Rokan IV Koto terdiri dari 5 saluran pemasaran. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran minyak serai wangi yaitu Pedagang Pengumpul Desa (PPD), Pedagang Pengumpul Kecamatan (PPK), agen dan pedagang besar. Saluran pemasaran yang paling banyak digunakan oleh petani adalah saluran pemasaran yang melibatkan PPK, karena petani tidak perlu mencari pasar dan dapat menghemat waktu serta harga yang ditawarkan PPK juga lebih besar dibandingkan lembaga pemasaran lainnya. Petani memasarkan hasil panennya ke PPD (32,85 persen), PPK (42,02 persen), dan agen (25,13 persen). Fungsi-fungsi pemasaran yang dijalankan meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. lembaga pemasaran pada penelitian ini hampir melakukan semua fungsi pemasaran tersebut walaupun masih dengan cara yang sederhana.
2. Struktur pasar yang dihadapi oleh petani adalah oligopsoni, PPD termasuk pada struktur pasar oligopsoni, Struktur pasar PPK cenderung mendekati pasar oligopsoni diferensiasi, struktur pasar pada agen mendekati pasar oligopsoni dan pedagang besar mengarah pada struktur pasar oligopoli.
3. Secara umum berdasarkan analisis efisiensi pemasaran minyak serai wangi sudah cukup efisien dilihat dari saluran pemasaran, finansial, dan informasi pasar. Selain itu alasan yang mendukung lainnya yaitu sebaran *farmer's share* yang cukup besar sehingga cukup menguntungkan bagi petani. Saluran pemasaran yang efisien ialah saluran pemasaran I dilihat dari nilai margin pemasaran yaitu sebesar Rp. 8000 per kilogram, *farmer's share* yaitu sebesar 95,24 persen, serta nilai rasio keuntungan dan biaya sebesar 9,35 dan nilai efisiensi 0,46 persen. Beberapa kendala terdapat pada usahatani serai wangi yaitu kurangnya sumberdaya teknologi yang dihadapi petani, serta

keterbatasannya modal yang dimiliki pedagang pengumpul desa namun terkadang keterbatasannya modal tersebut ditanggihkan oleh pihak pedagang pengumpul kecamatan. Manajemen pemasaran yang diterapkan pada dasarnya telah berjalan dengan baik, namun harga minyak serai wangi ditingkat petani masih ditentukan oleh pedagang.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, adapun saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini diantaranya :

1. Petani dalam mencapai efisiensi pemasaran dengan cara meningkat nilai *output* serta mengurangi nilai *input* dan perlu dilakukan peningkatan kualitas minyak serai wangi dengan cara melakukan standarisasi mutu dan grading
2. Petani dapat menggunakan alternatif penjualan minyak serai wangi kepada pedagang pengumpul kecamatan atau pedagang besar yang memberikan harga lebih baik, dengan demikian bagian yang diperoleh petani menjadi lebih besar.
3. Petani serai wangi sebaiknya menggerakkan kelompok tani yang ada guna meningkatkan posisi tawarnya. Selain itu, kelompok tani juga berfungsi untuk mendukung petani dalam kegiatan usahatani dari proses budidaya dalam penyediaan saprodi, bibit, pupuk, dan lain sebagainya sampai pemasaran.
4. Sasaran pengembangan yang perlu dikembangkan yaitu peningkatan kualitas serta peningkatan kuantitas minyak serai wangi serta penanganan pasca panen.

DAFTAR PUSTAKA

- Alizah, M. N. dan Rum, M. (2020) “Kinerja Pemasaran dan Strategi Pengembangan Jagung Hibrida Unggul Madura MH-3 di Kabupaten Bangkalan,” *Agriscience*, (November), hal. 448–463. Tersedia pada: <https://journal.trunojoyo.ac.id/agriscience/article/view/8177>.
- Ant, J. (2017) “Dari 127 Komoditas Perkebunan, Baru 15 Sumbang PDB,” *OKEZONE.COM*. Tersedia pada: <https://economy.okezone.com/read/2017/12/10/320/1828060/dari-127-komoditas-perkebunan-baru-15-sumbang-pdb>.
- Anwar, H. (2015) *Analisis Tataniaga Ubi Jalar di Desa Purwasari Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor. Jawa Barat, Agribusiness Journal*. Jakarta. doi: 10.15408/aj.v8i2.5182.
- Ardio, A. (2020) “Studi Analisa Sistem Produksi Usahatani Sereh Wangi (*Cymbopogon nardus redle*) di Kelurahan Batu Urip Kecamatan Lubuklinggau Utara II Kota Lubuklinggau,” 5(1), hal. 55.
- Ariwibowo A. (2013) “Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati,” *EDAJ*, 2(2), hal. 1–9.
- Ariyati, Y. (2019) “Analisis Saluran Dan Efisiensi Pemasaran Salak Pondoh (*Salacca zalacca*) di Desa Rambah Baru Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu,” *Journal Pendidikan TataNiaga (JPTN)*, hal. 15.
- Arya, D. (2012) *Limbah Sereh wangi Potensial sebagai Pakan Ternak, pmkp krai*. Tersedia pada: <http://pmkpkrai.blogspot.com/2012/04/limbah-serai-wangi-potensial-sebagai.html>.
- Asmarantaka, R. (2012) *Pemasaran Agribisnis, Agrimarketing*. Bogor: IPB press.
- Asmarantaka dan Ratna, W. (2009) *Pemasaran Produk-produk Pertanian dalam Bunga Rampai Agribisnis Seri Pemasaran*. Diedit oleh N. Kusnadi dan et.al. Bogor: IPB Press. Tersedia pada: <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-849873-6.00001-7>
http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_venes/article/view/1112
<https://www.bps.go.id/dynamictable/2018/05/18/1337/persentase-panjang-jalan-tol-yang-beroperasi-menurut-operatornya-2014.html>.
- Avoseh, O. *et al.* (2015) “*Cymbopogon* species; ethnopharmacology, phytochemistry and the pharmacological importance,” *Molecules*, 20(5), hal. 7438–7453. doi: 10.3390/molecules20057438.
- Balai Penelitian Tanaman Obat dan Aromatik (2010) *Penggunaan Minyak Serai Wangi Sebagai Bahan Bio- Aditif Bahan Bakar Minyak, Sinar Tan*.
- Balai Penyuluhan Pertanian Rokan IV Koto (2021) “Penyuluhan Pertanian Lapangan Rokan IV Koto oleh Wira Kurnia.”
- Batubara, D. (2016) *Peluang Ekspor Serai Wangi Kian Tinggi*, www.mandailingonline.com.

- BSN (2019) “Keputusan Kepala Badan Standardisasi Nasional Nomor 57/Kep/BSN/3/2019.” Jakarta.
- Dahl, D. C. dan Hammond, J. . (1977) “Market and Price Analysis,” in *The Agricultural Industries*. Mc.Graw – Hill Book Company, inc.
- Damanik, S. (2007) “Analisis Ekonomi Usahatani Serai Wangi (Studi Kasus Kecamatan Gunung Halu, Kabupaten Bandung Selatan),” *Pusat Penelitian dan Pengembangan Perkebunan*, 18(2), hal. 203–221. doi: 10.21082/bullitro.v18n2.2007.%p.
- Daswir dan Kusuma, I. (2006) “Pengembangan Tanaman Serai Wangi di Sawah Lunto Sumatera Barat,” *La sociedad de la sociedad*, XVIII(1), hal. 12–22. Tersedia pada: <http://ejurnal.litbang.pertanian.go.id/index.php/bultro/article/view/1944>.
- Direktorat Jenderal Perkebunan (2014) *Statistik Perkebunan Indonesia – Tanaman Semusim*. Jakarta.
- Direktorat Jenderal Perkebunan (2020) “Serai Wangi : Kaya Akan Manfaat dan Peluang Yang Menjanjikan,” *Kementerian Pertanian*, hal. diakses 15 Agustus 2020. Tersedia pada: <http://ditjenbun.pertanian.go.id/serai-wangi-kaya-akan-manfaat-dan-peluang-yang-menjanjikan/>.
- Djazuli, M. *et al.* (2011) “Seraiwangi (*Cymbopogon nardus* L) Sebagai Penghasil Minyak Atsiri , Tanaman Konservasi Dan Pakan Ternak,” *Inovasi Perkebunan 2011*, hal. 174–180. Tersedia pada: http://perkebunan.litbang.deptan.go.id/wp-content/uploads/2012/04/perkebunan_prosdENIP11_MP_Sukamto2.pdf.
- Ermianti, Pribadi, E. R. dan Wahyudi, A. (2015) “PENGKAJIAN USAHATANI INTEGRASI SERAIWANGI-TERNAK SAPI Assessment of integrated farming of lemon grass and cow Sistem usahatani di Indonesia pada berkembang menjadi sistem integrasi usahatani ternak dan pangan (Rohaeni *et al.* , 2006). sapi dengan tanaman,” *Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat*, 26, hal. 133–142.
- Farah Nabila, W. dan Nurmalina, R. (2019) “Analisis Kelayakan Usaha Minyak Serai Wangi Pada Kondisi Risiko (Studi Kasus Pt. Musim Panen Harmonis),” *Forum Agribisnis*, 9(2), hal. 143–159. doi: 10.29244/fagb.9.2.143-159.
- Fuady, V. (2015) “Analisis Tataniaga Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L.) di Desa Cikarawang, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor.”
- Guenther, E. (2006) “Minyak Atsiri,” in Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press), hal. 5–65. Tersedia pada: <http://eprints.poltekkesjogja.ac.id/1141/8/References.doc.pdf>.
- Gulo, W. (2002) *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia. Tersedia pada: <http://mkm.helvetia.ac.id/wp-content/uploads/2017/07/Buku-Metodologi-Penelitian-by-W-Gulo.pdf>.

