

**KAJIAN USAHATANI DAN PEMASARAN SELADA ORGANIK
DI DESA BOBOSAN, KEDUNGBANTENG, BANYUMAS**

***THE FARMING AND MARKETING OF ORGANIC LETTUCE: STUDY AT
BOBOSAN VILLAGE, KEDUNGBANTENG SUB-DISTRICT, BANYUMAS***

**Irene Kartika Eka Wijayanti¹, Indah Widyarini, Ratna Satriani
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Unsoed Purwokerto**

Received February 25, 2017- Accepted July 21, 2017- Available online August 30, 2017

ABSTRACT

Banyumas has great potential as a producer of organic lettuce in term of condition of natural, human resources and availability of market. The centre producer of organic lettuce is located in district of Kedungbanteng, and managed by farmers group "abdi tani". The aim of this study is to analyze: 1). The cost and income farming of organic lettuce; 2). Financial feasibility of organic lettuce farm; 3). The channel and structure of organic lettuce market. Processing and data analysis performed qualitatively and quantitatively. The data used is to the production and marketing of organic lettuce in period of June-July 2016. Quantitative analysis performed using analysis of cost, farm income, and R/C. Qualitative analysis was conducted to determine the channel and structure of organic lettuce market. The results showed that organic lettuce farm income generating positive value and the value of R/C is greater than one ($R/C > 1$), the farming is profitable and feasible. Organic lettuce marketing channels through the use of one channel, such farmers, traders, retailers (supermarket). Farmers faced monopsony market structure, while traders and retailers deal with oligopoly one.

Key-words: income; financial qualifications, channel and market structure

INTISARI

Kabupaten Banyumas mempunyai potensi yang besar sebagai produsen selada organik ditinjau dari kondisi sumberdaya alam, sumberdaya manusianya, dan tersedianya pasar. Sentra produksi selada organik di Kabupaten Banyumas terletak di Desa Bobosan, Kecamatan Kedungbanteng. Usahatani selada organik di desa tersebut dikelola oleh Kelompok tani "Abdi Tani". Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: 1) biaya dan pendapatan usahatani selada organik; 2) kelayakan finansial usahatani selada organik; 3) saluran dan struktur pasar selada organik. Pengolahan dan analisis data dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Data yang digunakan adalah data produksi dan pemasaran selada organik periode tanam Juni hingga Juli 2016. Analisis pendapatan menggunakan R/C rasio. Analisis kualitatif dilakukan untuk mengetahui saluran dan struktur pasar selada organik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani selada organik menguntungkan dengan nilai R/C lebih besar dari satu, sehingga usahatani tersebut layak dikembangkan. Saluran pemasaran selada organik hanya dilakukan melalui satu saluran, yaitu petani, pedagang pengumpul, pengecer (supermarket). Struktur pasar yang dihadapi petani mendekati monopsoni. Sementara itu, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer masing-masing menghadapi struktur pasar yang mengarah pada oligopoli.

Kata kunci: pendapatan; kelayakan finansial, saluran dan struktur pasar

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Irene Kartika Eka Wijayanti. E-mail: irin_agribisnis@yahoo.com

PENDAHULUAN

Sistem pertanian berkelanjutan menjadi tuntutan globalisasi yang mensyaratkan produk pertanian ramah lingkungan dan bebas residu bahan kimia buatan, sehingga tidak merusak, serasi, selaras, dan seimbang dengan lingkungan atau pertanian yang sesuai dengan kaidah-kaidah lingkungan (Salikin 2003).

Gerakan kembali ke alam yang dilandasi kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan dan kelestarian lingkungan hidup telah menjadi *trend* masyarakat dunia yang dikembangkan melalui regulasi global dan mensyaratkan bahwa produk pertanian harus aman dikonsumsi, ramah lingkungan, dan mengandung nutrisi tinggi. Hal inilah yang menjadi pendorong utama berkembangnya pertanian organik.

