

**PENGARUH RANTAI PEMASARAN DAN MENTAL
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PENDAPATAN PETANI DI
DESA TAWANGSARI PUJON MALANG**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Achmad Siddig Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelas Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
EMILIA ROSITA WARDANI
NIM: 204105020046
J E M B E R

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2025**

**PENGARUH RANTAI PEMASARAN DAN MENTAL
KEWIRASAHAAN TERHADAP PENDAPATAN PETANI DI
ESA TAWANGSARI PUJON MALANG**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Achmad Shiddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

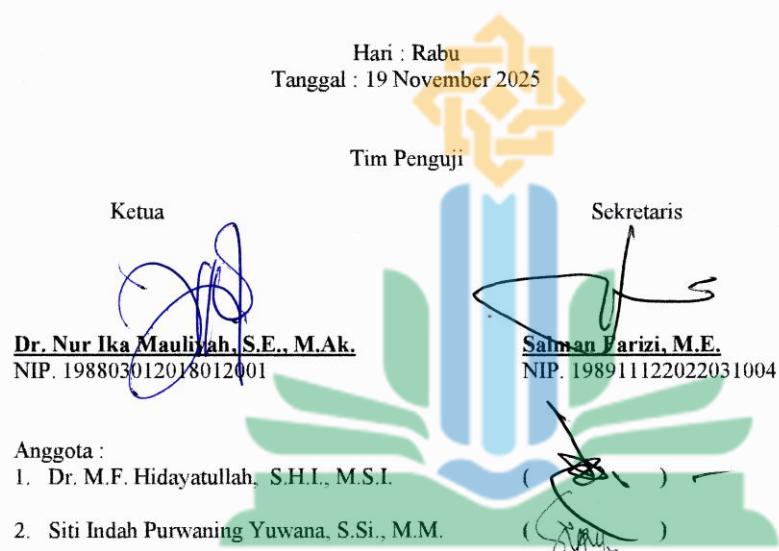


**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

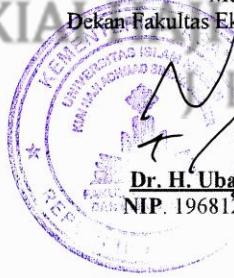
**PENGARUH RANTAI PEMASARAN DAN MENTAL
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PENDAPATAN PETANI DI
ESA TAWANGSARI PUJON MALANG**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh Gelar Sarjana (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI MA'HAD SIDDIQ
Menyetujui:
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



MOTTO

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَّحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

* Al-Qur'an Surat An-Nisa' ayat 29

¹ Lutfi muta'ali. *Dinamika Sektor Pertanian.* (Yogyakarta:Gadjah Mada Universitas, 2019),108

² Achmad Taufik, "Pelatihan Kewirausahaan untuk Peningkatan Pendapatan Kelompok Perempuan Usaha Mikro di Desa Larangan Luar Kabupaten Pamekasan," *Jurnal Literasi*

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah Swt dan sholawat serta salam yang selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad saw, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Dengan rasa syukur dan bahagia maka skripsi ini dipersembahkan kepada Ayah Hasanudin Dan Ibu Rini Sri Wulandari, yang telah mendukung dan mendidik dengan penuh kesabaran dan kasih sayang.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah karena atas rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. Hepni, S.Ag., MM., CPEM. Selaku rektor Universitas Islam Negeri Kyai Achmad Siddiq Jember yang telah melindungi, mengayomi, dan menyediakan fasilitas pendidikan.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
3. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang selalu membimbing kami dalam perkuliahan.
4. Dr. Sofiah, M.E. selaku Koordinator Studi Ekonomi Syariah yang telah menyediakan segala fasilitas untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Dosen Penasehat Akademik terimakasih telah sabar dalam membimbing dari awal semester hingga saat ini.
6. Siti Indah Purwaning Yuwana, S.Si.,MM selaku Dosen Pembimbing skripsi yang penuh kesabaran dan ketelatenan memberikan arahan dan bimbingan dalam menuliskan skripsi ini.

7. Segenap seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
8. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan penulisan skripsi ini. Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis menjadi balasan yang baik dari Allah.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 19 November 2025

Emilia Rosita Wardani
NIM: 204105020046

ABSTRAK

Emilia Rosita Wardani.2025: *Pengaruh Rantai Pemasaran Dan Mental Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Petani Didesa Tawangsari Pujon Malang.*

Kata kunci : strategi pemasaran, mental kewirausahaan, pendapatan

Pertanian merupakan sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Pemanfaatan dan pengelolaan hasil strategi terutama yang menyangkut komoditas pangan hasil-hasil produk pertanian ini diharapkan dapat dilakukan secara lebih terencana.

Rumusan Masalah dari penelitian ini Adalah 1.) Apakah rantai pemasaran berpengaruh terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang? 2.) Apakah mental kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan pada usaha petani di Desa Tawangsari Pujon Malang?

Tujuan dari penelitian ini adalah 1. Untuk mengetahui pengaruh rantai pemasaran terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang
2. Untuk mengetahui pengaruh mental kewirausahaan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari pujon.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan analisis asosiatif yaitu penelitian yang bermaksut menggambarkan dan menguji hipotesis dua variable atau lebih. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner kepada responden dengan menggunakan angket.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada uji T rantai pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang, mental kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang. Pada uji F terdapat pengaruh positif dan signifikan rantai pemasaran dan mental kewirausahaan secara *simultan* terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN	ii
LEMBARAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Ruang Lingkup Penelitian	10
F. Definisi Operasional	12
G. Asumsi Penelitian	15
H. Hipotesis	16
I. Sistematika Penelitian	18
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	20
A. Penelitian terdahulu	20

B. Kajian teori	34
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Pendekatan dan jenis penelitian	43
B. Populasi dan sample	43
C. Teknik dan instrumen pengumpulan data	45
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	54
A. Gambaran objek penelitian	54
B. Penyajian data	56
C. Analisis dan pengujian hipotesis	58
D. Pembahasan	69
BAB V PENUTUPAN	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN-LAMPIRAN	77

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Luas lahan sayur menurut jenis tanaman (ha) produksi kerja petani di Desa Tawangsari 2019- 2022	4
Tabel 1.2 Produksi Tanaman Sayuran Hasil Panen Pertahun Menurut Jenis Tanaman (Kwintal) Di Desa Tawangsari Kecamatan Pujon Kab, Malang Tahun 2019 – 2022.....	
	6
Tabel 3.1 Indikator Variabel	11
Tabel 3.2 Penelitian Terdahulu	32
Tabel 3.3 Hasil Uji Coba Validitas Strategi Pemasaran (X1).....	47
Tabel 3.4 Hasil Uji Coba Validitas Mental Kewirausahaan (X2).....	47
Tabel 3.5 Hasil Uji Coba Validitas Pendapatan (Y)	48
Tabel 3.6 Hasil uji coba Reabilitas	49
Tabel 3.7 Penyebaran Penduduk Tiap Dusun	55
Tabel 3.8 Pendidikan Formal di Desa Tawangsari Pujon	56
Tabel 4.1 Karastristik Responden Berdasarkan Usia.....	57
Tabel 4.2 Karastristik Responden Berdasarkan Pendapatan.....	58
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Strategi Pemasaran (X1)	59
Tabel4.4 Hasil Uji Validitas Mental Kewirausahaan (X2)	59
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas pendapatan (Y).....	60
Tabel 4.6 Hasil Uji Realibilitas.....	61
Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolineritas	63
Tabel 4.8 Hasil Uji Regresi Linier Berganda Coefficientsa	65
Tabel 4.9 Hasil Uji Determinasi R2 Model Summary	66

Tabel 4.10 Hasil Uji T (Persial)	67
Tabel 4.11 Hasil Uji F	69



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.2 Kerangka konseptual	16
Gambar Hasil Uji Normalitas.....	62
Gambar Hasil Uji Heteroskedastisitas	64



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Selain sebagai sumber pangan, sektor pertanian juga menyediakan lapangan kerja bagi sebagian besar penduduk, terutama di wilayah pedesaan.¹ Namun, keberhasilan usaha tani di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan, termasuk rendahnya produktivitas, fluktuasi harga, perubahan iklim, dan keterbatasan akses ke pasar.² Salah satu faktor yang dianggap krusial dalam meningkatkan keberhasilan usaha tani adalah tingkat pendidikan petani.³ Pendidikan mempengaruhi kemampuan petani dalam mengakses informasi, mengadopsi teknologi baru, dan mengelola usaha tani secara lebih efektif.⁴

Petani dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi cenderung memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang praktik-praktik pertanian modern dan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Lutfi muta'ali. *Dinamika Sektor Pertanian*. (Yogyakarta:Gadjah Mada Universitas, 2019),108

² Achmad Taufik, “Pelatihan Kewirausahaan untuk Peningkatan Pendapatan Kelompok Perempuan Usaha Mikro di Desa Larangan Luar Kabupaten Pamekasan,” *Jurnal Literasi Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat* 2, No. 2 (September 2023):107-116

³ Moh. Masnur, Enny Widawati, Jimmy Chandra, Jerry Heikal, Pramono Hadi, Srie Juli Rachmawatie, “Analisis Usahatani Padi Hibrida Varietas Mapan P05 Terhadap Pendapatan Petani Studi Kasus Desa Susukan, Kecamatan Susukan, Kabupaten Banjarnegara” *Jurnal Agrinus* 1, No. 2 (Agustus 2024): 133-152

⁴ Cut R. Adawiyah, Sumardjo, dan Eko S. Mulyani, “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Peran Komunikasi Kelompok Tani Dalam Adopsi Inovasi Teknologi Upaya Khusus (Padi, Jagung, Dan Kedelai) Di Jawa Timur,” *Jurnal Agro Ekonomi* 35, no. 2 (Oktober 2017): 151-170, <http://dx.doi.org/10.21082/jae.v35n2>.

pengelolaan bisnis, yang pada gilirannya dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan mereka.⁵

Pertanian merupakan salah satu sektor yang menjadi pusat perhatian dalam pembangunan nasional, khususnya yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan hasil strategi terutama yang menyangkut komoditas pangan. Pengelolaan Dan pemanfaatan hasil-hasil produk pertanian ini diharapkan dapat dilakukan secara lebih terencana dengan pemanfaatan yang optimum serta dapat dinikmati oleh seluruh penduduk Indonesia. Apalagi kita ketahui bahwa penduduk Indonesia sebagian besar adalah petani Dimana dalam hal ini dapat diketahui juga bahwa sektor pertanian merupakan salah satu penyumbang terbesar dalam pendapatan Negara.⁶

Selain itu, rantai pemasaran juga memainkan peran penting dalam menentukan keberhasilan usaha tani. Di era modern ini, selain itu ranta pemasaran menjadi faktor kunci dalam keberhasilan usaha tani.⁷ Petani yang memiliki pengetahuan lebih tentang pemasaran dapat mengidentifikasi pasar yang potensial, menentukan harga yang kompetitif, dan membangun jaringan distribusi yang efektif. Dengan strategi pemasaran yang tepat, petani dapat mengoptimalkan harga jual produk mereka, memperluas akses pasar, dan

⁵ Ellyta, Erpina Sartika Dewi, " Pendampingan Pertanian Terhadap Produktivitas Tenaga Kerja Petani Kacang Panjang Di Desa Rasau Jaya I Kabupaten Kubu Raya," *ZIRAA'AH* 48, no.2 (Juni 2023): Hal 243-254

⁶ Marya mBatubara^{1*},MarlindaMustikaPane, "PengaruhPertanianterhadapPendapatanNasional", Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI), Volume 7 Nomor 1, Juni 2023, (juni 2023): 74-81.

⁷ Aida Aida dan Sri Karuniari Nuswardhani , " Strategi Pengembangan Usaha Tani Jahe di Desa Kunjurowesi," *Publikasi Ilmu Tanaman Dan Agribisnis* ,Vol . 1 no. 3 (September 2024) : 89-103, <https://doi.org/10.62951/botani.v1i3>.

meningkatkan daya saing produk mereka di pasar lokal maupun internasional.⁸

Pengembangan strategi pemasaran yang efektif membutuhkan pemahaman tentang dinamika pasar, kebutuhan konsumen, serta kemampuan untuk berinovasi dalam pemasaran produk pertanian.

Faktor lain yang tak kalah penting adalah mental kewirausahaan. Mental kewirausahaan mencakup sikap dan kemampuan petani dalam mengambil risiko, berinovasi, dan beradaptasi dengan perubahan. Petani dengan mental kewirausahaan yang kuat cenderung lebih proaktif dalam mencari peluang bisnis baru, mengembangkan produk baru, dan memperluas jaringan pemasaran.⁹ Mental kewirausahaan ini diyakini dapat memberikan dorongan yang signifikan terhadap keberhasilan usaha tani, terutama di tengah ketidakpastian dan tantangan yang dihadapi dalam sektor pertanian.¹⁰ Di sisi lain, mental kewirausahaan juga menjadi aspek kunci yang memengaruhi keberhasilan usaha tani.¹¹ Mentalitas ini mencakup keberanian untuk mengambil risiko, inovasi dalam praktik pertanian, dan kemampuan untuk melihat peluang pasar yang baru. Petani yang memiliki mental kewirausahaan yang kuat cenderung lebih adaptif dan kreatif dalam mengelola usaha taninya,

⁸ Aris Triyono , Tri Rahayu, Abdul Hairudin, Nessie Illona Amorita, Khairudin, Linda Yuliastuti, Hardi, “Membangun Keterampilan Berwirausaha Melalui Manajemen Pemasaran Produk Pertanian pada Siswa-Siswi Smk Negeri 1 Kelayang Kabupaten Indragiri Hulu,” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Ekonomi, Pendidikan, dan Sosial Humaniora* 4, No.1, (Juni 2024):1-9

⁹ Rei Rubin Barlian dan Ana Budi Kristiani, “Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Dalam Program Gereja Mitra Di Gereja Kristen Abdiel Kasih Karunia Cengkong, Tuban, Jawa Timur,” *Jurnal Teologi dan Misi* 2, no.2, (Desember 2020): 1-20

¹⁰ Yusmia Widiastuti, “Pengaruh Faktor Lingkungan Ekonomi dan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usahatani Kopi di Kabupaten Banyuwangi,” *Journal of Aquaculture Science* 6, no.3 (Agustus 17) :126-133, DOI: <https://doi.org/10.31093/joas.v6i1IS>.

¹¹ Muhammad Arief Siregar, “Pengaruh Pengalaman, Pendanaan, Dan Mental Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Warung Kopi Di Rungkut Dan Sekitarnya, (Skripsi, Universitas Pembangunan Indonesia, 2014), 78

yang pada akhirnya berdampak positif terhadap keberhasilan usaha tersebut.

Sektor pertanian merupakan salah satu pilar utama perekonomian di Indonesia, terutama di daerah pedesaan seperti Desa Tawangsari, Pujon, Malang.

Di wilayah ini, mayoritas penduduk menggantungkan hidupnya pada kegiatan usaha tani. Namun, di tengah perubahan iklim ekonomi dan perkembangan teknologi, usaha tani menghadapi berbagai tantangan yang semakin kompleks, seperti fluktuasi harga, perubahan iklim, serta akses terhadap pasar yang kompetitif.¹²

Kecamatan pujon merupakan kecamatan yang berada di kabupaten malang. Masyarakat desa tawangsari terdiri dari berbagai macam profesi : petani, buruh tani, pegawai negeri sipil (pns), polisi, tentara, guru, dan lain-lainnya. Namun, profesi petani lebih dominan karena 60 % penduduk desa tawangsari adalah petani.

Tabel 1.1
Luas lahan sayur menurut jenis tanaman (ha) produksi kerja petani di Desa Tawangsari 2019- 2022 adalah sebagai berikut:

Jenis tanaman	2019	2020	2021	2022
Bawang daun	335	800	1151	551
Bawang merah	220	204	397	321
Cabai rawit	291	879	245	240
Kentang	140	133	178	186
Tomat	134	340	146	247
Wortel	770	950	1724	1287
Cabai besar	202	355	185	186

¹²Dudung Mulyadi,” Faktor yang Mempengaruhi Hasil Agribisnis Tanaman Pangan dan Hortikultura serta Implikasinya Terhadap Kesempatan Kerja dan Kesejahteraan Rumah Tangga Petani di Provinsi Jawa Barat,” *Jurnal Ekonomi* 19, No.1, (Februari 2017):18-20

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Malang (2019)

Berdasarkan data diatas menunjukkan bahwa adanya ketidak stabilan pada setiap jenis tanaman bawang daun mengalami kenaikan lahan pada tahun 2021 yaitu sebesar 1.151 dan penurunan lahan pada tahun 2019, bawang merah mengalami kenaikan lahan pada tahun 2021 yaitu sebesar 397 dan mengalami penurunan lahan pada tahun 2020 yaitu sebesar 204, cabai rawit mengalami kenaikan lahan pada tahun 2020 yaitu sebesar 879 dan penurunan lahan sebesar 245 pada tahun 2021, kentang juga mengalami kenaikan lahan pada tahun 2022 sebesar 186 dan penurunan lahan pada tahun 2020, tomat mengalami penurunan pada tahun 2019 yaitu sebesar 134 dan kenaikan pada tahun 2020 sebesar 340, hal ini juga dialami oleh wortel yang mengalami kenaikan drastic pada tahun 2021 yaitu sebesar 1.724 dan penurunan yang drastic juga pada tahun 2019 sebesar 770 dan pada cabai besar mengalami kenaikan pada tahun 2020 yaitu 355 dan penurunan pada tahun 2021 yaitu sebesar 185¹³

Berdasarkan data diatas bahwasanya produksi kerja petani di Desa Tawangsari 2019- 2022 Berdasarkan data Desa Tawangsari memiliki luas lahan sayur menurut jenis tanaman (ha), penduduk desa tawangsari 90% adalah petani dan 10% lainnya dibagi menjadi beberapa profesi seperti guru, pedagang, dan pegawai. Maka dari itu luas lahan di desa tawangssari ini mengalami naik dan turun, pada tahun 2020 lahan yang digunakan penduduk desa tawangsari ini mengalami penurunan yaitu sebesar 133, dan kenaikan

¹³ BPS, Pendataan Potensi Desa (Podes) 2021 / BPS-Statistics Indonesia Village Potential Data Collection 2021

drastis pada tahun 2021 yaitu mencapai 1.151 dalam waktu satu tahun saja warga desa sudah mampu mengembangkan lahan pertanian mereka dengan sangat baik dengan presentase sebesar hamper 94% , itu adalah angkat yang luar biasa yang dicapai dalam waktu satu tahun.