- Hanafiah, A. dan Saefuddin (2006) *Tataniaga Hasil Pertanian*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press).
- Hanafiah dan Saefudin (1983) *Tataniaga Hasil Perikanan*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press).
- Hanafiah dan Saefudin (1986) *Tataniaga Hasil Perikanan*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press).
- Harifuddin, Aisyah dan Budiman (2011) “Analisis Margin dan Efisiensi Pemasaran Rumput Laut di Desa Mandalle Kecamatan Mandalle Kabupaten Pangkep,” 10(3), hal. 38–48.
- Herawati (2015) *Kinerja pemasaran biji kakao di kabupaten pasaman, sumatera barat*. Institut Pertanian Bogor.
- Herawati, Rifin, A. dan Tinaprilla, N. (2015) “Kinerja dan Efisiensi Rantai Pasok Biji Kakao di Kabupaten Pasaman, Sumatera Barat,” *Jurnal Tanaman Industri dan Penyegar*, 2(1), hal. 43. doi: 10.21082/jtidp.v2n1.2015.p43-50.
- Hidayat, A., Sri, A. . dan Jaka, S. (2017) “Analisis Rantai Pasok Jagung (Studi Kasus Pada Rantai Pasok Jagung Hibrida (*Zea Mays*) Di Kelurahan Cicurug Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka),” *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan*, 5(1), hal. 1–14.
- Kasmir dan Jakfar (2013) *STUDI KELAYAKAN BISNIS*. Edisi Revi. Diedit oleh P. K. P. Utama. Jakarta: KENCANA PRENADA MEDIA GRUP. Tersedia pada:
https://books.google.co.id/books?id=oQRBDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
- Kementerian Pertanian (2013) *Data jenis potensi atsiri di Indonesia*. Jakarta.
- Ketaren, S. (1985) *Pengantar Teknologi Minyak Atsiri*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Khoirotunnisa dan Murnah (2008) “Aktivitas Minyak Atsiri Daun Sereh (*Cymbopogon winterianus*, jowitt) Terhadap *Malassezia furfur* in Vitro,” hal. 1–27.
- Kohls, R. L. dan Uhl, J. N. (2002) *Marketing of Agricultural Products*. Ninth, Marketing. Ninth. New York: Macmillan Publishing Company.
- Kotler, P. dan Keller, K. . (2012) “Manajemen Pemasaran,” in *Manajemen Pemasaran*. 12 ed. Jakarta: Erlangga.
- Kusuma, I. *et al.* (2006) “Pengaruh Pemupukan Terhadap Produksi dan Mutu Serai Wangi,” *Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat*, 17(2), hal. 59–65.
- Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (2019) *Quo Vadis: Minyak Serai Wangi dan Produk Turunannya*, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI). Diedit oleh A. Sulaswatty *et al.* Jakarta. Tersedia pada:
<http://www.penerbit.lipi.go.id/data/naskah1562653977.pdf>.

- Ma'mun *et al.* (2013) "Balitro," *Tanaman Rempah dan Obat*.
- Mansyur, M., Mâruf, A. dan Ashadi, R. W. (2015) "Studi Kelayakan Usaha Penyulingan Minyak Serai Wangi (Citronella Oil) di Lembang Bandung," *Jurnal Pertanian*, 6(1), hal. 15–20. Tersedia pada: <https://ojs.unida.ac.id/jp/article/view/40>.
- Moh, S. dan Novi, M. (2017) "Analisis Penerapan Inovasi Produk Pada Kinerja Pemasaran," *Journal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 03(9), hal. 1689–1699. Tersedia pada: <https://scholar.google.com/scholar?q=%2Bintitle%3A%22ANALISIS+PENERAPAN+INOVASI+PRODUK+PADA+KINERJA+PEMASARAN%22>.
- Notarianto, D. (2011) *Analisis Efisiensi Penggunaan Faktor-Faktor Produksi pada Usahatani Padi Organik dan Padi Anorganik (Studi kasus: Kecamatan Sambirejo, Kabupaten Sragen)*. Universitas Diponegoro Semarang. Tersedia pada: [http://eprints.polsri.ac.id/3729/3/BAB II.pdf](http://eprints.polsri.ac.id/3729/3/BAB%20II.pdf).
- Nugroho, W. S. (2018) "DAI Jalin Kerjasama Dengan APhi , Optimis Tingkatkan Ekspor Minyak Atsiri ke Pasar Dunia," *TRIBUNJOGJA.COM*, April. Tersedia pada: <https://jogja.tribunnews.com/2018/04/23/dai-jalin-kerjasama-dengan-aphi-optimis-tingkatkan-ekspor-minyak-atsiri-ke-pasar-dunia>.
- Panjaitan, F. E. D. (2014) "Analisis Efisiensi Produksi dan Pendapatan Usahatani Jagung (Studi Kasus: Desa Kuala, Kecamatan Tigabinanga, Kabupaten Karo)," *Journal On Social Economic Of Agriculture and Agribusiness*, 3(3), hal. 1–14. Tersedia pada: <https://www.neliti.com/publications/15214/analisis-efisiensi-produksi-dan-pendapatan-usahatani-jagung-studi-kasus-desa-kua>.
- Pertanian, M. (2020) "Optimalisasi Ekspor Perkebunan untuk Pemulihan Ekonomi Nasional," *Analisedaily.com*, hal. 1–5. Tersedia pada: <https://analisedaily.com/berita/baca/2020/12/16/1013249/optimalisasi-ekspor-perkebunan-untuk-pemulihan-ekonomi-nasional/>.
- Primanita, N. (2017) "Meningkatkan Kinerja Pemasaran Melalui Orientasi Pasar, Orientasi Pembelajaran, dan Inovasi," *Management Analysis Journal*, 1(2), hal. 1–17.
- Purba, S. (2010) "Analisis Tataniaga Ubi Jalar (Studi Kasus : Desa Gunung Malang , Kecamatan Tenjolaya , Kabupaten Bogor , Propinsi Jawa Barat)," *Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen*.
- Rahim, A. dan Hastuti, D. R. D. (2007) *Ekonomika Pertanian (Pengantar, Teori, dan Kasus)*, Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahmadani, Dewi, N. dan Eliza (2016) "Analisis Struktur, Perilaku dan Kinerja Pemasaran Ikan Patin Salai di Kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar," *Indonesian Journal of Agricultural (IJAE)*, 6(1), hal. 97–119.
- Rizal, E. (2011) *Budidaya Serai Wangi*. Tersedia pada: <http://edirizal24.blogspot.com/2011/05/psk-budidaya-serai-wangi.html>.

(Diakses: 1 Februari 2021).

- Rizaldi, N. (2017) “Analisis tataniaga jagung pipil di kecamatan patean, kabupaten kendal.”
- Rusli, S. *et al.* (1985) “Penelitian dan pengembangan minyak atsiri di Indonesia,” (Edisi Khusus Penelitian Tanaman Rempah dan Obat No. 2: 10-39).
- Rusli, S. (2008) *Budidaya Serai Wangi*. Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat.
- Setiawan, A. E. (2017) “Analisis Tataniaga Lidah Buaya di Kabupaten Bogor, Jawa Barat,” *Skripsi*.
- Soekartawi (2002) *Analisis Usahatani*. Diedit oleh U. I. Library. Jakarta: UI-Press. Tersedia pada: Universitas Indonesia Library.
- Sudibyo, A. dan Astuti, J. (2008) “Mempelajari Pengaruh Delignifikasi dan Fermentasi Tangkai Bunga Cengkeh Terhadap Rendemen dan Mutu Minyaknya,” *Agro-Based Industry*, 25(2), hal. 1–13.
- Sugiyono (2016) *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. 2016 ed. Bandung: Alfabeta.
- Suratiyah, K. (2015) *Ilmu Usaha Tani (Edisi Revisi)*. Edisi Revi, *Penebar Swadaya*. Edisi Revi. Jakarta. Tersedia pada: https://www.google.co.id/books/edition/Ilmu_Usaha_Tani_Edisi_Revisi/4aioCgAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=Ilmu+Usahatani+Edisi+Revisi&printsec=frontcover.
- Syukur, C. dan Bakti, R. (2013) “Status plasma nutfah dan varietas unggul serai wangi,” *Warta Penelitian dan Pengembangan Tanaman Industri*, 19(1), hal. 19–24. Tersedia pada: https://perkebunan.litbang.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2014/01/perkebunan_SereaiWangi.pdf.
- Syukur, C. dan Trisilawati, O. (2019) *Sirkuler Informasi Teknologi Tanaman Rempah dan Obat Seraiwangi Andropogon nardus L*. Edisi Ceta, *Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat*. Edisi Ceta. Bogor: Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat. Tersedia pada: http://balittro.litbang.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2019/07/Silkuler_Serai-Wangi.pdf.
- Tomek, W. dan Robinson, K. (1990) *Agricultural Product Prices*. Cornell University Press.
- Tuwo, M. A. (2011) *Ilmu Usahatani : Teori Dan Aplikasi Menuju Sukses, Unhalu Press*. Kendari. Tersedia pada: <http://www.ainfo.inia.uy/digital/bitstream/item/7130/1/LUZARDO-BUIATRIA-2017.pdf>.
- Winata, A. Y. S. (2010) “Mengukur Kinerja Pemasaran: Kajian Konseptual Perkembangan Teori,” *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 10(September), hal. 194–219.

