

**ANALISIS PROFITABILITAS DAN PEMASARAN (Studi Kasus Produk Usaha  
Pembibitan Tanaman Sayuran UD. Jago Fram di Desa Jago Kecamatan Praya  
Kabupaten Lombok Tengah)**

PROFITABILITY AND MARKETING ANALYSIS (Case Study of UD. Jago Fram's  
Vegetable Nursery Products in Jago Village, Praya District, Central Lombok Regency)  
Amelia Ariyasti Anwar (\*), Efendy (\*\*), dan Nurtaji Wathoni (\*\*)

(\*). Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Mataram (\*\*). Dosen Program Studi  
Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Mataram

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian adalah: 1) Mengetahui biaya produksi usaha pembibitan tanaman sayuran; 2) Mengetahui profitabilitas produk usaha pembibitan tanaman sayuran dan 3) Mengetahui saluran dan efisiensi pemasaran produk usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah. Metode yang digunakan adalah studi kasus dan pengumpulan data dilakukan dengan teknik survey, wawancara, dan observasi unit analisis dalam penelitian ini adalah UD. Jago farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah . Pentuan daerah sampel menggunakan studi kasus pada UD. Jago Farm. Pentuan jumlah responden dalam penelitian ini adalah pemilik usaha UD. Jago Fram dan penentuan responden pedagang dilakukan secara *Snowball Sampling*. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis biaya, analisis profitabilitas, dan analisis saluran dan efisiensi Pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: bahwa (1) Rata-rata total biaya produksi yang dikeluarkan usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah tahun 2022 adalah biaya variabel sebesar Rp 15.275.000,- dan biaya tetap sebesar Rp 386.960,- per periode produksi dengan total biaya produksi sebesar Rp 19.395.000,- per periode produksi. (2) Profitabilitas Usaha Pembibitan Tanaman sayuran adalah 61,16% lebih besar dari bunga bank BRI (3% per 6 bulan) dengan keuntungan yaitu sebesar Rp 12.098.040,- per periode produksi dan total penerimaan yaitu sebesar Rp 31.880.000,-. Hal ini membuktikan bahwa usaha pembibitan tanaman sayuran layak untuk diusahakan. (3) Pemasaran bibit tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah terdapat dua saluran SP I: produsen – konsumen akhir, SP II: produsen – pedagang pengecer – konsumen akhir Berdasarkan hasil penelitian pada usaha bibit tanaman sayuran di UD. Jago Farm Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, untuk bibit cabai rawit, cabai besar, cabai keriting, kubis, dan tomat terbilang efisien dengan margin pemasaran 40,00 sampai 75,00. Dengan share harga yaitu 72,73% sampai 84,62%. Dengan distribusi keuntungan yaitu 100.

**Kata Kunci:** profitabilitas, Pemasaran, Pembibitan, Sayuran

**ABSTRACT**

The aims of the research were: 1) To find out the production costs of a vegetable plant nursery; 2) Knowing the product profitability of vegetable plant nurseries and 3) Knowing the channel and marketing efficiency of UD vegetable plant nursery products. Jago Farm in Jago Village, Praya District, Central Lombok Regency. The method used was a case study and data collection was carried out using survey techniques, interviews and observation. The unit of analysis in this study was UD. Jago farm in Jago Village, Praya District, Central Lombok Regency. Determination of the sample area using a case study at UD. Master Farm. The determination of the number of respondents in this study is the business owner of UD. Jago Fram and the determination of trader respondents is done by *Snowball Sampling*. Data analysis methods used are cost analysis, profitability analysis, and channel analysis and marketing efficiency.

The results of the study show that: (1) The average total production costs incurred by UD. Jago farm in Jago Village, Praya District, Central Lombok Regency in 2022 is a variable cost of IDR 15,275,000 and a fixed cost of IDR 386,960 per production period with a total production cost of IDR 19,395,000 per production period. (2) The profitability of the Vegetable Plant Nursery Business is 61.16% greater than BRI bank interest (3% per 6 months) with a profit of Rp. 12,098,040 per production period and a total income of Rp. 31,880,000.- . This proves that vegetable plant nurseries are feasible. (3) Marketing of vegetable plant seeds by UD. Jago Farm in Jago Village, Praya District, Central Lombok Regency, there are two channels SP I: producer – final consumer, SP II: producer – retailer – final consumer Based on the results of research on vegetable seed business at UD. Jago Farm, Jago Village, Praya District, Central Lombok Regency, for seeds of cayenne pepper, large chili, curly chili, cabbage, and tomatoes is efficient with a marketing margin of 40.00 to 75.00. With a price share of 72.73% to 84.62%. With a profit distribution of 100.

Keywords: profitability, marketing, nurseries, vegetables

## PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara agraris digambarkan dengan sebagian besar penduduknya hidup dari pertanian. Pembangunan dan pengembangan agribisnis hortikultura belum sepenuhnya dilaksanakan dari hulu sampai ke hilir. Untuk menjamin ketahanan pangan bagi masyarakat di Indonesia, agribisnis hortikultura mempunyai peran penting dan berpengaruh yang besar. Guna mencapai kesejahteraan masyarakat, agribisnis hortikultura ini perlu diperhatikan oleh pemerintah.

