

AGRIFARM

JURNAL AGRIBISNIS DAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

Volume 1 No. 2

DESEMBER 2022

ANALISIS PENDAPATAN USAHA TANI TEMBAKAU DI DESA SUKAWATI KECAMATAN SUKAWATI KABUPATEN GIANYAR

Gordianus Amal, Putu Fajar Kartika Lestari, Ni Putu Sukanteri

POLA KEMITRAAN MANGGIS BERBASIS EKSPOR DI DESA PADANGAN KABUPATEN TABANAN

Merlin Mei, Nyoman Yudiarini, Luh Putu Kirana Pratiwi

ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PETANI MENJUAL KOPI ROBUSTA DALAM BENTUK GELONDONG MERAH DI DESA PUJUNGAN KECAMATAN PUPUAN KABUPATEN TABANAN

Engelbertus Rolanto Jebaru, Ni Gst.Ag.Gde Eka Martiningsih, I Made Budiasa

ANALISIS SALURAN PEMASARAN KUBIS DI DESA BATUR KECAMATAN KINTAMANI KABUPATEN BANGLI

Beatus Beni Elca, Made Tamba, Cening Kardi

KEUNTUNGAN INDUSTRI KERIPIK USUS AYAM PADA UD ROHMAN *FRIED CHICKEN*

Dewa Ayu Saras Dewi , I Kerut Arnawa , Nyoman Utari Vipriyanti

PENDAPATAN USAHA TANI BIBIT CABAI DI CV TUNAS INTI AGRIMAKMUR DI DESA LUWUS KABUPATEN TABANAN

I Made Restu, Ida Ayu Made Dwi Susanti, Ni Putu Anglila Amaral

PENERBIT



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN BISNIS
UNIVERSITAS MAHASARASWATI DENPASAR**

ANALISIS PENDAPATAN USAHA TANI TEMBAKAU DI DESA SUKAWATI KECAMATAN SUKAWATI KABUPATEN GIANYAR

Gordianus Amal¹, Putu Fajar Kartika Lestari², Ni Putu Sukanteri³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis,
Universitas Mahasaraswati Denpasar

^{2,3}Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis,
Universitas Mahasaraswati Denpasar

*Email Korespondensi: gordianusamal@gmail.com

ABSTRACT

Tobacco farming in Sukawati Village, Sukawati Subdistrict, Gianyar Regency community has managed well, sehingga will get high production results. The hope of farmers in producing agricultural production to get maximum crop yields. The purpose of the study is to find out the income of tobacco farming in Sukawati village of Sukawati District of Gianyar Regency. The research was conducted in Sukawati Village, Sukawati District, Gianyar Regency. The selection of the location is done intentionally (Purposive). Quantitative data includes land area, amount of production, income, receipts, while qualitative data includes data on the state of farming business in Sukawati Village, Sukawati District of Gianyar Regency. The variables involved in this research include: Farm business output, variable input cost, total acceptance, profit or profit. The data sources used in this research are primary data and secondary data. The research population is farmers who work on people's tobacco farming businesses in subak juwuk, Sukawati Village, Sukawati Subdistrict, Gianyar Regency. Where the tobacco growing season is only once a year, namely May, and the harvest is July to August, almost all farmers work on tobacco crops, namely tobacco and for local consumption, the yield is 6-7 klongkong per land area of 28 acres. The results of the study showed that the age of the characteristics of tobacco farmers in Sukawati Village and their experience in tobacco farming, the characteristics of these farmers can be seen from several aspects that include the age of farmers, education level, number of family members, average farmland area of 28 acres. Tobacco farming that harvests tobacco every 1 time in one season and the system on average harvesting can last for 6 months, thus one season of tobacco farming is approximately three to three months, the average quantity of tobacco production in one season reaches 225 kg with a price of Rp 50,000 / kg, the acceptance of tobacco farming on the area of arable land per one plant season is Rp 11,250,000, The average income of tobacco farmers amounted to 7.940.000 Rp, per average land area of 28 acres in one growing season.

Keywords: Revenue, Revenue, cost, efficiency

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris, di mana sektor pertanian dalam tatanan pembangunan nasional memegang peran penting dalam menyediakan pangan bagi seluruh penduduk. Pembangunan pertanian merupakan bagian dari pembangunan ekonomi dan masyarakat secara umum. Pembangunan pertanian memberikan sumbangan kepada masyarakat serta menjamin bahwa pembangunan yang menyeluruh itu mencakup penduduk yang hidup dari bertani, yang jumlahnya besar dan untuk tahun-tahun mendatang (Krisnandhi, 2009).

Usahatani merupakan kegiatan dimana para petani bisa mengelola sumber daya yang dimiliki agar berjalan secara efektif dan efisien, dengan mengelola sumber daya ini para petani dapat memperoleh keuntungan yang setinggi-tingginya. Dengan mengelola sumber daya yang dimiliki oleh para petani yaitu, dengan pembangunan pertanian yang mengarah pada kemajuan dalam bidang usahatani, dengan perencanaan pertanian regional terpadu dan mengembangkan usahatani menuju kearah yang lebih baik. Pada prinsipnya, usahatani di Indonesia khususnya di Bali memiliki sasaran untuk membangun pertanian yang lebih maju. Usahatani di Bali banyak ditemukan di daerah-daerah pedesaan, para petani atau pekebun ini banyak yang menyandarkan mata

pencaharian di masyarakat pada sektor pertanian atau perkebunan. Penerimaan dalam usahatani adalah total pemasukan yang diterima oleh produsen atau petani dari kegiatan produksi yang sudah dilakukan yang telah menghasilkan uang yang belum dikurangi oleh biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.

Desa Sukawati merupakan salah satu Desa yang ada di kabupaten Gianyar, tepatnya di kecamatan Sukawati. Desa Sukawati menjadi pusat kegiatan dari desa-desa di kecamatan Sukawati. Desa Sukawati merupakan daerah agraris yang sebagian wilayahnya merupakan kawasan pertanian. Desa Sukawati, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar merupakan salah satu desa yang memiliki usahatani tembakau di Bali, dan merupakan wilayah yang potensial untuk pengembangan usahatani tembakau. Dengan kemajuan usahatani tembakau di Desa Sukawati, Kecamatan Sukawati, Kabupaten

Gianyar masyarakat dalam mengelola pertanian atau perkebunan dengan baik, maka akan memperoleh hasil produksi yang tinggi, ini selalu diharapkan oleh para petani dalam menghasilkan produksi pertanian untuk mendapatkan hasil panen yang maksimum. Para petani harus dapat meningkatkan produksi dan dapat menekan biaya produksinya, oleh karena itu petani harus menyiapkan input usahatani secara efisien agar dapat meningkatkan pendapatan dari hasil produksi para petani atau pekebun ini. Pendapatan yang dihitung adalah pendapatan usahatani yaitu selisih yang dihitung dari total penerimaan hasil produksi dengan total biaya produksi yang dikeluarkan selama produksi dilakukan.

1.2.Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Berapa besar biaya produksi usaha tani tembakau di Desa Sukawati, Kabupaten Gianyar?
2. Berapa besar pendapatan usaha

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1.Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di desa Sukawati Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar. Adapun waktu pelaksanaan kegiatan penelitian ini yaitu pada November sampai Desember 2021 yang dilaksanakan di Desa Sukawati Kecamatan Sukawati

tani tembakau di Desa Sukawati, Kabupaten Gianyar?

3. Bagaimana efisiensi usaha tani tembakau di Desa Sukawati, Kabupaten Gianyar?

1.3.Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Biaya produksi usaha tani tembakau di Desa Sukawati, Kabupaten Gianyar.
2. Pendapatan usaha tani tembakau di Desa Sukawati, Kabupaten Gianyar.
3. Efisiensi usaha tani tembakau di Desa Sukawati, Kabupaten Gianyar.

1.4 Manfaat Penelitian

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang faktor-faktor yang berperan dari sistem agribisnis terhadap keberhasilan panen tembakau yang ada di Desa Sukawati. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti-peneliti lainnya yang melakukan penelitian dengan obyek yang sama

Kabupaten Gianyar yang memiliki sasaran utamanya adalah petani tembakau.

2.2.Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang di perlukan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif Sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data yang didapat

dalam penelitian ini, penelitian menggunakan dua sumber data yaitu data primer dan data sekunder.

2.3. Metode pengumpulan data

Jenis data dalam penelitian berupa data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara dengan responden dari petani tembakau di Desa Sukawati, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar. Data yang di peroleh dalam penelitian ini yaitu dilakukan dengan teknik (1) observasi, (2) wawancara, dan (3) koesioner.

2.4. Metode analisis data

Data diperoleh dari penelitian diolah dan dianalisis secara kuantitatif untuk menghitung pendapatan usahatani tembakau. Tahap awal analisis dimulai dengan mengidentifikasi penggunaan faktor produksi dan juga biaya. Analisis komponen biaya usahatani dilakukan dengan menghitung seberapa besar biaya yang dikeluarkan petani untuk usahatani tembakau dan di luar usahatani tembakau. Biaya tetap meliputi biaya dari alat pertanian, biaya sewa tanah dan pajak tanah. Biaya variabel meliputi biaya pupuk, pestisida, tenaga kerja, dan transportasi.

Berikut merupakan perhitungan pendapatan usahatani tembakau:

1. Biaya usahatani

Total biaya merupakan biaya yang di keluarkan untuk melakukan proses produksi. Total biaya merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel.

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = Total biaya (Rp)

TFC = Total biaya tetap (Rp)

TVC = Total biaya variabel (Rp)
(Ariadi dan Relawati, 2010)

2. Pendapatan

Pendapatan merupakan penerimaan yang diterima dikurangi dengan biaya total yang ada. Rumus untuk mencari pendapatan sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

Π = Pendapatan (Rp)

TR = Total penerimaan (Rp)

TC = Total biaya (Rp) (Ariadi dan Relawati, 2010)

3. Penerimaan

Penerimaan merupakan perkalian antara yang di dihasilkan dengan harga jual, dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total penerimaan (Rp)

P = Harga produk per satuan (Rp)

Q = Jumlah produksi (kg) (Ariadi dan Relawati, 2010)

Menghitung efisiensi

Agar dapat mengetahui efisiensi pengembangan usahatani di gunakan. Ratio antara penerimaan dan biaya (R/C Ratio).

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C : *Return cost Ratio*

T/R : penerimaan usahatani

T/C : Biaya total usahatani

Kriteria :

R/C>1, Usahatani layak diusahakan
R/C<1, Usahatani tidak layak diusahakan

R/C=1, Usahatani dikatakan impas
(Break event)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Karakteristik Responden

3.1.1 Umur Responden

Karakteristik petani tembakau di Desa Sukawati yang menjadi responden dalam penelitian merupakan suatu gambaran tentang latar belakang petani beserta pengalamannya dalam berusahatani

tembakau, karakteristik petani ini dapat di lihat dari beberapa aspek yang meliputi umur petani, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, luas lahan usahatani. karakteristik petani tembakau di Desa Sukawati dapat di lihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1 Karakteristik Usahatani Tembakau Di Desa Sukawati Berdasarkan Umur

No	Umur (tahun)	Jumlah (orang)	Presentase(%)
1	30-40	25	55.556
2	41-45	7	15.556
3	46-50	13	28.889
Jumlah		45	100.000

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Berdasarkan Tabel 1 umur responden di Desa Sukawati dan presentasi responden terbanyak berada pada jenjang usia 30-40 tahun dengan jumlahnya sebanyak 25 orang dan presentase sebesar 55,556% hasil penelitian menyatakan bahwa jenjang usia responden merupakan usia yang produktif dan cukup potensi dalam melakukan usahatani tembakau. berdasarkan usia produktif tersebut maka

responden mempunyai tenaga yang optimal dalam melakukan usahatani.

3.1.2 Tingkat pendidikan petani

Tingkat pendidikan petani di bagi menjadi 4 jenjang, yaitu Pendidikan Sekolah Dasar (SD), Pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP), Pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) dan Sarjana (S1). karakteristik petani dalam penelitian ini berdasarkan tingkat pendidikan dapat disajikan pada Tabel

Tabel 2 Karakteristik Usahatani Tembakau Desa Sukawati Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	SD	7	15.556
2	SMP	12	26.667
3	SMA	20	44.444
4	S1	6	13.333
Jumlah		45	100.000

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Tabel 2 Responden dengan tingkat pendidikan SMA sebanyak 20 orang dan jumlah presentase 44,444%, responden dengan tingkat pendidikan SD sebanyak 7 orang dan jumlah presentase 15,556%, dan responden untuk tingkat pendidikan perguruan tinggi 6 orang dan jumlah presentase 13,333% jadi tingkat pendidikan yang paling tinggi untuk usaha tani tembakau yaitu pada tingkat SMA. Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden usahatani tembakau mempunyai pendidikan yang bervariasi bahkan masih menemukan responden yang mempunyai pendidikan dasar.

pendidikan merupakan salah satu faktor yang membantu dan mendorong para petani dalam meningkatkan usahatannya, karena petani lebih tanggap dalam perubahan yang terjadi dalam usahatannya.

3.1.3 Berdasarkan luas lahan petani

Luas lahan merupakan faktor utama dalam mengembangkan usaha tani tembakau karena sangat mempengaruhi baik dari segi produksi maupun pendapatan, luas lahan dapat di ukur dalam satuan are yang terbagi?

Tabel 3 Karakteristik usaha tani tembakau Desa Sukawati berdasarkan luas lahan

. No	Lugas lahan/are	Jumlah (orang)	Presentase%
1	13< 20	2	4.444
2	21-30	33	73.333
3	31-40	8	17.778
4	52-55	2	4.444
Jumlah		45	100.000

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Berdasarkan Tabel 3 bahwa responden usahatani tembakau di Desa Sukawati memiliki luas lahan paling banyak 21-30 are dengan presentasi sebanyak 73,333%, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa petani memiliki luas lahan dengan relatif kecil, lahan pertanian dengan

berbentuk lahan kering dengan status milik sendiri dan luas lahan akan berpengaruh pada produksi dan pendapatan, semakin luas lahan yang di usahakan maka semakin tinggi produksi dan pendapatan yang di dapatkan.

3.1.4 Berdasarkan jenis kelamin

Tabel 4 Jumlah responden berdasarkan jenis kelamin

Jenis kelamin	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Laki laki	42	93.333
Perempuan	3	6.667
Jumlah	45	100.000

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Dari Tabel 4 karakteristik responden di Desa Sukawati menurut jenis kelamin, maka dari 45 orang responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini berdasarkan jenis kelamin yang terbesar dalam penelitian ini adalah laki laki yakni 42 orang dengan presentase 93,333% dan perempuan sebanyak 3 orang dengan presentase 6,667%. hal ini menunjukkan bahwa rata rata usahatani tembakau di Desa Sukawati adalah dominan oleh kaum laki laki jika di bandingkan dengan perempuan.

4.2 Analisis Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Usahatani

Permasalahan petani dalam melaksanakan usahatannya tentu

tidak terlepas dari masalah biaya dan pendapatan, maksud dari biaya dan pendapatan adalah semua nilai dari input produksi selama produksi berlangsung.

4.2.1 Biaya usahatani tembakau

Biaya usahatani dalam penelitian ini terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. biaya variabel meliputi biaya sarana produksi, tenaga kerja, sedangkan biaya tetap meliputi pajak lahan, upacara, sewa lahan, dan biaya penyusutan.

1. Biaya variabel

A. Biaya sarana produksi

Dalam usahatani tembakau tentu terdapat biaya yang di keluarkan yaitu berupa biaya produksi petani tembakau di Desa

Sukawati, untuk lebih jelas dapat di lihat di Tabel berikut:

Jenis biaya	Satuan	Harga (Rp)	Biaya (Rp)
Benih	-	-	-
Pupuk urea	3 kg	2.250	6.750
pupuk sp36	3 kg	2.400	7.200
Insektisida	3 botol	19.000	57.000
Fungisida	3 botol	32.000	96.000
Jumlah			166.950

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Jika melihat Tabel 5 diatas dapat diketahui bahwa biaya produksi tembakau di Desa Sukawati mencapai Rp 166.950 Per luas lahan, petani tembakau tidak perlu membeli bibit karena bibit diambil dari tanaman itu sendiri sesuai standar pemilihan bibit yang baik.