- Yona, S. S. dan Permata, S. D. (2020) “Kontribusi Serai Wangi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Perekonomian Masyarakat Yang Dimoderasi Oleh Melemahnya Harga Karet Dan Hama Yang Menyerang Kakao,” *Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan dan Bisnis*, 5(2), hal. 154–163. Tersedia pada: <http://www.ejournal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/KURS/index>.
- Yuliana, P. (2018) *ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI JAGUNG (Zea maysL.) (STUDI KASUS: DESA PAYABAKUNG, KECAMATAN HAMPARAN PERAK ,KABUPATEN DELI SERDANG)*. Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Zamzami, L. dan Sayekti, A. (2010) “Kinerja pemasaran jeruk siam di Kabupaten Jember, Jawa Timur,” *Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika*, 13(9), hal. 53–63. Tersedia pada: [internal-pdf://0984657038/ipi21039.pdf%0Ahttp://journal.unikal.ac.id/index.php/pertanian/article/view/35](http://journal.unikal.ac.id/index.php/pertanian/article/view/35).

Lampiran 1.**Deskripsi Varietas Serai Wangi Sitrona 1 Agribun****Informasi Umum**

Asal	: Koleksi Plasma Nutfah Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat
Kode seleksi	: Harapan Seraiwangi 006 (Andus 010)
Nama asal	: <i>Andropogon nardus L.</i>
Perbanyakan	: Vegetatif dengan anakan

Daun

Bentuk	: Bangun pita
Ujung	: Meruncing (acuminatus)
Tepi	: Rata berduri tajam
Permukaan	: Agak kasar (hispidus)
Kelenturan	: Agak lemas merumbai
Daging	: Perkamen (tipis tetapi cukup kuat)(tertamenteus)
Bau	: Khas
Warna helai	: Hijau (Yellow Green Group) 146 B
Panjang (cm)	: $100,87 \pm 7,06$
Lebar (cm)	: $2,34 \pm 0,13$
Jumlah anakan (anakan)	: $73,47 \pm 5,53$
Lebar kanopi (cm)	: $186,17 \pm 10,38$

Batang

Habitus/ tipe pertumbuhan	: Terkulai / payung
Warna pelepah	: Hijau-Ungu (Yellow Green Group 144C; Purple Group N 79B)
Bentuk	: Pipih agak cembung
Permukaan	: Halus
Akar	: Serabut, sedikit agak pendek

Produksi

daun basah (g/rumpun)	: $2.597 \pm 407,64$
daun kering (g/rumpun)	: $1.621 \pm 217,92$
Minyak	
Produksi minyak (ml/rumpun)	: $58,98 \pm 4,84$
Produksi minyak (kg/ha)	: $506,93 \pm 86,55$

Mutu

Kadar minyak (%)	: $4,47 \pm 0,39$
Kadar sitronelal (%)	: $54,54 \pm 6,69$
Kadar geraniol (%)	: $85,24 \pm 2,67$
Rendemen (%)	: $1,50 \pm 0,29$
Ketahanan terhadap OPT Utama	: Tidak ada serangan
Rekomendasi wilayah Pengembangan	: Sesuai dikembangkan di dataran menengah sampai tinggi (900 mdpl – 1.500 mdpl) pada daerah lahan kering iklim kering dan lahan kering iklim basah.

Lampiran 2.**Deskripsi Varietas Serai Wangi Sitrona 2 Agribun****Informasi Umum**

Asal	: Koleksi Plasma Nutfah Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat
Kode seleksi	: Harapan Seraiwangi 004 (Andus 007)
Nama asal	: <i>Andropogon nardus L.</i>
Perbanyakan	: Vegetatif dengan anakan

Daun

Bentuk	: Bangun pita
Ujung	: Meruncing (acuminatus)
Tepi	: Rata berduri tajam
Permukaan	: Agak kasar (hispidus)
Kelenturan	: Agak kaku bagian tengah dan merumbai
Daging	: Perkamen (tipis tetapi cukup kuat)(tertamenteus)
Bau	: Khas
Warna helai	: Hijau (Yellow Green Group) 146 B
Panjang (cm)	: $94,16 \pm 7,06$
Lebar (cm)	: $1,97 \pm 0,13$
Jumlah anakan (anakan)	: $67,62 \pm 5,53$
Lebar kanopi (cm)	: $174,83 \pm 10,38$

Batang

Habitus/ tipe pertumbuhan	: Terkulai / payung
Warna pelepah	: Ungu (Purple Group) N79A
Bentuk	: Pipih agak cembung
Permukaan	: Halus
Akar	: Serabut, lebat dan panjang

Produksi

daun basah (g/rumpun)	: 2.932 ± 408
daun kering (g/rumpun)	: 1.332 ± 218
Minyak	
Produksi minyak (ml/rumpun)	: $68,84 \pm 4,84$
Produksi minyak (kg/ha)	: $508,94 \pm 86,55$

Mutu

Kadar minyak (%)	: $5,28 \pm 0,39$
Kadar sitronelal (%)	: $55,92 \pm 6,69$
Kadar geraniol (%)	: $89,91 \pm 2,67$
Rendemen (%)	: $1,83 \pm 0,29$
Ketahanan terhadap OPT Utama	: Tidak ada serangan
Rekomendasi wilayah Pengembangan	: Sesuai dikembangkan di dataran menengah sampai tinggi (900 mdpl – 1.500 mdpl) pada daerah lahan kering iklim basah.

Lampiran 3.

**USAHATANI KOMODITI SERAIWANGI
KUISIONER PETANI**

Desa :
 Kecamatan : Rokan IV Koto
 Kabupaten : Rokan Hulu
 Provinsi : Riau
 Tanggal Pencacahan :
 Surveyor : Erla Sari

<u>No Sampel</u>

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis kelamin : Laki-laki/Perempuan
3. Umur :
4. Pendidikan terakhir :
5. Mata pencaharian pokok :
6. Mata pencaharian sampingan :
7. Pengalaman usahatani seraiwangi :

B. JENIS, JUMLAH DAN HARGA INPUT

1. Lahan
 - a. Kepemilikan :
 - b. Luas lahan yang dikelola :
 - c. Luas lahan yang ditanami Seraiwangi :
 - d. Harga sewa lahan/tahun :
 - e. Jenis tanah : Andosol/ Latosol/ Regosol/ Podsolik/ Kambisol/Lainnya.....
 - f. Drainase : Baik/ Agak baik/ Terhambat
 - g. Tekstur : Lempung/ Liat berpasir/ Lainnya.....
2. Bibit
 - a. Cara memperoleh :.....
 - b. Jumlah :.....
 - c. Harga :.....
 - d. Varietas :.....
3. Pupuk
 - a. Urea
 - Jumlah :.....
 - Harga :.....
 - b. SP-36
 - Jumlah :.....
 - Harga :.....
 - c. KCl
 - Jumlah :.....
 - Harga :.....
 - d. Organik
 - Jumlah :.....

- Harga :
- e. NPK
 Jumlah :
- Harga :
4. Pestisida (Insektisida, Fungisida, Herbisida)
- a. Jumlah : 1. 2.
 b. Harga : 1. 2.
 c. Merk dagang : 1. 2.
 d. Ukuran kemasan : 1. 2.
 e. Merk lain : 1. 2.
5. Tenaga kerja
- a. Tenaga kerja dalam keluarga :orang
 b. Tenaga kerja luar keluarga :orang
6. Kegiatan Teknis Usahatani

No	Kegiatan	Jam Kerja/hari	Jumlah hari kerja	Jumlah tenaga kerja	Upah per HOK
1.	Pengolahan Tanah a. Pembersihan lahan b. Pengolahan tanah pertama				
2.	Penanaman				
3.	Pemeliharaan: a. Penyulaman b. Penyiangan c. Penggemburan dan pembubunan d. Pemupukan e. Pengendalian OPT				
4.	Panen dan Pasca panen				
5.	Penyulingan				

7. Penggunaan Alat Produksi

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Usia Ekonomi (Tahun)	Diperoleh	
					Secara	Tempat
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						

8. Pertanyaan Tentang Produksi

- a. Pada periode penanaman ini berapa produksi seraiwangi yang diperoleh.....Kg
 - b. Rendemen minyak serai wangi yang dihasilkan.....Kg/.....Sulingan
 - c. Berapa Harga jual minyak serai wangi ditingkat petani pada saat ini? Rp.....
 - d. Komoditi yang dihasilkan dijual ke mana.....(nama dan no HP)
 9. Berapa kali pemasaran dilakukan dalam masa produksi.....kali
 10. Fungsi- fungsi pemasaran yang diterapkan
 - a. Pembelian

Pembelian apa saja yang dilakukan.....