Tabel 1.2
Produksi Tanaman Sayuran Hasil Panen Pertahun Menurut Jenis Tanaman (Kwintal) Di Desa Tawangsari Kec,Pujon Kab, Malang
Tahun 2019 – 2022

Jenis tanaman	2019	2020	2021	2022
Bawang daun	800	950	10.300	10.124
Bawang merah	9.745	13.506	23.663	37.090
Cabai rawit	5.165	10.320	19.600	17.640
Kentang	2.765	21.709	12.261	33.696
Tomat	26.588	62.714	29.202	53.510
Wortel	12.680	18.387	28.755	22.898
Cabai besar	17.397	13.725	23.790	13.668

Sumber : Badan Pusat Satistik Kabupaten Malang Tahun (2019)

Dari informasi data di atas yang menunjukkan bahwa adanya naik turun hasil panen musiman di Desa Tawangsari ditunjukkan angkat 800 ton pada tahun 2019 pada tanaman bawang daun dan mengalami peningkatan pesat pada tahun 2022 sebesar 10.300 ton setiap tahun, bawang merah mengalami penurunan pada tahun 2019 sebesar 9.745 dan kenaikan pada tahun 2022 sebesar 37.090, pada cabai rawit mengalami penurunan pada tahun 2019 yaitu 5.165 dan kenaikan yang amat pesat pada tahun 2021 sebesar 19.600 ton pertahun, pada tanaman kentang juga mengalami kenaikan pada tahun 2022 yaitu sebesar 33.696 dan penurunan drastic pada tahun 2019 yaitu sebesar 2.765, pada tanaman tomat ini sering kali harga menjadi-jadi tidak

karuan di pasaran pada tahun 2019 hasil panen mencapai 26.588 dan mengalami kenaikan yang sangat pesat pada tahun 2020 yaitu sebesar 62.714 ton pertahun, pada tanaman wortel juga mengalami kenaikan yang drastic pada tahun 2021 yaitu sebesar 28.255 dan penurunan pada tahun 2019 sebesar 12.690 dan pada tanaman cabai besar mengalami kenaikan pada tahun 2021 sebesar 23.790 dan penurunan pada tahun 13.725 pada tahun 2020¹⁴

Mental kewirausahaan juga menjadi aspek kunci yang memengaruhi keberhasilan usaha tani. Mentalitas ini mencakup keberanian untuk mengambil risiko, inovasi dalam praktik pertanian, dan kemampuan untuk melihat peluang pasar yang baru. Petani yang memiliki mental kewirausahaan yang kuat cenderung lebih adaptif dan kreatif dalam mengelola usaha taninya, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap keberhasilan usaha tersebut.¹⁵ Mengingat pentingnya faktor-faktor tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh rantai pemasaran, dan mental kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha tani di Desa Tawangsari, Pujon, Malang. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang dapat mendukung peningkatan keberhasilan usaha tani di daerah pedesaan, serta memberikan rekomendasi strategis bagi para petani dalam mengelola usaha mereka.¹⁶

¹⁴ Sumber / Source : BPS, Pendataan Potensi Desa (Podes) 2021 / BPS-Statistics Indonesia Village Potential Data Collection 2021

¹⁵Fahmi Faishal Malik, “ Persepsi dan Tantangan Pengembangan Bisnis Padi Organik Berbasis Wakaf Produktif: Studi Kasus Majelis Wakaf dan Kehartabendaan PDM Kab. Tasikmalaya,” *jurnal ekonomi, keuangan dan bisnis islam* 6, no 6 (Januari 2024) : 54-56, 10.47467/alkharaj.v6i6.

¹⁶ Abdurrozzaq Hasibuan1, Suhela Putri Nasution2,Fitri Amja Yani3,Henni Adlini Hasibuan4, Nyak Firzah, “Strategi Peningkatan UsahaTani Padi Sawah Untuk Meningkatkan

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh rantai pemasaran dan mental kewirausahaan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Kec. Pujon. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan usaha tani di Indonesia, serta memberikan rekomendasi kebijakan yang dapat mendukung pengembangan sektor pertanian yang lebih berkelanjutan dan kompetitif.

Alasan peneliti memilih lokasi penelitian di desa tawangsari pujon malang ini karena menurut peneliti lebih mudah karena sebagian besar profesi nya adalah petani sehingga infprmasi yang didapatkan lebih banyak. Berdasarkan penjelasan diatas peneliti ini tertarik untuk melakukan penelitian tentang “ **PENGARUH RANTAI PEMASARAN DAN MENTAL KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PENDAPATAN PETANI DI DESA TAWANGSARI PUJON MALANG”**

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian kualitatif ini yaitu:

1. Apakah rantai pemasaran berpengaruh terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang?
2. Apakah mental kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan pada usaha petani di Desa Tawangsari Pujon Malang?
3. Apakah rantai pemasaran dan mental kewirausahaan berpengaruh secara

simultan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk :

1. Untuk mengetahui pengaruh rantai pemasaran terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang
2. Untuk mengetahui pengaruh mental kewirausahaan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon.
3. Untuk mengetahui rantai pemasaran dan mental kewirausahaan berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan Petani Didesa Tawangsari Pujon Malang?

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang baik dalam lingkungan yang bersifat teoritis maupun praktis. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan wawasan terkait faktor apa saja yang dapat mempengaruhi hasil pendapatan petani.
 - b. Sebagai referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan faktor pendapatan petani.
2. Secara Praktis
 - a. Bagi peneliti

- 1) Menambah wawasan dalam ilmu pengetahuan dan penulisan karya ilmiah yang baik secara teori maupun praktik, serta dapat menjadi bekal bagi masa depan.
- 2) Menambah wawasan pengetahuan yang spesifik dengan hubungan pengaruh pendapatan petani dan kualitas mental kewirausahaan masyarakat Desa Tawangsari, Pujon, Malang. Serta dapat dijadikan penelitian ilmiah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata (S1).

b. Bagi Universitas

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan refrensi bagi penelitian yang selanjutnya serta memberikan wawasan bagi kemajuan akademis.

c. Bagi masyarakat

Dengan adanya penelitian ini dapat memberikan suatu gambaran tentang pengaruh strategi pemasaran dan mental kewirausahaan terhadap pendapatan petani.

E. Ruang Lingkup Penelitian

Adapun ruang lingkup dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel Penelitian

Variabel adalah hal yang dapat dijadikan objek pengamatan yang dapat diteliti dan mendapatkan hasil berupa informasi, lalu ditarik kesimpulannya. Variabel dalam penelitian ini adalah:

a. Variabel bebas (*independend variabel*), adalah variabel yang dapat berpengaruh pada variabel lainnya. Variabel bebas umumnya dilambangkan dengan huruf X. Variabel *independend* dalam penelitian ini adalah:

- 1) Rantai pemasaran (X1)
- 2) Mental kewirausahaan (X2)

b. Variabel tak bebas (*dependent variabel*) adalah variabel yang dapat dipengaruhi oleh variabel bebas. Variabel tak bebas ini menjadi persoalan pokok bagi penelitian yang menjadi objek penelitian. Dan variabel tak bebas dalam penelitian ini adalah (Y).

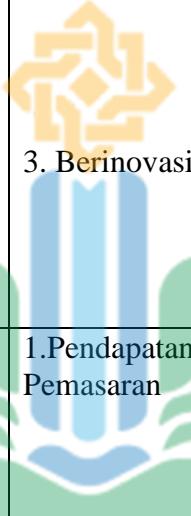
- 1) Pendapatan (Y)

2. Indikator Variabel

Berikut adalah indikator dari setiap variabel yang akan diajukan kepada responden menggunakan kuesioner.

**Tabel 3.1
Indikator Variabel**

No	Variabel	Indikator	Item pertanyaan
1	Rantai Pemasaran	1.Margin Pemasaran 2.Biaya Pemasaran 3.Jangkauan Wilayah Pemasaran	1. Apakah anda menjual hasil pertanian kepada tengkulak? 2. Apakah harga jual hasil panen (sayuran) yang diberikan tengkulak kadang kala diberikan dibawah harga pasar? 3. Apakah jika nanti hasil panen (sayuran) yang anda tanam bisa menembus pasar tradisional akankah

No	Variabel	Indikator	Item pertanyaan
			anda memiliki keinginan untuk mengembangkan ke supermarket mall?
2.	Mental kewirausahaan	1.Pantang Menyerah 2. Komitmen  3. Berinovasi	1. Jika tanaman yang anda tanam mengalami kegagalan, apakah anda tetap menanam tanaman tersebut ? 2. Jika sayuran yang anda tanam mengalami kegagalan, apakah anda akan tetap sabar pada tanaman tersebut? 3. Apakah anda melakukan usaha lain jika produk yang anda hasilkan mengalami harga jual yang rendah?
3.	Pendapatan	1.Pendapatan Pemasaran 2.Biaya Produksi  3.Tingkat Konversi	1. Apakah dengan pendapatan yang anda hasilkan tersebut dapat mengembalikan modal awal? 2. Apakah jenis produk yang anda tanam mempengaruhi jumlah pendapatan anda? 3. Apakah dengan semakin tingginya biaya produksi dapat mempengaruhi pendapatan anda?

Sumber: data diolah oleh peneliti

F. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah penjelasan tentang suatu variabel yang didasarkan pada sifat-sifat yang dapat diamati, sehingga memungkinkan

peneliti untuk mengamati objek atau fenomena dengan teliti.¹⁷ Yang mana bertujuan agar tidak terjadi kesalah pahaman dan penyalahgunaan terhadap unsur yang dimaksud oleh peneliti.

Judul penelitian ini adalah **”Pengaruh Rantai Pemasaran Dan Mental Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Petani Di Desa Tawangsari Pujon, Malang”**

1. Rantai Pemasaran (X1)

Perkembangan dunia industri saat ini membutuhkan adanya suatu mekanisme pasar yang mempunyai mejangkau konsumen hingga ke berbagai pelosok. Maka dalam hal ini yang dimaksud dengan rantai pemasaran adalah jalur atau serangkaian organisasi yang saling bergantung yang terlibat dalam proses membuat produk atau layanan yang tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen akhir atau pengguna bisnis. Dalam hal ini rantai pemasaran melibatkan berbagai pihak atau perantara untuk bekerja sama. Untuk itu rantai pemasaran memiliki fungsi untuk mengatasi kesenjangan yang memisahkan produk dan konsumen.¹⁸

2. Mental kewirausahaan (X2)

Mental kewirausahaan adalah sikap seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab, selalu dinamis, ulet dan gigih. Seorang wirausaha harus memiliki sikap mental yang berani menerima kritik saran yang bermanfaat

¹⁷Alya Ilham Rizky, “Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur,” *Jurnal Bisnis Manajemen dan Kewirausahaan* 3, no 1 (januari 2022)

¹⁸ Irman Irawan, Subawa Subawa, Degdo Suprayitno, Suharyanto Suharyanto, R. Lisye Herlina, Hasan Ibrahim, Fitriyana Fitriyana, Agatha Rinta Suhardi, Aziza Leila Komala, La Ode Sabaruddin “Buku ajar managemen rantai pemasok”hal. 12-16

serta berinisiatif untuk maju dan melakukan yang terbaik untuk mencapai keberhasilan. Dengan ini peneliti bertujuan untuk mengatasi kekhawatiran akan kegagalan usaha tani di desa Tawangsari dengan cara menemukan pengaruh mental kewirausahaan terhadap pendapatan petani, dilokasi penelitian sering kali ditemukan bahwa banyak orang yang mengalami gangguan stress finansial karena fluktuasi pendapatan dan biaya yang tinggi terkait dengan usaha pertanian, hal tersebut dapat mengakibatkan stres yang mengagggu kesejahteraan mental para petani, kekhawatiran kegagalan, selain itu para petani juga mengalami rendahnya dukungan psikososial. Tujuan peneliti dengan mengetahui mental kewirausahaan ini dapat mengantisipasi adanya stress finansial yang sering kali dihadapi oleh masyarakat Desa Tawangsari ini, sehingga akan diketahui dimana letak kesalahan sehingga bisa diperbaiki dan diberikan solusi.¹⁹

2. Pendapatan (Y)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengertian pendapatan memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung dari latar belakang disiplin ilmu yang digunakan untuk menyusun konsep pendapatan bagi pihak-pihak tertentu. Pendapatan didefinisikan sebagai suatu penghasilan yang diterima karena adanya aktivitas, usaha, dan pekerjaan. Atau dapat juga diperoleh dari penjualan hasil produksi ke pasar. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidupseseorang maupun perusahaan, semakin besar

¹⁹ Muhammad Arief Siregar, "Pengaruh Pengalaman, Pendanaan, Dan Mental Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Warung Kopi Di Rungkut Dan Sekitarnya, (Skripsi, Universitas Pembangunan Indonesia, 2014), 78

pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan, seseorang atau perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan yang akan dilakukan. Tinggi rendahnya pendapatan seseorang tergantung pada beberapa faktor-faktor seperti umur, jenis kelamin,kemampuan,pendidikan dan pengalaman.²⁰

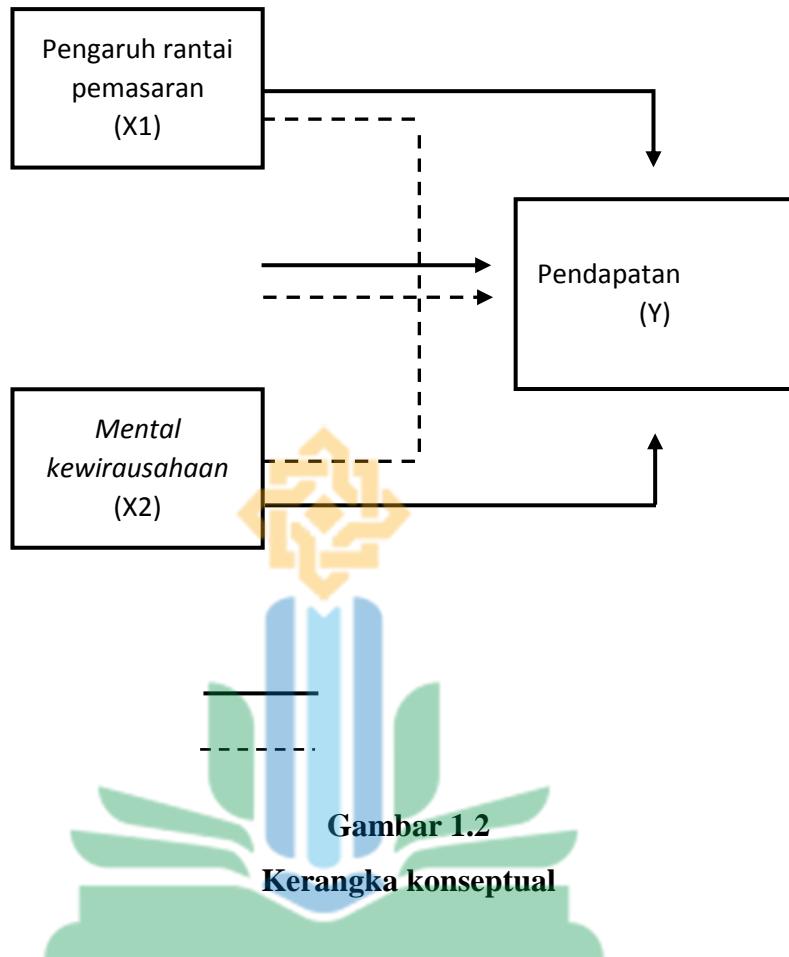
G. Asumsi penelitian

Asumsi penelitian merupakan sebuah titik tolak pemikiran untuk mempertimbangkan yang kebenarannya diterima oleh peneliti. Selain memberikan pbenaran yang meyakinkan untuk masalah yang sedang diteliti, penelitian ini juga menyoroti faktor-faktor yang menjadi subjek investigasi dan mengembangkan hipotesis.²¹

Sebelum memberi asumsi, peneliti melakukan pra riset pada beberapa daftar bacaan seperti skripsi, *e-book*, jurnal yang telah diterbitkan maupun yang belum. Beberapa daftar bacaan tersebut merupakan penelitian yang sesuai dengan penelitian yang sedang dilakukan sehingga peneliti dapat ber asumsi bahwa pengaruh strategi pemasaran dan mental kewirausahaan dapat mempengaruhi pendapatan petani didesa tawangsari.

²⁰ Abdul Hakim, “Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Petani Mandiri Kelapa Sawit Di Kecamatan Segah” Jurnal Ekonomi, Vol 3, No 2, 2018. DOI: <https://doi.org/10.54526/jes.v3i2.8>

²¹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, viii (Jember: Uinkhas Jember, 2020), 41.



Keterangan :

Uji secara parsial : UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

H. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang baru didasarkan pada teori dan dukungan oleh penelitian yang relevan, tetapi belum ada pembuktian secara empiris (faktual).

Hipotesis disebut sebagai jawaban sementara sebab baru didasarkan pada teori yang relevan, belum berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan pada

saat pengumpulan data penelitian. Beberapa pakar juga menyebutkan hipotesis sebagai jawaban teoritis, bukan jawaban empiris.²²

Hipotesis berdasarkan operasi rumusan terdiri dari dua macam yaitu:

1. Hipotesis Nol atau disebut juga hipotesis yang menyatakan tidak adanya hubungan antar variabel. Dalam notasi, hipotesis ini dituliskan dengan "H₀"
2. Hipotesis alternatif atau hipotesis kerja, yaitu hipotesis yang menyatakan adanya hubungan antar variabel dalam nitasi, hipotesis ini dituliskan dengan "H_a"

Berdasarkan paparan diatas, adapun hipotesis yang diajukan oleh peneliti ialah sebagai berikut:

1. Pengaruh mental rantai pemasaran terhadap pendapatan petani masyarakat desa tawangsari pujon malang.
H1: mental kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan petani didesa Tawangsari Pujon Malang. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian oleh Fanny Octania Zuari dengan judul “ Pengaruh Rantai Pemasaran Terhadap Penerimaan Bersih Restoran Omah Pincuk” yang menyatakan bahwa rantai pemasaran berpengaruh terhadap pendapatan.
2. Pengaruh mental kewirausahaan terhadap pendapatan petani Desa Tawangsari Pujon Malang.

