

**Analisis Pendapatan Usahatani Dan Pemasaran Sayuran Kubis Di Desa
Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu Jawa Timur**

Isnawiyah¹, M. Noerhadi Sudjoni², Titis Surya Maha Rianti²

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang

²Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang
Email : Isnawiyahirfan@gmail.com

Abstract

Cabbage vegetables are in great demand by Bumiaji sub-district farmers because they are easy to care for and the costs needed to start farming are affordable from the bottom up. The risk of failure in cabbage plants is very small compared to other plants. The problem faced by cabbage farmers in, Tulungrejo Village, is about changes in the production level of cabbage which can cause output prices to increase or decrease. The purpose of this study was to determine the income of cabbage farming in Tulungrejo Village, Bumiaji District. This study aims to determine the marketing efficiency of cabbage in Tulungrejo Village, Bumiaji District. Based on this formula, it can be calculated that the sample from the population is 52 people with an error rate of 10%, so the sample is 35 respondents. The results showed that cabbage farming got an R/C ratio of 4.64. This means that every time you spend Rp. 1, you will receive an income of Rp. 4.64. This R/C Ratio explains that cabbage farming in Tulungrejo Village, sub-district. Bumiaji is worth the effort. The marketing margin efficiency for cabbage farmers is that channel II has a margin of Rp. 2,280/Kg which is lower than the margin of marketing channel I of Rp. 2,783/Kg and marketing channel III of Rp. 4,469/Kg. The value of farmer's share in channel II is 49.33%, higher than marketing channel I at 44.3% and marketing channel III is 31.25%. Based on the size of the marketing margin and farmer's share, marketing channel II is the most efficient marketing channel. This is because the second marketing channel has the lowest margin of Rp. 2,280/Kg and the highest farmer's share, which is 49.33%.

Keywords: Cabbage Vegetables, Income, Marketing Efficiency

Abstrak

Sayuran kubis banyak diminati petani kecamatan Bumiaji karena mudah perawatannya dan biaya yang dibutuhkan untuk memulai usahatani terjangkau dari kalangan bawah ke atas. Pada resiko kegagalan pada tanaman sayuran kubis sangat kecil dibandingkan dengan tanaman yang lainnya. Permasalahan yang dihadapi oleh petani sayuran kubis di Desa Tulungrejo adalah tentang perubahan tingkat produksi sayuran kubis yang bisa menyebabkan harga output mengalami kenaikan atau penurunan. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui pendapatan usahatani sayuran kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran sayuran kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji. Berdasarkan rumus tersebut dapat dihitung sampel dari populasi berjumlah 52 orang dengan taraf kesalahan 10%, maka sampel 35 responden. Hasil penelitian menunjukkan usahatani kubis mendapatkan R/C ratio

sebesar 4,64. artinya bahwa setiap mengeluarkan biaya Rp 1, akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 4,64. R/C Ratio ini menjelaskan bahwa usahatani kubis di Desa Tulungrejo kec. Bumiaji layak untuk diusahakan. Efisiensi margin pemasaran pada petani sayuran kubis adalah Pada saluran II memiliki margin sebesar Rp 2.280/Kg yang lebih rendah dari pada margin saluran pemasaran I sebesar Rp 2.783/Kg dan saluran pemasaran III sebesar Rp 4.469/Kg. Nilai *farmer's share* pada saluran II sebesar 49,33% lebih tinggi dari pada saluran pemasaran I sebesar 44,3% dan pada saluran pemasarn III sebesar 31,25%. Berdasarkan besar kecilnya margin pemasaran dan *farmer's share* maka saluran pemasaran II merupakan saluran pemasaran yang paling efisien. Hal ini dikarenakan saluran pemasarn II memiliki margin paling rendah sebesar Rp 2.280/Kg dan *farmer's share* yang paling tinggi yaitu sebesar 49,33%.

Kata Kunci: Sayuran Kubis, Pendapatan, Efisiensi pemasaran

PENDAHULUAN

Pertanian di Indonesia sangat beragam mulai dari tanaman perkebunan hingga tanaman pangan. Pengetahuan pertanian di Indonesia sangat beragam karena setiap daerah memiliki kearifan dan kultur masyarakat yang berbeda-beda. Sektor pertanian merupakan sektor yang penting sebagai penyedia pangan bagi masyarakat Indonesia. Oleh karena itu pembangunan disektor pertanian sangat penting, dalam era globalisasi sector pertanian diharapkan mampu untuk memberikan kontribusi yang besar terhadap pendapatan nasional dalam rangka peningkatan perekonomian.

