



BUKU PROSIDING

SEMINAR NASIONAL HASIL PENELITIAN
SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS GADJAH MADA

YOGYAKARTA,
29 JULI 2017



**“KEBERLANJUTAN AGRIBISNIS
INDONESIA DI ERA GLOBALISASI:
LIBERALISASI ATAU PROTEKSI?”**

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
HASIL PENELITIAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
“KEBERLANJUTAN AGRIBISNIS INDONESIA DI ERA
GLOBALISASI: LIBERALISASI ATAU PROTEKSI?”

Tim Editor :

Pinjung Nawang Sari, S.P., M.Sc.

Agus Dwi Nugroho, S.P., M.Sc.

I Made Yoga Prasada, S.P.

Abi Pratiwa Siregar, S.P., M.Sc.

Wahyu Adhi Saputra, S.P.

Diterbitkan oleh :

**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GADJAH MADA**

2017

DEWAN REDAKSI

Diterbitkan oleh :

**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GADJAH MADA**

Penanggungjawab :

**Ketua Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada**

Tim Editor :

Pinjung Nawang Sari, S.P., M.Sc.

Agus Dwi Nugroho, S.P., M.Sc.

I Made Yoga Prasada, S.P.

Abi Pratiwa Siregar, S.P., M.Sc.

Wahyu Adhi Saputra, S.P.

Alamat Redaksi :

**Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada
Gedung A-10, Lt. 2, Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada
Jl. Flora-Bulaksumur
Yogyakarta, 55281**

Seminar Nasional Hasil Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian
Universitas Gadjah Mada
(2017 : Yogyakarta)

Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian
Universitas Gadjah Mada 2017
Keberlanjutan Agribisnis Indonesia di Era Globalisasi: Liberalisasi Atau Proteksi?

Editor : Pinjung Nawang Sari (*et.al*)
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian
Universitas Gadjah Mada, 2017

ISSN : 2460-4828

1.
Pinjung Nawang Sari

@Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
All right reserved

Editor : Pinjung Nawang Sari, dkk.
Cover : Lintang Pustaka
Layout : Agus Dwi Nugroho, I Made Yoga Prasada, Abi Pratiwa Siregar dan
Wahyu Adhi Saputra
Foto : Budi

Diterbitkan oleh :
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada
Yogyakarta, 2017

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa ijin tertulis dari editor

KATA PENGANTAR

Prosiding ini merupakan dokumentasi dari paparan dan gagasan dari pembicara kunci (*keynote speaker*), pembicara tamu (*invited speaker*) dan karya ilmiah dari para peneliti dan diskusi yang mengiringinya pada Seminar Nasional Hasil Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian Tahun 2017 dengan tema Keberlanjutan Agribisnis Indonesia di Era Globalisasi: Liberalisasi Atau Proteksi?.

Pentingnya peningkatan daya saing pertanian pada era kompetisi global melalui pengambilan kebijakan yang tepat, penerapan teknologi tepat guna, strategi pengembangan dan pemasaran produk pertanian serta pengoptimalan peran penyuluhan dan kelembagaan pertanian mendorong para peneliti, akademisi serta pemerhati ekonomi pertanian mendiskusikan berbagai permasalahan tersebut dalam seminar nasional ini.

Seminar Nasional ini merupakan ajang tukar menukar informasi hasil penelitian serta diseminasi informasi perihal perkembangan tentang penyuluhan dan pembangunan pertanian serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Ruang lingkup materi Seminar Nasional ini meliputi kebijakan perdagangan nasional dan internasional, daya saing komoditas pertanian nasional, aspek kelembagaan (permodalan, pemasaran dan teknologi) serta peran penyuluhan, problematika dan alternatif solusi

Prosiding ini terdiri dari pembicara kunci (*keynote speaker*) yang disampaikan oleh, 1 pembicara tamu yang disampaikan oleh Ir. Abdullah Firman Wibowo, M.M. (pimpinan BNI Syariah), Ir. Sunarso, M.Si. (PISPI), Prof. Dr. Ir. Dwidjono Hadi Darwanto, M.S. (guru besar Fakultas Pertanian, UGM), dan Prof. Dr. PM Laksono, M.A. (guru besar Fakultas Ilmu Budaya, UGM), serta 66 makalah hasil penelitian yang disampaikan dalam sidang paralel. Karya tulis ilmiah berasal dari berbagai institusi dari Perguruan Tinggi, Lembaga Penelitian dan Institusi lainnya. Seminar Nasional ini juga terselenggara atas dukungan dari Bank BRI, Bank BNI Syariah, PT. Pagilaran, Bank BPD DIY, PERHEPI, dan PISPI. Penerbitan prosiding ini diharapkan bermanfaat dan dapat dijadikan acuan dalam pengembangan penelitian terkait dengan kedaulatan pangan dan pertanian. Dewan Editor mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian prosiding ini.

