

**USULAN PENELITIAN UNGGULAN KOMPETITIF
UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

**PENGARUH KINERJA LEMBAGA PEMASARAN TERORGANISIR
TERHADAP KUALITAS BOKAR DAN PENDAPATAN PETANI
KARET DI SUMATERA SELATAN**



Oleh:

Dr. Ir. Laila Husin, M.Sc. (NIDN 0023045903)

Ir. Yulius, M.M (NIDN 000507904)

Dr. Agustina Bidarti, S.P., M.Si. (NIDN 0012087707)

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
JULI 2019**

1. Judul Kegiatan : Pengaruh Kinerja Lembaga Pemasaran Terorganisir Terhadap Kualitas Bokar dan Pendapatan Petani Karet di Sumatera Selatan
2. Bidang Penelitian : Tanaman
3. Ketua Peneliti
- a. Nama : Dr. Ir. Laila Husin, M.Sc.
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. NIP : 195904231983122001
 - d. Pangkat dan Golongan : Pembina Tingkat I/IVa
 - e. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
 - f. Perguruan Tinggi : Universitas Sriwijaya
 - g. Fakultas/Jurusan : Pertanian/Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
 - h. Alamat Kantor : Jln Raya Palembang – Prabumulih KM 32 Indralaya, Ogan Ilir
 - i. Alamat Rumah : Perumahan Unsri, Blok A No. 05. RT 63 /RW17 Kel Bukit Lama. Kec Ilir Barat I. Palembang (30139)
 - j. Telepon dan email : 08129451660/elahusin2007@yahoo.co.id
4. Jangka Waktu Penelitian : 1 (satu) tahun
5. Biaya Tahun kedua : Rp. 36.000.000



Mengetahui,
Dekan Fakultas Pertanian,

Prof. Dr. Ir. Andy Mulyana, M.Sc.
NIP. 196012021986031003

Indralaya, 10 Juli 2019
Ketua Peneliti,

Dr. Ir. Laila Husin, M.Sc.
NIP. 195904231983122001

Menyetujui,
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

Prof. Dr. H.M. Said, M.Sc.
NIP 196108121987031003.

I. IDENTITAS PENELITIAN

1. Judul: Pengaruh Kinerja Lembaga Pemasaran Karet Terorganisir Terhadap Kualitas Bokar dan Pendapatan Petani di Sumatera Selatan

2. Ketua Peneliti:

a. Nama Lengkap : Dr. Ir. Laila Husin, M.Sc.

b. Bidang Keahlian : Ekonomi Pertanian

3. Anggota Peneliti:

No.	Nama dan Gelar	Keahlian	Institusi	Curahan Waktu (jam/minggu)
1.	Dr. Ir. Laila Husin, M.Sc.	Ekonomi Pertanian	Universitas Sriwijaya	10
2.	Ir. Yulius, MM.	Kelembagaan Ekonomi Petani	Universitas Sriwijaya	8
3.	Dr. Agustina Bidarti, S.P., M.Si.	Ekonomi Sumberdaya Manusia	Universitas Sriwijaya	8

4. Isu Strategis: Kesejahteraan petani karet

5. Topik Penelitian: Sistem Pemasaran

6. Objek Penelitian: Pengurus dan karyawan KUD/UPPB, anggota KUD/UPPB

7. Lokasi Penelitian: Kabupaten Banyuasin, Musi Banyuasin, Musi Rawas, Ogan Ilir, Muara Enim dan Kota Prabumulih

8. Hasil yang ditargetkan: diketahuinya jenis layanan dan manfaat yang diberikan oleh lembaga pemasaran karet terorganisir kepada anggotanya. Disamping itu juga diketahui kinerja lembaga pemasaran tersebut dan faktor-faktor yang mempengaruhinya serta pengaruh kinerja tersebut bagi kualitas dan pendapatan petani. Hasil penelitian akan dipublikasikan di jurnal internasional terindeks scopus yaitu International Journal of Economics dan bahan ajar.

RINGKASAN

Karet merupakan komoditi perkebunan andalan Sumatera Selatan karena merupakan yang terluas dibandingkan komoditi perkebunan lain penghasil devisa seperti kelapa sawit dan kopi. Secara nasional, Sumatera Selatan merupakan penghasil karet terbesar dengan lahan terluas di Indonesia. Sayangnya banyak persoalan yang dihadapi petani karet rakyat di sentra-sentra produksi, salah satu yang terbesar adalah masalah pemasaran. Kebanyakan petani karet masih mendapatkan harga rendah karena disamping kualitas karet yang dihasilkan bermutu rendah juga, pemasaran lebih banyak dilakukan secara individu. Pemasaran seperti ini dikenal dengan nama saluran pemasaran tradisional. Saluran yang lebih menguntungkan petani adalah saluran pemasaran terorganisasi, dimana petani menjual karetnya secara bersama-sama melalui pasar lelang atau menjual langsung kepada pabrik crumb rubber melalui program kemitraan. Pemasaran terorganisasi ini dilakukan melalui lembaga KUD dan UPPB (Unit Pengolahan dan Pemasaran Bokar). Akan tetapi masih sangat sedikit sekali petani yang telah menjadi anggota kedua lembaga tersebut. Kemungkinan belum banyak petani menjadi anggota karena kualitas lembaga tersebut belum memuaskan. Oleh karena itu perlu untuk meneliti seperti apa kinerja lembaga pemasaran terorganisir tersebut dan pengaruhnya terhadap kualitas karet dan pendapatan petani.

Tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah mengidentifikasi jenis layanan dan manfaat yang diberikan, mengukur kinerja dan pengaruhnya terhadap kualitas karet dan pendapatan petani serta faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja lembaga pemasaran karet terorganisasi di Sumatera Selatan. Tahapan metode penelitian yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut adalah menentukan lokasi penelitian, melakukan survai awal ke lokasi, pengurusan administrasi surat izin pengambilan data lapangan, penyiapan kuesioner, pengambilan data ke lapangan, input data, analisis data, penulisan laporan, penulisan artikel untuk jurnal, penulisan bahan ajar, submit artikel dan pencetakan bahan ajar. Luaran yang akan dihasilkan adalah satu artikel di jurnal internasional terindeks scopus dan bahan ajar mata kuliah kelembagaan. Penelitian yang dilaksanakan ini tergolong penelitian terapan dengan melakukan validasi kondisi di lapangan atau tergolong TKT level 5.

Kata kunci: pemasaran terorganisasi, kinerja, KUD, UPPB

I. LATAR BELAKANG

Tanaman karet merupakan komoditi perkebunan terluas di Sumatera Selatan dengan luas tanaman 1,25 juta hektar pada tahun 2016. Di Indonesia, Sumatera Selatan merupakan provinsi terluas tanamannya. Sehingga tidak mengherankan komoditi ini merupakan penyumbang terbesar terhadap ekspor non migas Sumatera Selatan. Pada tahun 2018, karet mampu menghasilkan devisa US\$1,51 miliar atau 34,47 persen dari total nilai ekspor non migas Sumatera Selatan US\$4,38 miliar (<https://sumatra.bisnis.com/read/20190121/534/880717/nilai-ekspor-karet-sumsel-anjlok-2676-pada-2018>). Sebagian besar tanaman karet tersebut dimiliki oleh rakyat yaitu berkisar 94 persen, sisanya dimiliki oleh perkebunan besar swasta dan negara.

Jumlah petani yang mengandalkan matapencahariannya pada tanaman ini adalah 579.574 KK (Dinas Perkebunan Sumatera Selatan, 2017).

Dominannya jumlah petani rakyat pada kegiatan usahatani karet, menyebabkan banyak permasalahan yang muncul. Salah satu permasalahan terbesar adalah berkaitan dengan pemasaran. Sebagian besar petani karet memasarkan hasil produksinya, yang hampir semuanya berbentuk slab tebal, melalui saluran pemasaran tradisional. Saluran pemasaran tradisional adalah saluran pemasaran yang dilakukan secara individu oleh petani ke pada pedagang perantara. Saluran tradisional ini dicirikan oleh panjangnya rantai pemasaran dari petani sampai ke konsumen akhir, yaitu pabrik crum rubber (Nancy et al., 2012). Melalui saluran pemasaran tradisional ini karena menjual secara sendiri-sendiri, maka posisi tawar petani lebih lemah dan struktur pasar yang terbentuk adalah oligopsoni konsentrasi sedang (Antoni dan Iskandar, 2015). Apalagi apabila kualitas karet yang dihasilkan petani rendah dan petani terikat hutang dengan pedagang tersebut, maka bisa dipastikan posisi petani sangat lemah.

Saluran pemasaran yang menguntungkan bagi petani karet rakyat adalah saluran terorganisasi (Husin, *et. al.*, 2017). Pada saluran pemasaran ini, petani memasarkan hasil produksinya secara berkelompok, baik dalam bentuk kelompok tani, Koperasi Unit Desa (KUD) atau UPPB (Unit Pengolahan dan Pemasaran Bersama). Sayangnya masih sangat sedikit petani yang bergabung dalam pemasaran terorganisasi tersebut, sehingga saluran pemasaran terorganisir hanya mampu mensuplai karet ke pasar kurang dari 10 persen (Antoni and Tokuda, 2019). Pada saluran pemasaran terorganisir ini harga yang diterima petani akan mengalami peningkatan. Peningkatan harga ini disebabkan oleh dua faktor, pertama karena adanya peningkatan kualitas dan kedua karena dipasarkan secara berkelompok. Peningkatan kualitas terjadi karena diterapkannya standar pengolahan hasil seperti penggunaan bahan pembeku anjuran, karet tidak direndam dalam air atau terkena sinar matahari langsung sebelum dijual, tidak terdapat bahan-bahan selain karet. Saluran pemasaran terorganisir ini menjual karetnya melalui mekanisme lelang dan kemitraan. Metode ini menyebabkan posisi tawar petani meningkat dan harga lebih tinggi karena adanya persaingan penawaran harga diantara pedagang yang ikut lelang. Bahkan dengan pola kemitraan harga umumnya bisa lebih tinggi lagi karena petani langsung menjual ke pabrik crumb rubber (Husin *et al.*, 2017).

Berbagai macam keuntungan dari saluran pemasaran terorganisir ini ternyata belum banyak menarik minat petani untuk menjadi anggota. Dari sisi petani, hasil studi yang dilakukan

oleh Antoni dan Tokuda (2019) bahwa ada dua alasan utama petani tidak bergabung dengan UPPB yaitu pertama karena sudah mempunyai pedagang perantara tetap dan kedua karena memiliki hutang dengan pedagang perantara. Keengganan petani karet untuk menjadi anggota saluran pemasaran terorganisir, bisa juga karena faktor karena kinerja dari organisasi tersebut yang kurang baik. Sampai sekarang belum ditemukan penelitian yang melihat kinerja organisasi petani karet tersebut dalam memasarkan hasil, terutama di Sumatera Selatan. Oleh karena sangat berguna apabila diketahui kinerja organisasi pemasaran karet karena merekalah harapan untuk meningkatkan harga jual karet petani dan memperbaiki kualitas karet.

