

PENDAPATAN DAN TATANIAGA USAHATANI TANAMAN HIAS DI DESA PETIGA KECAMATAN MARGA KABUPATEN TABANAN

Made Karwan Kusniadi ¹⁾, I Made Tamba ²⁾, I Made Suryana ³⁾

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Mahasaraswati Denpasar

Corresponding Outhor : -

ABSTRACT

This research aims to analyze the income and describe the ornamental plants trading system farmers production in the Petiga Village. Determination of research location is conducted by purposive with base of consideration that Petiga Village is village of ornamental plant production center in Tabanan. The respondent collected using simple random sampling method as much as 41 people and snowball sampling method as much as 3 people. From the results of the study concluded that the average income of ornamental farmers on month of Rp. 2,464,242.6 with R / C ratio of 1.57 and there are 4 channels of ornamental plants trading where the largest distribution volume is found in channel 4 by absorbing 50% of farmers' and farmer's share's largest production in channel 1 of 100%.

Key words : income, trading, ornamental plant.

1. PENDAHULUAN

Hortikultura (*horticulture*) berasal dari bahasalatin hortus (tanaman kebun) dan cultura/colere (budidaya), dan dapat diartikan sebagai budidaya tanaman kebun. Kemudian hortikultura digunakan secara lebih luas bukan hanya untuk budidaya di kebun (Zulkarnain, 2010). Dengan demikian hortikultura mengandung arti membudidayakan tanaman di kebun atau sekitar tempat tinggal. Hortikultura dalam terjemahan bebas berarti ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang budidaya tanaman yang intensif dan produknya digunakan oleh manusia sebagai bahan pangan, bahan-bahan obat, bahan bumbu (tanaman rempah), bahan penyegar atau penyedap dan sebagai pelindung serta memberikan kenyamanan pada lingkungan (tanaman hias). Menurut Rahim dan Hastuti (2007), subsektor tanaman hortikultura (*horticulture*) merupakan cabang ilmu pertanian yang membicarakan masalah budidaya tanaman yang menghasilkan buah, sayuran, tanaman hias, serta rempah-rempah dan bahan baku obat tradisional.

Bisnis hortikultura saat ini berkembang sangat baik. Salah satu indikatornya yakni perbandingan antara nilai ekspor dan impor suatu negara pada periode tertentu yang diukur menggunakan mata uang yang berlaku. Neraca ekspor impor dikatakan positif apabila nilai ekspor lebih tinggi jika dibandingkan dengan nilai impor dan sebaliknya dikatakan negatif apabila nilai ekspor lebih rendah dari nilai impor. Data perkembangan neraca ekspor impor sektor hortikultura berdasarkan kelompok komoditi dapat dilihat pada lampiran 1.

Penurunan laju (defisit perdagangan) yang sangat besar pada tanaman obat dengan nilai -67,88% /tahun disebabkan karena menurunnya jumlah produksi dan luas panen di dalam negeri, sedangkan untuk komoditas tanaman hias terjadi peningkatan yang signifikan dengan laju pertumbuhan sebesar 61,83 % /tahun.

Tanaman hias adalah semua jenis tanaman yang bermanfaat untuk menambah keindahan dan kecantikan baik itu tanaman hias bunga, daun, batang maupun

akar. Tanaman hias adalah segala tanaman yang di tanam untuk estetika keindahan sehingga jenis jenisnya pun ada beraneka ragam, bisa berupa tanaman bunga, pohon bahkan buah buahan dan sayuran pun dapat digolongkan sebagai tanaman hias selama mereka memberikan unsur keindahan.

Provinsi Bali merupakan salah satu penyumbang produksi tanaman hias di Indonesia dan salah satu sentra tanaman hias di Bali adalah di Desa Petiga Kecamatan Marga, Kabupaten Tabanan. Berdasarkan data statistik desa, sekitar 50% warga desa petiga berprofesi sebagai petani tanaman hias yang mengelola lebih dari 50 hektar lahan untuk membudidayakan berbagai jenis tanaman hias. Budaya tanaman hias tidak hanya memanfaatkan pekarangan rumah saja tetapi pembudidayaan tanaman hias juga sudah merambah daerah persawahan padi karena dianggap lebih menguntungkan.

Ada berbagai jenis tanaman hias yang di budidayakan petani di desa Petiga, namun disini penulis hanya menganalisis jenis tanaman yang populer dan cenderung mengalami peningkatan penjualan di desa Petiga, yakni tanaman Puring (*Codiaeum variegatum*), tanaman Pisang-pisangan (*Heliconia*), tanaman Andong (*Cordyline*).