Yogyakarta, September 2017

Editor

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
DEWAN REDAKSI.....	ii
ISSN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v

Keynote Speech

Meningkatkan Daya Saing Agribisnis Mewujudkan Indonesia Sejahtera Abdullah Firman Wibowo.....	1
Pengembangan Kelembagaan Pertanian, Koperasi, dan Lembaga Pembiayaan Untuk Mewujudkan Pertanian Berkelanjutan Ir. Sunarso, M.Si.....	3
Prospek Agribisnis Indonesia dalam Era Globalisasi Prof. Dr. Dwidjono Hadi Darwanto.....	4
Peran Kearifan Lokal dalam Mendukung Pertanian Berkelanjutan Prof. Dr. PM Laksono.....	7

Paralel Session Subtema : Globalisasi dan Daya Saing Agribisnis Indonesia di Pasar Internasional

Dilema Produk Tembakau di Era Globalisasi: Studi Komparatif Rokok Indonesia dalam Lingkup ASEAN Mohtar Rasyid, Henny Oktavianti.....	12
Peramalan Produksi Teh Indonesia Erlinda Andannari, Lestari Rahayu Waluyati, Masyhuri.....	23
Daya Saing dan Strategi Pemasaran Madu Bengkulu Selmi, Putri Suci Asriani, Rustama Saepuddin.....	34
Studi Daya Saing dan Sensitivitas Usahatani Cabai Merah di Kabupaten Jember Edy Sutiarso.....	45
Penerapan <i>Good Corporate Governance</i> Di Perusahaan Perkebunan Swasta Asing Muhammad Buchari Sibuea dan Rudi Hendrawan.....	59

Paralel Session Subtema: Pengembangan Industri Input, Sistem Usahatani, dan Industri Pengolahan dalam Pertanian Berkelanjutan

Peran Pupuk Organik dan Pestisida Nabati dalam Perkembangan Pertanian Organik di Indonesia Afrilia Tri Widyawati dan Muhammad Rizal.....	72
--	----

Kajian Introduksi Teknologi Pengolahan Tepung <i>Mocaf (Modified Cassava Flour)</i> di Kalimantan Selatan Susi Lesmayati dan Retna Qomariah.....	80
Efisiensi Faktor Produksi Pada Usahatani Bunga Krisan (<i>Chrysanthemum Sp</i>) di Kecamatan Pakem Kabupaten Sleman Nur Khasanah.....	90
Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Tambah Pati Sagu di Provinsi Sulawesi Tenggara Surni, Ayub M. Padangaran, Taane La Ola, Saediman, Murdjani Kamaluddin, Munirwan Zani.....	97
Optimasi Pola Tanam Usahatani Tumpangsari Sayuran di Kecamatan Dukun Kabupaten Magelang Ipah Mardiyana Nur Safitri, Any Suryantini, Slamet Hartono.....	104
Sistem Pertanaman Campuran pada Lahan Kering Spesifik Pulau Poteran: Analisis Penyediaan Pangan Dan Pakan Ternak Ida Ekawati dan Isdiantoni.....	115
Dampak Konversi Tanaman Karet Menjadi Kelapa Sawit terhadap Distribusi Pendapatan Petani di Kabupaten Muaro Jambi Ardhiyan Saputra	122
Analisis Pendapatan dan Efisiensi Pemasaran Mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur Dewi Nurul Ferdianingsih, Suriaty Situmorang, Lina Marlina	128
Analisis Kinerja Usahatani Sayuran Organik di Kota Bandar Lampung Annisa Shabrina Ghaisani, Muhammad Irfan Affandi, Umi Kalsum.....	139
Analisis Rantai Pasok Daging Ayam Broiler Pada RPA Bersertifikat di Provinsi Lampung Arina Budiarti, Hanung Ismono, Suarno Sadar	150
Studi Potensi Produktivitas Pajale Sekaitan Dengan Upsus Pajale 2015 di Kabupaten Tasikmalaya Dedi Sufyadi, M.Iskandar Ma'moen	163
Kajian Usahatani Cabai Rawit (<i>Capsicum Frutescens</i>) “Hiyung” di Kalimantan Selatan Retna Qomariah dan Lelya Pramudyani.....	173

Paralel Session Subtema:

Pengembangan Agroekowisata Untuk Mendukung Pertanian Berkelanjutan

Pengembangan Taman Agro Inovasi dan Agrimart Sebagai Agroekowisata dan Transfer Inovasi Pertanian Harmi Andrianyta, Bekti Subagja dan Hari Hermawan.....	186
---	-----

ANALISIS PENDAPATAN DAN EFISIENSI PEMASARAN MAWAR DI KECAMATAN PEKALONGAN KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Dewi Nurul Ferdianingsih, Suriaty Situmorang, Lina Marlina

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung
085377391883, dewinurulf32@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to: (1) analyze the income of rose farming, and (2) to know the efficiency of marketing of roses. This research was conducted in Pekalongan Sub-district which chosen purposely and total of samples was 25 farmers and 32 traders in marketing system. Sampling methods of farmers was used by census method, whereas the sampling method of marketing system was taken by tracing the marketing channel. Data collection was conducted in September until December 2016. The analysis method used in this research are the analysis of quantitative (statistical) and qualitative (descriptive). Quantitative analysis is used to analyze farm income, producer share, marketing margin and RPM, while qualitative analysis is used to know market structure, market conduct, and marketing channel. The results showed that: (1) rose farm in Pekalongan Sub-district, East Lampung Regency, benefited by total cost per farm is Rp 6,954,166,53 with R/C for total cost 2,29, and (2) The marketing system of roses in Pekalongan sub-district is not efficient, because the value of Profit Margin Ratio (RPM) is uneven in every channel and marketing institution and the value of producer's share is still low, that is below 50%.