Ha: strategi pemasaran berpengaruh terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon, Malang. Hasil penelitian ini didukung Oleh Divia

²² Tim penyusun “pedoman karya ilmiah universitas kyai hajiakmad shiddiq jember” (jember: uin khas jember, 2022), 59

Ziliati, Zuhrial M. Nawawi yang berjudul “Pengaruh Mental Kewirausahaan Terhadap Minat petani terhadap pendapatan petani ” yang menyatakan bahwa mental kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan.²³

I. Sistematika Penelitian

Salah satu aspek dari sistematika pembahasan adalah bagaimana pembahasan berlangsung dari bab pertama hingga kesimpulan. Narasi deskriptif adalah jenis tulisan yang digunakan dalam sistematika pembahasan²⁴. Adapun pembahasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini mencakup latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, definisi operasional, asumsi penelitian, hipotesis dan sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini mengcakup penelitian terdahulu dan kajian teori

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tentang populasi dan sample, pendekatan, dan jenis penelitian, metode pengumpulan data, dan analisis data.

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

²³ Divia Ziliat, ‘‘Pengaruh Mental Kewirausahaan Terhadap Minat petani terhadap pendapatan petani’’

²⁴ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 80

Bab ini berisi tentang penyajian data dan analisis data, membahas mengenai gambaran objek penelitian, penyajian data, analisis dan pengujian data dan pembahasan

BAB V PENUTUP

Bab ini membahas mengenai kesimpulan dan saran.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Peneliti memberikan gambaran umum mengenai temuan dari sejumlah penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan pada bagian ini. Fase ini akan menunjukkan sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang akan dilakukan.²⁵

Kajian Pustaka harus dilakukan untuk mengetahui dan menguasai hipotesis yang sesuai dengan subjek dan perincian masalah yang akan dipertimbangkan. Sehubungan dengan ini, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang meneliti pengaruh strategi pemasaran dan pendapatan petani.

Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik ini. :

1. Nurdiana Mulyatini, Elin Herlina, Ratih Sri Yuningsih “*Rantai Pemasok Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani cabai Di Desa Sukra Indramayu Jawa Barat)*²⁶” Penelitian ini membahas tentang kontribusi usaha tani cabai rawit terhadap pendapatan ekonomi rumah tangga di Indramayu Jawa Barat . Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui kontribusi usaha tani cabai rawit terhadap pendapatan petani cabai. Hasil penelitian yang didapat adalah penelitian menunjukkan bahwa tani cabai rawit memberi kontribusi pendapatan

²⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 40.

²⁶ Nurdiana Mulyatini, Elin Herlina, Ratih Sri Yuningsih “*Rantai Pemasok Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani cabai Di Desa Sukra Indramayu Jawa Barat*” jurnal ilmu management,2021.

sebesar 52,2%. Usaha tani non cabai rawit memberikan kontribusi 15,3%, dan Non usaha tani memberikan kontribusi 32,5% terhadap total pendapatan ekonomi keluarga petani. Menunjukkan bahwa jika usaha pertanian menyumbang sekitar 50% hingga 75% dari total penerimaan pendapatan keluarga petani, maka itu diklasifikasikan sebagai tinggi. Dan hal ini didukung oleh Samadi yang menyatakan bahwa jika kontribusi itu $> 50\%$ dari total pendapatan keluarga maka hal itu dapat dikategorikan memiliki kontribusi yang besar. Penggunaan luas lahan yang optimal memungkinkan petani untuk menanam lebih banyak tanaman atau mengembangkan kegiatan pertanian dengan skala yang lebih besar. Ini dapat meningkatkan jumlah produksi yang dihasilkan.

2. Nf yulian, W amelia “*Identifikasi Dan Analisis Rantai Pemasok Petani Papaya Terhadap Pendapatan Petani Kecamatan Bangsalsari, Jember*” penelitian ini membahas tentang membuktikan peran strategi pemasaran dan kualitas produk dalam keberhasilan usahatani pepaya California. Teknik penentuan responden dilakukan menggunakan teknik sensus dan diperoleh 75 orang. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis jalur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kinerja Usaha Tani Pepaya California dicirikan oleh: rata-rata penggunaan lahan seluas 0,54 ha. Harga jual yang diterima petani tergantung kualitas A. Rp. 3.500/kg dan kualitas B. Rp. 3.000/kg. Kinerja Strategi Pemasaran terkait kegiatan budidaya di tingkat petani meliputi: kemitraan; bekerja sama dengan influencer; melibatkan karyawan; dan merawat pelanggan memperoleh tingkat

pencapaian 80,21% kriteria Baik. Kinerja Kualitas Produk meliputi aspek; estetika produk; manfaat produk; daya tahan; dan Kesesuaian harga diperoleh pencapaian 79,23% kriteria Baik. Kebun pepaya California menunjukkan keberhasilan yang terdiri dari: Harga Jual; Produktifitas; dan tingkat pencapaian efisiensi usaha tani diperoleh 66,78%, terdapat koefisien sebesar 0,875. kriteria yang baik dan semakin baik pula strategi pemasarannya. Lebih baik kualitas produk dan sebaliknya. Strategi pemasaran dan kualitas produk terhadap keberhasilan budidaya pepaya california berpengaruh positif. Pengaruh kedua variabel secara total masing-masing 45,04%, dan 30,88%. Semakin tinggi strategi pemasaran, semakin tinggi pula keberhasilan usaha tani. Strategi pemasaran juga dilaksanakan dengan melibatkan karyawan tingkat hasil capaian strategi pemasaran menurut dimensi atau indikator yang berhubungan dengan karyawan adalah sebesar 74,83% yang memenuhi kriteria baik. Mereka yang bekerja di uasahatani petani, salah satu jalur pemasaran produk pepaya California. Hal ini positif karena petani memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi kepada mereka yang telah diketahui tentang kehidupan sehari-harinya.²⁷

3. Ihsan Nasihin “ *Rantai Pemasok Dalam Strategi Sektor Petani Kabupaten Karawang Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Asli* ” Kabupaten Karawang memiliki cukup banyak lahan pertanian, maka dari itu karawang disebut juga sebagai lumbung nasional. Dalam

²⁷ Nf yulian, W amelia “*Identifikasi Dan Analisis Rantai Pemasok Petani Papaya Terhadap Pendapatan Petani Kecamatan Bangsalsari, Jember*” Jurnal Agroteknologi, 2019.

hal ini, pemerintah melakukan banyak strategi untuk meningkatkan pendapatan. Metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan metode kuesioner. Hasil dari penelitian ini adalah pemerintah Kabupaten Karawang dapat menerapkan dan mengembangkan rantai pasok sektor petani Kabupaten Karawang untuk meningkatkan pendapatan Masyarakat asli. Adapun indikator rantai pemasok adalah indikator layanan pelanggan, kecepatan waktu, dan biaya dan keuangan. Fokus penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan mengeksplorasi perkembangan sektor.²⁸

4. Ratna dwi “*Pengaruh Rantai Pasok Terhadap manajemen Pendapatan petani*” mendefinisikan rantai pasok dimana hal ini merupakan management yang baik untuk rantai pasok petani . penelitian ini membahas tentang membuktikan peran strategi pemasaran dan kualitas produk dalam keberhasilan usahatani pepaya California. Teknik penentuan responden dilakukan menggunakan teknik sensus dan diperoleh 75 orang. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis jalur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kinerja Usaha Tani Pepaya California dicirikan oleh: rata-rata penggunaan lahan seluas 0,54 ha. Harga jual yang diterima petani tergantung kualitas A. Rp. 3.500/kg dan kualitas B. Rp. 3.000/kg. Kinerja Strategi Pemasaran terkait kegiatan budidaya di tingkat petani meliputi: kemitraan; bekerja sama dengan

²⁸ Ihsan Nasihin “*Rantai Pemasok Dalam Strategi Sektor Petani Kabupaten Karawang Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Asli*” riset & jurnal akuntansi, 2020.

influencer; melibatkan karyawan; dan merawat pelanggan memperoleh tingkat ²⁹

5. Dety Sukmawati, Nataliningsih, Nyanjang Apandi “*Pengaruh Faktor rantai pasok terhadap pendapatan melalui Usahatani Tomat (Solanum Lycopersicum L)*” Perkembangan agribisnis tomat di Kecamatan Pacet secara factual didukung oleh kecocokan agroekosistem seperti tanah, iklim, dan ekosistem wilayah yang mendukung terhadap pertumbuhan dan hasilnya, diantaranya untuk tanaman tomat. Usahatani Tomat sangat mudah dibudidayakan dan menguntungkan. Unit analisis adalah petani anggota kelompok tani di Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur dilaksanakan bulan Desember 2021 sampai dengan februari 2022. Responden diperoleh dengan menggunakan teknik sensus dan analisis serta pengujian hipotesis menggunakan analisis jalur. Keragaan factor social ekonomi petani tomat di lokasi penelitian meliputi: Pendidikan formal; Beban Tanggungan Keluarga; Pengalaman; Luas lahan; Ketersediaan modal Tunai, diperoleh tingkat capaian 74,17 %, krteria baik. Terdapat hubungan positif antara factor social ekonomi dengan Partisipasi petani anggota kelompok ditunjukan dengan angka koefisien korelasi 0,559. Terdapat pengaruh faktor sosial ekonomi dan partisipasi petani anggota kelompok terhadap keberhasilan usahatani tomat. Pengaruh total faktor social ekonomi adalah 18,32 %, dan pengaruh partisipasi petani anggota kelompok tani diperoleh 62,79%. Pengalaman

²⁹ Ratna dwi “*Pengaruh Rantai Pasok Terhadap manajemen Pendapatan petani* ” Bandung, Oktober 2020, Vol. 5 Hal 386-387.

berusahatani petani responden relative cukup lama, rata-rata lebih dari 20 tahun. Hal tersebut karena kebanyakan melakukan kegiatan usahatani diawali pada usia 17 tahun. Seiring dengan lamanya pengalaman berusahatani, maka usahatani tomat sudah menjadi kegiatan yang turun temurun dan senantiasa dilakukan setiap tahunnya terutama pada musim kemarau (kering). Capaian pengalaman berusahatani petani responden 78,08 %, kriteria Baik.³⁰

6. Abdurrozzaq Hasibuan, Suhela Putri Nasution, Ma Yani ,Henni Adlini Hasibuan,FirzahFitri A “*Strategi Peningkatan UsahaTani Padi Sawah Untuk Meningkatkan pendapatan petani melalui rantai pasok*” Pembangunan pertanian pedesaan merupakan kesatuan yang tidak terpisahkan. Pertanian merupakan komponen utamayang menompang kehidupan pedesaan. Namun peranan sektor pertanian secara keseluruhan tidak berkembang sehingga belum berhasil mengangkat posisi petani pada tingkat sejahtera seperti yang diharapkan. Peranan sektor pertanian dihadapkan pada permasalahan sejalan dengan pengembangan perekonomian pedesaan. Diperlukan strategi pengembangan sektor pertanian ke depan, melalui berbagai agenda kebijakan yang kondusif, sehingga peran sektor pertaniandalam perekonomian pedesaan maupun nasional dapat ditingkatkan. Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini ialah pendekatan literature review. Dalam melakukan pengumpulan

³⁰ Rahmad Dyanto1 , Dety Sukmawati “*Pengaruh Faktor rantai pasok terhadap pendapatan melalui Usahatani Tomat (*Solanum Lycopersicum L*)*” Kota Bogor, Jawa Barat 01 Juli 2022, Hal 29-31.

data, penulis mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan strategi peningkatan usahatani padi sawah agar menghasilkan produksi padi yang tinggi dan baik dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat desa melalui data-data pendukung yang bersumber dari jurnal penelitian baik nasional maupun internasional. Studi literatur ini mempunyai tujuan untuk merumuskan prioritas strategi dalam pengembangan usaha tani padi sawah yang berpengaruh terhadap peningkatan ekonomi di desa-desa Indonesia meliputi peningkatan ketersediaan beras bermutu dan peningkatan ketersediaan benih bermutu, peningkatan indeks pertanaman padi, peningkatan pendapatan petani, serta peningkatan kompetensi petani yang penyusunan strateginya lebih kurang dirumuskan melalui analisis melalui Matriks QSP (Quantitative Strategic Planning) yang memadukan antara IFE (Internal Factor Evaluation), EFE (Eksternal Factor Evaluation), dan matriks SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) yang telah diperoleh.³¹

7. Yusmia Widiastuti¹ “*Pengaruh Faktor mental kewirausahaan Terhadap pendapatan Usahatani di Kabupaten Banyuwangi*” Pada tahun 2011 perolehan devisa dari komoditas kopi menghasilkan nilai ekspor sebesar US\$ 1.085,89 juta atau 10,1% dari nilai ekspor seluruh komoditas pertanian, atau 0,5% dari ekspor non-migas atau 0,4% dari nilai total ekspor. Untuk meningkatkan produktivitas kopi baik secara kualitas dan

³¹ Abdurrozzaq Hasibuan, Suhela Putri Nasution, Fitri Amja Yani, Henni Adlini “*Strategi Peningkatan Usaha Tani Padi Sawah Untuk Meningkatkan pendapatan petani melalui rantai pasok*” Sumatera Utara. (November 2022).

kuantitas diperlukan upaya perbaikan lingkungan ekonomi dan juga memiliki kompetensi kewirausahaan dari petani kopi. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh lingkungan ekonomi dan kewirausahaan terhadap kinerja usahatani. Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Banyuwangi yang dilakukan dengan purposive dengan populasi penelitian adalah petani kopi yang memiliki luas lahan kopi 0,5 – 1 Ha. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa lingkungan ekonomi berpengaruh positif terhadap kewirausahaan sebagai akibatnya semakin baik lingkungan ekonomi maka semakin baik pula kewirausahaan petani. Lingkungan ekonomi tidak berpengaruh langsung terhadap kinerja usahatani kopi, namun berpengaruh secara langsung terhadap kewirausahaan petani. Kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja usahatani sebagai akibatnya semakin baik kewirausahaan petani, maka semakin baik pula kinerja usahatannya. Ata Kunci: Faktor Lingkungan Ekonomi, Kewirausahaan, Kinerja Usahatani, Kopi. Hal ini berarti mereka lebih mampu untuk menyerap teknologi terbaru terkait dengan pengelolaan usahatani kopi dan menganalisis berbagai situasi dan wawasan berpikir. Menurut Welter dan Smallbone seorang wirausaha dengan modal pendidikan dan pengetahuan yang memadai dapat lebih mudah beradaptasi dengan lingkungannya.³²

8. Jasmawati, Astrini Padapi, Aksal Mursalat1 “*Pengaruh Mental Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Petani Muda Dalam Sektor*

³² Yusmia Widiastuti “*Pengaruh Faktor mental kewirausahaan Terhadap pendapatan Usahatani di Kabupaten Banyuwangi*” Banyuwangi, Jawa Timur, 31 July 2021, Hal 128-129, Journal of Aquaculture Science.

