

**Analisis Keuntungan dan Efisiensi Agribisnis Melon
(Studi Kasus di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis Kabupaten Tasikmalaya)**

***Profit Analysis and Efficiency of Melon Agribusiness
(Case Study at Manba'ul Ulum Jamanis Tasikmalaya Islamic Boarding School)***

**Auliya Nabilla Noor Lestari*, Ronnie Susman Natawidjaja,
Erna Rachmawati, Tuti Karyani**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran
Jalan Raya Bandung-Sumedang km 21 Jatinangor, Sumedang 45363

*Email: auliya19002@mail.unpad.com

(Diterima 20-07-2023; Disetujui 14-10-2023)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keuntungan dan efisiensi bisnis melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan menggunakan data primer melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, serta data sekunder berupa jurnal ilmiah dan studi literatur. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pesantren mendapatkan keuntungan sebesar Rp2.334.433,66 dari seluruh saluran pemasaran yang dilalui. Saluran pemasaran yang menghasilkan keuntungan tertinggi yaitu retail modern melalui Asia Plaza dan Borma Dakota. Berdasarkan analisis B/C bisnis melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis sudah efisien dengan nilai 0,125 dengan saluran pemasaran yang memiliki efisiensi tertinggi yaitu *e-commerce* sebesar 0,29.

Kata Kunci: Melon, Keuntungan, Efisiensi Bisnis, Analisis B/C

ABSTRACT

This study aims to determine the added value, profit, and efficiency of the melon business at the Manba'ul Ulum Jamanis Islamic Boarding School. The method used in this study is a qualitative method using primary data through observation, interviews and documentation, and secondary data in the form of scientific journals and literature studies. Based on the research results, it can be concluded that islamic boarding schools get a profit of Rp. 2,334,433.66 from all marketing channels that are passed. The marketing channel that generates the highest profit is modern retail through Asia Plaza and Borma Dakota. Based on the B/C analysis of the melon business at the Manba'ul Ulum Jamanis Islamic Boarding School is efficient with a value of 0.125 with the marketing channel that has the highest efficiency, namely e-commerce of 0.29.

Keywords: Melon, Profit, Business Efficiency, B/C Analysis

PENDAHULUAN

Pertanian adalah sektor yang memiliki peranan sangat penting dalam pembangunan ekonomi di Indonesia dikarenakan pertanian memiliki fungsi dalam menunjang ketahanan pangan pada masyarakat, pengentas kemiskinan hingga penyedia lapangan pekerjaan (Ginantie, 2016). Salah satu subsektor pertanian di Indonesia yang memiliki kontribusi cukup besar bagi pembangunan perekonomian Indonesia yaitu hortikultura. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (2021) produk domestik bruto (PDB) lapangan usaha pertanian atas dasar harga berlaku (ADHB) mencapai Rp2,25 kuadriliun sepanjang 2021. Nilai tersebut berkontribusi sebesar 13,28% terhadap PDB nasional. Salah satu jenis kelompok hortikultura yang mempunyai prospek cukup menjanjikan yaitu buah-buahan, baik untuk pasar luar negeri maupun dalam negeri. Jumlah produksi buah-buahan berfluktuasi dengan tingkat produksi tertinggi terdapat pada tahun 2021 yakni sebanyak 25.975.508. Tren tersebut menunjukkan bahwa peminat buah-buahan terus bertambah seiring waktu.

Salah satu jenis buah-buahan yaitu buah melon. Melon sebagai tanaman hortikultura dikenal mudah rusak dan dibutuhkan perlakuan seperti peran teknologi dalam mempertahankan mutunya. Sifat selanjutnya yaitu risiko besar dimana sifat *perishable* ini akan memengaruhi fluktuasi harga dikarenakan ketersediaan dan permintaan pasarnya contohnya perubahan cuaca atau serangan hama

dan penyakit tanaman yang memengaruhi kualitas dan kuantitas produknya (Liu, Kakihara, & Kato, 2004). Sifat lain yang dimiliki yaitu produk ini bersifat musiman dikarenakan produk tidak tersedia setiap saat. Selain itu, sifat dari tanaman hortikultura ini mengambil banyak ruang karena terdapat kandungan air yang cukup tinggi yang mengakibatkan buah ini harus mendapatkan perlakuan khusus saat penyimpanan hingga pengiriman dan hal ini akan mengakibatkan pengeluaran biaya yang cukup tinggi (Darius, 2009).

