



Faktor-faktor pendorong penjualan lahan sawah di desa Banyuraden kecamatan Gamping kabupaten Sleman propinsi D.I. Yogyakarta
Hana Disbriani, Prof. Dr. Hadi Sabari Yunus, M.A., DRS.; Sri Rum Giyarsih, S.SI.; M.Si.
Universitas Gadjah Mada, 2007. Diunduh dari <http://e-dl.repositori.ugm.ac.id/>

FAKTOR-FAKTOR PENDORONG PENJUALAN LAHAN SAWAH Di Desa Banyuraden Kecamatan Gamping Kabupaten Sleman Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Oleh

Hana Disbriani
02/161371/GE/05291

INTISARI

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Banyuraden dan menggunakan pendekatan keruangan. Lahan sawah dipilih sebagai obyek penelitian dikarenakan lahan sawah merupakan sumber mata pencaharian petani dan simbol dari status sosial bagi para pemilik lahan sawah di dalam masyarakat. Pada saat sekarang ini sudah banyak berubah penjualan lahan sawah sudah menjadi sesuatu hal yang biasa dan tidak dianggap sebagai sesuatu hal yang tabu. Akibatnya banyak petani yang beralih profesi karena tidak memiliki lahan sawah. Penjualan lahan sawah saat ini bertentangan dengan PP pengganti undang-undang No 5 Tahun 1961 Pasal 1 Ayat 1.

Penelitian ini bertujuan mengungkapkan faktor pendorong utama terjadinya penjualan lahan di Desa Banyuraden. Terdapat tiga tujuan dalam penelitian ini yaitu (1) untuk mengetahui faktor-faktor pendorong pemilik lahan menjual lahan sawah, (2) untuk mengetahui alokasi dana hasil penjualan lahan sawah, (3) untuk mengetahui sebaran lokasi lahan sawah yang terjual.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode survei teknik pengumpulan data primer menekankan pada tanya jawab dengan responden secara langsung dengan alat bantu kuesioner dan analisis data secara kuantitatif dengan menggunakan analisis tabel frekuensi. Pengambilan responden menggunakan metode sensus.

Hasil penelitian yang dapat diperoleh dalam penelitian ini yaitu (1) pendorong utama penjualan lahan sawah di Desa Banyuraden adalah faktor ekonomi sebesar 60,71 %, sedangkan faktor sosial dan budaya hanya 39,29 %, (2) alokasi dana hasil penjualan lahan sawah di Desa Banyuraden dimanfaatkan sebagian besar untuk kebutuhan sosial yaitu sebesar 60,1 %, sedangkan untuk kebutuhan ekonomi dan budaya masing-masing sebesar 23,3 % dan 10,7 %, (3) lokasi penjualan lahan sawah di Desa Banyuraden sebagian besar terletak di tepi jalan desa sebesar 85,7 %, sedangkan lahan sawah terjual yang letaknya di tepi ringroad hanya 28,6 %.

Kata Kunci : Faktor Pendorong Penjualan Lahan Sawah



Faktor-faktor pendorong penjualan lahan sawah di desa Banyuraden kecamatan Gamping kabupaten Sleman

propinsi D.I. Yogyakarta

Hana Disbriani, Prof. Dr. Hadi Sabari Yunus, M.A., DRS.; Sri Rum Giyarsih, S.Si., M.Si.

Universitas Gadjah Mada, 2007. Diunduh dari <http://eiu.repository.ugm.ac.id/>

PULL FACTORS OF THE RICE FIELD SALES In Banyuraden Village, Gamping Sub-district Sleman District, Yogyakarta Special Province

By:

Hana Disbriani

02/161371/GE/05291

Abstract

This research was carried out in Banyuraden village and used spatial approach, the rice field has chosen as research object because it was the living source for the farmer and as the social status symbol for the owner in their society. Nowadays those social status symbol was changed. Sales of rice fields become a common thing. So, a lot of farmer will changed their job because they don't have any rice field anymore. In the other hand, sales of rice fields against the government regulatory PP UU No 5 year of 1961 sentence 1 and section 1

*This research is trying to find out the main driving factors of paddy field selling in Banyuraden Village. There are three goals in this research (1) to identify pull factors of rice field selling; (2) to identify the allocation of money derived from rice field selling; (3) to **analyze** the distribution of the sold-rice field.*

Survey method is used in this research, primary data collection technique is emphasized on the direct interview through the respondents using questioners; quantitative data analysis uses frequency table; purposive sampling method is used for respondent's selection.

The results of this research show that (1) the main driving factors of rice field selling in Banyuraden Village are economic factor (60.71%); social factor and cultural factor; (2) the allocation of money derived from rice field in Banyuraden Village are mostly applied for social needs (60.1%), economic needs (23.3%), and, cultural needs 10.7% ; (3) the location of rice field selling in Banyuraden Village is mostly located along the village road (87.5%), the rest 28.6% are located along the ring road (highway).

Key word: Pull factors of the rice sales