Pertanian Di Jawa Barat ” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sarana produksi, tenaga kerja, lembaga pemasaran, dan transportasi secara parsial dan simultan terhadap pendapatan petani muda dalam sektor pertanian di jawa barat . Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sarana produksi (X1) yang digunakan petani di Kecamatan Pitu Riawa sudah berkualitas dengan nilai $\text{sig. } 0,027 < 0,05$ dan nilai T hitung $2,347 > T$ tabel 2,060 sehingga secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha tani padi (Y) di Kecamatan Pitu Riawa. Karena petani masih menerapkan sistem gotong royong pada daerah penelitian, sehingga tenaga kerja (X2) dengan nilai $\text{sig. } 0,012 < 0,05$ dan nilai T hitung $-2,708 < \text{nilai T tabel } 2,060$, kemudian masih banyak petani yang menjual hasil panennya di pedagang pengumpul, sehingga lembaga pemasaran (X3) dengan nilai $\text{sig. } 0,124 > 0,05$ dan nilai T hitung $0,902 < T$ tabel 2,060 dan transportasi (X4) yang digunakan petani masih kebanyakan motor taksi sehingga dengan nilai $\text{sig. } 0,018 < 0,05$ dan nilai T hitung $-2,522 > \text{nilai T tabel } 2,060$ masing-masing atau secara parsial tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha tani padi (Y) . Sarana produksi,tenaga kerja,lembaga pemasaran, dan transportasi dengan nilai $\text{sig. } 0,004 < 0,05$ dan nilai F hitung $5,054 > F$ tabel 2,74 berpengaruh

secara bersama-sama (simultan) terhadap keberhasilan usaha tani padi di Kecamatan Pitu Riwa Kabupaten Sidenreng Rappang.³³

9. Suwandy Purba, Nelva Ginting, Indra Budiman “ *Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Pemasaran Untuk Keberhasilan Usaha Tani* ”Kegiatan pengabdian masyarakat memasarkan produk pertanian berlangsung dengan lancar dengan hasil kegiatan yang menunjukkan bahwa siswa SMA Mayjen Sutoyo antusias dalam mengikuti kegiatan memasarkan produk pertanian, hal ini dikarenakan pelajaran dan pelatihan yang diberikan kepada siswa SMA Mayjen Sutoyo berguna untuk meningkatkan pemasaran produk pertanian yang dapat melatih menjadi wirausaha dan menambah pendapatan. Diharapkan kedepannya program yang telah dilakukan ini dapat memberikan dampak baik dan memberikan hasil yang berkelanjutan dengan meningkatkan pemasaran produk pertanian yang dapat digunakan oleh siswa SMA Mayjen Sutoyo. Kepala Sekolah SMA Mayjen Sutoyo mendukung sepenuhnya program yang akan dilaksanakan tim pelaksana. Kepala Sekolah SMA Mayjen Sutoyo meminta agar tim pelaksana melaksanakan program meningkatkan pemasaran produk pertanian dengan maksimal yang bisa dilakukan. Pengembangan program ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan siswa SMA Mayjen Sutoyo dalam mengelola pemasaran produk pertanian yang berguna dalam

³³ Jasmawati, Astrini Padapi , Aksal Mursalat “*Pengaruh Mental Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Petani Muda Dalam Sektor Pertanian Di Jawa Barat*” Sulawesi Selatan. Desember 2023, Jurnal Ilmiah Agrabisnis.

meningkatkan pendapatan petani , pendapatan sampingan bagi siswa SMA Mayjen Sutoyo dan akses penggunaan pemasaran digital. Sehingga, diperlukan kerja sama yang baik antara siswa SMA Mayjen Sutoyo, tim pelaksana PKM, pemerintah dan pihak pendukung lainnya dalam mengembangkan program ini sesuai arahan yang sudah dibuat.Kegiatan Pemberdayaan masyarakat dalam mengelola pemasaran produk pertanian yang dilaksanakan di SMA Mayjen Sutoyo yang dapat digunakan dalam pengelolaan bisnis (menjadi wirausaha bisnis pertanian) yang baik. Antusiasme yang di berikan siswa SMA Mayjen Sutoyo terhadap kegiatan ini sangat baik, dan semangat yang tinggi untuk mengikuti pembinaan, teknik pemasaran produk pertanian dan cara menggunakan pemasaran digital dalam mengelola bisnis produk pertanian yang efektif.³⁴

10. Rahmad Dyanto, Dety Sukmawati, Nataliningsih, Nyanjang Apandi
“Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Dan Partisipasi Petanianggota Kelompok Taniterhadap Keberhasilanusahatani Tomat (Solanum Lycopersicum L)” Perkembangan agribisnis tomat di Kecamatan Pacet secara factual didukung oleh kecocokan agroekosistem seperti tanah, iklim, dan ekosistem wilayah yang mendukung terhadap pertumbuhan dan hasilnya, diantaranya untuk tanaman tomat. Usahatani Tomat sangat mudah dibudidayakan dan menguntungkan.Unit

³⁴ Suwandy Purba, Nelva Ginting, Indra Budiman “*Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Pemasaran Untuk Keberhasilan Usaha Tani*” Medan 13 Januari 2024, Jurnal Pengabdian Masyarakat.

analisis adalah petani anggota kelompok tani di Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur dilaksanakan bulan Desember 2021 sampai dengan februari 2022. Responden diperoleh dengan menggunakan teknik sensus dan analisis serta pengujian hipotesis menggunakan analisis jalur. Keragaan factor social ekonomi petani tomat di lokasi penelitian meliputi: Pendidikan formal; Beban Tanggungan Keluarga; Pengalaman; Luas lahan; Ketersediaan modal Tunai, diperoleh tingkat capaian 74,17 %, kriteria baik. Terdapat hubungan positif antara faktor social ekonomi dengan Partisipasi petani anggota kelompok ditunjukan dengan angka koefisien korelasi 0,559. Terdapat pengaruh faktorsosial ekonomi dan partisipasi petani anggota kelompok terhadap keberhasilan usahatani tomat. Pengaruh total faktor social ekonomi adalah 18,32 %, dan pengaruh partisipasi petani anggota kelompok tani diperoleh 62,79%. Luas lahan merupakan input produksi terpenting dalam menyelenggarakan kegiatan proses produksiusahatani tomat. Seringkali seseorang mempertimbangkan adopsi teknologi mengukur berapalauas lahan yang akan diperlukan dan digunakan. Luasan lahan responden rata-rata 0,52 ha. Berdasarkan persepsi responden bahwa luas lahan sangat menentukan dalam adopsi inovasi teknologi.³⁵

³⁵ Rahmad Dyanto, Dety Sukmawati, Nataliningsih, Nyanjang Apandi “*Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Dan Partisipasi Petanianggota Kelompok Taniterhadap Keberhasilanusahatani Tomat (Solanum Lycopersicum L)*” Barat Kota Bogor, Jawa Barat, Juli 2022, Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan.

Table 3.2
Penelitian Terdahulu

No	Referensi	Persamaan	Perbedaan
1	Nurdiana Mulyatini, Elin Herlina, Ratih Sri Yuningsih	Persamaannya sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif dan pembahasan tentang keberhasilan usaha tani	Perbedaanya terletak pada objek penelitian dan variabelnya
2	Nf yulian, W amelia	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif	Perbedaan terletak pada variable dan objek penelitian dan objek penelitian Perbedaan terletak pada fokus Penjualan
3	Ihsan Nasihin	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif	Perbedaan terletak objek penelitian
4	Ratna dwi	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif	Perbedaan terletak pada objek penelitian dan keutamaan pendahuluan pada penelitian
5	Dety Sukmawati, Nataliningsih, Nyanjang Apandi	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif dan Menentukan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap persepsi pemuda tani terhadap kelembagaan ekonomi petani .	Perbedaan terletak pada tempat penelitian dan objek penelitian

6	Abdurrozaq Hasibuan, Suhela Putri Nasution, Ma Yani ,Henni Adlini Hasibuan,FirzahFitri A	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif.	Perbedaan terletak pada alternatif penelitian dan melalui media penlitian
7	Yusmnia Widiastuti1 2022	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif	Perbedaan terletak cara peneliti menggunakan metode penelitian yang digunakan adalah angket
8	Jasmawati,Astrini Padapi,Aksal Mursalat, 2021	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif	Perbedaan terletak pada variable dan objek penelitian dan objek penelitian
9	Suwandy Purba, Nelva Ginting, Indra Budiman , 2021	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif dan Strategi pemasaran menggambarkan bagaimana usaha dan kemampuan sebuah perusahaan dalam melakukan persaingan antar perusahaan sejenis	Perbedaan terletak pada variable dan objek penelitian dan objek penelitian dan
10	Rahmad Dyanto, Dety Sukmawati, Nataliningsih, Nyanjang Apandi , 2020	Persamaan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kuantitatif	Perbedaan terletak pada variable dan objek penelitian

Sumber: data diolah oleh peneliti

B. Kajian Teori.

1. Rantai Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong, rantai pemasaran adalah saluran distribusi yang terdiri dari sekumpulan organisasi yang saling bergantung untuk membuat produk atau jasa tersedia bagi konsumen. Saluran ini dibagi menjadi dua jenis: saluran langsung (tanpa perantara) dan saluran tidak langsung (dengan satu atau lebih perantara). Kotler dan Armstrong juga mendefinisikan bauran pemasaran (marketing mix) sebagai alat-alat taktis yang terdiri dari 4P: Produk, Harga, Tempat (Place), dan Promosi.³⁶

Rantai pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling terhubung dan bekerja sama untuk menyalurkan produk dari produsen hingga ke konsumen akhir. Organisasi-organisasi ini dapat berupa perantara seperti grosir, agen, distributor, dan pengecer yang membantu produk menjadi siap untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen.³⁷

Rantai pemasaran melibatkan berbagai pihak seperti: pedagang besar (Grosir/ Distributor): membeli dalam jumlah yang sangat besar dan menjual ke pengecer atau pengguna industri lainnya. Pengecer (Retail) menjual langsung kepada konsumen dalam jumlah yang kecil (ecer). Dengan adanya rantai pemasaran, produsen dapat fokus pada produksi, sementara perantara fokus pada efisiensi distribusi dan menjangkau pasar yang luas.

³⁶ Philip Kotler “*Principles of Marketing*”(new york: management press, 2013), 114-118.

³⁷ Milka Pasulu. Yogyakarta (Februari 2024) 20-24 ”*Buku Ajar Rantai Pasok*” (hal 12-19)

Secara umum dalam rantai pemasaran terdapat tingkatan-tingkatan yang meujuk pada jumlah perantara yang terlibat dalam mengaliri produk dari produsen ke konsumen akhir.

1. *Zero Level* (Saluran Tingkat Nol)

Pada struktur tingkat ini terjadi hanya kepada produsen ke konsumen saja. Tidak ada perantara dalam hal ini produsen menjual langsung ke konsumen akhir. Yang mengacu pada distribusi produk dari produsen ke konsumen akhir tanpa melibatkan perantara. Model ini sering kali dikaitan dengan strategi *zero inventory*, dimana produksi tersebut didasarkan pada permintaan.

2. *One Level* (Saluran Tingkat Satu)

Pada struktur tingkatan ini terjadi yang sudah melibatkan beberapa organisasi. Yaitu produsen kepada pengecer kepada konsumen , dalam hal ini karakteristik melibatkan satu perantara yaitu pengecer(Retailer).

3. *Two Level* (Saluran Dua Tingkat) dalam struktur ini produsen kepada pedagang besar kepada pengecer kepada konsumen. Dalam hal ini sudah melibatkan dua perantara yaitu pedagang besar dan pengecer.

4. *Three Level* (Saluran Tingkat Tiga) dalam hal ini struktur sudah memiliki banyak rantai produsen ke agen, agen ke pedagang besar, pedagang besar ke pengecer, pengecer ke konsumen. Dalam hal ini sudah melibatkan tiga perantara yaitu agen, pedagang besar dan

pengecer. Saluran ini biasanya digunakan untuk produk yang menjangkau pasar yang sangat luas atau pasar internasional.

Pemilihan tingkatan ini sangat tergantung pada jenis produk, ukuran pasar, biaya dan tingkat kontrol yang diinginkan produsen terhadap proses distribusi (rantai pemasaran). Pemasaran dikatakan efektif apabila konsumen atau pemakai industri dapat terpenuhi kebutuhannya dengan produk yang dihasilkan secara kontinyu. Namun keuntungan yang dihasilkan pedagang perantara relatif kecil apabila hanya sebagai penghubung dari produsen ke konsumen akhir

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan penting yang perlu dilakukan perusahaan untuk meningkatkan usaha dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Disamping kegiatan pemasaran perusahaan juga perlu mengkombinasikan fungsi-fungsi dan menggunakan keahlian mereka agar perusahaan berjalan dengan baik³⁸

2. Mental kewirausahaan

Mental kewirausahaan adalah (*entrepreneurial mindset*) adalah cara pandang yang mendorong perilaku wirausaha melalui proses berpikir dengan keyakinan yang tinggi. Ini adalah kemampuan mental yang diperlukan untuk bangkit kembali setelah kegagalan, mengambil langkah berani dalam ketidakpastian, dan terus beradaptasi dengan perubahan

Purwaning Yuwana “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMTNU CabangMayang” Jurnal Penelitian Nusantara Volume 1; Nomor 3; Maret2025: 3-4,

dalam dunia bisnis. Orang yang melakukan kegiatan wirausaha disebut wirausahawan:³⁹

Menurut Acmad Sanusi 1994, Mental Kewirausahaan adalah nilai yang diminiftasikan ke dalam perilaku yang merupakan sumber daya, kekuatan pendorong, tujuan, strategi, kiat, prodses dan hasil bisnis.

Karastristik kewirausahaan, unsur-unsur dari sikap dan karastristik yang wajib dimiliki seorang kewirausahaan adalah⁴⁰

a. Motif berprestasi tinggi



Para ahli mengemukakan bahwa minat berwirausaha karena adanya motif tertentu, yaitu motif berprestasi. Motif berprestasi adalah suatu nilai social yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kesuksesan yang pribadi.

b. Selalu Perspektif



Seorang wirausaha sebaiknya orang yang mampu menatap masa dengan lebih optimis. orang yang berorientasi kedepan adalah orang-orang yang memiliki perspektif dan pandangan kedepan, maka ia akan selalu berinovasi dan berkarya. Pandangan yang jauh kedepan membuat wirausahawan tidak cepat merasa dengan karsa dan karya yang telah ada. Karena itu dia harus mempersiapkan dengan cara mencari peluang yang potensial.

³⁹Milka Pasulu. Yokyakarta (Februari 2024). 9-11 “Pengenalan Dasar-Dasar Kewirausahaan Dan Ekonomi Kreatif”

⁴⁰ Milka Pasulu. Yokyakarta (Februari 2024). 12-14 ‘Pengenalan Dasar-Dasar Kewirausahaan Dan Ekonomi Kreatif’

- c. Memiliki kreatif tinggi,

Menurut teodore levit, kreatifitas adalah kemampuan untuk berfikir yang baru dan berbeda. Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kretifitas inovasi dalam rangka memecahkan permasalahan-permasalahan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan.

- d. Selalu komitmen dalam bekerja,

Seorang wirausahawan harus memiliki jiwa komitmen dalam usahanya dan tekad yang bulat dalam menuangkan semua perhatiannya pada usaha-usaha yang dia geluti. Seorang pengusaha tidak setengah-setengah dalam berusaha, berani mengambil resiko, bekerja keras dan tidak takut akan menghadapi berbagai resiko yang dihadapi

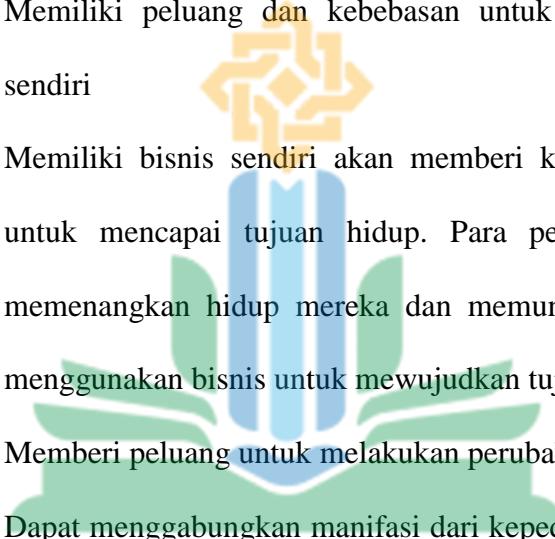
- e. Berani mengambil resiko

Richard Cantilo yang pertama kali menggunakan istilah *entrepreneur* di awal abad ke-18, mengatakan bahwa wirausaha adalah seseorang yang mengambil resiko. Wirausaha dalam mengambil tindakan tidak didasari oleh spekulasi, melainkan perhitungan yang matang. Oleh sebab itu, wirausaha selalu berani mengambil resiko yang moderat, artinya resiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah.

f. Memiliki jiwa kepemimpinan

Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan dan keteladanan. Ia selalu ingin tampil berbeda, lebih dahulu, lebih menonjol. Ia selalu ingin menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan menonjol. Manfaat kewirausahaan Adalah Sebagai Berikut :

- 1) Memiliki peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri


Memiliki bisnis sendiri akan memberi kebebasan dan peluang untuk mencapai tujuan hidup. Para pebisnis akan berusaha memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka akan menggunakan bisnis untuk mewujudkan tujuan mereka

- 2) Memberi peluang untuk melakukan perubahan

Dapat menggabungkan manifasi dari kepedulian mereka terhadap masalah sosial dan masalah ekonomi serta dengan harapan bisa menjalani kehidupan yang lebih baik.

- 3) Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya

Beberapa orang menghargai perusahaan yang sulit, sulit ditantang dan tidak memiliki daya tarik. Perusahaan tidak memiliki banyak perbedaan antara pekerjaan, hobi atau bermain, semuanya sama.

- 4) Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin

Kebanyakan para pebisnis kebanyakan tidak berkeinginan menjadi kaya raya, tetapi banyak diantara mereka yang hidup

berkecukupan. Sebanyak 75% wirausaha generasi pertama masuk dalam daftar orang terkaya versi majalah Forbes.

- 5) Berpeluang serta berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya

Pengusaha kecil sebernya adalah warga Negara yang paling dihormati dan paling terpercaya, karena pengusaha kecil membuat kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormat.

- 6) Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya.

Pengusaha kecil atau pemilik bisnis lebih dari pengusaha sukses, mereka memilih untuk memasuki bisnis tertentu karena mereka tertarik dan menyukai bisnis. Intinya adalah mereka menyalurkan hobi atau hobi mereka adalah bekerja

Faktor Kegagalan wirausaha, Menurut Acmad Sanusi ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalani usaha barunya:

1. Tidak kompeten dalam manajerial, tidak kompeten atau memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil
2. kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasi, keterampilan mengelolaan sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintrigasikan operasi perusahaan.

3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah mengelola aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara format.
4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan, maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Kurang pengawasan peralatan, Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektifitas, kurang pengawasan dapat mengkibatkan penggunaan alat tidak efisien dan efektif
6. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan atau transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap dalam menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil.

Motifasi kewirausahaan motifasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan perbuatan, atau kegiatan tertentu sehingga motifasi dapat diartikan sebagai pendorong perilaku seseorang ⁴¹

1. Percaya diri, seorang wirausaha adalah orang yang percaya diri bahwa mereka akan berhasil mencapai hasil yang mereka impikan. Sikap percaya diri ini adalah bukan sikap yang sompong, karena diisi oleh kesadaran mereka terhadap kekurangan dan kelebihan yang dimiliki.

⁴¹ Milka Pasulu. Yogyakarta ‘‘Pengenalan Dasar-Dasar Kewirausahaan Dan Ekonomi Kreatif’’ (Februari 2024) 20-24.

2. Berorientasi pada tugas dan hasil, agar mendapatkan keberhasilan dalam usahanya, keberhasilan seseorang dalam kehidupannya banyak ditentukan oleh usaha yang dilakukannya sendiri dalam mengubah nasib hidupnya,
3. Berani mengambil resiko ini berhubungan dengan keinginan untuk bertanggung jawab. Para wirausahawan berani mengambil resiko atas segala tindakan yang diambil.
4. Kepemimpinan, seorang wirausahawan adalah pemimpin bagi orang lain dan terpenting bagi dirinya sendiri. Seorang pemimpin harus selalu mencari peluang, mengambil data, dan membimbing untuk mencapai tujuan mereka. Dengan mengembangkan sikap, bakat dan kemampuan yang wirausahawan miliki.

Kegiatan yang melibatkan proses kreatif dan inovatif selalu terkait dengan kewirausahaan. Mental kewirausahaan tercermin dalam kemampuan kepemimpinan, kemandirian kreatifitas, inovasi dan kemampuan bekerjasama.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Metode kuantitatif sebagai metode ilmiah karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkret, objektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data peneliti berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistika⁴².