Keywords: farm, income, marketing, rose

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis pendapatan usahatani mawar, dan (2) mengetahui efisiensi pemasaran mawar. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Pekalongan yang dipilih secara sengaja dan jumlah sampel adalah 25 petani dan 32 pedagang dalam sistem pemasaran. Metode pengambilan sampel petani digunakan dengan metode sensus, sedangkan metode pengambilan sampel dalam sistem pemasaran dilakukan dengan cara menelusuri saluran pemasaran. Pengumpulan data dilakukan pada bulan September sampai Desember 2016. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif (statistik) dan kualitatif (deskriptif). Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis pendapatan usahatani, pangsa produsen, margin pemasaran dan RPM, sedangkan analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui struktur pasar, perilaku pasar, dan saluran pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) usahatani mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur menguntungkan dengan pendapatan atas biaya total per usahatani adalah Rp 6.954.166,53 dengan R/C atas biaya total adalah 2,29, dan (2) sistem pemasaran mawar di Kecamatan Pekalongan tidak efisien, karena nilai Ratio Profit Margin (RPM) tidak merata di setiap saluran dan lembaga perantara pemasaran serta nilai pangsa produsen masih rendah, yaitu di bawah 50%.

Kata kunci: mawar, pemasaran, pendapatan, usahatani

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi yang sangat besar untuk mengembangkan agribisnis tanaman hias karena Indonesia mempunyai wilayah yang luas dengan agroklimat tropis dan agroklimat subtropis di dataran tinggi, dan merupakan negara dengan keanekaragaman

sumberdaya florikultura yang cukup besar. Salah satu provinsi yang potensial dalam hal keanekaragaman florikultura, khususnya tanaman hias, adalah Provinsi Lampung. Provinsi Lampung mempunyai potensi cukup besar untuk pengembangan tanaman hias, karena memiliki letak yang cukup strategis dengan Pulau Jawa, dan dekat dengan Pelabuhan Bakauheni yang memudahkan dalam hal pemasaran. Potensi tanaman hias di Provinsi Lampung disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1 memperlihatkan bahwa produksi tanaman hias di Provinsi Lampung mengalami fluktuasi, namun cenderung mengalami peningkatan. Pada tahun 2014, kenaikan jumlah produksi hampir terjadi pada seluruh komoditas tanaman hias, termasuk komoditas mawar. Di Provinsi Lampung, untuk komoditas mawar terjadi peningkatan jumlah produksi yang cukup stabil di setiap tahunnya.

Tabel 1. Produksi tanaman hias di Lampung tahun 2012-2014 (tangkai)

Komoditas	Tahun		
	2012	2013	2014
Anggrek	64.671	71.914	144.873
Anthurium Bunga	21.872	21.745	27.771
Anyelir	8.099	6.727	8.239
Gerbera (Herbras)	30.135	30.524	39.308
Gladiol	16.470	16.426	6.852
Heliconia	19.042	22.608	19.246
Krisan	38.153	34.311	13.763
Mawar	55.382	68.138	75.411
Sedap Malam	23.017	27.305	23.527
Dracaena*)	17.215	13.896	17.780
Melati**)	20.374	23.434	24.345
Palem*)	12.322	8.755	6.347

Sumber: Badan Pusat Statistik (2013-2015)

Keterangan : *) Produksi dalam pohon

***) Produksi dalam Kg

Berdasarkan Tabel 1 juga diketahui bahwa mawar mempunyai prospek usaha yang cerah di Provinsi Lampung. Mawar merupakan salah satu jenis bunga yang banyak diminati, baik dari segi estetika maupun dibudidayakan sebagai peluang usaha. Walaupun saat ini mawar memiliki barang substitusi, seperti mawar plastik ataupun flanel, tetapi keberadaannya masih tetap diminati karena memiliki nilai gengsi/prestise yang tinggi.

Pertumbuhan tingkat pendapatan penduduk yang terus meningkat berbanding lurus dengan pertumbuhan kawasan pemukiman, pusat belanja, dan perkantoran, akan meningkatkan permintaan terhadap tanaman hias. Selain itu, meningkatnya pengetahuan masyarakat akan kesegaran dan keindahan juga dapat meningkatkan permintaan akan tanaman hias, termasuk mawar. Hal tersebut dapat memotivasi petani untuk meningkatkan jumlah produksi mawar, sehingga permintaan mawar dapat terpenuhi. Perkembangan usaha mawar di Provinsi Lampung hampir tersebar di seluruh kabupaten, seperti disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Sebaran produksi mawar di Provinsi Lampung berdasarkan kabupaten/kota, tahun 2013 – 2014 (tangkai)

Kabupaten/Kota	Tahun	
	2013	2014
Lampung Barat	2.505	1.665
Tanggamus	498	1.584
Lampung Selatan	-	-
Lampung Timur	1.426	11.804
Lampung Tengah	11.532	42.471
Lampung Utara	10.061	4.475
Way Kanan	25	397
Tulang Bawang	10.601	3.797
Pesawaran	2.135	776
Pringsewu	23	40
Mesuji	1.577	-
Tulang Bawang Barat	-	-
Bandar Lampung	23.003	4.465
Metro	4.752	3.991

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2014 dan 2015

Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah produksi mawar di Provinsi Lampung tahun 2013 – 2014 tidak stabil, tetapi fluktuatif di masing – masing kabupaten/kota. Di beberapa kabupaten, produksi mawar dari tahun 2013 ke tahun 2014 mengalami peningkatan jumlah yang signifikan, termasuk di Kabupaten Lampung Timur sehingga penelitian ini dilakukan di Kabupaten Lampung Timur.

