

**BASELANG**

Jurnal Ilmu Pertanian, Peternakan, Perikanan dan Lingkungan
e-journal.faperta.universitasmuarabungo.ac.id

Faktor-Faktor Sosial Ekonomi Yang Mempengaruhi Penjualan Langsung Kentang ke Pengumpul di Desa Koto Renah Kecamatan Jangkat Kabupaten Merangin

Social Economic Factors Affecting Direct Sales Of Potatoes To Collectors In Koto Renah Village, Jangkat District, Merangin District

Fikriman, Asminar, Evo Afrinto, Pitriani, Ronsi Hartono

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muara Bungo

Article Info

Keywords : Socio-Economic Factors, Direct Sales to Collectors

Email:

fikrimanlukman@gmail.com

Program Studi Agribisnis,
Fakultas Pertanian, Universitas
Muara Bungo, Jl. Pendidikan,
RT. 10 RW. 02 No. 10
Kelurahan Sungai Binjai.
Kecamatan Bathin III. Kabupaten
Bungo, Jambi 37211, Indonesia

ABSTRAK

Kentang merupakan tanaman hortikultura yang dibudidayakan oleh petani di Kecamatan Jangkat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah faktor-faktor sosial ekonomi (umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman bertani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga) mempengaruhi penjualan langsung ke Pengumpul oleh petani kentang di Desa Koto Renah Kecamatan Jangkat Kabupaten Merangin. Penelitian dilaksanakan dari bulan 13 Januari 2020 sampai bulan 12 Februari 2020, Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah petani kentang yang menjual langsung ke pengumpul dengan jumlah 78 orang. Metode analisis data menggunakan regresi liner berganda, serta pengujian hipotesis dengan uji F dan uji t. Hasil penelitian menunjukkan faktor-faktor sosial ekonomi secara parsial hanya variabel luas lahan, jumlah tenaga kerja dan harga yang berpengaruh terlihat dari $t_{hitung} > t_{tabel}$, sedang variabel umur, pendidikan, pengalaman berusahatani, dan modal tidak berpengaruh dikarenakan $t_{hitung} < t_{tabel}$. secara simultan faktor sosial ekonomi berpengaruh terlihat dari nilai F_{hitung} (39.328) lebih besar dari F_{tabel} (3.120). faktor-faktor sosial ekonomi secara bersama-sama berpengaruh sebesar 51,2%.

Kata Kunci: Faktor Sosial Ekonomi, Penjualan Langsung ke Pengumpul.

ABSTRACT

Potatoes are horticultural crops cultivated by farmers in Jangkat District. This study aims to determine whether socio-economic factors (farmer age, farmer education level, farming experience, land area,

labor, capital, and price) affect direct sales to collectors by potato farmers in Koto Renah Village, Jangkat District, Merangin Regency. . The research was conducted from January 13, 2020 to February 12, 2020, the data analysis method used in this research is quantitative descriptive analysis. The sample in this study were 78 potato farmers who sold directly to collectors. The data analysis method used is multiple linear regression, and hypothesis testing with the F test and t test. The result of the research shows that partially socio-economic factors are only variables of land area, labor force and price which have an effect as seen from the $t_{count} > t_{table}$, while the variables age, education, experience and capital have no effect because $t_{count} < t_{table}$. Simultaneously, the socio-economic factors have an effect as seen from the value $F_{calculated}$ (39,328) is greater than F_{table} (3,120). socio-economic factors together have an effect of 51.2%.

Keywords: Socio-Economic Factors, Direct Sales to Collectors

Pendahuluan

Kabupaten Merangin merupakan satu dari sebelas kabupaten di Provinsi Jambi yang merupakan sentra produksi kentang, Desa Koto Renah Kecamatan Jangkat Kabupaten Merangin merupakan daerah dengan luas lahan tertinggi dalam panen kentang pada Tahun 2019 dengan luas lahan mencapai 85 hektar (Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikura Kabupaten Merangin 2018).

Kentang merupakan tanaman hortikultura yang dibudidayakan oleh petani di Desa Koto Renah Kecamatan Jangkat, dalam pemasaran komoditi pertanian (termasuk kentang) besarnya biaya pemasaran, keuntungan yang di ambil serta panjang pendeknya saluran pemasaran akan mempengaruhi besarnya selisih harga ditingkat petani dengan konsumen akhir yang dikenal dengan istilah margin pemasaran. Selain besar nilai margin pemasaran permasalahan lain yang di hadapi dalam pemasaran kentang adalah fluktuasi harga kentang.

