

**ANALISIS KELAYAKAN DAN SALURAN PEMASARAN TOMAT DI
KELURAHAN KAISABU BARU KECAMATAN SORAWOLIO
KOTA BAUBAU**

**FEASIBILITY ANALYSIS AND MARKETING CHANNELS IN TOMATO
KAISABU BARU VILLAGE, SORAWOLIO SUB-DISTRICT
BAUBAU CITY**

Wa Ode Al Zarliani¹, Muhammad Fajar², Azelia Monica Azizu²¹,

^{1,2}Program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Buton

ABSTRACT

Kelurahan Kaisabu Baru is an area that has rice fields in the village that are different from land elsewhere because farmers have converted the function of the land where previously farmers were cultivating paddy rice and switching to tomato cultivation. Marketing of tomato production in the Kaisabu Baru subdistrict has a selling price of tomatoes which often tends to be low. This causes very low income received by farmers. So that it takes effective and efficient improvement efforts to increase the profits of tomato farmers. The purpose of this study was to determine the financial feasibility of tomato farming and marketing channels in Kaisabu Baru Village, Sorawolio District, Baubau City. The results showed that the production cost of farming was 2,097,591/Rp, while revenue was 4,893,939/Rp and income was 2,827,344/Rp. Based on the calculation of the R/C ratio with a value of 2.3, it can be interpreted that tomato farming in Kaisabu Baru Village is in a profitable position, because the R/C ratio obtained is greater than 1.0. The marketing channel in Kaisabu Baru Village, Sorawolio District, Baubau City has two patterns of marketing channels: 1. First marketing channels: Farmers - Collectors - Wholesalers - Wholesalers - Retailers - Consumers. 2. The second marketing channel: Farmers - Wholesalers - Consumers.

Keywords: Tomatoes; Income; Feasibility study

INTISARI

Kelurahan Kaisabu Baru merupakan daerah yang memiliki areal persawahan di dalam kampung yang berbeda dengan lahan-lahan di tempat lain karena petani melakukan alih fungsi lahan yang sebelumnya petani berusahatani padi sawah dan beralih kebudidaya tomat. Pemasaran hasil produksi tomat di kelurahan Kaisabu Baru, memiliki harga jual tomat yang sering cenderung rendah. Hal ini menyebabkan pendapatan sangat rendah yang diterima petani. Sehingga dibutuhkan upaya perbaikan yang efektif dan efisien untuk meningkatkan keuntungan petani tomat. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui kelayakan finansial usahatani dan saluran pemasaran tomat di Kelurahan Kaisabu Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi usahatani adalah 2.097.591/Rp, sedangkan penerimaan sebesar 4.893.939/Rp dan untuk pendapatan adalah 2.827.344/Rp. Berdasarkan perhitungan R/C Ratio dengan nilai 2,3 dapat disimpulkan bahwa usahatani tomat di Kelurahan Kaisabu Baru berada pada posisi menguntungkan, karena R/C Ratio yang diperoleh lebih besar dari 1,0. Saluran pemasaran di Kelurahan Kaisabu Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau memiliki dua pola saluran pemasaran : 1. Saluran pemasaran pertama : Petani – Pedagang pengempul – Pedagang Besar – Pedagang Pengencer – Konsumen. 2. Saluran pemasaran kedua : Petani – Pedagang Pengencer – Konsumen.

Kata kunci: Tomat; Pendapatan; Studi Kelayakan

¹ Correspondence author: liaazizu@gmail.com

PENDAHULUAN

Agribisnis tomat dimulai dari persiapan sarana produksi dan sampai pada kegiatan proses pemasaran (Kilateng et al., 2017). Kegiatan agribisnis tomat saat ini dipengaruhi oleh tinggi dan rendahnya permintaan tomat serta harga (Musta'inah et al, 2017). Fluktuasinya harga tomat dipengaruhi oleh tinggi dan rendahnya permintaan dari konsumen, selain itu proses pasca panen seperti penyimpanan ditingkat petani masih kurang (Widarti et al, 2016).