Kecamatan Pekalongan merupakan salah satu kawasan yang memproduksi tanaman hias, termasuk mawar, di Kabupaten Lampung Timur. Budidaya tanaman mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur merupakan salah satu kegiatan yang dapat menjadi alternatif sumber pendapatan usahatani. Jenis tanaman mawar yang dibudidayakan di Kecamatan Pekalongan adalah Mawar Medan. Jenis Mawar Medan cocok untuk dibudidayakan dengan keadaan cuaca di Lampung Timur yang hampir sama dengan daerah asalnya (Medan), sehingga petani di kecamatan tersebut mulai membudidayakan Mawar Medan.

Harga mawar pada tingkat petani ditentukan oleh banyaknya produksi mawar yang tersedia, karena apabila produksi meningkat namun permintaan sedikit, maka harga cenderung rendah. Pendapatan dari kegiatan produksi merupakan selisih antara penerimaan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan dalam suatu kegiatan produksi. Semakin banyak biaya – biaya yang dikeluarkan tanpa diimbangi oleh penerimaan yang sesuai, maka akan menyebabkan pendapatan petani menurun.

Tinggi rendahnya pendapatan yang diperoleh petani tergantung pada sistem pemasaran yang berlangsung, sehingga perlu dilakukan analisis pendapatan usahatani dan efisiensi sistem pemasaran mawar yang ada di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka perlu diketahui bagaimana pendapatan usahatani mawar dan efisiensi sistem pemasaran mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan metode survei di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur. Pemilihan lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Pekalongan merupakan salah satu sentra penghasil tanaman hias di Provinsi Lampung. Selain itu, di Kecamatan Pekalongan terdapat kawasan

Agrowisata Hortikultura Pekalongan BBIH (Balai Benih Induk Hortikultura). Jenis mawar yang dibudidayakan di lokasi penelitian adalah Mawar Medan.

Responden pada penelitian ini adalah petani dan pedagang mawar yang ada di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Timur. Menurut hasil prasarvei yang telah dilakukan diketahui bahwa populasi petani tanaman hias yang memproduksi mawar di Kecamatan Pekalongan adalah 25 petani, dan responden pedagang pengumpul adalah 12 orang, pedagang pengecer 17 orang dan pedagang pengecer daerah 3 orang, sehingga sampel petani dilakukan secara sensus, sedangkan sampel pedagang dilakukan dengan mengikuti alur pemasaran mawar dari petani sampai dengan konsumen akhir. Pengumpulan data dilaksanakan pada bulan September – Desember 2016.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara kepada responden secara langsung dengan menggunakan kuesioner, dan data sekunder diperoleh dari literatur, laporan, serta lembaga (institusi) yang terkait, seperti Badan Pusat Statistika, Badan Penyuluhan Pertanian, Dinas Pertanian Kabupaten Lampung Timur, dan lain-lain, yang berkaitan dengan penelitian.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif (statistik) dan kualitatif (deskriptif). Tujuan pertama dianalisis dengan analisis pendapatan (R/C) dan tujuan kedua dianalisis dengan pendekatan S-C-P.

1. Analisis Pendapatan Usahatani Mawar

Untuk menghitung pendapatan dari usahatani mawar digunakan rumus:

$$Pd = TR - TC \dots\dots\dots (1)$$

$$TR = Y \cdot Py \dots\dots\dots (2)$$

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan usahatani mawar

TR = Total penerimaan (*total revenue*)

TC = Total biaya (*total cost*)

Y = Produksi mawar

Py = Harga mawar

FC = Biaya tetap (*fixed cost*)

VC = Biaya tidak tetap (*variabel cost*)

Untuk mengetahui apakah usaha tani yang dilakukan oleh petani mawar menguntungkan atau tidak, maka dilakukan analisis imbalan penerimaan dan biaya (R/C), dengan rumus:

$$R/C = TR/TC \dots\dots\dots (4)$$

Keterangan :

R/C = Nisbah penerimaan dan biaya

TR = Penerimaan total

TC = Biaya total yang dikeluarkan

Jika R/C > 1, maka usahatani yang dilakukan menguntungkan

Jika R/C < 1, maka usahatani yang dilakukan merugikan.

Jika R/C = 1, maka usahatani yang dilakukan impas.