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah mengetahui tingkat kinerja organisasi pemasaran karet di Sumatera Selatan sebagai daerah sentra pengembangan karet di Indonesia. tujuan khusus yang ingin dicapai dalam studi ini adalah:

1. Mengidentifikasi jenis layanan yang diberikan oleh lembaga pemasaran karet terorganisasi di Sumatera Selatan
2. Mengukur kinerja lembaga pemasaran karet terorganisasi di Sumatera Selatan
3. Mengidentifikasi manfaat lembaga pemasaran karet terorganisasi bagi anggotanya
4. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja lembaga pemasaran karet terorganisasi
5. Menganalisis pengaruh kinerja lembaga pemasaran karet terorganisasi terhadap kualitas bokar dan pendapatan petani anggota

Pentingnya kenapa penelitian ini perlu dilakukan adalah untuk mendapatkan jawaban dari sisi eksternal petani atas penyebab rendahnya jumlah petani yang bergabung ke dalam saluran pemasaran terorganisasi. Padahal saluran ini lebih menguntungkan di tengah harga karet yang berfluktuasi dan cenderung menurun serta masalah kualitas bahan olah karet Indonesia yang terkenal rendah di pasaran internasional. Diharapkan dengan diketahuinya kinerja organisasi pemasaran karet, maka pembenahan dapat dilakukan dengan lebih tepat, terutama dari instansi teknis sehingga dapat meningkatkan kualitas, harga dan kesejahteraan petani karet. Topik penelitian ini sesuai dengan renstra Unsri yaitu tujuan pertama dari misi ketiga menghasilkan karya pengetahuan empirik, teori, konsep, metodologi, model, atau cara kerja baru, yang akan memperkaya ilmu pengetahuan teknologi dan seni. Pada Rencana Induk Penelitian (RIP) sesuai bidang keahlian Sosial Ekonomi Pertanian/Agribisnis, khusus pada permasalahan pemasaran produk perkebunan.

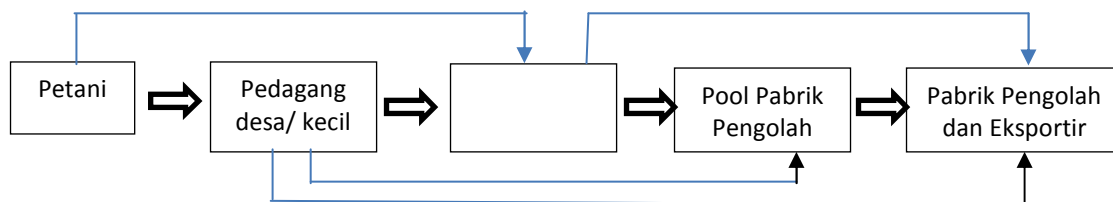
II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sistem Pemasaran Karet

Sistem pemasaran karet rakyat memperlihatkan struktur yang sangat kompleks dan mengarah pada bentuk pasar oligopsonistik. Pada sentra-sentra pola swadaya murni, sering ditemukan sejumlah petani karet hanya berhadapan dengan satu orang pedagang karet. Pada kondisi tersebut petani karet benar-benar memiliki posisi *price taker*. Negosiasi harga tidak pernah terjadi, karena petani tidak memiliki pilhan lain. Pada kawasan yang telah relatif terbuka, telah terjadi perubahan sktruktur pasar menjadi lebih bersaing, dimana petani akan dihadapkan dengan beberapa pedagang perantara, dimana pada kondisi seperti ini akan terciptanya kondisi negosiasi harga petani dengan beberapa pedagang (Dinas Perkebunan Sumsel, 2012).

Sistem tataniaga bokar yang terlaksana selama ini berfungsi sebagai penghubung antara petani sebagai produsen bokar yang dilanjutkan dengan eksportir yang akan melakukan proses pengolahan, hal ini terjadi karena orientasi pemasaran karet adalah ekspor. Dengan teknologi pengolahan crumb rubber, peran petani dalam sistem tataniaga bokar hanya sebatas penyedia bahan olah yang memiliki mutu bervariasi. Setiap wilayah produksi karet rakyat memiliki variasi dalam saluran tataniaganya, secara umum menurut Dinas Perkebunan Sumatera Selatan (2012) ada dua pola yaitu pola tradisional dan terorganisir.

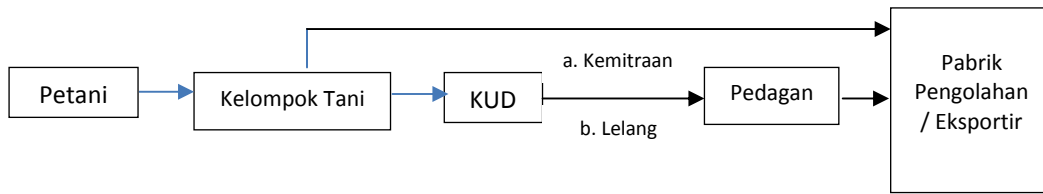
1. Pola Pemasaran Tradisional



Gambar 1. Skema Pemasaran Bokar dengan Sistem Tradisional

Dari skema di atas dapat dilihat bagaimana proses pemasaran bokar dengan sistem tradisional, dan bokar petani dijual ke pedagang kecil/pedagang, pedagang pengumpul, kemudian dijual kepada pedagang besar di daerah setempat, dari pedagang besar bokar dijual ke pabrik pengolahan dan eksportir. Bagi petani yang bebas dan tidak terikat hutang piutang dan sebagainya, petani dapat menjual langsung bokar mereka ke pedagang besar, pedagang kecil desa dapat juga langsung menjual ke pool pabrik pengolahan atau pabrik pengolah eksportir.

2. Pola Pemasaran Terorganisir



Gambar 2. Skema Pemasaran Bokar dengan Sistem Terorganisir

Pada skema pemasaran karet yang terorganisir, petani menjual bokar mereka melalui kelompok tani, kemudian dijual melalui KUD atau UPBB. Dari KUD/UPBB dijual ke pedagang melalui pasar lelang atau langsung ke pabrik pengolah/eksportir dengan sistem kemitraan. Hasil penelitian Rahman (2015) menunjukkan bahwa pasar lelang forward memiliki potensi dan peluang sebagai pilihan transaksi yang lebih menguntungkan untuk para petani. Namun demikian pada pasar lelang ini, petani harus dalam bentuk kelompok untuk menghasilkan kualitas bokar yang baik, sehingga nilai penjualan bokarnya lebih tinggi, karena dijual oleh kelompok dengan cara lelang.

2.2. Koperasi Unit Desa (KUD)

Koperasi unit desa merupakan koperasi di wilayah pedesaan yang bergerak dalam penyediaan kebutuhan masyarakat yang berkaitan dengan kegiatan pertanian (Sufriatna, 2007). Koperasi unit desa dapat juga diartikan sebagai wadah organisasi ekonomi yang berwatak sosial dan merupakan wadah bagi pengembangan berbagai kegiatan ekonomi masyarakat pedesaan yang diselenggarakan oleh masyarakat dan untuk masyarakat itu sendiri (BPS Kutai Kartanegara, 2012). Koperasi unit desa dapat juga disebut sebagai koperasi serba usaha karena berusaha memenuhi berbagai bidang seperti simpan pinjam, konsumsi, produksi, pemasaran dan jasa (Bartens, 2007). Koperasi unit desa diharapkan dapat menjadi tiang perekonomian serta mampu berperan aktif untuk memperluas perekonomian skala kecil dan usaha keluarga di desa, dengan cara membantu menyalurkan sarana produksi dan memasarkan hasil pertanian. Selain itu koperasi unit desa juga diharapkan dapat memberikan bimbingan teknis kepada petani yang masih menggunakan teknologi tradisional yaitu dengan mengadakan penyuluhan dan kursus bagi petani. Bimbingan dan penyuluhan bagi para petani sangat dibutuhkan karena untuk meningkatkan produksi hasil pertanian. Dengan adanya hal tersebut diharapkan tujuan akhirnya mampu meningkatkan kesejahteraan bagi petani yang ada wilayah pedesaan (Kanna, 2005).

Koperasi sebagai badan usaha maka harus berusaha untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin sekaligus sebagai sarana untuk mensejahterakan anggotanya dalam permasalahan perekonomian nasional, regional maupun pada skala lokal, yang mampu memberikan peran positif kepada semua pihak (Permana, 2013). Oktaviansyah (2015) mengemukakan bahwa banyak faktor yang menghambat pertumbuhan koperasi di Indonesia karena pengembangan dan pemberdayaan koperasi sulit untuk mewujudkan koperasi yang kuat dan mandiri yang mampu mengembangkan, meningkatkan kerja sama, potensi, serta kemampuan ekonomi anggotanya dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya. Akhir-akhir ini koperasi memiliki kinerja yang semakin menurun dan keberadaannya yang kurang aktif di masyarakat.

2.3. Unit Pengolahan dan Pemasaran Bokar (UPPB)

Unit Pengolahan dan Pemasaran Bokar yang selanjutnya disebut UPPB adalah satuan usaha atau unit usaha yang dibentuk oleh dua atau lebih kelompok pekebun sebagai tempat penyelenggaraan bimbingan teknis pekebun, pengolahan, penyimpanan sementara dan pemasaran bokar. Kelembagaan Unit Pengolahan dan Pemasaran Bokar (UPPB) dibentuk untuk meningkatkan skala ekonomi usaha dalam pengolahan dan pemasaran bokar (Menteri Pertanian 2008).

Berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian Tentang Pengolahan dan Pemasaran Bokar tahun 2008, ketentuan mengenai pemasaran bokar melalui UPPB diantaranya adalah, untuk memasarkan bokar milik anggota kelompok yang dikuasakan kepada UPPB, pengurus UPPB dapat menjamin kerjasama dan transaksi langsung dengan pihak lain. Kerjasama pemasaran sebagaimana dilakukan melalui kontrak jual beli dengan pabrik pengolah atau pedagang bokar. Transaksi langsung dilakukan dengan pihak pabrik pengolah, pedagang bokar dan/atau pelelangan. Untuk memenuhi volume bokar sesuai dengan kontrak jual beli, antar UPPB yang menghasilkan bokar sejenis dapat saling bekerjasama.

