

Analisis Usahatani Kale Curly di XZY Organik Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat

Analysis of Kale Curly Farming at XZY Organic in Parongpong District, West Bandung Regency

Pandi Pardian*, Mahra Arari Heryanto

Departemen Sosek Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran

*Email: pandi.pardian@unpad.ac.id

(Diterima 11-06-2024; Disetujui 17-07-2024)

ABSTRAK

Sebagai salah satu sub sistem agribisnis, kegiatan usahatani banyak dilakukan oleh individu, kelompok maupun industry, namun menjadi menarik jika yang diusahakan merupakan komoditas sayuran organik dan menjadi sebuah usaha dengan lahan di bawah satu hektar bahkan hanya menggunakan lahan 22 m² berupa 4 bedengan. Penelitian ini mencoba melakukan analisa usahatani terhadap satu komoditas dari beberapa komoditas yang diusahakan. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif dengan memanfaatkan data dengan proses pengumpulan, penafsiran dan analisis guna menjelaskan kondisi sebenarnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan keuntungan sebesar 88,42% dan R/C rasio sebesar 8,64 atau lebih besar dari 1 menyatakan bahwa usahatani *kale curly* layak untuk diusahakan dengan mempertahankan *niche market* yang sudah ada juga melakukan mengembangkan pasar produk organik.

Kata kunci: usahatani, *kale curly*, organik, *niche market*, lahan terbatas

ABSTRACT

As one of the agribusiness sub-systems, farming activities carried out by individuals, groups, and industries carry it out. Still, it becomes fascinating if what is cultivated is organic vegetable commodities and becomes a business with limited land, even using only 22 m² of land in the form of 4 raised-bed gardenings. This research tries to conduct a farming analysis of one commodity from several cultivated commodities. This research uses quantitative description methods through the collection process, interpretation, and analysis to explain actual conditions. The research results show that kale curly farming is worth pursuing with a profit of 88.42% and an R/C ratio of 8.64 or greater than one by maintaining the existing market niche and developing the organic product market.

Keywords: farming, curly kale, organic, niche market, limited land

PENDAHULUAN

Beberapa hal yang perlu diperhatikan sebagai kriteria yang harus dipertimbangkan oleh masyarakat dalam memilih bahan baku makanan yang akan dikonsumsi, terutama yang berasal dari komoditas pertanian, salah satunya komoditas sayuran. Kriteria-kriteria atau syarat tersebut, yaitu: (1) harus aman dikonsumsi (*food safety attributes*), (2) memiliki kandungan nutrisi tinggi (*nutritional attributes*), dan (3) ramah lingkungan (*eco-labelling attributes*).

Pertanian organik mengacu kepada Permentan No. 64/2013 dan juga standar nasional Indonesia (SNI) 6729:2016, serta adanya kebijakan pemerintah mengenai program *Go Organic* 2010 membuat beberapa pelaku usaha budidaya pertanian melakukan budidaya secara organik terutama tanaman sayuran. Salah satu produsen sayuran organik adalah XZY Organik yang berlokasi di Desa Karyawangi, Kecamatan Parongpong, Kabupaten Bandung Barat, Provinsi Jawa Barat memiliki luas 3.500 m²; selain itu, XZY Organik juga memiliki mitra yang berada di Tenjolaya, Gunung Salak, Bogor. Kegiatan pertanian organik yang berbasis *socio-ecopreneurship* merupakan upaya menyediakan bahan pangan yang menyehatkan dan ramah lingkungan. Pada saat kegiatan dilakukan terdapat 34 jenis komoditas yang tanaman sayuran dan tanaman herbal (*herbs*) yang diusahakan dengan sistem *pre order* dimana tanaman yang diusahakan sudah mempunyai pasar yang jelas, diantaranya sebagai berikut:

Tabel 1. Pasar Produk XYZ Organik

Segmen Pasar	Nama
Supermarket	Yogya Junction 8
	Papaya Fresh & Gallery
	Total Buah
	Setiabudi Supermarket
	Hummingbird
	Dakken Resto & Café
Pribadi	Bilbao Brasserie
	11 orang
Luar Bandung	Bintaro