Usahatani tanaman hias di desa Petiga adalah usaha yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Tinggi rendahnya tingkat pendapatan dari usahatani tanaman hias ditentukan oleh biaya produksi, jumlah produksi (*output*), dan tataniaga atau pemasarannya. Tanaman hias yang dibudidayakan di Desa Petiga memiliki konsumen yang terdiri atas beberapa lapisan masyarakat. Lembaga tataniaga memiliki peran yang sangat penting dalam menyalurkan tanaman tersebut dari petani ke konsumen. Hal ini disebabkan oleh perbedaan lokasi antara petani pembudidaya dengan konsumen

akhir. Adanya perbedaan lokasi dan aktivitas lembaga tataniaga menyebabkan harga di tiap tingkat lembaga tataniaga menjadi berbeda. Akibat hal itu maka masalah yang timbul adalah mengenai penyebaran harga dan keuntungan antar lembaga tataniaga yang tidak merata dimana petani menerima harga yang rendah sedangkan di lain pihak, konsumen membayar mahal.

Berdasarkan pengamatan pada bulan Oktober 2017, harga rata rata salah satu tanaman yang diteliti yakni tanaman Puring pada waktu normal ditingkat petani desa Petiga hanya sebesar Rp.1500/tanaman, sedangkan harga rata rata tanaman puring yang dijual di pasar Beringkit adalah Rp.5000/tanaman. Besarnya selisih antara harga jual yang diterima petani dengan harga yang diberlakukan pedagang pasar menunjukkan adanya margin tataniaga yang besar antara petani dengan konsumen. Margin tataniaga yang semakin besar pada umumnya akan menyebabkan persentase bagian harga yang diterima petani akan semakin kecil. Penyebaran margin yang tidak merata dan harga yang rendah ditingkat petani dapat mempengaruhi pendapatan petani.

Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Berapa besar pendapatan usahatani tanaman hias di Desa Petiga ?
2. Bagaimana sistem tataniaga tanaman hias produksi petani Desa Petiga ?

Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis pendapatan usahatani tanaman hias di Desa Petiga.
2. Mendeskripsikan sistem tataniaga tanaman hias produksi petani Desa Petiga.

Kegunaan penelitian

Penelitian ini dapat berguna sebagai:

1. Bahan informasi untuk dapat membantu petani tanaman hias dalam mengelola usahatani dan memilih saluran tataniaga yang paling baik sehingga dapat meningkatkan pendapatan usahatannya.
2. Bahan informasi bagi pemerintah dalam menentukan strategi pembinaan petani tanaman hias.
3. Bahan informasi dan referensi bagi peneliti lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

2. METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian dan Pengambilan Sampel

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan analitik. Metode deskriptif bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Metode analitik digunakan untuk menguji hipotesis-hipotesis dan mengadakan interpretasi yang lebih dalam tentang hubungan-hubungan (Nazir, 2005). Daerah penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive method*) di Desa Petiga kecamatan Marga Kabupaten Tabanan. Besar populasi petani pada penelitian ini adalah 273 orang dan diambil sampel sebesar 15% dari populasi menggunakan metode *simple random sampling*. Menurut Arikunto (2006) mengatakan bahwa apabila subjeknya kurang dari seratus, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan populasi. Tetapi, jika jumlah subjek besar dapat diambil antara 10-15% atau 15-25% atau lebih sehingga didapat sampel petani responden sebanyak 41 orang. Penentuan responden untuk menganalisis tataniaga ditentukan dengan metode *snowball sampling* dengan

mengikuti alur tataniaga mulai dari petani tanaman hias sampai ke tingkat konsumen dan didapat sebanyak 3 orang responden tataniaga.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani dan lembaga-lembaga tataniaga terkait. Data sekunder diperoleh dengan cara mempelajari buku-buku yang relevan dengan topik yang diteliti, Badan Pusat Statistik (BPS), Dirjen Hortikultura, studi literatur-literatur, baik yang diperoleh dari perpustakaan maupun tempat lain berupa hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian, artikel yang berasal dari media cetak (majalah) dan media elektronik (internet) dan juga diperoleh dari data profil Desa Petiga.

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Definisi operasional dan pengukuran tentang variabel penelitian :

1. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang diperlukan selama proses produksi yang meliputi :
 - a. Biaya tidak tetap antara lain :
 - 1) Bibit (Rp/tanaman)
 - 2) Pupuk (Rp/kg)
 - 3) Pestisida (Rp/liter)
 - 4) Media tanam (Rp/kg)
 - 5) Polibag (Rp/kg)
 - 6) Tenaga kerja (HOK/bulan)
 - b. Biaya tetap antara lain :
 - 1) Sewa lahan (Rp/bulan)
 - 2) tenda (Rp/bulan)
 - 3) cangkul (Rp/bulan)
2. Penerimaan usahatani adalah hasil kali dari harga jual hasil produksi dengan jumlah produksi tanaman hias yang akan diteliti (Rp/bulan).

3. Pendapatan adalah selisih antara total penerimaan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi (Rp/bulan).
4. Harga adalah nilai jual yang berlaku (Rp/tanaman). Yakni nilai jual yang ditentukan oleh penjual dilokasi penelitian berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan. Harga jual yang digunakan dalam penelitian ini adalah harga rata-rata tanaman hias khususnya Puring, Pisang-pisangan, Andong di lokasi penelitian.
5. Produksi adalah keseluruhan bibit/tanaman hias yang telah siap untuk dijual (tanaman).
6. Efisiensi usahatani tanaman hias dihitung dari perbandingan antara total penerimaan dari penjualan ke-3 komoditi yang diteliti dengan total biaya yang dikeluarkan (R/C).
7. Biaya pemasaran adalah biaya pembelian komoditi, pengolahan, pengangkutan dan lain-lain terkait kegiatan pemasaran oleh lembaga tataniaga.
8. Marjin tataniaga adalah keuntungan yang diperoleh dari kegiatan tataniaga
9. *Farmer's share* adalah bagian harga yang didapat petani dari harga yang dibayarkan konsumen akhir.