Harga bokar yang diperdagangkan berpedoman pada harga FOB yang berlaku pada saat transaksi dengan didasarkan kadar karet kering sebesar 100 persen. Harga bokar di tingkat UPPB menggunakan rumus paling kurang sebesar 75 persen dari harga FOB. Harga bokar di tingkat pabrik pengolah bokar menggunakan rumus paling kurang sebesar 85 persen dari harga FOB. Harga bokar pada transaksi perdagangan di tingkat harga bokar pada transaksi perdagangan di tingkat UPPB sudah termasuk perhitungan biaya penggunaan fasilitas peralatan

dan bahan pada UPPB. Setiap hari UPPB wajib menyampaikan informasi harga penjualan bokar kepada masyarakat pekebun dengan cara menempelkan di papan pengumuman UPPB setempat. Penentuan harga bokar yang berlaku di tingkat petani ditetapkan oleh suatu Tim yang beranggotakan wakil pekebun, wakil asosiasi pedagang, wakil asosiasi pabrik dan pemerintah.

Untuk kesinambungan hubungan antara pekebun dengan UPPB dikembangkan bentuk pelayanan melalui cara pembayaran panjar kepada anggota dan bentuk insentif lain. Pemberian insentif dapat berbentuk pelayanan kebutuhan hidup harian, kebutuhan sarana usaha tani, kebutuhan pinjaman modal kerja kepada pekebun. Dalam rangka mengembangkan pelayanan kepada pekebun, UPPB dapat dikembangkan menjadi unit usaha yang berbadan hukum antara lain koperasi atau Perseroan Terbatas. Dengan berfungsinya UPPB, pemasaran bokar milik anggota kelompok pekebun tidak dijual langsung secara sendiri-sendiri kepada pedagang. UPPB bertindak mewakili pekebun berhadapan dengan pedagang atau pabrik pengolah. Dalam proses transaksi, UPPB berpedoman pada harga yang berlaku dan mutu bokar yang dijual.

2.4. Kinerja Lembaga Pemasaran Terorganisasi

2.4.1. Kinerja KUD

Kinerja KUD merupakan ukuran yang dipakai menilai kondisi KUD, dipengaruhi oleh faktor internal seperti manajemen, keuangan dan sumber daya manusia serta faktor eksternal. Faktor-faktor ini harus dikelola secara baik, sehingga dapat mencapai kinerja KUD yang optimal. Dipandang dari pemikiran strategi bahwa kinerja KUD dapat ditentukan oleh faktor internal terdiri dari peran serta anggota, manajemen, keuangan dan sumberdaya manusia serta faktor eksternal (Kurniawan, 2009).

Pengukuran kinerja merupakan salah satu faktor yang amat penting bagi koperasi. Pengukuran kinerja diperlukan suatu konsep yang menyeimbangkan pengukuran aspek keuangan dan non keuangan agar dapat membangun kapabilitas yang dimiliki demi kepentingan jangka panjang dan keterbatasan dalam manajemen tradisonal (Oktaviansyah, 2015). Hal ini sesuai pendapat Permana (2013) bahwa pengukuran kinerja yang berorientasi pada masa depan tidak hanya menfokuskan pada aspek keuangan tetapi juga aspek non keuangan. Tujuan pengukuran aspek keuangan adalah mengetahui hasil tindakan yang telah dilakukan di masa lalu, sedangkan ukuran non keuangan seperti kepuasan customer, produktivitas, dan cost effectiveness proses bisnis serta komitmen personel yang akan menentukan kinerja keuangan masa yang akan datang (Sagala, 2012).

Gagasan untuk menyeimbangkan pengukuran aspek keuangan dengan aspek non keuangan melahirkan konsep Balanced Scorecard. Surya (2014) mengemukakan bahwa Balanced Scorecard menerjemahkan misi dan strategi organisasional dan ukuran kinerja dalam empat perspektif, yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal serta perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Analisis Balanced Scorecard menjadi analisis yang komprehensif dengan empat perspektif penting untuk keberhasilan perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat dan cermat dengan arah organisasi yang jelas terkait visi dan misi perusahaan khususnya Koperasi Unit Desa (KUD). Oktaviansyah (2015) mengemukakan bahwa arah organisasi antara visi dan misi dapat diukur dengan dituangkan pada kejelasan indikator kerja, standar kinerja, serta efisiensi terhadap aktivitas dari kegiatannya. Perubahan ini sekaligus merupakan tantangan untuk mau dan mampu menghasilkan rencana atau program kerja berkualitas.

Pemerintah melalui Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia telah memberikan konsep tentang pengukuran kinerja koperasi, yaitu tentang pedoman penilaian koperasi berprestasi (Permen.No.06/M.KUKM/V/2006). Berdasarkan pengukuran ini, ada empat aspek koperasi yang dinilai yaitu Aspek Organisasi, Aspek Tatalaksana dan Manajemen, Aspek Produktivitas dan Aspek Manfaat.

Beberapa hasil penelitian yang mengukur kinerja KUD, walaupun tidak ada KUD yang memasarkan produksi karet menunjukkan bahwa kinerjanya tergolong baik, hanya saja yang belum baik di bidang keuangan. Seperti kinerja KUD Wenang yang bergerak di bidang serba usaha menunjukkan bahwa di dalam perspektif proses bisnis internal dinilai baik dan efisien, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan serta pelanggan dinilai baik dan memuaskan, sedangkan perspektif keuangan dinilai tidak baik (Sagala, 2016). Pada KUD nelayan, kinerjanya tergolong sangat berhasil (Cineretta, 2016; Utami, 2016),

2.4.2. Kinerja UPPB

Upaya pemerintah untuk meningkatkan skala ekonomi usaha dalam pengolahan dan pemasaran bokar, dibentuk kelembagaan Unit Pengolahan dan Pemasaran bokar (UPPB).UPPB mempunyai fungsi sebagai pelayanan kegiatan teknis dan pengembangan usaha kelompok pekebun dalam pengolahan dan pemasaran bokar. Kegiatan teknis yang dapat dilakukan UPPB antara lain meliputi pengembangan ketrampilan penyadapan, penggunaan peralatan, pelaksanaan dan pengolahan dan pemasaran, serta pengenalan baku mutu. Kegiatan pengembangan usaha

dilakukan dengan mitra usaha antara lain meliputi kerjasama penyediaan bahan penggumpal, sarana produksi, pemasaran transportasi, dan permodalan (Kementrian Pertanian, 2008).

2.5. Kualitas Bahan Olah Karet (Bokar)

Bahan olah karet adalah lateks kebun serta gumpalan lateks kebun yang diperoleh dari pohon karet *Hevea brasiliensis*. Beberapa kalangan menyebut bokar bukan produksi perkebunan besar, melainkan merupakan bokar rakyat karena biasanya diperoleh dari petani yang mengusahakan kebun karet (Surya, 2013). Menurut pengolahannya bahan olah karet dibagi menjadi 8 macam yaitu

1. Lum Mangkuk : adalah lateks kebun yang dibiarkan membeku secara alamiah dalam mangkuk, pada musim penghujan untuk mempercepat proses pembekuan lateks ditambahkan asam format/semut atau bahan lainnya.
2. Lum Bambu : adalah sistem pembekuan lateks dengan menggunakan tabung bambu dengan penambahan asam format/semut atau bahan lainnya
3. Slab/Lum Deurob (Asap Cair) : lateks ditambahkan pembeku Deorub dengan perbandingan 10 : 1 , pembeku deorub telah ditemukan oleh Balai Penelitian Sembawa yang berfungsi sebagai pembeku lateks, mencegah, dan menutup bau busuk pada bekuan, mempertahankan nilai Po & PRI, memberikan aroma asap yang khas serta berwarna coklat.
4. Slab Tipis dan Slab Giling : Bahan olah karet rakyat pada umumnya dalam bentuk slab tipis dan giling cara pembuatan yang umum dilakukan adalah dengan mencampurkan lateks dengan lum mangkok kemudian dibekukan dengan asam format/semut didalam bak pembeku yang berukuran 60cm x 40 cm x 6 cm tanpa perlakuan penggilingan, bahan olahan ini lebih disukai karena mutu yang dihasilkan seragam dengan Kadar Karet Kering (KKK) sekitar 50 persen, tidak ada resiko penurunan mutu serta muda didalam pengangkutan.
5. Blanket : slab tipis dapat diolah menjadi blanket melalui penggilingan dengan mesin mini Creper, proses penggilingan dilakukan sebanyak 4-6 kali sambil disemprot air untuk menghilangkan kotoran yang terdapat didalam slab, Blanket mempunyai Ketebalan sekitar 0,6 cm-1cm, dengan KKK sekitar 65 persen – 75 persen.
6. Sit Angin (unsmoked sheet) : Sit angin adalah lembaran karet hasil bekuan lateks yang digiling dan dikering anginkan sehingga memiliki KKK 90 – 95 persen proses pembuatan sit angin terdiri dari penerimaan dan penyaringan lateks, pengenceran, pembekuan, pemeraman, penggilingan, pencucian, penirisan, dan pengirangan.

7. Sit Asap (ribbed smoked sheet) : Proses pengolahan Sit Asap dengan pembeku asam format/semut hamper sama dengan sit angin, bedanya terletak pada proses pengeringan, yaitu pada sit asap dilakukan pengasapan pada suhu yang bertahap antara 40 derajat – 60 derajat celcius selama 4 hari . Klasifikasi Sit Asap menjadi RSS 1, RSS 2, RSS 3, dan cutting dilakukan setelah proses pengeringan, keuntungan yang diperoleh RSS dapat langsung diekspor atau sebagai bahan baku industri barang jadi karet, mutu produk seragam dan konsisten, harga paling tinggi dibandingkan jenis bokar yang lain.
8. Lateks Pekat : Lateks Pekat adalah lateks kebun yang dipekatkan dengan cara pusingan atau didadihkan dari KKK 28 persen – 30 persen menjadi KKK 60 persen – 64 persen. Pengolahan lateks pekat melalui beberapa tahap yaitu penerimaan dan penyaringan lateks kebun, pembuatan larutan pendadiah, pendadihan dan pemanenan.

Permasalahan utama lainnya di perkebunan karet rakyat adalah bahwa bahan baku yang dihasilkan umumnya bermutu rendah. Pada sebagian lokasi, harga yang diterima di tingkat petani masih relatif rendah (60-75% dari harga FOB) karena belum efisiennya sistem pemasaran bahan olah karet rakyat (bokar), antara lain disebabkan lokasi kebun jauh dari pabrik pengolah karet dan letak kebun terpencar-pencar dalam skala luasan yang relatif kecil dengan akses yang terbatas terhadap fasilitas angkutan, sehingga biaya transportasi menjadi tinggi (<http://www.kdei-taipei.org/banner/karet.htm>).