Salah satu kota di provinsi Sulawesi Tenggara penghasil tomat adalah Kota Baubau, dengan data hasil produksi dua tahun terakhir meningkat. Hal ini disebabkan karena adanya peningkatan luas panen dan pemeliharaan yang intensif. Data luas tanam tomat tahun 2022 adalah 32 ha dengan hasil produksi 2484 ton/tahun (Badan Pusat Statistik, 2022).

Kelurahan Kaisabu Baru merupakan daerah yang memiliki areal persawahan di dalam kampung yang berbeda dengan lahan-lahan di tempat lain karena petani melakukan alih fungsi lahan yang sebelumnya petani berusahatani padi sawah dan beralih kebudidaya tomat. Peralihan tanaman tersebut dilakukan oleh petani karena usahatani padi sawah yang sebelumnya dirasa tidak memberikan hasil produksi yang menguntungkan melainkan kerugian karena petani mengalami kegagalan sehingga petani beralih menanam tanaman tomat di lahan sawah ini. Petani yang mengusahakan tanaman tomat belum sepenuhnya memanfaatkan lahan pertanian sebagai penunjang pengembangan pertanian (Elisa et al., 2016) Pada saat musim kemarau biasanya buah yang dihasilkan melimpah tetapi harga yang ditawarkan rendah apabila musim hujan buah yang dihasilkan sedikit dan harganya pasti stabil dan akan tinggi (Mandang et al, 2020). Hasil penelitian Qonit (2017), bahwa pendapatan petani yang rendah disebabkan kondisi pasar yang tidak efisien, hal

ini terlihat dari struktur pasar yang terbentuk masih kurang memadai.

Pemasaran hasil produksi tomat di kelurahan Kaisabu Baru, memiliki harga jual tomat yang sering cenderung rendah. Hal ini menyebabkan pendapatan sangat rendah yang diterima petani. Sehingga dibutuhkan upaya perbaikan yang efektif dan efisien untuk meningkatkan keuntungan petani tomat. Salah satu perbaikan yang dapat dilakukan adalah dengan sistem rantai pasok yang efektif dan efisien. Oleh karena itu, penting untuk melakukan penelitian untuk mengetahui kelayakan dari saluran pemasaran tomat di Kelurahan Kaesabu Kecamatan Sorawolio. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui kelayakan finansial usahatani dan saluran pemasaran tomat di Kelurahan Kaisabu Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan waktu penelitian

Kelurahan Kaisabu Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau dipilih sebagai lokasi penelitian. Lokasi ini dipilih karena sebagai sentral budidaya penghasil tomat terbesar di daerah tersebut. Kegiatan penelitian ini dimulai dari bulan Maret sampai dengan Mei 2023.

Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh petani yang membudidayakan tanaman tomat yang berada di Kelurahan Kaisabu Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau. Populasi petani tomat pada Kelurahan Kaisabu Baru sebanyak 50 orang petani.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan simple random sampling (acak sederhana). Jumlah sampel yang ditentukan berdasarkan banyaknya populasi petani tomat di Kelurahan Kaisabu Baru

Kecamatan Sorawolio Kota Baubau menggunakan Metode Slovin.

Jenis dan sumber data

Data primer

Data primer diperoleh melalui hasil survei dengan cara memberikan pertanyaan dan wawancara secara langsung pada responden yang telah ditentukan.

yang diambil yaitu petani dan pedagang.

Data sekunder

Data sekunder diperoleh dari kantor Dinas Pertanian Kota Baubau, Badan Statistik Kota Baubau dan instant lain yang terkait dengan penelitian.

Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini mengacu pada metode dari Siregar, (2013) untuk observasi dan untuk, wawancara dan angket (Sugiyono, 2013).

Variabel penelitian

Variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah:

- a. Identitas usahatani: luas lahan garapan, produksi, biaya,harga jual, penerimaan, dan pendapatan
- b. Pola saluran pemasaran, lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran tomat.

Teknik analisis data

Kelayakan Finansial

Kelayakan usahatani dimulai dari identifikasi total biaya yang dikeluarkan selama proses usahatani tanaman tomat. Selanjutnya untuk analisis penerimaan dan pendapatan menggunakan rumus dari Azizu & Azizu (2023).

