

ANALISIS PENDAPATAN USAHATANI DAN PEMASARAN SAYURAN UNGGULAN DI KAWASAN AGROPOLITAN KABUPATEN TANGGAMUS

(Profit Analysis and Marketing of Vegetables in Agropolitan Region of Tanggamus District)

M Rizky Adityas, Ali Ibrahim Hasyim, Muhammad Irfan Affandi

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brojonegoro
No. 1 Bandar Lampung 35145, Telp. 082282435643, e-mail: adidityas_rizky@yahoo.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the benefits of vegetable farming and preparation of vegetable farming strategy development. The research was conducted in Agropolitan Area of Tanggamus Regency which was chosen purposively. The respondents were 48 farmers and 18 traders. The first objective is analyzed quantitatively using income analysis and R/C. The second objective is analyzed descriptively by using marketing analysis. The results showed that vegetable farming profit in Agropolitan Area of Tanggamus Regency is feasible and profitable with value of R/C > 1. Chili Vegetable is a superior commodity on the income level of farmers. The marketing system of the vegetable in agropolitan region in Tanggamus District was not efficient since the margin profit ratio in each marketing organization is not even, and the price difference in each marketing organization is too large.

Key words : marketing, profit analysis and vegetable farming

PENDAHULUAN

Secara umum posisi sektor pertanian dalam perekonomian nasional mempunyai fungsi ganda. Pertama, mengemban fungsi ekonomi guna penyediaan pangan dan kesempatan kerja. Kedua, fungsi sosial yang berkaitan dengan pemeliharaan masyarakat pedesaan sebagai penyangga budaya bangsa. Ketiga, fungsi ekologi guna perlindungan lingkungan hidup, konservasi lahan, dan cadangan sumber air (Hafsah 2010).

Pembangunan pertanian merupakan kebijakan pemerintah di sektor pertanian yang secara umum bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup penduduk. Pembangunan pertanian di Indonesia mencakup sistem yang terencana guna pencapaian nilai manfaat bagi seluruh pelaku unit kegiatan tani yang optimal. Salah satu upaya pemerintah dalam pembangunan pertanian berbasis sumberdaya dalam negeri yaitu pengembangan kawasan agropolitan (BAPPEDA Provinsi Lampung 2010).

Agropolitan merupakan kawasan terpilih atau sentra produksi pertanian terpilih dimana pada kawasan tersebut terdapat kota pertanian (agropolis) yang merupakan pusat pelayanan agribisnis yang melayani, mendorong dan memacu pembangunan pertanian kawasan dan wilayah-wilayah sekitarnya (Kementrian Pertanian RI 2013).

Provinsi Lampung memiliki potensi yang sangat baik dalam usaha sektor pertanian. Salah satu upaya pengembangan sektor pertanian di Provinsi Lampung yaitu dengan membentuk kawasan agropolitan yang ditujukan untuk meningkatkan efisiensi pelaksanaan usaha sektor pertanian sehingga dapat berpengaruh spesifik terhadap tingkat kesejahteraan masyarakat. Upaya tersebut dimuat dalam Surat Keputusan Gubernur Lampung No:G/319 / III.V/HK/2006 Tentang Pembentukan Kelompok Kerja (POKJA) Pengembangan Kawasan Agropolitan Provinsi Lampung (Bappeda Provinsi Lampung 2010).

Kabupaten Tanggamus merupakan salah satu kabupaten yang ditetapkan sebagai kawasan agropolitan sesuai dengan Peraturan Daerah Provinsi Lampung No.1 Tahun 2010 Tentang Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) Tahun 2009-2029. Hal tersebut diperkuat dengan adanya Keputusan Bupati Tanggamus Nomor: B.326/19/11/2014 Tentang Penetapan Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus Tahun 2014 (BAPPEDA Kabupaten Tanggamus 2014). Menurut BPS Kabupaten Tanggamus (2014), Kabupaten Tanggamus memiliki letak geografis dataran tinggi yaitu 0 - 2.115 meter diatas permukaan laut dan 40 persen wilayah Kabupaten Tanggamus merupakan wilayah dataran tinggi sehingga sangat cocok untuk dilakukan budidaya tanaman sayuran.