Pemerintah telah merintis sistem pemasaran yang terkoordinasi diantaranya melalui “kemitraaan” dan “lelang” (Zahri, 2015). Provinsi Sumatra Selatan telah dicanangkan sebagai salah satu provinsi yang memulai kembali program karet bersih mulai 1 Januari 2014. Dimana pemerintah telah menerbitkan beberapa ketentuan mengenai karet bersih dalam bentuk:

1. Badan Standardisasi Nasional Indonesia tentang Standar Nasional Indonesia Bahan Olah Karet dengan SNI 0620472002.
2. Peraturan Menteri Pertanian Nomor 38/Permentan/OT.140/8/2008 tentang Pedoman Pengolahan dan Pemasaran Bahan Olah Karet (Bokar).
3. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER10//2009 tentang Pengawasan Mutu Bahan Olah Komoditi Ekspor Standar Indonesia Rubber Yang Diperdagangkan. Dalam SNI 0620472002 Bahan Olah Karet ditentukan persyaratan kuantitatif ketebalan (T) dan kebersihan (B) untuk jenis produk lateks kebun, sit angin, slab dan lump. Khususnya untuk

produk slab yang banyak dihasilkan oleh petani produsen, spesifikasi persyaratan mutunya adalah sebagai berikut:

- a. Kadar Karet Kering (KKK) slab tidak ditentukan.
- b. Ketebalan (T) untuk Mutu I ≤ 50 mm, Mutu II antara 51 – 100 mm, Mutu IV > 150 mm.
- c. Kebersihan adalah tidak terdapat kotoran.
- d. Jenis koagulan adalah asam semut, atau bahan lain yang tidak merusak karet, dan penggumpalan alami.

Permasalahan pengolahan dan pemasaran karet yang menyebabkan rendahnya mutu bokar dan pendapatan petani masih banyak terjadi di beberapa wilayah di Sumatera Selatan. Kondisi terlihat dari kebersihan bokar, jenis pembeku dan cara penyimpanan bokar yang sebagian besar belum memenuhi standar yang berlaku (Syarifa, *et al.*, 2013).

2.6. Pendapatan Petani

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan pengeluaran/biaya. Penerimaan adalah nilai produksi secara keseluruhan (Rahim dan Hastuti, 2007). Pendapatan usahatani yang dimaksud secara sistematis dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Pd = Pn - BP$$

$$Pd = (P \cdot Q) - BP$$

$$BP = BT + BV$$

Dimana:

Pd = Pendapatan Usahatani

Pn = Total Penerimaan

BP = Total Biaya Produksi

BT = Biaya Tetap

BV = Biaya Variabel

P = Harga Jual Produk

Q = Produksi yang diperoleh

Menurut Suratiyah (2008), pengertian pendapatan dapat ditulis secara sistematis sebagai berikut:

$$Pd = Pn - BT$$

$$Pn = Q \cdot Hy$$

$$BT = BTpT + BVT$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan (Rp)

Pn = Penerimaan (Rp)

BT = Biaya Total Produksi (Rp)

Q = Jumlah Produk (Rp)

Hy = Harga Jual Produk (Rp)

BTpT = Biaya Tetap Total (Rp)

BVT = Biaya Variabel Total (Rp)

Menurut Gustiyana (2004), pendapatan dapat dibedakan menjadi dua yaitu pendapatan usahatani dan pendapatan rumah tangga. Pendapatan rumah tangga yaitu pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usahatani ditambah dengan pendapatan yang berasal dari kegiatan diluar usahatani. Pendapatan usahatani adalah selisih antara pendapatan kotor (output) dan biaya produksi (input) yang dihitung dalam per bulan, per tahun, per musim tanam. Pendapatan luar usahatani adalah pendapatan yang diperoleh sebagai akibat melakukan kegiatan diluar usahatani seperti berdagang atau mengojek.

Pendapatan usahatani menurut Gustiyana (2004), dapat dibagi menjadi dua pengertian, yaitu (1) pendapatan kotor, yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam usahatani selama satu tahun yang dapat diperhitungkan dari hasil penjualan atau pertukaran hasil produksi yang dinilai dalam rupiah berdasarkan harga per satuan berat pada saat pemungutan hasil, (2) pendapatan bersih, yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam satu tahun dikurangi dengan biaya produksi selama proses produksi. Biaya produksi meliputi biaya riil tenaga kerja dan biaya riil sarana produksi.

Pendapatan usahatani terdapat dua unsur yang digunakan yaitu unsur penerimaan dan pengeluaran dari usahatani tersebut. Penerimaan adalah hasil perkalian jumlah produk total dengan satuan harga jual, sedangkan pengeluaran atau biaya yang dimaksudkan sebagai nilai penggunaan sarana produksi dan lain-lain yang dikeluarkan pada proses produksi tersebut. Produksi berkaitan dengan penerimaan dan biaya produksi, penerimaan tersebut diterima petani karena masih harus dikurangi dengan biaya produksi yaitu keseluruhan biaya yang dipakai dalam proses produksi tersebut. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani:

- a) Luas usaha, meliputi areal pertanaman, luas tanaman, luas tanaman rata-rata.
- b) Tingkat produksi, yang diukur lewat produktivitas/ha dan indeks pertanaman.
- c) Pilihan dan kombinasi.

- d) Intensitas perusahaan pertanaman.
- e) Efisiensi tenaga kerja.
- b. Pendapatan Rumah Tangga

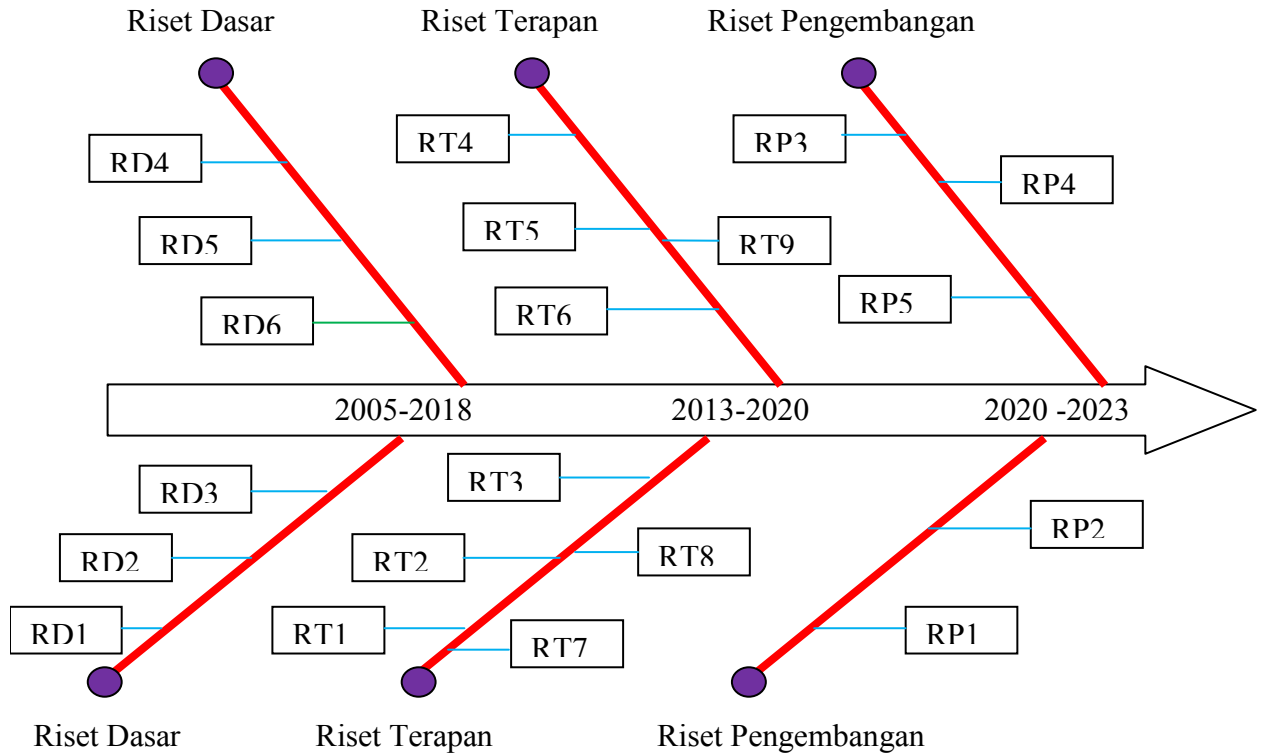
2.7. Roadmap Bidang yang Diteliti

Penelitian yang sudah dilakukan peneliti selama ini yang berkaitan dengan aspek sosial ekonomi komoditi karet adalah aspek produksi dan pendapatan (tahun 1991), perilaku ekonomi rumah tangga petani karet (tahun 2011), pemasaran karet pada saluran yang berbeda (tahun 2017) dan struktur pasar dan konsentrasi pabrik crumb rubber serta peluang kemitraan dengan petani karet rakyat. Penelitian tersebut sebagian menggunakan dana sendiri dengan melibatkan mahasiswa. Dana dari luar yang diperoleh dalam penelitian tentang karet berasal dari hibah penelitian dana I-MHERE, yang berasal dari Dirjen Pendidikan Tinggi dan dari BOPTN Unsri.

Penelitian-penelitian yang dilakukan tersebut berdasarkan roadmap peneliti yang memfokuskan pada komoditi karet. Roadmap penelitian disusun berdasarkan permasalahan yang ada pada aspek pemasaran di industri karet Sumatera Selatan. Namun demikian aspek lain yang berkaitan erat dengan pemasaran seperti, produksi dan konsumsi juga menjadi topik kajian. Kemudian, masing-masing kajian itu dikelompokkan berdasarkan tahapan riset, yaitu riset dasar, terapan dan pengembangan untuk periode 2005-2023. Roadmap peneliti secara lengkap disajikan pada Gambar 3.

Berdasarkan roadmap pada Gambar 3, bahwa tidak semua topik penelitian dilakukan peneliti karena beberapa penelitian telah dilakukan oleh peneliti lain. Topik penelitian yang belum diteliti saja yang akan menjadi focus penelitian seperti untuk tahun ini topik yang diteliti adalah masalah kinerja saluran pemasaran terorganisir (RT 3), sedangkan tahun lalu meneliti di RT 5).

Diharapkan dari penelitian tahun ini akan dapat mengungkap apakah masalah kinerja lembaga pemasaran terorganisir ikut andil dalam menyebabkan banyaknya petani karet yang tidak berminat untuk menjadi anggota lembaga tersebut. Hasil ini sesuai dengan Renstra Unsri yaitu peningkatan jumlah dan kualitas riset serta publikasi ilmiah dan RIP serta Roadmap bidang tanaman/pangan/dan hewan yaitu perbaikan pola pemasaran. Pola pemasaran produk-produk pertanian di Indonesia sangat merugikan petani dan menguntungkan pedagang.