2. Analisis Efisiensi Sistem Pemasaran

Analisis efisiensi sistem pemasaran dilakukan dengan menggunakan pendekatan organisasi pasar. Menurut Hasyim (2012), analisis yang digunakan untuk menganalisis organisasi suatu pasar adalah model S-C-P (*structure, conduct, dan performance*). Pada dasarnya, organisasi pasar dapat dikelompokkan ke dalam tiga komponen, yaitu:

- a. Struktur pasar (*market structure*)
Struktur pasar menggambarkan hubungan antara penjual dan pembeli yang dilihat dari jumlah lembaga pemasaran, diferensiasi produk, dan kondisi keluar masuk pasar (*entry condition*).
- b. Perilaku pasar (*market conduct*)
Perilaku pasar merupakan tingkah laku lembaga pemasaran dalam menghadapi struktur pasar tertentu dalam rangka mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya.
- c. Keragaan pasar (*market performance*)
Keragaan pasar merupakan gambaran gejala pasar yang tampak akibat interaksi antara struktur pasar (*market structure*) dan perilaku pasar (*market conduct*). Interaksi antara struktur dan perilaku pasar cenderung bersifat kompleks dan saling mempengaruhi secara dinamis, sehingga umumnya analisis keragaan pasar menggunakan beberapa indikator, yaitu :

(1) Saluran pemasaran

Saluran pemasaran dianalisis secara kualitatif (deskriptif) pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat. Semakin banyak lembaga perantara pemasaran yang terlibat, maka akan menambah biaya pemasaran yang dikeluarkan, sehingga pemasaran semakin tidak efisien.

(2) Harga, biaya dan volume penjualan

Keragaan pasar dianalisis secara kualitatif (deskriptif) yang berkenaan dengan harga, biaya, dan volume penjualan masing-masing tingkat pasar mulai dari tingkat petani, lembaga perantara pemasaran, sampai ke konsumen akhir.

(3) Pangsa produsen (*Producer share*)

Analisis pangsa produsen bertujuan untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh petani (produsen). Apabila pangsa produsen semakin tinggi, maka pemasaran akan semakin efisien dilihat dari sisi produsen. Pangsa produsen dirumuskan sebagai:

$$PS = \frac{P_f}{P_r} \times 100\% \quad \dots\dots\dots (5)$$

Keterangan :

PS = Bagian harga mawar yang diterima petani (produsen)

Pf = Harga mawar di tingkat petani (produsen)

Pr = Harga mawar di tingkat konsumen akhir

(4) Marjin pemasaran

Marjin pemasaran adalah perbedaan harga pada tingkat usahatani (Pf) dengan harga di tingkat eceran atau konsumen akhir (Pr) atau perbedaan harga beli dengan harga jual yang terdiri dari biaya pemasaran dan marjin keuntungan (Hasyim, 2012). Secara matematis, marjin pemasaran dirumuskan sebagai:

$$m_{ji} = P_{si} - P_{bi} \quad \text{atau} \quad \dots\dots\dots (6)$$

$$m_{ji} = b_{ti} + \pi_i \quad \dots\dots\dots (7)$$

sehingga diperoleh total marjin pemasaran (Mji), yaitu:

$$M_{ji} = \sum m_{ji} \quad \text{atau} \quad \dots\dots\dots (8)$$

$$M_{ji} = P_r - P_f \quad \dots\dots\dots (9)$$

Keterangan:

m_{ji} = marjin pemasaran tingkat ke-i

P_{si} = harga jual lembaga pemasaran tingkat ke-i

P_{bi} = harga beli lembaga pemasaran tingkat ke-i

M_{ji} = marjin total pemasaran

P_r = harga di tingkat konsumen

P_f = harga di tingkat petani/produsen

i = 1,2,3,.....,n

Penyebaran marjin pemasaran dapat dilihat berdasarkan persentase keuntungan terhadap biaya pemasaran (*Ratio Profit Margin/RPM*) pada masing-masing lembaga pemasaran, yang dirumuskan sebagai:

$$RPM (\%) = \frac{\pi_i}{b_{ti}} \times 100\% \dots\dots\dots(10)$$

Keterangan:

b_{ti} = biaya total lembaga pemasaran tingkat ke-i

π_i = keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Kecamatan Pekalongan diperoleh data bahwa petani responden berumur antara 20-52 tahun dengan rata-rata umur adalah 37,3 tahun. Menurut Mantra (2004) dalam Prayitno (2013), secara ekonomi umur dibagi menjadi 3 klasifikasi, yaitu kelompok umur 0-14 tahun (merupakan usia belum produktif), kelompok umur 15 – 65 tahun (merupakan kelompok usia produktif), dan kelompok umur di atas 65 tahun (merupakan kelompok usia tidak lagi produktif), sehingga petani responden berada pada umur produktif, yaitu umur yang matang dan mampu melakukan usahatani secara maksimal, yang akan berpengaruh terhadap keberhasilan usahatani.

Usaha tanaman hias mawar merupakan salah satu usaha sampingan dari beberapa usaha utama. Ada beberapa usaha utama petani mawar, yaitu usaha pembibitan tanaman hias (pucuk merah, *sabrina*, dan lain-lain), serta pembibitan buah dan kayu-kayuan.

Tahapan budidaya mawar yang dilakukan petani responden di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur adalah pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, pengendalian HPT dan pemanenan. Sarana produksi yang digunakan oleh petani responden adalah lahan, bibit, polybag, plastik, pupuk kandang, pupuk NPK, pestisida dan tenaga kerja.