Teknik Analisis Usahatani

1. Analisis Penerimaan Usahatani

Menurut Soekartawi (2002), Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pernyataan ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan

Y = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani

Py = Harga y

2. Analisis Biaya Usahatani

Biaya-biaya dalam usahatani dapat dihitung biaya sarana produksi dan perhitungan penyusutan alat produksi dengan rumus sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = *Total Cost*

FC = *Fixed Cost*

VC = *Variable Cost*

Biaya penyusutan pada dasarnya bertitik tolak pada harga perolehan (*cost*) sampai dengan modal tersebut dapat memberikan manfaat (Suratiyah, 2009) atau biaya penyusutan alat dapat diperoleh dengan membagi selisih antara nilai pembelian dengan nilai sisa yang ditafsirkan dibagi umur ekonomidari alat tersebut.

Analisis Pendapatan Usahatani

Analisis pendapatan usahatani digunakan untuk mengetahui seberapa besar tingkat pendapatan usahatani tanaman hias di Desa Petiga. Adapun perhitungannya dapat ditulis sebagai berikut :

Keterangan :

Pd = Pendapatan usahatani (Rp)

TR = Total penerimaan usahatani (Rp)

TC = Total biaya (Rp)

Analisis efisiensi usahatani (analisis R/C) digunakan untuk dapat melihat berapa penerimaan yang diperoleh petani dari setiap rupiah yang telah dikeluarkan untuk usahatannya sebagai manfaat. Adapun rumus R/C Rasio sebagai berikut :

$$R/C \text{ Rasio} = \frac{\text{Penerimaan (Rp)}}{\text{Biaya (Rp)}}$$

Kriteria keputusan yang digunakan untuk melihat hasil analisis R/C rasio tersebut adalah sebagai berikut :

R/C rasio > 1 = usahatani untung

R/C rasio = 1 = usahatani impas

R/C rasio < 1 = usahatani rugi

Analisis Tataniaga

Menurut Asmarantaka (2012) tataniaga pertanian (*agrimarketing*) merupakan sebuah konsep “*who does what*” dari seluruh aktivitas mengalirkan produk pertanian dari produksi (usahatani) hingga ke tangan konsumen.

Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran tataniaga komoditi tanaman hias dapat ditelusuri dari titik produsen sampai ke konsumen akhir. Alur tataniaga tersebut dijadikan dasar dalam menggambar pola saluran tataniaga.

2. Fungsi Lembaga Tataniaga

Fungsi lembaga tataniaga merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui lembaga-lembaga tataniaga yang melakukan fungsi-fungsi tataniaga, yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Lembaga-lembaga ini juga berfungsi sebagai sumber informasi mengenai suatu barang dan jasa.

Marjin Tataniaga

Marjin tataniaga merupakan perbedaan harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat petani. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

Keterangan :

$$M = Pr - Pf$$

M = Marjin perantara

Pr = Harga ditingkat konsumen

Pf = Harga yang diterima oleh petani

Analisis marjin tataniaga yang digunakan untuk mengetahui marjin tataniaga total, yang mencakup fungsi-fungsi, biaya-biaya, lembaga yang terlibat dan keseluruhan sistem mulai dari petani (*primary supply*) sampai pada konsumen akhir (*primary demand*), dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf = C + \pi = \sum Mi$$

$$Mi = P_{ji} - P_{bi}$$

Keterangan :

M = Marjin tataniaga

Pr = Harga ditingkat konsumen

Pf = Harga yang diterima petani

C = Biaya-biaya dari adanya pengadaan fungsi-fungsi tataniaga

π = Keuntungan lembaga tataniaga

Mi = Marjin di tingkat lembaga tataniaga ke-i, dimana $i = 1, 2, \dots, n$

P_{ji} = Harga penjualan untuk lembaga tataniaga ke-i

P_{bi} = Harga pembelian untuk lembaga tataniaga ke-i

4. Farmer's share

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayarkan oleh konsumen terhadap harga tanaman hias yang diterima petani. Besarnya nilai bagian petani dapat dihitung berdasarkan rumus :

$$Farmer's\ share = \frac{Pr}{Pf} \times 100\%$$

Keterangan :

Pf = Harga di tingkat petani

Pr = Harga yang dibayarkan konsumen akhir

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik Petani Responden

Yang diambil menjadi variabel karakteristik petani responden dalam penelitian ini adalah luas lahan usahatani, umur petani, pendidikan formal, pengalaman berusahatani, dan jumlah

tanggung rumah tangga. Secara rinci dapat dilihat pada Lampiran 2.