Sifat-sifat yang dimiliki tanaman hortikultura membuat petani selaku produsen memiliki tanggung jawab dalam menjaga kualitas dan kuantitas produknya sesuai dengan keinginan mitra maupun konsumen terlebih jika petani bermitra dengan perusahaan yang mempunyai klasifikasi produk dengan kategori tertentu untuk dipasarkan. *E-commerce* menjadi salah satu contoh mitra yang memiliki kriteria produk terbaik dimana *e-commerce* sedang menjadi tren pemasaran yang terkenal di masyarakat dimulai dari saat pandemi sampai pada saat ini dimana bidang *e-commerce* ini dipengaruhi karena mayoritas aktivitas pada berbagai kegiatan manusia yang sudah ketergantungan dengan aplikasi internet (Jamaludin, et al., 2022). Kondisi tersebut juga terjadi karena ada pergeseran pola belanja dan pembayaran masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya di tengah pandemi dan hal tersebut melekat menjadi kebiasaan dan zona nyaman bagi para konsumen. Naiknya perkembangan *e-commerce* memengaruhi roda ekonomi bagi pasar retail dimana pasar retail pada waktu sebelumnya juga mencoba menggusur pasar tradisional (Rohimah, 2018). Era disrupsi membawa perkembangan teknologi yang semakin canggih di dunia bisnis. Disrupsi adalah suatu proses dimana barang atau jasa yang awalnya masuk pada pasar bawah berbasis sederhana, terjangkau, aksesibilitas pada akhirnya dapat merusak dan menguasai pasar yang berbasis mainstream incumbents (Rienzo & Chen, 2018).

E-commerce, retail modern, dan pasar tradisional memiliki perbedaan kebutuhan klasifikasi produk yang diinginkan. Dimana bagi *e-commerce* dan retail modern klasifikasi produk lebih terperinci. Hal tersebut berbeda dengan pasar tradisional dimana semua produk dari berbagai kelas sampai produk buangan yang kurang layak dijual di tempat tersebut. Perbedaan kebutuhan tersebut menyebabkan setiap pasar memiliki *grade* tertentu untuk dipasarkan sehingga harga jual dan keuntungan yang diterima berbeda. Berdasarkan fenomena tersebut, Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis yang terletak di Kabupaten Tasikmalaya mempunyai bisnis yang bergerak pada sektor pertanian pada salah satu jenis hortikultura yaitu buah melon dengan menggunakan berbagai jenis saluran rantai nilai melalui *e-commerce*, retail modern, dan pasar tradisional dikarenakan tidak banyak petani yang menjual produk melon menggunakan berbagai saluran rantai nilai seperti yang dilakukan pesantren ini. Melon sebagai komoditas yang dibudidayakan oleh Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis merupakan tanaman *family Cucurbitaceae* yang mempunyai harga jual yang paling tinggi sehingga banyak petani tertarik untuk membudidayakannya (Paryadi & Hadiatna, 2021). Melon mempunyai karakteristik buah dengan keragaman yang tinggi (Szamosi, Solmaz, Sari, & Barsony, 2010).

Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis membudidayakan jenis melon *baby sweet* dengan varietas taj mahal. Melon tersebut dibudidayakan pada *greenhouse* dengan luas lahan sebesar 500 m² yang dikelola oleh para karyawan hingga santri dan santriwatinya serta dibantu oleh Habibi Garden selaku pembuat *greenhouse* tersebut untuk budidaya sampai dengan pemasarannya. Melon yang dipanen akan dilakukan pengecekan tingkat kemanisan dengan menggunakan refraktometer brix. Buah melon memiliki tingkat kemanisan dengan kategori buruk 8°Brix, rata-rata 10°Brix, baik 12°Brix, dan sangat baik 14°Brix (Delfiendra, 2016). Pesantren ini dapat menghasilkan melon dari *grade* A hingga C dengan hasil produksi tertinggi diperoleh sebesar 701,85 kg. Melon dipasarkan ke *e-commerce* yaitu Segari.id, retail modern yaitu ke PT. Sentra Panen Raya melalui Toko Asia, Borma Toserba Dakota, serta pasar tradisional ke Pasar Rajapolah. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis seberapa besar nilai tambah yang diperoleh pesantren pada produknya serta berapa besar turut berkontribusi terhadap nilai keuntungan yang didapat dan efisiensi bisnis pada ketiga saluran pemasaran yang digunakan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode ini dipilih untuk menganalisis keuntungan dan efisiensi bisnis pada produk melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis Kabupaten Tasikmalaya. Tujuan dari penelitian kualitatif yaitu untuk mendapatkan informasi mengenai fenomena utama yang dieksplorasi pada

penelitian, informan, dan lokasi penelitian (Cresswell, 2016). Metode studi kasus memiliki tujuan untuk memperoleh informasi mengenai aspek dalam suatu perusahaan, peristiwa, situasi, atau proses pada suatu periode waktu tertentu sehingga diperoleh pemahaman yang utuh dan terintegrasi mengenai interrelasi berbagai fakta dan dimensi dari kasus khusus tersebut (Poerwandari, 2007). Metode studi kasus dipilih dikarenakan agar dapat memahami secara rinci dan mendalam atas peristiwa dan aktivitas suatu subjek penelitian sehingga dapat diketahui informasi yang diperlukan untuk penelitian ini.

Analisis data pada penelitian ini yaitu analisis penerimaan dan keuntungan dengan cara mengelompokkan data mengenai biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan biaya, penerimaan, harga jual, dan jumlah produksi pada setiap saluran rantai nilai pemasaran dari *e-commerce*, retail modern, dan pasar tradisional. Data tersebut digunakan untuk melakukan perhitungan biaya total, penerimaan total, dan keuntungan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Biaya total (Rp/satu kali produksi)

TFC = Biaya tetap (Rp/satu kali produksi)

TVC = Biaya variabel (Rp/satu kali produksi)

Penerimaan dapat dihitung menggunakan rumus:

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan:

TR = *Total revenue* (Rp/kg)

Q = *Quantity* (kg)

P = *Price* (Rp)

Analisis keuntungan dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan (Rp/kg)

TR = *Total revenue* (Rp/kg)

TC = *Total cost* (Rp/satu kali produksi)

Tahap selanjutnya yaitu menganalisis efisiensi bisnis dengan cara mengelompokkan data berdasarkan pada total penerimaan dan total biaya. Selanjutnya melakukan perhitungan menggunakan analisis B/C dengan rumus:

$$BC = TB / TC$$

Keterangan:

B/C = *Benefit Cost Ratio*

TB = *Total Benefit* (keuntungan)

TC = *Total cost*

Bila nilai B/C > 0, maka bisnis dikatakan efisien dan menguntungkan.

Bila nilai B/C = 0, maka bisnis impas atau tidak untung dan tidak rugi.

Bila nilai B/C < 0, maka bisnis dikatakan tidak efisien dan tidak menguntungkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum dan Kondisi Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Pesantren Manbaul Ulum Jamanis merupakan pesantren salafiyah yang termasuk pada lembaga formal yang disahkan oleh Badan Hukum Menkumham pada Tahun 2015 dengan No. SK: AHU-0026926.AH.01.04. Pesantren ini menggunakan kurikulum agama islam yang didirikan oleh KH. Zainal Abidin pada Tahun 1918 di daerah Kabupaten Tasikmalaya. Pesantren ini berlokasi di

Kp. Cibunut jamanis RT 003 RW 005 Desa Tanjung Mekar Kecamatan Jamanis Kabupataen Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat.

