

**PENGARUH PERILAKU KEWIRAUSAHAAN DAN SALURAN
PEMASARAN TERHADAP PENDAPATAN USAHA TANI
TEMBAKAU RAJANGAN (*Nicotiana tabaccum L.*)**

(Suatu Kasus di Kecamatan Tarogong Kaler Kabupaten Garut)

Oleh:

Nenden Pustakawati NPM: 4122.5.18.41.0019

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS WINAYA MUKTI
TANJUNGSARI 2019**

ABSTRAK

Nenden Pustakawati. 2019. Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Saluran Pemasaran Terhadap Pendapatan Usaha Tani Tembakau Rajangan (*Nicotiana tabaccum L.*). Suatu Kasus di Kecamatan Tarogong Kaler Kabupaten Garut. Di Bawah Bimbingan : **Musli Rosmali** dan **Dety Sukmawati**.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis : (1) pengaruh perilaku kewirausahaan petani dalam melakukan usahatani tembakau terhadap pemilihan saluran pemasaran. (2) Pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha tani tembakau. (3) Pengaruh saluran pemasaran terhadap pendapatan usaha tani tembakau rajangan di Kecamatan Tarogong Kaler Kabupaten Garut. Penelitian ini menggunakan metode survei, tentang gambaran faktual perilaku kewirausahaan petani, saluran pemasaran, dan pendapatan usaha tani tembakau. Unit analisisnya adalah petani yang melakukan budidaya tembakau rajangan pada periode musim tahun 2018 di Kecamatan Tarogong Kaler Kabupaten Garut. Teknik pengambilan sampel dilakukan secara two stage *cluster random sampling*, dan diperoleh sampel sebanyak 105 orang petani tembakau rajangan sebagai responden. Data yang terkumpul dianalisis secara deskriptif analitik disesuaikan dengan hasil pengujian hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Pemilihan saluran pemasaran tembakau rajangan dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan petani. (2) Pendapatan usaha tani tembakau rajangan dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan petani, yakni dari kemampuannya dalam hal merencanakan usaha, memotivasi usaha, kemampuan berkelompok, kemampuan bermitra usaha, dan pemikirannya yang senantiasa berorientasi ke masa depan. (3) Pendapatan usaha tani tembakau rajangan dipengaruhi oleh kemampuan petani dalam melakukan pemilihan saluran pemasaran. Semakin pendek saluran pemasaran yang dipilih, maka semakin besar pendapatan yang diperoleh petani.

Kata Kunci : Perilaku Kewirausahaan, Saluran Pemasaran, Pendapatan Usaha Tani

ABSTRACT

Nenden Pustakawati. 2019. *The Effect of Entrepreneurial Behavior and Marketing Channels on The Farm Business Revenues for Tobacco of Rajangan (Nicotiana tabaccum L.). A Case in the District of Tarogong Kaler, Garut Regency. Under the Guidance: Musli Rosmali and Dety Sukmawati.*

The purpose of this study was to determine and analyze: (1) The effect of entrepreneurial entrepreneurial behavior in conducting tobacco farming on the selection of marketing channels. (2) The effect of entrepreneurial behavior on tobacco farming income. (3) The influence of marketing channels on the income of sliced tobacco farming in the District of Tarogong Kaler, Garut Regency. This study uses a survey method, a factual description of farmers' entrepreneurial behavior, marketing channels, and tobacco farming income. The unit of analysis is the farmers who do sliced tobacco cultivation in the 2018 season period in Tarogong Kaler District, Garut Regency. The sampling technique was done by two stage cluster random sampling, and a sample of 105 small tobacco farmers as respondents was obtained. The data collected was analyzed descriptively analytically adjusted to the results of hypothesis testing. The results of the study show that: (1) The selection of sliced tobacco marketing channels is influenced by the entrepreneurial behavior of farmers. (2) The income of the sliced tobacco farming is influenced by the entrepreneurial behavior of the farmer, namely from his ability to plan a business, motivate the business, the ability of a group, the ability to have a business partnership, and his thoughts that are always oriented to the future. (3) Income of shredded tobacco farming is influenced by the ability of farmers to choose marketing channels. The shorter the marketing channel chosen, the greater the income the farmer gets.