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian asosiatif dengan teknik analisis statistik. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bermaksud menggambarkan dan menguji hipotesis hubungan dua variabel atau lebih⁴³.

B. Populasi dan Sampel

Populasi adalah luas wilayah yang digeneralisasi sasaran yang mencakup subjek dan objek dengan karakteristik dan kualitas tentu dengan tujuan untuk menafsirkan dan meneliti data yang dapat ditarik kesimpulan oleh peneliti⁴⁴. Populasi dalam penelitian ini adalah mencakup masyarakat Desa Tawangsari Pujon Malang. Data terkait dengan masyarakat Desa Tawangsari Kecamatan Pujon Malang didapat dari pemerintah desa setempat. Sample adalah sebagian populasi yang menjadi representasi dari populasi tersebut. Kesalahan dalam mentukan sampel menyebabkan

⁴² Sugiyono, “metode penelitian kuantitatif, kuantitatif dan R&D” (bandung: alfabeta 2013),7

⁴³ Sugiyono, “Metode penelitian bisnis” (bandung: alfabeta, 2017) 20.

⁴⁴ Sugiyono, “Metode penelitian kuantitatif, kuantitatif dan R&D” Bandung :Alfabeta, 2013),7.

sampel menjadi tidak representatif sehingga tidak dapat dianggap sebagai wakil dari sebuah populasi.⁴⁵ karena sampel akan dijadikan wakil dari sebuah populasi, maka dari itu penentuan sampel harus benar sehingga dapat mewakili populasi yang diteliti. Penelitian ini menggunakan teknik *probability*. *Probability* adalah cara untuk mengambil sampel yang dimana semua sample memiliki peluang yang sama untuk menjadi sampel dari populasi.⁴⁶ Jumlah populasi masyarakat di desa Tawangsari Pujon Malang sebanyak 6.514 Jiwa dan tidak semua penduduk berprofesi sebagai petani. Dari jumlah tersebut terdiri dari 2.149 kepala keluarga dan 50% dari jumlah tersebut berprofesi sebagai petani yaitu berjumlah 1.075 jiwa. Maka peneliti mengambil 10 % dari jumlah masyarakat Desa Tawangsari Pujon Malang yang berprofesi sebagai petani, oleh karena itu populasi yang akan diteliti oleh peneliti sebanyak 100 orang. Penentuan jumlah sampel pada penelitian ini dengan menggunakan rumus dibawah ini⁴⁷. Dari perhitungan dengan menggunakan rumus tersebut diapat jumlah sampel sejumlah 91,5 orang sehingga dibulatkan menjadi 100 orang.

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

Dimana :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah Populasi

⁴⁵ Muh. Quraisy Mathar “Metode penelitian kuantitatif untuk ilmu perpustakaan” (Gowa:Alaudiin university Press,2013).

⁴⁶ Hamdi Agurtin.”Metode Penelitian kuantitatif rkonomi dan bisnis (konsep dan contoh penelitian” (Jawa barat: CV. Mega Press Nusantara, 2023),103

⁴⁷ AbigailSoesana et al. “ Metode Penelitian Kuantitatif” (Medan: yayasan kita menulis, 2023), 45.

e = Tingkat kesalahan 10%

Untuk mendapatkan hasil penelitian, peneliti menyebarluaskan 100 kuisioner kepada responden. Yang mana seluruh responden dalam penelitian ini merupakan masyarakat Desa Tawangsari Pujon Malang yang yang berprofesi sebagai petani.

C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

1. Kuesioner

Kuisisioner adalah serangkaian pertanyaan yang disusun berdasarkan alat ukur variable penelitian, pengumpulan data dengan menggunakan kuesisioner sangat efisien, responden yang hanya memiliki salah satu jawaban yang tersedia dari setiap pertanyaan. Pertanyaan yang diberikan kepada konsumen merupakan perwakilan dari rumusan masalah yang telah dibuat sebelumnya yang berhubungan dengan “ Pengaruh Rantai Pemasaran Dan Mental Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Petani Di Desa Tawangsari Pujon Malang” lalu dapat memberikan informasi kepada peneliti berupa angka-angka yang dapat digunakan untuk bahan menganalisis.

Instrumen adalah alat untuk mengumpulkan data, instrumen pengumpulan data pada penelitian ini adalah kuesisioner. Untuk mendapatkan hasil data yang akurat instrumen penelitian harus memiliki skala. Skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala *likert*. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapatan, dan persepsi seseorang untuk sekelompok orang tentang fenomena

sosial.⁴⁸ Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala *likert* mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif dengan nilai 1-3 dimana 3 sebagai nilai tertinggi dan 1 sebagai nilai terendah.

1. Uji instrumen penelitian

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesiner. Suatu kuesioner dinyatakan *valid* jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji signifikan dilakukan dengan membandingkan r hitung dengan r tabel untuk *degree of freedom* (*df*)=n-2, dimana n adalah jumlah sampel.⁴⁹ Jika $r_{\text{hitung}} < r_{\text{tabel}}$ maka dinyatakan tidak valid, tetapi jika $>$ maka dinyatakan *valid* atau bernilai positif.

Uji sampel coba digunakan sebagai alat ukur dalam pengujian tingkat validitas instrument penelitian. Syarat minimum jumlah sampel uji coba validitas adalah 30 responden dari total sampel penelitian yang digunakan dan sampel yang digunakan sebagai sampel uji coba tidak diikutsertakan pada sampel penelitian.⁵⁰ Data dalam penelitian ini diolah dengan menggunakan IMB SPSS.

⁴⁸ V. Wiratna Sujarweni “*Metode Penelitian bisnis dan ekonomi*” (Yogyakarta: Pustaka Barypress, 2019), 104

⁴⁹ V.Wiranata Sujanweni, 165.

⁵⁰ Supriyadi”*Metode Penelitian Dan Teknik Penulisan Karya Ilmiah*” (pekalongan : Nem, 2019), 163

Tabel 3.3
Hasil Uji Validitas Rantai Pemasaran (X1)

Variabel	Pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
Rantai pemasaran (X1)	X1	0,654	0,312	Valid
	X2	0,487	0,312	Valid
	X3	0,598	0,312	Valid

Berdasarkan hasil dari tabel uji coba validitas yang tertera diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan yang ada di variabel X1 (rantai pemasaran) dinyatakan valid. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil jumlah r hitung > r tabel, dengan nilai r hitung berkisaran 0,654-0,598 memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yakni 0,312.

Tabel 3.4
Hasil Uji Validitas Mental Kewirausahaan (X2)

Variabel	Pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
Mental Kewirausahaan	X1	0,492	0,312	Valid
	X2	0,529	0,312	Valid
	X3	0,688	0,312	Valid

Berdasarkan hasil dari tabel uji coba validitas yang tertera diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan yang ada di variabel X2 (Mental kewirausahaan) dinyatakan valid. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil jumlah r hitung > r tabel, dengan r hitung berkisaran 0,492-0,688 memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yakni sebesar 0,312.

Tabel 3.5
Hasil Uji Validitas Pendapatan (Y)

Variabel	Pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
Pendapatan	Y1	0,684	0,312	Valid
	Y2	0,627	0,312	Valid
	Y3	0,659	0,312	Valid

Berdasarkan hasil dari tabel uji coba validitas yang tertera diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan yang ada di variabel Y (pendapatan) dinyatakan valid. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil r hitung > r tabel, nilai r hitung berkisar 0,684-0,659 memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yakni sebesar 0,312

b. Uji Realiabilitas

Uji reabilitas dilakukan terhadap aitem pertanyaan yang dinyatakan valid. Uji ini digunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dinyatakan *reliable* jika memiliki *Cronbach Alpha* > 0,6.⁵¹

Sampel uji coba digunakan sebagai alat ukur dalam pengujian tingkat reabilitas. Syarat minimal jumlah uji reabilitas adalah 30 responden dari total sampel penelitian yang digunakan dan sampel yang digunakan sebagai uji coba tidak diikutsertakan pada sampel penelitian. Data dalam penelitian ini diolah dengan menggunakan IBM SPSS.

⁵¹ V. Wiratna Sujarwani, 169.

Tabel 3.6 Hasil uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's alpha	Koefisien reabilitas	Keterangan
Rantai pemasara (X1)	0,720	>0,60	Reliabel
Mental kewirausahaan (X2)	0,704	>0,60	Reliabel
Pendapatan (Y)	0,874	>0,60	Reliabel

Dari data uji coba realiabel diatas dapat disimpulkan bahwa hasil reabilitas dari pertanyaan masing-masing variabel dapat dilihat dari nilai Cronbach's Alpha dari setiap pertanyaan yang dihasilkan lebih besar dari 0,60 maka semua variabel yang ada dalam penelitian ini dinyatakan reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan pengujian yang dilakukan dengan tujuan untuk mengevaluasi sebaran data dalam suatu kelompok data atau variabel, apakah suatu data tersebut berdistribusi normal atau tidak.⁵²

- 1) Jika data menyebar disekitar diagonal dan mengikuti garis diagonal atau grafik histogram menunjukkan pola distribusi normal.

⁵² Faradiba "penggunaan aplikasi SPSS untuk analisis statistika" (jakarta: universitas kristen indonesia,2020),24.

- 2) Jika data menjebar lebih jauh dari garis diagonal dan tidak mengikuti arah garis atau grafik grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal
- b. Uji Multikolineritas

Uji Multikolineritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi mempunyai korelasi antar variabel bebas(*independent*) atau tidak.⁵³ Untuk mengetahui ada atau tidaknya multikolineritas dapat dilakukan dengan VIF dengan kriteria sebagai berikut

- 1) Jika nilai tolerance $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 maka dapat disimpulkan bahwa data memenuhi uji multikolineritas.
- 2) Jika nilai tolerance $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 maka dapat disimpulkan bahwa data tidak memenuhi uji multikolineritas.

- c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji terjadinya perbedaan varian residual suatu periode pengamatan ke periode pengamatan yang lainnya. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dengan pola gambar *Scatterplot*, regresi yang tidak terjadi heteroskedastisitas jika titik-titik data tidak mengumpulkan hanya di atas dan dibawah saja atau disekitar angka 0, titik-titik data tidak mengumpulkan hanya di atas atau dibawah saja, penyebaran melebar kemudian

⁵³ Eti Rochaety 179.

menyamping melebar kembali, penyebaran titik-titik tidak berpola.⁵⁴

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda adalah untuk mengetahui pengaruh dua atau lebih variabel bebas (*independent*) terhadap suatu variabel tak bebas (*dependent*).⁵⁵ tujuan penerapan metode ini adalah untuk memprediksi besaran nilai varik bebas (*dependent*) yang dipengaruhi oleh variabel bebas (*independnet*). Rumus regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y: a+b_1X_1+b_2X_2$$

Dimana:

Y	= Pendapatan Petani
a	= Konstanta
$b_1 b_2$	= Koefisien kolerasi berganda
X_1	= Strategi Pemasaran
X_2	= Mental Kewirausahaan

4. Uji Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R2)

Koefisien determinasi yang dinotasikan dengan R2 merupakan suatu ukuran yang penting dalam regresi. Determinasi (R2) mencerminkan kemampuan variabel dependen. Tujuan

⁵⁴ V .Wiratna Sujarweni “ *Metode penelitian bisnis & ekonomi*” (Yokyakarta: pustaka baruspress 2019), 177-178.

⁵⁵ Syofian Siregar “ *Metode penelitian kuantitatif dilengkapi dengan perbandingan perhitungan manual & SPSS*” (jakarta: kencana,2017),31.

analisis ini adalah untuk menghitung besarnya pengaruh variabel *independnet* terhadap variabel *dependent*. Nilai R² menunjukkan seberapa besar proposi dari total variasi variabel tidak bebas yang dapat dijelaskan oleh variabel penjelasnya. Semakin tinggi R² maka semakin besar proposi dari total variasi variabel *dependent* yang dapat dijelaskan oleh variabel *independent*.⁵⁶

b. Uji T

Uji T adalah pengujian koefisien regresi persial individual yang digunakan untuk mengetahui apakah variabel *independent* (Y).⁵⁷ Uji T menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel *independent* atau variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variabel *dependen*. Apabila nilai probabilitas signifikannya lebih kecil dari 0,05 (5%) maka siatu variabel *independen* berpengaruh signifikan terhadap variabel *dependent*.

Hipotesis diterima jika taraf signifikansnya (α) $< 0,05$ dan hipotesis ditolak jika taraf signifikansinya $> 0,05$.⁵⁸

Kriteria

- a) Jika $t_{\text{hitung}} < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- b) Jika $t_{\text{hitung}} > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak

Atau

- a) Jika $p < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima

⁵⁶ V. Wiratna Sujarweni “*Metode penelitian bisnis & ekonomi*” (Yogyakarta: Barupress ,2019), 228

⁵⁷ V. Wiratna Sujarweni,161.

⁵⁸ V,Wiratna Sujarweni,229.

- b) Jika $p > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- c. Uji F (*Simultan*)

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel *independent* yaitu rantai pemasaran dan mental kewirausahaan secara simultan terhadap variabel *dependent* yaitu pendapatan. Jika nilai signifikan $F < 0,05$ maka dapat diartikan bahwa variabel *independent* secara simultan mempengaruhi variabel *dependent* atau sebaliknya.⁵⁹

Kriteria

- 1) Jika nilai signifikan $F < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 2) Jika nilai signifikan $F > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak



⁵⁹ Syarifuddin dan Ibnu Al Saudi “ Metode riset praktis regresi berganda dengan SPSS” (Palangkaraya: Bobby Digital Center,2022), 77-78

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Desa Tawangsari

Menurut informasi yang saya dapat dari para sesepuh setempat Desa Tawangsari didirikan oleh sepasang suami istri yang bernama Ki Demang dan Sunti, Ki Demang adalah anak dari Sunan Kalijaga dan Sunti adalah adik kandung dari Sunan Gunung Jati. Mereka menyebarkan agama islam dan membuka hutan dibagian barat yang tempatnya sejuk dingin dan tawang, maka dari itu nama desa ini dinamakan Desa Tawangsari. Pada saat itu Desa Tawangsari menjadi pusat penyebaran agama karena dikenal dengan kampung santri.

2. Keadaan Demografi Desa Tawangsari

Desa Tawangsari merupakan salah satu desa yang berada di wilayah kecamatan pujon kabupaten malang provinsi jawa timur. Desa Tawangsari terletak pada $7^{\circ}48'30''$ - $7^{\circ}50'13''$ LS dan $112^{\circ}28'19''$ BT. Secara geografis masyarakat desa tawangsari mayoritas sebagai petani dan peternak. Sedangkan secara budaya masyarakat Desa Tawangsari memiliki sikap "*Rumongso Melu Handarbeni, Rumongso Melu Hangrukebi, Mulat Sariro Hangroso Wani*" yang memiliki arti bagaimana desa menjadi berkembang, maju dan mandiri menjadi desa yang berswasembada.

3. Keadaan Desa Tawangsari

Pengelompokan Penduduk Desa Tawangsari berdasarkan usia yang merupakan aset sekaligus beban bagi percepatan program pembangunan Desa Tawangsari dapat digambarkan sebagai berikut :

Tabel 3.7
Penyebaran Penduduk Tiap Dusun

No	Nama Desa/	Jumlah Dusun	Nama Dusun	Jumlah Penduduk			
				Laki -Laki	Perempuan	Jumla h	KK
1	2	3	4	5	6	7	8
	TAWANGSARI	5		3.341	3.173	6.514	2.149
1			Manting	1.535	1.234	2.769	1.192
2			Gerih	605	632	1.237	320
3			Meduran	545	598	1.143	289
4			Bunder	340	362	704	181
5			Ngebrong	316	347	663	167

Sumber : Data Desa Tawangsari

4. Infrastruktur Desa Tawangsari (Bidang Pendidikan)

Pendidikan merupakan faktor yang teramat penting, karena suatu negara akan maju bila didukung Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas, pendidikan sangat menntukan tingkat Sumber Daya Manusia (SDM). Hal ini dimaksudkan untuk mengejar ketertinggalan Desa Tawangsari dibidang pendidikan.

Upaya yang dilakukan oleh pemerintahan Desa Tawangsari antara antara lain pemberian beasiswa bagi anak yang berprestasi untuk meningkatkan / memberikan motivasi belajar pada anak didik.

Sarana Pendidikan Formal dan Non Formal Yang Ada Sampai Saat ini adalah :

Tabel 3.8
Pendidikan Formal di Desa Tawangsari Pujon

No	Uraian	Jumlah	Keterangan
	SD Negeri	2	- SDN Tawangsari I di Manting - SDN Tawangsari 02 di Gerih
	TK PGRI 02	1	- TK PGRI 02 di Gerih
	RA Muslimat	3	- RA Al Mansuriyah di Manting - RA Miftahul Ulum di Manting - RA Al Asiyah di Ngebrong
	SLTP	2	- SMP Negeri 02 Pujon Tawangsari - MTS Miftahul Ulum di Manting
	MI	2	- MI Miftahul Ulum 01 di Manting - MI Miftahul Ulum 02 di Ngebrong
	TPQ	20	- 10 TPQ di Manting - 6 TPQ di Gerih - 2 TPQ di Ngebrong 2 TPQ di Bunder
	Kelompok belajar	9	- 4 di Manting - 3 di Gerih - 1 di Ngebrong - 1 di Bunder

Sumber : Data Desa Tawangsari

B. Penyajian data

1. Karastristik Responden Berdasarkan usia

Berdasarkan penyebaran kuesioner yang berjumlah 100 responden, maka data yang diperoleh tentang usia berdasarkan responden yang melakukan kegiatan bertani dapat dilihat pada tabel dibawah yang

menunjukkan bahwa responden yang berusia 17-20 tahun berjumlah 19 orang (19%), usia 21-24 tahun berjumlah 19 orang (19%), usia 25-29 tahun berjumlah 27 orang (27%), usia 30-35 tahun berjumlah 20 orang (20%) dan usia 36-40 tahun berjumlah 15 orang (15%).