Pesantren Manbaul Ulum Jamanis merupakan pesantren yang berdikari dan mandiri yang diikuti oleh perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan tanpa meninggalkan kearifan lokal yang terus diusahakan melalui pengembangan sarana, prasarana dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia baik guru maupun santri. Selain prioritas dalam menempuh ilmu pendidikan, salah satu prioritas lainnya yaitu mengembangkan jiwa *entrepreneurship* sesuai minat dan bakat para santri dengan memanfaatkan sumber daya pertanian yang telah disediakan. Pengelolaannya berdasarkan pada motto “Dari santri, oleh santri, dan untuk santri”.

Kondisi Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis berdasarkan beberapa aspek yaitu:

- 1) Luas lahan pertanian
 Luas lahan pertanian di Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis yaitu $\pm 2.000 \text{ m}^2$.
- 2) Kondisi tanah
 Struktur tanah di Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis yaitu terdiri atas tanah andosol (tanah berlempung dengan tekstur sedang) dan podsol merah kuning (lempung liat berpasir) dengan pH antara 4,2 hingga 6,5 yang mengandung karbon organik sedang.
- 3) Ketinggian tempat
 Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis terletak pada ketinggian 500 mdpl.
- 4) Curah hujan
 Lokasi pesantren memiliki iklim tropis tipe c dengan suhu udara antara 21,4-30 derajat celcius. Rata-rata hari hujan sebanyak 11 hari/bulan. Kecepatan angin 18 km/jam yang umumnya bertiup dari arah selatan dan tenggara, kecuali pada bulan April hingga Juli bertiup dari arah barat laut dengan kecepatan 4-8 km/jam.
- 5) Suhu
 Suhu di lokasi ini rata-rata 30 derajat celcius dengan kelembaban rata-rata 84,74%.

B. Analisis Biaya

Berdasarkan hasil wawancara diperoleh rincian biaya yang digunakan pada produksi melon di Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis. Biaya investasi pada bisnis melon di Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis tertera pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Biaya Investasi Bisnis Melon di Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis

Komponen Biaya	Qty	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan (3 Bulan)
<i>Greenhouse Galvanis</i>	500 m ²	225.000.000	180	3.750.000
Mekanikal Irigasi	1 pack	15.000.000	72	625.000
Mekanikal Cooling	1 pack	5.000.000	72	208.333
Ruangan pompa	1 pack	3.000.000	72	125.000
<i>Instalation Fee System</i>	1 unit	5.000.000	72	208.833
<i>Geotextile</i>	500 m ²	3.125.000	60	156.250
<i>Seed tray</i>	23 unit	184.000	24	23.000
Kawat ajir	1770 m	4.779.000	60	238.950
Benang ajir	7632 m	1.144.800	36	95.400
Hook ajir	954 m	906.300	60	45.315
Dudukan polybag	318 unit	3.816.000	120	95.400
<i>Planter bag 15 liter</i>	954 unit	3.816.000	96	119.250
<i>Knapsack</i>	1 unit	220.000	60	11.000
Gunting pruning	2 unit	36.000	60	1.800
Media tanam	6 ton	3.900.000	18	650.000
<i>Sprayer 2 liter</i>	2 unit	48.000	60	2.400
TDS meter	1 unit	25.000	36	2083,333
Total				9.608.014,3

Sumber: Habibi Garden dan Pesantren Manba’ul Ulum Jamanis

Biaya investasi terbesar digunakan untuk *greenhouse galvanis* sebesar Rp225.000.000 dengan nilai penyusutan pada satu kali produksi yaitu sebesar Rp3.750.000 dengan persentase sebesar 39% dari total penyusutan biaya investasi yang digunakan pada satu kali produksi selama tiga bulan.