Keywords: Entrepreneurial Behavior, Marketing Channels, Farm Business Revenues

PENDAHULUAN

Tembakau merupakan tanaman perkebunan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi dan sudah lama diusahakan oleh petani tembakau di Indonesia. Tanaman tembakau berperan penting bagi perekonomian Indonesia, terutama dalam penyediaan lapangan pekerjaan, sumber pendapatan bagi petani dan sumber devisa bagi negara disamping mendorong berkembangnya agribisnis tembakau dan agroindustri (Joko Hartono, 2013). Potensi dalam memproduksi tembakau sebagai pemasok bahan baku industri rokok di Kabupaten Garut, khususnya di Kecamatan Tarogong Kaler relatif besar, tentu saja hal ini harus ditunjang oleh upaya perbaikan pemasaran yang erat kaitannya dengan kemungkinan perluasan pasar dalam negeri dan luar negeri. Dengan demikian aktivitas pemasaran dan produksi haruslah dapat memanfaatkan informasi yang bernilai ekonomi ini untuk dijadikan peluang bagi lahan bisnisnya.

Menurut Tri Pranaji (2003), pembangunan pertanian harus ditujukan untuk mempersiapkan masyarakat berkemampuan dalam memantapkan proses perubahan struktural yang muncul dari kemampuan petani itu sendiri. Perubahan struktur masyarakat tani diawali dari pengelolaan kegiatan sosial produktif. Dan,

kegiatan produktif dilakukan untuk menghasilkan pendapatan yang memberikan nilai tambah, sehingga menumbuhkan “surplus” yang dipergunakan untuk investasi pada proses perubahan teknologi yang terus berkembang.

Seorang petani, selaku pemimpin usaha taninya, tidak hanya penting memiliki kepemimpinan, tetapi yang lebih penting adalah sikap mental wirausaha. Menurut Wijandi (2000), seorang wirausahawan penting memiliki sikap mental (*attitude*), kepemimpinan (*leadership*), manajemen, dan keterampilan teknis (*skill*). Namun yang paling penting adalah sikap mental, karena betapa pun seseorang memiliki keterampilan teknis secara baik tetapi jika sikap mentalnya tidak baik, maka usahanya tidak akan berjalan dengan baik.

Menurut Suparta dan Rahmantaha (2010), kewirausahaan agribisnis adalah kemampuan melihat dan menilai kesempatan (peluang) bisnis, serta kemampuan mengoptimalkan sumber daya dan mengambil tindakan serta bermotivasi tinggi dalam mengambil resiko dalam upaya mensukseskan bisnisnya, berani mengembangkan gagasan-gagasan baru dan berbeda, serta menjalin kerjasama dengan meningkatkan nilai tambah dan kesejahteraan.

Pada saat ini dari perhitungan analisa usaha, tingkat keuntungan (*margin*) yang diperoleh petani tembakau masih rendah. Ada dua input dominan yang cukup besar dan signifikan pengaruhnya terhadap keuntungan yaitu produktivitas yang belum optimal dan alur pasar yang cukup panjang. Hal ini tentunya perlu mendapat perhatian yang serius dari pihak pemerintah daerah untuk mencari pemecahan yang terbaik dari beberapa alternatif upaya yang perlu dilakukan. Terdapat tiga hal yang cukup menonjol yang menjadi input pembatas bagi petani pelaku agribisnis tembakau, antara lain aspek permodalan, aspek teknologi panen dan pasca panen serta aspek pemasaran hasil.

Kewirausahaan akan sangat menentukan keberhasilan dalam kegiatan usaha tani baik dari sejak perencanaan, pelaksanaan, maupun evaluasi terhadap usaha yang dilakukannya. Petani harus memiliki profil sebagai wirausaha dengan segala ciri-cirinya. Ketidakberhasilan atau belum optimalnya hasil yang diperoleh para petani umumnya disebabkan karena belum dipahaminya prinsip-prinsip kewirausahaan, rendahnya kemampuan di dalam membuat jejaring usaha dan belum dikuasanya teknik negosiasi yang efektif dan efisien.