Selain memasarkan hasil produk pertanian, XZY Organik juga menjual benih, alat, dan bahan pertanian, souvenir, serta hasil olahan produk pertanian. Sehingga menarik untuk dilakukan analisa terhadap satu dari 34 komoditas yang diusahakan, yaitu sayuran *kale curly*.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada tahun 2019 dimana penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif dengan sumber data yaitu data primer dan data sekunder (Pardian, Hapsari, and Sukayat 2021). Data primer diperoleh melalui pengamatan, dan wawancara, sedangkan data sekunder diperoleh dari jurnal dan data historis perusahaan terkait *input* dan *output*.

Penelitian yang dilakukan di XZY Organik dengan sumberdata utama primer yang diolah dan didukung dengan data sekunder yang pengumpulan datanya dilakukan. Sumber data primer dan sekunder dilakukan dengan pengumpulan datanya dilakukan dengan observasi, wawancara, dan studi Pustaka (Pardian et al. 2023). Observasi atau pengamatan yang dilakukan untuk mendapatkan data dalam menganalisis kegiatan usahatani yang dilakukan.

Analisa usahatani yang dilakukan dihitung menggunakan rumusan matematis dimana persamaannya berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan

TR = Total *Revenue* (Total Penerimaan)

TC = Total *cost* (Total Biaya)

Total biaya dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = Total Biaya

FC = BiayaTetap

VC = BiayaVariabel

Menghitung penerimaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut .

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan

Q = Jumlah Produksi

P = Harga Produksi

Pada penentuan yaka atau tidaknya sebuah usahatani untuk dilakukan, perhitungan yang digunakan dengan analisis *Revenue Cost Ratio (R/C-ratio)*, dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$R/C=TR/TC$$

Keterangan:

TR = Total *Revenue* (Total Penerimaan)

TC = Total *Cost* (Total Biaya)

Dengan ketentuan apabila:

$R/C > 1$: Usahatani layak untuk diusahakan.

$R/C < 1$: Usahatani tidak layak diusahakan.

$R/C = 1$: Usahatani tidak menguntungkan dan juga tidak merugikan dari sisi perhitungan keuangan tanpa memperhatikan aspek lainnya (tidak layak diusahakan).

Metode BEP (*Break Even Point*). BEP dapat diterapkan pada *single* ataupun *multi product* (Nurinaya 2022). Perhitungan nilai BEP atas dasar uni dirumuskan sebagai berikut (Kusno et al. 2020; Riyanto 2001):

$$BEP_X = \frac{F}{p-v}$$

sedangkan atas dasar penjualan produk dalam rupiah dengan rumus sebagai berikut:

$$BEP_S = \frac{F}{1 - \left(\frac{v}{p}\right)}$$

Keterangan:

BEP_X = Titik impas dalam unit

BEP_S = Titik impas dalam mata uang

F = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

V = *Variable Cost* (Biaya variable/ unit)

P = Harga/unit (setelah semua potongan)

X = Jumlah unit yang diproduksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi XZY Organik dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berbeda-beda setiap harinya berdasarkan kebutuhan konsumen dengan sistem *Pre Order* (PO) bagi setiap konsumen, sehingga sebagian besar produksi tanaman yang dilakukan merupakan pesanan dari konsumen. Berdasarkan data pesanan XZY Organik membuat formulasi pola pengaturan mulai tanam apa yang akan ditanam, jumlah benih yang akan disemai, waktu semai, waktu tanam dan waktu panen, penentuan jarak tanam, sampai penentuan harga jual. Formulasi tersebut dibuat dalam rangka untuk memenuhi permintaan konsumen. Formulasi tersebut bersifat dinamis karena menyesuaikan dengan tren permintaan konsumen yang berubah-ubah dan faktor-faktor eksternal lainnya seperti iklim, cuaca, hama dan penyakit, dengan konsep beserta SOP permanen yang diterapkan di XZY Organik. Sebelum menerima pesanan dari konsumen, terlebih dahulu XZY Organik menjelaskan bahwa semua pesanan tersebut disesuaikan dengan situasi dan kondisi di kebun, karena untuk menjaga standar dan kualitas XZY Organik hanya menjual produk yang berasal dari kebun mereka sendiri.

