

PENDAPATAN USAHATANI BUAH NAGA (Studi Kasus di Desa Antap, Kecamatan Selemadeg, Kabupaten Tabanan)

Fredisius Sadir¹⁾ Dian Tariningsih²⁾ Pande Komang Suparyana³⁾

^{1,2,3)}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Mahasaraswati Denpasar
Corresponding Author : Fredisius Sadir

ABSTRACT

Consumer demand for dragon fruit in Indonesia is quite large. These needs have not been able to be fulfilled, so the opportunity to cultivate dragon fruit is still very open, both for local and international markets. The purpose of this study was to determine farming income, analyze the level of R/C ratio of farming, and find out the marketing of dragon fruit in Antap Village, Selemadeg District, Tabanan Regency. The study was conducted in Selemadeg District, Tabanan Regency, Bali in 2018. The respondents in this study using the census method, as many as 25 people. The analytical method used in this study is income analysis and marketing channel analysis. The average total cost incurred for dragon fruit farming is Rp.1,733,300/ Area. The average revenue obtained from dragon fruit farming is Rp.2,868,000.00/ Area. The average income earned is Rp.1,134,300/ Area. The results showed that the potential income of dragon fruit development in Selemadeg had good prospects because in addition to being able to reduce fruit imports and have the opportunity to penetrate the export market, it also provided high economic benefits to farmers. This is indicated by the R/C ratio analysis of dragon fruit farming at 1.65 which means it is feasible. The dragon fruit distribution channel in Antap Village goes directly to market collectors who have collaborated in the local market in the Tabanan area, and some traders around Antap Village visit the Dragon Fruit plantation directly to buy the fruit and sell it to the end consumers.

Keywords: Revenue, Dragon Fruit, Organization

1. PENDAHULUAN

Buah naga (*Dragon Fruit*) merupakan tanaman jenis kaktus yang tergolong baru di kalangan masyarakat Indonesia dan cukup populer karena rasanya yang manis dan memiliki beragam manfaat untuk kesehatan. Hingga sampai saat ini kebutuhan akan buah naga di Indonesia cukup besar. Kebutuhan itu belum manpu dipenuhi, baik oleh produsen dalam Negeri maupun luar Negeri, sehingga peluang untuk membudidayakan Buah naga ini cukup berpeluang besar. (Departemen Pertanian, 2011), Peluang usaha buah naga sangat menjanjikan, karena tidak saja untuk produksi segar tetapi juga untuk produksi kesehatan.

Jika dibandingkan dengan buah-buah lain, buah naga memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Hal ini menjadi peluang investor untuk melakukan pembudidayaan dengan skala yang besar. Buah naga mulai dikembangkan di Indonesia serta memiliki peluang besar untuk

disebarluaskan.. Beberapa sentra agribisnis buah naga mulai berkembang salah satunya di Bali.

Keberadaan kebun buah naga di Desa Antap menjadikan salah satu sentra Buah Naga di Bali. dengan luas kurang lebih 50 are dan ditumbuhi lebih dari 3000 biji tanaman buah naga. Usaha tersebut membuktikan bahwa usahatani Buah naga masih banyak dikembangkan di Kecamatan Selemadeg sekaligus menjadi sentra percontohan dalam usaha pengembangan usahatani buah naga di Kabupaten Tabanan. Dalam rangka memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.

Terbatasnya ketersediaan buah naga menyebabkan harga jual buah ini cukup tinggi, sehingga tidak semua kalangan dapat menikmati manfaatnya. Sementara permintaan konsumen terhadap buah naga ini meningkat tajam, maka prospek pengembangan penanaman buah naga masih terbuka luas, yang tentunya membutuhkan penyediaan bibit yang cukup dan berkualitas serta tepat waktu produksinya dan pemenuhan

kebutuhan akan buah naga dapat terpenuhi dengan baik. Sehingga perlu dilakukan tindakan perbanyak buah naga. Berdasarkan uraian diatas, maka di pandang perlu untuk meneliti Pendapatan Usahatani Buah Naga di desa Antap, Kecamatan Selemadeg Kabupaten Tabanan Bali.