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

	Valid	Usia		Valid Percent	Cumulative Percent
		Frequency	Percent		
	17-20 Tahun	19	19.0	19.0	19.0
	21-24 Tahun	19	19.0	19.0	38.0
	25-29 Tahun	27	27.0	27.0	65.0
	30-35 Tahun	20	20.0	20.0	85.0
	36-40 Tahun	15	15.0	15.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber: Data diolah output 2025

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Berdasarkan penyebaran kuesioner yang berjumlah 100 responden, maka data yang diperoleh tentang pendapatan berdasarkan responden yang melakukan kegiatan bertani dapat dilihat pada tabel 4.2. Hasil menunjukkan bahwa sebanyak 24 responden (24%) memiliki pendapatan kurang dari Rp 1.000.000 per bulan, 30 responden (30%) memiliki pendapatan antara Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000, 18 responden (18%) berada pada kisaran pendapatan Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000, 17 responden (17%) memperoleh pendapatan Rp 3.000.000 – Rp 4.000.000, dan sebanyak 11 responden (11%) memiliki pendapatan di atas Rp 4.000.000 – Rp 5.000.000 per bulan.

Tabel 4.2
Karastristik Responden Berdasarkan Pendapatan

		Pendapatan		Valid Percent	Cumulative Percent
		Frequenc y	Percent		
Valid	< Rp. 1.000.000	24	24.0	24.0	24.0
	> 1.000.000-Rp. 2.000.000	30	30.0	30.0	54.0
	> Rp. 2.000.000-Rp. 3.000.000	18	18.0	18.0	72.0
	> Rp. 3.000.000-Rp. 4.000.000	17	17.0	17.0	89.0
	> Rp. 4.000.000-Rp. 5.000.000	11	11.0	11.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber: Data diolah output 2025

C. Analisis dan Pengujian Hipotesis

1. Hasil Uji Instrumen Penelitian

a. Hasil Uji Validitas

Uji Validitas pada instrumen ini dilakukan pada masyarakat Desa Tawangsari Kecamatan Pujon, Kabupaten Malang yang perprofesi sebagai petani secara acak pada 100 responden melalui kuesioner yang disebarluaskan. Kemudian hasil penelitian diolah menggunakan IMS SPSS versi 30. Uji Validitas digunakan untuk mengukur *valid* atau tidaknya suatu kuesioner. Untuk mengetahui kuesioner dapat dikatakan *valid* yaitu dengan mengukur perbandingan antara r tabel dengan r hitung yang mana r tabel dilihat dengan nilai signifikansi 5% atau 0.05. Adapun kriteria untuk mengetahui *valid* tidaknya kuesioner dapat dilihat sebagai berikut

Apabila r hitung > r tabel = *valid*

Apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ = tidak *valid*

Uji validitas umumnya melalui uji korelasi satu sisi sehingga didapatkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} pada degree of freedom (df) = $n-2$. Penelitian ini menggunakan 100 responden (n), sehingga nilai r_{table} dengan tingkatan probabilitas kesalahan 5% atau 0,05, maka nilai r_{tabel} nya adalah:

$$Df = n-2$$

$$Df = 100-2 = 98$$

Maka nilai R_{table} pada penelitian ini Adalah 0,312.

**Tabel 4.3
Hasil Uji Validitas Rantai Pemasaran (X1)**

Variabel	Pertanyaan	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Rantai Pemasaran	X1.1	0,654	0,312	Valid
	X1.2	0,487	0,312	Valid
	X1.3	0,598	0,312	Valid

Sumber: Data diolah output SPSS 2025

Berdasarkan hasil uji validitas yang tertera diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan yang ada di variabel X1(*rantai pemasaran*) dinyatakan *valid*. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil jumlah $r_{hitung} > r_{tabel}$, dengan nilai r_{hitung} kisaran 0,654-0,598 memiliki nilai lebih besar dari nilai r_{tabel} 0,312.

**Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Mental Kewirausahaan (X2)**

Variabel	Pertanyaan	R hitung	R Tabel	Keterangan
Mental Kewirausahaan	X2.1	0,492	0,312	Valid
	X2.2	0,529	0,312	Valid
	X2.3	0,688	0,312	Valid

Sumber : Data diolah output SPSS 2025

Berdasarkan hasil dari uji Validitas yang tertera diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan yang ada di variabel X2 (Mental Kewirausahaan) dinyatakan *valid*. Hasil tersebut dapat dilihat dari hasil jumlah r hitung $>$ r tabel, dengan nilai r hitung 0,492-0,688 memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yakni 0,312.

**Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas pendapatan (Y)**

Validitas	Pertanyaan	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Pendapatan	Y1	0,684	0,312	Valid
	Y2	0,627	0,312	Valid
	Y3	0,659	0,312	Valid

Sumber: Data diolah output SPSS 2025

Berdasarkan hasil dari uji validitas yang tertera diatas maka, dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan yang ada di variabel Y (Pendapatan) dinyatakan *valid*. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil jumlah r hitung $>$ r tabel, dengan nilai r hitung 0,684 – 0,659 dan r tabel 0,312.

b. Uji Reliabilitas

Setelah dilakukan uji validitas, selanjutnya dilakukan uji reliabilitas. Uji ini dilakukan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel dapat memberikan pengukuran yang konsisten. Pernyataan kuesioner dapat dikatakan konsisten apabila angka hasil hitung *Cronbach's Alpha* $>$ 0,60, maka dapat dapat dikatakan reliabel. Hasil uji reliabilitas pada instrumen penelitian dapat dilihat dalam tabel 4.6.

Tabel 4.6**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpha	Koefisien Reliabilitas	Keterangan
Rantai Pemasaran	0,720	>0,60	Reliabel
Mental Kewirausahaan	0,704	>0,60	Reliabel
Pendapatan	0,706	>0,60	Reliabel

Sumber: Data diolah output SPSS 2025

Dari data uji reliabilitas diatas dapat disimpulkan bahwa hasil reliabilitas dari pertanyaan masing-masing variabel dapat dilihat dari nilai *Cronbac's Alpha* dari setiap pertanyaan yang dihasilkan lebih besar dari 0,60 maka semua variabel yang ada didalam penelitian ini dinyatakan reliabel.

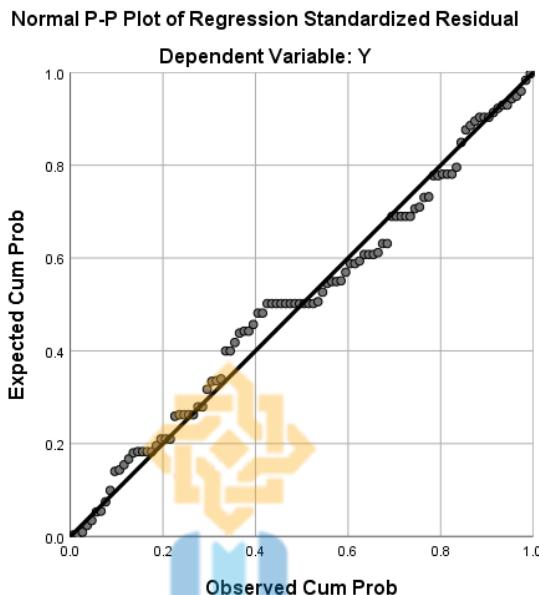
2. Hasil Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk mengetahui distribusi data dalam varibel yang digunakan dalam penelitian. Salah satu cara mendeteksi apakah residual data berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan melihat grafik *Normal Probability Plot*, yaitu jika titik-titik plot berada disekitar garis diagonal dan tidak melebar dari garis diagonal, maka dapat disimpulkan data tersebut terdistribusi normal.

Berikut adalah hasil uji normalitas data dengan menggunakan SPSS versi 30.

Gambar Hasil Uji Normalitas



Sumber : Data diolah oleh output SPSS 2025

Berdasarkan gambar diatas diketahui bahwa grafik normal plot terlihat titik-titik menyebar disekitar diagonal dan tampak mengikuti arahnya. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi dalam penelitian ini memenuhi asumsi normalitas (data berdistribusi normal).

b. Uji Multikolineritas

Uji Multikolineritas digunakan untuk mengetahui ada dan tidaknya variabel independen yang memiliki kolerasi / kemiripan antara variabel independen dalam satu model. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi kolerasi, jika terjadi kolerasi maka terdapat masalah multikolineritas. Uji multikolineritas dapat diketahui dengan menggunakan nilai *tolerance variance inflation factor* (VIP).

Jika nilai tolerance $> 0,10$ atau nilai VIF > 10 maka tidak akan terjadi mutikolineritas.

Jika nilai tolerance $<0,10$ atau nilai VIF < 10 maka terjadi multikolineritas.

**Tabel 4.7
Hasil Uji Multikolineritas**

Model	B	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients ^a		Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients ^a	Beta	t	Sig.	Tolerance
1 (Consta nt)	1.562	.462			3.382	.001	
X1	.292	.081	.296	3.608	.000	.597	1.674
X2	.534	.078	.560	6.835	.000	.597	1.674

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data diolah output SPSS 2025

Berdasarkan dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa nilai VIF (*Nilai Variance inflationfactorst*) dari rantai pemasaran 1,674 < 10 dan nilai TOL (*tolerance*) 0,597 $> 0,10$. Maka dapat disimpulkan bahwa regresi tersebut tidak terjadi multikolineritas.

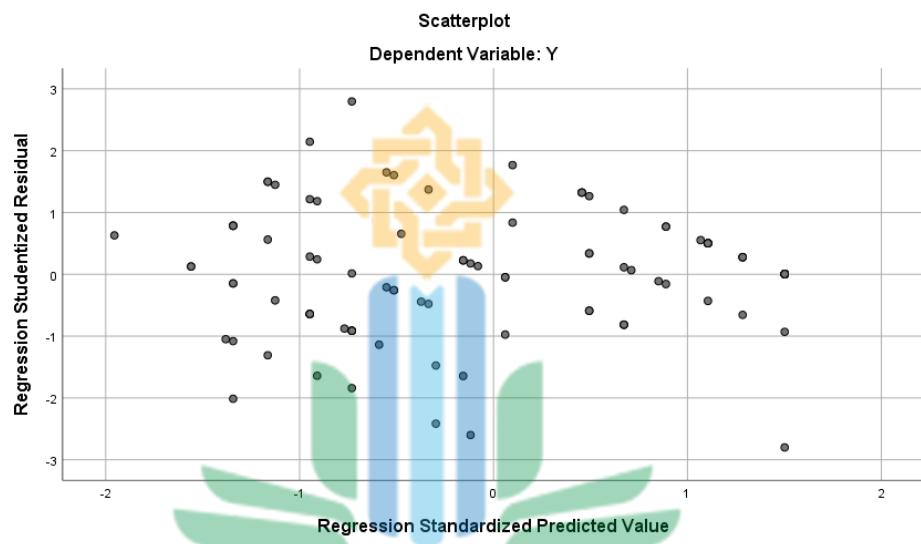
Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa nilai VIF (*Nilai Variance inflationfactorst*) dari kualitas produk 1,674 < 10 dan nilai TOL (*Tolerance*) 0,597 $> 0,10$. Maka dapat disimpulkan bahwa regresi tersebut tidak terjadi multikolineritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heterosketastisitas bertujuan untuk menguji terjadinya perbedaan *variance* residual suatu periode pengamatan yang lain. Untuk memprediksi ada atau tidaknya heterosketastisitas yakni melalui grafik *scatterplot*, yaitu jika titik-titik terbentuk suatu pola teratur,

bergelombang maka telah terjadi heteroskedastisitas dan sebaliknya jika titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 tidak membentuk pola maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Data diolah output SPSS 2025

Dapat dilihat dari hasil pengujian diatas yang menggunakan

scatterplot bahwa titik-titik tersebut menyebar secara acak ke atas, ke bawah, tidak berkumpul di satu tempat saja, tidak membuat glombang melebar, dan menyempit, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak adanya heteroskedastisitas dalam regresi tersebut.

3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui antara variabel *independent* (rantai pemasaran, mental kewirausahaan) terhadap variabel *dependent* (pendapatan).

Tabel 4.8
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model	B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standard ized Coeffici ents Beta				Collinearity Statistics	
				T	Sig.	Tolera nce	VIF	
1	(Const ant)	1.562	.462		3.382	.001		
	X1	.292	.081	.296	3.608	.000	.597	1.674
	X2	.534	.078	.560	6.835	.000	.597	1.674

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data diolah output SPSS 2025

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa persamaan model regresi linier berganda adalah:

$$Y = a + b_1.X_1 + b_2.X_2$$

$$Y = 1,562 + 0,292X_1 + 0,534X_2$$

Dimana

Y = Variabel pendapatan petani
 a = Konstanta
 b = Koefisien

X1 = Variabel rantai pemasaran

X2 = Variabel mental kewirausahaan

Adapun hasil dari regresi linier berganda diatas adalah:

- a. Nilai konstanta sebesar 1,562

Nilai konstanta dari persamaan diatas sebesar 1,562, yang

menunjukkan bahwa nilai Rantai Pemasaran (X1) dan Mental

Kewirausahaan (X2) sama dengan nol, maka nilai Pendapatan Petani (Y) diperkirakan sebesar 1,562

- b. Nilai koefisiensi Rantai Pemasaran (X1) 0,292

Menunjukkan bahwa variabel rantai pemasaran memiliki pengaruh terhadap pendapatan petani sebesar 0,292.

- c. Nilai koefisiensi Mental Kewirausahaan (X2) 0,534

Menunjukkan bahwa variabel mental kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap pendapatan petani sebesar 0,534, dengan asumsi variabel X1 konstan.

4. Uji Hipotesis

- a. Uji Koefisien Determinasi (R2)

Uji koefisien (R2) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model menjelaskan variasi variabel *dependent*. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Jika nilai R2 kecil berarti kemampuan variabel *independent* dalam menjelaskan variasi variabel *dependent* sangat terbatas, sedangkan nilai yang mendekati satu berarti variabel *independent* memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel *dependent*.

**Tabel 4.9
Hasil Uji Determinasi R2
Model Summary**

Model	R Square
1	,611

Sumber : Data diolah output SPSS 2025

Berdasarkan hasil uji R Square sebesar 0,611 atau sama dengan 61,1%. Yang artinya besarnya pengaruh variabel rantai pemasaran dan mental kewirausahaan sebanyak 61,1% dan sisanya (100% - 61,1% = 38,9%) dipengaruhi oleh faktor lain.

b. Uji T (Persial)

Uji T digunakan untuk mengetahui variabel *independent* (*X*) secara individu mempengaruhi variabel *dependent* (*Y*). Dalam uji t membandingkan *t* hitung dan *t* tabel dengan taraf signifikansi 0,05 atau 5%.

Pengambilan keputusan didasarkan pada:

$T_{hitung} > t_{tabel} < 0,05$ maka hipotesis diterima

$T_{hitung} < t_{tabel} > 0,05$ maka hipotesis ditolak

Dengan menggunakan sampel sejumlah 100 responden dengan $df = n-k$ atau $96-4=92$, dari angka tersebut diperoleh *t* tabel sebesar 1,986.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

Tabel 4.10

Hasil Uji T (Persial)

Coefficients a			
	Model	T	Sig
1.	(Constantant)	3.328	0,000
	Rantai Pemasaran	3.608	0,000
	Mental Kewirausahaan	6.835	0,000

Sumber : Data diolah SPSS 2025

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan nilai *t* hitung dari setiap variabel adalah 3,328; 3,608; dan 6,835.

1) Rantai Pemasaran

Dari tabel diatas variabel rantai pemasaran menunjukkan nilai signifikan 0,000 dengan nilai t hitung sebesar 3,608. Hal ini menunjukkan bahwasannya nilai signifikannya $< 0,05$ ($0,000 < 0,05$) dan nilai t hitung $>$ t tabel ($4,220 > 1,986$). Sehingga H₀ ditolak dan H₁ diterima. Maka dalam penelitian ini rantai pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang.