Kabupaten Tanggamus menghasilkan beberapa komoditas tanaman sayuran dengan perolehan produktifitas yang cukup tinggi bahkan mampu menempati posisi produksi tertinggi kedua setelah Kabupaten Lampung Barat. Hal ini menunjukkan bahwa Kabupaten Tanggamus merupakan kabupaten yang memiliki potensi produksi sayuran yang cukup baik. Menurut BPS Kabupaten Tanggamus (2014) Terdapat tiga komoditas dengan produktifitas tertinggi yang dibudidayakan di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus diantaranya komoditas cabai dengan produktifitas sebesar 7,69 ton per hektar, komoditas kubis dengan produktifitas 12,50 ton per hektar dan komoditas kacang panjang dengan produktifitas sebesar 8,12 ton per hektar.

Sayuran merupakan komoditas pertanian yang memiliki tingkat konsumsi yang tinggi dikarenakan budaya masyarakat yang menjadikan sayuran sebagai lauk pauk makan setiap hari. Sayuran memiliki tingkat fluktuasi harga yang tidak menentu. Berdasarkan Survei Penelitian (2016) harga sayuran di Kabupaten Tanggamus mengalami naik dan turun yang dipengaruhi oleh iklim dan cuaca yang tidak menentu. Sayuran juga memiliki resiko busuk buah dalam waktu yang lebih singkat. Berdasarkan uraian tersebut, maka perlu dianalisis pendapatan usahatani dan pemasaran komoditas sayuran kubis, cabai dan kacang panjang di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) yaitu di Desa Gisting Atas, Kecamatan Gisting dan Desa Margodadi, Kecamatan Sumberejo. Lokasi penelitian dipilih dengan pertimbangan bahwa dua desa dari dua kecamatan tersebut termasuk dalam wilayah agropolitan di Kabupaten Tanggamus dan merupakan lokasi yang banyak memproduksi komoditas sayuran.

Sampel dalam penelitian ini adalah petani sayuran dan pedagang sayuran. Sampel petani adalah petani sayuran kubis, cabai dan kacang panjang. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 24 sampel petani di Desa Gisting Atas, Kecamatan Gisting dan 24 sampel petani di Desa Margodadi, Kecamatan Sumberejo. Penentuan jumlah sample berdasarkan Sugiyarto (2005). Sampel dibagi secara *purposive* berdasarkan tiga jenis sampel pada setiap lokasi penelitian, yaitu 8 sampel petani kubis, 8 sampel petani cabai dan 8 sampel petani kacang panjang. Pengambilan sampel dilakukan

dengan teknik *simple random sampling*. Sampel pedagang adalah pedagang sayuran sejumlah 18 pedagang yang terdiri dari 4 pedagang pengumpul, 2 pedagang besar dan 12 pedagang pengecer. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *snowball sampling*. Waktu pengambilan data dilakukan pada bulan Agustus sampai dengan September 2016.

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder yang bersifat kuantitatif. Data primer diperoleh dari wawancara responden dan pengamatan lapang secara langsung. Data sekunder diperoleh dari literatur yang berhubungan dengan penelitian ini diantaranya, Badan Pusat Statistik, Badan Perencanaan Pembangunan Daerah, dan Kementerian Pertanian RI.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Analisis data kuantitatif digunakan untuk menjawab tujuan penelitian, yaitu mengetahui perbedaan pendapatan usahatani sayuran pada tiga jenis sayuran, dan mengetahui perbedaan margin pemasaran pada tiga jenis sayuran. Metode analisis tersebut, yaitu :