Berdasarkan paparan tersebut di atas dapat dirumuskan permasalahan yang akan diteliti, sebagai berikut :

- 1) Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan petani dalam melakukan usaha tani tembakau terhadap pemilihan saluran pemasaran.
- 2) Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan petani terhadap pendapatan usaha tani tembakau rajangan.
- 3) Bagaimana pengaruh saluran pemasaran terhadap pendapatan usaha tani tembakau rajangan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode survei, yakni penelitian yang dilakukan pada suatu populasi, tetapi data yang dipelajari berasal dari sampel yang diambil dari populasi tersebut. Pengertian survei di sini dibatasi pada pengertian survei sampel untuk mengambil suatu generalisasi dari pengamatan yang tidak mendalam tetapi lebih akurat bila menggunakan sampel yang representatif (Kerlinger, 1996 *dalam* Riduwan, 2004). Metode survei bertujuan

untuk memperoleh gambaran umum tentang objek yang diteliti (Moch Nazir, 1999), yakni mengenai gambaran faktual perilaku kewirausahaan petani, saluran pemasaran, dan pendapatan usaha tani tembakau. Unit analisisnya adalah petani yang melakukan budidaya tembakau rajangan pada periode musim tahun 2018 di Kecamatan Tarogong Kaler Kabupaten Garut. Penelitian dilakukan selama 4 (empat) bulan, yakni dari bulan September sampai Desember 2019.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara/observasi dengan responden secara langsung berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya dengan membuat kuisisioner, sedangkan data sekunder diperoleh dari studi literatur dan informasi dari instansi terkait.

Sebelum dilakukan penelitian, terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan uji reabilitas terhadap instrumen penelitian. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut. Dengan kata lain, instrumen tersebut dapat mengukur butir-butir dalam suatu daftar (konstruk) sesuai dengan yang diharapkan peneliti (Arikunto, Suharsimi, 2010). Berdasarkan hasil pengujian, korelasi antar variabel, baik variabel kemitraan usaha maupun variabel penerapan teknologi budidaya tembakau rajangan, dengan nilai total masing-masing signifikan pada nilai kritis 0,01 (tingkat kepercayaannya 99%).

Uji reliabilitas atau keandalan menyatakan bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang dapat dipercaya/reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Berdasarkan hasil pengujian, ternyata instrumen penelitian variabel perilaku kewirausahaan dan variabel saluran pemasaran, masing-masing memiliki nilai Alpha Cronbach = 0,851 dan 0,801 (lebih besar dari 0,7), maka dapat disimpulkan bahwa instrumen penelitian dari variabel-variabel tersebut di atas dinilai sudah valid dan reliabel.

Penelitian ini dilaksanakan di salah satu sentra produksi tembakau rajangan di Kabupaten Garut, yakni di Kecamatan Tarogong Kaler, yakni di Desa Sukawangi, Desa Panjiwangi, dan Desa Rancabango. Teknik penentuan sampel dilakukan secara *two stage cluster random sampling*. Penentuan sampel petani sebanyak 105 responden sebagai unit analisis pada desa sampel, dilakukan dengan menggunakan rumus Isaac Michel :

$$n = \frac{N Z^2 S^2}{N d^2 + Z^2 S^2}$$

Jenis data dalam penelitian ini diperoleh dari lapangan (responden) secara seragam berupa data interval dalam bentuk skala likert, sehingga bisa langsung dianalisis menggunakan alat pengujian hipotesis (*path analysis*). Analisis data kualitatif menggunakan pendekatan dengan cara deskriptif, data disajikan dalam bentuk tabulasi. Penentuan kriteria variabel kemitraan usaha, penerapan teknologi budidaya, dan pendapatan petani tembakau ditentukan dengan skala interval melalui skor dan persentase dari setiap indikatornya.

Pengujian hipotesis penelitian digunakan Analisis Jalur (*Path Analysis*) program *SPSS versi 21*. Analisis ini menerangkan hubungan seperangkat variabel dengan variabel lainnya. Dengan analisis ini dapat diketahui besarnya pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel tidak bebas secara langsung.

Besarnya pengaruh dari variabel dinyatakan oleh besarnya koefisien determinan (Sugiyono dan Agus Susanto, 2015).