Gambar 1. Peta jalan penelitian pemasaran karet di Sumatera Selatan

Keterangan:

- RD1 : Pola pendapatan produktif petani karet
- RD2 : Pola pemasaran bahan olah karet
- RD3 : Pola konsumsi rumah tangga petani karet
- RD4 : Faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas dan mutu bokar
- RD5 : Keputusan petani memilih saluran pemasaran
- RD6 : Evaluasi sistem bagi hasil dalam sistem penyadapan karet
- RT1 : Perbandingan pendapatan petani yang ikut dan tdk ikut UPPB
- RT2 : Struktur kepemilikan lahan karet
- RT3 : Kinerja kelembagaan saluran pemasaran terorganisir
- RT4 : Strategi antisipasi penurunan harga karet
- RT5 : Tingkat konsentrasi dan kinerja pabrik crumb rubber di Sumatera Selatan
- RT6 : Komperasi ekonomi pabrik menggunakan bokar mutu rendah dan mutu baik
- RT7 : Peluang petani menghasilkan bokar mutu bagus
- RT8 : Peluang penerapan pola kemitraan pada pemasaran bokar petani
- RT9 : Pola waktu jual bahan olah karet petani
- RP1 : Model pola pemasaran karet rakyat yang berkeadilan
- RP2 : Model pola bagi hasil penyadapan karet yang berkeadilan
- RP3 : Model frekuensi penjualan bokar yang menguntungkan
- RP4 : Model pembiayaan usahatani karet rakyat
- RP5 : Peta produktivitas dan kualitas karet Sumsel

III. METODE

3.1. Tempat dan Waktu

Studi ini akan dilakukan pada enam wilayah kabupaten, yaitu kabupaten yang terdapat KUD dan UPPB terbanyak. KUD karet ada di Kabupaten Muara Enim dan Kota Prabumulih masing-masing dua unit, sedangkan UPPB terbanyak menurut data Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan Februari 2019 terdapat di Kabupaten Banyuasin, Musi Banyuasin, Ogan Ilir dan Musi Rawas masing-masing berjumlah 50, 35, 13 dan 10 unit. Pengumpulan data lapangan akan dilakukan pada bulan Juni-Juli 2019

3.2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode survei. Metode survei dilakukan secara langsung dengan mengambil sampel yang merupakan sebagian dari populasi dengan menggunakan daftar pertanyaan sebagai instrumen pengumpulan data pokok dan interview langsung dengan petani karet anggota KUD/UPPB, pengurus KUD/UPPB dan dinas instansi teknis di masing-masing kabupaten. Disamping itu juga dikumpulkan informasi skunder dari dinas perkebunan dan dinas koperasi kabupaten/kota lokasi penelitian dilakukan.

3.3. Metode Penarikan Contoh

Jumlah KUD yang hanya empat yaitu masing-masing 2 unit di Kabupaten Muara Enim dan Kota Prabumulih akan diambil semua menjadi sampel, ini berarti KUD disensus. Namun untuk UPPB akan dilakukan sampling dengan jumlah 10 persen dari jumlah masing-masing di kabupaten sampling. Ini berarti dengan jumlah UPPB terbanyak 50 unit di Kabupaten Banyuasin akan diambil sampel sebanyak 5 UPPB, di Kabupaten Muba terdapat 3 UPPB sampel dengan jumlah UPPB 35 unit, masing-masing satu UPPB di Kabupaten Musi Rawas dan Ogan Ilir yang menjadi sampel dengan jumlah UPPB masing-masing 13 dan 10 unit. Ini berarti secara total terdapat 4 KUD sampel dan 10 UPPB. Metode penentuan sampel UPPB menggunakan metode secara sengaja dengan kriteria UPPB yang paling lama berdiri dan paling banyak anggota. Selanjutnya akan diambil sampel petani anggota KUD/UPPB dengan jumlah masing-masing 30 sampel, sehingga total terdapat 420 sampel petani. Metode pengambilan sampel petani anggota menggunakan metode quota. Disamping itu juga disensus karyawan masing-masing KUD. Jumlah sampel KUD/UPPB dan petani anggota disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kerangka sampel penelitian

No.	Kabupaten/Kota	Jumlah KUD/UPPB (unit)	Jumlah sampel KUD/UPPB (unit)	Jumlah sampel petani anggota (orang)
1.	Muara Enim	2	2	60
2.	Prabumulih	2	2	60
1.	Banyuasin	50	5	150
2.	Musi Banyuasin	35	3	90
3.	Ogan Ilir	13	1	30
4.	Musi Rawas	10	1	30
Total			14	420

3. 4. Metode Pengumpulan Data

Data yang diperlukan dalam studi ini berasal dari sumber primer dan skunder. Sumber primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengurus dan karyawan KUD/UPPB serta petani anggota dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan dalam bentuk kuisioner. Sumber sekunder diperoleh dari catatan-catatan lain yang mendukung dan berhubungan dengan penelitian seperti keadaan umum daerah penelitian, penelitian terdahulu, keadaan usahatani karet dan data jumlah KUD/UPPB.

3. 5. Metode Pengolahan Data

Data yang diperoleh dari hasil wawancara dan data pendukung dari data skunder akan dilakukan analisis sesuai tujuan khusus masing-masing dalam penelitian ini. Menjawab tujuan penelitian pertama yaitu dengan mengidentifikasi jenis layanan yang diberikan oleh lembaga pemasaran sesuai dengan tugas dan fungsi dibentuknya organisasi tersebut. Selanjutnya untuk menjawab tujuan kedua dilakukan analisis dengan menggunakan Balanced Scorecard. Analisis Balanced Scorecard Menurut Lasdi (2002), kata “Balanced” disini menekankan keseimbangan antara beberapa faktor yaitu (1) keseimbangan antara pengukuran eksternal bagi stakeholder dan konsumen dengan pengukuran internal bagi proses internal bisnis, inovasi dan proses belajar dan tumbuh. (2) Keseimbangan antara pengukuran hasil dari usaha masa lalu dengan pengukuran yang mendorong kinerja masa mendatang. (3) Keseimbangan antara unsur obyektivitas, yaitu pengukuran berupa hasil kuantitatif yang diperoleh secara mudah dengan unsur subyektivitas, yaitu pengukuran pemicu kinerja yang membutuhkan pertimbangan. Dalam Balanced Scorecard dibagi empat sudut pandang. Pengelompokan key success factors dapat dilakukan menurut empat sudut pandang yaitu perpektif keuangan dengan standar pengukuran rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas/rentabilitas berdasarkan Peraturan Menteri

Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia Nomor 06/Per/M.KUKM/V/2006a tanggal 1 Mei 2006 tentang pedoman penilaian koperasi berprestasi/koperasi award. Perspektif pelanggan yaitu pengukuran yang dilakukan pada perspektif pelanggan atau konsumen. Kepuasan konsumen mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memuaskan kebutuhan pelanggan atas jasa yang digunakan. Perspektif bisnis internal ini ditunjukkan oleh karyawan, oleh karena itu lebih banyak menggunakan rasio yang mengamati kepuasan dan kinerja karyawan perusahaan itu sendiri. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dengan menghitung tingkat pertumbuhan jumlah anggota baru, banyaknya pelatihan/pendidikan karyawan dan penambahan unit layanan usaha baru. Kuisisioner anggota dan karyawan perlu diuji dengan pengujian validitas (tingkat keaslian) dan reabilitas (tingkat keandalan). Beberapa jenis analisis rasio keuangan buku Rapat Anggota Tahunan (RAT) KUD digunakan untuk menilai kinerja finansial antara lain :

1. Analisis Rasio

Likuiditas Rasio likuiditas adalah menunjukkan kemampuan KUDi untuk memenuhi kewajiban jangka pendek yang harus segera dipenuhi atau kemampuan KUD untuk memenuhi kewajiban keuangan pada saat ditagih. Analisis likuiditas ini dapat dilihat sebagai berikut :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

2. Analisis Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas menunjukkan kemampuan KUD untuk memenuhi kewajiban keuangannya apabila dilikuidasi, baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang. Selanjutnya analisis rasio solvabilitas dapat diartikan sebagai hasil yang diperoleh dari proses menganalisis rasio yang berhubungan dengan pelunasan kewajiban serta pengembalian modal. Rasio solvabilitas dapat ditentukan dengan rumus:

$$\text{Total Debt To Total Equity} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

3. Rasio Rentabilitas

Rasio rentabilitas menunjukkan kemampuan KUD untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Selanjutnya analisis rentabilitas dapat diartikan sebagai hasil yang menunjukkan berapa besar kontribusi laba dari modal yang dimiliki oleh KUD. Analisis rasio rentabilitas ini dapat ditentukan dengan rumus:

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Sisa Hasil Usaha (SHU)}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Menentukan skor pada tiap-tiap key performance indicator yang diperoleh dari wawancara responden anggota dan karyawan KUD dengan kriteria penentuan skor sebagai berikut :

- Nilai skor 3 : sangat baik
- Nilai skor 2 : baik
- Nilai skor 1 : kurang baik

Untuk mengetahui tingkat kepuasan anggota dan karyawan, maka data yang digunakan adalah data-data kualitatif yang diperoleh dari pengisian kuisioner oleh para responden diubah menjadi data kuantitatif dengan memberikan skor masing-masing pilihan jawaban. Perhitungan interval reability digunakan untuk mengetahui indeks tingkat kepuasan anggota dan karyawan KUD menggunakan rumus sebagai berikut : Hasil penjumlahan nilai yang diperoleh dari masing masing seluruh responden akan diketahui pencapaian indeks kepuasan anggota (IKA) dan indeks kepuasan karyawan (IKK) seperti yang dirumuskan oleh (Hasan, 2008) sebagai berikut :

$$IKA = PP$$

$$IKK = PP$$

Dimana :

IKA= Indeks kepuasan anggota

PP = *Perceived performance* (kinerja yang dirasakan)

IKK = Indeks Kepuasan karyawan

Untuk menentukan perhitungan Interval Kepuasan (IK) ditentukan indeks kepuasan minimal dan Indeks kepuasan maksimal, perhitungan interval yaitu pengurangan antara indeks kepuasan maksimal dengan Indeks kepuasan minimal dibagi jumlah kelas yaitu:

$$IK_{min} = R \times PP \times EX_{min} = 30 \times 12 \times 1 = 360$$

$$IK_{maks} = R \times PP \times EX_{maks} = 30 \times 12 \times 3 = 1080$$

$$\text{Interval} = (IK_{maks} - IK_{min}) : 3$$

dimana :