Luas rata-rata lahan usahatani adalah 0,19 Ha dengan range antara 0,02 sampai 0,70 Ha. Rata-rata umur petani adalah 44,90 tahun dengan range antara 33 sampai 58 tahun. Pendidikan formal yang dimiliki petani rata-rata 11,29 tahun dengan range antara 6 sampai 16 tahun. Kemudian pengalaman berusahatani yang dimiliki rata-rata 15,51 tahun dengan range antara 3 sampai 22 tahun, serta tanggungan rumah tangga petani rata-rata sebanyak 4,22 jiwa dengan range antara 1 sampai 7 jiwa.

Karakteristik Responden Lembaga Tataniaga

Yang diambil menjadi variabel karakteristik responden lembaga tataniaga adalah umur dan pengalaman. Lebih rinci dapat dilihat pada lampiran 3. Jumlah lembaga tataniaga pengumpul adalah 1 orang dengan umur 40 tahun dan pengalaman bertataniaga selama 8 tahun, sedangkan lembaga tataniaga pedagang/stand sebanyak 2 orang dengan umur rata-rata 48 tahun dan pengalaman bertataniaga rata-rata selama 7 tahun.

Analisis Usahatani

Usahatani tanaman hias yang berkembang di Desa Petiga dimulai sejak tahun 1995 oleh beberapa warga masyarakat desa yang hobi dan senang memelihara tanaman hias. Seiring berjalannya waktu, tanaman hias pun semakin banyak terutama jenis puring. Berangkat dari keadaan itu, para penghobi tanaman hias mulai menjual tanaman mereka dan kemudian menjadi lahan bisnis yang menjanjikan hingga sekarang. Tercatat di buku profil desa Petiga ada sekitar 273 petani yang menggeluti usaha dibidang produksi dan penjualan di jalan utama desa. Dari penelitian yang dilakukan diketahui bahwa proses awal usahatani ini dimulai pada tahap produksi yaitu

memproses bibit tanaman menjadi tanaman yang siap untuk dijual.

Pada proses produksi dibutuhkan sarana produksi yaitu bibit tanaman hias berupa stek atau tunas, media tanam yang terdiri dari pupuk kandang dan sekam, polibag dan karung sebagai wadah untuk menampung media tanam, serta tambahan pupuk urea oleh beberapa responden petani tanaman hias. Penggunaan pupuk kimia tidak masif dilakukan oleh petani karena memang sudah menggunakan pupuk kandang, selain itu karena harga pupuk kimia juga relatif mahal. Penggunaan bibit rata-rata petani tanaman hias Desa Petiga berjumlah 2169 yang terdiri dari bibit tanaman Puring, Andong, dan *Heliconia* atau pisang hias. Kemudian penggunaan pupuk kimia dan pestisida sangat rendah yang rata-rata hanya 11,7 kg pupuk urea dan 10 ml pestisida merek Matador. Media tanam yang digunakan per petani rata-rata 56,5 sak ukuran 25 kg yang terdiri dari pupuk kandang dan sekam. Polibag digunakan sebagai wadah untuk menanam puring setelah stek dengan rata-rata penggunaan 9 kg dengan ukuran sedang dan 1 kg berisi ± 200 pcs. Karung digunakan sebagai wadah untuk menanam Andong dan *Heliconia* dengan rata-rata penggunaan 364 buah, penggunaan karung ditujukan karena tanaman tersebut membutuhkan tempat yang luas sehingga karung lebih cocok daripada polibag.

Analisis Penerimaan Usahatani

Usahatani tanaman hias di Desa Petiga menjual berbagai macam jenis tanaman hias, namun berdasarkan survey yang dilakukan di lapangan terdapat 3 jenis tanaman hias yang paling banyak terjual yaitu tanaman Puring, Andong, dan *Heliconia* yang dijual hampir diseluruh stand tanaman hias sepanjang jalan desa. Harga yang dipatok petani untuk ketiga jenis tanaman tersebut bervariasi antara

Rp.1500 sampai Rp.18000, namun harga-harga tersebut dapat berubah yang dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti membeli dengan jumlah banyak atau pembeli mengenal petani secara dekat. Dari harga-harga tersebut dapat diketahui besaran penerimaan petani yang dihitung berdasarkan jumlah produksi tanaman hias petani dikalikan dengan harga jual per satuan tanaman hias tersebut, lebih rinci dapat dilihat pada Lampiran 4.

Rata-rata penerimaan petani perbulanya sebesar Rp.6.776.276. Penerimaan terbesar didapat dari komoditas tanaman puring sebesar Rp.2.993.456, karena tanaman sangat laku dipasaran dan digunakan untuk mengisi taman maupun halaman rumah karena warna daunnya yang mencolok. Kemudian tanaman *Heliconia* yang tercatat Rp.2.058.846, serta Tanaman Andong sebesar Rp.1.723.974. Tanaman Andong dan *Heliconia* banyak diminati di kalangan pengusaha properti untuk dijadikan pagar di taman maupun halaman bangunan yang mereka kembangkan karena kedua tanaman tersebut dapat tumbuh tinggi dan rapat.