1. Analisis pendapatan usahatani sayuran

Dalam menghitung pendapatan usahatani sayuran menggunakan rumus (Soekartawi 1995) :

$$\pi = YP_y - \sum X_i P_{xi} - BTT \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan :

- π = Keuntungan usahatani
- Y = Jumlah produksi
- P_y = Harga per satuan produksi
- X_i = Faktor produksi
- P_{xi} = Harga per satuan faktor produksi
- BTT = Biaya tetap total

Analisis dilanjutkan dengan menghitung perbandingan antara penerimaan total dan biaya total dengan menggunakan R/C rasio (*Revenue Cost Ratio*) :

$$R/C = \frac{TR}{TC} \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan :

- TR = Total Penerimaan
- TC = Total biaya

Kriteria pengambilan keputusan :

- Jika $R/C < 1$, usahatani sayuran yang dilakukan belum menguntungkan.

- Jika $R/C > 1$, usahatani sayuran yang dilakukan menguntungkan.
- Jika $R/C = 1$, usahatani sayuran yang dilakukan berada pada titik impas.

2. Analisis efisiensi sistem pemasaran sayuran

Efisiensi sistem pemasaran dalam penelitian ini dianalisis dengan model S-C-P (*structure, conduct, dan performance*) atau model pendekatan organisasi pasar. Pada dasarnya, organisasi pasar dapat dikelompokkan ke dalam tiga komponen, yaitu, struktur pasar, perilaku pasar dan (keragaan pasar (Hasyim 2012).

a. Struktur Pasar (*market structure*)

Struktur pasar merupakan gambaran hubungan antara penjual dan pembeli yang dilihat dari jumlah lembaga pemasaran, diferensiasi produk, dan kondisi keluar masuk pasar.

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 pasar dan perilaku pasar cenderung kompleks. Untuk menganalisis keragaan pasar digunakan beberapa indikator, yaitu :

(1) Pangsa Produsen (PS)

Analisis pangsa produsen bertujuan untuk mengetahui bagian harga yang diterima petani yang dinyatakan dalam persentase. Apabila PS semakin tinggi, maka kinerja pasar semakin baik dari sisi petani (produsen). Pangsa produsen dirumuskan sebagai berikut:

$$PS = \frac{Pf}{Pr} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :
 PS = Bagian harga sayuran yang diterima produsen

Pf = Harga sayuran di tingkat petani
 Pr = Harga sayuran di tingkat konsumen

(2) Marjin Pemasaran dan Rasio Profit Marjin
 Analisis marjin pemasaran digunakan untuk mengetahui perbedaan harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen. Perhitungan marjin pemasaran dirumuskan sebagai berikut :

$$mj_i = Ps_i - Pb_i \text{ atau}$$

$$mj_i = bt_i + \pi_i \text{ atau}$$

Total marjin pemasaran, yaitu:

$$Mj_i = \sum mj_i \text{ atau}$$

$$Mj_i = Pr - pf$$

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

$$RPM = \frac{\pi_i}{bt_i} \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :
 mj_i = Marjin pada lembaga pemasaran tingkat ke-i
 Mj_i = Total marjin pada satu saluran pemasaran
 Ps_i = Harga jual pada lembaga pemasaran tingkat ke-i
 Pb_i = Harga beli pada lembaga pemasaran tingkat ke-i
 bt_i = Biaya pemasaran lembaga pemasaran tingkat ke-i
 π_i = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i
 Pr = Harga pada tingkat konsumen
 Pf = Harga pada tingkat produsen
 i = 1,2,3,.....,n