PP = Banyaknya pertanyaan (12)

R = Jumlah responden (30)

EX min = Skor minimal yang bisa diberikan

EX maks = Skor maksimal yang bisa diberikan

Total keseluruhan skor pada penilaian kategori kinerja dengan menggunakan Balanced Scorecard yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Penilaian Kategori Kinerja KUD dengan Balanced Scorecard

Interval Penilaian Kinerja	Kategori
840 - 1080	Sangat baik
600 – 839	Baik
360 – 599	Kurang baik

Selanjutnya untuk menilai kinerja UPPB didasarkan atas fungsi dibentuknya UPPB berdasarkan Permentan No 38 tahun 2008. Ada dua fungsi dari keberadaan UPPB yaitu (1) fungsi pelayanan kegiatan teknis dan (2) pengembangan usaha kelompok pekebun dalam pengolahan dan pemasaran bokar. Kegiatan teknis meliputi pengembangan ketrampilan penyadapan, penggunaan peralatan, pelaksanaan dan pengolahan dan pemasaran, serta pengenalan baku mutu. Kegiatan pengembangan usaha meliputi kerjasama penyediaan bahan penggumpal, sarana produksi, pemasaran, transportasi dan permodalan

Sama dengan pengukuran kinerja KUD, langkah pertama adalah menentukan score pada tiap-tiap key performance indicator yang diperoleh dari wawancara responden anggota UPPB dengan kriteria penentuan skor sebagai berikut :

- Nilai skor 3 : sangat baik
- Nilai skor 2 : baik
- Nilai skor 1 : kurang baik

Untuk menentukan perhitungan Interval Kepuasan (IK) ditentukan indeks kepuasan minimal dan Indeks kepuasan maksimal, perhitungan interval yaitu pengurangan antara indeks kepuasan maksimal dengan Indeks kepuasan minimal di bagi menjadi lima yaitu:

$$IK_{min} = R \times PP \times EX_{min} = 30 \times 8 \times 1 = 240$$

$$IK_{maks} = R \times PP \times EX_{maks} = 30 \times 8 \times 3 = 720$$

$$Interval = (IK_{maks} - IK_{min}) : 3 = 160$$

dimana :

PP = Banyaknya pertanyaan

R = Jumlah responden

EX min = Skor minimal yang bisa diberikan

EX maks = Skor maksimal yang bisa diberikan

Total keseluruhan skor pada penilaian kategori kinerja UPPB dengan menggunakan Balanced Scorecard yaitu aspek pelayanan teknis dan pengembangan usaha adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Penilaian Kategori Kinerja UPPB dengan Balanced Scorecard

Interval Penilaian Kinerja	Kategori
560 – 720	Sangat Baik
400 – 559	Baik
240 – 399	Tidak Baik

Menjawab tujuan penelitian ketiga yaitu mengidentifikasi manfaat lembaga pemasaran karet terorganisasi bagi anggota yaitu dilihat dari manfaat sosial dan ekonomi kelembagaan tersebut. Manfaat sosial dilihat dari empat item berikut:

- Hubungan anda sebagai anggota dengan anggota KUD/UPPB lainnya dinilai sudah baik.
- Hubungan anda sebagai anggota dengan pengurus KUD/UPPB sudah baik
- Pelayanan dan fasilitas yang disediakan KUD/UPPB sudah baik
- Pembinaan dan pelatihan yang diberikan oleh KUD/UPPB sudah sesuai kebutuhan anggota.

Manfaat ekonomi dari keberadaan lembaga pemasaran dapat dilihat dari item berikut:

- Merasakan adanya penambahan pendapatan setelah menjadi anggota KUD/UPPB
- Merasakan kemudahan memperoleh pupuk, saprodi dan obat-obatan yang disediakan KUD/UPPB
- Merasakan kemudahan memperoleh pinjaman
- Merasakan keringan bunga bila meminjamdi KUD/UPPB

Menjawab tujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja lembaga pemasaran karet terorganisasi akan digunakan analisis regresi berganda dengan variabel terikat (Y) kinerja KUD/UPPB, sedangkan variabel bebasnya (X) adalah tingkat pendidikan rata-rata pengurus, umur rata-rata lembaga, pelatihan manajemen yang diikuti pengurus, jumlah rata-rata anggota dan pembinaan dari pemerintah atau instansi lain. Persamaan regresi bergandanya adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5$$

Dimana:

Y = kinerja KUD/UPPB

X₁ = Lama pendidikan formal rata-rata pengurus (tahun)

X₂ = Umur lembaga rata-rata (tahun)

X₃ = Pelatihan manajemen yang diikuti pengurus (dummy variabel)

= 1 apabila ada pelatihan manajemen

= 0 apabila tidak ada pelatihan manajemen

X₄ = Jumlah rata-rata anggota (tahun)

X₅ = Pembinaan dari pemerintah atau instansi lain (dummy variabel)

= 1 apabila ada pembinaan

= 0 apabila tidak ada pembinaan

Variabel kinerja diukur dalam skala ordinal, sehingga tidak bisa langsung digunakan dalam persamaan regresi. Terlebih dahulu dilakukan transformasi data yang dalam bentuk skala ordinal ke dalam skala interval agar bisa menggunakan statistika parametric seperti persamaan regresi.

Kemudian untuk menjawab tujuan kelima yaitu menganalisis pengaruh kinerja lembaga pemasaran karet terorganisasi terhadap kualitas bokar dan pendapatan petani anggota yaitu dengan membandingkan kualitas bokar dari masing-masing anggota lembaga berdasarkan standar kualitas yang diatur dalam Permentan No 38 tahun 2008. Kreteria bokar yang baik adalah: (1) tidak memasukan benda lain selain karet, (2) tidak merendam bokar di dalam air, (3) tidak menjemur bokar dengan matahari langsung, dan (4) menggunakan bahan pembeku sesuai anjuran. Akan dibandingkan antara kinerja KUD/UPPB dengan kualitas bokar rata-rata yang dihasilkan oleh anggotanya. Analisisnya akan dilakukan secara deskriptif. Selanjutnya untuk menganalisis pengaruh kinerja lembaga pemasaran terhadap pendapatan juga akan dilakukan dengan membandingkan pendapatan peserta dengan kinerja, apakah ada pengaruh positif dari kinerja terhadap pendapatan. Analisis yang dilakukan adalah analisis regresi sederhana antara pendapatan petani anggota dengan kinerja KUD/UPPB sebagai berikut:

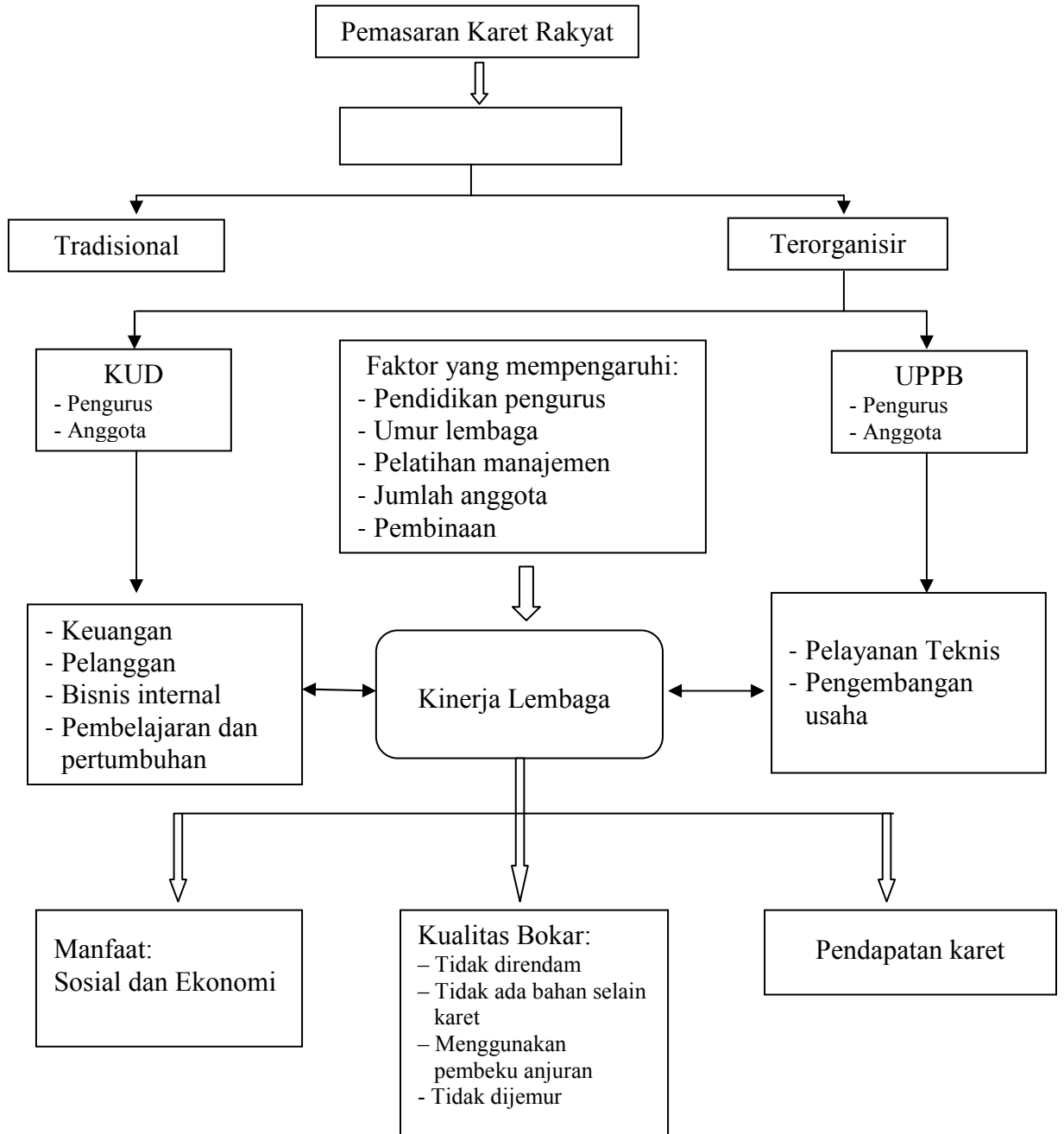
$$Y = \alpha + \beta X$$

Dimana:

Y = kinerja KUD/UPPB

X = pendapatan usahatani karet petani anggota (Rp/tahun/ha)

Secara lengkap diagram alir rencana penelitian yang akan dilaksanakan disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Diagram alir penelitian

IV. LUARAN DAN TARGET CAPAIAN

Luaran dan target penelitian ini disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Luaran dan target penelitian

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian		
		TS	TS+1	TS+2
1	Luaran Wajib	Jurnal of Tropical Agriculture (Q4)	X	
2	Luaran Tambahan berupa	Bahan ajar Dikelompok Bidang Ilmu dan diterbitkan oleh Penerbit Unsri	X	

V. RENCANA ANGGARAN BIAYA

Rekapitulasi rincian biaya yang diperlukan dalam penelitian seperti disajikan pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Rencana anggaran biaya penelitian

URAIAN	SUMBER DANA	
	APBN	MITRA (kalau ada)
Honor teknisi/pencacah/pembantu peneliti	3.360.000	
Bahan/Perangkat Penunjang	5.105.000	
Perjalanan (tidak untuk perjalanan luar negeri)	18.750.000	
Pengolahan data, laporan, publikasi dalam jurnal dan menghadiri seminar	8.785.000	
JUMLAH	36.000.000	

VI. JADUAL

Berikut disajikan rencana jadwal kegiatan riset seperti pada Tabel 6 berikut.