Tanaman hortikultura memiliki prospek pengembangan yang baik karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan potensi pasar yang terbuka lebar, baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Tanaman hortikultura pun mampu meningkatkan apresiasi terhadap berbagai komoditas dan produk berbagai hortikultura bukan lagi hanya sebagai bahan pangan, tetapi juga terkait dengan fungsi-fungsi lainnya. Secara sederhana fungsi utama tanaman hortikultura yaitu sebagai penyedia pangan, seperti pemberian vitamin, mineral, serat, dan senyawa lainnya untuk pemenuhan gizi serta sebagai salah satu unsur keindahan dan kenyamanan lingkungan, sehingga memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan menjadi sumber pendapatan petani, pedagang, dan kalangan industri dan lain-lain (Wahyudie, 2020).

Salah satu tanaman hortikultura di Nusa Tenggara Barat yang mempunyai prospek yang bagus untuk dikembangkan yaitu tanaman sayuran. Tanaman sayuran banyak dikembangkan di berbagai wilayah kabupaten yang ada di Nusa Tenggara Barat. Kabupaten Lombok Tengah merupakan salah satu wilayah kabupaten yang banyak dikembangkan tanaman sayuran.

Dalam memenuhi kebutuhan bibit khususnya bibit tanaman sayuran, di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah terdapat unit usaha pembibitan berbagai tanaman sayuran, yaitu UD. Jago Farm. Beberapa bibit sayuran yang dominan diusahakan pada UD. Jago Farm di Desa Jago meliputi: bibit cabai rawit, cabai besar, cabai keriting, kubis dan tomat.

Dalam pemasaran produk, bibit tanaman sayuran biasanya melakukan promosi dan ada juga yang datang sendiri ke penangkar. Dalam pemasarannya, bibit sayuran sudah memiliki jangkauan pasar yang cukup luas dari mulai daerah pulau Lombok hingga ke luar pulau Lombok. Potensi pemasaran bibit sayuran memiliki potensi yang tinggi dan berkelanjutan dikarenakan meningkatnya jumlah petani menanam sayuran. Oleh sebab itu penting untuk mengetahui bagaimana sayuran dalam pemasaran bibit sayuran.

Penelitian ini dilakukan dengan fokus kepada lima komoditi utama pada usahatani bibit sayuran, yaitu cabai rawit, cabai besar, cabai keriting, kubis dan tomat. Adapun hasil dari penelitian ini sesuai harapannya adalah agar dapat menjadi bahan pertimbangan petani pembibitan tanaman sayuran UD. Jago farm untuk memperluas usahanya dan memperbanyak jumlah sayuran yang paling diminati dan memiliki keuntungan yang lebih besar. Hal ini dilakukan dengan harapan bahwa tidak ada kerugian bagi petani dalam melakukan usahatani mengingat kemampuan dan pengetahuan finansial dan analisis ekonomi masih terbilang kurang. Berdasarkan uraian diatas maka dilakukan penelitian tentang “Analisis Profitabilitas dan Pemasaran (Studi Kasus Usaha pembibitan Tanaman Sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah)”. Adapun tujuan penelitian ini adalah: (1) Mengetahui biaya produksi usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah (2) Mengetahui profitabilitas produk usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya

Kabupaten Lombok Tengah 3) Mengetahui saluran dan efisiensi pemasaran produk usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah

## METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Unit analisis dalam penelitian ini adalah unit usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah. Penentuan daerah penelitian merupakan studi kasus pada UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah. Penentuan jumlah responden dalam penelitian ini adalah pemilik, karyawan, buruh UD. Jago Farm dan penentuan responden pedagang menggunakan *Snowball Sampling* dengan menelusuri lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran bibit mulai dari tingkat produsen sampai ke tingkat konsumen akhir. Sumber data dalam penelitian ini ada 2 macam meliputi data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah survey yaitu dengan mengadakan wawancara menggunakan kuisioner.

### Analisis Data

Untuk biaya produksi pada usaha pembibitan tanaman sayuran, dapat dianalisis menggunakan rumus (Soekartawi, 2006)

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total Biaya  
FC = Biaya Tetap  
VC = Biaya Variabel

Rumus untuk menghitung Pendapatan usahatani yaitu, (Soekartawi, 2006):

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan usahatani  
TR = Total Penerimaan  
TC = Total Biaya

Rumus untuk menghitung Total Penerimaan, yaitu:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

QR = Total Penerimaan  
P = Harga  
Q = Jumlah Produksi

Rumus untuk mengetahui Profitabilitas, yaitu, (Syamsuddin, 2011):

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\text{pendapatan bersih}}{\text{biaya produksi}} \times 100\%$$

Keterangan:

Pendapatan bersih = Selisih penerimaan dengan Total Biaya  
Biaya Produksi = Total Biaya Tetap ditambah Biaya Variabel

Kriteria keputusan:

Jika  $R/C > 1$  rata-rata tingkat suku bunga deposito bank, maka usaha dinyatakan menguntungkan daripada menyimpan uang di bank dalam bentuk deposito.

