

**Analisa Usahatani Dan Efisiensi Pemasaran Bawang Prei (*Allium Porrum* Bl.) Di  
Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung  
(Studi kasus di Desa Pinggirsari Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung)**

**Oleh: Ermawati Dewi**

**ABSTRAK**

Bawang prei merupakan salah satu jenis sayuran yang banyak dibudidayakan di Indonesia, khususnya pulau Jawa. Beberapa tahun belakangan, komoditas ini mulai dibudidayakan di Desa Pinggirsari yaitu sekitar 3 tahun yang lalu. Para petani beralasan bahwa usahatani bawang prei merupakan salah satu usahatani yang cukup menjanjikan. Di samping perawatannya yang relatif mudah, harganya pun relatif stabil.

Penelitian dengan tujuan untuk: 1) mengetahui besar biaya rata-rata usahatani bawang prei, 2) mengetahui besar pendapatan rata-rata petani bawang prei, 3) mengetahui apakah usahatani bawang prei di daerah penelitian menguntungkan atau tidak, dan 4) menganalisis efisiensi pemasaran dengan pendekatan lembaga dan saluran pemasaran, telah dilakukan pada lahan dengan jenis tanah lempung berliat.

Penelitian dilakukan di Desa Pinggirsari, Kecamatan Ngantru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur selama kurun waktu pada bulan Mei 2013. Data yang dikumpulkan merupakan data primer dan sekunder. Jumlah responden yang diambil sebanyak 15 orang petani, 3 orang pengepul dan 3 orang pengecer. Pengambilan sampel dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan: a) karena keterbatasan waktu, biaya dan tenaga, b) di desa tersebut terdapat usahatani bawang prei pada musim tanam 2013, dan c) di desa tersebut merupakan sentra tanaman sayuran, salah satunya adalah bawang prei. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: 1) analisa biaya, 2) analisa pendapatan, 3) analisa R/C ratio dan 4) analisa efisiensi pemasaran.

Hasil analisa biaya menunjukkan bahwa biaya total produksi sebesar Rp 30.779.396,-/ha. Hasil analisa pendapatan menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata sebesar Rp 60.978.598,-/ha. Hasil analisa R/C ratio menunjukkan bahwa R/C ratio  $> 1$ , itu berarti usahatani bawang prei di daerah penelitian sudah efisien. Sedangkan hasil analisa efisiensi pemasaran menunjukkan bahwa margin pemasaran sudah efisien, karena berada pada kisaran 0-33%. Sedangkan farmer's share juga sudah efisien, karena nilainya jauh lebih besar dari margin pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran.

**Kata kunci:** *Bawang Prei, Usaha Tani, Efisiensi, Pemasaran*

**A. PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan negara berkembang dengan sektor pertanian sebagai salah satu indikator utama dalam proses pembangunan nasional. Sektor pertanian meliputi beberapa subsektor, yakni subsektor hortikultura, tanaman pangan, perkebunan, perikanan, peternakan dan kehutanan. Salah satu subsektor pertanian yang menjadi andalan adalah hortikultura. Dalam aspek ekonomi, hortikultura memegang peranan penting dalam sumber pendapatan petani, perdagangan, industri maupun penyerapan tenaga kerja. Bahkan secara nasional komoditas hortikultura mampu memberikan sumbangan Produk Domestik Bruto (PDB) secara signifikan (Siswanto Mulyaman, 2007).

Pada tahun 2005 atas dasar harga berlaku, sumbangan PDB hortikultura mencapai 21,17 persen dari PDB sektor pertanian atau nomor dua setelah tanaman pangan yang mencapai 40,75 persen, sedangkan atas dasar harga konstan pada tahun 2005, PDB hortikultura tersebut bernilai Rp 44.196,- triliyun. Pertumbuhan PDB hortikultura sejak

tahun 2000-2005 mencapai 4,6 persen per tahun dan pada tahun 2006-2009 ditargetkan meningkat rata-rata 5,2 persen (Ratek Batam, 2007).

Sayuran tergolong kedalam salah satu jenis tanaman hortikultura yang kaya akan vitamin dan mineral sehingga banyak dikonsumsi oleh masyarakat, namun tingkat konsumsi sayuran juga dipengaruhi oleh berbagai faktor, misalnya harga dan tingkat pendapatan. Banyaknya manfaat sayuran bagi pemenuhan gizi masyarakat menyebabkan sayuran menjadi bagian dari komoditas hortikultura yang terus diproduksi. Pada tahun 2001-2006 tingkat produksi sayuran di Indonesia cenderung meningkat. Hal ini disebabkan oleh peningkatan luas panen dengan laju pertumbuhan rata-rata 4,2 persen per tahun. Berikut data luas panen, produksi dan produktivitas sayuran di Indonesia tahun 2001-2006.

Salah satu komoditas agribisnis yang patut dijadikan pilihan yaitu bawang prei. Bawang prei merupakan salah satu jenis sayuran yang banyak dibudidayakan di Indonesia, khususnya di pulau Jawa (Nelda Yessi RS, 2008). Hal ini disebabkan oleh kondisi lahan dan cuaca di Indonesia yang sangat sesuai untuk pengembangan bawang prei. Selain itu, pembudidayaan bawang prei relatif mudah dan murah. Perkembangan produksi bawang prei dari tahun ke tahun cenderung meningkat. Meskipun pernah terjadi penurunan luas panen pada tahun 2003 dan 2005, namun penurunan luas panen tersebut tidak diikuti oleh penurunan produksi maupun produktivitas bawang prei. Hal ini terlihat dari nilai produksi dan produktivitas bawang prei pada tahun 2003 dan 2005 yang justru meningkat dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan adanya perbaikan teknologi atau teknik penanaman dalam usahatani bawang prei.