Salah satu produk organik yang banyak diminati adalah selada organik². Selada organik diperoleh dari hasil budidaya secara organik, tanpa menggunakan material yang mengandung bahan kimia, seperti pupuk kimia buatan (Urea, KCl, dan TSP), pestisida, dan bahan kimia lain. Jadi, dalam budidayanya hanya digunakan pupuk organik, misalnya pupuk kandang dan kompos. Bibit sayuran organik juga tidak boleh berasal dari hasil rekayasa genetik, kecuali bibit unggul dari hasil persilangan biologis atau hasil manipulasi genetik dengan menggunakan *selective breeding* (Magister Manajemen Agribisnis IPB 2002).

Selada organik mempunyai beberapa kelebihan dan kekurangan,

yaitu harganya relatif tinggi, tetapi penampilannya kurang menarik. Sayuran organik umumnya terlihat tidak mulus, berlubang-lubang, dan warna hijaunya kurang cerah. Penampilannya yang berlubang-lubang disebabkan pengendalian hama dilakukan secara manual atau menggunakan pestisida alami berupa ekstrak berbagai tumbuhan, sehingga hasilnya kurang optimal. Belum ada usaha penggunaan musuh alami atau penanaman tanaman penarik hama. Warna yang kusam disebabkan tidak diaplikasikannya pupuk kimia yang bermanfaat membuat warna tanaman sayur menjadi cerah (Saptono & Andoko 2005).

Peluang bisnis selada dapat juga dilihat dari semakin berkembangnya jumlah hotel dan restoran asing (bertaraf internasional) yang banyak menyajikan masakan asing menggunakan selada, misalnya salad, *hamburger*, dan *hot dog*. Peningkatan jumlah hotel dan restoran tersebut meningkatkan permintaan selada. Selada memiliki harga jual tinggi, di pasar tradisional harga selada daun Rp 14.000,00 sampai Rp 15.000,00 per kg, sedangkan di supermarket berkisar antara Rp 25.000,00 sampai Rp 30.000,00 per kg (<http://new.beritadaerah.com>).

Kabupaten Banyumas mempunyai lahan sayuran organik di Kecamatan Kedungbanteng. Komoditas sayuran organik yang diusahakan adalah selada. Usahatani ini mulai dilaksanakan sejak tahun 1999 sampai sekarang oleh kelompok tani "Abdi Tani" yang terletak di Desa Bobosan. Kelompok Abdi Tani beranggotakan sekitar 30 orang. Sistem budidaya selada organik di Kelompok Abdi Tani bersifat semi modern, yaitu menggunakan *green house* sederhana dengan atap penangung plastik dan tiang penyangga bambu. Produk selada

² Karena belum tersertifikasi, maka dalam hal ini penyebutan organik yang dimaksud adalah ramah lingkungan

dijual dalam bentuk segar dan semua terserap oleh pasar, bahkan masih banyak permintaan yang belum dapat dipenuhi. Selada organik yang dihasilkan mempunyai merk dagang “*Top Leaf*”. Produk selada segar dijual ke supermarket, baik dalam kota maupun luar kota, seperti Kebumen, Wonosobo, Cilacap, dan Tegal. Supermarket yang biasa membeli produk kelompok Abdi Tani adalah Rita, Moro, Aroma, Indo Rizky, Matahari. Melihat potensi pasar selada organik dan prospek yang bagus untuk dikembangkan, maka diperlukan suatu pengkajian mendalam tentang aspek finansial usahatani dan pemasaran selada organik.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat diidentifikasi masalah penelitian ini: (1) Berapa biaya dan pendapatan usahatani selada organik di Desa Bobosan?, (2) Apakah usahatani selada organik di Desa Bobosan secara finansial layak untuk dikembangkan?, (3) Bagaimana saluran pemasaran selada organik produksi Desa Bobosan?, (4) Bagaimana bentuk struktur pasar selada organik produksi Desa Bobosan?