B. Biaya tenaga kerja

Kegiatan usahatani memerlukan tenaga kerja pada tiap produksi, keperluan tenaga kerja ini sekaligus akan mendorong timbulnya biaya untuk mengubah tenaga kerja yang digunakan, jika tenaga kerja

kelompok atau keluarga kurang mencukupi.

Tenaga kerja yang dibutuhkan oleh petani tembakau Desa Sukawati Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar hanya pada pengelolaan lahan dan tanam membutuhkan biaya sebesar rp 2.200.000.

C Total biaya variabel

Total biaya variabel merupakan biaya sarana produksi dan biaya tenaga kerja. Rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan oleh petani tembakau di Sukawati dapat dilihat di Tabel berikut:

Tabel 6 Total Biaya Variabel Tanaman Usahatani Tembakau Di Desa Sukawati

No	Jenis biaya	Biaya(Rp)
1	Biaya produksi	166.950
2	Biaya tenaga kerja	2.200.000
Jumlah		2.366.950

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Tabel di atas diketahui bahwa rata-rata biaya variabel usahatani tembakau untuk luas lahan garapan membutuhkan biaya sebesar Rp 2.366.950

2 Biaya Tetap

A. Biaya pajak garapan

Biaya pajak garapan untuk usahatani tembakau di Desa Sukawati Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar per tahun sebesar Rp 100.000.

B. Biaya upacara

Biaya upacara yang dikeluarkan oleh petani tembakau pada usahatani tembakau sebesar Rp 50.000 biaya ini dilakukan pada saat tanam dan pada saat panen per musim.

C Sewa lahan

Sewa lahan yang di keluarkan oleh usahatani tembakau per tahun sebesar Rp. 550.000.

D. Biaya penyusutan

Biaya penyusutan ini mencantumkan berbagai alat yang di gunakan petani dalam melakukan usahatani tembakau seperti sabit dan cangkul, sebesar Rp 230.000 per dua tahun.

E. Total biaya tetap

Total biaya tetap merupakan biaya yang di keluarkan oleh petani tembakau dalam melakukan usahatani, dapat disajikan pada tabel berikut

Tabel 7 Total Biaya Tetap Tembakau Di Desa Sukawati

No	Jenis biaya	Biaya(Rp)	Keterangan
1	Pajak lahan	150.000	Per tahun
2	Sewa lahan	550.000	Per tahun
3	Biaya penyusutan	230.000	
Jumlah		930.000	

Sumber: Analisis Data Primer 2021

3. Total Biaya produksi usahatani tembakau

Total biaya produksi di desa sukawati per rata rata luas lahan Secara lebih jelas dapat di lihat pada tabel berikut.

Tabel 8 Total Biaya Produksi Tembakau Di Desa Sukawati Kabupaten Gianyar

No	Jenis biaya	Biaya(Rp)
1	Biaya Tetap	2.366.950
2	Biaya Variabel	930.000
Total Biaya		3.296.950

Sumber: Analisis Data Primer 2021

4.2.2 Biaya penerimaan dan pendapatan usahatani tembakau

Penerimaan usahatani merupakan hasil kali total produksi dengan harga satuannya. produksi adalah total hasil dari usahatani yang di nyatakan dalam bentuk fisik, sedangkan pendapatan merupakan selisih antara total penerimaan dengan biaya yang di keluarkan selama berlangsungnya proses produksi dari usahatani tembakau.

Berdasarkan wawancara yang di lakukan dengan responden usahatani tembakau bahwa panen tembakau setiap 1 kali dalam satu musim dan sistemnya tumpang sari

rata rata pemanenan bisa berlangsung selama 6 bulan, dengan demikian satu musim usahatani tembakau kurang lebih tiga sampai enam bulan, rata rata kuantitas produksi tembakau dalam satu musim mencapai 225 kg dengan harga mencapai Rp 50.000/kg, penerimaan usahatani tembakau pada luas lahan garapan per satu kali musim tanaman adalah sebesar Rp 11.250.000.

Tabel 8 Rata Rata Biaya Pendapatan Usahatani Tembakau Satu Kali Musim Tanaman Tembakau Di Desa Sukawati Tahun 2021

No	Usahatani	Kuantitas	Harga (Rp/kg)	Nilai Rp
1	Penerimaan	225	50.000	11.250.000
2	Biaya produksi tembakau			3.296.950
3	Pendapatan uahatani tembakau			7.940.000

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Tabel 8 Menunjukkan bahwa pada tahun 2021 harga tembakau meningkat sebesar Rp 50,000/kg, dari tabel tersebut juga di ketahui bahwa nilai rata rata penerimaan usahatani tembakau adalah Rp 11.250.000 untuk rata rata luas lahan garapan 28 are. Berdasarkan data di

atas dapat di ketahui rata rata pendapatan usahatani tembakau sebesar 7.940.000 per rata rata luas lahan garapan 28 are per satu musim tanaman. Besar kecilnya penerimaan di pengaruhi oleh besarnya produksi tembakau, maka akan semakin besar penerimaan yang akan di peroleh maka semakin tinggi produksi yang

di dapatkan, disamping itu pula besarnya penerimaan juga di tentukan dari mutu tembakau yang di produksi sehingga menyebabkan perbedahan harga produksi yang di terima.

Tabel 8 Menunjukkan bahwa pada tahun 2021 harga tembakau meningkat sebesar Rp 50,000/kg, dari tabel tersebut juga di ketahui bahwa nilai rata rata penerimaan usahatani tembakau adalah Rp 11.250.000 untuk rata rata luas lahan garapan 28 are. Berdasarkan data di atas dapat di ketahui rata rata

pendapatan usahatani tembakau sebesar Rp 7.940.000 per rata rata luas lahan garapan 28 are per satu musim tanaman. Besar kecilnya penerimaan di pengaruhi oleh besarnya produksi tembakau, maka akan semakin besar penerimaan yang akan di peroleh maka semakin tinggi produksi yang di dapatkan, disamping itu pula besarnya penerimaan juga di tentukan dari mutu tembakau yang di produksi sehingga menyebabkan perbedahan harga produksi yang di terimah.

4.2.3 Analisis Efisiensi Usahatani tembakau/cost ratio

Tabel 9 Total nilai usahatani tembakau dengan menggunakan R/C

Usahatani tembakau	Nilia (rp)
Penerimaan	11.250.000
Biaya usahatani tembakau	3.296.950
Nilai R/C	3,3

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Efisiensi pendapatan usahatani di cirikan dengan cost ratio (R/C) yaitu perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya produksi. Jadi, dengan rata rata penerimaan usahatani tembakau sebesar Rp 11.250.000 total biaya tembakau sebesar Rp 3.296.950 maka tingkat efisiensi pendapatan usahatani tembakau di Desa Sukawati 3,3. Dari hasil perhitungan R/C tersebut di atas dapat di jelaskan bahwa usahatani tembakau mempunyai nilai lebih sebesar >1, ini menunjukkan bahwa usahatani

tembakau efisiensi untuk di usahakan atau sangat layak diusahakan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Biaya produksi usahatani tembakau satu musim di Desa Sukawati adalah Rp 3.296.950 per luas lahan 28 are dengan penerimaan sebesar Rp 11.250.000 per luas lahan 28 are

2. Pendapatan usahatani tembakau di Desa Sukawati per satu musim adalah Rp 7.940.000 per rata-rata luas lahan 28 are
3. Nilai R /C sebesar 3,3 di mana usahatani tembakau di Desa Sukawati sangat efisiensi atau layak di usahakan.

4.2 Saran

1. Usahatani tembakau perlu dikembangkan karena memberikan keuntungan bagi petani, namun perlu melakukan kajian lebih lanjut mengenai penggunaan faktor produksi yang optimal supaya dapat memberikan keuntungan bagi masyarakat petani tembakau.
2. Sarana produksi pupuk pestisida perlu di upayakan yang lebih dominan menggunakan, karena organik yang lebih aman dan higienis, sehingga diharapkan akan dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas produk tembakau.

DAFTAR PUSTAKA

- Abi Yasin. 2017. Analisis keuntungan dan risiko usahatani cabai rawit di Desa Matanair Kecamatan rubaru kabupaten Sumenep.
- Achmadhi, Nisa Andina. 2012. *Profibilitas Usahatani Tembakau dan Usaha Pengolahan Tembakau*. Universitas Padjadjaran. Bandung.
- Ambarsari, Setiadi. 2014. Analisis pendapatan dan profitabilitas usahatani padi (*Oryza sativa*, L.) di Kabupaten Indramayu. *J. Agri Wiralodra*. 6 (2) :
- Anonymous. 2011. *Usahatani Tembakau Rakyat*. <http://usahatani-tembakau-rakyat.html>. Diakses tanggal 05 Maret 2011
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Bogor. Penerbit Universitas Indonesia.
- Daniel Andri. 2007. *Budidaya Tanaman Tembakau*, Pustaka Baru Press, Sleman, Yogyakarta.
- Fadholi Hernanto, 1995. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya, Jakarta
- Fadholi Hernanto, 1992, *Ilmu Usahatani*, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Heriyanto Ahmad, 2000. *Analisis Pendapatan Usahatani dan Efisiensi Produksi Tembakau Madura Program Intensifikasi Tembakau Rakyat*. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor.
- Husni. dkk. 2014. Analisis finansial usahatani cabai rawit (*Capsicum frutescens*) di Desa Purwajaya Kecamatan Loa Janan. *Jurnal ARIFOR*. 13 (1) : 49-52. Jakarta.
- Rodjak, Abdul. 2006. *Manajemen Usahatani*. Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran. Bandung.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan*

- Kombinasi (Mixed Methods)*. ALFABETA, cv. Bandung.
- Tohir, 2012. *Seuntai Pengetahuan Tentang Usahatani Indonesia* Jakarta. PT. Bina Aksara.
- Ariadi dan Relawati, 2010 *Perhitungan pendapatan usahatani tembakau*.
- Kunarjo. 2003. Dalam Try Henra P mengartikan biaya itu sebagai dana yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi suatu barang.
- Husein,2008. *Penentuan sampel dengan rumus Slovin*.
- Widiatmaka dan Hardjowigeno, 2007. *Lahan pertanian merupakan penentu dari pengaruh faktor produksi komoditas pertanian*.
- Rahim A dan Hastuti RDR. 2008. *Dalam Nining Mayanti Siregar terdapat beberapa faktor produksi pertanian*.
- Setiawan dan Dedis, 2011. *Produktivitas tembakau rakyat rendah*.

POLA KEMITRAAN MANGGIS BERBASIS EKSPOR DI DESA PADANGAN KABUPATEN TABANAN

Merlin Mei¹, Nyoman Yudiarini², Luh Putu Kirana Pratiwi³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Mahasaraswati Denpasar

^{2,3}Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Mahasaraswati Denpasar

**corresponding author: merlinmei@gmail.com*

ABSTRACT

The mangosteen commodity is one of Bali's leading local products which is quite popular in the export market in China. The high market demand for mangosteen has led to a partnership between a group of mangosteen farmers and a mangosteen export company to meet market demand. This research aims to find out the following: (1) The pattern of partnership that occurs between PT Radja Manggis Sejati and a group of mangosteen farmers; (2) Rights and obligations of both parties; (3) The efficiency of the partnership between the two; (4) Obstacles faced by the partnership. The results show that; (1) The partnership is a partnership subcontract pattern; (2) The rights and obligations of both parties must be obeyed in accordance with the agreement that has been agreed upon; (3) The partnership between PT Radja Manggis Sejati and the mangosteen farmer group has been efficient; (4) The obstacles faced by PT Radja Manggis Sejati in this partnership were the poor quality of the mangosteen produced by the farmer group and fraud committed by the farmer group, while the obstacles faced by the farmer group were delays in payment by PT Radja Manggis Sejati and delays in the price of raw materials .

Keywords: Partnership Pattern, Mangosteen, Export

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang sangat luas dan sebagian besar masyarakatnya bergerak di bidang pertanian. Sektor pertanian tidak saja sebagai penyedia kebutuhan pangan bagi penduduk, tetapi juga sebagai sumber penghidupan bagi sebagian

besar penduduk Indonesia. Secara umum, pengertian dari pertanian adalah suatu kegiatan manusia yang meliputi pertanian tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, hortikultura, peternakan dan perikanan.

Manggis sebagai salah satu produk pertanian unggulan di Indonesia merupakan salah satu hasil komoditi perkebunan yang

memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi di antara tanaman perkebunan lainnya dan berperan penting sebagai sumber devisa Negara Indonesia. Manggis tidak hanya berperan penting sebagai sumber devisa melainkan juga merupakan sumber penghasilan bagi tidak kurang dari satu setengah juta orang petani manggis di Indonesia (Rahardjo, 2012). Data Departemen Perdagangan Republik Indonesia menunjukkan perdagangan manggis dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan. Selama periode 2010 hingga 2020 produksi manggis di Indonesia mengalami peningkatan sebesar 1,95% (Departemen Perdagangan Republik Indonesia, 2021).

Perbandingan produksi manggis Provinsi Bali pada tahun 2010 s.d 2020 dengan produksi manggis Kabupaten Tabanan sangat jauh berbeda. Produksi manggis Kabupaten Tabanan rata-rata hanya menyumbang 0,01 % dari total produksi manggis yang ada di Provinsi Bali, dan jumlah tersebut sangatlah kecil untuk dapat dijadikan daerah potensial penghasil manggis (BPS Bali, 2021). Kabupaten Tabanan secara umum memang bukan dikenal sebagai daerah potensial penghasil manggis mauun daerah potensial pertanian, melainkan sebagai daerah pariwisata, sehingga banyak wisatawan yang berkunjung. Banyaknya wisatawan ataupun turis yang berkunjung baik mancanegara maupun lokal menyebabkan

banyaknya peluang bisnis yang tercipta. Kabupaten Tabanan memang tidak memiliki potensi di bidang pertanian khususnya manggis, namun dengan banyaknya wisatawan atau turis yang datang berkunjung menyebabkan banyaknya pelaku bisnis yang mengembangkan usaha di bidang pertanian dengan mendatangkan bahan baku dari daerah lain untuk menunjang produksinya.

Pengolahan manggis yang saat ini sedang populer adalah manggis. Manggis lokal merupakan manggis dengan harga jual tertinggi di dunia. Proses terbentuknya serta rasanya yang sangat unik dan kaya manfaat menjadi alasan utama tingginya harga jual manggis jenis ini. Permintaan manggis lokal dilihat dari salah satu produsen manggis lokal di Desa Padangan, yaitu PT Radja Manggis Sejati dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan. Tahun 2011 sebesar 172 kg, kemudian pada tahun 2012 sebesar 216 kg, selanjutnya pada tahun 2013 bertambah menjadi sebesar 345 kg dan pada tahun 2022 menjadi sebesar 432 kg, untuk memenuhi permintaan akan manggis lokal tersebut tentunya diperlukan kerjasama diantara kelompok tani lokal dan perusahaan penyedia manggis yaitu dengan melakukan kemitraan.

Kemitraan yang menguntungkan salah satu pihak menjadi bentuk yang tidak adil, eksploitatif, dan dalam hal ini pihak yang biasanya diuntungkan adalah

perusahaan besar (Martodireso dan Widada, 2002). Kemitraan yang terjadi antara PT Radja Manggis Sejati dan kelompok tani lokal merupakan salah satu kemitraan yang terjadi di

Desa Padangan, Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan. Melihat fenomena tersebut, sangat menarik untuk diteliti mengenai pola dan mekanisme kemitraan yang terjadi antara pihak yang bermitra, hak dan kewajiban antara pihak yang bermitra, efisiensi yang terjadi, dan kendala yang dihadapi di dalam bermitra.

1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui

1. Pola dan mekanisme kemitraan yang dilakukan oleh PT Radja Manggis Sejati dengan kelompok tani lokal.
2. Hak dan kewajiban kelompok tani lokal dan PT Radja Manggis Sejati dalam melakukan kemitraan.
3. Efektifitas kemitraan yang terjadi antara PT Radja Manggis Sejati dengan kelompok tani manggis lokal.
4. Kendala-kendala yang dihadapi dalam kemitraan tersebut.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Padangan, Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan. Penelitian ini

menggunakan periode analisis April s.d Oktober 2022. Lokasi penelitian ini dipilih dengan menggunakan metode *purposive*, yaitu metode penentuan lokasi penelitian secara sengaja.