Sejauh mana usahatani bawang prei akan memberikan hasil dan memberikan sumbangan pendapatan terhadap petani masih belum banyak dilakukan peneliti, oleh sebab itu penulis mencoba untuk meneliti **Analisa Usaha Tani Dan Efisiensi Pemasaran Bawang Prei (*Allium porrum* Bl.) Di Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung**. Sehingga, diharapkan hasil penelitian nantinya dapat digunakan sebagai pertimbangan petani dalam mengambil keputusan yang tepat dalam berusahatani.

## **1. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **a. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini berdasarkan atas masalah-masalah yang telah dirumuskan sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui besar biaya produksi rata-rata usahatani bawang prei.
- 2) Untuk mengetahui besar pendapatan rata-rata petani bawang prei.
- 3) Untuk mengetahui apakah usahatani bawang prei di daerah penelitian menguntungkan atau tidak.
- 4) Untuk menganalisis efisiensi pemasaran dengan pendekatan lembaga dan saluran pemasaran.

### **b. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

- 1) Sebagai tambahan pustaka ilmiah untuk penelitian lebih lanjut.
- 2) Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam rangka usahatani bawang prei.
- 3) Sebagai tambahan pengetahuan bagi petani untuk pengambilan keputusan lebih lanjut.

## B. TINJAUAN PUSTAKA

### 1. Landasan Teori

Bawang prei merupakan salah satu jenis sayuran daun yang biasa digunakan untuk sayuran ataupun bumbu penyedap masakan. Di samping itu, bawang prei juga sering digunakan dalam pengobatan (terapi) suatu penyakit. Karena kegunaannya tersebut, permintaan bawang prei dalam masyarakat kita terus meningkat. Tanaman ini hanya dapat tumbuh pada jenis tanah tertentu. Masyarakat juga selalu menanam komoditi ini di halaman rumah mereka. **Klasifikasi Bawang Prei** adalah sebagai berikut:

Kingdom	: <i>Plantae</i> (Tumbuhan)
Subkingdom	: <i>Tracheobionta</i> (Tumbuhan berpembuluh)
Super Divisi	: <i>Spermatophyta</i> (Menghasilkan biji)
Divisi	: <i>Magnoliophyta</i> (Tumbuhan berbunga)
Kelas	: <i>Liliopsida</i> (berkeping satu / monokotil)
Sub Kelas	: <i>Lilidae</i>
Ordo	: <i>Liliales</i>
Famili	: <i>Liliaceae</i> (suku bawang-bawangan)
Genus	: <i>Allium</i>
Spesies	: <i>Allium porrum</i> Bl.

Bawang prei (*Allium porrum* Bl.) merupakan tanaman sayuran daun semusim (berumur pendek). Tanaman ini berbentuk rumput atau rumpun dengan tinggi tanaman mencapai 60 cm atau lebih tergantung pada varietasnya. Bawang prei berakar serabut pendek yang tumbuh dan berkembang ke semua arah di sekitar permukaan tanah serta tidak mempunyai akar tunggang. Bagian batang bawang prei berwarna putih dengan bentuk daun bulat, memanjang, berlubang menyerupai pipa, dan bagian ujungnya meruncing. Daun berwarna hijau muda sampai hijau tua dan permukaan daun halus. Pada tanaman ini, bagian batang dan kelopak daun yang masih muda dapat dikonsumsi sebagai bahan bumbu dapur, bahan campuran sayur mayur dan dapat berkhasiat sebagai obat. Bunga secara keseluruhan berbentuk payung majemuk atau payung berganda (*umbrella composita*) dan berwarna putih. Buah bawang prei berbentuk bulat yang terbagi atas tiga ruang, berukuran kecil serta berwarna hijau muda. Biji bawang prei yang masih muda berwarna putih dan setelah tua berwarna hitam, berukuran sangat kecil, berbentuk bulat agak pipih dan berkeping satu. Selain itu, tanaman bawang prei juga dapat membentuk umbi. Umbi yang terbentuk pada bawang prei berukuran kecil. Umbi ini dapat digunakan untuk mengobati borok atau koreng.

Daun dan umbi bawang prei mengandung saponin, tanin serta daunnya mengandung minyak atsiri. Berkhasiat diuretic, diaforetik dan antiradang. Manfaat bawang prei diantaranya adalah untuk mengobati:

a. Perut kembung

Cuci sekitar 15 gr bawang daun segar, potong-potong seperlunya. Rebus dengan 2 gelas air selama 15 menit sampai air tinggal 1 gelas. Dinginkan, saring, lalu minum.

b. Sesak napas karena flu

Masukkan rajangan daun bawang mentah ke dalam wadah dan campur dengan air panas. Kemudian hiruplah uapnya. Lakukan hal ini beberapa kali sampai hidung terasa lega.

c. Bengkak dan bisul

Ambil beberapa helai bawang prei, campur dengan sedikit air, remas-remas sampai lembut. Tempelkan remasan itu pada bisul atau pada bagian tubuh yang bengkak.

d. Gigitan serangga

Potong-potong bawang prei, gunakan sebagai obat luar yang ditempelkan pada bagian tubuh yang disengat lebah, gigitan serangga atau gatal berbintik-bintik merah.

e. Batuk, flu

Buatlah jus dari 4 helai bawang prei ukuran besar ditambah 1 liter air panas. Saring, lalu minumlah.

f. Nyeri sendi

Seduhlah kulit luar bawang prei yang sudah dibersihkan secukupnya. Buatlah semacam teh hangat yang akan memperbaiki sirkulasi darah, khususnya untuk kasus nyeri sendi.