Berdasarkan Uraian diatas dapat di rumuskan permasalahanya sebagai berikut: Seberapa besar Pendapatan usahatani buah naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg kabupaten Tabanan, Berapakah tingkat R/C Ratio usahatani Buah Naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg kabupaten Tabanan, dan Bagaimana kelembagaan pemasaran Buah naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg Kabupaten Tabanan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : Pendapatan usahatani buah naga di Desa Antap kecamatan Selemadeg Kabupaten Tabanan, Tingkat R/C ratio usahatani Buah Naga di Desa antap kecamatan Selemadeg Kabupaten tabanan, dan Kelembagaan pemasaran Buah naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg Kabupaten Tabanan.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Lokasidan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Desa Antap, Kecamatan Selemadeg, Kabupaten Tabanan, Bali. Penelitian ini berlansung dari bulan Mei sampai Juli 2018. Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan metode purposive, yaitu suatu metode penentuan lokasih penelitian secara sengaja dan terencana dengan dasar pertimbangan sebagai berikut: Desa Antap merupakan salah satu sentra produksi Buah Naga di Bali, Adanya dukungan dari Pemerintah dalam Usaha perkebunan Buah Naga, Kebun Buah naga di desa Antap merupakan penghasil bibit Buah Naga.

2.2. Metode Penentuan Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah semua petani yang berusahatani buah naga yang berjumlah 25 orang. Pengambilan responden di lakukan dengan metode sensus, sehingga jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 25 orang.

2.3. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalm penelitian ini adalah analisis pendapatan dan analisis saluran pemasaran.

2.3.1. Analisis pendapatan

Pendapatan usaha tani adalah selisih antara total penerimann dengan total pengeluaran yang merupakan nilai semua input yang di keluarkan dalam proses produksi (Soekartawi, 2010). Analisis pendapatan usahatani Buah Naga menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan

Pd = Pendapatan usahatani Buah naga(Rp/Th)

TR = Total penerimaan(Rp/Th)

TC = Biaya total yang terdiri dari Biaya tetap dan biaya variabel (Rp/Th)

2.3.2. Analisis Revenue Cost Ratio (R/C)

Dalam Harmono dan andoko (2009), R/C adalah Pembagian antara penerimaan usaha dengan biaya dari usaha tersebut. Analisa ini di gunakan untuk melihat perbandingan total penerimaan dengan total biaya usaha. Jika R/C <1 maka, usahatani itu layak untuk dikembangkan. Secara sistematis R/C Ratio dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C = TR/TC$$

Ket:

TR = Penerimaan total (Revenue)

TC = Biaya Total(cost)

Dimana pada saat:

Jika R/C >1 = Usaha tersebut layak diteruskan.

Jika R/C = 1 = Usaha tersebut berada dalam titik impas,

Jika R/C < 1 = Usaha tersebut tidak layak untuk di lanjutkan.

2.3.3. Saluran Pemasaran

Untuk mengetahui bagaimana bentuk saluran dan lembaga pemasaran Buah naga akan dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Biaya Usahatani

Analisis biaya produksi yang dilakukan pada usahatani buah naga, hal ini dilakukan

untuk mengetahui berapa besar biaya yang dikeluarkan dan penerimaan yang diperoleh dari kegiatan tani buah naga di tempat penelitian ini. Biaya sarana produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani sampel dalam proses produksi. Besarnya biaya produksi dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain struktur tanah, jenis dan varietas tanaman serta teknologi yang digunakan. Biaya riil yang dikeluarkan oleh petani sampel dalam usahatani buah naga sebesar Rp. 1.733.700/luas garapan.

Biaya tenaga kerja di peroleh dengan mengalikan total l curahan tenaga kerja HOK/luas garapan dengan upah yang berlaku saat itu. Biaya total yang di keluarkan untuk curahan tenaga kerja pada usahatani buah naga rata-rata sebesar Rp. 990.000/luas garapan. Alat-alat pertanian yang termasuk dalam biaya tetap sangat dibutuhkan dalam usahatani buah naga seperti cangkul, gembor, gunting stek dan keranjang yang harganya berturut-turut Rp. 100.000, Rp. 150.000, Rp. 75.000 dan Rp. 75.000.

Tabel 1. Biaya total usahatani Buah naga Per Luas Garapan tahun 2018.