2.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dipergunakan untuk memperoleh data pada penelitian ini adalah (1) wawancara yaitu melakukan pengumpulan data secara mendalam kepada responden, dengan memberikan beberapa pertanyaan; (2) observasi yaitu dengan melakukan pengamatan langsung ke objek penelitian, sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang objek yang diteliti; (3) Studi pustaka, yaitu pengumpulan data sekunder yang berkaitan dengan kemitraan komoditas manggis lokal.

2.3 Populasi dan Sampel Responden

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2010). Responden merupakan orang-orang yang merespon atau menjawab pertanyaan penelitian baik pertanyaan tertulis maupun lisan (Arikunto, 2003). Populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak sepuluh orang di pihak kelompok tani lokal. Keseluruhan kelompok tani lokal dipilih sebagai responden

dengan menggunakan metode sensus. Pihak PT Radja Manggis Sejati yang menjadi responden sebanyak satu orang, yaitu pemilik atau *owner* dari PT Radja Manggis Sejati sebagai informan kunci. Responden dari PT Radja Manggis Sejati dipilih secara sengaja, dengan pertimbangan pihak inilah yang mengetahui permasalahan yang akan dibahas.

2.4 Metode Analisis Data

Jenis data dalam penelitian ini meliputi data kualitatif dan kuantitatif. Sumber data terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original, sedangkan data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpulan data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data (Kuncoro, 2013).

Metode analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dan deskriptif kualitatif.

1. Analisis kuantitatif

Menganalisa efektifitas kemitraan yang terjadi dipergunakan analisis efisiensi dengan syarat, yaitu apabila pendapatan yang diterima dari hasil kemitraan memenuhi persyaratan (Soekartawi, 1995). Menganalisis syarat efisiensi tersebut menggunakan analisis *R/C ratio*.

Keterangan :

a = rasio keuntungan

R = total penerimaan yang diperoleh kelompok tani lokal

C = total biaya yang dikeluarkan kelompok tani lokal

Kriteria:

- R/C Ratio > 1 , kegiatan kelompok tani lokal menguntungkan dan layak dikembangkan
- R/C Ratio < 1 , kegiatan kelompok tani lokal tidak menguntungkan dan tidak layak dikembangkan.
- R/C Ratio $= 1$, kegiatan kelompok tani lokal tidak menguntungkan atau merugikan.

2. Analisis deskriptif kualitatif

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana (a) pola kemitraan antara PT Radja Manggis Sejati ; (b) hak-hak dan kewajiban; (c) efektifitas kemitraan yang terjadi antara kedua belah pihak; (d) dan kendala yang dihadapi dalam kemitraan ini. Menurut Wibisono (2003), analisis deskriptif kualitatif mengacu pada transformasi dari data mentah ke dalam suatu bentuk yang mudah dimengerti dan diterjemahkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pola Kemitraan dan Mekanisme Kemitraan

1. Pola kemitraan

Kemitraan antara kelompok tani lokal yang berjumlah sepuluh orang dengan PT Radja Manggis Sejati sudah berlangsung hampir

selama lima tahun dimulai sejak tahun 2011. Pola kemitraan yang diterapkan oleh PT Radja Manggis Sejati adalah pola kemitraan Subkontrak, PT Radja Manggis Sejati sebagai perusahaan mitra sedangkan kelompok tani lokal sebagai pihak mitra. PT Radja Manggis Sejati sebagai perusahaan mitra yaitu menyediakan bahan baku berupa manggis gelondongan kepada kelompok tani lokal, memberikan penyuluhan dan membeli hasil produksi kepada kelompok tani lokal, sementara kelompok tani lokal sebagai pihak mitra yang melaksanakan kegiatan produksi diwajibkan menjual seluruh produksinya kepada pihak PT Radja Manggis Sejati.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa PT Radja Manggis Sejati dengan kelompok tani lokal memiliki hubungan yang saling menguntungkan satu sama lain, dimana pihak kelompok tani lokal (pihak mitra) mendapatkan manggis gelondongan, penyuluhan dan kepastian pasar dari PT Radja Manggis Sejati dalam memasarkan hasil produksinya, sedangkan PT Radja Manggis Sejati sebagai (perusahaan mitra) memerlukan tenaga kerja, kandang, peralatan dan hasil produksi kelompok tani berupa manggis lokal yang kemudian diproses sehingga *menghasilkan produk manggis* hingga pada akhirnya siap untuk dipasarkan.

Beberapa hal yang diperhatikan dalam kerjasama kemitraan ini, hal ini dilakukan

untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi selama kemitraan berlangsung diantaranya: (1) Kelompok tani wajib menyediakan lokal, peralatan dan kandang selama proses produksi berlangsung; (2) Kelompok tani lokal harus memberikan kualitas terbaiknya kepada pihak PT Radja Manggis Sejati ; (3) Kelompok tani lokal memperoleh bahan baku berupa manggis gelondongan dari PT Radja Manggis Sejati; dan (4) Hasil dari manggis yang telah difermentasi oleh lokal dihargai Rp 35.000,00/kg oleh PT Radja Manggis Sejati .

2. Mekanisme

Kemitraan yang terjadi antara PT Radja Manggis Sejati dengan kelompok tani lokal memiliki beberapa mekanisme yang harus dilakukan diantaranya :

- a. Kelompok tani lokal yang ingin melakukan kemitraan dengan PT Radja Manggis Sejati harus memiliki hewan lokal, kandang lokal, dan peralatan untuk membantu proses produksi. Kelompok tani lokal yang sudah memenuhi persyaratan tersebut dan serius ingin menjalin kemitraan dengan PT Radja Manggis Sejati dapat langsung mengajukan diri untuk menjadi pihak mitra.
- b. PT Radja Manggis Sejati selanjutnya akan melakukan survei ke tempat kelompok tani lokal yang ingin melakukan kemitraan, untuk melihat apakah persyaratan tersebut telah dimiliki oleh kelompok tani lokal. Pihak

PT Radja Manggis Sejati yang telah melakukan survei kepada kelompok tani lokal dan dirasa memenuhi syarat, maka akan dijelaskan beberapa perjanjian di dalam melakukan kemitraan.

- c. Setelah menerima perjanjian yang dijelaskan oleh pihak PT Radja Manggis Sejati, kelompok tani lokal dapat mulai menjalin kemitraan bersama. Kelompok tani lokal yang telah menjadi mitra akan diberikan penyuluhan mengenai lokal dan bagaimana lokal dapat menghasilkan manggis fermentasi.
- d. Kelompok tani lokal yang telah mendapatkan pengetahuan dari penyuluhan yang diberikan oleh pihak PT Radja Manggis Sejati, dan sudah mampu melakukan kegiatan produksi akan diizinkan melakukan kegiatan produksi. Kelompok tani lokal yang telah diberikan hak berproduksi akan diberikan manggis gelondongan sebanyak 140 s.d 150 kg/bulan untuk berproduksi.
- e. Pembayaran akan dilakukan oleh PT Radja Manggis Sejati setiap bulannya, sesuai dengan jumlah hasil produksi yang dihasilkan oleh kelompok tani lokal. Kelompok tani lokal akan memperoleh Rp 35.000,00/kg untuk hasil produksinya. PT Radja Manggis Sejati akan memperoleh manggis hasil fermentasi untuk kemudian dilakukan tahap produksi selanjutnya.

3.2 Hak dan Kewajiban

Hak dan kewajiban dari masing-masing pihak yang harus mereka laksanakan baik kelompok tani sebagai pihak mitra maupun PT Radja Manggis Sejati sebagai perusahaan mitra selama kemitraan berlangsung telah disetujui sebelumnya, kesepakatan tersebut harus dipatuhi dan dilaksanakan oleh kedua belah pihak yang bermitra. Penghentian perjanjian bisa dilakukan sepihak oleh perusahaan jika kelompok tani lokal tidak memenuhi kewajibannya.

Hak dan kewajiban PT Radja Manggis Sejati adalah sebagai berikut.

1. Hak PT Radja Manggis Sejati
 - a. PT Radja Manggis Sejati berhak mendapatkan semua hasil manggis lokal dari kelompok tani lokal
 - b. PT Radja Manggis Sejati berhak untuk mendapatkan produk dengan kualitas terbaik yang baik dari kelompok tani lokal.
2. Kewajiban PT Radja Manggis Sejati
 - a. PT Radja Manggis Sejati wajib memberikan bahan baku berupa manggis gelondongan kepada kelompok tani lokal.
 - b. PT Radja Manggis Sejati wajib memberikan penyuluhan kepada kelompok tani lokal.
 - c. PT Radja Manggis Sejati wajib membeli hasil produksi kelompok tani lokal

- d. PT Radja Manggis Sejati wajib mematuhi dan mengikuti ketentuan yang telah disepakati. Hak dan kewajiban kelompok tani lokal adalah sebagai berikut.
 1. Hak kelompok tani lokal
 - a. Kelompok tani lokal berhak mendapatkan bahan baku berupa manggis gelondongan dari PT Radja Manggis Sejati .
 - b. Kelompok tani lokal berhak menerima penyuluhan.
 - c. Kelompok tani lokal berhak mendapatkan upah sebesar Rp. 35.000,00/kg manggis lokal dari PT Radja Manggis Sejati .
 - d. Kelompok tani lokal berhak mendapatkan kepastian pasar
 2. Kewajiban kelompok tani lokal
 - a. Kelompok tani lokal wajib menjual semua hasil manggis lokalnya ke PT Radja Manggis Sejati .
 - b. Kelompok tani lokal wajib mengembalikan sisa manggis yang tidak dimakan lokal.
 - c. Kelompok tani lokal wajib mematuhi dan mengikuti ketentuan yang telah disepakati.
 - d. Kelompok tani lokal wajib menjaga kualitas produksinya.
 - e. Kelompok tani lokal wajib menyediakan peralatan yang

diperlukan dan kandang lokal selama proses produksi.

3.3 Efektifitas Kemitraan

Menganalisa Efektifitas kemitraan yang terjadi antara PT Radja Manggis Sejati dan kelompok tani lokal menggunakan analisis efisiensi (*R/C ratio*), yaitu dengan membandingkan penerimaan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan oleh PT Radja Manggis Sejati maupun kelompok tani lokal untuk mengetahui kemitraan tersebut sudah efektif atau belum.

Proses kemitraan yang berlangsung selama periode bulan April s.d. bulan Oktober 2022 tercatat rata-rata pemberian manggis gelondongan oleh PT Radja Manggis Sejati kepada kelompok tani lokal sebanyak 540 kg dan rata-rata pengembalian manggis sisa yang tidak dimakan lokal oleh masing-masing kelompok tani lokal kepada PT Radja Manggis Sejati adalah 30,6 kg. Efisiensi kelompok tani lokal yang melakukan kemitraan dengan PT Radja Manggis Sejati di Desa Padangan pada Tahun 2022 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1.
Efisiensi Kelompok tani Lokal di Desa Padangan, Kecamatan Pupuan,
Kabupaten Tabanan Periode April s.d Oktober 2022

No	Uraian	Nilai (Rp)
	Biaya dibayarkan :	5.069.650
	Pupuk organik	396.000
	Tenaga Kerja	785.000
	Peralatan	960.000
	Biaya Penyusutan Alat	203.850
	Sub total (1)	7.414.500
2	Biaya tidak dibayarkan :	
	Tenaga kerja dalam keluarga	6.000.000
	Sub total (2) Total	10.320.000
	Biaya	17.734.500
3	Penerimaan (3) (Q x P)	23.798.500
4	Pendapatan kotor (3-1)	16.384.000
	Pendapatan bersih (3-2-1)	6.064.000
	Nilai Efisiensi (R/C <i>ratio</i>) = (3):(2+1))	1,34

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2022

Berdasarkan Tabel 1 tingkat R/C *ratio* dari kelompok tani manggis di Desa Padangan sebesar 1,34 yang berarti bahwa setiap Rp 1.000,00 biaya yang dikeluarkan, kelompok tani lokal mendapat

penerimaan sebesar Rp 1.340,00 dan keuntungan sebesar Rp 340,00. Efisiensi PT Radja Manggis Sejati periode April s.d Oktober 2022 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2.

Efisiensi PT Radja Manggis Sejati Manggis Lokal Periode April s.d Oktober Tahun 2022

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Biaya dibayarkan :	
	Jasa Produksi	43.200.000
	Peralatan	237.985.000
	Tenaga Kerja	640.000
	Biaya Tenaga Kerja	16.800.000
	Biaya Transport	2.600.000
	Penyusutan Kendaraan	6.000.000
	Penyusutan Gedung	2.640.000
	Sub total (1)	311.790.000
2	Biaya tidak dibayarkan :	
	Gaji <i>Owner</i> PT Radja Manggis Sejati	15.000.000
	Sub total (2)	15.000.000
	Total Biaya	326.790.000
3	Penerimaan (2) (Q x P)	432.700.000
4	Pendapatan kotor (3-1)	120.910.000
5	Pendapatan bersih (3-2-1)	105.910.000
	Nilai Efisiensi (R/C <i>ratio</i>) = (3):(2+1))	1,32

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2022

Berdasarkan Tabel 2 tingkat R/C *ratio* PT Radja Manggis Sejati sebesar 1,32 yang berarti bahwa setiap Rp 1.000,00 biaya yang dikeluarkan, kelompok tani lokal mendapat penerimaan sebesar Rp 1.320,00 dan keuntungan sebesar Rp 320,00.

Perbandingan tingkat R/C *ratio* antara kelompok tani lokal dengan PT Radja Manggis Sejati menunjukkan hasil yang setara, ini berarti kegiatan atau kemitraan antara kedua belah pihak sudah sudah menguntungkan satu sama lain dan sudah cukup efektif.

3.4 Kendala Kemitraan

Terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh masing masing pihak dalam menjalankan kemitraan baik dari PT Radja Manggis Sejati

(perusahaan mitra) maupun kelompok tani lokal. Kendala-kendala yang dihadapi oleh kedua belah pihak adalah sebagai berikut.

1. Kendala Kelompok tani Lokal
 - a. Harga yang terlalu rendah yang diberikan oleh PT Radja Manggis Sejati yaitu sebesar Rp 35.000,00/kg dirasa terlalu murah oleh kelompok tani lokal.
 - b. Keterlambatan bahan baku manggis gelondongan dari PT Radja Manggis Sejati maupun

pengambilan manggis hasil fermentasi lokal oleh pihak PT Radja Manggis Sejati . Keterlambatan tersebut sangat berdampak terhadap kegiatan produksi hal ini dikarenakan kurangnya tenaga kerja yang bekerja di bidang transportasi.

- c. Keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh PT Radja Manggis Sejati terhadap kelompok tani lokal masih sering terjadi, hal ini dikarenakan

Tabel 3.

Kendala Kemitraan yang Dihadapi Kelompok tani Lokal di Desa Padangan, Periode April s.d Oktober 2022

No	Kendala	Jumlah kelompok tani	
		(Orang)	(%)
1	Harga	3	30
2	Keterlambatan bahan baku	10	100
3	Keterlambatan pembayaran	10	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2022

Berdasarkan Tabel 3 kendala yang dihadapi oleh kelompok tani lokal dalam bermitra yang paling dominan adalah keterlambatan bahan baku dan keterlambatan pembayaran, ini dikarenakan kurangnya tenaga kerja bidang transportasi dari pihak PT Radja Manggis Sejati .

Harga juga menjadi kendala bagi beberapa kelompok tani lokal, mereka merasa harga Rp 35.000,00/kg untuk manggis hasil fermentasi masih sangat murah, dikarenakan kebutuhan dari kelompok tani lokal yang semakin besar dan alat produksi yang

keterlambatan pengambilan manggis hasil fermentasi yang dihasilkan kelompok tani lokal sehingga pembayaran juga menjadi terhambat, keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh PT Radja Manggis Sejati kepada kelompok tani lokal berkisar antara satu hingga dua hari. Kendala-kendala yang dihadapi kelompok tani lokal dalam bermitra dapat dilihat pada Tabel 3.

semakin mahal menyebabkan banyaknya biaya yang harus dikeluarkan oleh kelompok tani lokal.

