

ANALISIS RANTAI PASOK TOMAT DI KELOMPOK TANI PUNCAK JAYA DESA SINDANGJAYA KECAMATAN MANGUNJAYA KABUPATEN PANGANDARAN

TOMATO SUPPLY CHAIN ANALYSIS IN FARMERS PUNCAK JAYA SINDANGJAYA VILLAGE, MANGUNJAYA DISTRICT, PANGANDARAN REGENCY

ACENG KURNIA*, BUDI SETIA, MUHAMAD NURDIN YUSUF

Fakultas Pertanian, Universitas Galuh

*E-mail: acengkurnia0@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui efisiensi rantai pasok tomat di Kelompok Tani Puncak Jaya Desa Sindangjaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran. Penelitian dilaksanakan dengan Sampel petani tomat ditentukan secara sensus, sementara pelaku pemasaran yang terlibat dalam memasarkan tomat ditentukan menggunakan *snowball sampling*, yaitu dengan cara menelusuri aliran pemasaran tomat tersebut dari petani sampai ke tangan konsumen. Hasil penelitian menunjukkan Nilai total margin pemasaran tomat Rp 2.600 per kg dengan total keuntungan Rp 850 per kg dan total biaya Rp 1.750 per kg. Nilai share keuntungan 61,96% sedangkan nilai share biaya 35,87%. Bagian harga yang diterima petani (*farmer share*) 43,48% sehingga rantai pasokan tomat di Desa Sindangjaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran dikategorikan belum efisien karena persentase Pf (*Produsen Share*) $\leq 70\%$.

Kata Kunci: usahatani tomat, rantai pasok

ABSTRACT

The research was carried out with the aim of knowing Tomato supply chain efficiency in Sindangjaya Village, Mangunjaya District, Pangandaran Regency. The sample of tomato farmers was determined by census, while the marketing actors involved in marketing tomatoes were determined using snowball sampling, namely by tracing the marketing flow of the tomatoes from farmers to consumers. The results showed The total marketing margin of tomatoes is IDR 2,600 per kg with a total profit of IDR 850 per kg and a total cost of IDR 1,750 per kg. The profit share value is 61.96% while the cost share value is 35.87%. The share of the price received by farmers (farmer share) is 43.48% so that the tomato supply chain in Sindangjaya Village, Mangunjaya District, Pangandaran Regency is categorized as inefficient because the percentage of Pf (Producer Share) is 70%.

Keywords: tomato farming, supply chain

PENDAHULUAN

Tanaman tomat banyak yang dibudidayakan petani karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan kebutuhan akan tanaman ini terus meningkat seiring dengan pertambahan jumlah penduduk, bertambahnya tingkat pendapatan penduduk serta tingginya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya nilai gizi

dan kesehatan (Trisnawati dan Setiawan dalam Sihombing, 2018).

Saat ini petani tomat pada umumnya menjual tomat kepada pedagang pengumpul. Setelah itu pedagang pengumpul menjual kepada pedagang besar, dan selanjutnya pedagang besar menjual lagi ke industri atau eksportir yang berada di wilayahnya. Salah satu aspek untuk meningkatkan pendapatan dari

usahatani yang dijalankan adalah saluran pemasaran sehingga semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat menyebabkan bagian harga yang diterima petani menjadi semakin rendah.

Berdasarkan Data Dinas Pertanian Kabupaten Pangandaran dan survey pendahuluan di Desa Sindangjaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran diperoleh data bahwa usahatani tomat di dilaksanakan oleh kelompok tani Puncak Jaya pada lahan kering (ladang) seluas 37,128 hektar. Sekali panen menghasilkan 128.015 kg dengan harga jual perkilonya Rp 2.000. Desa Sindangjaya memiliki potensi untuk budidaya tanaman tomat karena memiliki jenis tanah yang sesuai untuk usaha budidaya tomat. Tanah di Desa Sindangjaya memiliki stuktur atas yang remah, teksturnya gembur, daya ikat tanah terhadap air tinggi, bahan organik di dalam tanah tidak cepat tercuci oleh air, dan pH tanah 5,52.

Petani selalu mengharapkan pendapatan yang sebanding atau lebih dari usahatani yang dilaksanakannya. Namun demikian, tinggi rendahnya pendapatan yang diterima petani sangat tergantung pada pengeluaran biaya produksi dan harga jual produk hasil usahatannya. Petani tomat

pada umumnya masih dihadapkan pada tataniaga tomat yang masih dikuasai oleh pedagang, Kondisi tata niaga inilah yang bisa mengatur transaksi penjualan tomat, baik yang berkaitan dengan waktu, tempat dan kepada siapa tomat petani dijual. Maka dibutuhkan manajemen rantai pasok yang saling terintegrasi yang dapat meningkatkan keseluruhan nilai yang dihasilkan oleh rantai *supply* tersebut (Dwiyangtri dan Hidayatuloh, 2012).