Menurut Nidjo Sanjoyo (2011), untuk dapat menggunakan analisis jalur diperlukan adanya asumsi bahwa (i) semua hubungan adalah linier dan adaptif, sesuai kausal ditunjukkan dalam diagram jalur; (ii) residu (*error*) tidak berkorelasi dengan variabel-variabel di model dan dengan residu lain; (iii) aliran kausal satu arah; (iv) variabel-variabelnya diukur dengan skala interval atau yang lebih baik; dan (v) variabel-variabelnya diukur tanpa adanya kesalahan (realibel sempurna).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data BPS Kabupaten Garut (2018), Kecamatan Tarogong Kaler merupakan daerah dataran tinggi 700-1000 meter di atas permukaan laut (dpl), dengan tingkat kemiringan hamparan antara 2-65%. Kecamatan Tarogong Kaler merupakan salah satu kecamatan yang secara administratif termasuk wilayah Kabupaten Garut, terletak di sebelah barat dan berjarak sekitar 4 kilometer dari ibukota kabupaten, 59 km dari ibukota Propinsi Jawa Barat. Batas wilayah administratif Kecamatan Tarogong Kaler, sebagai berikut: Sebelah utara berbatasan dengan wilayah Kecamatan Leles dan Banyuresmi. Sebelah selatan berbatasan dengan wilayah Kecamatan Tarogong Kidul. Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Samarang, dan sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Banyuresmi.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, ternyata semua petani yang melakukan usaha tani tembakau rajangan di lokasi studi, dalam berperilaku kewirausahaan dikategorikan memiliki kriteria cukup mampu (57,92%). Artinya petani tembakau di lokasi studi termasuk petani mandiri yang profesional dibidangnya, yang mampu membuat rencana kegiatan usaha tani, memiliki motivasi berusaha, aktif berkelompok dan bermitra usaha, serta berorientasi ke masa depan.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, ternyata petani tembakau rajangan di lokasi studi, dikategorikan memiliki kriteria cukup mampu (54,80%) dalam melakukan kegiatan merencanakan usaha taninya. Artinya petani tembakau rajangan di lokasi studi termasuk petani mandiri yang profesional dibidangnya, yang mampu menyusun analisa potensi, menyusun perumusan rencana dan tujuan, dan membuat analisa usaha.

Berdasarkan aspek analisa potensi, petani di lokasi studi telah mampu: (1) menganalisa sumberdaya lahan yang cocok untuk pertumbuhan tembakau rajangan (tinggi tempat, jenis tanah, kesuburan tanah, topografi, struktur tanah); (2) menganalisa sumberdaya modal untuk upah dan pembelian sarana produksi tembakau; dan (3) menganalisa sumber daya manusia dalam pengelolaan usaha tani tembakau rajangan baik di kebun maupun di luar kebun (manajemen usaha).

Berdasarkan aspek perumusan rencana dan tujuan, petani di lokasi studi relatif lebih maju, karena petani telah mampu merumuskan rencana dan tujuan kegiatan yang mencakup segala rencana kebutuhan sarana, prasarana dan kebutuhan lainnya yang diperlukan, serta merumuskan tujuan finansial (investasi keuntungan, rencana pengembangan usaha, efisiensi usaha, antisipasi kerugian) dan tujuan sosial lainnya. Berdasarkan aspek analisa usaha, petani di lokasi studi relatif mampu merumuskan analisa usaha dalam upaya meminimalkan kerugian.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, ternyata petani tembakau rajangan di lokasi studi, dikategorikan cukup mampu (58,80%) dan memiliki motivasi usaha (kemauan untuk berbuat) melalui cara-cara dan tahapan untuk mencapai tujuan. Artinya petani di lokasi studi adalah petani mandiri yang profesional dibidangnya, yang mampu mengambil prakarsa, melakukan kinerja usaha tani, menyediakan fasilitas dan sarana usaha, melakukan efisiensi dan efektivitas usaha.