Jika  $R/C = 1$  rata-rata tingkat suku bunga deposito bank, maka usaha dinyatakan tidak menguntungkan dan tidak merugikan daripada menyimpan uang di bank dalam bentuk deposito.

Jika  $R/C < 1$  rata-rata tingkat suku bunga deposito bank, maka usaha dinyatakan merugikan daripada menyimpan uang di bank dalam bentuk deposito.

#### Analisis Saluran Pemasaran

Untuk mengetahui saluran pemasaran pembibitan tanaman sayuran dilakukan dengan menelusuri secara langsung dari tingkat petani bibit sayuran sampai tingkat konsumen akhir, kemudian dianalisis secara deskriptif.

Rumus untuk menghitung Margin Pemasaran, yaitu:

$$MP = \sum_{i=1}^m C_i - \sum_{j=1}^n \pi_j$$

Keterangan :

- MP = Margin Pemasaran (Rp/bibit)
- $C_i$  = Biaya Pemasaran ke  $i$  (Rp/bibit)
- $m$  = Jumlah jenis pembiayaan (Rp/bibit)
- $\pi_j$  = Keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran (Rp/bibit)
- $n$  = Jumlah lembaga pemasaran

Rumus untuk menghitung share produsen/petani, yaitu:

$$SP = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan :

- $S_p$  = Share Produsen (%)
- $P_f$  = Harga ditingkat petani (Rp)
- $P_r$  = Harga ditingkat konsumen akhir (Rp)

Kriteria Keputusan:

Pemasaran hasil pertanian ditinjau dari bagian harga yang diterima petani produsen dikatakan efisien yaitu apabila harga jual produsen lebih dari harga ditingkat konsumen.

Rumus untuk menghitung Distribusi Keuntungan, yaitu:

$$DK = \frac{(\frac{\pi}{C})_{\text{terendah}}}{(\frac{\pi}{C})_{\text{tertinggi}}}$$

Keterangan :

- DK = Distribusi Keuntungan
- $\pi$  = Keuntungan Pemasaran
- C = Biaya Pemasaran

Kriteria keputusan :

Pemasaran dikatakan adil atau merata apabila nilai DK antara 0,5 sampai 1, jika DK lebih kecil dari 0,5 maka pemasaran dikatakan tidak adil atau tidak efisien.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden

#### 1. Karakteristik Responden pengusaha

Adapun responden dalam penelitian ini adalah pemilik UD. Jago Fram di desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah.

##### a. Umur Responden pengusaha

Umur mempengaruhi kemampuan fisik dalam bekerja, cara berfikir serta kemampuan menerapkan ide-ide dan pola pikir dalam pengambilan berbagai keputusan yang ada kemudian diaplikasikan untuk keberhasilan suatu usaha. Pemilik UD. Jago Farm adalah bapak Afiffudin, S.P. yang berumur 30 tahun.

##### b. Tingkat Pendidikan Responden Pengusaha

Bapak Afiffudin pemilik UD. Jago Farm dengan tingkat pendidikan tertinggi yaitu Sarjana (S1). Tingkat pendidikan seseorang berpengaruh pada cara berfikir dan keterbukaan sikap seseorang terhadap inovasi. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin rasional cara berfikir dan relatif lebih cepat menerima dan menerapkan suatu inovasi (Soekartawi, 2006).

##### c. Pengalaman Berusaha Responden Pengusaha

Pengalaman berusahatani yang cukup lama menjadikan petani lebih matang dan lebih dijadikan pelajaran agar lebih berhati-hati dalam bertindak. Sedangkan petani yang kurang berpengalaman umumnya lebih cepat dalam mengambil keputusan karena lebih berani menanggung resiko (Soekartawi, 2006). Usaha UD. Jago Farm melakukan usaha pembibitan sejak tahun 2016 atau sekitar 6 tahun. Hal ini menunjukkan pengusaha sudah menjalankan usaha pembibitan tanaman sayuran cukup lama sehingga bisa dikatakan pengusaha berpengalaman dalam menjalankan usahanya. Setelah 6 tahun menjalankan.

##### d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Responden memiliki istri yang berusia 27 tahun bekerja sebagai ibu rumah tangga dan memiliki 1 orang anak. Anaknya masih balita dan berusia 3 tahun. Jumlah tanggungan keluarga pengusaha berjumlah 3 orang. Dengan jumlah tanggungan menunjukkan bahwa responden tergolong dalam keluarga menengah.

## 2. Karakteristik Responden pedagang

Karakteristik responden pedagang bibit tanaman sayuran di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah disajikan pada table 4.1.