Tabel 6. Jadwal kegiatan penelitian

No.	Kegiatan	Bulan ke									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	Tahap Persiapan										
	1. Persiapan Proporsal	X	x								
	2. Diskusi Pemanapan		x								
	3. Sumbit proposal		x								
B.	Tahap Pelaksanaan										
	1. Penyusunan kuesioner					x					

	2. Persiapan lapangan						X				
	3. Pengumpulan Data						X				
	4. Input Data							X			
	5. Analisa Data							X			
	6. Penyusunan draf Laporan							X			
C.	Tahap Pelaporan										
	1. Penulisan Laporan								X		
	2. Penulisan artikel untuk jurnal								X		
	3. Penulisan draft bahan ajar								X		
	4. Submit jurnal									X	
	5. Seminar hasil									X	
	6. Penyerahan laporan										X

VII. DAFTAR PUSTAKA

- Antara, M dan A.G. Komenaung. 2007. Kinerja Koperasi Unit Desa di Provinsi Bali: Pendekatan Struktural Equation model. Jurnal Soca: 7(3):1-29.
- Antoni, M. dan D. Iskandar, 2015. Pola Pemasaran Bahan Olah Karet Rakyat Pada Daerah Produksi Harga Rendah di Pronvinsi Sumatera Selatan. Prosiding Seminar Nasional Lahan Suboptimal 2015, Palembang 08-09 Oktober 2015.
- BPS Kabupaten Kutai Kertanegara. 2010. Kutai Kertanegara Dalam Angka. Penerbit:BPS Kabupaten Kutai Kertanegara.
- Bertens. D. 2007. Ilmu Pengetahuan Sosial Eknomi. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Cineretta, R., B.A. Wibowo dan D. Wijayanto. 2016. Analisis Kinerja Koperasi Unit Desa Mino Saroyo dalam Usaha Peremberdayaan Masyarakat Nelayan di Pelabuhan Perikanan Samudera Cilacap.
- Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan. 2017. Statistik Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan. Dinas Perkebunn Provinsi Sumatera Selatan, Palembang.
- Nancy, C., L.F. Syarifa, D.S. Agustina, A. Alamsyah dan I.M. Nugraha. 2012. Pengembangan Pemasaran Bahan Olah Karet di Provinsi Sumatera Selatan. Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan dan Balai Penelitian Sembawa, Sumatera Selatan.
- Gustiyana, H. 2004. Analisis Pendapatan Usahatani untuk Produk Pertanian. Salemba Empat, Jakarta.
- Hasan, M.I. 2008. Pokok-pokok Materi Statistik 1 (Statistik deskriptif) Edisi Kedua. PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Husin, L., Yulius, D. Adraini, M. Antoni. 2017. Effect of Different Rubber Market System on Farmer's Income in South Sumatra Province, Indonesia. Russian Journal of Agricultural Socio-Economic Science, 11(71):257-262.
- Kurniawan, F. 2009. Hubungan Status Keanggotaan KUD Mandiri Mina Fajar Sidik Dengan Karakteristik Nelayan Di Sekitar PPI Blanakan Subang. Skripsi pada Institut Pertanian Bogor (IPB) Bogor.

- Kanna, I. .2005. *Pembenihan dan pembesaran*. Penerbit Kanisius, Yogyakarta
- Lasdi, L. 2002. *Balanced Scorecard Sebagai Kerangka Pengukuran Kinerja Perusahaan Secara Komprehensif Dalam Lingkungan Bisnis Global*, *Jurnal Widya Manajemen dan Akutansi*, 2(2):150-169.
- Menteri Petanian. 2008. *Peraturan Menteri Pertanian Tentang Pedoman Pengolahan dan Pemasaran Bahan Olah Karet (Bokar)*. Menteri Pertanian, Jakarta.
- Oktaviansyah, H.T. 2015. *Desain Balanced Scorecard di (KUD) Subur Kecamatan Kalipuro Kabupaten Banyuwangi*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Jember. (Diakses 26 November 2014).
- Permana, R.I. 2013. *Analisis Kinerja Dengan Pendekatan Metode Balanced Scorecard (Studi pada KP-RI Husada Sakti RSUD dr. Sayidiman Magetan)*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah, Surakarta.
- Rahim dan Hastuti. 2007. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- Rahman, H. 2015. *Pengembangan Pasar Lelang Forward Bahan Olah Karet di Sumatera Selatan*. *Jurnal Agiekonomika*:4(2); 185-197.
- Sagala, 2012. *Kinerja Koperasi Unit Desa Ulun Tanjung Desa Kerobokan, Kecamatan Kuta Utara, Kabupaten Badung (Ditinjau dari Balanced Scorecard)*. Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Udayana, Bali.
- Sufriatna, N. 2007. *Kembangkan Kecakapan Sosialmu*. Grafindo, Bandung.
- Suratiyah, K. 2008. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Surya. 2013. *Pengolahan Bahan Olah Karet*. <http://tambang-estate.blogspot.com> (Diakses 11 desember 2014).tambang-estate.
- Surya, L.P. 2014. *Analisis Kinerja Berbasis Balanced Scorecard Pada Koperasi XYZ*. ISSN: 2302-8556 *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 8.2 (2014): 279-293.
- Syarifa, L.F., D.W. Agustina and C. Nancy. 2013. *Evaluasi Pengolahan dan Mutu Bahan Olah Karet Rakyat (Bokar) di Tingkat Petani Karet di Sumatera Selatan*. *Jurnal Penelitian Karet*, 31(2), 139-148. <https://doi.org/10.22302/jpk.v31i2.141>.
- Utami, N.D., M.A.Kohar dan N.N.N.D. Ayunita. 2016. *Analisis Kinerja KUD Mina Misoyo Makmur dalam Usaha Peremberdayaan Masyarakat Nelayan di Pemalang Jawa Tengah*.
- Zahri, I. 2014. *Program Karet Bersih Sumatra Selatan Tahun 2014*. Fakultas Pertanian, Univesitas Sriwijaya.

Lampiran 1. Rincian Alokasi Biaya per Kegiatan

1. Honor Teknisi/Pencacah/Pembantu peneliti

No.	Bahan	Volume	Biaya Satuan (Rp)	Biaya (Rp)	
				APBN	Mitra
1.	Pengumpulan data	420	8.000	3.360.000	
Jumlah Biaya				3.360.000	

2. Bahan/Perangkat Penunjang

No.	Bahan	Volume	Biaya Satuan (Rp)	Biaya (Rp)	
				APBN	Mitra
1.	Kertas	3	40.000	120.000	
2.	Perlengkapan lapangan	9	550.000	4.950.000	
3.	CD data	7	5.000	35.000	
Jumlah Biaya				5.105.000	

3. Perjalanan

No.	Tujuan	Volume	Biaya Satuan (Rp)	Biaya (Rp)	
				APBN	Mitra
1.	Sewa mobil	10	750.000	7.500.000	
2.	Akomodasi dan konsumsi	30	375.000	11.250.000	
Jumlah Biaya				18.750.000	

4. Pengolahan data, laporan, publikasi dalam jurnal dan menghadiri seminar

No.	Program	Volume	Biaya Satuan (Rp)	Biaya (Rp)	
				APBN	Mitra
1.	Dokumentasi	1	465.000	465.000	
2.	Cetak proposal dan laporan	12	40.000	480.000	
3.	Fotokopi kuesioner	420	2.000	840.000	
4.	Seminar	1	1.000.000	1.000.000	
5.	Jurnal	1	4.500.000	4.500.000	
6.	Cetak bahan ajar	30	50.000	1.500.000	
Jumlah Biaya				8.785.000	

Distribusi biaya per kegiatan masing-masing adalah sebagai berikut:

1. Tenaga pencacah 9%
2. Bahan/perangkat penunjang 14%
3. Perjalanan sebesar 52%
4. Pengolahan data, laporan, publikasi dalam jurnal dan menghadiri seminar sebesar 24%

Lampiran 2. Biodata Peneliti

Lampiran 2. Biodata ketua dan anggota

A. Ketua Peneliti

I. IDENTITAS DIRI

1.1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Dr. Ir. Laila Husin, M.Sc	♀ / P
1.2	Jabatan Fungsional	Lektor Kepala	
1.3	NIP	195904231983122001	
1.4	Tempat dan Tanggal Lahir	Palembang/23 April 1959	
1.5	Alamat Rumah	Perumahan Unsri, Blok A No. 05. RT 63 /RW17 Kel Bukit Lama. Kec Ilir Barat I. Palembang (30139)	
1.6	Nomor Telepon	0711 440396	
1.7	Nomor HP	08129451660	
1.8	Alamat Kantor	Jl. Raya Palembang – Prabumulih Km 32 Indralaya, Ogan Ilir	
1.9	Nomor telepon/fax	0711 580662	
1.10	Alamat email	elahusin2007@yahoo.co.id	
1.11	Mata kuliah yang diampuh	<ol style="list-style-type: none"> 1. Program Linear dan Riset Operasi 2. Ekonomi Mikro 3. Ekonomi Produksi Pertanian 4. Ekonomi Internasional 5. Ekonomi Syariah 6. Ekonomi Pertanian 7. Akuntansi dan Pembiayaan Pertanian 8. Manajemen Rantai Pasok dan Rantai Nilai 9. Food Economics 10. Teori Harga Pertanian 	