## 2. Ruang Lingkup Usaha Tani

Empat unsur pokok yang selalu bekerja dalam usahatani, yakni alam, tenaga kerja, modal dan pengelolaan (manajemen). Keempat unsur tersebut juga dapat disebut faktor-faktor produksi (Hernanto, 1989). Alam merupakan faktor yang sangat menentukan dalam usahatani. Faktor alam dapat dibedakan menjadi dua, yakni faktor tanah yang mencakup jenis tanah dan kesuburan tanah, serta faktor alam sekitar yang mencakup iklim yang juga berkaitan dengan ketersediaan air, suhu dan lain sebagainya. Tanah merupakan faktor produksi yang penting karena tanah merupakan tempat tumbuhnya tanaman, ternak dan usahatani keseluruhannya. Faktor tanah juga tidak terlepas dari pengaruh alam sekitarnya yaitu sinar matahari, curah hujan, angin dan sebagainya. Iklim yang juga menjadi bagian dari faktor alam sekitarnya sangat berpengaruh pada jenis tanaman atau komoditas yang akan diusahakan (Suratiyah, 2006).

### a. Penerimaan Usaha Tani

Penerimaan usahatani adalah nilai produk tunai usahatani dalam jangka waktu tertentu. Penerimaan cabang usaha adalah jumlah salah satu produk usahatani dalam jangka waktu tertentu. Penerimaan ini mencakup suatu produk yang dijual, dikonsumsi rumah tangga petani, digunakan untuk bibit dalam usahatani, digunakan untuk pembayaran dan yang disimpan. Penerimaan ini dinilai berdasarkan perkalian antara total produksi dengan harga pasar yang berlaku.

### b. Konsep Biaya

Biaya dalam usahatani dapat dibedakan menjadi biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan. Biaya tunai usahatani merupakan pengeluaran tunai yang dikeluarkan petani, sedangkan biaya yang diperhitungkan merupakan pengeluaran yang secara tidak tunai dikeluarkan petani. Biaya ini dapat berupa faktor produksi yang digunakan petani tanpa mengeluarkan uang tunai seperti sewa lahan yang diperhitungkan atas lahan milik sendiri, penggunaan tenaga kerja dalam keluarga, penggunaan bibit dari hasil produksi dan penyusutan dari sarana produksi. Biaya penyusutan alat-alat pertanian diperhitungkan dengan membagi selisih antara nilai pembelian dengan nilai sisa yang ditafsirkan dengan lamanya modal yang dipakai. Biaya penyusutan dapat diperhitungkan dengan menggunakan Metode Penyusutan Garis Lurus dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Biaya penyusutan} = \frac{N - N}{n}$$

Dimana : Nb = Nilai pembelian, dalam Rupiah  
Ns = Tafsiran nilai sisa, dalam Rupiah  
n = Jangka usia ekonomi, dalam tahun

### **c. Pendapatan Usaha Tani**

Analisis pendapatan usahatani pada umumnya digunakan untuk mengevaluasi kegiatan usaha pertanian dalam satu tahun. Bagi seorang petani, analisis pendapatan membantunya untuk mengukur apakah usahatannya pada saat itu berhasil atau tidak. Suatu usahatani dikatakan berhasil apabila situasi pendapatannya memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

- Cukup untuk membayar semua pembelian sarana produksi, termasuk biaya angkutan dan biaya administrasi yang mungkin melekat pada pembelian tersebut.
- Cukup untuk membayar bunga modal yang ditanam, termasuk pembayaran sewa tanah dan pembayaran dana depresiasi modal.
- Cukup untuk membayar upah tenaga kerja yang dibayar atau bentuk-bentuk upah lainnya untuk tenaga kerja yang tidak diupah.

Analisis pendapatan usahatani memerlukan dua informasi, yaitu informasi keadaan seluruh penerimaan dan informasi mengenai seluruh pengeluaran selama waktu yang ditetapkan (Soekartawi, et. al. 1986).

Salah satu ukuran efisiensi pendapatan yang digunakan adalah Return Cost Ratio (R/C) atau analisis imbangan penerimaan dan biaya. Nilai R/C menunjukkan besarnya penerimaan yang diperoleh dengan biaya satu satuan biaya. Dua macam R/C yang sering digunakan yaitu R/C rasio atas biaya total dan R/C rasio atas biaya tunai. Hasil perhitungan  $R/C > 1$  memiliki arti bahwa usahatani tersebut menguntungkan dan layak untuk dilaksanakan, nilai  $R/C < 1$  menunjukkan bahwa usahatani tersebut tidak menguntungkan, dan apabila nilai  $R/C = 1$ , maka dapat dikatakan bahwa usahatani tersebut berada pada titik impas.

### **d. Konsep Pemasaran**

Menurut Hammond dan Dahl (1977), pemasaran adalah suatu proses penyampaian barang dari titik produksi ke titik konsumsi melalui fungsi pertukaran dalam upaya untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Thamson dan Limbong (1987) mendefinisikan pemasaran pertanian adalah mencakup segala pekerjaan dan badan-badan yang menyelenggarakannya yang terlibat dalam pemindahan hasil-hasil pertanian dari petani sampai ke tangan konsumen akhir.