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul: Analisis Rantai Pasok Tomat di Kelompok Tani Puncak Jaya Desa Sindangjaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran..

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan dengan menggunakan studi kasus. Menurut Arikunto (2013), studi kasus merupakan penelitian secara intensif, terperinci, dan mendalam pada suatu subyek penelitian.

Data yang digunakan terdiri atas data primer dan sekunder. Sampel petani tomat ditentukan secara sensus, sementara pelaku pemasaran yang terlibat dalam memasarkan tomat ditentukan menggunakan *snowball sampling*, yaitu

dengan cara menelusuri aliran pemasaran tomat tersebut dari petani sampai ke tangan konsumen.

Margin pemasaran dan *Farmer's share* merupakan teknik analisis yang digunakan.

1. Margin pemasaran, dengan rumus sebagai berikut:

$$MP = Pr - Pf$$

Dimana :

MP = marjin pemasaran

Pr = harga di tingkat konsumen

Pf = harga di tingkat produsen

2. Analisis Farmer's Share, dengan rumus sebagai berikut:

$$Fs = \frac{Pf}{Pk} \times 100\%$$

keterangan:

Fs = Persentase harga yang diterima petani (%)

Pf = Harga ditingkat petani (Rp/kg)

Pk = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik responden meliputi umur, pengalaman, pendidikan, dan jumlah tanggungan keluarga (Tabel 1).

Tabel 1. Karakteristik Responden

No	Uraian	Jumlah	Persentase (%)
1	Umur Responden (Tahun)		
	15 – 64	37	100,00
	Jumlah	37	100,00
2	Tingkat Pendidikan		
	a. Tamat SD/ sederajat	18	48,65
	b. Tamat SMP/ sederajat	13	35,13
	c. Tamat SMA/ sederajat	6	16,22
	Jumlah	37	100,00
3	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)		
	a. 1 – 3	26	70,27
	b. 4 – 6	11	29,73
	Jumlah	37	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2021

Tabel 1 menunjukkan bahwa seluruh responden termasuk dalam kelompok usia produktif (15-64 tahun).

Sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan setingkat Sekolah Dasar (SD) yaitu 18 orang atau (48,65%) yang

menunjukkan rendahnya tingkat pendidikan dari responden.

Sebagian besar responden memiliki jumlah tanggungan keluarga 1-3 orang 26 (70,27%), dan yang memiliki jumlah tanggungan keluarga 3-6 orang 11 petani

(29,73%). Rata-rata jumlah tanggungan keluarga responden sebanyak 3 orang.

Efisiensi Rantai Pasokan

Marjin pemasaran dan *farmer share* merupakan indikator yang digunakan dalam efisiensi rantai pasokan. Rantai pasokan

yang dibahas dalam penelitian ini hanya memiliki satu saluran pemasaran yakni melibatkan petani, pengepul lokal, tengkulak pasar, pengecer dan konsumen.

Tabel.2 Marjin Pemasaran dan *Farmer Share* dalam Rantai Pasokan Tomat

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	Share Value (%)	
			Keuntungan	Biaya
1	Petani			
	Harga Jual	2.000	43,48	
2	Pengepul Lokal			
	Harga Beli	2.000		
	Biaya Transportasi	200		4,35
	Biaya Tenaga Kerja	200		4,35
	Biaya Pengemasan	100		2,17
	Penyusutan	200		4,35
	Keuntungan	300	6,52	
	Harga Jual	3.000		
3	Tengkulak Pasar			
	Harga Beli	3.000		
	Biaya Tenaga Kerja	100		2,17
	Pengemasan	200		4,35
	Penyusutan	200		4,35
	Keuntungan	300	6,52	
	Harga Jual	3.800		
4	Pengecer			
	Harga Beli	3.800		
	Biaya Tenaga Kerja	100		2,17
	Biaya Pengemasan	200		4,35
	Biaya Retribusi	50		1,09
	Penyusutan	200		4,35
	Keuntungan	250	5,43	
	Harga Jual	4.600		
5	Konsumen			
	Harga Beli	4.600		
Total Marjin		2.600		
Total Biaya		1.750		35,87
Total Keuntungan		850	61,96	
Farmer share (%)				43,48

Sumber: Analisis Data Primer, 2021

Tabel 2 menunjukkan bahwa lembaga pemasaran tomat yang terkait adalah pengepul lokal, tengkulak pasar, dan pengecer. Pengepul lokal mengeluarkan biaya-biaya seperti biaya transportasi, tenaga kerja, pengemasan dan biaya penyusutan. Biaya paling tinggi adalah biaya transportasi, tenaga kerja dan penyusutan, yaitu sebesar Rp 200 per kg. Biaya transportasi yang dikeluarkan oleh pengepul lokal dipengaruhi banyaknya tomat yang dihitung dalam satuan karung dan jarak antara tempat pedagang pasar. Biaya transportasi untuk satu karung yaitu Rp 8.000 isi kurang lebih 40 kg. Harga beli tomat dari petani produsen sebesar Rp 2.000 per kg dan dijual ke tengkulak pasar sebesar Rp 3.000 per kg. Total biaya ditingkat pengepul lokal sebesar Rp 700 dan keuntungan sebesar Rp 300 per kg. Margin pemasaran yang diperoleh pengepul lokal sebesar Rp 1.000 per kg.