Berdasarkan aspek prakarsa, petani di lokasi studi aktif berinisiatif dalam mengadopsi segala peluang yang ada dalam upaya meraih keberhasilan usaha (mengikuti pelatihan budidaya, mengakses informasi dan teknologi, melakukan studi banding). Petani di lokasi studi mampu membuat keputusan-keputusan yang menyangkut kelancaran usaha (menentukan waktu penanaman, pemeliharaan tanaman, mendistribusikan hasil produksi), serta mampu mempersiapkan dan menanggung segala resiko yang mungkin terjadi.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, ternyata petani tembakau rajangan di lokasi studi, dikategorikan cukup mampu (56,20%) melakukan usaha bersama. Artinya petani di lokasi studi termasuk petani mandiri yang profesional dibidangnya, yang mudah bergaul, mudah bekerja sama, dan mempunyai komitmen yang tinggi untuk berusaha bersama secara berkelompok.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, ternyata petani tembakau rajangan di lokasi studi, dikategorikan memiliki kriteria cukup mampu (58,80%) melakukan kegiatan agribisnis tembakau rajangan melalui kemitraan usaha. Artinya petani di lokasi studi termasuk petani mandiri yang profesional dibidangnya, yang mempunyai keinginan adanya keberlanjutan usaha, saling mendukung, mampu bekerjasama.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, ternyata petani tembakau rajangan di lokasi studi, dikategorikan memiliki kriteria cukup mampu (61%) dan memiliki pemikiran yang berorientasi ke masa depan. Artinya petani di lokasi studi termasuk petani mandiri yang profesional dibidangnya, yang memiliki sifat-sifat jujur, disiplin, mandiri, kreatif dan inovatif, serta realistis.

Berdasarkan Tabel 16 tersebut, ternyata semua petani tembakau rajangan di lokasi studi, dalam memilih saluran pemasaran dikategorikan memiliki kriteria cukup mampu (57,92%). Artinya petani tembakau di lokasi studi termasuk petani mandiri yang profesional dibidangnya, yang mampu memilih saluran pemasaran sesuai kebutuhan dan kondisi fisik hasil usahatannya. Pemilihan saluran pemasaran akan berkaitan dengan harga produk yang diterima petani. Semakin pendek saluran pemasaran akan semakin tinggi harga yang diterima petani selaku produsen. Tentu saja petani tidak begitu saja bisa memilih saluran pemasaran sesuai keinginannya, karena akan berkorelasi positif dengan kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkannya.

Berdasarkan hasil penelitian, rata-rata penerimaan petani per hektar per musim tanam sebesar Rp. 63.500.000,00. Sedangkan biaya total yang harus dikeluarkan rata-rata Rp 29.974.375,00, dan pendapatan rata-ratanya Rp 33.825.625,00. Biaya total terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan per musim tanam per hektar Rp 9.710.000,00, dan biaya variabel rata-rata per musim tanam per hektarnya adalah Rp 19.964.375,00.

Hasil pengujian hipotesis pertama, yaitu didapat nilai P-value (0.00) lebih kecil dari $P-\alpha$ (0.05), atau $t_{hitung} = 13,712$ yang lebih besar dari titik kritis (t_{tabel}) pada $\alpha = 0,05$ dan $db = 103$ adalah 1,962, yang berarti variabel perilaku

kewirausahaan (X) mempunyai hubungan bermakna (mempengaruhi secara nyata) terhadap saluran pemasaran (Y) pada tingkat kepercayaan 95%. Koefisien jalur = 0,743. Persamaan strukturalnya adalah $Y = 0,743 * X + 0,670$. Koefisien determinasi (r^2) = 0,551. Hasil tersebut mengandung arti bahwa saluran pemasaran dipengaruhi perilaku kewirausahaan petani sebesar 55,1%, sementara sisanya 44,9% ditentukan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model.

Hasil pengujian hipotesis kedua didapat nilai P-value (0.000) lebih kecil dari $P-\alpha$ (0.05) atau $t_{hitung} = 12,615$ lebih besar dari titik kritis t (t_{tabel}) pada $\alpha = 0,05$ dan $db = 103$ adalah 1,962, artinya bahwa variabel perilaku kewirausahaan petani (X) berpengaruh nyata terhadap pendapatan usaha tani tembakau rajangan (Z) pada tingkat kepercayaan 95%. Persamaan struktural : $Z = 0,841 * X + 0,126$. Koefisien determinasi (r^2) = 0,707, berarti pendapatan usaha tani dipengaruhi perilaku kewirausahaan petani sebesar 70,7%, sementara sisanya 29,3% ditentukan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model yang diteliti.