TUJUAN

1. Menganalisis biaya dan pendapatan usahatani selada organik di Desa Bobosan.
2. Menganalisis kelayakan finansial usahatani selada organik di Desa Bobosan.
3. Mengetahui saluran pemasaran selada organik produksi Desa Bobosan.
4. Mengetahui struktur pasar selada organik produksi Desa Bobosan.

METODE

Penelitian ini merupakan studi kasus yang dilakukan pada Kelompok tani “Abdi

Tani” di Desa Bobosan, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan alasan desa tersebut merupakan sentra produsen selada organik di Kabupaten Banyumas. Kegiatan penelitian dilakukan dari bulan Juni hingga Agustus 2016. Data yang digunakan adalah data primer berupa data produksi dan pemasaran selada organik periode tanam Juni sampai Juli 2016 dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan petani selada organik, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer. Data sekunder diperoleh dari Dinas Pertanian Kabupaten Banyumas, Kecamatan Kedungbanteng, Desa Bobosan, dan berbagai literatur.

Responden adalah petani selada organik, diambil secara sensus berjumlah 30 orang. Responden pedagang pengumpul dan pedagang pengecer diambil dengan metode bola salju. Jumlah pedagang pengumpul dalam pemasaran selada organik sebanyak satu orang dan pedagang pengecer sebanyak lima orang (lima supermarket). Teknik analisis menggunakan analisis biaya dan pendapatan, analisis R/C, dan analisis deskriptif.

Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani.

Biaya adalah semua nilai faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan suatu produk dalam suatu periode tertentu dan dinyatakan dalam nilai uang. Biaya usahatani dibedakan menjadi dua, yaitu biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan. Biaya tunai adalah semua biaya yang dibayarkan dengan uang, seperti biaya pembelian sarana produksi benih dan pupuk organik. Biaya yang diperhitungkan digunakan untuk menghitung biaya tenaga kerja dalam keluarga, biaya penyusutan peralatan, dan biaya sewa lahan milik sendiri

(Fitriadi & Nurmalina 2008).

Penerimaan (*revenue*) usahatani adalah semua nilai produk yang dihasilkan dari usahatani dalam satu periode, satu musim tanam, atau satu tahun (Soekartawi 1995). Rumusnya adalah:

$$TR = Q \times P$$

di sini:

TR = penerimaan total (*total revenue*) usahatani (Rp)

Q = hasil produksi (*quantity*) selada organik (batang)

P = harga jual (*price product*) per unit (Rp/batang)

Pendapatan atau keuntungan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan biaya usahatani per musim tanam atau per tahun (Yuhono 2004). Secara matematis ditulis sebagai berikut.

$$\Pi \text{ atas biaya tunai} = TR - BT$$

$$\Pi \text{ atas biaya total} = TR - (BT + BD)$$

di sini:

Π = pendapatan usahatani (Rp)

TR = penerimaan total (Rp)

BT = biaya tunai (Rp)

BD = biaya diperhitungkan (Rp).

Analisis R/C. Analisis R/C merupakan analisis imbalan penerimaan dan biaya, yaitu perbandingan antara jumlah penerimaan total usahatani dan biaya total usahatani. Hal ini menunjukkan besaran penerimaan yang diperoleh sebagai manfaat dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Untuk mengetahui kelayakan finansial usahatani, digunakan rumus sebagai berikut.

$$R/C = \text{Revenue} / \text{Cost}$$

Usahatani dikatakan layak jika memiliki nilai R/C lebih dari satu, artinya penerimaan yang dihasilkan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan atau kegiatan usahatani tersebut menguntungkan. Sebaliknya jika nilai R/C kurang dari satu, maka usahatani tersebut rugi dan tidak layak. Jika nilai R/C sama dengan satu berarti kegiatan usahatani berada pada kondisi impas.

Saluran Pemasaran dan Struktur Pasar.