Menurut Kotler (1995), pemasaran muncul ketika orang memutuskan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya melalui pertukaran. Pertukaran adalah tindakan memperoleh barang yang dikehendaki dengan menawarkan sesuatu sebagai imbalan. Lima kondisi agar pertukaran dapat terjadi, yaitu:

- 1) Sekurang-kurangnya terdapat 2 pihak
- 2) Masing-masing pihak memiliki sesuatu yang mungkin berharga bagi pihak lain
- 3) Masing-masing pihak mampu berkomunikasi dan melakukan penyerahan
- 4) Masing-masing pihak bebas menerima atau menolak tawaran pertukaran
- 5) Masing-masing pihak yakin bahwa berunding dengan pihak lain adalah layak dan bermanfaat

### **e. Lembaga dan Saluran Pemasaran**

Kohl dan Downey (1972), salah satu lembaga pemasaran adalah lembaga perantara baik sebagai individu maupun sebagai perusahaan bisnis yang berspesialisasi dalam bentuk berbagai fungsi pemasaran yang terlibat dalam pembelian dan penjualan barang dan jasa atau perpindahan barang dan jasa dari produsen ke konsumen.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam memilih pola saluran pemasaran:

- 1) Pertimbangan pasar yang meliputi konsumen sasaran akhir, potensi pembeli, geografi pasar, kebiasaan pembeli dan volume pesanan
- 2) Pertimbangan barang meliputi nilai barang per unit, besar dan berat barang, kerusakan, sifat teknis barang dan apakah barang tersebut untuk memenuhi pesanan atau pasar
- 3) Pertimbangan intern perusahaan meliputi sumber permodalan, kemampuan dan pengalaman manajemen
- 4) Pertimbangan terhadap lembaga perantara dan kesesuaian lembaga perantara dengan kebijakan perusahaan, volume penjualan serta dengan pertimbangan biaya.

Menurut Kotler (1993), saluran pemasaran adalah serangkaian lembaga yang melakukan semua fungsi yang digunakan untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen.

#### **f. Efisiensi Pemasaran**

Kohl dan Downey (1972), efisiensi pemasaran dibagi menjadi dua yaitu:

- 1) Efisiensi operasional (teknologi), efisiensi ini menekankan pada minimasi biaya untuk melakukan fungsi pemasaran
- 2) Efisiensi harga (ekonomi), efisiensi ini menekankan pada harga antara berbagai tingkat lembaga pasar dalam mengalokasikan komoditas dari produsen ke konsumen yang disebabkan oleh perubahan tempat, waktu atau bentuk komoditas. Melalui efisiensi harga dapat dilihat integrasi pasar, yaitu seberapa jauh harga komoditas pada suatu tingkat lembaga pemasaran dipengaruhi oleh harga tingkat lembaga pemasaran lainnya.

Tiga kondisi yang mencerminkan efisiensi harga adalah:

- 1) Harus ada alternatif-alternatif konsumen untuk memilih
- 2) Perbedaan harga antara alternatif-alternatif tersebut mencerminkan perbedaan biaya
- 3) Perusahaan relatif memiliki kebebasan untuk keluar masuk dalam kegiatan bisnis yang mencerminkan adanya keuntungan dan kerugian

### **3. Hipotesa**

Diduga usahatani bawang prei di Desa Pinggirsari, Kecamatan Ngantru, Kabupaten Tulungagung menguntungkan.

## **C. METODE PENELITIAN**

### **1. Metode Penentuan Daerah Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Desa Pinggirsari, Kecamatan Ngantru, Kabupaten Tulungagung pada bulan Mei 2013. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan:

- Karena keterbatasan waktu, biaya dan tenaga
- Di desa tersebut terdapat usahatani bawang prei pada musim tanam 2013
- Di desa tersebut merupakan sentra tanaman sayuran, salah satunya adalah bawang prei

### **2. Metode Pengambilan Sampel**

Populasi merupakan jumlah dari anggota (sampel) secara keseluruhan, sedangkan sampel adalah sebagian dari anggota populasi yang terpilih sebagai objek pengamatan (Soekartawi, 2002). Dalam penelitian ini sampel adalah petani yang berjumlah 15 orang. Sedangkan sampel untuk lembaga pemasaran yaitu pedagang

pengepul sebanyak 3 orang dan pedagang pengecer sebanyak 3 orang. Pengambilan sampel ini menggunakan metode Simple Random Sampling (pengambilan sampel secara acak sederhana).

### 3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder.

#### a. Data Primer

Yaitu wawancara langsung dengan responden berdasarkan pertanyaan atau kuisioner yang telah disiapkan lebih dulu, sehingga di lapangan dapat berjalan dengan lancar.

#### b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari instansi terkait dan sumber literatur, baik cetak maupun elektronik.

### 4. Metode Analisa Data

#### a. Analisa Biaya

Analisa ini digunakan untuk mengetahui seluruh biaya yang dikeluarkan petani pada usahatani yang merupakan jumlah antara biaya tetap dengan biaya variabel.

$$TC = TFC + TVC$$

Di mana:

TC = total biaya

TFC = total biaya tetap

TVC = total biaya variabel

#### b. Analisa Pendapatan

Analisa ini digunakan untuk mengetahui pendapatan yang diterima petani pada usahatani yang merupakan selisih antara hasil/nilai penjualan dengan biaya total.

$$\pi = TR - TC$$

Di mana:

= profit pendapatan bersih

TR = penerimaan total (P x Q)

TC = biaya total (TFC + TVC)

### 3. Analisa R/C Ratio

Analisa ini digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi dalam usahatani bawang prei. Menurut Soekartawi (1987), R/C ratio adalah singkatan dari Return Cost ratio atau dikenal sebagai perbandingan antara penerimaan dan biaya. Hal ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C \text{ ratio} = \frac{I}{T}$$

Di mana:

R/C > 1 berarti usahatani bawang prei efisien atau menguntungkan

R/C = 1 berarti usahatani bawang prei impas (BEP = break event point)

R/C < 1 berarti usahatani bawang prei tidak efisien/rugi

### 4. Analisa Efisiensi Pemasaran

#### a. Analisa Margin Pemasaran

Analisa ini digunakan untuk mengetahui distribusi margin pemasaran, biaya sortasi, transportasi, penanggungan resiko dan biaya lainnya serta keuntungan lembaga pemasaran dari berbagai saluran pemasaran. Margin pemasaran terdiri dari

biaya pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{MP = BP + K \text{ atau } MP = Pr - Pf}$$

Di mana:

MP = margin pemasaran

BP = biaya pemasaran

K = keuntungan

Pr = harga di tingkat konsumen

Pf = harga di tingkat produsen

Dengan kaidah keputusan:

- a. 0 - 33% = efisien
- b. 34 - 67% = kurang efisien
- c. 68 - 100% = tidak efisien

#### **b. Analisa Farmer's Share**

Salah satu indikator yang berguna dalam melihat efisiensi kegiatan tataniaga adalah dengan membandingkan bagian yang diterima petani (farmer's share) terhadap harga yang dibayar konsumen akhir. Bagian yang diterima lembaga tataniaga sering dinyatakan dalam bentuk persentase (Limbong & Sitorus, 1987). Farmer's share berhubungan negatif dengan margin pemasaran, artinya semakin tinggi margin pemasaran, maka bagian yang akan diperoleh petani (farmer's share) semakin rendah. Rumus untuk menghitung farmer's share adalah:

$$\mathbf{Fs = \frac{P}{Pr} \times 100\%}$$

Di mana:

Fs = farmer's share

Pf = harga di tingkat petani

Pr = harga di tingkat konsumen akhir

## **D. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Proses Produksi Bawang Prei**

Adapun tahapan budidaya bawang prei sebagai berikut:

#### **a. Pembibitan**

Petani responden di Desa Pinggirsari umumnya memperoleh bibit dengan cara menyemai sendiri dengan benih yang berasal dari toko pertanian. Proses pembibitannya adalah sebagai berikut:

- Benih disemaikan dalam bedengan dengan lebar 100-120 cm dan panjang lahan. Tanah diolah sedalam 30 cm campur pupuk kandang yang telah diayak sebanyak 2 kg/m.
- Bedengan diberi atap plastik bening setinggi 100-150 cm di sisi timur dan 60-80 cm di sisi barat.
- Benih ditaburkan di dalam larikan melintang sedalam kurang lebih 0,5-1 cm dengan jarak antar larikan 10 cm.
- Tutup dengan lapisan tanah tipis-tipis.
- Penyiraman setiap hari.
- Tanaman dipupuk dengan pupuk daun sebanyak 1/3-1/2 anjuran dengan semprot dalam waktu umur tanaman 1 bulan.
- Bibit berumur 2 bulan dengan ketinggian 10-15 cm siap dipindah tanamkan.
- Kebutuhan benih asal biji sebanyak 139 pak/ha.

## **b. Penyiapan lahan dan penanaman**

Persiapan lahan yang baik akan menciptakan media tanam yang mendukung tanaman untuk tumbuh lebih sempurna. Sebelum dilakukan pengolahan, lahan dibersihkan dari berbagai jenis gulma dan sisa-sisa tanaman lain, termasuk tanaman kayu serta batu-batu kerikil. Setelah lahan bersih dari rumput (gulma) dapat dilanjutkan dengan pengolahan tanah. Lahan dibajak dengan kedalaman 30-40 cm, kemudian diratakan. Siapkan bedengan dengan lebar 1-1,2 m dengan panjang sesuai dengan kondisi lahan. Parit antar bedengan dibuat dengan kedalaman 30 cm dan lebar 30 cm. Pembuatan parit sangat diperlukan agar drainase lancar karena bawang prei tidak menyukai adanya genangan air. Jarak tanam yang digunakan 20 cm x 25 cm, 25 cm x 25 cm atau 20 cm x 30 cm. Penanaman dilakukan dengan cara membuat lubang tanam kecil dan bibit atau tunas anakan ditanam dengan posisi tegak lurus dan ditimbun dengan tanah kembali dan disiram.

## **c. Pemeliharaan**

- Penyulaman paling lama 15 hari setelah tanam. Gulma disiangi dua kali, yaitu umur 3-4 minggu dan 6 minggu dengan cangkul/ kored. Sambil melakukan penyiangian lakukan pendangiran.
- Tanah digemburkan karena mungkin terjadi pemadatan akibat penyiraman air dan proses pengeringan oleh sinar matahari. Bila terlihat tanah kekurangan air maka perlu dilakukan penyiraman. Lakukan penyiraman hingga tanah di sekitar tanaman cukup basah dan merata.
- Pembubunan bagian dasar tunas selama 4 minggu sebelum panen. Naikkan tanah di sekitar batang agar pangkalnya tertutup. Penimbunan memberikan warna putih pada batang bagian bawah sehingga memberikan penampilan yang menarik dan kualitas yang prima.
- Potong tangkai bunga dan daun tua untuk merangsang pertumbuhan anakan.

## **d. Pemupukan**

Setelah tanaman berumur 3-4 minggu setelah tanam, dilakukan pemupukan. Pemupukan bertujuan untuk memberi tambahan zat makanan (hara) terutama N, P, K dan zat-zat hara lainnya. Pupuk yang digunakan dalam pemupukan susulan ini adalah pupuk organik dengan dosis  $\frac{1}{4}$  kg. Cara pemberian pupuk dilakukan dengan membuat lubang sedalam 5-7 cm di dekat tanaman. Lubang ini berjarak 5 cm di sebelah kiri atau kanan baris tanaman. Pupuk dimasukkan ke dalam lubang-lubang tersebut, kemudian ditutup dengan tanah. Pemupukan selanjutnya dilakukan pada saat tanaman berumur sekitar 60 hari atau satu minggu sebelum panen. Pemupukan ini menggunakan pupuk daun dengan waktu pemberian empat hari sekali. Pupuk daun diberikan dengan cara menyemprotkannya pada daun tanaman. Penyemprotan harus dilakukan pada permukaan daun bagian bawah, yakni tempat terdapatnya stomata (mulut daun).