Tabel 1. Karakteristik Responden Pedagang Bibit Tanaman Sayuran

No.	Uraian	Jumlah Responden (org)	Persentase (%)
1	Umur (th)		
	a. 16 – 30	-	-
	b. 39 – 51	3	50
	c. 46 – 64	3	50
	Jumlah	6	100
	Rata-rata (th)		46
	Kisaran (th)		39-51
2	Tingkat Pendidikan		
	a. Tamat SD	-	-
	b. Tamat SMP	1	16
	c. Tamat SMA	5	83
	d. Tamat S1	-	-
Jumlah	6	100	
3	Pengalaman berusaha (tahun)		
	a. 2 – 4	6	100
	b. 11 – 20	0	0
	c. >20	0	0
	Jumlah	6	100
	Rata-rata (th)		3
	Kisaran th)		2-4
4	Jumlah Anggota Keluarga (org)		
	a. 1 – 3	0	0
	b. 3 – 5	6	100
	c. >5	0	0
	Jumlah	6	100
	Rata-rata (org)		4
	Kisaran (org)		2-6

Sumber: Data primer diolah, 2022

### a. Umur Responden Pedagang

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa umur responden pedagang bibit tanaman sayuran yaitu pada kisaran 39-51 tahun sebanyak 3 orang (50%) dan pada kisaran umur 46-64 tahun sebanyak 3 orang (50%), dengan rata-rata umur responden pedagang yaitu 46. Hal ini menunjukkan bahwa responden pedagang dalam penelitian ini termasuk dalam golongan umur produktif.

### b. Tingkat Pendidikan Responden Pedagang

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan responden pedagang terbanyak yaitu tamat SMA sebanyak 5 orang (83%) dan tingkat pendidikan responden pedagang terkecil yaitu tamat SMP sebanyak 1 orang (16%). Hal ini menunjukkan sebagian besar pedagang usaha pembibitan tanaman sayuran telah menempuh pendidikan formal yang dapat berpengaruh pada kegiatan manajemen, selain itu pendidikan formal sangat dibutuhkan untuk meningkatkan pengalaman dan keterampilan dalam menjalankan usaha yang baik.

#### **c. Pengalaman Berusaha Responden Pedagang**

Pengalaman usaha merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan pedagang dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan Tabel 1. dapat diketahui bahwa pengalaman berusaha responden pedagang produk usaha pembibitan tanaman sayuran terbanyak yaitu pada kisaran 2-4 tahun sebanyak 6 orang (100%) dengan rata-rata pengalaman berusaha responden pedagang yaitu 3 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa responden pedagang produk usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah sudah memiliki pengalaman berusaha yang cukup lama sehingga dapat dikatakan bahwa pedagang produk usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah berpengalaman dalam berdagang.

#### **d. Anggota Keluarga Responden Pedagang**

Berdasarkan Tabel 1. dapat diketahui bahwa jumlah anggota keluarga responden pedagang produk usaha pembibitan tanaman sayuran terbanyak yaitu pada kisaran 3-5 orang yaitu sebanyak 6 orang (100%) dengan rata-rata jumlah anggota keluarga responden pedagang yaitu 4 orang . Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata jumlah anggota keluarga pada pedagang bibit tanaman sayuran termasuk dalam keluarga besar. Semakin banyak anggota keluarga maka semakin besar pula biaya hidup yang dikeluarkan.

### **3. Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi bibit sayuran. Dalam penelitian ini, biaya variabel meliputi: biaya sarana produksi, yaitu biaya untuk membeli sarana produksi seperti benih, pupuk, obat-obatan dan bahan media tanam, serta biaya tenaga kerja.

#### **a. Biaya Sarana Produksi**

Biaya sarana produksi adalah biaya yang dikeluarkan petani dalam usaha pembibitan tanaman sayuran untuk membeli sarana produksi seperti benih, pupuk, obat-obatan dan bahan media tanam. Rata-rata biaya sarana produksi yang dikeluarkan pada usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022 disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata Penggunaan dan Biaya Sarana Produksi per Periode Produksi pada Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022.

No.	Uraian	Satuan Fisik	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp/unit)	Nilai (Rp.)
1	Benih Sayuran:				
	(1) Benih Cabai Rawit	(pack)	25	50.000	1.250.000
	(2) Benih Cabai Besar	(pack)	15	180.000	2.700.000
	(3) Benih Cabai Keriting	(pack)	20	125.000	2.500.000
	(4) Benih Kubis	(pack)	10	85.000	850.000
	(5) Benih Tomat	(pack)	20	200.000	4.000.000
	Total Biaya Benih				11.300.000
2	Bahan Media Tanam:				
	(1) Tanah Subur	(truck)	1	500.000	500.000
	(2) Sekam Bakar	(kw)	500	1.200	600.000
	(3) Kompos	(kw)	1	1.000.000	1.000.000
	(4) Polybag	(pack)	3	250.000	750.000
	Total Bhn Media Tanam	(pack)	505		2.850.000
3	Pupuk:				
	(5) POC	(liter)	10	75.000	750.000
	(6) Kaptan	(kg)	250	1.500	375.000
	Total Biaya Pupuk	(Rp)			1.125.000
	Total Biaya Sarana Produksi	(Rp)			15.275.000