Saluran pemasaran adalah saluran yang digunakan untuk menyampaikan suatu produk dari produsen sampai ke konsumen. Sementara itu, ada dua karakteristik utama yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan struktur pasar, yaitu:

- Jumlah penjual dan pembeli
- Keadaan produk yang diperjualbelikan, apakah homogen atau heterogen (Sudiyono 2001).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum. Usahatani selada organik di Desa Bobosan dilakukan oleh kelompok Abdi Tani yang memiliki anggota sebanyak 30 orang. Petani selada organik berusia antara 30 sampai 60 tahun. Umumnya status kepemilikan lahan petani adalah milik sendiri dengan luasan antara 28 hingga 280 m².

Selada organik ditanam menggunakan pupuk organik murni dari kotoran kambing. Persiapan lahan dilakukan selama satu minggu sampai satu bulan tergantung luas lahan yang dimiliki. Sistem penanaman selada organik adalah dengan meletakkan polibag di atas rak bambu yang berada di bawah naungan rumah-rumahan sederhana beratap plastik. Petani tidak menggunakan pestisida yang meninggalkan residu untuk mengendalikan hama. Sebagian besar

petani menggunakan campuran tanah dan pupuk dengan perbandingan 1 : 1 sebagai media tanam. Benih yang dipakai petani adalah varietas Rapids cap Kapal Terbang, merk dagang PT Tanindo Subur Prima, diproduksi oleh Chia Tai Seed. Benih tersebut dijual dalam ukuran sachet (15 g) dengan harga Rp 13.000,00 sampai Rp 15.000,00. Jarak tanam antarpolibag adalah 10 sampai 20 cm, karena dengan jarak tanam tersebut pertumbuhan tanaman menjadi optimal.

Pemeliharaan dalam usahatani selada organik meliputi penyiraman, pengendalian hama dan penyakit serta penyulaman. Pemeliharaan dilakukan mulai dari pesemaian hingga panen. Panen dilakukan setelah tanaman berumur maksimal 40 hari. Cara panen dengan memotong bonggol batang sampai akarnya menggunakan gunting atau pisau.

Analisis Biaya dan Pendapatan. Rata-rata penerimaan, biaya, pendapatan, dan R/C usahatani selada organik disajikan pada Tabel 1.

Luas lahan rata-rata milik petani adalah 153,14 m². Dilihat dari besarnya biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan, maka biaya yang dikeluarkan oleh petani secara umum sebagian besar (81 persen) digunakan untuk biaya tenaga kerja. Usahatani selada organik seluruhnya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga. Pengelolaan usahatani dilakukan oleh petani pria dan dibantu oleh istri dan anaknya. Petani pria biasanya melakukan pengolahan lahan dan pemupukan, sedangkan pemeliharaan dan panen banyak dilakukan oleh istri petani. Upah tenaga kerja per hari diperhitungkan sebesar Rp 30.000,00. Biaya

Tabel 1. Rata-rata biaya dan pendapatan serta nilai R/C usahatani selada organik per 153,14 m² di Desa Bobosan periode Juni hingga Juli 2016

Uraian	Jumlah	Harga/unit	Nilai
Penerimaan Total produksi	1250 batang		
Harga (Rp)		1.000,00	
Total penerimaan (Rp)			1.250.000,00
Biaya tunai (Rp)			
a. Benih	2.31 (g)	1.000,00	2.310,00
b. Pupuk organik	16.098,56 (kg)	160,00	49.314,00
Total biaya tunai			51.624,00
Biaya diperhitungkan (Rp)			
a. TK dalam keluarga	17,28 HKO	30.000,00	518.400,00
b. Penyusutan peralatan			61.650,00
c. Sewa lahan	153,14m ²		8.142,45
Total biaya diperhitungkan			588.192,45
Total biaya tunai diperhitungkan			639.816,45
Pendapatan atas biaya tunai			1.198.376,00
Pendapatan atas biaya total			610.183,55
R/C atas biaya tunai			24,21
R/C atas biaya total			1,95

sewa lahan di lokasi penelitian sebesar Rp 2.200.000,00 per tahun per 7000 m². Biaya sewa lahan dan penyusutan peralatan tidak dibayar tunai oleh petani, karena lahan dan peralatan adalah milik pribadi.