Selanjutnya tengkulak pasar membeli tomat dari pengepul lokal dengan harga sebesar Rp 3.000 per kg. Tengkulak pasar mengeluarkan biaya pemasaran sebesar Rp 500 per kg, yang terdiri dari biaya tenaga kerja Rp 100 per kg, biaya pengemasan Rp 200 per kg dan biaya penyusutan Rp 200 per kg. Tengkulak pasar kemudian menjualnya ke pedagang pengecer di Pasar Gimbal. Harga jual

tomat ke pedagang pengecer adalah sebesar Rp 3.800 per kg. Keuntungan yang diperoleh tengkulak pasar adalah sebesar Rp 300 per kg dan margin pemasaran sebesar Rp 800 per kg.

Pedagang pengecer membeli tomat dari tengkulak pasar dengan harga sebesar Rp 3.800 per kg. Pedagang pengecer mengeluarkan biaya pemasaran sebesar Rp 550 per kg, yang terdiri dari biaya tenaga kerja Rp 100 per kg, biaya restribusi Rp 50 per kg, biaya pengemasan Rp 200 per kg dan biaya penyusutan Rp 200 per kg. Pengecer kemudian menjualnya ke konsumen dengan harga Rp 4.6000 per kg. Keuntungan yang diperoleh pengecer adalah sebesar Rp 250 per kg dan margin pemasaran sebesar Rp 800 per kg.

Nilai total margin pemasaran tomat sebesar Rp 2.600 per kg, total keuntungan sebesar Rp 850 per kg dan total biaya sebesar Rp 1.750 per kg. Nilai *share* keuntungan sebesar 61,96% sedangkan nilai *share* biaya sebesar 35,87%. Bagian harga yang diterima petani (*farmer share*) sebesar 43,48% sehingga rantai pasokan tomat di Desa Sindangjaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran dikategorikan belum efisien. Karena menurut Prayitno, dkk (2013) dalam Kurniawan dkk (2014), jika persentase Pf

(*Produsen Share*) \leq 70% maka pemasaran belum dianggap efisien.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Mekanisme rantai pasokan tomat di Kelompok Tani Puncak Jaya Desa Sindangjaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran yang melibatkan petani, pengepul lokal, tengkulak pasar, pengecer, dan konsumen. Aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi berada pada kategori lancar pada setiap rantai pasokan

Nilai total margin pemasaran tomat Rp 2.600 per kg dengan total keuntungan Rp 850 per kg dan total biaya Rp 1.750 per kg. Nilai share keuntungan 61,96% sedangkan nilai share biaya 35,87%. Bagian harga yang diterima petani (*farmer share*) 43,48% sehingga rantai pasokan tomat di Kelompok Tani Puncak Jaya Desa Sindangjaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran dikategorikan belum efisien karena persentase Pf (*Produsen Share*) \leq 70%.

Saran

Petani diharapkan menambah pola saluran pemasaran agar dapat melihat perbandingan besarnya bagian harga yang akan diterima petani.

Adanya bantuan yang diberikan pemerintah dalam hal permodalan, agar para petani tidak terikat dengan lembaga pemasaran dikarenakan meminjam modal usaha dari lembaga pemasaran

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta. Jakarta.
- Dwiyangtri, T dan Hidayatulloh, S. 2012. Implementasi Sistem Supply Chain Management (SCM) pada PT. Carrefour Indonesia. *Jurnal Sistem Informasi*, 5 (1) : 1-17.
- Kambey, Stefvani Flauren, Lotje Kawet dan Jacky S. B Sumarauw. 2016. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Kubis Di Kelurahan Rurukan Kota Tomohon. *Jurnal EMBA*, 4 (5) : 303-408.
- Kurniawan et al. 2014. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Komoditas Cabai Merah di Kabupaten Jember. *Jurnal Berkala Ilmiah pertanian*, 9 (9) : 1-9.
- Sihombing Elisa. 2018. Distribusi Rantai Pasok Tomat PT Bimandiri Agro Sedaya Di Wilayah Lembang Jawa Barat. *Jurnal Agribisnis Politeknik Negeri Lampung*, 1 (1) : 1-7.
- Taib Gunarif dan Purnama Dini Hari. 2019. Analisis Rantai Pasok dan Pemasaran Biji Kopi Di Sumatera Barat. *Jurnal Paperta Andalas*, 3 (1): 1-8.
- Wibowo, Ari Agus. 2013. *Analisis Saluran Pemasaran Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati*. Semarang: Universitas Negeri Semarang.