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Tabel 2., menunjukkan bahwa rata-rata biaya sarana produksi yang dikeluarkan pada usaha pembibitan tanaman sayuran UD Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah adalah Rp 15.275.000,- per periode produksi. Biaya sarana produksi tersebut meliputi: biaya untuk pembelian benih tanaman sayuran sebesar Rp 11.300.000,- per periode produksi. Benih tanaman sayuran meliputi: benih cabi rawit, cabai besar, cabai keriting, kol, dan tomat. Selain biaya untuk benih, terdapat biaya untuk pembelian bahan media tanam sebesar Rp 2.850.000,- per periode produksi yang meliputi: pembelian tanah subur, sekam bakar, kompos, dan polybag. Selanjutnya biaya untuk pembelian pupuk sebesar Rp 1.125.000,- per periode produksi.

#### **b. Biaya Tenaga Kerja**

Terdapat beberapa jenis pekerjaan dalam usaha pembibitan tanaman sayuran, yaitu: persiapan media tanam, pengayakan, pencampuran media, pengisian polybag, penyemaian, pemindahan bibit, dan penyiraman. Rata-rata penggunaan dan biaya tenaga kerja yang dikeluarkan pada usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022 disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Rata-rata Penggunaan dan Biaya Tenaga Kerja per Periode Produksi pada Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran UD Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022.



No.	Uraian	Jumlah TK (HKO)	Upah (Rp/hr)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)
1	Persiapan media tanam	1,43	25.000	50.000
2	Pengayakan	2,14	75.000	225.000
3	Pencampuran media	0,86	25.000	75.000
4	Pengisian Polybag	72,00	25.000	2.100.000
5	Penyemaian	3,43	25.000	150.000
6	Pemindahan bibit	30,00	50.000	1.500.000
7	Penyiraman	0,57	10.000	20.000
	Jumlah	110,43		4.120.000

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Tabel 3., menunjukkan bahwa rata-rata tenaga kerja yang digunakan pada usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah adalah 110,43 HKO per periode produksi dengan total biaya tenaga kerja Rp 4.120.000 per periode produksi.

Dari beberapa jenis pekerjaan dalam usaha pembibitan tanaman sayuran tersebut, terdapat 2 jenis pekerjaan yang cukup banyak menggunakan tenaga kerja, yaitu pada pekerjaan pengisian media tanam ke dalam polybag yaitu sebesar 72 HKO dengan biaya Rp 2.100.000,- per periode produksi. Selain itu jenis pekerjaan pemindahan bibit dari tempat persemaian ke dalam polybag yang kemudian dipindahkan ke rumah bibit. Jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam pekerjaan pemindahan bibit adalah 30 HKO dengan biaya Rp 1.500.000,- per periode produksi.

#### 4. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak tergantung atas besar kecil atau kuantitas bibit sayuran yang dihasilkan. Beberapa alat yang digunakan dalam usaha pembibitan tanaman sayuran meliputi: rumah bibit, arco, sekop, cangkul, alat cetak media penyemaian, gergaji kayu, garent, hand sprayer, ayakan dan trai bambu serta pajak tanah lahan usaha (Tabel 4).

Tabel 4. Rata-rata Biaya Tetap Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022.

No.	Uraian	Satuan Fisik	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp/unit)	Nilai (Rp)	Lama Pakai (th)	Nilai Sisa (Rp)	Penyusutan Alat	
								per Tahun (Rp/th)	per Proses (Rp/pp)
1	Rumah Bibit	(unit)	1	75.000.000	75.000.000	5	60.000.000	3.000.000	250.000
2	Arco	(bh)	3	600.000	1800.000	5	480.000	264.000	22.000
3	Sekop	(bh)	4	50.000	200.000	5	40.000	32.000	2.667
4	Cangkul	(bh)	4	200.000	800.000	5	160.000	128.000	10.667
5	Alat Cetak	(bh)	35	50.000	1750.000	5	40.000	342.000	28.500
6	Gergaji Kayu	(bh)	2	75.000	150.000	5	60.000	18.000	1.500
7	Garent	(bh)	3	100.000	300.000	5	80.000	44.000	3.667
8	Hand Sprayer	(bh)	1	750.000	750.000	5	600.000	30.000	2.500
9	Ayakan	(bh)	2	150.000	300.000	5	120.000	36.000	3.000
10	Trai Bambu	(bh)	1000	3.000	3000.000	5	2.400	599.520	49.960
	Jumlah Nilai enyusutan								374.460
11	Pajak Tanah							150.000	12.500
	Jumlah							4.493.520	386.960

Sumber : Data Primer Diolah, 2022.

Berdasarkan Tabel 4., rata-rata biaya tetap pada usaha pembibitan tanaman sayuran UD Jago Farm adalah Rp 386.960,- per periode produksi. Biaya tetap tersebut terdiri atas biaya penyusutan alat dan pajak tanah (lahan usaha). Rata-rata nilai penyusutan alat adalah Rp 374.00,- per periode produksi dan untuk pajak lahan adalah Rp 12.500,- per periode produksi.