No	Komponen Pengeluaran	Volume		Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
I	Input				
A	Biaya tidak Tetap				
	1. Sarana Produksi				
	a. Bibit	207	Btg	500	103.500
	a. Pupuk Organik				
	1) Pupuk Kompos/kandang	103,80	Kg	1,000	103.800
	c. Pupuk Kimia				
	1) Pupuk NPK	31,14	Kg	10,000	311.400
	Jumlah I				518.700
	2. Biaya Tenaga Kerja				
	b. Penanaman	5	Hok	55,000	275.000
	c. Pembersihan dan Pemupukan	5	Hok	55,000	275.000
	f. Panen dan Pasca Panen	8	Hok	55,000	440.000
	Jumlah II				990.000
	Jumlah A				1.508.700
B	Biaya Tetap				
	a. Cangkul	3		30,000	90,000
	b. Gembor	2		30,000	60,000
	c. Gunting Steel	1		15,000	15,000
	d. Keranjang	4		15,000	60,000
	Jumlah B				225,000
	Jumlah A + B				1.733.700

Tabel 2. Tingkat Penerimaan Petani di Desa Antap Kecamatan Selemadeg Tahun 2018

No	Uraian	Jumlah
1	Jumlah produksi Buah Naga	239 Kg
2	Harga Jual Tingkat petani	Rp. 12.000
3	Biaya Total	Rp. 1.733.700
4	Penerimaan (239 Kg x Rp. 12.000)	Rp. 2.868.000
5	Pendapatan (TR-TC)	Rp. 1.134.300
	Nilai R/C Ratio	1,65

3.2. Penerimaan Usahatani

Tujuan utama dalam kegiatan usahatani adalah untuk mencapai produksi di bidang pertanian yang pada akhirnya produksi itu akan dinilai berdasarkan harga yang berlaku pada saat itu. Nilai tersebut merupakan penerimaan usahatani (Soekartawi, 1986).

Berdasarkan hasil penelitian didapat bahwa dari rata-rata luas garapan didapat produksi sebesar 239 kg. Adapun harga buah naga ditingkat petani berfluktuasi antara Rp 12.000,00 di tingkat petani, dengan demikian maka besarnya penerimaan yang diperoleh petani sampel adalah $239 \text{ kg} \times \text{Rp } 12.000,00/\text{kg} = \text{Rp } 2.868.000,00$.

3.3. Pendapatan Usahatani

Rata-rata biaya total usahatani buah naga adalah sebesar Rp. 1.733.700,00/luas garapan, terinci menjadi biaya tetap sebesar Rp.1.508.700 (87,06%) sedangkan biaya variabel sebesar Rp 225.000,00 (12,94%). Jika dicermati lebih lanjut biaya tetap terdiri atas sarana produksi sebesar Rp. 518,700,00/ luas garapan dan upah tenaga kerja sebesar Rp. 990.000,00 / luas garapan, dapat dilihat sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

$$\text{Total biaya} = \text{Rp. } 225.000,00 + \text{Rp. } 1.508.700,00 = \text{Rp. } 1.733.700,00$$

Besarnya penerimaan yang diperoleh petani sampel dari usahatani buah naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg sebesar Rp. 2.868.000,00/ luas garapan. Angka ini didapat dari harga rata-rata buah naga ditingkatkan petani sebesar Rp. 12.000,00/kg yang dikalikan dengan produksi buah naga per luas garapan sebesar 239 kg. cara penghitungan penerimaan usahatani buah naga dengan menggunakan rumus :

$$TR = Q \cdot p$$

$$\text{Total penerimaan} : 239 \text{ kg} \times \text{Rp. } 12.000,00$$

$$\text{Total penerimaan} : \text{Rp. } 2.868.000,00$$

Berdasarkan rumusan diatas maka diperoleh penerimaan keseluruhan dari hasil usahatani buah naga dalam suatu musim tanam sebesar Rp. 2.868.000,00. Pendapatan usahatani buah naga adalah penerimaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan untuk usahatani buah naga dalam satu musim tanam sebesar Rp.