Analisis Pendapatan Usahatani Mawar

Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dengan biaya produksi. Pada penelitian ini, penerimaan diperoleh dari jumlah produksi mawar dikalikan dengan harga jualnya. Biaya produksi terbagi menjadi dua, yaitu biaya tunai dan biaya diperhitungkan. Rata-rata penerimaan, biaya, pendapatan dan R/C usahatani mawar per luas lahan 288 m² di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis penerimaan dan pendapatan usahatani mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur, 2016

	Uraian	Satuan	Jumlah	Harga/satuan (Rp)	Nilai (Rp/288m ²)
1.	Penerimaan				
	Produksi	Pohon	5.560,00	2.224,00	12.365.440,00
	Total Penerimaan				12.365.440,00
2.	Biaya Produksi				
	a. Biaya Tunai				
	Bibit	Pohon	127,60	10.800,00	1.378.080,00
	Polybag	Lembar			
	a. Polybag kecil	Lembar	7.200,00	27,00	194.400,00
	b. Polybag sedang	Lembar	5.560,00	41,60	231.296,00
	Plastik	Lembar	7.200,00	17,96	129.312,00
	Pupuk Kandang	Kg	1.340,00	180,40	241.736,00
	Pupuk NPK	Kg	11,40	10.960,00	124.944,00
	Obat-obatan	MI			115.592,00
	TKLK*	HKP	24,08	62.200,00	1.497.699,45
	Pajak	Rp/tahun			8.324,00
	Sewa	Rp/tahun			-
	Total Biaya Tunai				3.921.383,45
	b. Biaya Diperhitungkan				
	TKDK**	HKP	6,60	62.200,00	410.826,22
	Sewa Lahan Sendiri	Rp			660.000,00
	Penyusutan Alat	Rp			419.063,81
	Total Biaya Diperhitungkan	Rp			1.489.890,02
3.	Total Biaya	Rp			5.411.273,47
4.	Pendapatan				
	Pendapatan Atas Biaya Tunai	Rp			8.444.056,55
	Pendapatan Atas Biaya Total	Rp			6.954.166,53
5.	R/C Ratio				
	R/C atas biaya tunai				3,15
	R/C atas biaya total				2,29

Keterangan: * TKLK = Tenaga Kerja Luar Keluarga, ** TKDK = Tenaga Kerja Dalam Keluarga

Tabel 3 menunjukkan bahwa rata – rata penerimaan pada usahatani mawar di Kecamatan Pekalongan adalah Rp12.365.440,00, kemudian nilai R/C atas biaya tunai dan R/C atas biaya total adalah 3,15 dan 2,29. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai R/C > 1, yang berarti usahatani mawar di Kecamatan Pekalongan menguntungkan.

Analisis Efisiensi Sistem Pemasaran Mawar

Efisiensi sistem pemasaran dalam penelitian ini dianalisis dengan model S-C-P (*structure, conduct, dan performance of market*) atau model pendekatan organisasi pasar.

1. Struktur pasar

Pemasaran mawar di lokasi penelitian melibatkan petani produsen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, pedagang pengecer daerah dan konsumen akhir (konsumen rumah tangga dan pedagang luar provinsi). Berdasarkan hasil penelitian terdapat 12 pedagang pengumpul, 17 pedagang pengecer dan 3 pedagang pengecer daerah. Petani responden menjual seluruh hasil panen hanya kepada pedagang pengumpul. Jika dilihat dari jumlah petani produsen dengan pedagang pengumpul di lokasi penelitian, maka di tingkat petani pelaku pemasaran berada pada struktur pasar tidak bersaing sempurna, yaitu oligopsoni.

2. Perilaku pasar

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa petani responden pada umumnya tidak mengalami kesulitan dalam menjual hasil panennya. Harga yang diterima petani merupakan hasil kesepakatan bersama antara petani dengan pedagang pengumpul. Harga yang terbentuk didasarkan pada perhitungan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh petani maupun pedagang. Kegiatan penentuan harga antara pedagang pengumpul dengan pedagang pengecer, dan dengan pedagang pengecer daerah maupun konsumen akhir (pedagang luar Provinsi Lampung) didasarkan pada harga yang berlaku di pasaran dan proses tawar-menawar, dimana pedagang memperoleh informasi harga dari sesama lembaga pemasaran.

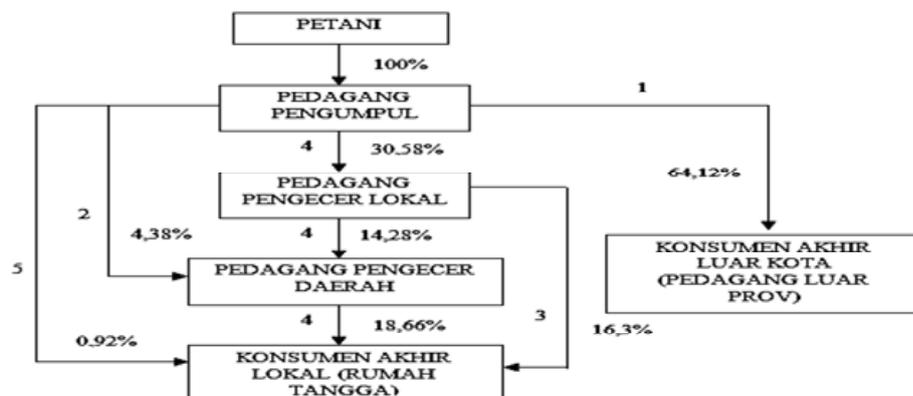
Sistem transaksi yang berlangsung adalah pedagang pengumpul mendatangi petani, karena sebagian besar sudah menjadi langganan. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul, pedagang pengecer, pedagang pengecer daerah dan konsumen akhir di Kecamatan Pekalongan adalah pembayaran tunai. Hal ini dilakukan karena sebagian besar pembeli mempunyai modal yang memadai, selain itu jumlah yang dibeli tidaklah banyak, sehingga tidak membutuhkan modal yang besar.