Dimana pembelian dilakukan.....
 - b. Penjualan

Hasil produksi dijual kemana dan kepada siapa.....
 - c. Penyimpanan

Apakah petani melakukan penyimpanan? (Ya / Tidak)

Penyimpanan dilakukan dimana.....

Berapa lama disimpan.....
 - d. Transportasi

Apakah ada kegiatan transportasi (pengangkutan)? (ya / tidak)

Berapa jarak angkut yang dilakukan.....

Alat transportasi apa yang digunakan.....
 - e. *Sortasi dan grading.*

Apakah melakukan *sortasi* dan *grading*?

Sortasi (ya /tidak) , Grading (ya/ tidak)

Bagaimana prosedur atau cara melakukan sortasi dan grading.....

Jika melakukan grading, apakah ada perbedaan harga?.....
 - f. Pembiayaan

Pembiayaan apa saja yang dikeluarkan.....

Berapa total biaya pemasaran yang dikeluarkan.....
 - g. Penanggungan

Apakah ada risiko yang tanggung dalam kegiatan pemasaran ? (Ya/Tidak)
 - h. Informasi pasar

Apakah petani mencari informasi pasar?(Ya/ Tidak)

Darimana Informasi diperoleh.....

Apa saja informasi pasar yang diperlukan.....
 - i. Teknik budidaya

Bagaimana Teknik budidaya komoditi seraiwangi yang bapak/ibuk tanam?

 1. Persiapan lahan :.....
 2. Persiapan bahan tanam :.....
 3. Penanaman :.....
 4. Pemeliharaan :.....
 5. Panen dan pasca panen :.....
 6. Penyulingan :.....
- Komoditi utama** :.....
- Komoditi sampingan** :.....

Lampiran 4.

**KUISIONER PEDAGANG
PEDAGANG (PENGUMPUL/PENGECEK *)**

Desa :
Kecamatan : Rokan IV Koto
Kabupaten : Rokan Hulu
Provinsi : Riau
Tanggal Pencacahan :
Surveyor : Erla Sari

No Sampel

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis kelamin :
3. Umur : :
4. Pendidikan terakhir :
5. Mata pencaharian pokok :
6. Mata pencaharian sampingan :
7. Pengalaman berdagang :

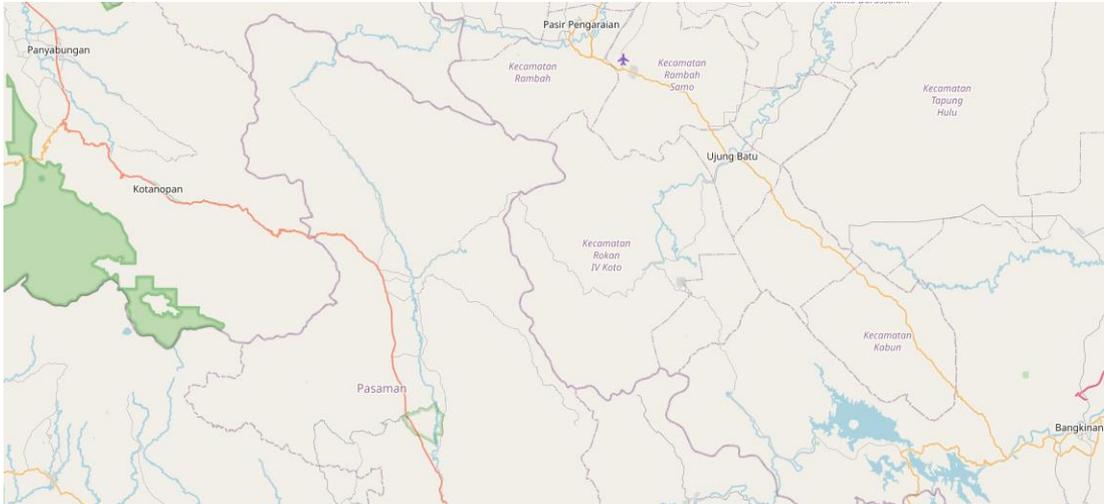
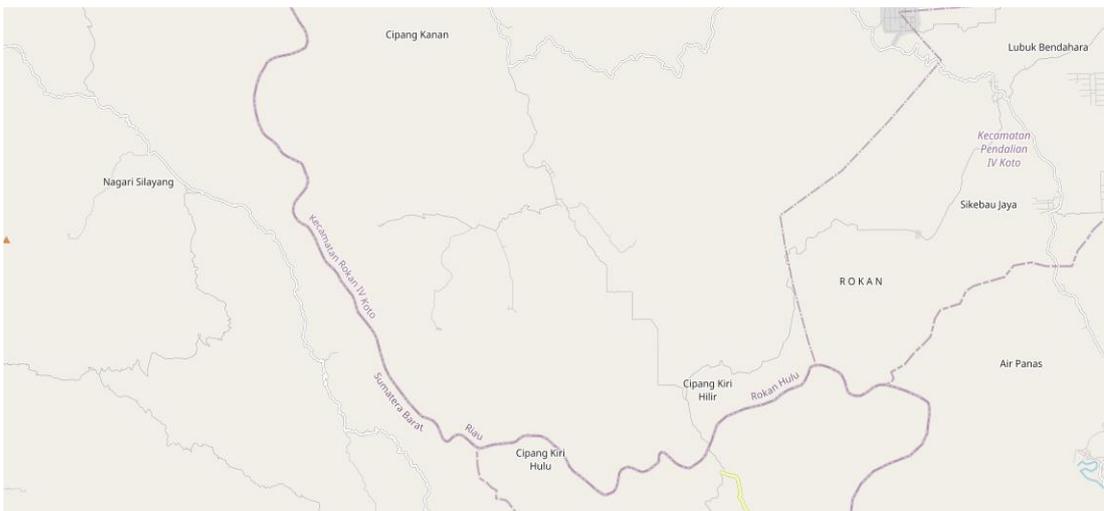
B. Kegiatan Pemasaran

1. Apa saja yang Perdagangkan
:.....
2. Berapa jumlah pembelian : a...../hari
seraiwangi dari petani b...../minggu
c...../bulan
3. Berapa harga seraiwangi dari petani).....
4. Berapa harga Jual ke pihak berikutnya.....
5. Alat pemasaran

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Usia Ekonomi (Tahun)	Diperoleh	
					Secara	Tempat
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						

6. Apa saja biaya pemasaran yang dikeluarkan :
 - a. Karung :.....
 - b. Tenaga kerja :.....
 - c. Transportas :.....
 - d. Biaya lainnya :.....

7. Fungsi- fungsi pemasaran yang diterapkan pembelian
- a. Pembelian apa saja yang dilakukan.....
Dimana pembelian dilakukan.....
 - b. Penjualan
Hasil produksi dijual kemana dan kepada siapa.....
 - c. Penyimpanan
Apakah pedagang melakukan penyimpanan? (Ya / Tidak)
Penyimpanan dilakukan dimana.....
Berapa lama disimpan.....
 - d. Transportasi
Apakah ada kegiatan transportasi (pengangkutan)? (ya / tidak)
Berapa jarak angkut yang dilakukan.....
Alat transportasi apa yang digunakan.....
 - e. Sortasi dan grading.
Apakah melakukan sortasi dan grading?
Sortasi (ya /tidak) , Grading ((Ya/ Tidak)
Bagaimana prosedur atau cara melakukan sortasi dan grading.....
Jika melakukan grading, apakah ada perbedaan harga?.....
 - f. Pembiayaan
Pembiayaan apa saja yang dikeluarkan.....
Berapa total biaya pemasaran yang dikeluarkan.....
 - g. Penanggungan
Apakah ada risiko yang tanggung dalam kegiatan pemasaran ?
(Ya/Tidak)
 - h. Informasi pasar
Apakah petani mencari informasi pasar?(Ya/ Tidak)
Darimana Informasi diperoleh.....
Apa saja informasi pasar yang diperlukan.....