Hasil pengujian hipotesis ketiga, saluran pemasaran tembakau rajangan berpengaruh nyata terhadap pendapatan usaha tani tembakau rajangan, karena P-value (0,00) lebih kecil dari $P-\alpha$ (0.05) pada tingkat kepercayaan 95%. Persamaan strukturalnya adalah: $Z = 0,684 * Y + 0,650$, Koefisien detreminasi (r^2) = 0,577. Hasil tersebut mengandung arti bahwa pendapatan usaha tani tembakau rajangan dipengaruhi oleh saluran pemasaran sebesar 57,7%, sementara sisanya 12,3% ditentukan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model yang diteliti. Dapat dinyatakan, bahwa pendapatan usaha tani tembakau rajangan tidak hanya ditentukan oleh saluran pemasaran saja, tetapi juga ditentukan oleh faktor-faktor lainnya, seperti teknologi budidaya, kondisi agroklimat, dan lain-lain.

Pembahasan hipotesis pertama, perilaku kewirausahaan petani berpengaruh nyata dan positif terhadap saluran pemasaran tembakau rajangan dengan koefisien determinasi sebesar 0,551. Hasil tersebut menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan petani memberikan kontribusi yang nyata terhadap saluran pemasaran tembakau rajangan, yakni sebesar 55,1% dan sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam model yang diteliti.

Arah yang positif dengan koefisien jalur 0,743, mengandung arti bahwa setiap ada peningkatan satu persen kinerja perilaku kewirausahaan petani berdampak nyata terhadap peningkatan pemilihan saluran pemasaran tembakau rajangan sebesar 0,74%. Hal tersebut berarti, pemilihan saluran pemasaran tembakau rajangan dipengaruhi oleh kemampuan petani dalam merencanakan, motivasi usaha, kemampuan melakukan kegiatan berkelompok, kemampuan bermitra usaha, dan berorientasi ke masa depan. Implikasinya, perilaku kewirausahaan petani diperlukan dalam upaya mengembangkan diri dalam mencapai kemajuan melalui perubahan perilaku berusaha yang bernuansa kewirausahaan.

Berdasarkan aspek analisa potensi, petani telah mampu menganalisa sumber daya lahan yang cocok untuk pertumbuhan tembakau rajangan, baik dari aspek tinggi tempat, jenis tanah, kesuburan tanah, topografi, maupun dari aspek struktur tanah. Disamping itu, petani tembakau rajangan di lokasi studi telah mampu menganalisa sumberdaya modal dalam hubungannya dengan pembayaran upah kerja, pembelian sarana produksi dan kepentingan lainnya terkait pembiayaan agribisnis tembakau rajangan yang dikelolanya. Petani tembakau rajangan di lokasi studi telah mampu menganalisa keperluan dan kompetensi

sumberdaya manusia dalam hubungannya dengan pengelolaan usaha tani tembakau rajangan untuk kepentingan manajemen usaha.

Berdasarkan aspek perumusan rencana dan tujuan, petani di lokasi studi telah mampu merumuskan rencana dan tujuan kegiatan usaha, yang mencakup perumusan rencana kebutuhan sarana, prasarana dan kebutuhan lainnya, serta telah mampu merumuskan tujuan finansial, baik dalam rencana pengembangan usaha, efisiensi usaha, antisipasi kerugian, investasi keuntungan, dan perumusan tujuan sosial lainnya. Berdasarkan aspek analisa usaha, petani telah mampu merumuskan analisa usaha dalam upaya meminimalkan kemungkinan rugi.

Pembahasan hipotesis kedua, perilaku kewirausahaan petani berpengaruh nyata terhadap peningkatan pendapatan petani tembakau rajangan. Hasil tersebut cukup logis terjadi mengingat perilaku kewirausahaan merupakan salah satu bagian terpenting dari siklus pemasaran suatu produk. Perilaku kewirausahaan petani merupakan bagian terpenting dari kesisteman agribisnis tembakau rajangan, karena dengan semakin baik keragaan usaha taninya (subsistem produksi) maka akan berpengaruh terhadap peningkatan nilai tambah dan produktivitas tembakau rajangan.