Fluktuasi harga kentang terjadi pada saat panen raya. Melimpahnya

produksi kentang segar yang dihasilkan petani tidak diimbangi dengan kemampuan pasar untuk menyerap produksi tersebut. Hal ini lah yang memicu penurunan harga kentang secara drastis di Kecamatan Jangkat. Petani terpaksa menjual kentang dengan harga rendah atau menyimpan kentang untuk benih pada musim tanam berikutnya (Sunarjono. 2007).

Petani di Desa Koto Renah Kecamatan Jangkat biasanya menjual kentang ke konsumen dan menjual kentang langsung ke pengumpul. Menurut Kotler (2017) penjualan langsung adalah sebuah strategi untuk mempromosikan produk atau jasa yang ditunjukan untuk mempengaruhi tindakan konsumen. Penjualan langsung (*hard sell*) lebih menekankan mengambil keputusan yang didasarkan atas rasional atau karena adanya keuntungan yang diberikan suatu produk. Wujud dari penjualan langsung (*hard sell*) dapat di temui dalam

promosi penjualan (*sales promotion*), penjualan pribadi (*personal selling*).

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui apakah faktor-faktor sosial ekonomi (umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga) mempengaruhi penjualan langsung ke Pengumpul.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Koto Renah Kecamatan Jangkat Kabupaten Merangin. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) dengan pertimbangan bahwa Desa Koto Renah merupakan desa dengan luas lahan panen kentang terluas diantara desa lain dalam Kecamatan Jangkat dengan lahan seluas 85 hektar (BPS Merangin Tahun 2019). Penelitian akan dilaksanakan dari bulan 13 Januari 2020 sampai bulan 12 Februari 2020, jenis data yang disajikan terbagi dalam bentuk data primer dan data skunder, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara survey, wawancara, kuesioner, observasi, dan dokumentasi selama dilapangan.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode Survei, populasi dalam penelitian berjumlah 78 orang petani kentang yang menjual langsung ke pengumpul, Menurut Arikunto (2010) apabila populasi penelitian berjumlah kurang dari 100 maka sampel yang diambil adalah seluruhnya.

Penghitungan faktor-faktor sosial ekonomi (umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman bertani luas lahan, jumlah lahan, tingkat pendapatan usaha petani kentang). Untuk melihat apakah masing-masing koefisien signifikan atau tidak maka dilakukan dengan menggunakan alat uji hipotesis *F* statistik dan *t* statistik (Supranto, 1995).

Uji *F* statistik, uji ini dimaksudkan untuk mengetahui signifikan pengaruh variabel independent terhadap variabel dependent secara bersama (*over all*).

Nilai *F* hitung diperoleh dengan rumus :

mempengaruhi penjualan langsung ke toke digunakan model *regresi linier* berganda.

Berikut estimasi regresi linier berganda :

$$(1) \quad F = \frac{R^2/(k-1)}{(1-R^2)/n-k}$$

Dimana :

R^2 = Koefisien determinasi

$$(2) Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7$$

Keterangan :

Y = Variabel Dependen
(Penjualan Langsung
Kentang ke pedagang
pengumpul)

X1 = Umur (tahun)

X2 = Tingkat Pendidikan

X3 = Pengalaman Berusahatani (tahun) X4
= Luas Lahan (ha)

X5 = Jumlah Tenaga Kerja (orang)

X6 = Modal (Rp)

X7 = Harga (Rp/Kg)

Penggunaan nilai konstanta secara statistik dilakukan jika satuan-satuan variabel X (independent) dan variabel Y (dependent) tidak sama. Sedangkan, bila variabel X (independent) dan variabel Y (dependent), baik linier sederhana maupun berganda, memiliki satuan yang sama maka nilai konstanta diabaikan dengan asumsi perubahan variabel Y (dependent) akan proposional dengan nilai perubahan variabel X (independent).

k = Banyaknya perubahan bebas

n = Banyaknya perubahan sampel

Nilai F hitung yang didapat selanjutnya dibandingkan dengan nilai F tabel pada derajat kebebasan (df) tertentu dengan tingkat keyakinan tertentu dengan keputusan sebagai berikut :

$F_{hitung} > F_{tabel}$ (H_0 ditolak)

$F_{hitung} \leq F_{tabel}$ (H_0 diterima)

Hipotesis yang akan diuji :

H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga kentang terhadap penjualan langsung ke pengumpul

H_a : Ada pengaruh yang signifikan antara umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga kentang terhadap penjualan langsung ke pengumpul.