## 5. Produksi dan Penerimaan

Tabel 5. Rata-rata Produksi, Harga Satuan dan Penerimaan pada Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022.

No.	Uraian	Satuan Fisik	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp/phn)	Nilai (Rp.)	Persentase (%)
1	Bibit Cabai Rawit	(phn)	40.000	200	8.000.000	25
2	Bibit Cabai Besar	(phn)	20.000	300	6.000.000	19
3	Bibit Cabai Keriting	(phn)	24.000	220	5.280.000	17
4	Bibit Kubis	(phn)	20.000	180	3.600.000	11
5	Bibit Tomat	(phn)	30.000	300	9.000.000	28
	Total Penerimaan	(Rp)			31.880.000	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2022.

Pada Tabel 5., dapat dilihat bahwa total penerimaan UD. Jago Farm adalah Rp 31.880.000,- per periode produksi. Dari total penerimaan tersebut, persentase penerimaan terbesar adalah pada bibit tomat, yaitu Rp 9.000.000,- per periode produksi (28%), selanjutnya diikuti oleh bibit cabai rawit yaitu sebesar Rp 8.000.000,- per periode produksi (25%). Dari kelima jenis bibit tanaman sayuran yang diusahakan UD. Jago Farm, penerimaan yang paling sedikit adalah pada bibit kol, yaitu sebesar Rp 3.600.000,- per periode produksi. Besar kecilnya penerimaan yang diperoleh pada usaha pembibitan tanaman sayuran sebagai mana hasil penelitian disebabkan oleh jumlah produksi dan harga jual per satuan. Jumlah bibit tanaman sayuran yang dihasilkan untuk jenis bibit cabai rawit adalah 40.000 pohon dengan harga jual Rp 200,- per pohon. Selain itu, bibit cabai besar yang dihasilkan sebanyak 20.000 pohon dengan harga jual Rp 300,- per pohon; bibit cabai keriting sebanyak 24.000 pohon dengan harga jual Rp 220,- per pohon; bibit kol sebanyak 20.000 pohon dengan harga jual Rp 180,- per pohon; dan bibit tomat sebanyak 30.000 pohon dengan harga jual Rp 300,- per pohon.

## 6. Profitabilitas Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran

Tabel 6. Profitabilitas Produk Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022.

No.	Uraian	Nilai (Rp.)
1	Total Penerimaan	31.880.000
2	Total Biaya Produksi	19.781.960
3	Keuntungan	12.098.040
4	Profitabilitas (%)	61,16
5	Tingkat Suku Bunga BRI 2022	3,00

Sumber : Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan pada Tabel 6., rata-rata total penerimaan yang diperoleh usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm yaitu sebesar Rp 31.880.000,- per periode produksi. Selanjutnya dengan total biaya produksi Rp 19.781.960,- per priode produksi diperoleh keuntungan atau laba sebesar Rp 12.098.040,- pe periode produksi.

Selanjutnya, dari hasil perhitungan profitabilitas dapat diketahui bahwa tingkat profitabilitas usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah sebesar Rp 61,16%. Nilai tersebut artinya setiap 100% biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi bibit tanaman sayuran di UD. Jago Farm dapat menghasilkan laba sebesar 61,16%. Sementara itu, tingkat suku bunga deposito per 6 bulan Bank BRI, Tahun 2022 (pada saat penelitian) sebesar 3% dan suku bunga kredit 5,4% per 6 bulan (BRI, 2022). Hal ini berarti bahwa usaha pembibitan tanaman sayuran pada UD. Jago Farm dapat dikatakan menguntungkan dan layak beroperasi karena tingkat profitabilitas yang diperoleh 61,16%.

## **7. Saluran dan Efisiensi Pemasaran Pembibitan Tanaman Sayuran**

### **8. Saluran Pemasaran Bibit Tanaman Sayuran**

Saluran Pemasaran atau disebut juga saluran distribusi merupakan jalur pemasaran produk dari tangan produsen hingga sampai ke konsumen. Berdasarkan hasil penelitian bahwa pemasaran dimulai dari produsen Pembibitan Tanaman Sayuran ke konsumen dan melalui pengecer sebagai perantara yang menyalurkan bibit sayuran tersebut ke tangan konsumen akhir. Lembaga perantara yang ikut terlibat memasarkan hasil bibit sayuran yaitu pedagang pengecer (PP) serta memasarkan langsung ke konsumen akhir. Untuk pembayaran bibit sayuran dengan cara pembayaran secara langsung (cash). Dalam kegiatan pemasaran bibit tanaman sayuran masing-masing pelaku pemasaran memiliki peran. Berdasarkan hasil penelitian terdapat 2 (dua) saluran pemasaran yang dilalui produsen bibit tanaman sayuran yaitu:

1. Saluran Pemasaran I : Produsen menjual langsung ke konsumen akhir.
2. Saluran Pemasaran II : Produsen menjual ke pedagang pengecer kemudian pengecer menjualnya ke konsumen akhir.