Lampiran 5.**PETA WILAYAH PENELITIAN****Kecamatan Rokan IV Koto****Desa Cipang Raya**

Lampiran 6. Petani Responden di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Nama	Jenis Kelamin	Umur	Pengalaman Usahatani (Thn)	Pendidikan Terakhir	Mata Pencaharian		Komoditi Tanaman	
					Utama	Sampingan	Utama	Sampingan
Atlin	Laki-laki	70	3	Tidak Sekolah	Petani	Pengepul	Serai Wangi	Kelapa Sawit dan Jengkol
Manto	laki-laki	33	3	SLTA	Petani	-	Karet	Serai Wangi
Marjulis	laki-laki	55	3	SD	Petani	-	Serai Wangi	Karet
Mawardi	laki-laki	60	2	SLTA	Petani	Pedagang	Serai Wangi	Padi
Zulkanedi	Laki-laki	28	2	SMP	Petani	Buruh Tani	Karet	Serai Wangi
Suwarman	laki-laki	37	3	SLTA	Petani	Buruh Tani	Kelapa sawit	Serai Wangi
Kaswaini	Perempuan	53	2	SD	Petani	-	Serai Wangi	Karet
Supardi	laki-laki	45	3	Tidak Tamat SD	Petani	-	Serai Wangi	Karet
Saharuddin	laki-laki	38	3	SLTA	Petani	Buruh Bangunan	Serai Wangi	Kelapa Sawit
Hendri saputra	laki-laki	30	2	SLTA	Pedagang	Petani	Kelapan sawit	Serai Wangi
Edi tuwarman	laki-laki	43	3	SMP	Petani	Pedagang	Serai Wangi	Padi
H. Hendri	laki-laki	42	3	Perguruan Tinggi	PNS	Pengepul dan Petani	Serai Wangi	Kelapa Sawit dan Jengkol
Zaroh	Perempuan	36	2	Perguruan Tinggi	Guru Honorer	Petani	Kelapa sawit	Serai Wangi
Nini	Perempuan	41	2	SLTA	Kaur Desa	Petani	Kelapa sawit	Serai Wangi
Masrul	laki-laki	47	3	SLTA	Karyawan Swasta	Petani	Serai Wangi	Karet
Syafrizal	laki-laki	50	2	Tidak Sekolah	Pedagang	Petani	Kelapa sawit	Serai Wangi

Arianto	laki-laki	39	3	SMP	Petani	Pedagang	Karet	Serai Wangi
Irwan jaya	laki-laki	53	3	SD	Petani	-	Serai Wangi	Kelapa Sawit
Arzham	laki-laki	43	1	SD	Buruh bangunan	Petani	Kelapa sawit	Serai Wangi
Fitriana	Perempuan	38	1	SD	Petani	Pedagang	Karet	Serai Wangi
Asmadi	laki-laki	47	3	Tidak Tamat SD	Petani	Buruh tani	Padi	Serai Wangi
Sudarman	laki-laki	51	2	SD	Petani	_	Kelapa sawit	Serai Wangi
Ainas	laki-laki	39	2	SLTA	Pedagang	Petani	Padi	Serai Wangi
Wamri	laki-laki	46	3	SD	Petani	_	Kelapa sawit	Serai Wangi
Tibroni	laki-laki	70	1	Tidak Sekolah	Petani	Buruh Tani	Karet	Serai Wangi
Samsuwardi	laki-laki	37	2	SLTA	Pedagang	Petani	Kelapa sawit	Serai Wangi
Riadoni	laki-laki	30	3	SLTA	Petani	Buruh Tani	Serai Wangi	Padi
Anto	laki-laki	43	3	SMP	Petani	Buruh Bangunan	Karet	Serai Wangi
Yurdianto	laki-laki	39	2	SMP	Karyawan Swasta	Petani	Kelapa sawit	Serai Wangi
Marito rias	laki-laki	48	2	SD	Petani	-	Padi	Serai Wangi
Warsito	laki-laki	39	2	SMP	Petani	Kadus	Serai Wangi	Kelapa Sawit
Rusman	laki-laki	61	1	SD	Pedagang	Petani	Karet	Serai Wangi
Abdul Ridwan	laki-laki	40	2	SMP	Petani	-	Karet	Serai Wangi
Panrison	laki-laki	28	1	SLTA	Kaur Desa	Petani	Serai Wangi	Padi
Nur Azham	laki-laki	66	3	Tidak Sekolah	Buruh bangunan	Petani	Kelapa sawit	Serai Wangi

Yon Mariono	laki-laki	37	2	SMP	Petani	Buruh Tani	Kelapa sawit	Serai Wangi
Noferi	laki-laki	42	3	SLTA	Pedagang	Petani	Karet	Serai Wangi
Azwar	laki-laki	27	1	SLTA	petani	Buruh Tani	Serai Wangi	Kelapa Sawit
Masrianto	laki-laki	29	2	SLTA	Petani	-	Kelapa Sawit	Serai Wangi
Liyus Arosa	laki-laki	53	3	SD	Petani	-	Karet	Serai Wangi
Masni	laki-laki	33	2	SMP	Petani	Pedagang	Kelapa Sawit	Serai Wangi
Maskapio	laki-laki	30	3	Tidak Tamat SD	Pedagang	Petani	Padi	Serai Wangi
Anto	laki-laki	36	2	SD	PNS	Petani	Serai Wangi	Kelapa Sawit
Masrijal	laki-laki	48	3	SD	Petani	Pedagang	Serai Wangi	Karet

Lampiran 7. Pedagang Responden di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

No	Nama	Jenis Kelamin	Alamat	Umur	Lama Usaha(Tahun)	Pendidikan Terakhir
Pedagang Pengumpul Desa						
1	Atlin	Laki-laki	Desa Cipang Kiri Hulu	70	2	Tidak Sekolah
2	Andi	Laki-laki	Desa Cipang Kanan	36	2	SMA
Pedagang Pengumpul Kecamatan						
3	H. Hendri	Laki-laki	Desa Cipang Kiri Hilir	42	3	D3
Agen						
4	Tono	Laki-laki	Kec. Mapat Tunggul, Pasaman	38	4	SMA
5	Buyuong	Laki-laki	Kec. Mapat Tunggul, Pasaman	45	2	SMA
Pedagang Besar						
6	Abu Asiyah Firman Ahmadi S.Thl (UD. Arafah Atsiri Pasaman)	Laki-laki	Jl. Adam Malik No.78, Aia Manggih, Lubuk Sikaping, Kabupaten Pasaman, Sumatra Barat	43	4	S1

Lampiran 8. Produksi Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

Nama	Luas Lahan (Ha)	Produksi daun/ Panen (Kg)	Rendemen Minyak (Kg)	Keseluruhan Suling /Panen	Produksi Minyak (Kg)/Panen
Saluran I					
Mawardi	1	1440	0.8	18	15
Jumlah	1	1440	0.8	18	15
Rata-rata	1	1440	0.8	18	15
Saluran II					
Samsuwardi	2	1600	0.9	20	18
Marito rias	1	1200	0.8	15	12
Panrison	2	1760	0.9	22	20
Nur Azham	1	1200	0.8	15	12
Yon Mariono	1	1200	0.9	15	14
Noferi	2	1600	0.9	20	18
Liyus Arosa	1	1120	0.8	14	12
Masni	2	1840	0.9	23	21
Anto	1,5	1440	0.8	18	15
Masrijal	2	1760	0.9	22	20
Jumlah		14720	8.6	184	162
Rata-rata		1472	0.86	18.4	16.2
Saluran III					
Atlin	2	1920	0.9	24	22
Edi tuwarman	2	1760	0.9	22	20
H. Hendri	3,8	2240	0.8	28	23
Zaroh	1,5	2000	0.8	25	20
Nini	1,5	1920	0.7	24	17
Masrul	1,5	1440	0.8	18	15

Syafrizal	1	1120	0.7	14	10
Irwan jaya	1,5	1360	0.8	17	14
Arzaham	3	1680	0.7	21	15
Sudarman	1	1200	0.9	15	14
Ainas	2	1600	0.8	20	16
Wamri	1	1440	0.9	18	17
Tibroni	2	1200	0.7	15	11
Riadoni	3	1920	0.9	24	22
Anto	1	1120	0.7	14	10
Yurdianto	1,5	1520	0.9	19	17
Warsito	2	1840	0.9	23	21
Rusman	2	1680	0.7	21	15
Abdul Ridwan	1,5	1440	0.9	18	17
Jumlah		30400	15.4	380	316
Rata-rata		1600	0.8	20	16.6
Saluran IV					
Manto	1	1200	0.9	15	14
Marjulis	4,5	3200	0.9	40	37
Zulkanedi	3	1920	0.8	24	20
Kaswaini	2	1840	0.9	23	21
Arianto	2	1600	0.9	20	18
Fitriana	2	1520	0.8	19	16
Asmadi	1	1360	0.8	17	14
Azwar	2	1760	0.9	22	20
Masrianto	1,5	1360	0.8	17	14
Maskapio	2	1680	0.7	21	15
Jumlah		17440	8.4	218	189

Rata-rata		1744	0.84	21.8	18.9
Saluran V					
Suwarman	1,5	1440	0.9	18	16
Supardi	2	1840	0.8	23	19
Saharuddin	2	1840	0.9	23	19
Hendri saputra	1,5	1520	0.8	19	16
Jumlah		6640	3.4	83	70
Rata-rata		1660	0.85	20.75	17.5
Total Jumlah		70640	36.6	883	752
Total Rata- rata		7916	4.16	98.95	84.23