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Responden

Mayoritas responden petani sayuran yaitu, 42 persen di Desa Gisting Atas dan 46 persen di Desa Margodadi berumur 42-50 tahun. Umur responden pedagang pengumpul desa berkisar antara 38-56 tahun, umur responden pedagang besar berkisar antara 52-67 tahun, Jumlah responden pengecer terbanyak berada pada kelompok umur 39- 49

tahun yaitu sebesar 42 persen. Tingkat pendidikan petani sayuran di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus terbanyak adalah tamatan sekolah dasar (SD) yaitu sebesar 63 persen di Desa Gisting Atas dan 50 persen di Desa Margodadi. Sebanyak 75 persen pedagang pengumpul desa berada pada tingkat pendidikan sekolah menengah pertama (SMP), sedangkan tingkat pendidikan responden pedagang besar sayuran yaitu sekolah menengah atas (SMA) dan 42 persen pedagang pengecer berpendidikan (SMA). Jumlah tanggungan keluarga responden petani terbanyak adalah 3 orang dengan persentase sebesar 46 persen di Desa Gisting Atas dan 33 persen di Desa Margodadi. Pengalaman usahatani petani responden tertinggi berada pada kelompok 16-26 tahun dengan persentase 46 persen di Desa Gisting Atas dan 63 persen di Desa Margodadi.

Keragaman Usahatani Sayuran

Petani sayuran di lokasi penelitian menjadikan tanaman hortikultura khususnya sayuran sebagai tanaman utama yang dibudidayakan. Hal ini dipengaruhi oleh iklim di lokasi penelitian yang sesuai untuk budidaya tanaman komoditas sayuran. Jenis sayuran yang dibudidayakan petani diantaranya; sayuran cabai, kubis, kacang panjang, terung, petsai dan lain lain. Petani responden umumnya melakukan penanaman secara monokultur. Tahapan budidaya sayuran yang dilakukan oleh petani responden adalah persemaian, pengolahan lahan, pemasangan mulsa, penanaman, pemasangan ajir, pemupukan, penyiangan, pemberantasan HPT dan panen. Penggunaan sarana produksi oleh petani responden adalah benih, pupuk kandang, SP36, phonska, bas, Za, KCL, urea, pestisida dan tenaga kerja. Perilaku petani dalam melakukan budidaya sayuran merupakan budaya turun menurun yang sudah ada di wilayah tersebut.

Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran

Analisis pendapatan usahatani sayuran dalam penelitian ini berupa perbandingan antara nilai penerimaan dan biaya tiga jenis usahatani sayuran yaitu usahatani cabai, usahatani kubis, dan

Analisis Pemasaran Sayuran

Analisis pemasaran sayuran dalam penelitian ini dilakukan dengan menganalisis efisiensi pemasaran sayuran berdasarkan model S-C-P (*structure, conduct, dan performance*) atau model

usahatani kacang panjang. Tabel 5 menunjukkan usahatani sayuran komoditas cabai memiliki nilai R/C atas biaya tunai sebesar 8,07 dan nilai R/C atas biaya total adalah sebesar 4,63. Hal ini berarti bahwa untuk setiap Rp1,00 biaya total yang diinvestasikan pada kegiatan usahatani cabai akan memberikan penerimaan sebesar Rp 4,63, sehingga usahatani cabai dinilai layak dan menguntungkan. Hal ini selaras dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Kahana (2008) mengenai strategi pengembangan agribisnis cabai merah di Kawasan Agropolitan Kabupaten Magelang yang menghasilkan nilai R/C usahatani cabai > 1.