Tabel 2. Biaya Tetap pada Bisnis Melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Komponen Biaya	Qty	Total Harga dalam Sekali Produksi (Rp)	Persentase
Biaya listrik	1 Bulan	120.000	1%
Gaji tenaga kerja	4 Orang	1.600.000	14%
Penyusutan investasi		9.608.014,3	85%
Total		11.328.014,3	100%

Sumber: Habibi Garden dan Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Biaya tetap tertinggi berasal dari nilai penyusutan investasi sebesar Rp9.608.014,3 dari total biaya tetap sebesar Rp11.328.014,3 dengan nilai persentasenya yaitu 85%. Total nilai penyusutan tersebut adalah biaya yang digunakan pada satu kali produksi melon dengan musim tanam selama tiga bulan. Untuk biaya tetap dengan nilai terendah dengan persentase 1% dari total keseluruhan digunakan untuk biaya listrik.

Tabel 3. Biaya Variabel Bisnis Melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Komponen Biaya	Qty	Total Harga (Rp)	Persentase
Benih melon	1049 benih	1.930.000	26,5%
Pupuk ab mix	1 pack	37.000	0,5%
Kardus panen	10 unit	25.000	0,3%
<i>Habibi Grow Pro</i>	3 bulan	450.000	
<i>Habibi Dose</i>	3 bulan	1.050.000	
<i>Habibi Cooling</i>	3 bulan	750.000	
<i>Habibi Cimate Sensor</i>	3 bulan	300.000	68%
<i>Habibi Nutrition Pro</i>	3 bulan	750.000	
<i>Habibi Link</i>	3 bulan	900.000	
<i>Habibi Cam</i>	3 bulan	600.000	
<i>Habibi Valve</i>	3 bulan	150.000	
Pestisida	2 pack	48.000	0,7%
Biaya transportasi pengangkutan hasil panen	1 mobil	300.000	4%
Total		7.290.000	100%

Biaya variabel yang digunakan pada setiap satu kali produksi bisnis melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis sebagian besar digunakan untuk biaya *maintenance* alat-alat yang melekat pada *greenhouse*. Biaya *maintenance* diperlukan untuk memelihara fasilitas dan memonitor penggunaan alat-alat yang melekat pada *greenhouse* agar proses penanaman hingga pemanenan berlangsung dengan baik sesuai dengan kondisi dan hasil yang diinginkan. Total biaya *maintenance* yaitu sebesar Rp4.950.000 dengan persentasenya sebesar 68% dari total biaya variabel sebesar Rp7.290.000. Pengeluaran biaya variabel tertinggi setelah biaya *maintenance* yaitu biaya untuk membeli benih melon taj mahal sebesar Rp1.930.000 atau 26,5% dari total biaya variabel. Benih yang dibeli merupakan benih bermutu sehingga harganya cukup tinggi. Selain itu, biaya variabel untuk proses produksi digunakan untuk pembelian pupuk dan pestisida dengan total persentase sebesar 1,2% dari total biaya variabel.

Pada saat proses pemanenan petani mengeluarkan biaya sebesar 0,3% dari total biaya variabel untuk membeli kardus yang digunakan untuk menyimpan atau mengemas hasil panen yang akan dibawa ke packing house Habibi Garden. Nilai tersebut merupakan pengeluaran terkecil dari total keseluruhan biaya variabel yang digunakan dalam satu kali produksi melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis. Hasil panen melon akan dibawa menggunakan mobil dari Hebitren yang disewa dengan harga Rp300.000 dimana nilai tersebut memiliki persentase sebesar 4% dari total biaya variabel produksi melon yang dikeluarkan pesantren.