Uji t statistik dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tingkat signifikan variabel independent terhadap variabel *dependent* secara parsial atau sendiri-sendiri. Nilai t hitung dapat diperoleh dengan rumus yang dikemukakan oleh Sugiyono (2015) sebagai berikut :

Jika probabilitas $> 0,05$ maka H_0 diterima

a. Jika probabilitas $\leq 0,05$ maka H_0 ditolak

Keterangan :

H_0 : Koefisien regresi tidak signifikan
 H_1 : Koefisien regresi signifikan

$t = b^2$

$Se(b^2)$

Dimana :

t : t hitung

petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga dalam

b : koefisien regresi hasil estimasi

Se : Simpangan baku atau *standar error*

Nilai t hitung yang didapat selanjutnya dibandingkan dengan nilai t tabel pada derajat kebebasan (df) tertentu dengan tingkat keyakinan tertentu dengan keputusan sebagai berikut:

$t_{hitung} > t_{tabel}$ (H_0 ditolak)
 $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ (H_0 diterima)
 Hipotesis yang akan diuji :

H_0 : Tidak Ada pengaruh yang signifikan antara umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga kentang terhadap penjualan langsung ke pengumpul secara parsial.

H_a : Ada pengaruh yang signifikan antara umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga kentang terhadap penjualan langsung ke pengumpul secara parsial.

Menurut Santoso (2005) uji t untuk menguji signifikansi konstanta dari setiap variabel independen adalah :

Kaidah pengambilan keputusannya adalah : mempengaruhi petani kentang untuk melakukan penjualan langsung ke pengumpul.

Hasil dan Pembahasan

Faktor Sosial Ekonomi

faktor-faktor sosial ekonomi terdiri dari umur petani, tingkat pendidikan

Umur

Petani kembang umumnya merupakan masyarakat Desa Moto Renah yang berusia di atas 30 tahun, hal ini dapat dimaklumi karena usia muda masyarakat sekarang sudah mulai enggan menjadi petani.

Menurut Simanjuntak (1985) dalam Maslina (2003) umur produktif seseorang berkisar antara 15 tahun sampai dengan 64 tahun. Hal ini sejalan dengan pendapat Mubyarto (1989) dalam Sembiring (2003) yang mengatakan bahwa seseorang yang berusaha pada usia produktif akan memberikan hasil maksimal jika dibandingkan pada masa usia dibawah atau diatas usia produktif.

Pendidikan

Responden umumnya telah menyelesaikan pendidikan wajib dasar, dimana 30.8% responden telah menamatkan pendidikan pada jenjang SMP sedangkan 43.6% responden telah menamatkan pendidikan pada jenjang SMA. Kondisi tersebut menggambarkan responden berpendidikan cukup baik.

Pendidikan adalah salah satu faktor penunjang keberhasilan petani dalam melaksanakan usahatani, karena tingkat pendidikan sangat mempengaruhi kemampuan petani dalam bertindak dan cara pengambilan keputusan, seperti menyerap suatu inovasi dalam mengelola usahatani (Nauri, 2009). Prayitno (1987) dalam Nauri (2009) menjelaskan bahwa pendidikan mempunyai hubungan bagi petani dalam menenapkan teknologi dan keterampilan manajemen dalam mengelola usahatani. Semakin tinggi pendidikan yang ditempuh oleh petani diharapkan petani tersebut menjadi lebih rasional dalam menerima kegagalan yang mungkin terjadi akibat melakukan perubahan-perubahan di bidang pertanian.

Tingkat pendidikan juga berhubungan dengan kemampuan seseorang dalam menyesuaikan diri dengan struktur kelembagaan yang berubah ubah dan membangun kontak bisnis dan jaringan sosial (Zainura et al, 2016).