Tabel 6 menunjukkan usahatani sayuran komoditas kubis menunjukkan nilai R/C atas biaya tunai sebesar 5,41, yang berarti bahwa untuk setiap Rp1,00 biaya tunai yang diinvestasikan pada kegiatan usahatani kubis akan memberikan penerimaan sebesar Rp 5,41. Nilai R/C atas biaya total adalah sebesar 3,40 menunjukkan bahwa setiap Rp1,00 biaya total yang diinvestasikan akan memberikan penerimaan sebesar Rp 3,40, sehingga usahatani kubis juga dinilai layak dan menguntungkan. Penelitian serupa dilakukan oleh Aini, Prasmatiwi, dan Sayekti (2015), Penelitian serupa lainnya dilakukan oleh Permadi, Widjaya, dan Kalsum (2016) dengan nilai R/C usahatani sayuran >1, sehingga usahatani menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Sayuran komoditas kacang panjang (Tabel 7) menunjukkan nilai R/C atas biaya tunai sebesar 2,33 yang menunjukkan bahwa untuk setiap Rp1,00 biaya tunai yang diinvestasikan pada kegiatan usahatani kacang panjang akan memberikan penerimaan sebesar Rp 2,33. Nilai R/C atas biaya total adalah sebesar 1,13 yang menunjukkan bahwa untuk setiap Rp1,00 biaya total yang diinvestasikan pada kegiatan usahatani kacang panjang akan memberikan penerimaan sebesar Rp 1,13. Berdasarkan nilai R/C, usahatani komoditas sayuran cabai lebih unggul dibanding sayuran lain. Hal ini selaras dengan penelitian Khairunisa, Haryono, dan Nugraha (2013) yang menghasilkan bahwa usahatani cabai memberikan keuntungan tertinggi dibandingkan sayuran lain.

pendekatan organisasi pasar. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa:

1. Struktur pasar

Pemasaran sayuran dalam penelitian ini beberapa lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran yang terlibat adalah empat pedagang pengumpul desa,

dua pedagang besar dan duabelas pedagang pengecer. Berdasarkan hasil penelitian, stuktur pasar yang terbentuk dari pemasaran sayuran pada penelitian ini adalah pasar bersaing tidak sempurna yaitu, oligopsoni. Hal ini dikarenakan jumlah petani yang lebih banyak jika dibandingkan jumlah pedagang yang membeli produk sayuran dan penentuan harga dilakukan oleh pihak pedagang berdasarkan harga yang berlaku di pasar, sehingga kedudukan petani tidak memiliki kekuatan dalam menentukan harga.

2. Perilaku pasar

Perilaku pasar yang terbentuk pada pemasaran sayuran di lokasi penelitian tidak memiliki kendala karena petani masih dapat menjual hasil panen sayurannya kepada pedagang. Umumnya pedagang pengumpul desa dan pedagang besar mendatangi petani ketika panen untuk membeli produk sayurannya. Mayoritas pedagang membeli sayuran petani dengan sistem pembayaran tempo kurang dari satu bulan atau berdasarkan kesepakatan kedua pihak.

3. Keragaan pasar

Saluran pemasaran sayuran komoditas cabai di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus berjumlah tiga saluran pemasaran yang terdiri dari 2-3 lembaga pemasaran hingga sampai ke konsumen. Nilai margin terendah dan *farmer's share* tertinggi adalah saluran pemasaran II dan III dengan nilai margin Rp 3.000 per kg, *farmer's share* sebesar 85 persen dan *ratio profit margin* pada tiap saluran pemasaran tidak tersebar merata atau tidak sama, data disajikan pada Tabel 2.

Jumlah saluran pemasaran sayuran komoditas kubis di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus berjumlah sama dengan saluran pemasaran cabai yaitu tiga saluran pemasaran yang terdiri dari 2-3 lembaga pemasaran hingga sampai ke konsumen. Berbeda dengan sayuran cabai, sayuran kubis memiliki nilai margin terendah dan *farmer's share* tertinggi hanya pada saluran pemasaran II dengan nilai margin Rp 1.500 per kg dan *farmer's share* sebesar 70 persen bagi petani sehingga pada saluran pemasaran kubis saluran kedua merupakan saluran yang lebih efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran I dan III. Nilai *ratio profit margin* pada tiap saluran pemasaran sayuran kubis tidak tersebar merata atau tidak sama dengan nol. Perbandingan margin pemasaran, *farmer's share* dan *ratio profit margin* disajikan pada Tabel 3.