Kelayakan Usaha Tani tomat

Untuk mengetahui nilai kelayakan usahatani tomat dapat diukur dengan menggunakan

analisis Revenue Cost Ratio(R/C ratio) atau dikenal sebagai perbandingan (nisbah) antara penerimaan dan biaya.

$$R/C \text{ ratio} = TR/TC$$

Keterangan :

R/C ratio : Perbandingan antara penerimaan dan biaya

TR : Total penerimaan/ total revenue (Rp per 3 bulan)

TC : Total biaya/ Total cost (Rp per 3 bulan)

Dengan syarat :

$R/C \text{ Rasio} > 1$, maka usaha tersebut menguntungkan

$R/C \text{ Rasio} = 1$, maka usaha tersebut tidak untung dan tidak rugi

$R/C \text{ Rasio} < 1$, maka usaha tersebut tidak menguntungkan (rugi)

Saluran Pemasaran

Pada penelitian ini, menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data-data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan angke dapat dianalisis, sehingga menjawab permasalahan yang terjadi pada saluran pemasaran tomat di Kelurahan Kaisabu Baru. Selain itu untuk menganalisis skatholder yang terkait dalam proses pemasaran yaitu mulai dari tingkat petani sampai ke konsumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengalaman Berusaha Tani

Pengalaman usahatani tomat di klasifikasi dalam kategori : (1) Pengalaman baru adalah kurang dari 10 tahun, (2) pengalaman sedang berkiran antara 10 sampai dengan 20 tahun, (3) pengalaman lama lebih dari 20 tahun (Septiadi & Mundiyah, 2021). Berikut ini adalah identitas responden berdasarkan pengalaman berusatani yang dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Jumlah dan Persentase Petani Tomat Berdasarkan Pengalaman Berusahatani di Kelurahan Kaisabu Baru, Tahun 2023.

No	Pengalaman Usaha Tani (tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Percentase (%)
1	Baru (< 10 Tahun)	30	90,91
2	Sedang (10-20 Tahun)	3	9,09
3	Lama(>20 Tahun)	0	0
	Jumlah	33	100

Sumber :Data Primer Diolah (2023).

Luas Lahan Usahatani

Luas lahan yang dimiliki petani responden merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam melakukan usahatannya. Luas lahan sangat mempengaruhi besar kecilnya produksi petani. Besar kecilnya lahan pertanian tomat yang dimiliki akan mempengaruhi keuntungan yang diterima petani tomat (Mandang, 2020). Jumlah dan presentase petani tomat berdasarkan luas lahan di Kelurahan Kaisabu Baru tahun 2023 dapat dilihat pada **Tabel 2**.

Analisis Kelayakan Usahatani

Biaya usahatani tomat merupakan biaya tetap yang harus dikeluarkan petani

mulai dari proses awal budidaya sampai pemasaran. Jumlah biaya ini tidak dipengaruhi oleh besar kecil pendapatan yang diperoleh (Balkis et al., 2017). Sedangkan biaya variable dipengaruhi oleh jumlah hasil produksi tomat. Rata-rata analisis kelayakan usahatani tanaman tomat dapat dilihat pada **Tabel 3**.

Berdasarkan Tabel 3 usahatani tomat di Kelurahan Kaisabu Baru Dengan rata-rata Produksi Sebesar 900 Kg. Rata-rata pengeluaran biaya produksi sebesar 1.982.190. Rata-rata Penerimaan sebesar 4.893.939.

Tabel 2. Jumlah dan Persentase Petani Tomat Berdasarkan Luas Lahan di Kelurahan Kaisabu Baru, Tahun 2023.

No	Luas Lahan (ha)	Jumlah Responden (orang)	Percentase (%)
1	Sempit (< 0,5)	16	48,48
2	Sedang (0,5)	15	45,45
3	Luas (>0,5)	2	6,06

Sumber :Data Primer Diolah (2023).

Tabel 3. Rata-rata Produksi, Biaya Produksi, Penerimaan dan Pendapatan UsahaTani Tomat.