Analisis Biaya Usahatani

Biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh petani untuk menjalankan usahatannya terdiri dari biaya tidak tetap dan biaya tetap. Komponen-komponen yang terdapat pada biaya tidak tetap yaitu sarana produksi dan tenaga kerja serta membutuhkan fasilitas seperti lahan, alat produksi dan tenda sebagai peneduh, keseluruhan biaya tersebut disebut dengan biaya total. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 5. Rata-rata biaya tidak tetap per bulan yang dibutuhkan petani tanaman hias desa Petiga sebesar Rp.4.159.258 dengan range antara Rp.140.000 hingga Rp.3.450.000 dan perhitungan penyusutan per bulan dari biaya tetap sebesar Rp.152.775 dengan

range antara Rp.1.042 hingga Rp.175.000, dari keseluruhan biaya tidak tetap dan biaya tetap yang dikeluarkan petani maka didapat total biaya sebesar Rp.4.312.033.

Pada penelitian ini diketahui bahwa petani lebih banyak menggunakan tenaga kerja dalam keluarga seperti pemeliharaan dan menata peletakan tanaman sekaligus menjaga stand tanaman mulai pagi hingga sore hari, namun untuk proses produksi seperti memasukan media tanam ke dalam polibag atau karung serta menanam bibit stek atau tunas kebanyakan dilakukan oleh tenaga kerja luar keluarga khususnya perempuan karena pada proses produksi tersebut dibutuhkan ketelitian agar tanaman tidak mati setelah di pindahkan ke polibag atau karung. Walaupun lebih banyak menggunakan tenaga kerja dalam keluarga, biaya tersebut tetap dihitung kedalam biaya tidak tetap karena ada waktu dan tenaga yang di korbakan sehingga tetap dihitung sebagai biaya tenaga kerja.

Adapun upah harian tenaga kerja (HOK) sebesar Rp.125.000 bagi tenaga pria sedangkan bagi wanita sebesar Rp.100.00. Rata-rata pencurahan tenaga kerja dari proses produksi hingga pemeliharaan sebesar 10,56 HOK, setelah dikonfersikan dari sistem pengupahnya borongan yaitu Rp.10.000 per 100 stek Puring yang siap dijual sedangkan untuk tanaman Andong dan *Heliconia* sebesar Rp.5.000 per 10 tanaman yang siap untuk dijual. Perbedaan harga itu karena tanaman Puring hanya menggunakan polibag ukuran 12 cm sedangkan tanaman Andong dan *Heliconia* menggunakan karung yang ukurannya relatif lebih besar.

Pada saat penelitian dilakukan, diamati bahwa penggunaan pupuk sangat jarang sekali oleh petani, begitu juga penggunaan pestisida juga jarang sekali dan hanya beberapa petani saja yang menggunakannya karena tanaman di daerah penelitian jarang terkena hama. Penggunaan rata-rata pupuk

dengan jenis urea sebanyak 11,7 kg per bulan sedangkan penggunaan pestisida dengan merek Matador yaitu pestisida pembasmi hama penggerek batang dan daun sebanyak 10 ml per bulan.

Penggunaan media tanam pada usahatani tanaman hias di Desa Petiga yaitu menggunakan campuran pupuk kandang dengan sekam. Penggunaan pupuk kandang dan sekam rata-rata sebanyak 26,7 karung/bulan dan 29,8 karung/bulan dengan berat kisaran 10 sampai 15 kg per karungnya yang di beli dengan harga Rp.10.000 per karungnya baik pupuk kandang maupun sekam.

Wadah yang diperlukan oleh petani sebagai tempat tanaman tumbuh yaitu polibag dan karung rata-rata per bulan sebanyak 9 kg yang berisi sekitar 200 polibag dengan harga Rp.25.000 sedangkan karung yang di butuhkan rata-rata sebanyak 364 karung ukuran 25 kg dengan harga Rp.500 per karungnya,

Lahan yang digunakan petani untuk berusahatani dan mendirikan stand tanaman hias di Desa Petiga kebanyakan memanfaatkan pekarangan rumah mereka namun sebagian juga menyewa karena tidak memiliki lahan strategis untuk membuka stand tanaman hias. Harga yang petani bayarkan untuk menyewa lahan pun berbeda beda namun rata rata harga untuk sewa lahan adalah Rp.302.500 per are per tahunnya dengan nilai penyusutan rata-rata Rp.149.306 perbulanya. Harga rata-rata cangkul sebesar Rp.50.000 per buahnya dan umur ekonomis cangkul selama 5 tahun dengan nilai penyusutan Rp.2.358, sedangkan harga rata-rata dari tenda atau net sebesar Rp.7260 yang umur ekonomisnya hanya 3 tahun dengan nilai penyusutan Rp.1.111.