## **e. Pengendalian hama dan penyakit**

- Ulat bawang/ulat grayak (*Spodoptera exiqua* Hbn.). Pengendalian: cara pergiliran tanaman dengan tanaman bukan Liliaceae dan pengendalian kimia dengan Hostathion 40 EC, Orthene 75 SP, Cascade 50 EC atau dengan perangkap ngengat.
- Ulat tanah (*Agrotis ipsilon* Hufn.). Pengendalian mekanis: mengumpulkan ulat di malam hari, menjaga kebersihan kebun dan pergiliran tanaman dengan tanaman bukan Liliaceae. Pengendalian kimia: umpan beracun yang dipasang di malam hari berupa campuran 250 gram Dipterex 95 Sl 125, 10 kg dedak dan 0,5 gram

gula merah dan dilarutkan dalam 10 liter air. Insektisida berupa Dursban 20 EC atau Hostahion 40 EC.

- Thrips/kutu loncat/kemeri (*Thrips tabaci* Lind.). Pengendalian: pergiliran tanaman bukan Liliaceae, menanam secara serempak, memasang perangkap serangga berupa kertas/dengan insektisida Mesurool 50 WP.
- Bercak ungu (*Alternaria porri* (Ell.) Cif.) Pengendalian: cara perbaikan tata air tanah, pergiliran tanaman dengan tanaman bukan Liliaceae dan menggunakan bibit sehat. Fungisida yang digunakan adalah Antracol 70 WP, Dithane M-45, Orthocide 50 WP atau Difolatan 4F.
- Busuk daun/embun tepung (*Peronospora destructor* (Berk.) Casp) Pengendalian: menggunakan benih/bibit sehat, rotasi tanaman dengan tanaman bukan Liliaceae dan fungisida Dithane M-45, Antracol 70 WP atau Daconil 75 SP.
- Busuk leher batang (*Borerytis allii* Munn.) Gejala: leher batang menjadi lunak, berwarna kelabu, bentuknya menjadi bengkok dan busuk. Pengendalian: pergiliran tanaman bukan Liliacea, penggunaan benih/ bibit sehat, meningkatkan kebersihan kebun dan tanaman seta dengan fungisida Dithane M-45 atau Daconil 75 WP.
- Antraknose (*Collectotrichum gleosporiodes* Penz.). Gejala: daun bawah rebah, pangkal daun mengecil dan tanaman mati mendadak. Pengendalian: menggunakan bibit/ benih sehat, perbaikan tata air, rotasi tanaman dengan tanaman bukan Liliaceae, mencabut tanaman yang sakit serta dengan fungisida Antracol 70 WP dan Daconil 75 WP.

#### **f. Panen dan pasca panen**

Tanaman bawang prei sudah dapat dipanen saat berumur 2,5 bulan setelah tanam. Kriteria fisik yang harus dimiliki oleh tanaman bawang prei siap panen yakni beberapa helaian daun bagian bawah telah menguning atau mengering serta jumlah anakan maksimal 7-10 anakan.

Cara pemanenan bawang prei dilakukan oleh petani dan dibantu oleh pembeli, yaitu dilakukan dengan mencabut seluruh rumpun tanaman atau membongkarnya dengan alat bantu kored. Pencabutan tanaman harus dilakukan dengan hati-hati agar seluruh rumpun dan daun tidak ada yang patah atau rusak. Pemanenan bawang daun biasanya dilakukan pada pagi hari atau sore hari pada saat cuaca cerah (tidak mendung atau hujan).

Untuk penanganan pasca panen dilakukan dengan membersihkan bawang prei dari tanah dan daun yang mengering. Selanjutnya diikat dan ditimbang, bawang prei siap untuk dipasarkan.

## **2. Analisa Biaya Produksi**

### **a. Biaya Tetap**

Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak mempengaruhi jumlah hasil produksi yang diperoleh. Dalam usahatani bawang prei ini, yang termasuk ke dalam biaya tetap adalah biaya sewa tanah, biaya pajak tanah dan biaya penyusutan alat. Dalam penelitian ini diperoleh data sebagai berikut:

- Rata-rata luas lahan = 0,09 ha
- Biaya rata-rata sewa lahan = Rp 1.593.300,-/tahun
- Biaya rata-rata pajak tanah = Rp 48.070,-/tahun
- Biaya rata-rata penyusutan alat = Rp 122.324,- dalam sekali tanam

1) Sewa lahan/ha/tahun

$$\frac{0,0}{1} = \frac{1,5 \cdot 0}{x}$$

$$x = \frac{1.593.000}{0,09}$$

$$x = \text{Rp } 17.703.333,-/\text{tahun}$$

Sewa lahan dalam sekali panen (2,5 bulan)

$$= 17.703.333 : 12 \times 2,5$$

$$= \text{Rp } 3.688.194,- \dots \dots \dots (1)$$

2) Pajak tanah/ha/tahun

$$\frac{0,0}{1} = \frac{4 \cdot 0}{x}$$

$$x = \frac{4 \cdot 0}{0,0}$$

$$x = \text{Rp } 534.100,-/\text{tahun}$$

Pajak tanah dalam sekali panen

$$= 534.100 : 12 \times 2,5$$

$$= \text{Rp } 111.270,- \dots \dots \dots (2)$$

3) Penyusutan alat dalam sekali panen

$$\frac{0,0}{1} = \frac{1 \cdot 3}{x}$$

$$x = \frac{1 \cdot 3}{0,0}$$

$$x = \text{Rp } 136.933,- \dots \dots \dots (3)$$

4) TFC (total biaya tetap)

$$= (1) + (2) + (3)$$

$$= 3.688.194 + 111.270 + 136.933$$

$$= \text{Rp } 3.936.397,$$

#### b. Biaya Variabel/Tidak Tetap

Biaya variabel/tidak tetap adalah biaya yang berubah-ubah menurut tinggi rendahnya tingkat output. Yang termasuk biaya tidak tetap dalam penelitian ini adalah: biaya tenaga kerja, pembelian benih, pupuk, pestisida dan biaya lain-lain. Dalam penelitian ini diperoleh data sebagai berikut:

- Rata-rata luas lahan = 0,09 ha
- Rata-rata biaya tenaga kerja = Rp 1.683.800,-
- Rata-rata kebutuhan benih = 12,5 pak @ Rp 20.000,-
- Rata-rata pembelian pupuk = Rp 268.100,-
- Rata-rata pembelian pestisida = Rp 179.600,-
- Rata-rata biaya lain-lain = Rp 34.170,-

1) Biaya tenaga kerja

$$\frac{0,0}{1} = \frac{1,6 \cdot 8}{x}$$

$$x = \frac{1,6 \cdot 8}{0,0}$$

$$x = \text{Rp } 18.708.888,- \dots \dots \dots (4)$$

2) Kebutuhan benih

$$\frac{0,0}{1} = \frac{1 \cdot 5}{x}$$

$$x = \frac{1.5}{0.0}$$

$$x = 139 \text{ pak/ha}$$

Biaya pembelian benih

$$= 139 \times 20.000$$

$$= \text{Rp } 2.780.000,- \dots \dots \dots (5)$$

3) Pupuk

$$\frac{0,0}{1} = \frac{2.1}{x}$$

$$x = \frac{2.1}{0,0}$$

$$x = \text{Rp } 2.978.889,- \dots \dots \dots (6)$$

4) Pestisida

$$\frac{0,0}{1} = \frac{1.6}{x}$$

$$x = \frac{179.600}{0,09}$$

$$x = \text{Rp } 1.995.555,- \dots \dots \dots (7)$$

5) Biaya lain-lain

$$\frac{0,0}{1} = \frac{3.1}{x}$$

$$x = \frac{3.1}{0,0}$$

$$x = \text{Rp } 379.667,- \dots \dots \dots (8)$$

6) TVC (total biaya variabel)

$$= (4) + (5) + (6) + (7) + (8)$$

$$= 18.708.888 + 2.780.000 + 2.978.889 + 1.995.555 + 379.667$$

$$= \text{Rp } 26.842.999,-$$

### c. Biaya Total Produksi

Biaya total produksi merupakan jumlah antara biaya tetap dengan biaya variabel. Besar kecilnya biaya total yang dikeluarkan tergantung dari besar kecilnya produksi bawang prei. Semakin besar produksi bawang prei, maka semakin besar pula biaya total yang dikeluarkan. Biaya total untuk proses usahatani bawang prei adalah sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

$$= 3.963.397 + 26.842.999$$

$$= \text{Rp } 30.779.396,-$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka dapat diperoleh biaya total rata-rata usahatani bawang prei per ha sebesar Rp 30.779.396,- yang diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel.

### 3. Penerimaan dan Pendapatan Usaha Tani Bawang Prei

Penerimaan adalah penerimaan dari hasil penjualan produk usahatani bawang prei, yaitu jumlah produksi dikalikan harga jual. Sedangkan pendapatan adalah penerimaan total dikurangi dengan biaya total. Untuk mengetahui jumlah penerimaan dan pendapatan per ha dijelaskan sebagai berikut.

- Luas lahan rata-rata = 0,09 ha
- Jumlah produksi rata-rata = 1.442 kg
- Harga jual rata-rata = Rp 5.727,-/kg

Jumlah produksi per ha

$$\frac{0,0}{1} = \frac{1,4}{1,422 \cdot x}$$
$$x = \frac{1,4}{0,09}$$

$$x = 16.022 \text{ kg/ha}$$

Jumlah penerimaan per ha

$$\text{TR} = 16.022 \times 5.727$$
$$= \text{Rp } 91.757.994,-$$

Jumlah pendapatan per ha

$$= \text{TR} - \text{TC}$$
$$= 91.757.994 - 30.779.396$$
$$= \text{Rp } 60.978.598,-$$

#### 4. Analisa Efisiensi Usaha Tani Bawang Prei

Untuk menganalisa efisiensi usahatani bawang prei dapat ditentukan dengan analisa R/C ratio (Return Cost ratio), yaitu perbandingan antara total pendapatan kotor dengan total biaya yang dikeluarkan selama melakukan proses produksi. Kriteria pengujian untuk R/C ratio > 1 berarti usahatani bawang prei efisien/menguntungkan, R/C ratio = 1 berarti usahatani bawang prei impas dan R/C ratio < 1 berarti usahatani bawang prei tidak efisien/mengalami kerugian. Untuk menghitung efisiensi usahatani bawang prei di Desa Pinggirsari adalah sebagai berikut.

$$\text{R/C ratio} = \frac{\text{T}}{\text{T}}$$
$$= \frac{9.7.9}{3.7.3}$$
$$= 2,98$$

Berdasarkan hasil perhitungan yang diperoleh, maka dapat dilihat efisiensi usahatani bawang prei di Desa Pinggirsari sebesar 2,98 dengan demikian diperoleh R/C ratio > 1, artinya setiap biaya yang dikeluarkan Rp 100,- pada awal usahatani bawang prei, maka petani akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 298,- pada akhir usahatani bawang prei. Hal ini menunjukkan usahatani bawang prei efisien dan layak untuk dikembangkan lagi.

#### 5. Analisa Efisiensi Pemasaran Bawang Prei

Sistem pemasaran dikatakan efisien apabila memenuhi dua syarat yaitu mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya, dan mampu mengadakan pembagian yang adil bagi seluruh harga yang dibayarkan oleh konsumen terakhir dalam kegiatan produksi.