Tabel 2. Perbandingan margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran sayuran cabai

Uraian	Margin Pemasaran (Rp)	<i>Farmer's Share</i> (%)	<i>Ratio Profit Margin</i>
Saluran I	4.000	80,95	Tidak merata
Saluran II	3.000	85,00	Tidak merata
Saluran III	3.000	85,00	Tidak merata

Tabel 3. Perbandingan margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran sayuran kubis

Uraian	Margin Pemasaran (Rp)	<i>Farmer's Share</i> (%)	<i>Ratio Profit Margin</i>
Saluran I	2.000	63,64	Tidak merata
Saluran II	1.500	70,00	Tidak merata
Saluran III	2.000	63,64	Tidak merata

Tabel 4. Perbandingan margin pemasaran pada setiap saluran pemasaran sayuran kacang panjang

Uraian	Margin Pemasaran (Rp)	<i>Farmer's Share</i> (%)	<i>Ratio Profit Margin</i>
Saluran I	4.000	33,33	Tidak merata
Saluran II	4.000	33,33	Tidak merata

Berbeda dengan sayuran cabai dan kubis, saluran pemasaran sayuran komoditas kacang panjang di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus (Tabel 4), berjumlah dua saluran pemasaran yang terdiri dari 2-3 lembaga pemasaran hingga sampai ke konsumen. Kacang panjang memiliki nilai margin dan *farmer's share* yang sama pada kedua saluran pemasaran. Sedangkan nilai *ratio profit margin* pada tiap saluran pemasaran sayuran kacang panjang tidak tersebar merata atau tidak sama dengan nol.

Pemasaran tiga komoditas sayuran unggulan di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus belum mendekati efisien karena nilai *ratio profit margin* pada seluruh saluran pemasaran berbeda atau tidak sama dengan nol. Hasil tersebut selaras dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Kesuma, Zakaria, dan Situmorang (2016). Penelitian serupa lainnya dilakukan oleh Pratiwi, Hasyim, dan Affandi (2016) dengan hasil nilai *ratio profit margin* pada analisis pemasaran yang tidak tersebar merata atau tidak sama dengan nol. Berdasarkan Hasyim (2012) kondisi efisiensi tataniaga dapat tercapai bila ada pembagian yang adil bagi semua lembaga yang terlibat dalam kegiatan tataniaga tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disimpulkan bahwa usahatani sayuran di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus layak untuk diusahakan dengan nilai $R/C > 1$ untuk ketiga jenis sayuran. Sayuran komoditas cabai merupakan sayuran yang paling unggul jika dibandingkan dengan kedua sayuran lainnya, dengan nilai R/C sebesar 8,07 atas biaya tunai dan 4,63 atas biaya total. Pemasaran sayuran di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus belum dapat dikatakan efisien dikarenakan nilai *ratio profit margin* tidak tersebar merata atau sama dengan nol.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini HD, Prasmatiwi FE, dan Sayekti WD. 2015. Analisis pendapatan dan risiko usahatani kubis pada lahan kering dan lahan sawah tadah hujan di Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus. *JIIA*, 3(1):1-9. www.jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1011/916. [20 September 2016].
- BPS Kabupaten Tanggamus. 2014. *Tanggamus dalam Angka*. Badan Pusat Statistik. Kabupaten Tanggamus.
- Bappeda Provinsi Lampung. 2010. *Peraturan Daerah Provinsi Lampung No.1 Tahun 2010 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) Tahun 2009-2029*. Bappeda. Lampung.
- Bappeda Kabupaten Tanggamus. 2014. *Keputusan Bupati Tanggamus Nomor: B.326/19/11/2014 tentang Penetapan Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus*. Bappeda. Tanggamus.
- Hafsah MJ. 2010. *Perekonomian Sektor Pertanian*. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.
- Hasyim AI. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Kahana BP. 2009. Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah di Kawasan Agropolitan Kabupaten Magelang. *Skripsi*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Kementerian Pertanian RI. 2013. *Pembangunan Agropolitan*. Kementrian Pertanian. Jakarta.
- Khoirunnisa A, Haryono D, dan Nugraha A. 2013. Analisis pendapatan dan pengambilan keputusan dalam menentukan tanaman sayuran unggulan di Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus. *JIIA*, 1(2): 98-104. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1208/1105>. [20 September 2016].
- Kesuma R, Zakaria WA, dan Situmorang S. 2016. Analisis usahatani dan pemasaran bawang merah di Kabupaten Tanggamus. *JIIA*, 4(1):1-7. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1231/1105>. [21 September 2016].
- Permadi YB, Widjaya S, dan Kalsum U. 2016. Pengaruh penguasaan lahan terhadap distribusi pendapatan rumah tangga dan kesejahteraan petani sayur di Desa Simpang Kanan, Kecamatan Sumberejo, Kabupaten Tanggamus. *JIIA*, 4(2): 145-151. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1231/1128>. [21 September 2016].
- Pratiwi D, Hasyim AI, dan Affandi MI. 2016. Analisis finansial dan strategi pengembangan nanas madu di Kabupaten Lampung Timur. *JIIA*, 4(1): 8-14. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1209/1106>. [21 September 2016].
- Sugiyarto. 2005. *Teknik Sampling*. PT Gramedia Pustaka Umum. Jakarta.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. PT Grafindo Raja Persada. Jakarta.