Lampiran 9. Biaya Tetap Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

1. Petani di Saluran I

No	Jenis Alat	Volume	Harga Satuan	Umur Ekonomis (bulan)	Lama Pemakaian (bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
1	ALAT SULINGAN	1	Rp 2,400,000.00	48	4.8	Rp 1,200,000.00	Rp 25,000.00	Rp 25,000.00
2	JERIGEN	1	Rp 50,000.00	24	24	Rp -	Rp 2,083.33	Rp 2,083.33
3	CORONG MINYAK	1	Rp 15,000.00	6	6	Rp -	Rp 2,500.00	Rp 2,500.00
4	SABIT	1	Rp 70,000.00	24	12	Rp 35,000.00	Rp 1,458.33	Rp 1,458.33
5	PARANG/PISAU	1	Rp 55,000.00	12	9	Rp 13,750.00	Rp 3,437.50	Rp 3,437.50
6	CENTONG/GAYUNG	1	Rp 25,000.00	12	12	Rp -	Rp 2,083.33	Rp 2,083.33
7	EMBER	1	Rp 25,000.00	6	6	Rp -	Rp 4,166.67	Rp 4,166.67
8	BIBIT SERAI WANGI	250	Rp 8,000.00	60	24	Rp 1,200,000.00	Rp 13,333.33	Rp -
9	KERTAS MINYAK	1	Rp 65,000.00	12	12	Rp -	Rp 5,416.67	Rp 5,416.67
Rata-rata						Perbulan	Rp 46,145.83	
						Pertahun	Rp 553,750.00	

2. Petani di Saluran II

No	Jenis Alat	Volume	Harga Satuan	Umur Ekonomis (bulan)	Lama Pemakaian (bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
1	ALAT SULINGAN	0.6	Rp 1,550,000.00	28.8	4	Rp 1,338,541.67	Rp 4,405.38	Rp 4,405.38
2	JERIGEN	1.2	Rp 51,500.00	24	16	Rp 17,333.33	Rp 1,423.61	Rp 1,779.51
3	CORONG MINYAK	1	Rp 17,500.00	7.8	7.6	Rp 3,000.00	Rp 2,125.00	Rp 2,125.00
4	SABIT	1.6	Rp 70,000.00	24	18.6	Rp 15,750.00	Rp 2,260.42	Rp 3,500.00
5	PARANG/PISAU	1	Rp 56,000.00	12	8.5	Rp 16,583.33	Rp 3,284.72	Rp 3,284.72
6	CENTONG/GA YUNG	1	Rp 21,500.00	12	8.6	Rp 5,916.67	Rp 1,298.61	Rp 1,298.61
7	EMBER	1	Rp 22,000.00	6	6	Rp -	Rp 3,666.67	Rp 3,666.67
8	BIBIT SERAI WANGI	315	Rp 7,500.00	60	27.6	Rp 1,315,600.00	Rp 17,040.00	Rp -
9	KERTAS MINYAK	1	Rp 65,000.00	12	8	Rp 21,666.67	Rp 3,611.11	Rp 3,611.11
Rata-rata					Perbulan	Rp 23,671.01		
					Pertahun	Rp 284,052.08		

3. Petani di Saluran III

No	Jenis Alat	Volume	Harga Satuan	Umur Ekonomis (bulan)	Lama Pemakaian (bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
1	ALAT SULINGAN	0.68	Rp 1,663,157.89	30.31578947	12.24	Rp 998,464.91	Rp 13,847.77	Rp 15,903.69
2	JERIGEN	1.32	Rp 51,315.79	24	15.26	Rp 18,793.86	Rp 1,355.08	Rp 1,743.88
3	CORONG MINYAK	1.11	Rp 17,368.42	8.210526316	7.00	Rp 3,333.33	Rp 1,959.06	Rp 2,134.50
4	SABIT	1.58	Rp 59,217.63	22.73684211	15.89	Rp 17,458.90	Rp 1,739.95	Rp 2,821.96
5	PARANG/PISAU	0.95	Rp 53,157.89	11.36842105	8.74	Rp 12,456.14	Rp 3,391.81	Rp 3,391.81
6	CENTONG/GAYUNG	1.05	Rp 21,842.11	12	8.05	Rp 7,171.05	Rp 1,222.59	Rp 1,310.31
7	EMBER	1.05	Rp 22,105.26	6	6.00	Rp -	Rp 3,684.21	Rp 3,859.65
8	BIBIT SERAI WANGI	396.05	Rp 8,368.42	60	27.16	Rp 1,751,157.89	Rp 24,252.63	Rp -
9	KERTAS MINYAK	1.00	Rp 65,000.00	12	6.58	Rp 29,364.04	Rp 2,969.66	Rp 2,969.66
Rata-rata					Perbulan			Rp 34,135.47
					Pertahun			Rp 409,625.59

4. Petani di Saluran IV

No	Jenis Alat	Volume	Harga Satuan	Umur Ekonomis (bulan)	Lama Pemakaian (bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
1	ALAT SULINGAN	0.9	Rp 1,990,000.00	38.4	14.3	Rp 1,247,291.67	Rp 15,473.09	Rp 19,379.34
2	JERIGEN	1.7	Rp 51,500.00	24	14.2	Rp 21,020.83	Rp 1,269.97	Rp 2,201.39
3	CORONG MINYAK	1.1	Rp 16,500.00	7.8	7.2	Rp 2,166.67	Rp 2,069.44	Rp 2,319.44
4	SABIT	1.8	Rp 70,500.00	24	15.6	Rp 24,250.00	Rp 1,927.08	Rp 3,406.25
5	PARANG/PISAU	1	Rp 57,000.00	12	10	Rp 9,416.67	Rp 3,965.28	Rp 3,965.28
6	CENTONG/GA YUNG	1.1	Rp 22,000.00	12	9.5	Rp 4,583.33	Rp 1,451.39	Rp 1,534.72
7	EMBER	1.1	Rp 21,500.00	6	6	Rp -	Rp 3,583.33	Rp 4,000.00
8	BIBIT SERAI WANGI	441	Rp 7,200.00	60	27.6	Rp 1,832,000.00	Rp 22,966.67	Rp -
9	KERTAS MINYAK	1	Rp 65,000.00	12	7.8	Rp 22,750.00	Rp 3,520.83	Rp 3,520.83
Rata-rata					Perbulan			Rp 40,327.26
					Pertahun			Rp 483,927.08

5. Petani di Saluran V

No	Jenis Alat	Volume	Harga Satuan (Rp)	Umur Ekonomis (bulan)	Lama Pemakaian (bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
1	ALAT SULINGAN	1	Rp 2,450,000.00	48	27.5	Rp 1,044,791.67	Rp 29,275.17	Rp 29,275.17
2	JERIGEN	1.5	Rp 48,750.00	24	14.5	Rp 19,166.67	Rp 1,232.64	Rp 1,710.07
3	CORONG MINYAK	1	Rp 18,750.00	9	5.5	Rp 6,041.67	Rp 989.58	Rp 1,736.11
4	SABIT	1.75	Rp 70,000.00	24	15	Rp 26,250.00	Rp 1,822.92	Rp 3,281.25
5	PARANG/PISAU	1	Rp 55,000.00	12	8.5	Rp 16,041.67	Rp 3,246.53	Rp 3,246.53
6	CENTONG/GAYUNG	1	Rp 21,250.00	12	6.75	Rp 9,375.00	Rp 989.58	Rp 989.58
7	EMBER	1	Rp 21,250.00	6	6	Rp -	Rp 3,541.67	Rp 3,541.67
8	BIBIT SERAI WANGI	367.5	Rp 6,250.00	60	33	Rp 1,035,000.00	Rp 19,625.00	Rp -
9	KERTAS MINYAK	1	Rp 65,000.00	12	7	Rp 27,083.33	Rp 3,159.72	Rp 3,159.72
Rata-rata				Perbulan		Rp 46,940.10		
				Pertahun		Rp 563,281.25		

Lampiran 10. Biaya Variabel Petani Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Tahun 2021

1. Petani di Saluran I

No	Jenis Biaya	Satuan	Volume	Harga satuan	Jumlah hari kerja, Pembelian	Harga Perolehan
2	KAYU BAKAR	Mobil L300	1.00	Rp 300,000.00	1.00	Rp 300,000.00
3	HERBISIDA	Liter	1.00	Rp 65,000.00	2.00	Rp 130,000.00
4	PANEN	Orang	-	Rp -	-	Rp -
5	PENYULINGAN	Sulingan	-	Rp -	-	Rp -
Rata-rata				perpanen		Rp 430,000.00
				pertahun		Rp 1,720,000.00

2. Petani di Saluran II

No	Jenis Biaya	Satuan	Volume	Harga satuan	Jumlah hari kerja, Pembelian	Harga Perolehan
2	KAYU BAKAR	Mobil L300	0.90	Rp 270,000.00	0.90	Rp 270,000.00
3	HERBISIDA	Liter	0.90	Rp 67,500.00	2.70	Rp 201,000.00
4	PANEN	Orang	1.20	Rp 82,000.00	3.90	Rp 466,000.00
5	PENYULINGAN	Sulingan	4.40	Rp 6,000.00	4.40	Rp 88,000.00
Rata-rata				perpanen		Rp 1,025,000.00
				pertahun		Rp 4,100,000.00