##### a. Analisa Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran adalah perbedaan harga bawang prei atau selisih harga bawang prei yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima petani sebagai produsen. Marjin pemasaran meliputi biaya dan keuntungan pemasaran. Pola saluran pemasaran yang paling umum dilakukan adalah: petani pengepul pengecer konsumen akhir. Untuk mengetahui analisa marjin pemasaran beserta penyebarannya dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1 Analisa Marjin Pemasaran Bawang Prei di Desa Pinggirsari

Uraian	Harga (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Prosentase (%) *)
1. Harga jual petani	5.727		79,54
2. Harga beli pengepul	5.727		79,54
Biaya:	210		2,91
Tenaga kerja		70	
Penimbangan		20	
Transportasi		60	
Penyusutan		60	
Keuntungan	563		7,81
Marjin pemasaran	773		10,74
Harga jual pengepul	6.500		90,28
3. Harga beli pengecer	6.500		90,28
Biaya:	119,4		1,66
Tenaga kerja		24,5	
Bongkar muat		8	
Sewa tempat		14,4	
Penyusutan		72,5	
Keuntungan	580,6		8,06
Marjin pemasaran	700		9,72
Harga jual pengecer	7.200		100

\*) : prosentase terhadap harga jual pengecer

Berdasarkan pada tabel 1 di atas, marjin pemasaran pada pengepul sebesar 10,74%, sedangkan marjin pemasaran pada pengecer sebesar 9,72%. Hal ini dapat dikatakan bahwa marjin pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran sudah efisien, karena berada pada kisaran 0-33%.

#### b. Analisa Farmer's Share

Farmer's share adalah perbandingan bagian yang diterima petani terhadap harga yang dibayar konsumen akhir. Farmer's share berhubungan negatif dengan marjin pemasaran, artinya semakin tinggi marjin pemasaran, maka bagian yang akan diperoleh petani (farmer's share) semakin rendah.

Rumus untuk menghitung farmer's share adalah:

$$Fs = \frac{P}{P} \times 100\%$$

Di mana:

Fs = farmer's share

Pf = harga di tingkat petani

Pr = harga di tingkat konsumen akhir

Berdasarkan tabel 14 di atas, bagian yang diterima petani (farmer's share) sebesar 79,54%. Hal ini dapat dikatakan efisien, karena nilai tersebut jauh lebih besar dari marjin pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran.

## E. KESIMPULAN DAN SARAN

### 1. Kesimpulan

- a. Besar biaya produksi rata-rata usahatani bawang prei di Desa Pinggirsari adalah Rp 30.779.396,-/ha.
- b. Pendapatan rata-rata usahatani bawang prei di Desa Pinggirsari sebesar Rp 60.978.598,-/ha.
- c. Dengan menggunakan analisa R/C ratio diperoleh hasil R/C ratio sebesar 2,98, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani bawang prei di daerah penelitian sudah efisien/menguntungkan.
- d. Berdasarkan hasil analisa efisiensi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa margin pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran sudah efisien, karena berada pada kisaran 0-33%. Sedangkan farmer's share sebesar 79,54%, hal ini sudah efisien karena jauh lebih besar dari margin pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran.

### 2. Saran

- a. Perlu adanya penekanan biaya usahatani bawang prei seoptimal mungkin sehingga dapat meningkatkan keuntungan melalui peningkatkan budidaya yang lebih intensif sesuai dengan petunjuk budidaya bawang prei yang benar.
- b. Salah satu sebab lemahnya posisi petani dalam menentukan harga dan kualitas diakibatkan tidak adanya pegangan standar harga dan kualitas bagi petani, sehingga perlu adanya keterlibatan pemerintah dalam penetapan standar harga, kualitas dan pengaturan jumlah komoditas, perlu adanya transparansi informasi pasar untuk menyebarkan informasi tentang harga, kualitas dan kuantitas permintaan konsumen.
- c. Perlu adanya penelitian lebih lanjut mengenai usahatani, pemasaran maupun aspek sosial ekonomi lainnya terhadap komoditas bawang prei.

## DAFTAR PUSTAKA

- AAK. 2005. **Budidaya Bawang Merah**. Penerbit Kanisius: Yogyakarta.
- Anonymous<sup>b</sup>. 2012. **Budidaya Tanaman**. <http://meganet-bedoho.blogspot.com/2011/11/budidaya-tanaman.html>.
- Apriani, Nuki. 2007. **Analisis Usahatani Talas Di Desa Taman Sari**, Kecamatan Ciapus, Kabupaten Bogor. *Skripsi*. Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Batam, Ratek. 2007. Direktorat Jenderal Hortikultura.
- Dahl, Dale C. and Hammond J. 1977. **Market and Price Analysis The Agricultural Industries**. Mc.Graw-Hill, Inc. New York.
- Hernanto, Fadholi. 1989. **Ilmu Usahatani**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kohl, R.L. and Downey, W.D. 1972. **Marketing of Agricultural Product Fourth Ed.** Macmillan Co, New York.
- Kotler, P. 1995. **Management Pemasaran**. Prehalindo. Jakarta.
- Limbong, W.H. dan Sitorus, P. 1987. **Pengantar Tataniaga Pertanian**. Diktat. Departemen Ilmi-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian IPB. Bogor.
- Mulyawan, Siswanto. 2007. Direktorat Perlindungan Tanaman Hortikultura.
- Nuruliana Hidayati, Dewi. 2000. **Analisis Sistem Pemasaran Bawang Daun**. *Skripsi*. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Soekartawi, A. Suharjo. 1986. **Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil**. Universitas Indonesia. Depok.

- Suratiah, Ken. 2006. **Ilmu Usahatani**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Susila, A.D. 2006. **Panduan Budidaya Tanaman Sayuran**. Departemen Agronomi dan Hortikultura. Fakultas Pertanian IPB.
- Yessi Rosmalia Sitanggang, Nelda. 2008. **Analisis Usahatani Bawang Daun Organik dan Anorganik**. Skripsi. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.