Efisien pemasaran adalah kemampuan petani dan lembaga pemasaran untuk menyalurkan nanas hingga ke konsumen akhir dengan biaya serendah-rendahnya dan mampu melakukan pembagian keuntungan kepada setiap lembaga pemasaran yang terlibat secara adil sesuai dengan pengorbanan yang diberikan oleh setiap lembaga pemasaran dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen.

## **9. Efisiensi Pemasaran**

### **a. Margin Pemasaran**

Tabel 7. Efisiensi Pemasaran Produk Usaha Pembibitan Tanaman Tanaman Sayuran di UD. Jago Farm Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, 2022.

No.	Pelaku Pasar	Jenis Bibit Tanaman Sayuran					Rata-rata
		Cabai Rawit	Cabai Besar	Cabai Keriting	Kubis	Tomat	
1	Petani Harga Jual (Rp/phn)	200	300	220	200	300	244
2	Pedagang Pengecer Harga Beli (Rp/phn)	200	300	220	200	300	244
	Harga Jual (Rp/phng)	260	355,83	260	275	358	302
	Biaya Pemasaran (Rp/phn)	4,31	4,31	6,46	5,35	3,12	4,71
	Keuntungan (Rp/phn)	55,69	51,53	33,54	69,65	55,22	53,13
	Margin (Rp/phn)	60,00	55,83	40,00	75,00	58,33	57,83
	Π/C	12,93	11,96	5,19	13,02	17,73	11,29
	Konsumen Akhir (Rp/kg)	260,00	355,83	260,00	275,00	358,33	301,83
5	Total Biaya Pemasaran (Rp/phn)	4,31	4,31	6,46	5,35	3,12	4,71
	Total Keuntungan Pemas. (Rp/phn)	55,69	51,53	33,54	69,65	55,22	53,13
	Total Margin Pemasaran (Rp/phn)	60,00	55,83	40,00	75,00	58,33	57,83
	Share Petani (%)	76,92	84,31	84,62	72,73	83,72	80,84
	Distribusi Keuntungan	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber : Data Primer Diolah (2022)

#### a. Saluran Pemasaran Bibit Cabai Rawit

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah bibit cabai rawit yang dijual produsen kepada pedagang pengecer sebesar 14.000 pohon dengan harga rata-rata yaitu Rp 200/pohon. Harga dari pedagang pengecer ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp 260/pohon dengan total biaya pemasaran sebesar Rp 4,31/pohon, dengan total keuntungan pemasaran sebesar Rp 55,69/pohon, dengan margin pemasaran sebesar Rp 60,00/pohon, dengan share harga sebesar 76,92%, dengan distribusi keuntungan sebesar 100. Setiap Rp 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer akan memberikan keuntungan pemasaran sebesar 12,93.

#### b. Saluran Pemasaran Bibit Cabai Besar

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa produsen menjual bibit tanaman cabai besar kepada pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer akan menjual ke konsumen akhir. Sehingga terbentuk margin pemasaran pada saluran pemasarannya. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah bibit cabai besar yang dijual produsen kepada pedagang pengecer sebesar 10.500 pohon dengan harga rata-rata yaitu Rp 300/pohon. Harga dari pedagang pengecer ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp 356/pohon dengan total biaya pemasaran sebesar Rp 4,31/pohon, dengan total keuntungan pemasaran sebesar Rp 51,53/pohon, dengan margin pemasaran sebesar Rp 55,83/pohon, dengan share harga sebesar 84,31%, dengan distribusi keuntungan sebesar 100. Setiap Rp 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer akan memberikan keuntungan pemasaran sebesar 11,96.

#### c. Saluran Pemasaran Bibit Cabai Keriting

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa produsen menjual bibit tanaman cabai keriting kepada pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer akan menjual ke konsumen akhir. Sehingga terbentuk margin pemasaran pada saluran pemasarannya. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah bibit cabai keriting yang dijual produsen kepada pedagang pengecer sebesar 5000 pohon dengan harga rata-rata yaitu Rp 220/pohon. Harga dari pedagang pengecer ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp 260/pohon dengan total biaya pemasaran sebesar Rp 6,46/pohon, dengan total keuntungan pemasaran sebesar Rp 33,54/pohon, dengan margin pemasaran sebesar Rp 40,00/pohon, dengan share

harga sebesar 84,62%, dengan distribusi keuntungan sebesar 100. Setiap Rp 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer akan memberikan keuntungan pemasaran sebesar 5,19.

**d. Saluran Pemasaran Bibit Kubis**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah bibit kubis yang dijual produsen kepada pedagang pengecer sebesar 5000 pohon dengan harga rata-rata yaitu Rp 200/pohon. Harga dari pedagang pengecer ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp 275/pohon dengan total biaya pemasaran sebesar Rp 5,35/pohon, dengan total keuntungan pemasaran sebesar Rp 69,65/pohon, dengan margin pemasaran sebesar Rp 75,00/pohon, dengan share harga sebesar 72,73%, dengan distribusi keuntungan sebesar 100. Setiap Rp 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer akan memberikan keuntungan pemasaran sebesar 13,02.