3. Petani di Saluran III

No	Jenis Biaya	Satuan	Volume	Harga satuan	Jumlah hari kerja, Pembelian	Harga Perolehan
2	KAYU BAKAR	Mobil L300	0.95	Rp 284,210.53	0.95	Rp 284,210.53
3	HERBISIDA	Liter	0.95	Rp 71,315.79	3.32	Rp 240,789.47
4	PANEN	Orang	1.11	Rp 75,789.47	3.26	Rp 398,947.37
5	PENYULINGAN	Sulingan	7.37	Rp 8,421.05	7.37	Rp 147,368.42
Rata-rata					perpanen	Rp 1,071,315.79
					pertahun	Rp 4,285,263.16

4. Petani di Saluran IV

No	Jenis Biaya	Satuan	Volume	Harga satuan	Jumlah hari kerja, Pembelian	Harga Perolehan
2	KAYU BAKAR	Mobil L300	0.90	Rp 270,000.00	0.90	Rp 270,000.00
3	HERBISIDA	Liter	0.90	Rp 66,000.00	3.10	Rp 228,500.00
4	PANEN	Orang	1.10	Rp 64,000.00	3.30	Rp 488,000.00
5	PENYULINGAN	Sulingan	3.20	Rp 4,000.00	3.20	Rp 64,000.00
Rata-rata					perpanen	Rp 1,050,500.00
					pertahun	Rp 4,202,000.00

5. Petani di Saluran V

No	Jenis Biaya	Satuan	Volume	Harga satuan	Jumlah hari kerja, Pembelian	Harga Perolehan
2	KAYU BAKAR	Mobil L300	0.75	Rp 225,000.00	0.75	Rp 225,000.00
3	HERBISIDA	Liter	0.75	Rp 58,750.00	1.50	Rp 53,750.00
4	PANEN	Orang	1.00	Rp 70,000.00	5.25	Rp 600,000.00
5	PENYULINGAN	Sulingan	-	Rp -	-	Rp -
Rata-rata				perpanen		Rp 878,750.00
				pertahun		Rp 3,515,000.00

Lampiran 11. Nilai Penyusutan Peralatan Lembaga Pemasaran

1. Saluran Pemasaran I

Atlin (Pedagang Pengumpul Desa Cipang Kiri Hulu)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	1	650.000	48	12	487.500	3.385	3.385
Jerigen	5	50.000	24	17	14.583	1.476	7.378
Corong Minyak	1	20.000	12	6	10.000	833	833
						Per Bulan	11.597
						Per Tahun	139.167
						Per Kilogram	773

2. Saluran Pemasaran II

Andi (Pedagang Pengumpul Desa Tibawan)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	1	600.000	48	20	350.000	5.208	5.208
Jerigen	8	50.000	24	17	14.583	1.476	11.806
Corong Minyak	1	20.000	12	6	10.000	833	833
Meterlak (Alkoholmeter)	1	150.000	24	10	87.500	2.604	2.604
Alkohol 70%	1	90.000	12	10	15.000	6.250	6.250
Mobil Pick-Up	1	150.000.000	180	40	116.666.667	185.185	185.185
						Per Bulan	211.887
						Per Tahun	2.542.639
						Per Kilogram	1.308

Abu Asiyah Firman Ahmadi (Pedagang Besar Pasaman Barat)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	2	500.000	48	36	125.000	7.813	15.625
Jerigen	20	50.000	24	12	25.000	1.042	20.833
Drum	10	240.000	24	10	140.000	4.167	41.667
Corong Minyak	4	15.000	12	5	8.750	521	2.083
Meterlak (Alkoholmeter)	2	250.000	24	12	125.000	5.208	10.417
Alkohol 70%	2	90.000	12	6	45.000	3.750	7.500
Mobil Pick-Up	1	150.000.000	180	42	115.000.000	194.444	194.444
					Per Bulan	216.944	292.569
					Per Tahun	2.603.333	3.510.833
					Per Kilogram	1.339	1.806

3. Saluran Pemasaran III

H. Hendri (Pedagang Pengumpul Kecamatan)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	3	500.000	48	24	250.000	5.208	15.625
Jerigen	30	50.000	24	17	14.583	1.476	44.271
Corong Minyak	3	10.000	12	6	5.000	417	1.250
Meterlak (Alkoholmeter)	1	200.000	24	12	100.000	4.167	4.167
Alkohol 70%	1	80.000	12	6	40.000	3.333	3.333
Mobil Pick-Up	1	150.000.000	180	45	112.500.000	208.333	208.333
					Per Bulan	222.934	276.979
					Per Tahun	2.675.208	3.323.750
					Per Kilogram	705	877

Abu Asiyah Firman Ahmadi (Pedagang Besar Pasaman Barat)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	2	500.000	48	36	125.000	7.813	15.625
Jerigen	20	50.000	24	12	25.000	1.042	20.833
Drum	10	240.000	24	10	140.000	4.167	41.667
Corong Minyak	4	15.000	12	5	8.750	521	2.083
Meterlak (Alkoholmeter)	2	250.000	24	12	125.000	5.208	10.417
Alkohol 70%	2	90.000	12	6	45.000	3.750	7.500
Mobil Pick-Up	1	150.000.000	180	42	115.000.000	194.444	194.444
					Per Bulan	216.944	292.569
					Per Tahun	2.603.333	3.510.833
					Per Kilogram	687	926

4. Saluran Pemasaran IV

Tono dan Buyuon (Agen Pasaman Barat)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya	
Timbangan	1	500.000	48	20	291.667	4.340	4.340	
	1	500.000	48	24	250.000	5.208	5.208	
Rata-rata	1	500.000	48	22	270.833	4.774	4.774	
Jerigen	15	50.000	24	10	29.167	868	13.021	
	40	50.000	24	12	25.000	1.042	41.667	
Rata-rata		50.000	24	11	27.083	955	27.344	
Corong Minyak	2	20.000	12	6	10.000	833	1.667	
	5	15.000	12	9	3.750	938	4.688	
Rata-rata	3.5	17.500	12	7.5	6.875	885	3.177	
Meterlak (Alkoholmeter)	0	-	0	0	-	-	-	
	2	200.000	24	12	100.000	4.167	8.333	
Rata-rata	1	100.000	12	6	50.000	2.083	4.167	
Alkohol 70%	0	-	0	0	-	-	-	
	2	90.000	12	6	45.000	3.750	7.500	
Rata-rata	1	45.000	6	3	22.500	1.875	3.750	
Mobil Pick-Up	0	-	0	0	-	-	-	
	1	150.000.000	180	48	110.000.000	222.222	222.222	
Rata-rata	0.5	75.000.000	90	24	55.000.000	111.111	111.111	
						Per Bulan	121.684	154.323
						Per Tahun	1.460.208	1.851.875
						Per Kilogram	644	817

Abu Asiyah Firman Ahmadi (Pedagang Besar Pasaman Barat)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	2	500.000	48	36	125.000	7.813	15.625
Jerigen	20	50.000	24	12	25.000	1.042	20.833
Drum	10	240.000	24	10	140.000	4.167	41.667
Corong Minyak	4	15.000	12	5	8.750	521	2.083
Meterlak (Alkoholmeter)	2	250.000	24	12	125.000	5.208	10.417
Alkohol 70%	2	90.000	12	6	45.000	3.750	7.500
Mobil Pick-Up	1	150.000.000	180	42	115.000.000	194.444	194.444
					Per Bulan	216.944	292.569
					Per Tahun	2.603.333	3.510.833
					Per Kilogram	1.148	1.548

5. Saluran Pemasaran V

Atlin (Pedagang Pengumpul Desa Cipang Kiri Hulu)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	1	650.000	48	12	487.500	3.385	3.385
Jerigen	5	50.000	24	17	14.583	1.476	7.378
Corong Minyak	1	20.000	12	6	10.000	833	833
						Per Bulan	11.597
						Per Tahun	139.167
						Per Kilogram	165.67

H. Hendri (Pedagang Pengumpul Kecamatan)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	3	500.000	48	24	250.000	5.208	15.625
Jerigen	30	50.000	24	17	14.583	1.476	44.271
Corong Minyak	3	10.000	12	6	5.000	417	1.250
Meterlak (Alkoholmeter)	1	200.000	24	12	100.000	4.167	4.167
Alkohol 70%	1	80.000	12	6	40.000	3.333	3.333
Mobil Pick-Up	1	150.000.000	180	45	112.500.000	208.333	208.333
						Per Bulan	276.979
						Per Tahun	3.323.750
						Per Kilogram	3.957

Abu Asiyah Firman Ahmadi (Pedagang Besar Pasaman Barat)