Analisis Pendapatan Dan Efisiensi Usahatani

Tujuan dari kegiatan usahatani tanaman hias tersebut adalah untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.Keuntungan dari usahatani tanaman hias ditentukan oleh hasil produksi, biaya yang dikeluarkan dan harga yang disepakati.Suatu usahatani akan dikatakan menguntungkan jika selisih antara keseluruhan penerimaan dengan dengan total biaya yang dikeluarkan bernilai positif. Berdasarkan Lampiran 6 dapat diketahui bahwa Pendapatan bersih rata-rata petani tanaman hias di Desa Petiga cukup besar yakni Rp.2.464.242,6. Jumlah tersebut didapat dari total penerimaan hasil penjualan tanaman hias jenis Puring, Andong, dan Heliconia sebesar Rp.6.776.276 yang dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dan diperhitungkan sebesarRp.4.312.033,4.Pendapatan petani tanaman hias sangat dipengaruhi oleh pengalaman bertani petani itu sendiri, karena dalam penjualannya petani sangat bergantung pada pembangunan taman, villa maupun hotel di daerah pariwisata, sehingga petani harus membangun jaringan ke luar daerah.

Analisis efisiensi digunakan untuk mengetahui perbandingan antara total penerimaan yang di peroleh petani terhadap total biaya yang dikeluarkan. Dari hasil dari perbandingan antara total penerimaan terhadap total biaya atau R/C ratio didapat nilai sebesar 1,57 yang artinya usahatani yang dijalankan di Desa petiga cukup menguntungkan. Nilai yang dihasilkan tersebut mengandung arti bahwa setiap Rp.1,00 biaya yang dikeluarkan petani tanaman hias maka akan memberikan penerimaan sebesar Rp.1,57.

Analisis Tataniaga Tanaman Hias

Proses penyaluran (tataniaga) tanaman hias di Desa petiga diawali dari petani

sebagai produsen, pedagang pengumpul luar daerah, pedagang (stand tanaman hias di Denpasar) sampai ke konsumen akhir. Adapun yang dianalisis adalah saluran tataniaga, fungsi setiap lembaga tataniaga, marjin tataniaga dan *farmer's share*.

Saluran Tataniaga

Diketahui volume penjualan pada saat penelitian yaitu 8000 tanaman jenis Puring yang sebagian disalurkan kepada pedagang pengumpul luar daerah sebanyak 5000 tanaman (62,5 %), kepada pedagang atau stand tanaman hias yang langsung mendatangi stand petani sebanyak 1000 tanaman (12,5) dan konsumen akhir sebanyak 2000 tanaman (25%). terdapat 4 saluran tataniaga yang digunakan petani dalam menyampaikan barangnya ke konsumen, lebih rinci dapat dilihat pada lampiran 7.

Fungsi Lembaga Tataniaga

Fungsi tataniaga yang dilakukan dapat dikelompokkan dalam fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam penyaluran tanaman hias dari petani sampai kepada konsumen akhir memiliki fungsi tataniaga yang berbeda-beda.

a. Petani

Aktivitas yang dilakukan pada fungsi pertukaran adalah menjaga stand penjualan. Fungsi fisik yang dilakukan petani adalah penyimpanan, yaitu menata tanaman hias. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani berupa penanggungungan resiko tanaman tidak laku terjual pada periode yang ditentukan maka akan mengalami kerugian.

b. Pedagang Pengumpul Luar Daerah

Adapun aktivitas yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu fungsi pertukaran yang dilakukan adalah pembelian tanaman hias dari petani dan penjualan ke konsumen. fungsi

fisik yang dilakukan adalah menyalurkan atau mendistribusikan tanaman hias kepada konsumen. Fungsi fasilitas yang dilakukan biasanya berupa pembiayaan (transportasi dan tenaga pengangkutan), informasi pasar harus diketahui oleh pedagang pengumpul untuk memasarkan tanaman hias dan penanggungungan resiko jika ada tanaman hias yang rusak saat pengangkutan.

c. Pedagang/Stand Tanaman Hias

Ada dua pedagang sampel yang berlokasi di jalan Hayam Wuruk Denpasar. Salah satu pedagang selalu menerima pasokan dari pedagang pengumpul dengan alasan lebih efisien karena tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi dan tenaga pengangkut. Pedagang/stand tanaman hias lainnya lebih memilih mendatangi langsung petani di Desa petiga dengan alasan mendapat harga yang jauh lebih murah daripada membeli pada pedagang pengumpul walaupun dengan mengorbankan biaya dan waktu. Fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang/stand tanaman hias adalah pembelian kepada pengumpul atau petani dan penjualan kepada konsumen akhir. Fungsi fisik yang dilakukan yaitu berupa pengangkutan bila langsung membeli tanaman hias pada petani dan penyimpanan pada stand tanaman hias. Fungsi fasilitas yang dilakukan biasanya pembiayaan (sewa lahan, tenaga kerja, dan biaya administrasi lainnya), informasi pasar dan penanggungungan resiko.

Marjin Tataniaga

Komponen marjin tataniaga adalah biaya dan keuntungan lembaga-lembaga tataniaga, marjin tataniaga dapat dihitung dari selisih harga jual dikurangi harga beli

di suatu lembaga dan dapat diartikan melalui selisih antara harga di tingkat konsumen dengan harga yang diterima produsen dengan satuan rupiah per satu tanaman hias jenis Puring. Lebih rinci dapat dilihat pada Lampiran 8.