Tabel 4. Rincian Biaya Total Bisnis Melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Komponen Biaya	Biaya (Rp)	Persentase
Biaya tetap	11.328.014,3	1%
Biaya variabel	7.290.000	14%
Total	18.618.014,3	100%

Sumber: Habibi Garden dan Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Total biaya dihasilkan dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang digunakan pada bisnis melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis merupakan pengeluaran dengan biaya tertinggi yaitu sebesar 61% dari biaya total. Nilai tersebut yaitu sebesar Rp11.328.014,3. Biaya variabel yang dikeluarkan pesantren dalam satu kali produksi melon yaitu 39% dari biaya total. Nilai tersebut yaitu sebesar Rp7.290.000 dari nilai biaya total sebesar Rp18.618.014,3.

Tabel 5. Biaya Per-kg Melon

Uraian	Jumlah
Total produksi melon	751,85 kg
Total Biaya	Rp18.618.14,3
Total biaya per-kg	Rp18.618.014,3

Biaya total yang dihitung peneliti merupakan keseluruhan biaya yang dihitung maupun tidak dihitung oleh pihak pesantren dari proses produksi hingga penjualan. Biaya yang tidak dihitung pesantren yaitu biaya investasi untuk pembangunan *greenhouse* dan semua kelengkapan alat-alat untuk menunjangnya. Biaya tersebut merupakan biaya tertinggi yang seharusnya dikeluarkan pesantren. Namun, penerapan *greenhouse* di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis tersebut merupakan bantuan dari Bank Indonesia untuk pesantren yang memiliki potensi untuk mengembangkan produk pertanian sehingga biaya untuk *greenhouse* tersebut tidak diperhitungkan bagi Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis dikarenakan nilainya Rp.0.

C. Analisis Penerimaan dan Keuntungan

Total penerimaan merupakan jumlah dari seluruh penjualan dari produk yang dihasilkan (Soekartawi, 2008). Adapun total penerimaan hasil produksi melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis pada musim keempat yaitu tertera pada Tabel 6.

Tabel 6. Perbandingan Total Penerimaan Penjualan Melon pada Setiap Saluran Pemasaran di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Saluran Pemasaran	Grade	Qty (kg)	Harga (Rp/kg)	Jumlah Harga (Rp)
<i>E-commerce</i> (Segari.id)	A (1-1,3 kg)	146,1	32.000	4.675.520
Retail Modern (Asia Plaza dan Borma Dakota)	B (0,7-0,9kg)	452,9	30.000	13.588.200
Pasar Tradisional (Pasar Rajapolah)	C (<0,7 kg)	150,4	18.000	2.707.200
		2,4 (cacat)	12.500 (cacat)	30.000 (cacat)
Total Penerimaan				21.000.920

Sumber: Habibi Garden dan Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Penerimaan hasil panen di melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis terbagi menjadi tiga *grade* yaitu A, B, dan C. Ketiga *grade* tersebut memiliki harga jual dan saluran pemasaran yang berbeda. Hasil panen tertinggi yaitu melon dengan *grade* B dengan setiap berat buah melonnya sekitar 0,7 kg hingga 0,9 kg. Penjualan *grade* A dan B terjual tanpa adanya kecacatan sehingga semuanya terjual sesuai harga yang sudah ditetapkan, sedangkan untuk *grade* C yang langsung dijual oleh pihak pesantren ada 2,4 kg atau 4 buah melon yang mengalami cacat pada permukaan buah dan mengalami sedikit pembusukan sehingga dilakukan pemotongan menjadi tiga potongan pada setiap buahnya. Setiap potongan dijual dengan harga Rp2.500.