3. Keragaan pasar

Saluran pemasaran

Saluran tataniaga atau pemasaran mawar merupakan serangkaian lembaga yang menyalurkan mawar dari tangan produsen hingga sampai ke tangan konsumen akhir melalui lembaga perantara pemasaran. Lembaga perantara pemasaran dibutuhkan demi kelancaran pemasaran mawar, karena produsen atau petani tidak dapat menyalurkan secara langsung ke konsumen akhir dengan beberapa pertimbangan, antara lain biaya dan waktu.

Saluran pemasaran mawar di Kecamatan Pekalongan terdiri dari 5 saluran, seperti disajikan pada Gambar 1. Setiap saluran menggambarkan petani menjual hasil panen (100%) kepada pedagang pengumpul dengan harga jual rata-rata Rp 2.224,00 per pohon. Pedagang pengumpul sebagian besar menjual mawar ke konsumen akhir luar kota (pedagang luar provinsi) (64,12%) dengan harga jual rata-rata Rp 5.000,00 per pohon. Hal ini disebabkan oleh permintaan bibit mawar di luar Provinsi Lampung cukup tinggi. Selain kepada konsumen akhir (pedagang luar provinsi), bibit mawar juga dijual oleh pedagang pengumpul kepada pedagang pengecer lokal (30,58%) dengan harga jual rata-rata Rp 3.400,00 per pohon, kepada pedagang pengecer daerah (4,38%) dengan harga jual rata-rata Rp 4.000,00 per pohon, dan sisanya (0,92%) kepada konsumen akhir lokal (rumah tangga) dengan harga jual rata-rata Rp 6.000,00. Dengan demikian diketahui bahwa pedagang pengumpul dominan menjual bibit mawar kepada konsumen akhir (pedagang luar provinsi).



Gambar 1. Saluran pemasaran mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur, 2016

Marjin Pemasaran dan Ratio Profit Marjin (RPM)

Marjin pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima petani produsen dengan harga di tingkat eceran atau yang dibayar oleh konsumen akhir, yang terdiri dari biaya tataniaga dan marjin keuntungan. Analisis marjin pemasaran merupakan salah satu indikator dalam menentukan efisiensi pemasaran, antara lain ditandai dengan meratanya distribusi marjin antarlembaga pemasaran, besarnya bagian yang diterima petani, serta nisbah marjin keuntungan atau *Ratio Profit Marjin* (RPM) (Hasyim, 2012). Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, maka akan semakin besar marjin pemasarannya, karena biaya pemasaran yang dikeluarkan semakin besar.

Analisis marjin pemasaran mawar pada saluran I, II, III, IV dan V disajikan pada Tabel 4. Dari Tabel 4, diketahui bahwa marjin pemasaran setiap tingkat lembaga perantara pemasaran pada setiap saluran cukup besar dan ratio profit marjin di setiap saluran tidak merata. Selanjutnya, berdasarkan Gambar 1, diketahui bahwa saluran IV merupakan saluran terpanjang pada pemasaran mawar di Kecamatan Pekalongan. Saluran IV terdiri dari petani produsen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer lokal, pedagang pengecer daerah dan konsumen akhir lokal (rumah tangga). Pada saluran IV nilai RPM pedagang pengumpul adalah 12,09, artinya setiap Rp 1,00 biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul akan memberikan keuntungan sebesar Rp 12,09. Nilai RPM pedagang pengecer lokal adalah 5,92, artinya setiap Rp 1,00 biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer lokal akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 5,92. Kemudian nilai RPM pedagang pengecer daerah adalah 1,23, artinya setiap Rp 1,00 biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer daerah akan memberikan keuntungan sebesar Rp 1,23. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai RPM antara pedagang pengumpul, pedagang pengecer lokal dan pedagang pengecer daerah tidak tersebar merata.

Tabel 4. Sebaran harga rata-rata dan marjin pemasaran mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur, 2016