Pada saluran 1 tidak ada margin karena konsumen akhir langsung membelinya kepada petani sehingga petani mendapatkan harga yang sama dengan harga yang diterima konsumen. Pada saluran 2 total margin tataniaga yang di peroleh pedagang pengumpul sebesar Rp.1000/tanaman dengan biaya Rp.55/tanaman, margin tataniaga tersebut diperoleh dari pembelian tanaman hias kepada petani dengan harga Rp.1500/tanaman dan dijual kembali kepada konsumen akhir dan pedagang/stand tanaman hias dengan harga Rp.2500/tanaman. Pada saluran 3 total margin yang diperoleh adalah Rp.2000/tanaman yang langsung dibeli kepada petani seharga Rp.1500/tanaman. Pada saluran 4 margin yang diperoleh pedagang adalah sebesar Rp.1500 dengan pembelian tanaman hias kepada pengumpul dengan harga Rp.2500/tanaman dan dijual kepada konsumen akhir seharga Rp.4000/tanaman.

Farmer's Share

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayarkan konsumen akhir dan dinyatakan dalam persentase. *Farmer's share* berhubungan negatif dengan margin tataniaga, artinya semakin tinggi margin tataniaga maka bagian yang diterima petani akan semakin rendah. *Farmer's share* yang diterima petani dapat dilihat pada Lampiran 9.

Volume penjualan di masing-masing saluran tataniaga tanaman hias yaitu saluran 1 sebesar 25% dengan *farmer's share* sebesar 100% dimana penjualan dilakukan langsung oleh petani, pada saluran 2 volume penjualan sebesar 12,5% dengan

farmer's share sebesar 60% dimana penjualan dilakukan oleh pengumpul kepada konsumen akhir, pada saluran 3 penyerapan produksi sebesar 12,5% dengan *farmer's share* sebesar 42,86% yang disalurkan dari petani kepada konsumen akhir oleh pedagang/stand tanaman hias Denpasar, pada saluran 4 penyaluran tanaman hias dari petani kepada konsumen akhir melalui dua lembaga tataniaga yaitu pedagang pengumpul luar daerah dan pedagang/stand tanaman hias Denpasar dengan penyerapan produksi sebesar 50% dan *farmer's share* sebesar 37,5%.

Alternatif Saluran Tataniaga

Berdasarkan perhitungan margin tataniaga dan *farmer's share*, saluran tataniaga yang memiliki margin terendah yaitu saluran 1 dengan tidak ada margin tataniaga dan bagian yang diterima petani sebesar 100% karena harga yang diterima petani sama dengan harga yang diterima oleh konsumen akhir. Kemudian pada saluran 2, lembaga tataniaga yang berperan yakni pedagang pengumpul luar daerah dengan margin sebesar Rp.1.000./tanaman dan bagian yang didapat petani sebesar 60% dari harga yang dibayarkan konsumen akhir. Pada saluran 3, lembaga tataniaga yang berperan menyalurkan produksi petani tanaman hias adalah pedagang/stand tanaman hias di kawasan Jalan Hayam Wuruk Kota Denpasar dengan margin sebesar Rp.2.000./tanaman dan *farmer's share* sebesar 42,86% dari harga yang diterima konsumen akhir, dan pada saluran 4 adalah saluran yang dijalankan oleh pedagang pengumpul luar daerah dan pedagang/stand tanaman hias kawasan jalan Hayam Wuruk dengan margin masing masing lembaga tataniaga sebesar Rp.1.000./tanaman oleh pedagang pengumpul luar daerah dan Rp.1.500./tanaman oleh pedagang/stand tanaman hias.

Selain dilihat dari margin tataniaga dan *farmer's share*, volume penjualan tanaman hias yang melewati keempat saluran tersebut juga harus diketahui. Pada saluran 1, penyaluran tanaman hias sebanyak 25% dari total produksi, pada saluran 2 penyerapan oleh pedagang pengumpul sebanyak 62,5% yang disalurkan kepada konsumen akhir sebanyak 12,5% dan 50% dari total produksi petani disalurkan kepada pedagang/stand tanaman hias, pada saluran 3 penyerapan produksi tanaman hias sebanyak 12,5% yang langsung disalurkan kepada konsumen akhir, dan pada saluran 4 penyaluran produksi melalui pedagang pengumpul dan pedagang/stand tanaman hias dengan volume 50% dari total produksi petani yang secara rinci dapat dilihat pada Lampiran 7 dan 9. Berdasarkan volume penjualan, saluran 4 merupakan saluran tataniaga dengan volume penjualan terbesar yaitu 50% yang disalurkan pedagang/stand tanaman hias Denpasar melalui pedagang pengumpul. Walaupun menjadi penyalur dengan penyerapan produksi terbesar, namun saluran tersebut terlalu panjang sehingga bagian yang diterima petani pun kecil yaitu 37,5%. Sedangkan pada saluran 1, volume penjualan sebesar 25% namun petani menerima pembagian penuh pada saluran ini. Maka, saluran 1 dan saluran 4 merupakan alternatif saluran tataniaga yang lebih efisien dan menguntungkan petani.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis tanaman hias maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan dan tataniaga usahatani tanaman hias yang dikembangkan di Desa Petiga, Kecamatan Marga, Kabupaten Tabanan adalah sebagai berikut :