Kubis (*Brassica oleracea*) adalah salah satu sayuran unggul indonesia yang banyak dikonsumsi sebagai lalapan atau yang diolah menjadi masakan. Kubis kaya akan kandungan gizi, dalam 100 gram kubis segar dapat menghasilkan 25 kilokalori, karbohidrat 5,8 gram, lemak 0,1 gram dan protein 1,28 gram. Selain mengandung gizi utama kubis juga dikenal memiliki kandungan vitamin yang sangat baik terutama vitamin C. Vitamin C yang terkandung dalam 100 gram kubis mentah adalah 36,6 mg atau setara dengan 61% kebutuhan vitamin C harian orang dewasa.

Bumiaji adalah salah satu penghasil sayuran kubis di kota Batu dan Bumiaji adalah sebuah kecamatan di kota Batu. Bumiaji terletak pada ketinggian 1.500 meter di atas permukaan laut, karena terletak di daratan tinggi atau perbukitan dengan kondisi tanah yang subur dan gembur jadi masyarakat memilih menanam sayuran kubis. Sayuran kubis banyak diminati petani kecamatan Bumiaji karena mudah perawatannya dan biaya yang dibutuhkan untuk memulai usahatani terjangkau dari kalangan bawah ke atas. Pada resiko kegagalan pada tanaman sayuran kubis sangat kecil dibandingkan dengan tanaman yang lainnya.

Permasalahan yang dihadapi oleh petani sayuran kubis di Dusun Junggo Desa Tulungrejo adalah tentang perubahan tingkat produksi sayuran kubis yang bisa menyebabkan harga output mengalami kenaikan atau penurunan. Harga sayuran kubis di Dusun Junggo Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji kota Batu pada hari – hari besar sayuran kubis menjadi mahal karena permintaan pasar meningkat, sedangkan pada saat musim panen raya sayuran kubis bisa mengalami penurunan. Sehingga dengan adanya fluktuasi harga sayuran kubis berdasarkan periode tertentu tersebut, dapat mempengaruhi tingkat pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat desa Tulungrejo.

Dari beberapa permasalahan tersebut perlu dilakukan penelitian yang mengkaji

tentang “Analisis Pendapatan Usatani dan Pemasaran Sayuran Kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu”.

METODE PENELITIAN

A. Pelaksanaan dan Penentuan lokasi

Penelitian ini dilakukan secara sengaja (*Purposive*) yaitu di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji yang mana Desa Tulungrejo merupakan salah satu daerah produksi sayuran Kubis. Sedangkan waktu penelitian dilakukan pada bulan Desember dan selama waktu tersebut digunakan mencari dan memperoleh informasi data dari para responden.

B. Metode Penentuan Sampel

Pada penelitian ini, metode yang digunakan adalah *Simple Random Sampling*, Random Sampling adalah pengambilan sampel secara random (acak). Pembahasan random sampling di sini akan dibahas garis – garis besarnya saja, sampai sekarang teknik ini dipandang sebagai teknik yang paling baik dalam penelitian bahkan mungkin dianggap satu-satunya teknik yang terbaik (Soekartawi, 1995). Arikunto (2010) menyatakan bahwa “Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian”. Dalam penelitian ini mengambil 64 sampel untuk selanjutnya pengambilan sampel dilakukan dengan memilih nomor urut ganjil atau nomor urut genap.

Dalam menghitung jumlah sampel tersebut, peneliti menggunakan rumus atau formula Sovin. Dimana rumus ini pertama kali dikenalkan oleh Slovin pada tahun 1960. Rumus Slovin di formulasikan sebagai berikut:

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

Dari notasi diatas :

n = Jumlah sampel minimal

N = Populasi

E = Error margin

Berdasarkan rumus tersebut dapat dihitung sampel dari populasi berjumlah 52 orang dengan taraf kesalahan 10%, maka sampel 35 responden.