1.733.700,00. Untuk lebih rincian dalam pengolahan data ini dapat dilihat sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

$$\text{Pendapatan petani} = \text{Rp. } 2.868.000,00 - \text{Rp. } 1.733.700,00$$

$$\text{Pendapatan petani} = \text{Rp. } 1.134.300,00$$

Untuk mengetahui analisis layakan usahatani buah naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg rumus R/C adalah singkatan dari Return cost Ratio. Analisis R/C ratio digunakan untuk membandingkan antara penerimaan dan biaya produksi (Soekartawi, 1995)

$$A = R/C$$

$$R/C = 2.868.000/1.733.700 = 1,65$$

Dengan demikian Usahatani buah naga di desa antap Kecamatan selemadeg layak di kembangkan dan menguntungkan karena tingkat R/C ratio 1,65

3.3. Kelembagaan Pemasaran Usaha tani Buah naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg Kabupaten Tabanan

Pemasaran merupakan kegiatan yang penting dalam siklus produksi. Dalam setiap pemasaran tidak lepas dari saluran maupun lembaga pemasaran karena keduanya saling berkaitan satu sama lain. Dengan adanya saluran dan lembaga pemasaran maka produksi buah naga yang dihasilkan dapat didistribusikan kepada para konsumen. Melalui lembaga pemasaran produsen dapat menjual buah naga merah dan konsumen akan dapat memenuhi kebutuhan akan buah Naga.

Beberapa saluran pemasaran buah naga dapat diidentifikasi sebagai berikut :

- Saluran pemasaran langsung, yang merupakan saluran pemasaran yang produsennya secara langsung menjual produknya kepada konsumen,
- Pengecer merupakan saluran perantara yang dalam pasar yang disebut juga agen-agen penjualan,
- Distributor, yang merupakan saluran dua tingkat dan
- Saluran tiga tingkat dimana terdapat tiga perantara yaitu grosir, pengecer, dan pedagang pemborong. Pemborong tersebut membeli buah naga pada pengecer kecil,

yang pada umumnya tidak dapat dilayani oleh pedagang grosir.

Kegiatan pemasaran buah naga di Desa antap maka salah satu faktor penting yang harus diperhatikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi yang akan digunakan. Saluran distribusi buah naga di Desa Antap ini biasanya dari tingkat petani langsung ke pengepul pasaran yang sudah menjalin kerja sama di pasar lokal di daerah Tabanan, dan beberapa pedagang sekitar Desa Antap mengunjungi langsung perkebunan Buah naga untuk membeli hasil Buah kemudian di jual lagi ke konsumen akhir.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah disampaikan pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Rata-rata biaya total yang dikeluarkan untuk usahatani buah naga oleh petani adalah sebesar Rp 1.733.700/Luas garapan. Rata-rata penerimaan yang diperoleh dari usahatani buah naga yang di hasilkan oleh petani adalah sebesar Rp. 2.868.000,00/Luas garapan. Rata-rata pendapatan yang diperoleh Rp 1.134.300/Luas garapan.
2. Usahatani buah naga di Desa Antap Kecamatan Selemadeg Kabupaten Tabanan layak untuk dikembangkan karena tingkat R/C Ratio 1,65 atau lebih besar dari 1.
3. Saluran distribusi buah naga di Desa Antap ini dari tingkat petani langsung ke pengepul pasaran yang sudah menjalin kerja sama di pasar lokal di daerah Tabanan, dan beberapa pedagang sekitar Desa Antap mengunjungi langsung perkebunan Buah naga untuk membeli hasil Buah kemudian di jual lagi ke konsumen akhir.

Saran

Bagi petani di Selemadeg yang tertarik berinvestasi usahatani Buah naga sebaiknya melakukan penanaman bibit Buah Naga di awal proyek sebanyak empat bibit dalam satu tiang tanam untuk menghasilkan produksi yang lebih banyak.

5. REFERENSI

- Deptan. 2011 Pembangunan Agribisnis Buag Naga (Dragon Fruit) Indonesia dalam mencapai pasar Ekspor. <http://agribisnis.deptan.go.id>
- Harmono dan Andoko, 2009. Manajemen Keuangan. PT Bumi Aksara. Jakarta
- Soekartawi, 1986, Ilmu Usaha Tani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil, UI – Press, Jakarta
- Soekartawi, 1995, Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Modern, Pustaka Harapan, Jakarta.
- Soekartawi, 2010. Analisis Usaha Tani. Jakarta: UI- Press