2. Kendala PT Radja Manggis Sejati
- Kualitas produksi dari kelompok tani lokal terkadang tidak dalam kualitas terbaik, dalam hal ini kualitas manggis hasil fermentasi yang dihasilkan kelompok tani lokal masih dalam keadaan tercampur dengan kotoran lokal.
 - Kecurangan kelompok tani lokal yang tidak mengembalikan sisa dari manggis yang tidak dimakan oleh lokal kepada PT Radja Manggis Sejati , dalam hal ini

perlu adanya kesadaran dari kelompok tani lokal untuk mengembalikan sisa manggis yang tidak dimakan oleh lokal.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Pola kemitraan yang diterapkan oleh PT Radja Manggis Sejati dengan kelompok tani lokal di Desa Padangan, Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan adalah pola kemitraan subkontrak, dimana PT Radja Manggis Sejati sebagai perusahaan mitra, sementara kelompok tani lokal sebagai pihak mitra. Mekanisme kemitraan yang terjadi antara PT Radja Manggis Sejati dengan kelompok tani lokal adalah kelompok tani lokal wajib mengajukan diri untuk melakukan kemitraan dan kemudian PT Radja Manggis Sejati akan melakukan survei apakah layak atau tidak kelompok tani lokal tersebut untuk bekerja sama atau bermitra.
2. Hak dari PT Radja Manggis Sejati (perusahaan mitra) adalah mendapatkan seluruh hasil produksi manggis fermentasi lokal yang diproduksi oleh kelompok tani lokal, berhak mendapatkan sisa manggis yang tidak dimakan oleh lokal, dan berhak mendapatkan produk yang berkualitas, sedangkan kewajiban dari PT Radja Manggis Sejati adalah memberikan bahan baku kepada kelompok tani lokal berupa manggis gelondongan, membeli hasil produksi dari peternak lokal dan wajib mematuhi ketentuan di dalam kemitraan yang telah disepakati. Kelompok tani lokal dalam hal ini memiliki hak untuk mendapatkan bahan baku berupa manggis gelondongan dari PT Radja Manggis Sejati, berhak mendapatkan kepastian pasar, berhak mendapatkan penyuluhan dan mendapatkan upah sesuai perjanjian, sedangkan kewajiban kelompok tani lokal adalah wajib menjual seluruh hasil produksi kepada PT Radja Manggis Sejati, wajib menjaga kualitas produksinya, dan wajib menyediakan kandang, peralatan untuk proses produksi serta mengembalikan sisa manggis kepada PT Radja Manggis Sejati.
3. Kemitraan antara PT Radja Manggis Sejati dengan kelompok tani lokal sudah efektif dan R/C *ratio* dari kedua belah pihak menunjukkan hasil yang setara, yang berarti kemitraan yang terjadi sudah saling menguntungkan dan dapat dilanjutkan.
4. Kendala yang dihadapi oleh PT Radja Manggis Sejati dalam kemitraan ini adalah kualitas

produksi yang dihasilkan oleh kelompok tani lokal yang rendah dan kecurangan dari pihak kelompok tani lokal yang terkadang jarang mengembalikan sisa manggis yang diberikan oleh PT Radja Manggis Sejati, sedangkan kendala yang dihadapi oleh kelompok tani adalah keterlambatan bahan baku manggis gelondongan yang diberikan kepada kelompok tani lokal sehingga proses produksi menjadi sedikit terhambat.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut.

1. Pihak PT Radja Manggis Sejati hendaknya menambah tenaga kerja di bidang transportasi guna mengatasi kendala keterlambatan dalam pengangkutan bahan baku, maupun pengambilan produksi bahan baku dari kelompok tani lokal, sehingga dengan demikian kemitraan dapat lebih menguntungkan.
2. Perlunya perjanjian tertulis antara PT Radja Manggis Sejati dan kelompok tani lokal menyangkut hak dan kewajiban kedua belah pihak, sehingga tidak terjadi kesalahpahaman antara kelompok tani lokal dan PT Radja Manggis Sejati di dalam bermitra.
3. Penelitian perlu dilanjutkan oleh peneliti lainnya mengenai strategi pemasaran maupun manajemen produksi dalam usaha manggis yang dilakukan oleh PT Radja Manggis Sejati

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2003. *Prosedur Penelitian, Suatu Praktek*. Jakarta: Bina Aksara.
- Badan Pusat Statistik. 2021. *Produksi Manggis di Bali Tahun 2010-2020*. http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php. Diunduh tanggal 17 September 2015.
- Departemen Perdagangan Republik Indonesia. 2020. *Unggulan Pertanian Indonesia untuk Dunia*. Direktorat produksi Pertanian dan Kehutanan Direktorat Jendral Perdagangan Luar Negeri Departemen Perdagangan Republik Indonesia.
- Dinas Perkebunan. 2022. *Produksi Manggis dan Luas Areal*. Provinsi Bali.
- Martodireso, Sudadi dan Widada Agus Suryanto. 2002. *Agribisnis Kemitraan Usaha Bersama, Upaya Peningkatan Kesejahteraan Petani*. Yogyakarta: Kanisius.
- Rahardjo, Pudji. 2012. *Manggis Panduan Budidaya dan Pengolahan Manggis Arabika dan Robusta*. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Soekartawi. 2015. *Analisis Usahatani*. UI.Jakarta.
- Sugiyono. 2020. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Wibisono. 2003. *Riset Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PETANI MENJUAL KOPI ROBUSTA DALAM BENTUK GLONDONG MERAH DI DESA PUJUNGAN KECAMATAN PUPUAN KABUPATEN TABANAN

Engelbertus Rolanto Jebaru¹, Ni Gst.Ag.Gde Eka Martiningsih², I Made Budiasa³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

^{2,3}Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

*Email korespondensi: rolandjebaru@gmail.com

ABSTRACT

This thesis is entitled Analysis of Factors Affecting Farmers Selling Robusta Coffee in the Form of Red Loons in Pujungan Village, Pupuan District, Tabanan Regency. The purpose of this research is to find out the factors that influence farmers to sell robusta coffee in the form of red logs and to find out how the income differences of farmers selling robusta coffee in the form of red logs and coffee beans are in Pujungan Village, Pupuan District, Tabanan Regency. This research was conducted from October to November 2021, located in Pujungan Village, Pupuan District, Tabanan Regency. This research was conducted with 12 farmers as respondents in Pujungan Village, using the census technique. The data analysis method used is descriptive method with Kendall S test, income difference analysis with (TR) then the hypothesis is tested using t test. The results of this study indicate that (1) the factors that influence farmers to sell robusta coffee in the form of red logs are the age of the plant, the number of requests, labor, weather conditions, and time efficiency. (2) The income in the form of coffee beans is greater than in the form of red logs, where the average income for selling coffee beans is Rp. 9.690.272/year or equivalent to Rp 807.522/month while the average income for red logs is Rp. 7.937.654/year or equivalent to Rp 661.471/month.

Keywords: Sales, Red Coffee Bean, Income, Robusta Coffee

1.PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Kopi merupakan salah satu komoditas perdagangan yang sangat penting memiliki kontribusi yang

cukup tinggi. Selain sebagai komoditas ekspor, Kopi juga merupakan komoditas yang dikonsumsi di dalam negeri. Selain kopi merupakan salah satu

komoditas ekspor yang mampu menciptakan daya serap tenaga kerja dengan melibatkan banyak sektor. Masalah petani umumnya masih mengusahakan tanaman kopi secara bersamaan yaitu Kopi Robusta dan Kopi Arabika (Najiyati dan Danarti, 2004).

Terdapat sekitar 60 spesies tanaman kopi di dunia, ditinjau dari segi ekonomis spesies yang terpenting adalah *coffea Arabica*, *coffea canephore/robusta* dan *coffea liberica* (Rahardjo, 2012). Kopi yang di budidayakan di Indonesia secara umum ada dua jenis yaitu kopi robusta dan kopi arabika. Kopi ini memiliki keunikan masing-masing dan pasarnya sendiri. Kopi arabika memiliki variasi rasa yang lebih beragam, rasa manis dan lembut hingga rasa kuat dan tajam, sedangkan kopi robusta memiliki variasi rasa netral sampai tajam dan sering di anggap memiliki rasa seperti gandum (Paramita, 2011)

Provinsi Bali merupakan salah satu wilayah dengan sektor pertanian yang cukup besar berperan dalam penyediaan bahan pangan dan perolehan devisa melalui ekspor hasil pertanian. Salah satu yang termasuk subsektor pertanian adalah perkebunan, jenis perkebunan yang termasuk perkebunan rakyat adalah kopi, terdapat dua jenis kopi yang paling banyak di Bali yaitu robusta dan arabika namun saat ini permintaan akan kopi robusta lebih besar khususnya di Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan (BPS Provinsi Bali, 2019).

Kabupaten Tabanan merupakan wilayah dengan total produksi terbesar untuk Kopi Robusta. Tanaman Kopi Robusta bisa mudah ditemukan hampir di seluruh wilayah di Kabupaten Tabanan. Sebagian besar Penduduk di Kabupaten Tabanan memiliki daerah penanaman kopi di areal pemukimannya. Luas tanam setiap petani kopi berbeda-beda.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang dicarikan jawabannya dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut.

1. Faktor apa saja yang mempengaruhi para petani menjual kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah?
2. Bagaimana perbedaan pendapatan penjualan Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah dan kopi biji?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi petani di Desa Pujungan menjual Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah
2. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan petani menjual Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah dan kopi biji

2.METODE PENELITIAN

2.1.Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah di Desa Pujungan Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*). Waktu dalam penelitian tentang Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Petani Menjual Kopi Robusta Dalam Bentuk Gelondong Merah Di Desa Pujungan, Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan dilakukan pada Oktober - Desember 2021

2.2.Metode Pengumpulan Data

a. Observasi (pengamatan)

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan langsung terhadap objek penelitian secara cermat dan sistematis, untuk memperoleh data dan fakta tentang keadaan yang sebenarnya.

b. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi atau percakapan dua arah yang dilakukan oleh pewawancara dengan responden untuk mencari informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Peneliti akan mewawancarai dan mengajukan pertanyaan langsung ke petani kopi robusta di Desa Pujungan, Kecamatan Pupuan Kabupaten Tabanan yang dinilai mampu memberikan

informasi diperlukan dalam penelitian, mengenai faktor yang mempengaruhi petani menjual kopi robusta dalam bentuk gelondong merah

c. Kuesioner

Kuesioner adalah daftar pertanyaan yang dibuat untuk memperoleh sejumlah data penelitian yang kuesionernya diajukan dengan hal-hal yang relevan dengan tujuan penelitian. Peneliti akan memberikan informasi yang dibutuhkan.

d. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan mempelajari dan menganalisis dokumen dari Dinas Pertanian Kabupaten Pupuan, Dinas Ketahanan Pangan, dan Lokasi Tempat penelitian.

2.3.Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi menurut Sugiyono (2010) adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani yang menjual kopi robusta dalam bentuk gelondong merah yang berlokasi di Desa Pujungan Kecamatan Pupuan

Kabupaten Tabanan yang berjumlah 12 orang.

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode Sensus Sampling. Sensus Sampling merupakan metode

2.4. Metode Analisis Data

Data yang diperoleh diolah dan dianalisis dengan dua cara yaitu secara kualitatif dan kuantitatif. Data kuantitatif diolah dan disajikan dalam bentuk tabel. Data kualitatif dipaparkan dalam bentuk uraian guna mendukung data kuantitatif. Hal yang pertama kali dilakukan dalam mengolah data adalah menyusun daftar variabel-variabel yang akan ditabulasikan ke dalam tabel yang telah disiapkan.

Untuk tujuan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi petani penjualan Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah, alat analisis yang digunakan adalah statistik non parametris, yaitu metode Uji Kendall's W. Dimana diberikan opsi jawaban mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan dalam bentuk gelondong merah kemudian diurutkan dari yang paling penting untuk menguji keselarasan jawaban responden. Metode Kendall's W ini berdasarkan nilai Kendall's. Koefisien nilai Kendall's dapat dihitung dengan rumus:

penarikan sampel bila semua anggota populasi dijadikan sampel. Hal ini sering dilakukan apabila jumlah populasi kecil. Jadi sampel dalam penelitian ini berjumlah 12 orang.

Dimana : W = Nilai Kendall's

S = Jumlah kuadrat dari deviasi ranking

R = Rata-rata ranking

R_i = Total Ranking

m = Jumlah orang yang memberi nilai (peringkat)

n = Jumlah objek yang dinilai
Setelah data dianalisis, kemudian hipotesis diuji dengan menggunakan uji Chi square terhadap koefisien Kendall's (W), dengan rumus sebagai berikut :

$$X^2 = m(n - 1)W$$

Untuk menjawab tujuan kedua dalam penelitian ini dilakukan analisis perbedaan pendapat. Rumus untuk mencari pendapatan sebagai berikut:

Keterangan :

π = Keuntungan atau pendapatan

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan Petani)

TC = *Total Coost* (Total Biaya Yang dikeluarkan)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Menjual Kopi Robusta Dalam Bentuk Gelondong merah

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi petani di Desa Pujungan menjual Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah. Keselarasan dari sekelompok responden dalam menilai di analisis dengan statistik non parametris, yaitu metode Uji Kendall's W. Dimana diberikan opsi jawaban mengenai

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa nilai Kendall's W sebesar 0,350. Nilai 0,350 tidak sama dengan 0, artinya dapat dikatakan ada keselarasan/kecocokan responden. Nilai signifikansi yang diperoleh sebesar 0, 00. Nilai signifikansi ini lebih kecil daripada $\alpha 0, 05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak: artinya ada kecocokan penilaian antara responden. Tiap responden memiliki

Biaya Produksi Kopi Robusta

Analisis biaya yang dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan secara langsung untuk sarana produksi kopi robusta, baik secara tunai (untuk pupuk, pestisida dan tenaga kerja), serta penyusutan alat dan pajak tanah. Biaya terdiri atas dua yaitu: biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa biaya rata-rata produksi per petani

faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan dalam bentuk gelondong merah, yaitu umur tanaman, permintaan pembeli, tenaga kerja, efisiensi waktu, iklim dan cuaca. kemudian diurutkan dari yang paling penting. Kelima faktor tersebut kemudian di analisis dengan metode Uji Kendall's W. Diberikan 5 opsi jawaban berupa faktor-faktor diatas kemudian jawaban diurutkan dari yang paling penting sampai yang paling tidak penting.

alasan yang sama dalam memutuskan untuk menjual dalam bentuk gelondong merah.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis (1) yang menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi petani menjual Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah adalah umur tanaman, jumlah permintaan pembeli, iklim dan cuaca, tenaga kerja, efisiensi waktu, diterima.

Biaya Variabel

Biaya variabel yaitu biaya yang jumlahnya berubah-ubah sebanding dengan perubahan aktifitas (Mulyadi, 2015). Biaya Variabel yang digunakan dalam usahatani kopi robusta di Desa Pujungan terdiri dari biaya untuk pengadaan pupuk, Pestisida dan tenaga kerja.

untuk penjualan dalam bentuk kopi Biji yang terbesar adalah biaya Tenaga kerja yaitu Rp 456.000,

selain itu adanya penambahan biaya transportasi Rp.162.500 dan biaya sewa lahan Rp.87.500.

Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh tingkat aktifitas dalam kisaran waktu tertentu

(Mulyadi, 2015). Biaya tetap dalam penelitian ini merupakan biaya penyusutan peralatan yang diperlukan dalam pengerjaan kegiatan budidaya salak ditambah biaya pajak tanah. Uraian mengenai nilai peralatan dan nilai penyusutan per tahun usahatani Kopi robusta dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 5. Rata-Rata Biaya Tetap Usahatani Kopi Robuata Di Desa Pujungan Selama 1 Tahun

No	Komponen Biaya	Nilai (Rp)	Persentase (%)
1	Penyusutan Alat	519.143	59,7
2	PBB	350.000	40,3
	Total	869.143	100

Sumber: Analisis Data Primer 2021

Biaya Total

Biaya total merupakan jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi semua output, baik barang maupun jasa. Biaya ini dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap total dengan biaya variabel total (Haryanto, 2002). Untuk mengetahui

jumlah keseluruhan biaya total yaitu dengan menjumlahkan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total usahatani kopi robusta di Desa Pujungan yang menjual dalam bentuk kopi biji adalah Rp 1.990, 393,per tahun dan biaya total untuk penjualan kopi dalam bentuk gelondong adalah Rp 1.640,643 per tahun.