Tabel 7. Perbandingan Keuntungan Penjualan Melon pada Setiap Saluran Pemasaran di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Saluran Pemasaran	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)
<i>E-commerce</i> (Segari.id)	4.675.520	3.618.107,3	1.057.412,68
Retail Modern (Asia Plaza dan Borma Dakota)	13.588.200	11.216.107,9	2.328.092,1
Pasar Tradisional (Pasar Rajapolah)	2.737.200	3.783.771,12	-1.051.071,12
Total Keuntungan			2.334.433,66

Saluran Pemasaran yang menghasilkan keuntungan tertinggi pada penjualan melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis yaitu retail modern sebesar Rp2.372.092,1. Nilai tersebut memiliki persentase sebesar 100% dari seluruh total keuntungan yang diperoleh. Namun, petani mengalami kerugian dalam penjualan di pasar tradisional sebesar 23% dari total keuntungan. Kerugian tersebut tertutupi oleh penjualan ke *e-commerce* sebesar 23%. Hal ini disebabkan oleh nilai biaya per kg melon yang dikeluarkan petani sama untuk semua *grade* melon yang dihasilkan, sedangkan harga dari setiap *grade* berbeda dan *grade C* ini merupakan harga penjualan terendah yang nilainya jauh lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan.

Total keuntungan dari hasil panen melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis pada musim ketiga pada seluruh saluran pemasaran yaitu sebesar Rp2.334.433,66.

D. Analisis Efisiensi Bisnis

Efisiensi bisnis ditentukan oleh perhitungan analisis B/C. Hasil perhitungan tertera pada Tabel 8 di bawah ini.

Tabel 8. Perbandingan Analisis B/C pada Setiap Saluran Pemasaran di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Saluran Pemasaran	Total Keuntungan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Nilai B/C	Efisiensi
<i>E-commerce</i> (Segari.id)	1.057.412,68	3.618.107,3	0,29	Efisien
Retail Modern (Asia Plaza dan Borma Dakota)	2.328.092,1	11.216.107,9	0,21	Efisien
Pasar Tradisional (Pasar Rajapolah)	-1.051.071,12	3.783.771,12	-0,27	Tidak Efisien

Saluran pemasaran dengan efisiensi tertinggi dengan nilai B/C sebesar 0,27 yaitu penjualan menggunakan *e-commerce*. Lalu, rantai nilai yang efisien yang dilalui oleh Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis selanjutnya yaitu retail modern dengan nilai B/C sebesar 0,21. Namun, pada saluran rantai nilai ke pasar rajapolah dapat dikatakan tidak efisien sesuai dengan hasil perhitungan nilai B/C sebesar -0,27.

Tabel 9. Perbandingan Analisis B/C pada Setiap Saluran Pemasaran di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis

Uraian	Nilai
Total Keuntungan	Rp.2.334.433,66
Total Biaya	Rp.18.618.014,3
B/C	0,125

Berdasarkan Tabel 9 diketahui bahwa nilai B/C sebesar 0,128 yaitu lebih besar dari 0. Menurut Rahardi dan Hartono (2003), suatu usaha dapat dikatakan layak dan memberikan manfaat apabila nilai B/C lebih besar dari 0. Semakin besar nilai B/C akan semakin besar manfaatnya. Dari keseluruhan hasil perhitungan pada bisnis melon pada seluruh rantai nilai di Pesantren Manba'ul

Ulum Jamanis diperoleh nilai B/C sebesar 0,125 yang artinya keseluruhan usaha tersebut memberikan manfaat namun angkanya tidak terlalu besar akan tetapi layak untuk dijalankan.

KESIMPULAN

Total biaya yang dikeluarkan Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis pada satu kali produksi melon taj mahal yaitu sebesar Rp18.618.014,3 yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya terbesar dikeluarkan oleh biaya tetap yaitu pemasangan *greenhouse galvanis*. Namun, biaya tersebut tidak diperhitungkan pesantren dikarenakan bantuan dari Bank Indonesia sehingga gratis. Biaya tersebut menghasilkan total penerimaan sebesar Rp21.000.920 dengan total keuntungan sebesar Rp2.382.905,7. Keuntungan terbesar diperoleh melalui saluran pemasaran retail modern sebesar Rp2.372.092,1. Namun, pesantren mengalami kerugian dari hasil penjualan menggunakan saluran pemasaran pasar tradisional. Kerugian tersebut tertutupi dengan penjualan menggunakan saluran pemasaran ke *e-commerce*. Perhitungan analisis B/C pada keseluruhan saluran pemasaran menghasilkan nilai 0,125 yang artinya lebih besar dari 0 yang artinya bisnis melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis sudah efisien. Saluran pemasaran dengan efisiensi bisnis tertinggi pada bisnis melon di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis yaitu *e-commerce* dengan nilai B/C sebesar 0,27. Lalu, retail modern dengan nilai B/C sebesar 0,21. Saluran pemasaran yang tidak efisien yaitu pasar tradisional dengan nilai B/C sebesar -0,27.