No	Uraian	Per-Musim Tanam
1	Produksi	900/Kg
2	Biaya Produksi	2.097.591/Rp
3	Penerimaan	4.893.939/Rp
4	Pendapatan	2.827.344Rp

Sumber :Data Primer Diolah (2023).

Umumnya dalam mendukung keberlanjutan usahatani diperlukan dana yang relative besar. Namun dengan hal ini belum dapat menjanjikan bahwa usahatani tersebut akan mendapatkan keuntungan. Sehingga sangat penting untuk menganalisis kelayakan usahatani tomat khususnya di Kelurahan Kaisabu Kecamatan Sorawolio sebagai pengasil tomat di Kota Baubau. Adapun analisis dilakukan dengan cara menghitung :

$$R/C = \frac{\text{Rata-rata Penerimaan}}{\text{Rata-rata Biaya}}$$

$$R/C = \frac{4.893.939}{2.097.591}$$

$$R/C = 2,3$$

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa nilai R/C adalah 2,3 dikarena nilai R/C lebih besar dari pada satu maka usahatani tomat di Kelurahan Kaisabu Baru layak untuk di usahakan. Dimana setiap pengeluaran sebesar Rp 1,00 maka petani tomat akan mendapatkan keutungan penerimaan

sebesar Rp 2,3 sehingga petani tomat memperoleh keuntungan Rp 1,3.

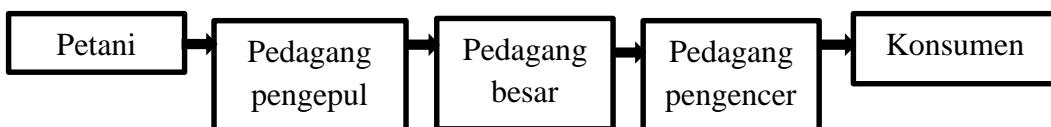
Menurut Azizu & Azizu (2023), apabila nilai R/C Ratio <1 , berarti penerimaan yang diperoleh lebih besar dari unit biaya yang di keluarkan untuk memperoleh penerimaan tersebut. Sedangkan nilai R/C Ratio >1 , ini menunjukkan bahwa tiap unit biaya yang di keluarkan akan lebih besar dari penerimaan yang diperoleh.

Saluran Pemasaran

Identifikasi saluran pemasaran merupakan salah satu cara untuk mengetahui efisiensi pemasaran suatu produk pertanian. Kegiatan ini dilakukan mulai dari tingkat petani sampai kekonsumen. Adapun saluran pemasaran yang terjadi pada usahatani tomat di Kecamatan Sorawolio dapat dilihat pada **Gambar 1 dan 2**.

Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan terdapat 2 saluran pemasaran :

a. Saluran pemasaran I

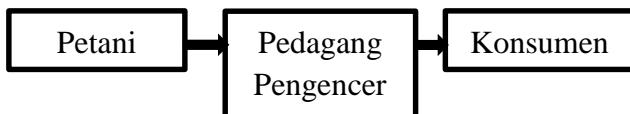


Gambar 1. Saluran pemasaran I

Hasil penelitian di Kelurahan Kaisabu Baru pada pola saluran pertama di sini petani menjual tomat kepada pedagang pengepul sebesar Rp. 5.000/kg, kemudian pedagang pengepul menjual kembali ke pedagang besar

dengan harga Rp. 7.000/kg, Kemudian pedagang besar menjual kembali ke pedagang pengencer sebesar Rp. 9.000/kg, setelah itu pengencer menjual ke konsumen sebesar Rp14.000-15.000/kg.

b. Saluran pemasaran II



Gambar 2. Saluran Pemasaran II

Hasil penelitian di Kelurahan Kaisabu Baru pada pola saluran ke dua disini petani langsung menjual ke pedagang pengencer sebesar Rp 9.000/Kg, kemudian dijual kembali ke konsumen sebesar Rp 14.000-15.000/Kg.