C. Metode Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, dokumentasi, wawancara secara langsung dengan petani Kubis di Di Desa Tulungrejo yang di pandu dengan menggunakan kuesioner. Sedangkan sekunder berasal dari data pustaka.

D. Metode Analisis Data

Analisis Penerimaan dan Pendapatan

Total penerimaan ialah merupakan nilai produk total yang diterima petani atau pengusaha (Debertin, 1986 dalam Satriajaya, 2019). Penerimaan total ialah merupakan perkalian antara tingkat harga yang terjadi di pasar dengan jumlah output yang dihasilkan (Masyhuri, 2007). Secara matematis total penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P.Q$$

Keterangan:

TR = Total Revenue/Total Penerimaan (Rp)

P = Price/harga (Rp)

Q = Quantity/Jumlah Produksi

Pendapatan ialah sejumlah uang yang diperoleh petani dari kegiatan usahatani jeruk siam yang terhitung mulai penanaman bibit hingga jeruk panen, serta terdiri dari pendapatan bersih dan pendapatan kotor (penerimaan). Pendapatan dinyatakan dalam satuan rupiah/hektar. Perhitungan untuk menentukan pendapatan menggunakan rumus sebagai berikut (Maha Rianti T.S, 2019):

$$I = TR - TC$$

Keterangan:

I = Income / Pendapatan (Rp)

TR = Total Revenue / Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Cost / Total Biaya (Rp)

Analisis R/C Ratio

Analisis R/C Ratio Dalam batasan besaran nilai R/C dapat diketahui apakah suatu usaha tersebut menguntungkan atau tidak menguntungkan. Analisis R/C ratio merupakan analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat kelayakan suatu kegiatan usahatani yang dilakukan oleh petani. R/C ratio ialah sebuah besaran nilai yang menunjukkan perbandingan antara Penerimaan usaha (Revenue=R) dengan Total Biaya (Cost=C). Analisis R/C ratio dapat dirumuskan sebagai berikut (Putri E. A., Suwandari A., Ridjal J. A., 2015):

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}}$$

Menurut Asnidar dan Asrida, (2017) analisis kelayakan sebagai berikut: Apabila R/C ratio > 1, maka usahatani yang dijalankan efisien atau layak untuk dikembangkan. Apabila R/C ratio < 1, maka usahatani yang tersebut tidak efisien atau tidak layak untuk dikembangkan. Apabila R/C ratio = 1, maka usahatani tersebut berada pada titik impas (Break Event Point).

Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran

Menurut (Sudiono et al., 2001), untuk menghitung margin di gunakan rumus:

$$Mp = Pr - Pf \text{ atau } Mp = Bp + Kp$$

Keterangan:

Mp = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

Pr = Harga ditingkat Konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga ditingkat Produsen (Rp/Kg)

Bp = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

Kp = Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg)

Distribusi marjin pemasaran dapat diketahui menggunakan rumus sebagai berikut:

$$DMKi = \frac{Ki}{Pr - Pf} \times 100\%$$

$$DMBi = \frac{Bi}{Pr - Pf} \times 100\%$$

Keterangan:

DM = Distribusi Margin

Ki = Keuntungan lembaga pemasaran i

Bi = Biaya pemasaran dari lembaga pemasaran i

Pr = Harga di tingkat konsumen akhir

Pf = Harga di tingkat petani

Untuk menghitung bagian yang diterima petani dalam bentuk persentase (%) menggunakan rumus:

$$Fs = \frac{pf}{pr} \times 100 \%$$

Keterangan:

Fs = Persentase bagian yang diterima petani jeruk (farmer's share)

Pf = Harga di tingkat petani jeruk (Rp/Kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen akhir (Rp/Kg)

menurut (Sudiono, 2001), besarnya bagian biaya (Sbi) dan bagian keuntungan (Ski) masing-masing lembaga pemasaran yang digunakan sebagai berikut:

$$Sbi = \frac{bi}{Pr} \times 100\%$$

$$Ski = \frac{ki}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

Sbi = Share (bagian) biaya lembaga pemasaran ke-i

Ski = Share keuntungan lembaga pemasaran ke-i

Bi = Biaya lembaga pemasaran ke-i

Ki = Keuntungan lembaga pemasaran ke-i

Menurut (Soekartawi, 1995) Efisiensi margin pemasaran nilai efisiensi margin pemasaran dapat dihitung menggunakan persamaan rumus sebagai berikut :

$$EP = \frac{Mjt}{Hta} \times 100\%$$

Keterangan:

Ep = efisiensi margin pemasaran

Mjt = margin total potensi

Hta = Harga ditingkat konsumen akhir/lembaga di atasnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian, diperoleh hasil yang mengenai karakteristik responden dalam penelitian yang merupakan petani mengusahakan usahatani kubis. Karakteristik petani kubis yang dianggap penting mencakup 5 aspek yaitu umur, tingkat pendidikan, pengalaman bertani, jumlah tanggungan keluarga dan luas lahan. Karakteristik responden lembaga pemasaran sayuran kubis yang dianggap penting mencakup 4 aspek yaitu umur, tingkat pendidikan, pengalaman berdagang, dan jumlah tanggungan keluarga.

Biaya produksi, Penerimaan, Pendapatan, dan R/C Ratio

Tabel 1. Hasil Penerimaan, Pendapatan, dan R/C Ratio Usahatani Sayuran Kubis

No	Keterangan	Total
1	Biaya tetap	154.421
	Biaya variabel	4.133.777
	Total biaya	4.288.777
2	Penerimaan	19.884.000
3	Pendapatan	15.595.803
4	R/C Ratio	4,64

Sumber: Data primer diolah (2022)

Dari Tabel 1. Menunjukkan bahwa rata-rata total penerimaan yang diterima oleh petani sayuran kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu sebesar Rp 19.884.000 sedangkan total biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp 4.288.777/ha/MT. Rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh petani sayuran kubis yaitu sebesar Rp.15.595.803.

Nilai R/C ratio pada usahatani sayuran kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu yaitu sebesar 4,64 yang artinya, setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh penerimaan 4,64 nilai R/C rasio > 1 pertanda bahwa usahatani ini layak untuk diteruskan atau dijalankan.

Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran

Tabel 2 Perbandingan *Share*, Margin Pemasaran, Distribusi Margin Sayuran Kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu.

No	Keterangan	Saluran I	Saluran II	Saluran III
1	Harga Jual di Petani	2217	2220	2031
2	Harga konsumen akhir	5000	4500	6500
3	<i>Share</i> , Petani (%)	44,34	49,33	31,25
4	Margin Pemasaran (Rp)	2783	2280	4469
5	<i>Share</i> , Keuntungan (%)			
	a. Tengkulak	17,80	0	30,28
	b. Pedagang Luar Kota	15,38	8,97	23,53
	c. Pedagang Besar	7,5	9,48	0
	d. Pedagang Pengecer	2,27	6,25	42,86

Sumber : Data Primer diolah (2022)

Berdasarkan Tabel 21. Dapat diketahui pada saluran I harga jual ditingkat petani sebesar Rp 2.217/Kg, pada saluran pemasaran II harga ditingkat petani sebesar Rp 2.220/Kg, dan pada saluran pemasaran III harga ditingkat petani sebesar Rp. 2.031/Kg. Harga jual di konsumen akhir pada saluran pemasaran I sebesar Rp 5.000/Kg, pada saluran pemasaran II harga ditingkat konsumen akhir sebesar Rp. 4.500/Kg, dan pada saluran III harga ditingkat konsumen akhir sebesar Rp. 6.500/Kg, maka dapat dibandingkan yang paling tinggi yaitu pada saluran pemasaran III. Hal ini disebabkan panjangnya rantai pemasaran masing – masing lembaga pemasaran yang mengambil keuntungan sehingga mengakibatkan harga jual pada konsumen akhir paling tinggi.