Pengalaman Berusahatani

Pengalaman responden didominasi lebih dari 3 tahun, hal ini terlihat dari persentase pengalaman berusahatani 1 – 2 tahun hanya 5.1%, hal ini tidak terlepas dari mayoritas masyarakat Desa Koto Renah sebagai petani, kondisi ini didukung oleh kawasan Kecamatan Jangkat di area pegunungan dengan iklim sejuk.

Petani yang memiliki pengalaman berusahatani lebih lama akan lebih mampu merencanakan ushatani dengan lebih baik, karena sudah memahami segala aspek dalam berusahatani. Sehingga semakin lama pengalaman yang didapat memungkinkan produksi menjadi lebih tinggi.

Luas Lahan

Responden yang memiliki lahan 0,6 – 1 Hektar sebesar 56.4%, sementara responden yang memiliki 1,1 – 1,5 Hektar sebanyak 25.6%, sedangkan luas lahan 1,6 – 2 Hektar hanya 5.1%. Sayogyo (dalam Susilowati, 2012) mengelompokkan petani ke dalam tiga kategori, yaitu : petani skala kecil dengan luas lahan ushatani <0,5 ha, skala menengah dengan luas lahan ushatani 0,5-1,0 ha, dan skala luas dengan luas lahan ushatani >1,0 ha. Badan Pusat Statistik (BPS) juga mengadopsi definisi yang sama untuk pengelompokan rumah tangga petani menurut luas lahan ushatani. Definisi di atas umumnya berlaku untuk tanaman pangan dan sayuran.

Luas lahan yang diusahakan oleh petani responden akan mempengaruhi jumlah produksi pertanian. Semakin luas lahan pertanian yang dimiliki semakin tinggi pula produksi yang dihasilkan petani. Produksi yang tinggi secara tidak langsung akan mempengaruhi keputusan petani dalam menjual hasil produksinya. Produksi kentang yang sedikit tentu dapat dijual langsung ke pembeli rumah tangga di pasar.

Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi tingkat kerja petani. Anggota keluarga tergolong dalam tenaga kerja dalam keluarga yang dapat membantu kepala keluarga dalam usahatani. Sebanyak 43.6%, responden memperkerjakan tenaga kerja sebanyak 2-3 orang, hal ini dikarenakan masyarakat biasanya bekerja bersama antara suami dan istri, sedangkan responden yang memiliki tenaga kerja 1 orang sebesar 34.6%, sedang yang memiliki 4 – 5 orang tenaga kerja 21.8%.

Mubyarto (2001) yang menyatakan bahwa dalam usahatani sebagian besar tenaga kerja berasal dari keluarga petani sendiri yang terdiri dari ayah sebagai kepala keluarga, isteri, dan anak-anak petani. Tenaga kerja yang berasal dari keluarga petani ini merupakan sumbangan keluarga pada produksi pertanian secara keseluruhan dan tidak pernah dinilai dengan uang.

Modal

Petani kentang di kecamatan Jangkat didominasi dengan petani yang mengeluarkan modal sebanyak 7 hingga 8 juta persekali tanam dengan persentase sebesar 56.4%, sedangkan responden yang mengeluarkan modal sebanyak 9 – 10 juta sebesar 25.6%, dan modal terkecil yakni 5 – 6 juta 12.8%.

Harga

harga kentang saat penjualan terakhir yang diperoleh responden umumnya Rp. 8.000/kg pada saat panen, hal ini terlihat dari persentase yang mencapai 53.8%, sedangkan harga terendah yakni Rp. 6.000/kg sebesar 46.2%.,

Doyle dan Saunders (1985:56) “harga adalah variabel penting yang digunakan oleh konsumen karena berbagai alasan, baik karena alasan ekonomis yang akan menunjukkan bahwa harga yang rendah atau harga yang selalu berkompetisi merupakan salah satu variabel penting untuk meningkatkan kinerja pemasaran, juga alasan psikologis dimana harga sering dianggap sebagai indikator kualitas dan oleh karena itu penetapan harga sering dirancang sebagai salah satu instrumen penjualan sekaligus sebagai instrumen kompetisi yang menentukan”.