Pembahasan hipotesis ketiga, variabel saluran pemasaran berpengaruh nyata terhadap peningkatan pendapatan petani tembakau rajangan. Menurut Buchari Alma (2007), konsep produksi bertitik tolak dari anggapan bahwa konsumen ingin produk yang harganya murah dan mudah didapat, sehingga produsen menerapkan prinsip efisiensi untuk memenuhinya, dan mendistribusikan hasil produksinya ke konsumen. Dalam rangka pendistribusian produk, peran saluran pemasaran memegang peranan yang sangat penting, karena dalam segala hal mereka berhubungan dengan konsumen. Sebuah ungkapan mengatakan, Anda dapat meniadakan perantara, akan tetapi tidak bisa menghilangkan fungsinya. Perantara dapat menjadi agen pembelian yang baik bagi konsumen, dan dapat pula menjadi penjual yang ahli bagi produsen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka kesimpulannya sebagai berikut:

1. Pemilihan saluran pemasaran tembakau rajangan dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan petani.
2. Pendapatan usaha tani tembakau rajangan dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan petani, yakni dari kemampuannya dalam hal merencanakan usaha, memotivasi usaha, kemampuan berkelompok, kemampuan bermitra usaha, dan pemikirannya yang senantiasa berorientasi ke masa depan.
3. Pendapatan usaha tani tembakau rajangan dipengaruhi oleh kemampuan petani dalam melakukan pemilihan saluran pemasaran. Semakin pendek saluran pemasaran yang dipilih, maka semakin besar pendapatan yang diperoleh petani dari hasil usaha taninya.

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan tersebut di atas, maka dapat diajukan beberapa saran, sebagai berikut:

1. Berhubung perilaku kewirausahaan petani mempengaruhi pemilihan saluran pemasaran tembakau, maka disarankan agar pemerintah mampu memfasilitasi petani dalam meningkatkan efisiensi kinerja usahatani, khususnya mengurangi pemborosan pada saat menangani proses produksi dan pasca panen.

2. Berhubung pendapatan usaha tani tembakau rajangan dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan petani, maka disarankan agar dilakukan upaya-upaya peningkatan kinerja petani melalui kegiatan pelatihan-pelatihan maupun melalui kegiatan sekolah lapang (SL-PTT) yang dilakukan secara sistematis dan berkelanjutan, agar petani mampu membuat rencana usaha, mampu melakukan kemitraan usaha yang adil, dan mampu berpikir dan berorientasi ke masa depan.
3. Berhubung pendapatan usaha tani tembakau rajangan dipengaruhi oleh saluran pemasaran, maka disarankan agar pengkondisian sistem agribisnis tembakau rajangan di lokasi studi dilakukan secara terintegrasi, khususnya dalam hal perbaikan sistem pemasaran tembakau rajangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*, Rineka Cipta, Jakarta
- BPS Kabupaten Garut. 2018. *Kecamatan Tarogong Kaler Dalam Angka 2018*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Garut.
- Buchari Alma. 2007. *Kewirausahaan*. Alfabeta, Bandung.
- Ditjen Perkebunan. 2015. *Pedoman Teknis Pelaksanaan Kegiatan Pengembangan Tembakau Tahun 2015*. Direktorat Jenderal Perkebunan Kementerian Pertanian, Jakarta.
- Joko Hartono. 2013. *Variasi dan Perbaikan Cara Pengolahan Berbagai Tipe Tembakau Rajangan di Berbagai Wilayah Penghasil Tembakau*. Journal Perspektif Vol. 12 No. 1. http://perkebunan.litbang.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2013/12/perkebunan_Perspektif_12_1_2013-N-4-Joko-Hartono-tembakau.pdf
- Mohamad Nazir. 1999. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Nindjo Sandjojo. 2011. *Metode Analisis Jalur (Path Analysis) dan Aplikasinya*. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Purwandari H. 2011. *Sistem Ekonomi Perkebunan: Persistensi Ketergantungan Negara Dunia Ketiga*. Journal Agriseip. 10(01): 63-79
- Riduwan. 2004. *Metode dan Teknik Menyusun Tesis*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono dan Agus Susanto. 2015. *Cara Mudah Belajar SPSS & Lisrel. Teori dan Aplikasi untuk Analisis Data Penelitian*. Alfabeta, Bandung
- Suparta, I Nyoman dan Ramantha, I Wayan. 2010. *Manajemen Bisnis Kecil dan Kewirausahaan*. Pustaka Nayottama. Denpasar.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*. Edisi Revisi. Penerbit PT Salemba Empat Patria. Jakarta.
- Tri Pranadji. 2003. *Menuju Transformasi Kelembagaan dalam Pembangunan Pertanian dan Perdesaan*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian, Jakarta.