Proses pemesanan bisa dilakukan melalui *whatsapp*, *website*, *instagram*, dan *market place*. Pemesanan yang dilakukan oleh konsumen XZY Organik berbeda-beda, pada umumnya *supermarket* memesan di siang hari, konsumen pribadi yang memesan dua hari sekali, dan lain sebagainya seperti konsumen yang baru memesan ketika produk (sayur) sudah habis. Untuk memenuhi pesanan-pesanan dari konsumennya, baik itu *supermarket* maupun konsumen pribadi, XZY Organik *Home* melakukan peramalan permintaan dengan menggunakan data permintaan sebelumnya. Oleh sebab permintaan konsumen yang dinamis, peramalan permintaan tersebut selalu dilakukan secara berkala dan koordinasi dengan penanggung jawab kebun terkait produksi, panen dan kegiatan pasca panen (pensortiran, penimbangan dan pengemasan).

Selain itu, dilakukan juga perencanaan mengenai penetapan harga. Penetapan harga produk terutama sayuran yang dijual di XZY Organik ini mempertimbangkan juga nilai atau harga risiko kerusakan tanaman dan kerugian lainnya. Penetapan harga disesuaikan dengan kondisi di kebun. Presentasi harga risiko kerusakan tersebut berbeda-beda, namun komponen *cost* tersebut selalu ada.

XZY Organik melakukan ekspansi usahanya dengan melakukan kemitraan *ecofarming*, dimana kemitraan ini merupakan solusi bagi mereka yang memiliki rencana untuk mendirikan pertanian organik baru dengan visi dan misi yang sama dengan XZY Organik. Tujuan utama dilakukannya kemitraan ini adalah untuk mendekatkan pusat produksi ke pusat konsumen sehingga produk yang diterima konsumen lebih segar secara alami tanpa paparan pengawet.

Cara pemasaran yang diterapkan XZY Organik bisa dengan berbagai cara sebagai berikut:

1. Untuk pembelian benih, alat dan bahan pertanian bisa dibeli langsung di XZY Organik *Home* atau bisa juga melalui media online seperti *website* dan melalui media GO-Jek dengan fitur GO-Mart.
2. Untuk hasil olahan produk, dapat dipesan baik secara langsung datang ke XZY Organik *Home* atau *website*.
3. Untuk membeli hasil produk pertanian yang *fresh* harus melalui PO (*purchase order*) terlebih dahulu, kemudian tergantung kesepakatan bisa diambil sendiri ke XZY Organik *Home* atau bisa dikirim langsung ke alamat tujuan.
4. Untuk pembelian souvenir, harus dipesan dari 2 bulan sebelumnya.

Sarana promosi dan pemasaran XZY Organik juga dilakukan dengan media internet seperti akun instagram dan *website* serta youtube. XZY Organik meliputi manfaat dan keuntungan yang didapat dengan mengonsumsi maupun menanam produk organik melalui youtube dengan harapan agar produk dari XZY Organik ataupun *branding* gaya hidup sehat (menyehatkan manusia dan lingkungan) yang dicanangkan dapat lebih tersebar dengan luas dan lebih mudah dipahami oleh orang lain. Dalam memasarkan produknya ke luar Bandung, XZY Organik menggunakan jasa pengiriman JNE atau dapat melalui travel Xtrans. Sedangkan dalam pemasaran di sekitar Bandung, konsumen dapat berbelanja sendiri melalui aplikasi Go-Jek dengan fitur Go-Mart.

Analisis Usahatani

Analisis usahatani dilakukan menyesuaikan dengan kebutuhan komoditas tiap bedeng terhadap kebutuhan yang digunakan menyesuaikan dengan analisa lapangan yang dilakukan secara mandiri. Luas lahan yang dimiliki XZY Organik kurang lebih sebesar 3.500 m², dan berada pada ketinggian 1.200 meter di atas permukaan laut. Lahan tersebut terletak di Desa Karyawangi yang merupakan desa dengan luas wilayah terbesar di Kecamatan Parongpong seluas 22,05 km². Desa Karyawangi memiliki topografi yang berbukit-bukit dan datar. Jenis tanah pada daerah ini adalah tanah andosol yang memiliki sifat gembur, dan mudah menginfiltrasi air, dan dengan daya menahan air yang cukup baik, sehingga cocok apabila ditanami tanaman hortikultura. Suhu udara pada daerah ini juga sejuk, berkisar antara 19⁰-23⁰ dan terletak pada ketinggian 1.200 di atas permukaan laut.