Kehadiran pengumpul/tengkulak di desa pun mau tidak mau memang menjadi pilihan satu-satunya bagi petani dalam menjual hasil panennya. Tidak adanya lembaga lain yang mampu menampung hasil panen dari petani menjadikan petani menjual hasil panen hanya pada satu pihak yakni tengkulak. pengumpul/tengkulak adalah satu-satunya pihak yang dapat mengakses pasar khususnya kentang. Sedangkan petani tidak memiliki akses sama sekali dan bahkan hanya bergantung dari pengumpul. Akibatnya, ketidakmampuan petani dalam mengakses pasar ini menyebabkan petani tidak tahu-menahu soal harga pasar dan hanya mengandalkan tengkulak dalam pengetahuan harga pasar.

Faktor-Faktor yang mempengaruhi penjualan langsung ke pengumpul

Analisis regresi linier berganda diperoleh persamaan regresi (tabel.1)

$$Y = -3.687 + 0.125 + 0.009 - 0.005 + 1.063 + 0.413 + 0.532 + 0.513 + e$$

Penjelasan dari regresi linier berganda secara parsial adalah : Konstanta = **-3.687** Konstanta bernilai negatif menggambarkan

bahwa variabel diluar dimensi penelitian tidak mempengaruhi penjualan langsung ke pengumpul.

Umur = 0.125 Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Umur dengan penjualan langsung ke pengumpul, semakin baik Umur maka

semakin meningkatkan penjualan langsung ke pengumpul. Hal ini sesuai dengan pendapat Widiarta (2011) yang menyatakan bahwa penduduk dengan usia produktif awal memiliki minat yang rendah terhadap pertanian dan lebih banyak tertarik untuk bekerja di perkotaan.

Tabel 1. Hasil analisis regresi linear berganda

Variabel	Koefisien Regresi (B)	Standar Error (SB)	Beta	t hitung	t tabel
Konstanta	-3.687	.814		-2.865	1,665
Umur	0.125	0.150	0.111	0.833	
Pendidikan	0.009	0.122	0.006	.074	
Pengalaman Berusahatani	-0.005	0.102	-0.004	-.045	
Luas Lahan	1.063	0.113	0.023	7.117	
Jumlah Tenaga Kerja	0.413	0.210	0.248	1.967	
Modal	0.532	.109	.042	1.248	
Harga	0.513	0.214	0.208	2.403	
R ²	51,2				
F hitung	12.803				
F tabel	3.120				

Pendidikan = 0.009 Jika variabel Pendidikan mengalami kenaikan 1 satuan, lain diasumsikan tetap, maka penjualan langsung ke pengumpul akan meningkat sebesar 0.125. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Pendidikan dengan penjualan langsung ke pengumpul, semakin baik Pendidikan petani kentang maka semakin meningkatkan penjualan langsung ke pengumpul.

Pengalaman Berusahatani = -0.005 Jika variabel Pengalaman Berusahatani mengalami kenaikan 1 satuan, lain diasumsikan tetap, maka penjualan langsung ke pengumpul akan menurun sebesar -0.005. Koefisien bernilai negatif artinya tidak terjadi hubungan antara Pengalaman Berusahatani dengan penjualan langsung ke pengumpul, semakin baik Pengalaman Berusahatani petani kentang belum tentu meningkatkan penjualan langsung ke pengumpul.

Kondisi ini dapat dipahami karena pengalaman yang diperoleh petani lebih

banyak tentang pengelolaan lahan pertanian kentang ketimbang dari pengalaman tentang pemasaran dan pengolahan hasil kentang itu sendiri. Hal ini sesuai dengan pendapat Sitopu (2012) yang menyatakan bahwa lama pengalaman yang dimiliki oleh seorang petani mempengaruhi kemudahan diri petani dalam menerima inovasi dari luar.

Luas Lahan = 1.063 Jika variabel Luas Lahan mengalami kenaikan 1 satuan, sementara variabel lain diasumsikan tetap, maka penjualan langsung ke pengumpul akan meningkat sebesar 1.063. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Luas Lahan dengan penjualan langsung ke pengumpul, semakin luas lahan yang dimiliki petani kentang maka semakin meningkatkan penjualan langsung ke pengumpul.