1. Usahatani tanaman hias yang dikembangkan petani di Desa Petiga, Kecamatan Marga ini memberikan

keuntungan sebesar Rp.2.464.242,6 dari total penerimaan sebesar Rp.6.776.276 dengan biaya produksi sebesar Rp.4.312.033,4 . Selain itu, nilai R/C yang diperoleh yaitu 1,57 yang berarti setiap Rp.1,00 yang dikeluarkan sebagai biaya maka pengembalianya sebesar Rp.1,57. Dari hasil perhitungan tersebut, maka usahatani tanaman hias yang dikembangkan oleh petani Desa Petiga ini layak untuk dikembangkan.

2. Terdapat empat saluran tataniaga tanaman hias jenis Puring di Desa Petiga. Dari keempat saluran tersebut, saluran yang memiliki volume penjualan terbesar adalah saluran 4 yaitu sebesar 50% dari keseluruhan hasil produksi tanaman hias jenis Puring di Desa Petiga namun saluran yang memberikan pembagian terbesar terhadap petani terdapat pada saluran 1 yaitu 100%. Hal ini berarti saluran yang paling efisien yaitu saluran 1 namun yang memberikan keuntungan yang lebih besar yaitu saluran 4.

Saran

Usahatani tanaman hias di Desa Petiga Kecamatan Marga Kabupaten Tabanan sebaiknya tetap dipertahankan oleh petani dan terus dikembangkan. Hal ini karena usahatani ini cukup efisien dan menguntungkan petani. Untuk tataniaga usahatani yang berjalan, petani disarankan menggunakan saluran pemasaran 1 karena saluran tataniaga tersebut sangat efisien dan memuaskan konsumen dengan harga yang relatif lebih murah. Disarankan untuk petani agar lebih meningkatkan penjualan melalui saluran 1 dengan cara membuka stand tanaman hias di dekat konsumen yaitu di kota Denpasar karena kebanyakan konsumen tanaman hias tersebut berasal dari kota Denpasar sehingga volume penjualan pada saluran 4 bisa dialihkan ke

saluran 1 dan memberikan keuntungan yang lebih besar kepada petani serta memberikan kepuasan yang lebih besar terhadap konsumen akhir.

5. REFERENSI

- Arikunto Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asmarantaka R.W. 2012. Pemasaran Agribisnis (*Agrimarketing*). Bogor(ID): Institut Pertanian Bogor.
- Chairani, H. 2009. *Ekologi Tanaman*. Medan: USU Press
- Direktorat Jenderal Hortikultura. 2014. Data Produksi Tanaman Hias Indonesia: Direktorat Jenderal Hortikultura.<http://www.hortikultura.a.deptan.go.id>.diakses pada 25 September 2017.
- Direktorat Jenderal Hortikultura. 2014. Nilai Ekspor-Import Komoditas Hortikultura di Indonesia. <http://www.hortikultura.deptan.go.id>.diakses pada 25 September 2017.
- Estefan, D. Aulia. 2011. Analisis Usahatani Dan Pemasaran Bunga-Potong Anggrek Dendrobium (Kasus Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor) [Skripsi]. Bogor: Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi Dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Fadholi hernanto (1996).*Ilmu usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Hammond, J. W and D and Dahl D. C. 1977. *Market and Price Analysis*. The Agricultural Industries.McGraw-Hill Book Company, Inc New York
- Hastuti. (2007). *Geografi pertanian Hand Out Geografi Pertanian Halaman 3*.Yogyakarta: FIS UNY.
- Ken Suratiyah. (2011). *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Kolhs, R.L. and J.N Uhl. 1985. *Marketing of Agricultural Products*. MacMillian Publishing Company. New York.
- Limbong, W.H. dan P. Sitorus. 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Mosher, A.T. 1981.Menggerakkan dan Membangun Pertanian. Jakarta: Yasaguna.
- Nazir, M. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nuraini, I. 2005. Pengantar Ekonomi Mikro.Universitas Muhammadiyah Malang.Malang.
- Rukmana, R. 1998. *Anthurium*. Yogyakarta: Kanisus.
- Saefuddin, A.M. 1982. Pemasaran Produk Pertanian.Diktat Kuliah IPB. Bogor. 142 hlm
- Santoso, Bambang B. 2010. Pengantar Budidaya Tanaman Hias dan Bunga.Jakarta: Bumi Aksara
- Soekartawi.1995,*Analisis usahatani*, UI Press, Jakarta.
- Soekartawi. 2002.*Analisis Usahatani*. UI Press. Jakarta.
- Sudiyono, A. 2002.Pemasaran Pertanian.Universitas Muhammadiyah Malang.Malang.
- Sugiyono. 2009. *Metode penelitian kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono.2011. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta
- Sunaryo, T. 2001. *Ekonomi Manajerial, Aplikasi Teori Ekonomi Mikro*.