Tabel 6, Biaya Total Usahatani Kopi Robusta Di Desa Pujungan

No	Jenis Biaya	Kopi Gelondong (Rp)	Kopi Biji (Rp)
1	Variabel	771.500	1.121,250
2	Tetap	869.143	869.143
	Total	1.640,643	1.990,393

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2021

Penerimaan Usaha Tani Kopi Robusta

Penerimaan adalah nilai yang diperoleh dari hasil perkalian

seluruh hasil produksi dengan harga jual produksi. Harga jual produksi di daerah penelitian sering kali mengalami perubahan. Akan tetapi

perubahan harga ini bukan ditentukan oleh petani. Dalam hal ini petani sampel didaerah penelitian merupakan *price taker*. Di daerah penelitian rata-rata petani memperoleh harga jual kopi dalam bentuk gelondong merah Rp 6.000/Kg dan kopi biji Rp 18.000/Kg. Rata-rata penerimaan

petani kopi untuk penjualan kopi biji per petani adalah Rp 11.517.000/tahun atau setara dengan Rp 595.750/bulan. Sedangkan rata-rata penerimaan petani kopi untuk penjualan kopi gelondong adalah Rp 9.597.500/tahun atau setara dengan Rp 799.791/bulan.

Tabel 7. Rata-Rata Produksi Dan Penerimaan Ptani Kopi Robusta Di Desa Pujungan Selama 1 Tahun

No	Uraian	Kopi Gelondong (Rp)	Kopi Biji (Rp)
1	Produksi (Kg)	1.599,583	639,83
2	Harga Satuan (Rp)	6.000	18.000
Total		9.597,500	11.517.000

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2021

Pendapatan Usahatani Kopi Robusta

Pendapatan merupakan selisih dari total penerimaan yang diperoleh petani dikurangi dengan jumlah biaya produksi selama satu tahun terakhir. Pendapatan yang dimaksud disini adalah pendapatan yang dikhususkan untuk usahatani

Kopi Robusta. Pendapatan yang diuraikan disini merupakan pendapatan yang diperoleh petani Kopi Robusta selama satu tahun terakhir. Pendapatan yang berasal dari gelondong merah dan kopi biji yang diperoleh didaerah penelitian dapat di lihat pada Tabel 8, berikut.

Tabel 8 Rata-Rata Pendapatan Petani Kopi robusta di Desa Pujungan

No	Uraian	Kopi Gelondong	Kopi Biji
1	Penerimaan (Rp)	9.597,500	11.517,000
2	Biaya Variabel (Rp)	771.500	1.121,250
3	Biaya Tetap (Rp)	869.143	869.143
Total		7.937,654	9.690,272

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2021

Dari Tabel 8 dapat di ketahui pendapatan rata-rata dari penjualan Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah dan kopi biji. Pada saat menjual dalam bentuk Kopi Biji pendapatan rata-rata dari penjualannya dari 12 sampel dalam satu tahun yaitu Rp 9.690.272/tahun atau setara dengan Rp 807.522/bulan sementara saat menjual dalam bentuk Gelondong Merah pendapatan rata-rata dari penjualannya dari 12 sampel yaitu Rp 7.937.654/tahun atau setara Rp 661.471/bulan. Dari hasil diatas dapat diketahui bahwa pendapatan rata-rata dalam penjualan bentuk gelondong merah dan kopi biji adalah berbeda. Hal tersebut dikarenakan ketika pedagang mengambil panen petani, penentuan harga gelondong merah dan harga kopi biji ditentukan kondisi harga kopi biji. Dalam jumlah produksi gelondong merah jika dilakukan perlakuan pasca panen maka akan mengalami pengurangan jumlah satuan berat. Artinya jumlah kopi biji merupakan sepertiga jumlah produksi gelondong merah. Maka harga yang diberikan pedagangpun sepertiga dari harga kopi biji untuk gelondong merah. Dari hasil pendapatan di atas dapat disimpulkan bahwa hipotesis (2) yang menyatakan bahwa Pendapatan petani yang bersumber dari penjualan Kopi Robusta dalam bentuk gelondong merah lebih kecil daripada menjual dalam bentuk kopi biji. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa usahatani kopididaerah penelitian

menguntungkan, karena penerimaan petani lebih besar daripada biaya yang mereka keluarkan untuk berusahatani.

4.KESIMPULAN DAN SARAN

4.1.Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam penelitian disimpulkan sebagai berikut

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi petani menjual kopi robusta dalam bentuk gelondong merah di daerah penelitian adalah umur tanaman, permintaan pembeli, iklim dan cuaca, tenaga kerja, dan efisiensi waktu.
2. Pendapatan petani kopi untuk penjualan dalam bentuk kopi biji lebih besar daripada dalam bentuk gelondong merah. Dimana pendapatan rata-rata petani kopi untuk penjualan kopi biji per petani selama selama 1 Tahun adalah Rp.9.690.272/ tahun atau setara

Saran

1. Petani sebaiknya melakukan penjualan dalam bentuk kopi biji untuk meningkatkan pendapatan.
2. Sebaiknya penjualan dalam bentuk kopi biji mulai dilakukan dengan pengawasan terhadap harga secara intensif.

DAFTAR PUSTAKA

Najiyati dan Danarti. 2004. *Kopi Budidaya dan Penanganan Lepas Panen, Edisi Revisi*. Jakarta. Penebar Swadaya.

Paramita 2011. *Memahami Berbagai Macam Penyakit*. Jakarta: PT Index.

Rahardjo. 2012. *Panduan Budi Daya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta*. Jakarta. Penebar Swadaya.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

ANALISIS SALURAN PEMASARAN KUBIS DI DESA BATUR KECAMATAN KINTAMANI KABUPATEN BANGLI

Beatus Beni Elca¹, Made Tamba², Cening Kardi³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Mahasaraswati Denpasar

^{2,3}Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Mahasaraswati Denpasar

**Email Korespondensi: beatuselca@gmail.com`*

ABSTRACT

The research objectives are to analyze 1. Marketing costs, marketing margins, farmer share, 2. To know marketing channels. The analytical methods used include marketing margin analysis, farmer share analysis and marketing efficiency analysis. This research was conducted from June to August 2021. The research location was determined by purposive sampling method. Respondents in this study were determined as many as 30 farmers by simple random sampling method and marketing institutions determined as many as 8 respondents by snowball sampling method, consisting of 4 collectors, 4 retailers. Based on the results of research on marketing costs, marketing margins, farm share, marketing efficiency, the following results are obtained: 1. The marketing cost earned on channel I is IDR 1,000/kg while the marketing cost earned on channel II is IDR 4,500/kg. 2. The marketing margin obtained in channel I is Rp. 2000/kg while the marketing margin obtained in channel II is Rp. 5,500/kg. Farmer share obtained in channel I is 56%, while the Farmer share obtained in channel II is 50%. 4 The efficiency obtained in channel I is 22% more efficient than channel II, namely the efficiency value is 56%. Marketing channel I is the shortest channel consisting of (farmers-traders-collectors-consumers) with the lowest marketing costs of Rp. 1,000. However, it can be suggested that to increase the price received by farmers, it is necessary to strive for shorter marketing channels. Besides that, it is also expected that the government will increase the frequency of providing counseling, especially knowledge about marketing cabbage to farmers in Batur Village, Kintamani District, Bangli Regency.

Keywords: Marketing efficiency, Farmer share and Marketing Margin and Marketing Channe

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor yang berperan besar dalam menyediakan bahan pangan dan mewujudkan ketahanan pangan bagi suatu negara. Pertanian merupakan sektor ekonomi yang mempunyai peran penting di negara berkembang seperti Indonesia, karena sektor pertanian sangat strategis sebagai basis ekonomi rakyat di pedesaan, menguasai hajat hidup sebagian besar penduduk, menyerap tenaga kerja, dan memberikan kontribusi sebesar 6,74% dari pendapatan domestik bruto (PDB) nasional (Badan Pusat Statistik, 2014).

Kubis (*Brassica Oleracea L*) merupakan tanaman semusim atau dua musim, adapun bentuk daunnya bulat telur sampai lonjong dan lebar seperti kipas. Sistem perakaran kubis agak dangkal, akar tunggalnya segera bercabang dan memiliki banyak akar serabut. Kubis merupakan sayuran ekonomis yang serbaguna dan mudah ditemukan serta memberikan nilai gizi yang sangat besar, dan kaya akan fitonurien dan berbagai vitamin seperti vitamin A,B,dan C (Cahyono, I.B (2002).

Pemasaran kubis penting untuk diperhatikan karena menyangkut pemenuhan permintaan konsumen terhadap sayuran kubis. Memahami produk yang diinginkan oleh konsumen kemudian dipadukan dengan kemampuan lembaga pemasaran lainnya dalam pemasaran produk, akan memberikan gambaran keunggulan kompetitif yang dimiliki

oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan kubis. Keunggulan kompetitif dalam usahatani kubis ini dapat dicapai apabila pemasaran yang dimulai dari penyediaan bahan baku, sampai produk akhir ke tangan konsumen dapat terkelola dengan baik. Hal tersebut juga akan terlihat dari pemenuhan permintaan konsumen.

Desa Batur adalah salah satu desa yang ada di Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli, dimana sebagian besar petani disana berusahatani kubis. Komoditas sayur terutama kubis sangat cocok di kembangkan di Desa Batur mengingat tanahnya yang sangat subur dan didukung oleh kondisi iklim, suhu dan kelembaban serta tingkat produksi di sektor pertanian yang cukup menguntungkan. Usahatani kubis di Desa Batur merupakan salah satu usahatani yang dominan dilakukan oleh petani dibandingkan usahatani lainnya, dan merupakan komoditi unggulan untuk dijadikan sebagai sumber pendapatan petani.

Analisis pemasaran merupakan suatu analisis yang dilakukan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh petani dalam hal pemasaran kubis. Salah satu peran penting dari pemasaran kubis adalah terbentuknya saluran pemasaran yang sistematis, terutama terlibatnya lembaga perantara seperti pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

Bagaimana saluran pemasaran kubis di Desa Batur Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli, Berapa besar biaya pemasaran, margin, *farmer share* dan efisiensi pemasaran kubis di Desa Batur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan adalah Untuk mengetahui saluran pemasaran kubis di Desa Batur Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli, Untuk menganalisis biaya pemasaran, margin pemasaran, *farmer share* dan efisiensi pemasaran kubis di Desa Batur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dapat bermanfaat yaitu:

Bagi Penulis Untuk menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman serta bertanggung jawab terhadap permasalahan yang diteliti khususnya penelitian tentang saluran pemasaran kubis di Desa Batur Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli. Bagi Mahasiswa, Sebagai bahan referensi pengetahuan bagi mahasiswa tentang saluran pemasaran kubis, Bagi Petani / masyarakat, Untuk menambah wawasan dan informasi mengenai saluran pemasaran kubis di Desa Batur Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Batur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan sampai bulan. Desa Batur merupakan daerah yang sangat subur dan produktif dalam usahatani kubis.

2.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

Data kuantitatif dan data Kualitatif dan penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan studi deskriptif dengan mengumpulkan data yang terdiri dari data primer dan data sekunder

2.3 Penentuan Responden

Populasi

Menurut Sugiyono (2015) populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini semua petani di Desa Batur yang berusaha tani kubis berjumlah 135 orang petani.

Sampel

a. Petani

Untuk menentukan responden petani kubis dalam penelitian ini dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi yang biasa disebut *simple random sampling*. dalam teori sampling

dikatakan bahwa sampel yang terkecil dan dapat mewakili distribusi normal adalah 30 orang

b. Lembaga pemasaran

Pengambilan responden lembaga pemasaran ditentukan dengan metode bola salju (*snow ball sampling*). Informan lembaga pemasaran dalam penelitian ini yaitu terdiri dari 4 informan pedagang pengumpul, 4 informan pedagang pengecer.

Jadi total reponden seluruhnya sebanyak = 38 orang yang terdiri dari 30 orang petani kubis, 4 orang informan pedagang pengumpul dan 4 orang informan pedagang pengecer.

2.4 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian dengan menggunakan metode metode sebagai berikut sebagai berikut:

(1)Metode observasi (2) Metode wawancara (3) Kuisisioner (4) Studi pustaka(5) Studi dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan cara melihat, mencatat yang berhubungan dengan Saluran pemasaran kubis di Desa Batur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli.

2.5 Oprasional Variabel

Definisi operasional variable menurut Sugiono (2013) mengidentifikasi bahwa yang dimaksud dengan variable adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditempatkan oleh peneliti untuk di pelajari dan ditarik

kesimpulannya.(1) Saluran pemasaran, (2) Petani kubis, (3) Pedagang pengumpul, (4) Pedagang Pengecer. (5)Harga beli (6) Harga jual (7) Marjin pemasaran .

2.6 Metode Analisis Data

1. Analisis Saluran Pemasaran

Untuk mengetahui bagaimana bentuk saluran pemasaran kubis digunakan metode analisis deskriptif

2. Analisis Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan suatu komoditi dari produsen ke konsumen. Biaya pemasaran dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Bp=Bp1+Bp2 \dots\dots Bpn$$

Dimana :

Bp = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

Bp1, Bp2...Bpn = Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran (Rp/Kg)

3. Analisis Marjin Pemasaran

Menurut Widiastuti dan Harisudin (2013) untuk menghitung marjin dari setiap lembaga pemasaran digunakan rumus:

$$Mp = Pr - Pf$$

Keterangan

Mp = Marjin Pemasaran

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga di tingkat produsen/petani

Pemasaran dikatakan efisien apabila nilai marjin pemasaran yang diterima petani kubis lebih besar dari pada marjin pemasaran yang

diterima lembaga pemasaran secara keseluruhan. Marjin pemasaran digunakan untuk mengetahui jumlah uang yang diterima petani kubis dengan harga yang dibayarkan konsumen untuk membeli sayuran kubis.

4. Analisis Farmer Share

Analisis *Farmer Share* bermanfaat untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh petani dan harga di tingkat konsumen yang dinyatakan dalam persentase (%) dan *farmer share* di rumuskan sebagai berikut

$$F = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

F = Farmer Share
 Pf = Harga di tingkat produsen /petani (Rp/Kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp/Kg)

5. Analisis Efisiensi Pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran dapat di hitung dengan rumus

$$E^P = \frac{BP}{NP} \times 100\%$$

Keterangan :

Ep = Efisiensi Pemasaran (%)

Bp = Total biaya pemasaran

Np = Total nilai produk yang dipasarkan

Keterangan

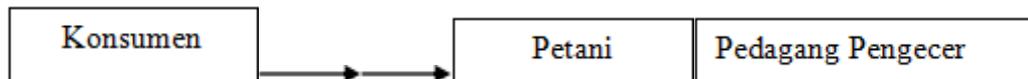
Apabila nilai EP < 50%, maka pemasaran semakin efisien

Apabila nilai EP > 50%, maka pemasaran tidak efisien

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Saluran Pemasaran Kubis

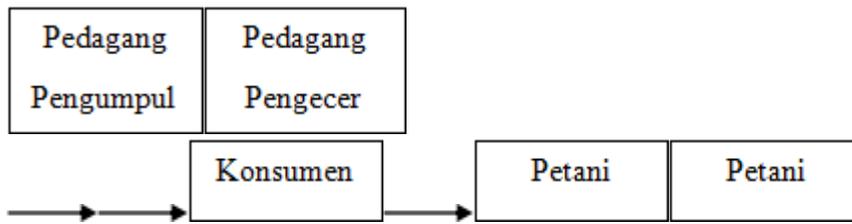
Saluran I



Saluran I terdapat 3 alur yaitu petani-pedagog pengecer- dan konsumen. Pada saluran I pedagang pengepul membeli kubis dari petani sebesar Rp 2.500/kg. Petani menjual kubis dengan harga Rp 4.500/kg. Dalam proses memasarkan kubis pedagang memerlukan transportasi

dan tenaga kerja, dimana biaya transport sebesar Rp 500 dan biaya tenaga angkut sebesar Rp 500, dalam hal ini jarak antar petani dan pedagang pengepul cukup dekat. Pada saluran pemasarn I harga jual ke konsumen sebesar Rp. 4.500/kg

Saluran II



Saluran pemasaran II terdapat 4 alur yaitu petani-pedagog pengumpul-pedagog pengecer dan konsumen. Petani menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul di Desa Batur, dengan pedagang pengumpul membeli hasil panen petani dengan sistem menjemput kubis tersebut dari lahan petani yang telah disiapkan. Kemudian pedagang pengumpul yang mendatangi pedagang pengecer. Dan pedagang pengecer menjual kubis ke konsumen akhir melalui pusat perdagangan yang ada di sekitar pasar tradisional Kintamani, Restoran yang ada di Kecamatan Kintamani dan Pasar di Denpasar. Pada saluran II harga beli pedagang pengumpul sebesar Rp 2.500/kg. Pada saluran ini pedagang pengumpul menjual hasil panen ke pedagang pengecer dengan harga sebesar Rp. 5.000/kg dan pedagang pengecer menjual ke konsumen dengan harga sebesar Rp. 8.000/kg.

Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Dalam menyampaikan barang dari produsen dan konsumen akan dibutuhkan biaya pemasaran. Biaya pemasaran

mencakup sejumlah pengeluaran yang di keluarkan untuk pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksi dan jumlah pengeluaran oleh lembaga pemasaran serta keuntungan (profit) yang diterima lembaga pemasaran. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda satu sama lain disebabkan karena macam komoditi, lokasi pemasaran dan macam lembaga-lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilakukan keuntungan pemasaran adalah penjumlahan dari semua keuntungan yang diperoleh dalam tiap lembaga pemasaran. Jarak yang mengantar produksi pertanian dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan pemasaran (Lane Keller,2014). Dari hasil penelitian dijumpai 2 saluran pemasarn, yaitu:

Pola Saluran I : Petani- Pedagang pengecer- Konsumen.

Pola Saluran II: Petani-Pedagog pengumpul-pedagog pengecer- Konsumen

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran I dan II ada beberapa biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer.

Tabel 1. Rata-rata Biaya Pemasaran dan *Farmer Share* Usaha Tani Kubis di Desa Batur Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli .

No	Uraian	Saluran	Saluran
		I (1-2-4)	II (1-2-3-4)
1	Petani kubis		
	Harga jual (Rp)	2.500	2.500
2	Pedagang Pengecer		
	Harga beli (Rp)	2.500	2.500
	Biaya tenaga kerja/ kuli angkut (Rp)	500	1.000
	Biaya transportasi (Rp)	500	500
	Keuntungan (Rp)	1.000	1.000
	Harga jual (Rp)	4.500	5.000
	Margin pemasaran (Rp)	2.000	2.500
	<i>Farmer share</i> (%)	56%	50%
3	Pedagang Pengumpul		
	Harga beli (Rp)		5.000
	Biaya transportasi		1.000
	Biaya tenaga kerja/ sortir (Rp)		1.000
	Biaya kemasan (Rp)		600
	Keuntungan (Rp)		400
	Harga jual (Rp)		8.000
	Margin pemasaran		3.000
	<i>Farmer share</i>		63%
	Margin pemasaran	2.000	2.500
<i>Farmer share</i> (%)	56%	50%	
4	Konsumen		
	Harga beli konsumen (Rp)	4.500	8.000
	Total biaya pemasaran (Rp)	1.000	4.500
	Margin pemasaran (RP)	2.000	5.500
	<i>Farmer share</i> (%)	22%	56%
Jumlah		100,00	100,00

Sumber: Data Primer 2021

3.3 Efisiensi Saluran Pemasaran Kubis di Desa Batur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli

Saluran pemasaran	Biaya Pemasaran (Rp)	Nilai Produk yang di Pasarkan (Rp)	Efisiensi (%)
I	1.000	4.500	22
II	4.500	8.000	56

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien. Hal ini disebabkan karena biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh saluran pemasaran I memiliki biaya terendah yakni sebesar Rp 1.000. Jika dilihat dari nilai efisiensi yaitu saluran I memiliki nilai efisiensi sebesar 22% sedangkan saluran II nilai efisiensinya sebesar 56 %, ini berarti apabila nilai EP < 50%, maka pemasaran semakin efisien oleh karenanya saluran I lebih efisien daripada saluran II, disamping itu saluran pemasaran I pada proses penjualan kubis lebih mudah atau pendek, baik dalam proses pembelian maupun masalah pembayaran terutama petani yang produksi kubis dalam jumlah yang lebih banyak dibandingkan dengan lembaga pemasaran yang panjang.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Saluran pemasaran kubis di Desa Batur. Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli. Terdapat dua saluran yaitu Saluran I dari petani, pedagang pengecer lalu ke konsumen, sedangkan pada saluran II dari petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer lalu ke konsumen
2. Analisis pemasaran dilihat jika ditinjau dari biaya pemasaran, margin pemasaran, *farmer share* dan efisiensi :
 - a. Biaya pemasaran yang diperoleh pada saluran I sebesar Rp 1.000/kg sedangkan biaya pemasaran yang diperoleh pada saluran II sebesar Rp.4.500/kg.
 - b. Margin pemasaran yang diperoleh pada saluran I sebesar Rp 2000/kg sedangkan margin pemasaran yang diperoleh pada saluran II sebesar Rp.5.500/kg.
 - c. *Farmer share* yang diperoleh pada saluran I sebesar 56% , *Farmer share* yang diperoleh pada saluran II sebesar 50% .

- d. Efisiensi yang diperoleh pada saluran I sebesar 22% (efisien), efisiensi yang diperoleh pada saluran II sebesar 56%. Saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang lebih efisien dengan nilai 22%, karena pada saluran I (petani-pedagang pengepul-konsumen), memiliki biaya pemasaran terendah Rp 1.000.

4.2 Saran

1. Untuk meningkatkan harga yang diterima petani, perlu diupayakan saluran pemasaran yang lebih pendek.
2. Diharapkan kepada pemerintah agar frekwensi dalam hal memberikan penyuluhan lebih ditingkatkan terutama pengetahuan tentang pemasaran kubis kepada petani di Desa Batur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita R. 2017 *Pemasaran Produk Pertanian*. Penerbit. Andi. Yogyakarta,
- Abdi, 2018. *Analisis Pemasaran Jagung Manis*. Universitas Muhamdiyah Sumatera Utara Medan.
- Abednego, Sambungan. 2016. *Saluran pemasaran merupakan organisasi yang saling bergantung dalam membuat produk dan jasa dan konsumsi*. BPS (Badan Pusat Statistik). 2014. *Indonesia Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik
- Balai Besar Pelatihan Pertanian Lembang (2012)
- Cahyono, I. B. 2002. *Kubis. Teknik budidaya dan analisis usaha tani*. Kanisus
- Direktorat Jendral Holtikultura. 2015. *Statistik Produksi Hortikultura Tahun 2014*. Kementerian Pertanian. Jakarta
- Daniel, M. 2014. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi aksara, Jakarta
- Daniel. 2002. *Pengantar Ekonom Pertanian*. Bumi Aksara. Jakarta
- Gumbira. E dan A Haritz Intan. 2010. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia Jakarta
- Hanafie, R. 2010. *Pengatur ekonomi pertanian*. penerbit Andi
- Hanafi, M dan A. Saefudin. 2017. *Tataniaga Hasi Pertanian*. Indonesia Universita Press, Jakarta
- Hasyim, Ali Ibrahim. 2012. *Tata Niaga Pertanian*. Universitas Lampung
- Indriyo Gitosudormo. 2014. *Manajemen pemasaran*. Yogyakarta, BPFE-Yogyakarta
- Kambey, S. F., Kawet, L., & Sumarauw, J. S. 2016. *Analisis rantai pasokan (Supply Chain) kubis di Kelurahan Rurukan kota Tomohon*. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 4(3).

- Kolter Dan Kaler. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta BPFE- Yogyakarta.
- Lane, Keller. 2014. *Analisis margin pemasaran para ahli*. Jakarta: press
- Limbong, W. H., & Sitorus, P. 2012. *Pengantar Tataniaga Pertanian. Bahan Kuliah. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor*.
- Prasetyo, Bambang dan Jannah, L. Miftahul. 2014 *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Sudiyono. 2014. *Pemasaran Pertanian*. UMM Prss. Malang.
- Sinartani. 2014. *Sub Terminal Agribisnis*. (Artikel Online). Internet.
<http://www.Tabloidsinartani.co> m.diunduh tanggal 18 Oktober 2021.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* Balfa. Bandung
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.CV
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: Andi
- Widiastuti N. 2013. *Tata Niaga Jagung Di Kabupaten Grobongan*, Tesis Program Pascasarjana Universitas Sebelasmaret Surakarta.

**KEUNTUNGAN INDUSTRI KERIPIK USUS AYAM PADA U.D
ROHMAN FRIED CHIKEN**

Dewa Ayu Saras Dewi¹, I Kerut Arnawa², Nyoman Utari Vipriyanti³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Mahasaraswati Denpasar

^{2,3}Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Mahasaraswati Denpasar

*Email Korespondensi: sarasdewi273@gmail.com

ABSTRACT

Chicken intestine chips are a typical food and if they are made more attractive and created with various flavors, the selling price will increase. This study aims to analyze the cost, acceptance, and profit as well as to describe the constraints faced by the chicken intestine chips industry in Indonesia. UD Rohman Fried Chicken, in Pamogan Village, South Denpasar District, Denpasar City. This research was conducted from October to December 2021. The respondents used were 5 people. The types of data used in this study were qualitative and quantitative, with the data sources used were primary and secondary data. The data collection method was through observation, interviews, questionnaires, and documentation. The data analysis used was cost and revenue analysis, and profit analysis. The results of this study indicate that the cost incurred in one production process for the chicken intestine chips industry at UD Rohman Fried Chicken in Pemogan Village, South Denpasar District, Denpasar City is Rp.2,631,454, while the receipt is Rp.4.225,000 per production process. with a total production of 97.5 kg, or 65 balls for one production process with a weight of 1.5 kg per ball. The profit received by the chicken intestine chips industry at U.D Rohman Fried Chicken in Pemogan Village, South Denpasar District, Denpasar City is Rp. 1,593,546 per production process. Constraints faced by the chicken intestine chips industry at U.D Rohman Fried Chicken in Pemogan Village, South Denpasar District, Denpasar City from an economic point of view, namely the problem of raw materials and, social constraints, technical constraints. However, it can be suggested to the Chicken Intestine Chips Industry at UD Rohman Fried Chicken, it is hoped that it will maintain the profits obtained by paying attention to the supply of raw materials in order to get more optimal results and it is hoped that the Chicken Intestine Chips Industry at UD Rohman Fried Chicken in Pemogan Village, District South Denpasar, Denpasar City in order to be able to maintain the quality and quantity of production so that they can compete in the market.

Keywords: Cost, Chicken Intestine Chips, Profits, Revenue

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Keadaan perekonomian bangsa Indonesia saat ini sedang mengalami masa krisis, dimana hal ini menyebabkan beberapa masalah sosial, seperti pemutusan hubungan kerja dan hal lain yang menyebabkan jumlah pengangguran semakin meningkat dan lapangan pekerjaan yang semakin sempit. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu usaha yang menciptakan lapangan pekerjaan baru dengan memanfaatkan sumber daya yang ada, dengan sentuhan inovasi yang bersifat produktif. Seiring dengan berjalannya waktu, industri-industri di Indonesia semakin menunjukkan arah yang positif. Hal ini ditunjukkan dengan banyak berkembangnya industri mulai dari industri skala kecil sampai dengan skala besar. Industri makanan dan minuman merupakan salah satu sektor industri andalan seiring dengan pertumbuhannya yang selalu berada di atas rata-rata pertumbuhan ekonomi nasional.

Kementerian perindustrian. ayam merupakan salah satu jenis unggas penghasil daging dan telur yang banyak digemari oleh masyarakat Indonesia untuk dikonsumsi dan merupakan suplai nutrisi protein hewani khususnya usus ayam. Usus ayam memiliki kandungan gizi yang baik. Kandungan protein usus ayam mencapai 22,93% (Baihaki dkk., 2016). Hal ini menunjukkan

bahwa usus ayam berpotensi dimanfaatkan sebagai bahan pangan. Sejauh ini usus ayam hanya dimanfaatkan sebagai sate usus, sehingga nilai tambah untuk hasil sampingan pemotongan ayam ini masih sangat terbatas. Industri keripik adalah salah satu industri kuliner yang ada di Indonesia yang cukup diminati para pelaku usaha, karena memiliki cukup banyak konsumen. Keripik merupakan makanan ringan yang berupa irisan tipis yang populer di kalangan masyarakat karena sifatnya yang renyah, gurih, tidak terlalu mengenyangkan dan tersedia dalam berbagai rasa seperti asin, pedas, dan manis (Lintang, 2017). Keripik juga memiliki berbagai macam jenis, ada yang berbahan dasar tumbuhan seperti keripik singkong, ubi, talas, bayam, dan lain-lain. Namun ada juga keripik yang berbahan dasar dari hewan, seperti keripik paru, kulit, usus. Usus ayam bisa diolah menjadi suatu makanan yang sangat enak salah satunya adalah keripik usus ayam.

Keripik usus ayam adalah makanan yang banyak dijual di berbagai macam restaurant maupun warung. Proses pembuatan keripik usus ayam ini melalui beberapa tahap yaitu pencucian, menggoreng dan mengemas. Keripik usus ayam merupakan makanan yang khas dan bila dibuat lebih menarik serta dikreasikan taburan isinya maka harga jualnya akan menjadi meningkat. Keripik ini mudah

didapatkan dan banyak dijual di warung makan, pasar, ataupun pasar swalayan. Disatu sisi keripik usus ayam sangat cocok di makan sebagai menu pelengkap lauk pauk tidak hanya gurih dan enak tetapi juga memiliki harga yang cukup terjangkau, itulah mengapa keripik usus ayam sangat digemari masyarakat Indonesia sebagai makanan khas Nusantara.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan sebagai berikut

1. Berapa besarnya biaya dan penerimaan industri pengolahan keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chiken* di Desa Pamogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar?
2. Berapa keuntungan yang diterima industri pengolahan keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chiken* di Desa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar?
3. Kendala-kendala apa yang dihadapi pada U.D Rohman *Fried Chiken* di Desa Pamogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk

1. Menganalisis besarnya biaya yang diterima industri pengolahan keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chiken* di Desa Pamogan, Kecamatan

Denpasar Selatan, Kota Denpasar.

2. Menganalisis keuntungan yang diterima industri pengolahan keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chiken* di Desa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar
3. Mendeskripsikan kendala-kendala yang dihadapi pada U.D Rohman *Fried Chiken* di Desa Pamogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar

2. METODELOGI PENELITIAN

2.1 Metode Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data , yaitu Observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi.

2.2.1 Metode Pengambilan Sampel

Penelitian ini dilakukan pada U.D Rohman *Fried Chiken* di Desa Pamogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar. Penentuan lokasi penelitian dengan cara sengaja (*purposive sampling*) dengan pertimbangan yaitu: U.D Rohman *Fried Chiken* sudah berdiri selama 15 tahun mulai dari tahun 2007 sampai sekarang dan memiliki kualitas produk yang cukup baik serta sudah memiliki ijin BPOM, dengan nomor ijin HK, 03.04.12.2205. Belum pernah dilakukan penelitian sejenis di lokasi penelitian ini.