Tabel 3. Bagian Hasil Petani (Share) dan Efisiensi Pemasaran Kubis di desa Tulungrejo kec. Bumiaji

No	Keterangan	Saluran I	Saluran II	Saluran III
1	Harga ditingkat petani (Rp/Kg)	2217	2220	2031
2	Harga ditingkat konsumen akhir (Rp/Kg)	5000	4500	6500
3	Margin total pemasaran (Rp/Kg)	2783	2280	4469
4	Bagian hasil petani(<i>share</i>) (%) = $\frac{Pf}{Pr} \times 100\%$	44,3	49,33	31,25
5	Efisiensi margin pemasaran (%) = $\frac{Mp}{Pr} \times 100\%$	55,66	50,67	68,75

Sumber : Data Primer diolah (2022)

Berdasarkan Tabel 22, dapat dilihat bahwa saluran pemasaran sayuran kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji yang paling efisien adalah saluran II. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai marginnya yang kecil pada saluran pemasaran II yaitu sebesar Rp 2.280. dibandingkan dengan pada saluran I yaitu sebesar Rp 2.783, dan pada saluran III yaitu sebesar Rp 4.469. kemudian untuk *share* petani tertinggi yaitu pada saluran II yaitu sebesar 49,33%. Dari Tabel 22, dapat diketahui bahwa harga ditingkat konsumen akhir pada saluran pemasaran II yaitu sebesar Rp 4.500, lebih rendah daripada harga ditingkat konsumen akhir pada saluran I sebesar Rp 5.000 dan III sebesar Rp 6.500. Hal tersebut berarti bahwa semakin rendah harga ditingkat konsumen akhir, maka semakin efisien saluran pemasaran tersebut. Petani lebih memilih saluran pemasaran II disebabkan oleh beberapa faktor yaitu dilihat dari harga jual di tingkat petani, margin pemasaran dan keuntungan ditingkat petani.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada usahatani sayuran kubis diperoleh rata-rata total penerimaan yang di terima oleh petani sayuran kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu sebesar Rp 19.884.000 sedangkan total biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp 4.288.777 per hektar per musim tanam. Rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh petani sayuran kubis yaitu sebesar Rp 15.595.803. Nilai R/C rasio pada usahatani sayuran kubis di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu yaitu sebesar 4,64 yang artinya, setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh penerimaan 4,64 nilai R/C rasio > 1 pertanda bahwa usahatani ini layak untuk diteruskan atau dijalankan.
2. Efisiensi margin pemasaran pada petani sayuran kubis adalah Pada saluran II memiliki margin sebesar Rp 2.280/Kg yang lebih rendah dari pada margin saluran pemasaran I sebesar Rp 2.783/Kg dan saluran pemasaran III sebesar Rp 4.469/Kg. Nilai *farmer's share* pada saluran II sebesar 49,33% lebih tinggi dari pada saluran pemasaran I sebesar 44,3% dan pada saluran pemasarn III sebesar 31,25%. Berdasarkan besar kecilnya margin pemasaran dan *farmer's share* maka saluran pemasaran II merupakan saluran pemasaran yang paling efisien. Hal ini dikarenakan saluran pemasarn II memiliki margin paling rendah sebesar Rp 2.280/Kg dan *farmer's share* yang paling tinggi yaitu sebesar 49,33%.

SARAN

1. Dalam saluran pemasaran perlu usaha untuk melepaskan dari ketergantungan tengkulak dengan menjual langsung kepedagang besar hal ini bertujuan agar saluran pemasaran yang dilakukan lebih efisien.
2. Perlunya informasi pasar yang baik maupun permintaan ditingkat konsumen, sehingga petani tidak mudah tertipu dengan lembaga pemasaran yang berhubungan langsung dengannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnindar & Asrida. 2017. Analisis Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara. Jurnal S. Pertanian 1 (1): 39 – 47.
- Arikunto, S. 2010. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Debertin, D. 1986. agricultural Production Economics. Macmillan Publishing Company. London.
- Masyhuri. 2007. Ekonomi Mikro. UIN – Malang Press: Malang.
- Maha Rianti, T. S. 2019. Operation Research. UNISMA. Malang.
- Putri, E. A., Suwandari, A., Ridjal, J.A. 2015. Analisis Pendapatan dan Efisiensi Biaya Usahatani Tembakau Maesan 2 di Kabupaten Bondowoso. JSEP Vol. 8 No. 1.
- Soekartawi.1995. Analisis Usaha Tani. Universitas Indonesia Press, Jakarta. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sudiono, 2001. Ekonomi Pertanian. Jakarta: Penebar Swadaya
- Slovin, M.J., 1960. Sampling, Simon and Schuster Inc. New York
-