Jenis Alat	Volume	Harga Awal	Umur Ekonomis (Bulan)	Lama Pemakaian (Bulan)	Harga Sisa	Penyusutan	Total Biaya
Timbangan	2	500.000	48	36	125.000	7.813	15.625
Jerigen	20	50.000	24	12	25.000	1.042	20.833
Drum	10	240.000	24	10	140.000	4.167	41.667
Corong Minyak	4	15.000	12	5	8.750	521	2.083
Meterlak (Alkoholmeter)	2	250.000	24	12	125.000	5.208	10.417
Alkohol 70%	2	90.000	12	6	45.000	3.750	7.500
Mobil Pick-Up	1	150.000.000	180	42	115.000.000	194.444	194.444
					Per Bulan	216.944	292.569
					Per Tahun	2.603.333	3.510.833
					Per Kilogram	3.099	4.180

Lampiran 12. Biaya Pemasaran Minyak Serai Wangi Oleh Lembaga Pemasaran Per Saluran (Rp/Kg)

Lembaga Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)				
		Saluran I	Saluran II	Saluran III	Saluran IV	Saluran V
Pedagang Pengumpul Desa	a. Harga beli	160,000	160,000	160,105		160,500
	b. Biaya;					
	<i>Sortasi & Grading</i>	-	-			-
	Pengangkutan	-	1,543			-
	Penyusutan	773	1,308			166
	Total biaya	773	2,851			166
Pedagang Pengumpul Kecamatan	a. Harga beli			160,105		168,000
	b. Biaya;					
	<i>Sortasi & Grading</i>			-		-
	Pengangkutan			791		1,429
	Penyusutan			877		3,957
	Total biaya			1,668		5,385

Agen	a. Harga beli				160,200	
	b. Biaya;					
	<i>Sortasi & Grading</i>				-	
	Pengangkutan				1,323	
	Penyusutan				817	
	Total biaya				2,139	
Pedagang Besar	a. Harga beli		165,000	168,000	168,000	173,000
	b. Biaya;					
	<i>Sortasi & Grading</i>		-	-	-	-
	Pengangkutan		-	-	1,323	-
	Pengemasan		2,327	2,418	2,243	3,500
	Penyusutan		1,806	926	1,548	4,180
		Total biaya		4,133	3,344	5,114

Lampiran 13. Rekomendasi Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu



PEMERINTAH KABUPATEN ROKAN HULU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. Tuanku Tambusai Km. 4 Komp. Bina Praja Pemda Rokan Hulu Telp. 0813 7210 2755
 Kode Pos : 28557 Email : dpmptsp@rokanhulukab.go.id Website : <http://dpmptsp.rokanhulukab.go.id>

REKOMENDASI

NOMOR:503/DPMPTSP/NON IZIN-RISET/015

Tentang

**PELAKSANAAN KEGIATAN RISET / PRA RISET
 DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI**

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Rokan Hulu, setelah membaca Surat dari Universitas Pasir Pengaraian Nomor : 001/UPP/BMPH-FP/II/2021 tanggal 17 Januari 2021 tentang Rekomendasi Pelaksanaan Riset / Pra Riset dan pengumpulan Data untuk bahan **Skripsi**, dengan ini dapat diberikan Rekomendasi kepada :

Nama : ERLA SARI
 Nomor Induk Mahasiswa : 1726001
 Jurusan : Agribisnis
 Jenjang : Sarjana S-1
 Judul Penelitian : **Analisis Kinerja Pemasaran Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu**
 Lokasi Penelitian : Kecamatan Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu

Dengan Ketentuan sebagai berikut :

1. Tidak Melakukan Kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungannya dengan kegiatan Riset dan Pengumpulan Data ini.
2. Pelaksanaan Kegiatan Riset ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal Rekomendasi ini dibuat.

Demikian Rekomendasi ini diberikan, agar digunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Riset ini. Terima Kasih

Ditetapkan di : Pasir Pengaraian
 Pada Tanggal : 20 Januari 2021



a.n. **BUPATI ROKAN HULU**
**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN
 PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 KABUPATEN ROKAN HULU,**



GORNENG, S.Sos, M.Si
Pembina TK.I (IV/b)
NIP.19740727 200012 1 001

Tembusan :

1. Kepala BAPPEDA Kabupaten Rokan Hulu .
2. Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Rokan Hulu
3. Camat Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu
4. Kepala Desa Se-Kecamatan Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu
5. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pasir Pengaraian
6. Yang bersangkutan

Lampiran 14. Rekomendasi Kecamatan Rokan IV Koto



PEMERINTAH KABUPATEN ROKAN HULU
KECAMATAN ROKAN IV KOTO

JALAN ROKAN PENDALIAN KM.2 TELP. (0762) 62979

ROKAN

KODE POS : 28455

REKOMENDASI

NOMOR : 230/PELUM/ 09

Camat Rokan IV Koto Kabupaten Rokan Hulu, berdasarkan Surat Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Rokan Hulu Nomor : 503/DPMPPT/NON IZIN-RISET/015 perihal Rekomendasi Pelaksanaan Kegiatan Riset / Pra Riset dan Pengumpulan Bahan Skripsi, dengan ini dapat diberikan Rekomendasi izin Penelitian kepada :

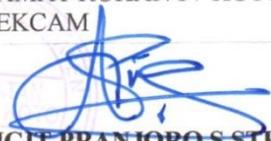
Nama : ERLA SARI
 Nomor Induk mahasiswa : 1726001
 Jurusan : Agribisnis
 Jenjang : Sarjana S-1
 Judul Penelitian : Analisis Kinerja Pemasaran Serai Wangi di Kecamatan Rokan IV Koto
 Lokasi Penelitian : Kecamatan Rokan IV Koto

Dengan Ketentuan sebagai berikut :

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungannya dengan kegiatan Riset dan Pengumpulan Data ini.
2. Pelaksanaan kegiatan Riset ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal Rekomendasi dibuat.

Demikian Rekomendasi Izin ini kami berikan agar dipergunakan sebagai mana mestinya dan kepada pihak yang terkait agar dapat memberi kemudahan untuk kelancaran kegiatan Penelitian ini terima kasih.

An. CAMAT ROKAN IV KOTO,
SEKCAM


SIGIT PRANJORO, S.STP
 Penata (III/c)
 NIP. 19900420 201010 1 003

Tembusan :

1. Kepala Desa Se-Kecamatan Rokan IV Koto (Desa Cipang Kiri Hilir, Cipang Kiri Hulu, Cipang Kiri Tengah, dan Desa Tibawan)

Lampiran 15. Cek Plagiarisme



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 14%

Date: Rabu, Juni 08, 2022

Statistics: 3157 words Plagiarized / 23079 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Negara Indonesia mengandalkan sektor pertanian baik sebagai sumber mata pencaharian maupun sebagai penopang pembangunan yang membuat negara Indonesia dikenal sebagai negara agraris. Hal ini dapat ditunjukkan dari 55 persen penduduk Indonesia bekerja dan melakukan kegiatannya di sektor pertanian dan tinggal di pedesaan (Notarianto, 2011).

Pembangunan bidang pertanian menjadi prioritas utama di Indonesia sampai sekarang dengan berbagai paket seperti ekstensifikasi (perluasan areal), intensifikasi, rehabilitasi, peremajaan guna meningkatkan produktivitas pertanian, pendapatan petani dan pendapatan nasional (Tuwo, 2011) dalam Ardio (2020). Pembangunan sektor pertanian meliputi tanaman pangan, tanaman hortikultura, perkebunan, peternakan, kehutanan, dan perikanan.

Pembangunan sektor pertanian Indonesia telah dilaksanakan secara bertahap dan berkelanjutan dengan tujuan dapat meningkatkan produksi pertanian semaksimal mungkin sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani dalam mencapai kesejahteraan, peningkatan produksi pangan, oleh sebab itu pemerintah bersama masyarakat harus berperan aktif dalam memajukan usahatani dalam rangka peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia (Gaja, 2016) dalam Ardio (2020). Tabel 1.1 PDB Atas Harga Berlaku Tahun 2016 s.d. 2020 Tahun Dasar 2010 (Miliar Rupiah) Lapangan Usaha.

Lampiran 16. Dokumentasi Penelitian







RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Dusun Suka Mulya Desa Rambah Hilir pada tanggal 13 April 1999. Penulis adalah anak tunggal dari ayah Awaludin dan ibu Sahrum.

Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SD Negeri 001 Rambah Hilir pada tahun 2011 dan pendidikan menengah pertama diselesaikan pada tahun 2014 di SMP Negeri 01 Rambah Hilir. Pendidikan lanjutan menengah atas di SMA Negeri 1 Rambah Hilir diselesaikan pada tahun 2017. Kemudian penulis melanjutkan studi di perguruan tinggi pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pasir Pengaraian melalui jalur beasiswa Bidikmisi pada tahun 2017.

Selama menjalani pendidikan di Universitas Pasir Pengaraian, penulis pernah aktif pada beberapa organisasi antara lain Himpunan Mahasiswa Program Studi Agribisnis (HIMAGRI), BEM Fakultas Pertanian, DPM Fakultas Pertanian dan Unit Kegiatan Mahasiswa Pecinta Alam (UKM MAPALA). Selain aktif dalam kelembagaan kampus penulis juga pernah terlibat dalam berbagai kepanitiaan kegiatan kampus.