Biaya tunai yang dikeluarkan oleh petani hanya untuk membeli benih dan pupuk. Benih yang digunakan petani adalah selada varietas *Rapids*. Alasan menanam selada jenis ini adalah cocok ditanam di Desa Bobosan, hasil produksinya baik dari segi kualitas maupun kuantitas, dan lebih tahan terhadap hama penyakit. Daerah yang cocok untuk penanaman selada berada pada ketinggian 500 sampai 2.000 meter dari permukaan laut sehingga sesuai ditanam di Desa Bobosan dengan ketinggian 400 sampai 600 meter dari permukaan laut. Jarak antarpolibag yang digunakan petani responden berkisar antara 15 sampai 20 cm, agar pertumbuhan tanaman selada menjadi baik. Petani responden menanam satu bibit selada yang telah disemai sebelumnya untuk tiap polibag yang berukuran tinggi 25 cm dan diameter 15 cm. Pupuk yang digunakan petani adalah pupuk kandang dari kotoran kambing yang telah diolah atau membeli dari produsen pupuk kandang yang telah diolah. Harga pupuk per kantong isi 25 kg adalah Rp 5.000,00. Pupuk diberikan dua kali, yaitu saat persiapan media tanam untuk pesemaian dan penanaman. Pendapatan bersih usahatani selada organik per satu musim tanam (dua bulan) sebesar Rp 610.183,55 atau Rp 488,15 per batang.

Kelayakan Finansial Usahatani Selada Organik. Analisis *revenue cost ratio* digunakan untuk menghitung kelayakan finansial usahatani yang dilakukan apakah

layak atau tidak layak untuk dilanjutkan. Berdasarkan Tabel 1, usahatani selada organik memiliki nilai R/C atas biaya tunai sebesar 1,95 dan R/C atas biaya total 24,21. Nilai R/C sebesar 1,95 artinya setiap Rp 1.000,00 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 1.950,00. Secara realita di lapangan, petani hanya mengeluarkan biaya tunai pembelian benih dan pupuk organik, sehingga usahatani selada organik tersebut memiliki nilai R/C yang cukup besar, yaitu 24,21. Dengan demikian, berdasarkan nilai pendapatan bersih dan nilai R/C dapat dikatakan bahwa usahatani selada organik menguntungkan dan layak untuk terus dikembangkan.

Saluran Pemasaran Selada Organik.

Pemasaran produk selada organik dilakukan oleh pengumpul sebagai tenaga pemasaran. Pengumpul ini merupakan anggota kelompok Abdi Tani bagian pemasaran. Petani mengumpulkan selada organik hampir setiap hari ke pengumpul secara bergantian. Petani tidak memisahkan produk selada yang baik dan jelek (dicampur jadi satu). Selada organik mempunyai merek dagang, yaitu *Top Leaf*. Pelabelan merek dagang dilakukan oleh pengumpul. Cara pelabelan merek dagang tersebut adalah mengikat selada organik dengan selotip yang di dalamnya terdapat tulisan *Top Leaf*, dalam satu ikat ada satu batang tanaman selada. Saluran pemasaran yang digunakan hanya ada satu, yaitu petani → pengumpul → supermarket → konsumen.

Petani menjual selada organik ke pengumpul dengan harga Rp 1.000,00 per batang. Pengumpul mencatat banyaknya selada organik yang disetorkan oleh masing-masing petani. Pengumpul tidak membayar secara langsung hasil yang disetorkan petani. Pengumpul akan

memberikan uang hasil penjualan kepada masing-masing petani setiap satu bulan sekali. Biaya-biaya pemasaran yang ditanggung oleh pengumpul adalah: biaya sortasi, biaya pelabelan, biaya bensin, uang makan, dan biaya retur sebesar Rp 280,00 per batang.