2) Mental kewirausahaan

Dari tabel diatas variabel mental kewirausahaan menunjukkan nilai signifikan 0,000 dengan nilai t hitung 6,835. Hal ini menunjukkan bahwasannya nilai signifikansi $< 0,05$ ($0,000 < 0,05$) dan nilai $>$ t tabel $6,835 > 1,986$. Sehingga H₀ ditolak dan H₂ diterima, maka dalam penelitian ini mental kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang.

c. Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel *independent* yaitu rantai pemasaran dan mental kewirausahaan berpengaruh secara *simultan* terhadap variabel *dependent* yaitu pendapatan petani masyarakat Desa Tawangsari. F tabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 3,09 dengan derajat

signifikasinya 5% atau 0,05. Dalam penelitian ini pengukuran uji F dilakukan menggunakan SPSS versi 30 dengan ketentuan :

Sigh F < 0,05 maka dinyatakan H₀ ditolak dan H_a diterima

Sigh F > 0,05 maka dinyatakan H₀ diterima dan H_a ditolak

Dengan cara lain yang digunakan yaitu:

F hitung > F tabel maka dinyatakan H₀ ditolak dan H_a diterima

F hitung < F tabel maka dinyatakan H₀ diterima dan H_a Ditolak

Tabel 4.11

Hasil Uji F

ANOVA

Model	F	Sig
1 Regression	76,200	<,000b

Sumber: Data diolah oleh output SPSS 2025

Berdasarkan tabel diatas Rantai Pemasaran (X1) dan Mental Kewirausahaan (X2) terhadap Pendapatan Petani (Y) adalah sebesar 0,000 > 0,05 dan F hitung 76,200 > 3,09 yang artinya H₀ ditolak dan H_a diterima. Dan dari perbandingan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada Rantai Pemasaran dan Mental Kewirausahaan secara *simultan* terhadap Pendapatan Petani Masyarakat Didesa Tawangsari Pujon Malang.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dengan cara penyebaran kuesioner sebagai metode pengumpulan data dan dianalisis dengan uji regresi linier berganda menggunakan bantuan aplikasi IMB SPSS versi 30. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Rantai Pemasaran dan Mental Kewirausahaan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon

Malang. Maka isi pembahasan akan lebih berfokus pada jawaban dari rumusan masalah pada penelitian ini yaitu:

Berdasarkan dari hasil uji t dilihat pada tabel 4.11 variabel *rantai pemasaran* berpengaruh terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang. Hal ini terbukti dengan hasil perhitungan SPSS versi 30, dimana nilai t hitung yang dihasilkan sebesar 3.608, karena t hitung lebih besar dari t tabel 1,986 ($3.608 > 1.968$) maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara persial rantai pemasaran terhadap Pendapatan Petani Desa Tawangsari Pujon Malang. Menurut kotler dan Amstrong rantai pemasaran adalah saluran ditribusi yang terdiri dari sekumpulan organisasi yang saling bergantung untuk membuat produk atau jasa yang tersedia bagi konsumen. Dalam penelitian ini menggunakan beberapa indikator diantaranya yaitu margin pemasaran, biaya pemasaran dan jangkauan wilayah pemasaran.⁶⁰

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian oleh Fanny Octania Zuari⁶¹ Hapsari Widayani Raycard Destion Daniel dengan judul “Pengaruh Rantai Pemasaran Terhadap Penerimaan Bersih Restoran Omah Pincuk” yang menyatakan bahwa strategi pemasaran dapat berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan.⁶¹

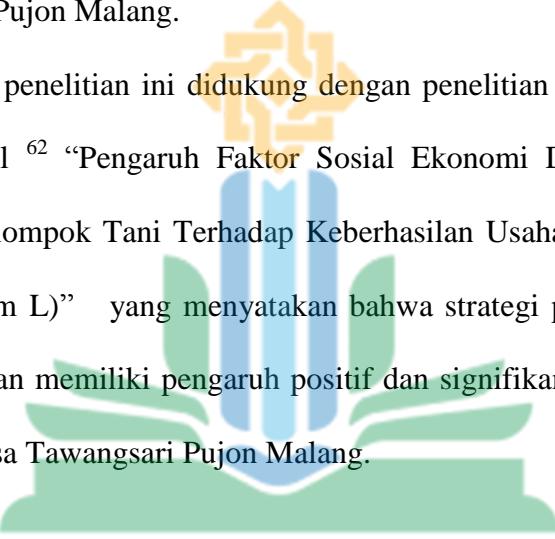
Berdasarkan hasil uji f dapat dilihat pada tabel 4.12 variabel rantai pemasaran dan mental kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan

⁶⁰ Philip Kotler “Principles of Marketing” (New York: Management Press, 2013) 114-118.

⁶¹ Fanny Octania Zuari Hapsari Widayani Raycard Destion Daniel dengan judul “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Penerimaan Bersih Restoran Omah Pincuk (jurnal strategi pemasaran dan bisnis)” Vol.11, No.2, 2023)

terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang. Hal tersebut terbukti dengan hasil perhitungan SPSS versi 30. Dimana F hitung yang dihasilkan sebesar 76,200. Karena nilai F hitung lebih besar dari F tabel ($76,200 > 3,09$) maka artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat Pengaruh Secara Simultan antara Strategi Pemasaran dan Mental Kewirausahaan terhadap Pendapatan Petani di Desa Tawangsari Pujon Malang.

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian oleh Dety Sukmawati dengan judul⁶² “Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Dan Partisipasi Petani Anggota Kelompok Tani Terhadap Keberhasilan Usahatani Tomat (*Solanum Lycopersicum L*)” yang menyatakan bahwa strategi pemasaran dan mental kewirausahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁶² Rahmad Dyanto, Dety Sukmawati , Nataliningsih , Nyanjang Apandi “Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Dan Partisipasi Petani Anggota Kelompok Tani Terhadap Keberhasilan Usahatani Tomat (*Solanum Lycopersicum L*)” (jurnal strategi pemasaran) Vol 15 (2023).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Rantai Pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang. Dikarenakan petani di desa tawangsari memiliki beberapa alternatif baik secara langsung maupun tidak langsung.
2. Mental Kewirasahaan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang. Dikarenakan jika mental kewirausahaan terbangun dengan baik dengan memiliki jiwa yang pantang menyerah, komitmen dan berinovatif Maka, secara tidak langsung dapat mempengaruhi pendapatan petani.
3. Rantai pemasaran dan mental kewirausahaan berpengrauh signifikan terhadap pendapatan petani di desa tawangsari pujn malang. Dikarenakan dilihat dari hasil perhitungan kedua variable berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan petani.

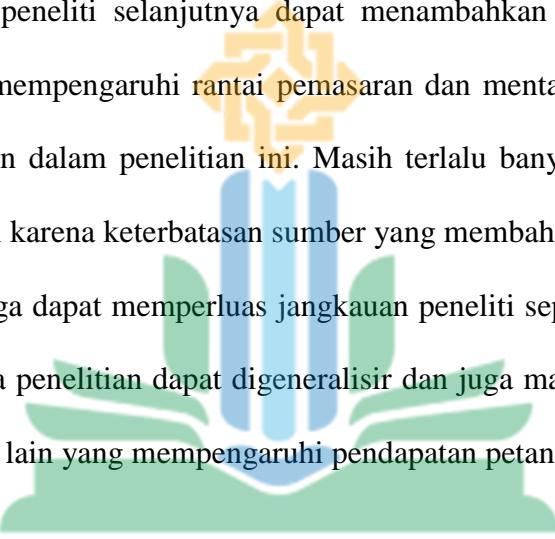
B. Saran

Berdasarkan penelitian diketahui rantai pemasaran dan mental kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan petani di Desa Tawangsari Pujon Malang. Oleh karena itu diharapkan petani memiliki dasar strategi pemasaran yang baik diawal proses bertani. Serata petani diharapkan memiliki mental kewirausahaan yang baik sehingga dikemudian hari apabila

hasil yang diperoleh tidak sesuai dengan apa yang diharapkan dapat menjadi jalan keluar dengan labih baik.

Bagi masyarakat Desa Tawangsari Pujon malang disarankan untuk dapat memiliki strategi yang bagus dan tertata walaupun terlihat biasa saja tetapi dalam dunia pemasaran juga perlu dipikirkan dan diperhatikan sejak awal.

Bagi peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi rantai pemasaran dan mental kewirausahaan yang tidak diujikan dalam penelitian ini. Masih terlalu banyak kekurangan dalam penelitian ini karena keterbatasan sumber yang membahas tentang variabel ini. Selain itu juga dapat memperluas jangkauan peneliti seperti mengambil objek lain sehingga penelitian dapat digeneralisir dan juga mampu mengidentifikasi faktor-faktor lain yang mempengaruhi pendapatan petani.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Taufik, “*Pelatihan Kewirausahaan untuk Peningkatan Pendapatan Kelompok Perempuan Usaha Mikro di Desa Larangan Luar Kabupaten Pamekasan,*” Jurnal Literasi Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat 2, No. 2 (September 2023):107-116.
- Ahmad Abdul Ghofur “*Kontribusi Usaha Tani Cabai Rawit Terhadap Pendapatan Ekonomi Rumah Tangga Di Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso* ” Skripsi, Uin Khas Jember , 2024.
- Abdurrozzaq Hasibuan,Henni Adlini Hasibuan Nyak “*Strategi Peningkatan Usaha Tani Padi Sawah Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa* ” Vol. 1 No. 4 (November2022):477-490,
- Aida Aida dan Sri Karuniari Nuswardhani , “ *Strategi Pengembangan Usaha Tani Jahe di Desa Kunjorowesi,*” Publikasi Ilmu Tanaman Dan Agribisnis ,Vol . 1 no. 3 (September 2024) : 89-103.
- Alya Ilham Rizky, “*Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur,*” Jurnal Bisnis Manajemen dan Kewirausahaan 3, no 1 (januari 2022): 78-79.
- Cut R. Adawiyah, Sumardjo, dan Eko S. Mulyani, “*Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Peran Komunikasi Kelompok Tani Dalam Adopsi Inovasi Teknologi Upaya Khusus (Padi, Jagung, Dan Kedelai) Di Jawa Timur,*” Jurnal Agro Ekonomi 35, no. 2 (Oktober 2017): 151-170.
- Dudung Mulyadi,” *Faktor yang Mempengaruhi Hasil Agribisnis Tanaman Pangan dan Hortikultura serta Implikasinya Terhadap Kesempatan Kerja dan Kesejahteraan Rumah Tangga Petani di Provinsi Jawa Barat,*” Jurnal Ekonomi 19, No.1,(Februari 2017):18-20.
- Ellyta, Erpina Sartika Dewi, “ *Pendampingan Pertanian Terhadap Produktivitas Tenaga Kerja Petani Kacang Panjang Di Desa Rasau Jaya I Kabupaten Kubu Raya,*” ZIRAA’AH 48, no.2 (Juni 2023): 243-254.
- Fahmi Faishal Malik, “*Persepsi dan Tantangan Pengembangan Bisnis Padi Organik Berbasis Wakaf Produktif: Studi Kasus Majelis Wakaf dan Kehartabendaan PDM Kab. Tasikmalaya,*” jurnal ekonomi, keuangan dan bisnis islam 6, no 6 (Januari 2024) : 54-56, 10.47467.
- Fanny Octania Zuari, Hapsari Widayani, Raycard Destion Daniel “*Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Penerimaan Bersih Restoran Omah Pincuk*” jurnal eknmi bisnis Vol. 5 (Oktober 2020) 386-387.

Fatmawati M. Lumintung, “*Analisis pendapatan petani padi di desa teep kecamatan langowan timur,*” jurnal analisis pendapatan Vol 1, no.3 (september 2013): 991-998

Hery Medianto Kurniawan, “*Model Usahatani Biofortifikasi Berbasis Ekonomi Kreatif Guna Pencegahan Stunting di Desa Kuala Dua ,*” SOROT 18, no.1, (April 2023) 202-213.

Husaini Ismail Hikmi1 Khoirunnisa Cahya Firdarini2, “*Pengaruh modal usaha, volume produksi, dan volum penjualan terhadap laba usaha mikro batik tulis pada kampung batik tulis giriloyo,*” Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia STIE Widya Wiwaha, Vol.4,no.2(Juni2024):402-416.

Jasmawati , Astrini Padapi, Aksal Mursalat “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usahatani Padi Di Kecamatan Pituriawa, Kabupaten Sidenreng Rappang*” jurnal eknmi bisnis Vol 6 (2), 2023 E-ISSN 2614-5928.

Moh. Masnur, Enny Widawati, Jimmy Chandra, Jerry Heikal, Pramono Hadi, Srie Juli Rachmawatie, “*Analisis Usahatani Padi Hibrida Varietas Mapan P05 Terhadap Pendapatan Petani Studi Kasus Desa Susukan, Kecamatan Susukan, Kabupaten Banjarnegara*” Jurnal Agrinus 1, No. 2 (Agustus 2024): 133-152.

Panca windi Niviani dan Mansur Chadi Mursid,” *Pentingnya perilaku organisasi dan strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan bisnis di era digital,*” Jurnal Logistik Bisnis11, no.02, (November 2021): 71-74.

Ratih Ineke Wati, “*Problematika, Pola, Dan Strategi Petani Dalam Mempersiapkan Regenerasi Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Untuk Mewujudkan Ketahanan Pangan Wilayah,*” jurnal ketahanan nasional27,no.2(Agustus 2021):187-207.

Rei Rubin Barlian dan Ana Budi Kristiani, “*Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Dalam Program Gereja Mitra Di Gereja Kristen Abdiel Kasih Karunia Cengkong, Tuban, Jawa Timur,*” Jurnal Teologi dan Misi 2, no.2, (Desember 2020): 1-20.

Sumber : BPS, Pendataan Potensi Desa (Podes) 2021 / BPS-Statistics Indonesia Village Potential Data Collection 2021

Reflianta Sinaga Anita Rizky Lubis, Anggiat Sinaga, Suwandy Purba, Nelva Ginting, Indra Budiman “*Peningkatan Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Kewirausahaan di SMA Mayjen Sutoyo Medan*” Vol 4, No 3, (Januari 2024) Hal 272–278.

Rima Dewi Oryza Sativa," *Analisis Tingkat Kepuasan Petani terhadap benih jagung NK33 di Desa Ngunggahan Kecamatan Bandung Kabupaten Tulungagung ,*" 13, no (1 Juli 2017): 75 – 81.

Rahmad Dyanto , Dety Sukmawati, Nataliningsih, Nyanjang Apandi "Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Dan Partisipasi Petani Anggota Kelompok Tani Terhadap Keberhasilan Usahatani Tomat" jurnal pertanian pedesaan bylali Vol.10 No.01 (Juli 2022).

Tahlim Sudaryanto, Pantjar Simatupang, dan Ketut Kariyasa, " Konsep Sistem Usaha Pertanian, Serta Peranan Bptp Dalam Rekayasa Teknologi Pertanian Spesifik Lokasi," jurnal Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian 12, no, 3 (Juni 2021) : 67-70.

Yusup Abdulatip Euis Dasipah , Natalingsih "Peran Strategi Pemasaran Dan Kualitas Produk Terhadap Keberhasilan Usaha Tani Papaya California (Carica Papaya L.)" jurnal orchit Agri Vol. 4 No. 1, (Februari 2024): 4-5

Yusmia Widiastuti, "Pengaruh Faktor Lingkungan Ekonomi dan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usahatani Kopi di Kabupaten Banyuwangi," *Journal of Aquaculture Science* 6, no.3 (Agustus 17) :126-133.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: https://febi.uinkhas.ac.id/



SURAT KETERANGAN

Kami selaku pembimbing skripsi dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Emilia Rosita Wardani
NIM : 204105020046
Program Studi/Fakultas : Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah melengkapi lampiran naskah **skripsi** sesuai ketentuan buku pedoman akademik dan berhak diverifikasi untuk mendaftar ujian skripsi, antara lain :

No	Lampiran	Ada	Tidak
1	Lembar persetujuan Pembimbing	✓	
2	Matrik Penelitian	✓	
3	Surat Pernyataan Keaslian Bermaterai dan ditandatangani	✓	
4	Pedoman Wawancara/ Angket Penelitian	✓	
5	Surat Izin Penelitian	✓	
6	Surat Keterangan Selesai Penelitian	✓	
7	Jurnal Kegiatan Penelitian	✓	
8	Dokumentasi Penelitian (Kualitatif dan Kuantitatif Data Primer)	✓	
9	Lampiran Data Sekunder (Hasil penghitungan SPSS dll atau penelitian kuantitatif data sekunder)	✓	
10	Surat keterangan screening turnitin 25% (Bagian Akademik)	✓	
11	Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi	✓	
12	Mensitasi 5 artikel jurnal dosen FEBI (sesuai dengan topik penelitian)	✓	
13	Biodata	✓	

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, September 2025
Pembimbing

Siti Indah Purwaning Yuwana, S.Si., M.M.
NIP.198509152019032005



MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub variabel	indikator	Sumber data	Metode penelitian	Rumusan Masalah
Pengaruh strategi pemasaran dan mental kewirausahaan terhadap pendapatan petani di desa tawangsari pujon malang.	1. Strategi pemasaran (X1) 2. Mental Kewirausahaan (X2) 3. Pendapatan (Y)		1. Inovasi pasar 2. Mental kewirausahaan 3. Pendapatan petani	Masyarakat desa tawangsari kecamatan kabupaten pujon malang	1. pendekatan penelitian kuantitatif, jenis penelitian asosiatif 2. populasi masyarakat desa tawangsari pujon malang. 3. Teknik pengumpulan data menggunakan metode penyebaran kuesioner. 4. Analisis data menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner	1. Bagaimana strategi pemasaran secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan pada usaha petani di desa tawangsari pujon malang? 2. Bagaimana mental kewirausahaan secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan petani di desa tawangsari pujon malang? 3. Bagaimana lokasi pertanian, modal petani memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan petani di desa tawangsari pujon malang?

PERYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Emilia Rosita Wardani

NIM : 204105020046

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Syariah

Institut : Universitas Islam Negeri Kyai Achmad Siddiq Jember

Menyatakan bahwa dengan sebenarnya dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudia hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Dengan demikian surat peryataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

J E M B E R

Jember , 27 September 2025
Saya yang menyatakan



Emilia Rosita Wardani
NIM.204105020046

KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN MENTAL KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PENDAPATAN PETANI DI DESA TAWANGSARI PUJON MALANG

Petunjuk penelitian : jawablah pertanyaan dibawah ini dengan mengisi jawaban atau memberikan tanda centang [] pada kotak yang telat tersedia dibawah ini!

Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. No Hp Responden :
3. Usia Responden :
4. Jenis Kelamin: [1] Laki-Laki
[2] Perempuan
5. Pendapatan Responden : [1] < 1.000.000
[2] > 1.000.000 – 2.000.000
[3] > 2.000.000 – 3.000.00
[4] > 3.000.000 – 4.000.000
[5] > 4.000.000 – 5.000.000
[6] > 5.000.000



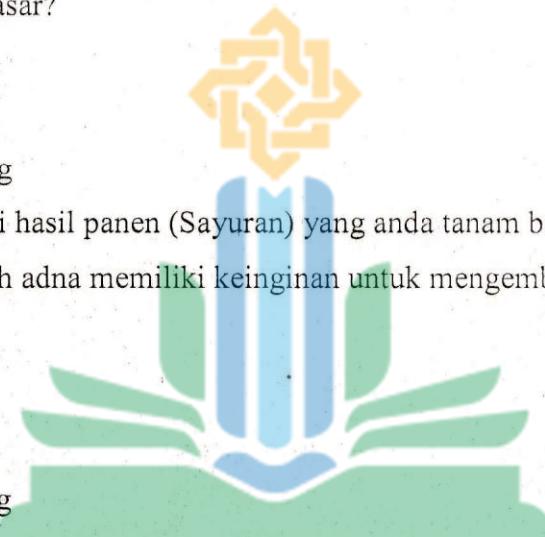
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Kuesioner Kepatuhan

Keterangan : I ([Iya] T [Tidak] K [Kadang-Kadang]

PERTANYAAN!