2.3 Analisis Data

2.3.1 Analisis kuantitatif

Analisis Biaya dan Penerimaan

Total biaya merupakan jumlah keseluruhan biaya tetap (FC) dan biaya variable (VC) yang dikeluarkan oleh perusahaan/usaha untuk menghasilkan sejumlah Produk dalam suatu periode tertentu. Untuk menghitung biaya yang di keluarkan oleh U.D Rohman *Fried Chicken* digunakan rumus dengan formula sebagai berikut

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC = Total Biaya (*Total Cost*) (Rp)

FC = Biaya Tetap (*fix cost*) (Rp)

VC = Biaya tidak tetap (*Variabel Cost*)

Analisis penerimaan

Penerimaan didefinisikan sebagai nilai yang diterima dari penjualan produk, yaitu hasil kali jumlah produksi total dan harga jual satuan, atau total penerimaan adalah hasil perkalian jumlah yang diproduksi dengan harga jual per unit. Secara sistematis dapat dirumuskan dengan formula sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR = *Total Revenue* (Total penerimaan)

P = *Price* (Harga)

Q = *Quantity* (Jumlah Produksi)

Penyusutan alat

Menurut Hery (2016) penyusutan adalah alokasi secara

periodik dan sistematis dari harga perolehan selama periode-periode berbeda yang memperoleh manfaat dari penggunaan aset bersangkutan. Untuk menghitung biaya penyusutan alat dalam usaha dengan metode garis lurus dengan formula sebagai berikut.

$$D = \frac{P - S}{N}$$

Keterangan :

D = Biaya penyusutan alat (Rp/thn)

P = Harga awal beli alat (Rp)

S = Harga akhir alat (Rp)

N = Masa Pakai Alat (Tahun)

Analisis Keuntungan (laba)

Menurut Wiratna Sujarweni (2017) keuntungan (laba) merupakan selisih antara pendapatan (penerimaan) kotor dan pengeluaran total (biaya total). Untuk menganalisis keuntungan yang diterima pada U.D Rohman *Fried Chicken* di Desa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar, secara matematis keuntungan (*profit*) dapat ditulis dengan formula sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

Π = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (total penerimaan)

TC = *Total Cost* (total biaya yang merupakan penjumlahan dari biaya tetap maupun biaya tidak tetap).

2.3.2 Analisis Deskriptif

Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi industri pengolahan keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken*

diDesa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar dianalisis secara deskriptif.

3.HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Karakteristik Responden

Karakteristi responden merupakan gambaran umum tentang keadaan dan latar belakang responden yang berpengaruh terhadap kegiatan usaha. Berikut ini akan diuraikan beberapa karakteristik responden berdasarkan umur, pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah anggota keluarga.

Umur

Umur mempunyai pengaruh terhadap kemampuan fisik seseorang dalam mengelola usahanya maupun dalam melakukan pekerjaan lain rata- rata umur responden pada U.D Rohman yakni 24,8 tahun dengan kisaran umur antara 19-51 tahun. Umur responden dengan kisaran 19-35 sebanyak 4 orang dengan persentase (80%) sedangkan umur dengan kisaran 36-52 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase (20%). Mayoritas umur responden berada pada usia umur produktif sehingga mempunyai kemampuan kerja relatif tinggi.

Pendidikan

Karakteristik responden berdasarkan pendidikan didominasi dengan tingkat pendidikan SD dan tingkat pendidikan SMP masing-masing sebanyak 2 orang (40%) sedangkan tingkat pendidikan S1 yaitu sebanyak 1 orang (20%), makin tinggi pendidikan seseorang maka makin mudah orang tersebut

menerima dan mendapatkan informasi, baik dari orang lain maupun media massa.

Pengalaman kerja

Rata-rata pengalaman kerja responden 7,2 tahun dengan kisaran pengalaman bekerja antara 3-10 tahun. Pengalaman bekerja responden berkisar 3-10 tahun sebanyak 4 orang dengan persentase (80%), kemudian pengalaman kerja >10 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase(20%). Hal ini menunjukkan bahwa semakin lama pengalaman seseorang dalam berusaha maka kemampuan dan pengetahuan dalam mengelola usahanya juga semakin baik.

Jumlah anggota keluarga

Rata-rata jumlah anggota keluarga responden sebanyak 6 orang dengan kisaran anggota keluarga antara 5-8 orang. Karakteristik responden lebih di dominasi oleh anggota keluarga yang berjumlah 5-7 orang sebanyak 4 orang (80%) sedangkan jumlah anggota keluarga yang memiliki jumlah anggota 8 sebanyak 1 orang(20%). Besar kecilnya jumlah anggota keluarga akan mempunyai nilai tersendiri bagi seseorang karena disatu sisi jumlah anggota keluarga akan berpengaruh terhadap tingkat kebutuhan seseorang.

3.2 Biaya Produksi

Biaya produksi dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk proses pembuatan keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* diDesa Pamogan Kecamatan Denpasar

Selatan, Kota Denpasar.

3.3 Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak tergantung atas besar kecilnya kuantitas produksi yang dihasilkan. Biaya tetap dalam penelitian ini merupakan biaya listrik, biaya air, dan biaya penyusutan peralatan seperti wajan, tirsan, baskom, serokan, ember besar, freezer, kompor, tabung gas. Berdasarkan hasil penelitian, biaya penyusutan alat pada U.D Rohman *Fried Chicken* diDesa Pamogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar untuk satu kali proses produksi adalah sebesar Rp.41.454. atau. Biaya penyusutan alat yang paling tinggi adalah freezen sebesar Rp.18.750, kemudian diikuti dengan biaya penyusutan kompor sebesar Rp.6.510 dan biaya baskom sebesar Rp.5.468, biaya penyusutan wajan sebesar Rp.4.166, biaya penyusutan ember besar sebesar Rp.3.385, biaya penyusutan serok sebesar Rp.1.095 dan biaya penyusutan yang paling rendah yaitu biaya alat tirsan dan tabung gas sebesar Rp.1.041.

3.4 Biaya variable

Biaya variabel yang digunakan dalam Industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* diDesa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penolong seperti tepung, minyak goreng, bawang putih, ketumbar, garam, penyedap, kemasan, label kemasan dan biaya tenaga kerja serta biaya transportasi.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya variabel pengolahan usus ayam menjadi keripik usus ayam satu kali proses produksi pada U.D Rohman *Fried Chicken* diDesa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar adalah sebesar Rp. 2.590.000. Produksi keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* dalam satu minggu sebanyak 2 kali sedangkan dalam satu bulan sebanyak 8 kali proses produksi. Biaya variabel tertinggi yang dikeluarkan adalah untuk pembelian usus ayam yaitu dengan biaya sebesar Rp.1.350.000 dengan persentase (52,12%), kemudian diikuti dengan biaya tenaga kerja sebesar Rp.420.000 dengan persentase (16,20%), kemudian biaya untuk pembelian minyak sebesar Rp.220.000 dengan persentase (8,50%), kemudian biaya pembelian tepung sebesar Rp.150.000 dengan persentase (5,80%), kemudian biaya gas lpg Rp.100.000 dengan persentase (3,85), kemudian biaya untuk pembelian kemasan dan label kemasan sebesar Rp.65.000 dengan persentase (2,51%), biaya untuk pembelian garam sebesar Rp.50.000 dengan persentase (1,93%), biaya air sebesar Rp.45.000 dengan persentase(1,74%), biaya listrik sebesar Rp.35.000 dengan persentase (1,35%), biaya bensin sebesar Rp.32.000 dengan persentase (1,24%), biaya untuk pembelian penyedap sebesar Rp.25.000 dengan persentase (0,97%), biaya untuk bawang putih sebesar Rp.15.000

dengan persentase (0,58%), biaya untuk bawang merah sebesar Rp.10.000 dengan persentase (0,39), serta biaya untuk pembelian kunyit yang paling rendah yaitu sebesar Rp.8.000 dengan persentase (0,31%).

3.5 Total biaya

Biaya total adalah jumlah yang di keluarkan keseluruhan yang terdiri dari, biaya tetap dan biaya variable yang di keluarkan oleh U.D Rohman *Fried Chicken*. Berdasarkan hasil penelitian biaya total satu kali proses produksi industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* diDesa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar adalah sebesar Rp. 2.631.454. Biaya yang dikeluarkan paling tinggi adalah biaya variabel sebesar Rp.2.590.000 dengan persentase (98,42%) sedangkan biaya tetap yang dikeluarkan adalah sebesar Rp.41.454 dengan persentase (1,58%.)

3.6 Penerimaan dan keuntungan

Penerimaan dan keuntungan industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* di Desa Pamogan Kecamatan Denpasar Barat Kota Denpasar. Berdasar hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai produksi atau penerimaan industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* di Desa Pemogan adalah sebesar Rp.4.225.000 persatu kali proses produksi. Keuntungan industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* di Desa Pemogan sebesar Rp 1.593.546 persatu kali proses produksi ata.

Produksi industri keripik usus ayam dalam satu kali proses produksi menggunakan sebanyak 30 kg usus ayam, tepung 15 kg, minyak 20 liter, dan bumbu-bumbu penyedap lainnya, yang nantinya akan menghasilkan 97,5 kg keripik usus ayam yang setara dengan 65 ball keripik usus ayam, dimana 1 ball keripik usus ayam memiliki berat 1,5 kg. Harga 1 ball keripik usus ayam sebesar Rp.65.000 sedangkan per kg harganya sebesar Rp 43,33. Nilai R/C ratio diperoleh dengan membagi nilai penerimaan dengan total biaya produksi. Efisiensi industri keripik usus ayam yang diukur dengan R/C rasio besarnya 1,60, yang berarti bahwa setiap besarnya biaya yang dikeluarkan 1 rupiah akan diperoleh penerimaan sebesar 1,60 rupiah. Hal ini berarti industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* diDesa Pamogan Kecamatan Denpasar Selatan Kota Denpasar menguntungkan.

3.7. Kendala-kendala yang dihadapi

Untuk mengetahui kendala dan penanganan di gunakan analisis secara deskriptif .Berdasarkan hasil penelitian, dari segi ekonomi yaitu bahan baku dan pemasaran dimana penangannya dengan cara menentukan jumlah dan komposisi bahan baku serta dengan menambahkan varian rasa baru supaya dapat bersaing dengan pedagang lainnya, dari segi sosial yaitu masalah waktu penangannya perlu melaksanakan sosialisasi

tentang fungsional perencanaan, dan dari segi teknis yaitu kurangnya suplayer untuk bahan baku penangannya dengan mencari suplayer tambahan untuk

1. Besarnya Biaya yang dikeluarkan satu kali proses produksi industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* di Desa Pemogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar adalah sebesar Rp.2.631.454, sedangkan penerimaannya sebesar Rp 4.225.000 satu kali proses produksi, dengan total produksi sebanyak 97,5 kg atau setara dengan 65 ball untuk satu kali proses produksi.

2. Keuntungan yang diterima industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* di Desa Pemogan, Kecamatan Denpasar Selatan Kota Denpasar adalah sebesar Rp.1.593.546 persatu kali proses produksi

3. Kendala-kendala yang dihadapi industri keripik usus ayam pada U.D Rohman *Fried Chicken* di Desa Pemogan Kecamatan Denpasar Barat Kota Denpasar sebagai berikut:

a. Ekonomi yaitu masalah bahan baku dan pemasaran dimana perlu menentukan jumlah dan komposisi bahan baku dan perlu ditambahkan varian rasa baru supaya dapat bersaing dengan pedagang-pedagang lainnya.

b. Sosial yaitu masalah waktu yang mana penanganannya perlu melaksanakan sosialisasi tentang

menghindari kekurangan bahan baku untuk pembuatan keripik usus ayam.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

fungsional perencanaan.

c. Kendala teknis yaitu kurangnya suplayer untuk bahan baku penangannya perlunya suplayer tambahan supaya dapat menghindari kekurangan bahan baku untuk pembuatan keripik usus ayam.

DAFTAR PUSTAKA

Aristo, S. F. (2016). Pengaruh produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian konsumen *woles chips*. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(4), 441-447.

Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*.

Badan Pusat Statistik. 2017. "*Ekspor Industri Pengolahan*". Jakarta. 2017. "*Statistik Sektoral Kelompok Sentra Industri dan Jumlah Unit Usaha Menurut Bidang Usaha di Kabupaten Klaten*". Klaten.

Budijanto, D. (2013). Populasi, Sampling, dan Besar Sampel. *Kementerian Kesehatan RI*.

- Darmadi, G., Ariani, M. dan Rachman, HPS, Analisis Tingkat Ketahanan Pangan Rumah Tangga. *Media Gizi dan Keluarga*, 27 (2).
- Dwijayanti, N. R. (2019). Manajemen Produksi Kripik Usus Dan Kripik Ceker Ayam Pada Usaha Kecil Menengah Nr Di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. *Jurnal Tata Boga*, 8(1).
- Kasmir dan Jakfar. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi*. Jakarta:Prenadamedia Group.
- Kepramareni, P., Putra, G. B. B., & Lestari, I. G. A. A. I. (2018). Peningkatan Kualitas Dan Kapasitas Produksi Usaha Kripik Ayam Di Kelurahan Kesiman Denpasar. *at-tamkin: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(2), 55-63.
- Kementerian Perindustrian. 2018. "Analisis Perkembangan Sektor Industri". Jakarta.
- Kurnia, R. E. (2016). Manajemen Produksi Keripik Singkong Rasa Gadung Pada Home Industry Lancar Di Desa Pacarpeluk Kecamatan Megaluh Kabupaten Jombang. *Jurnal Tata Boga*, 5(1).
- Putra, E. B. S. (2012). Proses produksi pembuatan keripik kulit singkong (kerlitsing).

**PENDAPATAN USAHA TANI BIBIT CABAI DI CV.TUNAS INTI
AGRI MAKMUR DESA LUWUS KABUPATEN TABANAN
I Made Restu¹, Ida Ayu Made Dwi Susanti², Ni Putu Anglila Amaral³**

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Maharaswati Denpasar

^{2,3}Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas
Maharaswati Denpasar

**Email Korespondensi: made.restu2000@gmail.com*

ABSTRACT

CV. Tunas Inti Agri Makmur is one of the local companies engaged in agriculture especially the seed industry such as chili, gunitir, eggplant and papaya. CV. Tunas Inti Agri Makmur continuously innovates in the field of research and development so that it can produce seeds that have the best new varieties. One of the superior products in CV. Tunas Inti Agri Makmur are chili seeds. The purpose of this study was to analyze the amount of income obtained from chili seed farming and to find out the obstacles faced by CV. Tunas Inti Agri Makmur Luwus village, Tabanan Regency. This research was conducted from October to November 2021. The location of this research was determined by the purposive sampling method while the respondent of this study was determined by census method, so the sample in this study as many as 12 respondents. The data analysis methods used in this study are income analysis methods and descriptive analysis methods. Based on the results of research in CV. Tunas Inti Agri Makmur Luwus village, Tabanan Regency can be concluded as follows : The average income obtained by chili seed farming in one month in each harvest day amounted to Rp. 16.350.141,67 obtained from the average revenue of chili seed farming of Rp. 72.975.000 and the total production cost of Rp. 56.616.858,33. There are two obstacles, namely Internal obstacles and External obstacles.

Keywords: Chili Seed, Costs, Production, Income, Constraints

1.PENDAHULUAN

CV. Tunas Inti Agri Makmur merupakan salah satu perusahaan lokal yang bergerak di bidang pertanian khususnya industri bibit, seperti cabai, gunitir, terong dan pepaya. CV. Tunas Inti Agri Makmur memproduksi bibit yang berkualitas unggul terbaiknya. CV.

Tunas Inti Agri Makmur di dukung oleh mesin dan peralatan yang dapat bekerja dengan baik. Oleh karena itu diperlukan teknologi mesin dan peralatan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Salah satu produk yang unggul di CV. Tunas Inti Agri Makmur yaitu bibit cabai. Bibit cabai yang di

budidayaan dalam bentuk usahatani di dalam lahan pertanian dikembangkan baik dalam skala kecil maupun besar terbukti dari semakin tingginya minat masyarakat terhadap agribisnis terutama bibit cabai. Bisnis budidaya cabai terlihat sangat menjanjikan dan berpotensi memberikan keuntungan yang cukup besar. Hal itu disebabkan nilai pemasaran cabai yang tinggi bila ditinjau dari volume serta nilai ekspor dan impor ditingkat domestik dan internasional.