Jumlah Tenaga Kerja = 0.413 Jika variabel Jumlah Tenaga Kerja mengalami kenaikan 1 satuan, sementara variabel lain diasumsikan tetap, maka penjualan

langsung ke pengumpul akan meningkat sebesar 0.413. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Jumlah Tenaga Kerja dengan penjualan langsung ke pengumpul, semakin baik Jumlah Tenaga Kerja petani kentang maka semakin meningkatkan penjualan langsung ke pengumpul Jumlah Modal = 0.532. Jika variabel Modal mengalami kenaikan 1 satuan, sementara variabel lain diasumsikan tetap, maka penjualan langsung ke pengumpul akan meningkat sebesar 0.532. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Modal dengan penjualan langsung ke pengumpul, semakin baik Modal petani kentang maka semakin meningkatkan penjualan langsung ke pengumpul

Harga = 0.513. Jika variabel Harga mengalami kenaikan 1 satuan, sementara variabel lain diasumsikan tetap, maka penjualan langsung ke pengumpul akan meningkat sebesar 0.513. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Harga dengan penjualan langsung ke pengumpul, semakin baik Harga kentang maka semakin meningkatkan penjualan langsung ke pengumpul

Faktor-faktor sosial ekonomi (umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga) berpengaruh positif terhadap variabel terikat yakni penjualan langsung ke pengumpul. Dimana setiap kenaikan yang terjadi pada variabel bebas akan diikuti pula oleh kenaikan variabel terikat.

Uji t dalam penelitian ini dilakukan dengan tingkat signifikansi = 0,05. Sementara nilai ttabel pada $\alpha = 0,05 : 2 = 0,025$ (uji dua sisi) dengan derajat kebebasan *degree of freedom* (df) $n-k$ dimana $n =$ banyak sampel dan $k =$ banyaknya variabel bebas dan terikat, maka $78 - 2 = 76$ diperoleh ttabel sebesar 1,665.

Hasil uji t untuk variabel Umur (X1), hasil uji parsial, variabel Umur (X1) tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul (Y) di Desa Koto

Renah dengan nilai thitung (0.833) < ttabel (1,665), sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya, secara parsial variabel Umur tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul. Kondisi ini dapat terjadi bahwa rata-rata petani kentang yang terdapat di Desa Koto Renah telah berusaha matang yakni berusia di atas 30 tahun sehingga umurnya sudah mampu mengambil keputusan mana yang lebih baik.

Hasil uji t untuk variabel Pendidikan (X2) tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul (Y) di Desa Koto Renah. nilai thitung (0.074) < ttabel (1.665), sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya, secara parsial variabel Pendidikan tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung.

Hasil uji t untuk variabel Pengalaman Berusahatani (X3) tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul (Y) di Desa Koto Renah. nilai thitung (-.045) < ttabel (1.665), sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya, secara parsial variabel Pengalaman Berusahatani tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul. Kondisi ini dapat terjadi karena kentang merupakan komoditi baru yang diusahakan oleh masyarakat Jangkat, dimana sebelumnya mereka menghasilkan kopi sebagai hasil bumi yang menjadi prioritas.

Hasil uji t untuk variabel Luas lahan (X4) berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul di Desa Koto Renah. Hal ini terlihat dari nilai thitung (7.117) > ttabel (1.665), sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, secara parsial variabel Luas lahan berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul. T hitung bernilai positif artinya terdapat hubungan positif antara luas lahan dengan penjualan langsung ke pengumpul.

Hasil uji t untuk variabel Jumlah Tenaga Kerja (X5) berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul (Y) di

Desa Koto Renah. Nilai t^{hitung} (1.967) > t^{tabel} (1.665), sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, secara parsial variabel Jumlah Tenaga Kerja berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul.

Hasil uji t untuk variabel Modal (X_6) tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul (Y) di Desa Koto Renah. Hal ini terlihat dari nilai t^{hitung} (1.248) < t^{tabel} (1.665), sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya, secara parsial variabel Modal tidak berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul.

Hasil uji t untuk variabel Harga (X_7) berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul (Y) di Desa Koto Renah. Nilai t^{hitung} (2.403) > t^{tabel} (1.665), sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, secara parsial variabel Harga berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul, dimana semakin baik Harga maka akan semakin meningkat penjualan ke pengumpul.

Hasil uji t menunjukkan bahwa secara parsial tidak semua faktor-faktor sosial ekonomi berpengaruh terhadap penjualan langsung ke pengumpul, dimana hanya variabel luas lahan, jumlah tenaga kerja, dan harga yang berpengaruh terhadap penjualan ke pengumpul, sedangkan variabel umur, pendidikan, pengalaman berusahatani, dan modal justru tidak terdapat pengaruh..