Unsur Marjin	Saluran 1		Saluran 2		Saluran 3	
	Rp/Kg	%	Rp/Kg	%	Rp/Kg	%
Petani Produsen						
Harga Jual Petani (Rp/pohon)	2123,08	42,46	2225,00	40,45	2284,62	45,69
Biaya Tenaga Kerja (Rp/pohon)	164,08		190,61		248,03	
Pedagang Pengumpul						
Harga Jual (Rp/pohon)	5000,00		4000,00		3404,76	
Marjin Pemasaran (Rp/pohon)	2876,92		1775,00		1120,15	
1. Biaya (Rp/pohon)	1077,33		356,58		82,01	
a. Tenaga Kerja	229,50				82,01	
b. Pengemasan	137,83		356,58			
c. Transportasi	710,00					
2. Marjin Keuntungan (Rp/pohon)	1799,59		1418,42		1038,14	
Rasio Profit Marjin	1,67		3,98		12,66	
Pedagang Pengecer Lokal						
Harga Jual (Rp/pohon)					5000,00	
Marjin Pemasaran (Rp/pohon)					1595,24	
1. Biaya Pengemasan (Rp/pohon)					207,24	
2. Marjin Keuntungan (Rp/pohon)					1387,99	
Rasio Profit Marjin					6,70	
Pedagang Pengecer Daerah						
Harga Jual (Rp/pohon)			5500,00			
Marjin Pemasaran (Rp/pohon)			1500,00			
1. Biaya (Rp/pohon)			960,00			
a. Pengemasan			160,00			
b. Transportasi			800,00			
2. Marjin Keuntungan (Rp/pohon)			540,00			
Rasio Profit Marjin			0,56			
Harga Beli Konsumen Akhir						
Pedagang luar provinsi (Rp/Pohon)	5000,00					
Rumah tangga (Rp/pohon)			5500,00		5000,00	
Unsur Marjin	Saluran 4		Saluran 5			
	Rp/Kg	%	Rp/Kg	%		
Petani Produsen						
Harga Jual Petani (Rp/pohon)	2385,71	36,70	2300,00	38,33		
Biaya Tenaga Kerja (Rp/pohon)	234,67		250,76			
Pedagang Pengumpul						
Harga Jual (Rp/pohon)	3450,00		6000,00			
Marjin Pemasaran (Rp/pohon)	1064,29		3700,00			
1. Biaya (Rp/pohon)	81,30		184,52			
a. Tenaga Kerja	81,30					
b. Pengemasan			184,52			
c. Transportasi						
2. Marjin Keuntungan (Rp/pohon)	982,99		3515,48			
Rasio Profit Marjin	12,09		19,05			
Pedagang Pengecer Lokal						
Harga Jual (Rp/pohon)	4200,00					
Marjin Pemasaran (Rp/pohon)	750,00					
1. Biaya Pengemasan (Rp/pohon)	108,33					
2. Marjin Keuntungan (Rp/pohon)	641,67					
Rasio Profit Marjin	5,92					
Pedagang Pengecer Daerah						
Harga Jual (Rp/pohon)	6500,00					
Marjin Pemasaran (Rp/pohon)	2300,00					
1. Biaya (Rp/pohon)	1030,40					
a. Pengemasan	145,69					
b. Transportasi	884,71					
2. Marjin Keuntungan (Rp/pohon)	1269,60					
Rasio Profit Marjin	1,23					
Harga Beli Konsumen Akhir						
Pedagang luar provinsi (Rp/Pohon)						
Rumah tangga (Rp/pohon)		6500,00		6000,00		

Pangsa Produsen (*Producer Share*)

Pangsa Produsen (*Producer share*) bertujuan untuk mengetahui bagian harga yang diterima petani (produsen). Apabila pangsa produsen semakin tinggi, maka pemasaran semakin efisien dilihat dari sisi produsen. *Producer share* yang didapat pada masing-masing saluran pemasaran pada penelitian ini berbeda-beda. Sebaran *producer share* pada setiap saluran pemasaran di lokasi penelitian disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Sebaran *Producer share* pada setiap saluran pemasaran mawar di Kecamatan Pekalongan, 2016

No	Saluran pemasaran	<i>Producer share</i> (%)
1	Saluran I	42,46
2	Saluran II	40,45
3	Saluran III	45,69
4	Saluran IV	36,70
5	Saluran V	38,33

Pada penelitian ini *producer share* masing – masing saluran pemasaran masih berada di bawah 50%, yaitu berkisar antara 36% - 46%, karena mawar bukan merupakan komoditi utama yang diusahakan petani. Saluran IV merupakan saluran paling panjang dan memiliki pangsa produsen lebih rendah dibandingkan dengan saluran yang lainnya. Hal tersebut membuktikan bahwa, semakin panjang saluran pemasaran, maka akan semakin besar margin pemasaran yang terbentuk, sehingga akan mengurangi bagian harga yang akan diterima oleh petani produsen (*producer share*).

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani mawar di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur menguntungkan dengan pendapatan atas biaya total per usahatani adalah Rp 6.954.166,53 dan R/C atas biaya total adalah 2,29, walaupun sistem pemasarannya tidak efisien, karena nilai Ratio Profit Margin (RPM) tidak merata di setiap saluran dan di setiap lembaga perantara pemasaran serta nilai pangsa produsen masih rendah, yaitu di bawah 50%.

Saran yang diberikan untuk kegiatan usahatani dan pemasaran mawar di Kecamatan Mawar Kabupaten Lampung Timur adalah: (1) Sebaiknya petani mawar memaksimalkan usahanya dan memanfaatkan serta meningkatkan teknologi budidaya untuk memperlancar budidaya dan pemasaran mawar, (2) Perlu ditingkatkan peran penyuluhan untuk tanaman hias, termasuk mawar, karena selama ini penyuluhan tentang tanaman hias masih kurang, (3) Bagi peneliti selanjutnya disarankan agar melakukan penelitian mengenai kelayakan dan resiko usahatani mawar, untuk mengetahui tinggi atau tidak resiko yang diterima oleh petani mawar.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2013. *Statistik Tanaman Hias 2012*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- _____. 2014. *Statistik Tanaman Hias 2013*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- _____. 2015. *Statistik Tanaman Hias 2014*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Hasyim, A I. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Diktat Kuliah Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Prayitno, A.B, Hasyim, Ali I., dan Situmorang, S. 2013. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmiah Ilmu Agribisnis*. Vol 1 (1): 53-59. Universitas Lampung. Bandar Lampung.