Dalam usahatani bibit cabai, biaya produksi dan pendapatan merupakan awal dalam menentukan sikap untuk melakukan usahatani bibit cabai. Perhitungan ekonomi dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai jumlah produksi dan harga jual yang nantinya akan mempengaruhi pendapatan di CV. Tunas Inti Agri Makmur. Tidak semua orang yang melakukan usahatani selalu mengalami keuntungan. Terkadang CV. Tunas Inti Agri Makmur bisa rugi ketika cuaca tidak mendukung, tanaman terserang hama dan penyakit, serta masalah lainnya yang tak terduga yang bisa terjadi di pasar maupun di CV. Tunas Inti Agri Makmur. Dimana dengan meningkatnya permintaan bibit cabai maka akan meningkatkan produksi, sehingga ikut meningkatnya penghasilan yang diperoleh. Dengan demikian kebutuhan akan pemasaran bibit cabai sangat bagus untuk dilaksanakan sebagai salah satu peningkatan pendapatan. Penelitian

ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usahatani bibit cabai di CV. Tunas Inti Agri Makmur Desa Luwus Kabupaten Tabanan.

2.METODE PENELITIAN

2.1.Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV. Tunas Inti Agri Makmur Desa Luwus Kabupaten Tabanan. Waktu pelaksanaan penelitian berlangsung selama 1 bulan, dari bulan Oktober hingga November 2021. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara (*purposive sampling*) atau secara sengaja.

2.2.Pengumpulan Data

Sumber dan jenis data yang digunakan adalah data primer yang bersumber langsung dari pemilik/owner CV. Tunas Inti Agri Makmur dan data sekunder di peroleh dari sumber yang sudah ada sebelumnya kemudian di olah dan disajikan dalam berbagai bentuk seperti dinas pertanian tanaman pangan provinsi bali, badan pusat statistik provinsi bali, perpustakaan, laporan – laporan, jurnal, dokumentasi yang mempunyai hubungan dengan masalah yang dibahas.

2.3.Pengambilan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah Usahatani Bibit Cabai di CV. Tunas Inti Agri Makmur. Karena jumlah populasinya tidak lebih dari 100 responden, maka penulis mengambil 100% jumlah populasi yang ada pada usahatani

bibit cabai yaitu sebanyak 12 responden dalam 1 perusahaan di CV. Tunas Inti Agri Makmur. Dengan demikian penggunaan seluruh populasi tanpa harus menarik sampel penelitian sebagai unit observasi disebut sebagai teknik sensus.

2.4. Analisis Data

2.4.1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah digunakan untuk menganalisis pendapatan di CV. Tunas Inti Agri Makmur Desa Luwus Kabupaten Tabanan melalui hasil pengisian kuisioner dan pengamatan maka akan di ketahui total biaya produksi, total penerimaan dan total pendapatan usahatani bibit cabai.

Analisis Kuantitatif

1. Biaya Produksi Usahatani Bibit Cabai

Total biaya merupakan biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi. Total biaya merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Biaya Variabel, meliputi :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Biaya Total Usahatani Bibit Cabai

FC = Biaya Tetap Meliputi Biaya PBB

dan Biaya Alat

VC=Biaya Variabel Usahatani Bibit

Cabai

2. Penerimaan Usahatani Bibit Cabai

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Penerimaan Total Bibit Cabai

P = Harga Bibit Cabai Rp/Tray

Q = Jumlah Bibit Cabai yang dihasilkan

3. Pendapatan Usahatani Bibit Cabai

Pendapatan merupakan penerimaan yang diterima dikurangi dengan biaya total yang ada. Rumus untuk mencari pendapatan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan Bibit Cabaia

TR = Penerimaan Total Bibit Cabai

TC = Biaya Total Usahatani Bibit Cabai

4. Kendala Usahatani Bibit Cabai

Kendala dalam usahatani bibit cabai akan dianalisis secara deskriptif dengan menanyakan kepada owner atau pemilik CV. Tunas Inti Agri Makmur baik dalam kendala internal maupun eksternal selama proses produksi maupun penjualannya. Analisis deskriptif ini akan menjabarkan secara nyata kondisi dilapangan.

3.HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1.Karakteristik Responden berdasarkan Umur dan Pendidikan

Karakteristik responden pada usahatani bibit cabai di CV. Tunas Inti Agri Makmur digunakan untuk mengetahui keragaman dan reponden berdasarkan usia, pekerjaan dan penghasilan usahatani. Hal tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai kondisi dari responden dan kaitannya dengan masalah dan tujuan penelitian tersebut. usia responden di CV. Tunas Inti Agri Makmur, presentase responden terbanyak berada dalam jenjang >20 – 43 tahun dengan jumlahnya sebanyak 12 orang dan presentasenya sebesar 99,99%. Hasil penelitian menyatakan bahwa jenjang usia responden merupakan usia yang produktif dan cukup potensial untuk melakukan usahatani bibit cabai. Dan berdasarkan usia produktif tersebut maka responden mempunyai tenaga yang optimal dalam melakukan usahatani. Sedangkan berdasarkan pendidikan menunjukkan bahwa responden pegawai di CV. Tunas Inti Agri

Makmur mempunyai tingkat pendidikan SMA 100%. Hal tersebut mengedikasikan bahwa responden mempunyai pendidikan yang relative tinggi sehingga mampu manajemen pegawai sesuai dengan kemampuan dengan usaha lebih terbuka terhadap inovasi tani.

3.2.Biaya Usahatani Bibit Cabai

Analisis biaya yang dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang dilakukan baik secara langsung maupun secara tidak langsung yang diukur dengan uang untuk memperoleh pendapatan. Biaya usahatani di bagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Adapun biaya tetap di bahas di bawah ini.

1.Biaya Tetap Usahatani Bibit Cabai

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi bibit cabai yang dihasilkan. Biaya tetap dalam penelitian ini merupakan biaya peralatan pertanian. Untuk keseluruhan biaya tetap yang dikeluarkan usahatani bibit cabai dapat dilihat pada table 1.

Tabel 1. Biaya Tetap Usahatani Bibit Cabai CV. Tunas Inti Agri Makmur

No	Komponen Biaya Tetap	Jumlah (Rp)
1	Penyusutan Alat	38.957,68
2	Biaya Sewa	2.916.666,67
	Jumlah	2.955.624,35

Sumber Analisis Data Primer 2021

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya relatif tetap dan terus dikeluarkan meskipun tingkat produksi usahatani tinggi ataupun rendah, dengan kata lain jumlah biaya tetap pada masing - masing usaha antara lain biaya peralatan, biaya penyusutan peralatan dan biaya lain - lain (Soekartawi 2002). Dari biaya – biaya penyusutan tertinggi yang dikeluarkan adalah mesin molen. Hal ini disebabkan karena mesin molen merupakan sarana dan prasarana yang paling terpenting dalam pengolahan bibit cabai.

3.3. Biaya Variabel Usahatani Bibit Cabai

Biaya variabel yang digunakan dalam kegiatan usahatani bibit cabai di CV. Tunas Inti Agri

Makmur Desa Luwus, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan terdiri pupuk. Dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2 Biaya Variabel Usahatani Bibit Cabai CV. Tunas Inti Agri Makmur

No Komponen Biaya Variabel	Jumlah	Nilai Satuan (Rp)	Total Keseluruhan (Rp)
1 Benih Cabai	194.600	43	8.367,800
2 Media Semai	194.600	100	19.460.000
3 Tray	973	15.000	14.595.000
4 Kardus	973	6.000	5.838.000
5 Tenaga Kerja	2	2.625.217	5.250.433,98
6 Pupuk Qiuwita	4	15.000	60.000
7 Pestisida Kumproxat	2	45.000	90.000
Total			53.661.233,98

Sumber Analisis Data Primer 2021

Berdasarkan tabel 5.6 di atas dapat dilihat bahwa total biaya variabel yang dikeluarkan oleh CV. Tunas Inti Agri Makmur pada usahatani bibit cabai yaitu sebesar Rp. 53.661.233,98. Pada usahatani bibit cabai, bibit yang digunakan yaitu bibit cabai rawita merupakan bibit yang siap untuk dipasarkan ke distributor maupun petani langsung. Tray digunakan sebagai media bibit cabai sehingga distribusi bibit dari tempat persemaian menuju ke lahan menjadi lebih praktis dan mudah

dilakukan. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan kegiatan dimana seperti biaya tetap, setiap usaha memiliki variabel yang berbeda - beda. Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produk yang dihasilkan.

3.4. Total Biaya Usahatani Bibit Cabai

Biaya Total adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani setelah biaya tetap ditambahkan dengan

biaya variabel. Untuk mengetahui jumlah keseluruhan yaitu dengan menjumlahkan biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 3. Biaya Total Produksi Usahatani Bibit Cabai di CV. Tunas Inti Agri Makmur

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)
1.	Biaya Tetap	2.955.624,35
2.	Biaya Variabel	53.661.233,98
	Biaya total produksi	56.616.858,33

Sumber Analisis Data Primer 2021

3.5. Penerimaan Usahatani Bibit Cabai

Penerimaan usahatani bibit cabai yaitu harga jual dikali jumlah produksi. Adapun total penerimaan

usahatani bibit cabai di CV. Tunas Inti Agri Makmur, Desa Luwus, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Penerimaan Usahatani Bibit Cabai di CV. Tunas Inti Agri Makmur

Jumlah Produksi (Tray)	Harga Jual Bibit Cabai (Rp/Tray)	Penerimaan (Rp)
973	75.000	72.975.000

Sumber Analisis Data Primer 2021

Dari tabel 5.8 dapat dilihat bahwa jumlah produksi bibit cabai yaitu 973/tray dengan harga jual Rp. 75.000/tray, maka total penerimaan bibit cabai sebesar Rp. 72.975.000. Penerimaan usahatani diartikan sebagai hasil kali antara produksi yang diperoleh dengan harga jual bibit cabai, sehingga penerimaan akan semakin besar dan harga jual akan tinggi, demikian pula sebaliknya jika produksi rendah dan harga jual rendah maka penerimaan akan kecil (Suleman 2017).

3.6. Pendapatan Usahatani Bibit Cabai

Pendapatan CV. Tunas Inti Agri Makmur merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total yang dikeluarkan CV. Tunas Inti Makmur dalam melakukan kegiatan usahatani. Dimana total penerimaan merupakan total hasil yang diterima dari penjualan bibit cabai, yaitu produksi dikalikan dengan harga jual selama satu bulan dengan setiap hari menyuplay. Sedangkan total biaya adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan CV. Tunas Inti Makmur

Agri Makmur yang dilimpahkan untuk usahatani selama satu bulan. Berikut tabel pendapatan usahatani bibit cabai.

Tabel 3. Pendapatan Usahatani Bibit Cabai Perbulan

Karakteristik	Kuantitas (Tray)	Harga (Tray)	Nilai (Rp)
Penerimaan	973	75.000	72.975.000,00
Total Biaya Produksi			56.616.858,33
Pendapatan			16.358.141,67
R/C Rasio			1,29

Sumber Analisis Data Primer 2021

Dari tabel 5.9 dapat dilihat bahwa total pendapatan usahatani bibit cabai di CV. Tunas Inti Agri Makmur yaitu, Rp. 16.358.141,67. Dimana biaya pendapatan terdiri dari penerimaan yaitu Rp. 72.975.000 dan total biaya yaitu Rp. 56.616.858,33. Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan selama satu kali, maka perlu diketahui terlebih dahulu besarnya tingkat penerimaan yang diperoleh serta biaya – biaya yang dikeluarkan dalam melakukan satu usahatani tersebut (Sulaeman 2017).

3.7.Kendala Usahatani Bibit Cabai

Usahatani bibit cabai ternyata mengalami kendala yang dihadapi oleh CV. Tunas Inti Agri Makmur. Terdapat dua kendala yang di alami oleh CV. Tunas Inti Agri Makmur yaitu kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal terdiri dari Pendapatan usahatani bibit cabai yang tidak sesuai, Kerusakan bibit cabai akibat terkena jamur, Kecerobohan dalam pekerjaan dan Pengecekan kelembapan suhu.

Sedangkan kendala eksternal yaitu perubahan suhu, iklim dan kompetitor. Cara mengatasinya yaitu dengan cara membangun komunikasi dan sistem kerja yang baik. Sehingga kerja sama antara CV. Tunas Inti Agri Makmur dengan suplayer lainnya dapat menjalin hubungan yang baik kedepannya dan dapat meminimalisir kendala-kendala yang terjadi.

4.KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di CV. Tunas Inti Agri Makmur, Desa Luwus, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan dapat di peroleh kesimpulan sebagai berikut : (1)Pendapatan yang diperoleh CV. Tunas Inti Agri Makmur usahatani bibit cabai dalam satu bulan yaitu Rp. 16.358.141,67 dan total biaya produksi sebesar Rp. 56.616.858,33. (2)Kendala yang di hadapi oleh CV. Tunas Inti Agri Makmur yaitu terdapat dua kendala yaitu kendala internal yang paling banyak di hadapi CV. Tunas Inti Agri Makmur yaitu sebanyak 4 kendala internal

yaitu : (1)pendapatan usahatani bibit cabai yang tidak sesuai, (2)kerusakan bibit cabai akibat terkena jamur, (3)kecerobohan dalam pekerjaan dan (4)pengecekan kelembapan suhu. Sedangkan kendala eksternal ada 3 kendala yaitu : (1)perubahan suhu, (2)iklim dan (3)kompetitor. Cara mengatasinya yaitu dengan cara membangun komunikasi dan sistem kerja yang baik. Sehingga kerja sama antara CV. Tunas Inti Agri Makmur dengan suplayer lainnya dapat menjalin hubungan yang baik kedepannya dan dapat meminimalisir kendala-kendala yang terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, T. K., Mardiningsih, D., dan Satmoko, S., 2019. *Analisis Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Jumlah Pembelian Bibit Cabai Usahatani Pembibitan*. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis.
- Dalimartha, S., 2000. *Atlas Tumbuhan Obat Indonesia*. Niaga Swadaya.
- De Baerdemaeker, Josse. 2013. *Precision Agriculture Technology and Robotics for Good Agriculture Practices*. IFAC Proceedings.
- F. Alamsyah, 2017. *Aspek Teknis Bibit Cabai*. Jurnal Agribisnis.
- Gusti Ngurah Abung Mataliana, I Dewa Ayu Sri Yudhari, Ida Ayu Listia Dewi, 2015. *Keragaan Usahatani Bibit Cabai di Desa Kemeuh, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar*. Universitas Udayana.
- Hasrimi, 2012. *Analisis Pendapatan Petani Miskin dan Implikasi Kebijakan Pengentasannya di Kecamatan Perbaungan, Kabupaten Serdang Bedagai*. Tesis Magister Sains. Sekolah Pascasarjana, Universitas Sumatra Utara, Medan.
- Hasyim, 2018. *Analisis Usahatani Cabai*. Jurnal Agribisnis. Sumatera Utara.
- Kumar et. Al, 2001. *Susceptibility Status of Immature and Adult Stages of Aedes aegypti Against Conversational Insecticides in Delhi, Indian Journal of Communicable Diseases*.
- Muhimmah, 2014. *Uji Efektivitas Ekstrak Bibit Cabai*. Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- Siti, 2016. *Sistem Produksi dan Pemasaran Bibit Cabai di Desa Alassapi, Kecamatan Banyuwanyar, Kabupaten Probolinggo dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*.
- Soekartawi, 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian : Teori dan Aplikasi*. Jakarta : PT. Dan R&D. Bandung : Alfabeta.
- Soekartawi, 2002. *Analisis Usahatani*. UI Press, Jakarta.
- Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methode)*. Bandung : Alfabeta.

- Sulaeman, 2017. *Analisis Pendapatan dan Kelayakan*. Jurnal Agribisnis.
- Sutawi, 2002. *Manajemen Agribisnis*. Bayu Media. UMM Press.
- Tuwo, 2011. *Pengelolaan Ekowisata Pesisir dan Laut*. Brilian Internasional, Surabaya.