Petani pada musim tanam selanjutnya harus mulai dapat mengurangi pemberian pinjaman modal dari Habibi Garden. Modal tersebut dapat berasal dari sumber yang dihasilkan dari hasil panen pada musim sebelumnya. Hal tersebut dilakukan untuk menciptakan petani yang mandiri dan tidak ketergantungan dengan pihak lain dalam memulai produksi. Selain itu, petani harus dapat mengoptimalkan bantuan *greenhouse* dari Bank Indonesia yang sudah dilengkapi alat-alat yang canggih (*smart farming*). Hal tersebut dilakukan dengan cara meminta bantuan Habibi Garden untuk memberikan edukasi kepada petani dan para pekerja mengenai pengetahuan teknologi, fungsi dan cara kerja alat tersebut sehingga dapat meningkatkan produktivitas melon yang dibudidayakan di Pesantren Manba'ul Ulum Jamanis. Selain itu, hal tersebut juga dapat menjadi solusi dalam pemerataan kuantitas dan kualitas melon pada semua tanaman sehingga *grade* yang dihasilkan hanya *grade A* dan *B*. Hal tersebut dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar sehingga petani tidak perlu menjual hasil panen melonnya ke pasar tradisional dimana petani mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Cresswell, J. W. (2016). *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran (4th edition)*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Darius. (2009). *Dasar-dasar Hortikultura*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Delfiendra. (2016). Nilai Brix untuk Menentukan Kualitas pada Buah-Buahan Indonesia. *Indonesia Customs and Excise Laboratory Bulletin*, 4(1), 10-13.
- Ginantie, B. (2016). Analisis Dampak Pertumbuhan Sektor Pertanian Terhadap Kemiskinan Jawa Timur. *Skripsi*.
- Jamaludin, SW, S., Marthalia, D., Fachrurazi, Hiswanti, Nurofik, A., . . . Veza, O. (2022). *Transformasi Digital dalam Dunia Bisnis*. Batam: Cendikia Mulia Mandiri.
- Liu, L., Kakihara, F., & Kato, M. (2004). Characterization of six varieties of Cucumis melo L. based on morphological and physiological characters, including shelf-life of fruit. *Euphytica*, 305-313.
- Paryadi, S., & Hadiatna, E. (2021). *Budidaya Tanaman Melon*. Yogyakarta, Indonesia: CV. Budi Utomo.
- Poerwandari, K. (2007). *Pendekatan Kualitatif untuk Penelitian Perilaku Manusia*. Jakarta: LPSP3 Fakultas Psikologi UI.
- Rahardi, F dan Hartono, R. (2003). *Agribisnis Peternakan*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Rienzo, T., & Chen, K. (2018, January). Planning for Low End Analytics Disruptions in Business School Curricula. *Journal of Innovative Education*, 16(1), 23-41.

- Rohimah, A. (2018, Maret). Era Digitalisasi Media Pemasaran Online dalam Gugurnya Pasar Ritel Konvensional. *KANAL (Jurnal Ilmu Komunikasi)*, 91-100.
- Szamosi, C., Solmaz, I., Sari, N. Z., & Barsony, C. (2010, March 15). Morphological evaluation and comparison of Hungarian and Turkish melon (*Cucumis melo* L.) germplasm. *Scientia Horticulturae*, 170-182.