**e. Saluran Pemasaran Bibit Tomat**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah bibit tomat yang dijual produsen kepada pedagang pengecer sebesar 10.000 pohon dengan harga rata-rata yaitu Rp 300/pohon. Harga dari pedagang pengecer ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp 358/pohon dengan total biaya pemasaran sebesar Rp 3,12/pohon, dengan total keuntungan pemasaran sebesar Rp 55,22/pohon, dengan margin pemasaran sebesar Rp 58,33/pohon, dengan share harga sebesar 83,72%, dengan distribusi keuntungan sebesar 100. Setiap Rp 1,- biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer akan memberikan keuntungan pemasaran sebesar 17,73.

**b. Share petani**

- a. Share petani pada saluran pemasaran bibit cabai rawit  
Pada saluran pemasaran bibit cabai rawit memiliki share harga sebesar 76,92% dikatakan efisien karena memiliki share petani >60% .
- b. Share petani pada saluran pemasaran bibit cabai besar  
Pada saluran pemasaran bibit cabai besar memiliki share harga sebesar 84,31% dikatakan efisien karena memiliki share petani >60% .
- c. Share petani pada saluran pemasaran bibit cabai keriting  
Pada saluran pemasaran bibit cabai keriting memiliki share harga sebesar 84,62% dikatakan efisien karena memiliki share petani >60% .
- d. Share petani pada saluran pemasaran bibit kubis  
Pada saluran pemasaran bibit kol memiliki share harga sebesar 72,73% dikatakan efisien karena memiliki share petani >60% .
- e. Share petani pada saluran pemasaran bibit tomat  
Pada saluran pemasaran bibit tomat memiliki share harga sebesar 83,72% dikatakan efisien karena memiliki share petani >60% .

**c. Distribusi Keuntungan**

Berdasarkan hasil penelitian pada usaha bibit tanaman sayuran di UD. Jago Farm Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, untuk semua bibit tanaman sayuran yaitu bibit cabai rawit, bibit cabai besar, bibit cabai keriting, bibit kol, dan bibit tomat memiliki nilai distribusi keuntungan sebesar 100. Sehingga distribusi keuntungan pada saluran pemasaran bibit tanaman sayuran tersebut atau saluran pemasaran produk bibit ini dikatakan adil.

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Rata-rata total biaya produksi yang dikeluarkan usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah tahun 2022 adalah biaya variabel sebesar Rp 15.275.000,- dan biaya tetap sebesar Rp 386.960,- per periode produksi dengan total biaya produksi sebesar Rp 19.395.000,- per periode produksi.
2. Profitabilitas Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah adalah 61,16% lebih besar dari bunga bank BRI (3% per 6 bulan) dengan keuntungan yaitu sebesar Rp 12.098.040,- per periode produksi dan total penerimaan yaitu sebesar Rp 31.880.000,-. Hal ini membuktikan bahwa usaha pembibitan tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah layak untuk diusahakan.
3. Pemasaran bibit tanaman sayuran UD. Jago Farm di Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah terdapat dua saluran SP I: produsen – konsumen akhir, SP II: produsen – pedagang pengecer – konsumen akhir Berdasarkan hasil penelitian pada usaha bibit tanaman sayuran di UD. Jago Farm Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah, untuk bibit cabai rawit, cabai besar, cabai keriting, kubis, dan tomat terbilang efisien dengan margin pemasaran 40,00 sampai 75,00. Dengan share harga yaitu 72,73% sampai 84,62%. Dengan distribusi keuntungan yaitu 100.

### 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas maka dapat diajukan saran-saran sebagai berikut :

1. Kepada pemerintah setempat agar lebih memperhatikan perkembangan produksi pembibitan tanaman sayuran dengan cara melakukan penuluhan tentang pembibitan tanaman sayuran.
2. Diharapkan bagi pengusaha bibit tanaman sayuran agar terus meningkatkan produksi, karena usaha bibit tanaman sayuran cukup tinggi dari sisi pendapatan dan keuntungan.

## DAFTAR PUSTAKA

Soekartawi, 2006. Analisis Usahatani. UI Press. Jakarta.

Bank BRI. 2022. *Lifepal Kredit : Bunga Pinjaman Bank BRI Simulasi Kredit dan Kalkulator*. <https://lifepal.co.id/media/bunga-pinjaman-bank-bri/>

[31 Agustus 2022].

BPS NTB. 2020. *Statistika Produksi Tanaman Hortikultura Provinsi Nusa Tenggara Barat Tahun 2020*. Badan Pusat Statistika Nusa Tenggara Barat. Mataram

Wahyudie, Tri. 2020. *Pengelolaan Komoditas Holtikultura Unggulan Berbasis Lingkungan*. Forum Pemuda Aswaja. Nusa Tenggara Barat.