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen yang terdiri faktor-faktor sosial ekonomi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yakni penjualan langsung ke pengumpul.

Uji F dalam penelitian ini dilakukan dengan tingkat signifikansi = 0,05. Sementara nilai f^{tabel} pada = 0,05 df 1 (k-1) atau 5-1= 4, dan df 2 (n - k) atau 78 - 2 = 76 (n adalah jumlah kasus atau responden dan k adalah jumlah variabel bebas dan terikat), diperoleh F^{tabel} sebesar 3.120.

Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji F adalah sebagai berikut:

- Jika nilai $F^{\text{hitung}} < F^{\text{tabel}}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya variabel independen secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- Jika nilai $F^{\text{hitung}} > F^{\text{tabel}}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Berdasarkan output Anova di atas dapat dilihat bahwa nilai F^{hitung} adalah 39.328 lebih besar dari F^{tabel} sebesar 3.120. Sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel faktor-faktor sosial ekonomi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan langsung ke pengumpul.

Koefisien Determinasi Ganda (R^2) digunakan untuk melihat seberapa besar kontribusi pengaruh variabel independen yang terdiri dari faktor-faktor sosial ekonomi (umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga) secara bersamaan terhadap variabel dependen yakni penjualan langsung ke pengumpul.

Berdasarkan output Model Summary di atas dapat dilihat nilai R^2 sebesar 51,2%. Besarnya nilai tersebut menunjukkan proporsi pengaruh yang dapat dijelaskan oleh variabel faktor-faktor sosial ekonomi (umur petani, tingkat pendidikan petani, pengalaman berusahatani, luas lahan, jumlah tenaga kerja, modal, dan harga) bersama-sama terhadap besarnya variasi (naik turun) variabel terikat. Dimana variabel terikat (Y) dapat dijelaskan oleh kedua variabel bebas sebesar 51,2%. sedangkan sisanya sebesar 48,8% dipengaruhi oleh dimensi lain diluar penelitian.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas maka dapat

disimpulkan bahwa: faktor-faktor sosial ekonomi secara parsial hanya variabel luas lahan, jumlah tenaga kerja dan harga yang berpengaruh terlihat dari $t_{hitung} > t_{tabel}$, sedang variabel umur, pendidikan, pengalaman berusahatani, dan modal tidak berpengaruh dikarenakan $t_{hitung} < t_{tabel}$. Secara simultan faktor sosial ekonomi berpengaruh terlihat dari nilai F_{hitung} (39.328) lebih besar dari F_{tabel} (3.120). faktor-faktor sosial ekonomi secara bersama-sama berpengaruh sebesar 51,2%.

Isu Penting. Ghalia Indonesia Jakarta.
Ujah, 2005, Kentang (*Solanum Tuberosum* L.). <http://warintek.progresio.or.id/kentang.Htm>. Diakses tanggal 19 Juli 2005.

Daftar Pustaka

- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikura Kabupaten Merangin 2018.
- Gempur, Santoso, 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Jakarta:Gramedia.
- Mubyarto. 2001. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta : LP3ES.
- Sunarjono, 2007. *Petunjuk Praktis Budidaya Kentang*. Agromedia Pustaka: Jakarta.
- Asromi, Yasir. 2003. Peran Pedagang Pengumpul Hasil Bumi dalam Pemasaran Lada dan Kopi. Depok: Universitas Indonesia.
- Rustinsyah. 2011. "Hubungan Patron-Klien di Kalangan Petani Desa Kebonrejo." *Departemen Antropologi, FISIP, Universitas Airlangga*, Vol 24.
- Hasanuddin, Tubagus, Dame Trully G dan Teguh Endaryanto. 2009. "Akar Penyebab Kemiskinan Petani Hortikultura di Kabupaten Tenggamus, Provinsi Lampung." *Jurnal Agrikultur*, Vol. 20
- Kausar, dan Komar Zaman. 2011. "Analisis Hubungan Patron- Klien Studi Kasus Hubungan Toke dan Petani Sawit Pola Swadaya di Kecamatan Tambusai Utara Kabupaten Rokan Hulu." *Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE)*, Vol 2.
- Tambunan, T. 2003. *Perkembangan Sektor Pertanian di Indonesia, Beberapa*