I. RIWAYAT PENDIDIKAN

2.1 Program:	S-1	S-2	S-3
2.2 Nama PT	Institut Pertanian Bogor	University of Kentucky, USA	Institut Pertanian Bogor
2.3 Bidang Ilmu	Agribisnis	Ekonomi Pertanian	Ekonomi Pertanian
2.4 Tahun Masuk	1977	1984	2001
2.5 Tahun lulus	1982	1986	2007
2.6 Judul Skripsi/Tesis	Telaah Struktur Biaya dan Harga Pokok teh Hitam, Studi Kasus pada Perkebunan Dayeuhmanggung, PTP XIII, Garut, Jawa Barat Talang Jaya Kabupaten Musi Banyuasin Sumatera Selatan	Non Tesis	Kinerja Perusahaan Inti Rakyat Kelapa Sawit di Sumatera Selatan: Analisis Kemitraan dan Ekonomi Rumahtangga petani. Sekolah Pasca Sarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor

2.7 Nama Pembimbing/ Promotor	Drs. M. Nurdin, MA	Dr. Harry Hall	Prof.Dr.Ir. M. Bonar Sinaga, M.Sc.
----------------------------------	--------------------	----------------	------------------------------------

II. PENGALAMAN PENELITIAN 5 TAHUN TERAKHIR

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jmlh (Rp)
3.1	2017	Pengaruh Keputusan Pilihan Sistem Pemasaran dan Kualitas Bokar Oleh Petani terhadap Pendapatan Mereka dan Keuntungan Pabrik Crumb Rubber di Sumatera Selatan	Unsri	72.500.000,-
3.2	2017	Efisiensi Penggunaan Input Usahatani Kopi Robusta di Desa Muara Siban Kecamatan Dempo Utara Kota Pagar Alam Sumatera Selatan	Mandiri	20.000.000,-
3.3	2015	Kinerja Kemitraan dan Pendapatan Petani Kelapa Sawit PT Hindoli Desa Bumi Kencana Kecamatan Sungai Lilin Kabupaten Musi Banyuasin	Mandiri	20.000.000,-

III. PENGALAMAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT 5 TAHUN TERAKHIR

No.	Tahun	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jmlh (Rp)
4.1	2016	Pembinaan Rumahtangga Petani Tanaman Pangan, di Desa Ciapus, Desa Bojongsari dan Desa Ciputak, Kecamatan Ciherang, Kabupaten Bogor	Mandiri	5 000.000

IV. PENGALAMAN PENULISAN ARTIKEL ILMIAH DALAM JURNAL 5 TAHUN TERAKHIR

No.	Tahun	Judul Penelitian	Volume/Nomor	Nama Jurnal
5.1	2017	Effect of Different Rubber Market System on Farmer's Income in South Sumatra Province, Indonesia	Volume 11 Nomor 71	Russian Journal Of Agriculture Science
5.2	2017	Pola Pemasaran Bahan Olah karet melalui Saluran Tradisional dan faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan petani (kasus di desa Lalang Kecamatan Sembawa Kabupaten Banyuasin)		Prosiding Seminar Nasional dalam rangka Dies natalis ke 54 FP Unsri, Palembang 9 November 2017.
5.3	2017	Determinant of Business Diversivication of Household's Oil Palm Plasma Smallholders In Bahar Region, Jambi Province Indonesia	Volume 4 Nomor 64	Russian Journal Of Agriculture Science
5.4	2017	The Farm Household's Dominant Factors on Productive Activities in Sub		Proceeding of International

		Optimal Land to Achieve Their Sustainable Condition.		Conference and Congress of The Indonesian Society of Agricultural Economics (ICC-ISA), Bali, 23-25 Augusts 2017, ISBN:978-979-8420-20-7
5.5	2014	The Economic Behavior of Paddy Farm Household in Sub Optimal Land (Case in Pemulutan Area, Ogan Ilir Regency, South Sumatera Province, Indonesia)		Jurnal Lahan Sub Optimal

Inderalaya, Juli 2019
Peneliti,



Dr. Ir. Laila Husin, M.Sc.

B. Anggota Peneliti 1

I. IDENTITAS DIRI

1.1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Ir. Yulius, MM
1.2	Jabatan Fungsional	Lektor
1.3	NIP/NIK/Identitas Lainnya	195905071987101001
1.4	Tempat dan Tanggal Lahir	Palembang, 5 Juli 1959
1.5	Alamat Rumah	Jl. Jaya Indah No 60 A, Plaju Palembang
1.6	Nomor Telepon / Faks	0711-580662
1.7	Nomor HP	8153571569
1.8	Alamat Kantor	Kampus Indralaya Km32 Jl Raya Prabumulih
1.9	Nomor Telepon / Faks.	
1.10	Alamat Email	y.yulius_56948@yahoo.com
1.11	Mata Kuliah yang Diampu	1. Dasar-dasar Manajemen 2. Manajemen Sumberdaya Manusia 3. Pembiayaan Akuntansi dan Agribisnis 4. Perencanaan Wilayah 5. Ekonomi Pertanian 6. Pemberdayaan Masyarakat

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

2.1	Program:	S-1	S-2	S3
2.2	Nama PT	Fakultas Pertanian Unsri	University Of The Philippines Los Banos	
2.3	Bidang Ilmu	Agribisnis	Pembangunan Pedesaan	
2.4	Tahun Masuk	1979	1991	
2.5	Tahun Lulus	1986	1994	
2.6	Judul Skripsi/Tesis/ Disertasi	Kontribusi Pendapatan Petani Ikan Lebak Lebung terhadap total pendapatan	Pengelolaan Sistem Irigasi Tradisional di Desa Kota Agung, Kecamatan Kota Agung, Kabupaten Lahat	
2.7	Nama Pembimbing/ Promotor	Ir. Merry Rusi Ir. Sarnubi Abuasir, MA.	DR. Depositario DR. Obedoza	

III. PENGALAMAN PENELITIAN DALAM 5 TAHUN TERAKHIR

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jmlh (Rp)
3.1	2017	Pengaruh Keputusan Pilihan Sistem Pemasaran dan Kualitas Bokar Oleh Petani terhadap Pendapatan Mereka dan Keuntungan Pabrik Crumb Rubber di Sumatera Selatan	Hibah Kompetitif Unsri	72.500.000

3.2	2016	Model Penyelesaian Pengangguran Terselubung sektor Pertanian pada lana suboptimal di sumatra Selatan	Hibah Kompetitif Unsri	75.000.000
-----	------	--	------------------------	------------

IV. PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DALAM 5 TAHUN TERAKHIR

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jmlh (Rp)
1.	2016	Pendampingan penyusunan pembukuan kegiatan dan keuangan usahatani mandiri dan kelompok di Desa Pemulutan Ulu Kecamatan Pemulutan Kabupaten Ogan Ilir	Unsri	5.000.000

V. PENGALAMAN PENULISAN ARTIKEL ILMIAH DALAM JURNAL (Tidak termasuk Makalah Seminar/*Proceedings*, Artikel di Surat Kabar)

No	Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Volume/Nomor	Nama Jurnal
5.1	2017	Effect Of Different Rubber Market System On Farmer's Income In South Sumatra Province, Indonesia	Volume 11/ Nomor 71	Russian Journal Of Agriculture Science

Inderalaya, Juli 2019
Peneliti,



Ir. Yulius, MM.

B. Anggota Peneliti 2

VI. IDENTITAS DIRI

1.1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Dr. Agustina Bidarti, SP., M.Si
1.2	Jabatan Fungsional	Lektor
1.3	NIP/NIK/Identitas Lainnya	197708122008122001
1.4	Tempat dan Tanggal Lahir	Palembang, 12 Agustus 1977
1.5	Alamat Rumah	Jl. PDAM Griya Tiga Putri Blok CD. 3 Palembang
1.6	Nomor Telepon / Faks	-
1.7	Nomor HP	082380338269
1.8	Alamat Kantor	Kampus Indralaya Km32 Jl Raya Prabumulih
1.9	Nomor Telepon / Faks.	
1.10	Alamat Email	Agustina_bidarti@yahoo.com
1.11	Mata Kuliah yang Diampu	1. Analisis kelayakan usaha tanaman tahunan 2. Manajemen Rantai Pasok dan Rantai Nilai 3. Ekonomi Produksi 4. Ekonomi Syariah 5. Sosiologi Pedesaan

VII. RIWAYAT PENDIDIKAN

2.1	Program:	S-1	S-2	S3
2.2	Nama PT	Fakultas Pertanian Unsri	Pascasarjana Universitas Sriwijaya	Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada
2.3	Bidang Ilmu	Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian	Manajemen Agribisnis	Manajemen Agribisnis
2.4	Tahun Masuk	1996	2010	2013
2.5	Tahun Lulus	2000	2012	2018
2.6	Judul Skripsi/Tesis/ Disertasi	Persepsi Petani terhadap kegiatan Penangkaran jagung di Desa Karang Endah Kabupaten Muara Enim	Analisis Konsumsi Beras di Tiga Daerah Sentra Produksi Beras di Sumatera Selatan	Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) Beras (Kasus CV. Lintas Indo Comodity Mandiri) di Sumatera Selatan
2.7	Nama Pembimbing/ Promotor	Ir. Nasrun Aziz, M.Si Ir. Maryadi, M.Si	Prof. Dr. Andy Mulyana, M.Sc Ir. Mirza Antoni, M.Si	Prof. Dwidjono Hadi Darwanto, M.Sc Dr. Selamat Hartono Dr. Jamhari

VIII. PENGALAMAN PENELITIAN DALAM 5 TAHUN TERAKHIR

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jmlh (Rp)
3.1	2016	Analisis <i>Supplier Network</i> dalam Rantai Pasok Beras di Sumatera Selatan	Hibah Disertasi Doktor	47.000.000
3.2	2018	Pengaruh Struktur Sumber Pembiayaan Usahatani Terhadap Produksi dan Pendapatan Petani Padi di Sumatera Selatan	Hibah Kompetitif Unsri	65.600.000
3.3	2018	Pengaruh Struktur Pasar dan Tingkat Konsentrasi Pabrik Crumb Rubber terhadap Perilaku Penentuan Harga Beli Bokar Petani di Sumatera Selatan	Hibah Kompetitif Unsri	60.000.000

IX. PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DALAM 5 TAHUN TERAKHIR

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jmlh (Rp)
1.	2016	Pendampingan penyusunan pembukuan kegiatan dan keuangan usahatani mandiri dan kelompok di Desa Pemulutan Ulu Kecamatan Pemulutan Kabupaten Ogan Ilir	Unsri	5.000.000

X. PENGALAMAN PENULISAN ARTIKEL ILMIAH DALAM JURNAL (Tidak termasuk Makalah Seminar/*Proceedings*, Artikel di Surat Kabar)

No	Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Volume/Nomor	Nama Jurnal
5.1	2017	Effect Of Different Rubber Market System On Farmer's Income In South Sumatra Province, Indonesia	Volume 11/ Nomor 71	Russian Journal Of Agriculture Science

Inderalaya, Juli 2019
Peneliti,

Dr. Agustina Bidarti, SP., M.Si