Tabel 2. Rata-rata penerimaan, biaya dan keuntungan usahatani sayuran komoditas cabai di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus

Uraian	Usahatani per 0,367 ha				per 1 ha
	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Nilai (Rp)
Penerimaan					
Produksi	kg	3.229,69	16.296,80	52.694.316,72	143.581.244,46
Biaya Produksi					
I. Biaya Tunai					
a. Biaya variabel					
- Benih	kg	0,044	13.156.250,00	580.000,00	1.580.381,47
- Pupuk Kandang	kg	3.171,88	215,00	670.000,00	1.825.613,08
- Pupuk SP-36	kg	90,63	2.590,91	235.468,75	641.604,22
- Pupuk Phonska	kg	73,44	2.663,64	193.593,75	527.503,41
- Pupuk Bass	kg	26,56	8.860,00	233.906,25	637.346,73
- Pupuk ZA	kg	125,00	1.853,85	232.812,50	634.366,49
- Pupuk KCl	kg	56,25	4.109,09	232.500,00	633.514,99
- Pupuk Urea	kg	65,63	2.600,00	170.937,50	465.769,75
- Pestisida	Rp			859.187,50	2.341.110,35
- TK Luar Keluarga	HOK	62,18	50.625,00	3.110.234,38	8.474.753,07
b. Biaya Tetap					
- Pajak	Rp			7.437,50	20.265,67
- Biaya Irigasi	Rp			6.875,00	18.732,97
- Biaya Tunai				6.532.953,13	17.800.962,19
II. Biaya diperhitungkan					
a. Biaya variabel					
- TK dalam Keluarga	HOK	67,98	50.625,00	3.465.156,25	9.441.842,64
b. Biaya Tetap					
- Penyusutan Alat	Rp			1.373.331,47	3.742.047,61
Total Biaya diperhitungkan				4.838.487,72	13.183.890,25
III. Total Biaya				11.371.440,85	30.984.852,45
Pendapatan					
I. Pendapatan Atas Biaya Tunai				46.161.363,59	125.780.282,27
II. Pendapatan Atas Biaya Total				41.322.875,87	112.596.392,01
R/C atas biaya tunai				8,07	8,07
R/C atas biaya total				4,63	4,63

Tabel 3. Rata-rata penerimaan, biaya dan keuntungan usahatani sayuran komoditas kubis di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus

Uraian	Usahatani per 0,227 ha				per 1 ha
	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Nilai (Rp)
Penerimaan					
Produksi	kg	4.600,00	3.200,00	14.621.250,00	64.410.792,95
Biaya Produksi					
I. Biaya Tunai					
a. Biaya variabel					
- Benih	kg	0,024	5.781.250,00	136.718,75	602.285,24
- Pupuk Kandang	kg	1.203,13	216,67	261.875,00	1.153.634,36
- Pupuk SP-36	kg	43,75	2.614,29	115.625,00	509.361,23
- Pupuk Phonska	kg	79,69	2.616,67	209.218,75	921.668,50
- Pupuk ZA	kg	81,25	1.857,14	151.250,00	666.299,56
- Pupuk KCl	kg	6,25	4.100,00	25.625,00	112.885,46
- Pupuk Urea	kg	75,00	2.626,67	197.656,25	870.732,38
- Pestisida	Rp			399.921,88	1.761.770,37
- TK Luar Keluarga	HOK	21,66	55.000,00	1.193.828,13	5.259.154,74
b. Biaya Tetap					
- Pajak	Rp			2.812,50	12.389,87
- Biaya Irigasi	Rp			6.250,00	27.533,04
Total Biaya Tunai				2.700.781,25	11.897.714,76
II. Biaya diperhitungkan					
a. Biaya variabel					
- TK dalam Keluarga	HOK	28,36	55.000,00	1.554.062,50	6.846.090,31
b. Biaya Tetap					
- Penyusutan Alat	Rp			45.130,89	198.814,50

Uraian	Usahatani per 0,227 ha				per 1 ha
	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Nilai (Rp)
Total Biaya diperhitungkan				1.599.193,39	7.044.904,80
III. Total Biaya				4.299.974,64	18.942.619,56
Pendapatan					
I. Pendapatan Atas Biaya Tunai				11.920.468,75	52.513.078,19
II. Pendapatan Atas Biaya Total				10.321.275,36	45.468.173,39
R/C atas biaya tunai				5,41	5,41
R/C atas biaya total				3,40	3,40

Tabel 4. Rata-rata penerimaan, biaya dan keuntungan usahatani sayuran komoditas kacang panjang di Kawasan Agropolitan Kabupaten Tanggamus

Uraian	Usahatani per 0,172 ha				per 1 ha
	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Nilai (Rp)
Penerimaan					
Produksi	kg	1.868,75	2.469,71	4.639.218,01	26.972.197,71
Biaya Produksi					
I. Biaya Tunai					
a. Biaya variabel					
- Benih	kg	1,453	49.687,50	72.734,38	422.874,27
- Pupuk Kandang	kg	937,50	215,00	199.375,00	1.159.156,98
- Pupuk Phonska	kg	29,69	2.628,57	78.437,50	456.031,98
- Pupuk Bass	kg	20,31	9.000,00	182.812,50	1.062.863,37
- Pupuk NPK	kg	6,88	8.200,00	56.562,50	328.851,74
- Pupuk KCl	kg	12,81	4.066,67	52.062,50	302.688,95
- Pupuk Urea	kg	37,50	2.583,33	96.875,00	563.226,74
- Pestisida	Rp			243.281,25	1.414.425,87
- TK Luar Keluarga	HOK	19,63	50.625,00	995.625,00	5.788.517,44
b. Biaya Tetap					
- Pajak	Rp			1.875,00	10.901,16
- Biaya Irigasi	Rp			8.125,00	47.238,37
Total Biaya Tunai				1.987.765,63	11.556.776,89
II. Biaya diperhitungkan					
a. Biaya variabel					
- TK dalam Keluarga	HOK	37,07	50.625,00	1.878.281,25	10.920.239,83
b. Biaya Tetap					
- Penyusutan Alat	Rp			230.275,86	1.338.813,11
Total Biaya diperhitungkan				2.108.557,11	12.259.052,94
III. Total Biaya				4.096.322,73	23.815.829,83
Pendapatan					
I. Pendapatan Atas Biaya Tunai				2.651.452,38	15.415.420,82
II. Pendapatan Atas Biaya Total				542.895,28	3.156.367,88
R/C atas biaya tunai				2,33	2,33
R/C atas biaya total				1,13	1,13