- 1) Apakah anda menjual hasil panen (Sayuran) kepada calo pasar?
[] iya
[] tidak
[] kadang-kadang
- 2) Apakah harga jual hasil panen (Sayuran) yang diberikan celah kadang kala diberikan dibawah harga pasar?
[] iya
[] tidak
[] kadang-kadang
- 3) Apakah jika nanti hasil panen (Sayuran) yang anda tanam bisa menembus pasar tradisional apakah anda memiliki keinginan untuk mengembangkan ke supermarket mall?
[] iya
[] tidak
[] kadang-kadang
- 4) Bagaimana jika nanti tanaman yang anda tanam mengalami kegagalan, apakah anda tetap pada tanaman tersebut atau memilih menanam tanaman baru?
[] iya
[] tidak
[] kadang-kadang
- 5) Bagaimana jika nanti sayuran yang anda tanam mengalami kegagalan, apakah anda tetap ulet dan sabar pada tanaman yang anda tanam?
[] iya
[] tidak
[] kadang-kadang
- 6) Apakah dengan hasil pendapatan anda tersebut dapat memenuhi kebutuhan hidup anda sehari-hari?
[] iya
[] tidak
[] kadang-kadang



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

- 7) Apakah dengan hasil pendapatan anda tersebut dapat mengembalikan modal awal tersebut ?
- [] iya
[] tidak
[] kadang-kadang
- 8) Apakah dengan adanya tenaga kerja dapat membantu dalam proses meningkatkan pendapatan anda?
- [] iya
[] tidak
[] kadang-kadang
- 9) Apakah dengan adanya biaya produksi penanaman dapat mempengaruhi pendapatan anda?
- [] iya
[] tidak
[] kadang-kadang



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kalivates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B- 159/Un.22/7.a/PP.00.9/12/2024
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

16 Desember 2024

Kepada Yth.

Kepala Desa Tawangsari ,Manting - Malang
Desa Tawangsari, Manting, Tawangsari, Kec. Pujon,
Kabupaten Malang, Jawa Timur

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Emilia Rosita Wardani
NIM : 204105020046
Semester : IX (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai "Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Mental Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Petani Desa Tawangsari Pujon Malang".

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
A.N. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,
Dr. Nurul Widyawati, S.Sos., M.Si.





**PEMERINTAH KABUPATEN MALANG
KECAMATAN PUJON
DESA TAWANGSARI**

Jl. Raya Tawangsari No. 01 Tawangsari, Pujon, Kabupaten Malang, Jawa Timur
Telepon/Faksimile 085174096456 Laman : <http://tawangsari-malangkab.desa.id/>
Pos-el : desa-tawangsari@malangkab.go.id, Kode Pos : 65391

SURAT KETERANGAN

Nomor : 400.10.1.2/564/35.07.26.2008/2025

Kepala Desa Tawangsari Kecamatan Pujon Kabupaten Malang dengan ini menerangkan bahwa:

Nama	:	Emilia Rosita Wardani
NIM	:	204105020046
Semester	:	Sepuluh
Prodi	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	Pengaruh Strategi Pemasaran dan Mental Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Petani di Desa Tawangsari Pujon Malang

telah melaksanakan penelitian untuk memenuhi tugas skripsi, terhitung tanggal 15 desember 2024 – 01 januari 2025 dengan mengambil data dari Data Desa Tawangsari Pujon malang thh 2023.

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 05 Januari 2025

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD JEMRUD IQ



Balai Sertifikasi Eletronik

MIFTAKUL ANWAR

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Uraian kegiatan	Paraf
1.	16 Desember 2024	Penyerahan surat izin penelitian	6.
2	18 Desember 2024	Penyebaran kuesioner kepada masyarakat	6
3	1 januari 2025	Konsultasi hasil kuesioner kepada dosen pembimbing	6
4	2 januari- 2 februari	Pengolahan data hasil penelitian	6
5	14 April	Konsultasi hasil kuesioner kepada dosen pembimbing	6
6	15 April- 23 April	Pengolahan data hasil penelitian	6
7	1 Mei	Konsultasi hasil kuesioner kepada dosen pembimbing	6
8	5 Mei- 17 Mei	Pengolahan data hasil penelitian	6
9	1 Juni	Konsultasi hasil kuesioner kepada dosen pembimbing	6

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

J E M B E R

Jember, 27 September 2025
Dosen Pembimbing



Siti Indah Purwaning Yuwana,S.Si.,MM
NIP. 198509152019032055

X1.1	X1.2	X1.3	X1	X2.1	X2.2	X2.3	X2	Y1	Y2	Y3	Y
3	2	2	7	3	2	3	8	2	3	2	7
3	3	3	9	2	3	3	8	3	3	3	9
1	2	3	6	1	2	2	5	2	1	2	5
3	2	3	8	3	3	3	9	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
3	2	2	7	2	3	3	8	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	2	8	2	3	3	8
2	2	2	6	1	1	2	4	2	3	2	7
2	2	1	5	1	2	2	5	2	3	1	6
2	1	2	5	2	1	1	4	1	3	2	6
3	2	2	7	2	1	1	4	2	3	2	7
2	2	1	5	2	1	1	4	1	2	2	5
2	2	2	6	2	2	2	6	2	3	1	6
1	1	2	4	1	1	2	4	1	2	2	5
3	1	2	6	3	1	3	7	3	3	1	7
2	3	3	8	2	1	2	5	1	1	2	4
1	1	2	4	2	2	2	6	1	2	2	5
3	2	2	7	2	3	3	8	2	3	3	8
2	3	2	7	3	3	3	9	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
3	3	3	9	2	3	3	8	3	3	3	9
3	3	2	8	2	3	3	8	3	3	3	9
1	3	1	5	3	2	2	7	2	2	3	7
1	1	2	4	1	3	1	5	1	3	2	6
1	1	3	5	2	1	1	5	1	2	2	5
2	2	1	5	2	1	3	6	2	2	2	6
2	1	2	5	2	2	3	7	1	1	3	5
3	2	2	7	1	2	1	4	1	1	2	4
2	2	2	6	3	3	3	9	2	3	3	8
2	2	2	6	3	3	2	8	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
2	3	3	8	2	3	3	8	3	3	3	9
3	2	3	8	3	3	2	8	3	2	3	8
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
1	3	2	6	3	1	3	7	2	2	2	6
2	3	3	8	2	2	2	6	3	3	3	9

3	3	3	9	2	2	3	7	2	3	3	3	8
2	1	1	4	1	1	1	3	1	2	2	2	5
3	2	2	7	2	3	1	6	3	1	3	3	7
2	3	3	8	2	1	2	5	1	3	1	1	5
3	2	3	8	1	3	3	7	2	2	3	3	7
3	2	2	7	1	1	2	4	2	2	2	2	6
1	3	1	5	3	1	2	6	2	3	3	3	8
1	2	2	5	2	2	3	7	2	2	2	3	7
3	2	2	7	2	1	2	5	3	1	2	2	6
2	2	3	7	1	2	2	5	1	3	2	2	6
2	2	3	7	2	2	2	6	1	1	2	2	4
2	2	1	5	2	2	1	5	2	2	1	1	5
1	3	2	6	2	2	1	5	2	1	2	2	5
2	2	2	6	2	1	1	4	2	1	2	2	5
1	2	2	5	1	2	1	4	1	1	2	2	4
2	2	2	6	1	2	2	5	1	2	2	2	5
2	1	2	5	1	1	2	4	2	2	2	2	6
1	2	2	5	1	2	2	5	2	1	2	2	5
1	2	1	4	2	2	3	7	1	2	3	3	6
1	1	1	3	2	2	3	7	2	2	1	1	5
2	2	2	6	2	1	2	5	1	2	1	1	4
2	2	3	7	3	2	3	8	2	2	3	3	7
2	2	2	6	3	2	3	8	3	3	3	3	9
2	2	2	6	2	1	2	5	3	3	3	3	9
3	3	3	9	2	3	3	8	3	3	3	3	9
3	3	3	9	3	2	3	8	3	3	3	3	9
2	2	2	6	3	3	2	8	3	3	3	3	9
2	3	3	8	3	2	2	7	2	3	3	3	8
2	2	2	6	2	2	2	6	2	3	3	3	8
2	2	2	6	2	1	2	5	2	2	1	1	5
2	1	2	5	1	2	2	5	2	2	1	1	5
3	3	2	8	3	3	3	9	3	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	2	3	3	3	8
3	3	3	9	2	3	3	8	3	3	3	3	9
2	1	2	5	2	1	1	4	1	1	1	1	3
1	1	1	3	2	2	1	5	1	1	2	2	4
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	3	9
2	3	3	8	3	3	3	9	3	3	3	3	9
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	3	9
3	3	3	9	1	2	1	4	3	2	2	2	7

1	2	2	5	2	1	1	4	2	2	1	5
2	1	1	4	3	1	1	5	2	2	3	7
1	3	2	6	2	1	2	5	2	2	2	6
2	3	3	8	2	3	2	7	3	2	3	8
3	3	3	9	3	3	3	9	2	2	2	6
2	1	1	4	2	1	1	4	2	2	1	5
3	3	3	9	2	1	2	5	1	3	3	7
2	3	3	8	2	3	2	7	3	2	2	7
1	2	2	5	1	1	2	4	2	2	2	6
1	2	1	4	2	1	2	5	2	3	2	7
2	2	2	6	2	2	3	7	2	3	2	7
3	3	2	8	2	3	2	7	3	3	3	9
1	2	2	5	2	1	2	5	2	3	2	7
3	2	3	8	3	3	3	9	2	3	3	8
2	2	3	7	2	3	3	8	2	2	3	7
3	3	3	9	3	3	3	9	3	3	3	9
1	3	3	7	2	1	2	5	3	3	2	8
2	1	1	4	2	1	2	5	1	2	1	4
2	2	1	5	1	2	2	5	2	3	3	8



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

1. Validitas

a. Strategi pemasaran

		Correlations			
		X1.1	X1.2	X1.3	X1
X1.	Pearson Correlation	1	.382 **	.460 **	.777 **
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
X1.	Pearson Correlation	.382 **	1	.550 **	.798 **
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
X1.	Pearson Correlation	.460 **	.550 **	1	.830 **
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
X1	Pearson Correlation	.777 **	.798 **	.830 **	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

b. Mental kewirausahaan

		Correlations			
		X2.1	X2.2	X2.3	X2
X2.	Pearson Correlation	1	.355 **	.473 **	.748 **
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
X2.	Pearson Correlation	.355 **	1	.507 **	.805 **
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
X2.	Pearson Correlation	.473 **	.507 **	1	.827 **
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100

X2	Pearson Correlation	.748 **	.805 **	.827 **	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

c. Pendapatan Petani

		Correlations			
		Y1	Y2	Y3	Y
Y1	Pearson Correlation	1	.453 **	.499 **	.828 **
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
Y2	Pearson Correlation	.453 **	1	.380 **	.766 **
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
Y3	Pearson Correlation	.499 **	.380 **	1	.785 **
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Y	Pearson Correlation	.828 **	.766 **	.785 **	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

2. Reabilitas

a. Strategi pemasaran

Reliability Statistics

Cronbach's

Alpha	N of Items
.720	3

b. Mental Kewirausahaan

Reliability Statistics

Cronbach's

Alpha	N of Items
.704	3

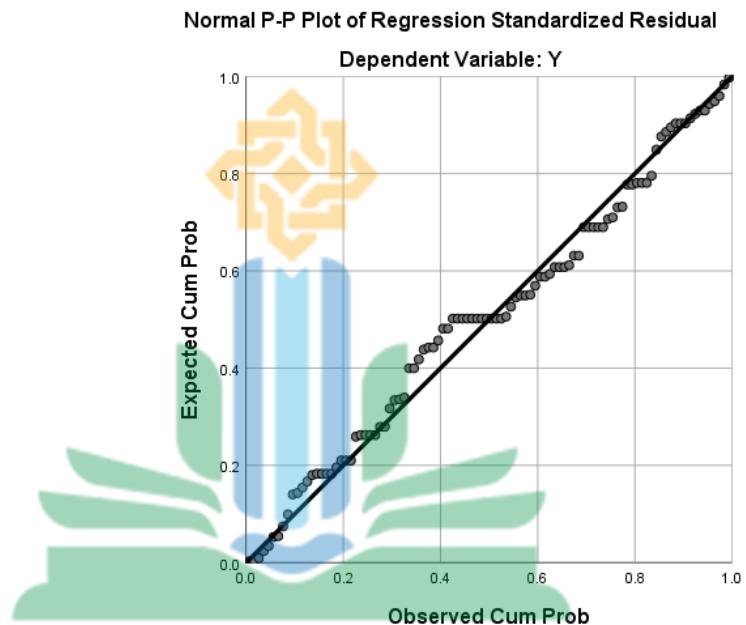
c. Pendapatan Petani

Reliability Statistics

Cronbach's

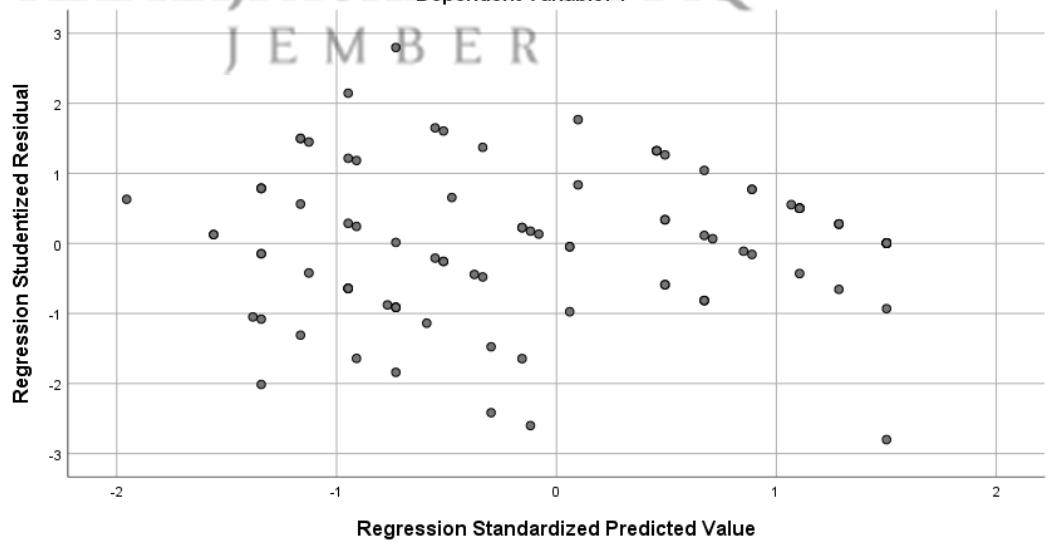
Alpha	N of Items
.706	3

3. Uji Normalitas



4. Uji Heteroskedasilitas

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ



5. Uji Multikuleritas

Model	Coefficients ^a						Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.		
1 (Constant)	1.562	.462			3.382	.001		
X1	.292	.081		.296	3.608	.000	.597	1.674
X2	.534	.078		.560	6.835	.000	.597	1.674

6. Analisis regresi linier dua berganda

Model	Coefficients ^a						Sig.
	B	Std. Error	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t		
1 (Constant)	1.562	.462			3.382	.001	
X1	.292	.081		.296	3.608	.000	
X2	.534	.078		.560	6.835	.000	

7. Uji Koefisien determinasi (R^2)

Mo del	Model Summary ^b									
	R	R Square	Adjus te R Square	Error of the Estimate	Change Statistics					
					R Square Change	F Chan ge	df1	df2	Sig. F Change	Durbin-Watson
1	.782 ^a	.611	.603	1.087	.611	76.200	2	97	.000	1.696

1. Uji koevisien determinasi (R2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.782 ^a	.611	.603	1.087

2. Uji T (*Persial*)

Model	Coefficients ^a					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
1	B	Std. Error	Beta			
	(Constant)	1.562	.462		3.382	.001
	X1	.292	.081	.296	3.608	.000
	X2	.534	.078	.560	6.835	.000

3. Uji F

Model	ANOVA ^a					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	180.210	2	90.105	76.200	.000 ^b
	Residual	114.700	97	1.182		
	Total	294.910	99			

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Emilia Rosita Wardani
NIM : 204105020046
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Pemasaran dan Mental Kewirausahaan terhadap Pendapatan Petani Didesa Tawangsari Pujon Malang

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 3 September 2025
Operator Aplikasi Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Lutuk Musfiroh





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: fibi@uinkhas.ac.id Website: <http://fibi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

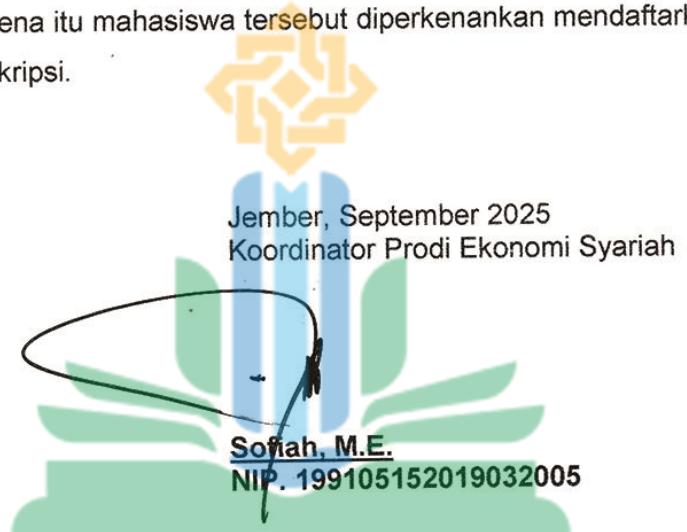
Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Emilia Rosita Wardani

NIM : 204105020046

Semester : 11 (Sebelas)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



BIODATA



Biodata diri

Nama : Emilia Rosita Wardani
NIM : 204105020046
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Tempat, Tanggal Lahir : Malang, 12 Januari 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Dusun Manting, RT019/RW.03, Desa Tawangsari



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Kec, Pujon, Kab. Malang
No. Hp : 089529308124
Email : emiliarosita002@gmail.com

Riwayat Pendidikan

TK	: TK AL-Mansyuriah
SD	: SDN Tawangsari 01
MTS	: MtsN Kota Batu
MAN	: MAN Kota Batu
Perguruan Tinggi	: Universitas Islam Negeri Kyai Achmad Siddiq Jember