Harga yang ditawarkan pengumpul ke supermarket sebesar Rp 2.250,00 per batang dan pihak supermarket menjual kepada konsumen sebesar Rp 3.000,00 per batang. Biaya yang dikeluarkan oleh supermarket diantaranya adalah biaya listrik untuk almari pendingin dan sewa tempat sebesar Rp 250,00 per batang. Pemasaran dilakukan di Purwokerto melalui supermarket Rita, Moro, Aroma, Indo Rizky, dan Matahari.

Struktur Pasar Selada Organik. Uraian mengenai struktur pasar yang dihadapi oleh para pelaku pasar dalam pemasaran selada organik adalah sebagai berikut.

Petani. Struktur pasar yang dihadapi petani selada organik mendekati monopsoni, di sini jumlah pedagang pengumpul hanya ada satu. Komoditi yang diperjualbelikan bersifat homogeny, yaitu selada organik. Petani hanya bertindak sebagai penerima harga. Selada organik di tingkat petani memiliki harga yang stabil, yaitu Rp 1.000,00 per batang. Fluktuasi harga di pasar maupun supermarket tidak akan berpengaruh terhadap harga jual petani ke pedagang pengumpul.

Pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul menghadapi pasar yang mengarah ke bentuk pasar oligopoli. Pedagang pengumpul memiliki posisi sangat penting dalam pemasaran selada organik. Pedagang pengumpul merupakan orang yang sudah cukup berpengalaman dan memiliki

kredibilitas yang baik. Petani sangat terbantu dalam penjualan produknya dengan adanya permintaan yang *kontinu* dan harga jual yang tinggi. Sementara itu, pihak supermarket juga senantiasa mempercayakan pasokan seladanya kepada pihak pengumpul, karena adanya jaminan kualitas produk dan kontinuitas pasokan.

Pedagang pengecer. Struktur pasar yang dihadapi oleh pengecer adalah pasar oligopoli, di sini jumlah pengecer tidak terlalu banyak. Pengecer di Purwokerto hanya terbatas di beberapa supermarket. Harga jual selada organik antar-supermarket relatif sama, yaitu sebesar Rp 3.000,00 per batang.

KESIMPULAN

1. Usahatani selada organik di Desa Bobosan menguntungkan yang ditunjukkan dengan nilai penerimaan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.
2. Usahatani selada organik di Desa Bobosan memiliki nilai R/C lebih dari satu, sehingga usaha ini secara finansial layak untuk dikembangkan.
3. Pemasaran selada organik memiliki satu saluran pemasaran yang melibatkan petani, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer (supermarket).
4. Struktur pasar yang dihadapi petani mendekati monopsoni. Sementara itu, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer masing-masing menghadapi struktur pasar yang mengarah pada oligopoli.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Universitas Jenderal Soedirman khususnya pengelola dana penelitian

- hibah bersaing yang telah memberikan bantuan dana penelitian.
2. Petani dan pengurus Kelompok Abdi Tani di Desa Bobosan, Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian.
- Yuhono, YT. 2004. Analisis Pendapatan Usahatani dan Pemasaran Gambir. *Buletin TRO No.2* : 9 - 21

DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2010. Harga Kebutuhan Pokok di Jawa Tengah Normal (on line) <http://new.beritadaerah.com> diakses 8 November 2013.

Fitriadi F. & R. Nurmalina, 2008. Analisis Pendapatan dan Pemasaran Padi Organik Metode System of Rice Intensification (SRI) (Kasus di Desa Sukagalih, Tasikmalaya). *Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian* 11 (1):94-103

Magister Manajemen Agribisnis IPB. 2002. Kumpulan Berita, Kliping, Rubrik Agribisnis dan Manajemen: Bisnis SayuranOrganik (on-line). <http://www.webmaster@mma.ipb.ac.id> diakses 8 November 2013.

Salikin, K. A. 2003. *Sistem Pertanian Berkelanjutan*. Kanisius. Yogyakarta.

Saptono, E. & A. Andoko. 2005. *Bertanam Sayuran Organik di Pekarangan*. Agromedia Pustaka, Solo. 88 hal

Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia, Jakarta. 110 hal.

Sudiyono, A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. 258 hal.