Dari kesimpulan pola saluran pemasaran pertama dan kedua keuntungan yang didapat petani lebih besar terdapat pada pola saluran kedua karena keuntungan yang didapat petani sebesar Rp. 9.000/Kg sedangkan pada pola saluran pertama keuntungan yang didapat petani sebesar Rp.5.000 /Kg jadi untuk menguntungkan pemasaran terdapat pada saluran pemasaran kedua.

Menurut indriyo (2001), bahwa semakin panjang lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran akan semakin tidak menguntungkan bagi petani, sebaliknya semakin pendek dan sendikit lembaga pemasaran yang terlibat semakin untung bagi petani

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di peroleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya produksi usahatani adalah 2.097.591/Rp, sedangkan penerimaan sebesar 4.893.939/Rp dan untuk pendapatan adalah 2.827.344/Rp. Berdasarkan perhitungan R/C Ratio dengan nilai 2,3 dapat disimpulkan bahwa usahatani tomat di Kelurahan Kaisabu Baru berada pada posisi menguntungkan, karena R/C Ratio yang diperoleh lebih besar dari 1,0.
2. Saluran pemasaran di Kelurahan Kaisabu Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau memiliki dua pola saluran pemasaran : 1. Saluran pemasaran pertama : Petani – Pedagang pengempul – Pedagang Besar – Pedagang Pengencer – Konsumen. 2. Saluran pemasaran kedua : Petani – Pedagang Pengencer – Konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizu, A. M & Azizu, M. N. 2023. Analisis Komparatif Pendapatan Pengolahan Kopra Asap Dan Kopra Putih Di Desa Liwumetinki Kecamatan Pasir Putih Kabupaten Muna. Jurnal Inovasi Pertanian. 5 (1) : 94 - 100
DOI:
<https://doi.org/10.33061/innofarm.v25i1.8842>
- Balkis, S., Najib, M. & Masitoh, E. S. 2017. Analisis Usahatani Dan Pemasaran Tomat Di Desa Gunung Intan Kecamatan Babulu Darat Kabupaten Enajam Paser Utara. Jurnal Dinamika Pertanian. 29 (2) : 125-129
- BPS. 2022. Kecamatan Sorawolio Dalam Angka 2022. Badan Pusat Statistik Kota Baubau. Baubau
- Elisa, Hadayani, & Effendy. 2016. Analisis Pemasaran Usahatani Tomat Kelurahan Boyaoge Kecamatan Tatanga Kota Palu. Jurnal Agroland 23 (1) : 77 – 85
- Kilateng F, Sondakh M. L & Pakasi, C.B.D. 2017. Analisis Multiplier Effect Agribisnis Tomat Terhadap Perekonomian Di Desa Tonsewer Selatan. <https://doi.org/10.35791/agrsossek.13.1A.2017.15626>.
- Mandang, M., Sondakh, M. F. L., & Laoh, O. E. H. (2020). Karakteristik Petani Berlahan Sempit di Desa Tolok Kecamatan Tompaso. *Agri-SosioEkonomi*, 16 (1) : 105-114.
- Mustainah A, Hami ES, Sudarko. 2017. Analisis Risiko Pada Usahatani Tomat Di Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember. Jurnal Agribest. 1 (2): 136-151. doi:
<https://doi.org/10.32528/agribest.v1i2.1153>.
- Qonit, M. A. H., Kusumiyati, S. Mubarok. 2017. Identifikasi dan karakterisasi 11 kultivar tanaman tomat sebagai sumber genetik untuk persilangan. Agrin 21 (1): 26-33.

- Septiadi, D. & Mundiyyah, A. I. 2021. Karakteristik Dan Analisis Finansial Usahatani Tomat Di Kabupaten Lombok Timur. Jurnal Agroteksos. 3 (3): 180-188. <https://doi.org/10.29303/agroteksos.v3i3.711>
- Siregar, Syofian. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Sugiyono, 2013, Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. (Bandung: ALFABETA)
- Widarti, Anwar S, Mukson. 2016. Analisis Efisiensi Pemasaran Usaha Agribisnis Tomat (*Lycopersicum Esculentum*) Di Kabupaten Boyolali. Jurnal Kesejahteraan Sosial. 3 (2) : 131-140.