Kale Curly merupakan salah satu komoditas sayuran yang diusahakan bersamaan dengan sayuran lainnya pada bedengan. Total bedengan yang dimiliki sebanyak 350 bedengan berbentuk persegi panjang dengan ukuran panjang kali lebar 4 x 1 meter dan jarak antar bedengan adalah 0,5 meter. Sedangkan sayuran kale curly ditanam pada 4 bedengan. Pada analisa usahatani ini dilakukan identifikasi biaya-biaya yang terdiri atas biaya tetap dan biaya tidak tetap.

Tabel 2. Biaya Tetap (Investasi dan Operasional) Budidaya Kale Curly

No	Jenis barang	Umur Ekonomis	Harga beli	Harga jual umur ekonomis	Biaya Depresiasi (per hari = 30 hari/bln)	Waktu Pemakaian (Hari)	Biaya total
1	Bangunan Kascing	5 tahun	220,000	22,000	110	30	3,300
2	Alat Pencacah Kohe	5 tahun	35,000	3,500	17.50	5	87.50
3	Karung	1 tahun	5,000	500	12.50	15	187.50
4	Ember	3 tahun	15,000	1,500	12.50	6	75.00
5	Green House Semai	5 tahun	216,000	21,600	108	30	3,240
6	Bambu Semai	10 tahun	15,000	1,500	3.75	30	112.50
7	Selang	5 tahun	42,000	4,200	21	120	2,520
8	Shower	3 tahun	34,000	3,400	28.33	30	850
9	Emrat	5 tahun	100,000	10,000	50	10	500
10	Mistar Bambu	5 tahun	1,875	187	0.94	30	28.13
11	Green House Lahan	5 tahun	720,000	72,000	360	90	32,400
12	Seng/Papan Nama	3 tahun	3,000	300	2.50	120	300
13	Bambu Papan Nama	5 tahun	7,500	750	3.75	90	337.50

14	Spidol	3 bulan	7,000	700	70	15	1,050
15	Cangkul	5 tahun	47,000	4,700	23.50	15	352.50
16	Sterofoam Pindah Tanam	1 tahun	8,000	800	20	5	100
17	Bak Cuci	10 tahun	2,000,000	200,000	500	7	3,500
18	Rak Bambu	5 tahun	168,700	16,800	84.39	5	421.94
19	Timbangan	5 tahun	130,000	13,000	65	5	325
20	Container	3 tahun	52,000	5,200	43.33	15	650.00
21	Box Sterofoam	3 tahun	150,000	15,000	125	5	625
22	Timbangan Digital	2 tahun	825,000	82,500	1031.25	10	10,312.50
23	Plastik Kecil	1 tahun	200	20	0.50	5	2.50
24	Sealer	5 tahun	155,000	15,500	77.50	5	387.50
25	Botol Es Batu	3 bulan	4,000	400	40	5	200
26	Kulkas	10 tahun	2,000,000	200,000	500	30	15,000
27	Sewa Lahan		-			120	-
Jumlah Total Biaya Tetap							76,865.08

Perhitungan biaya depresiasi dilakukan dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Biaya Depresiasi} = \frac{\text{harga Beli} - \text{Harga Jual}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Dimana: umur ekonomis dihitung berdasarkan hari

Sehingga biaya tetap untuk 4 bedengan sebesar Rp76.865,08

Tabel 3. Biaya Variabel Kale Curly

Nama Barang	Volume (Yang Dibutuhkan)	Satuan	Harga (Rp)	Total Harga (Rp)	Keterangan
Kohe (Kotoran Hewan)	100	Kg	160	16,000	
Cacing	2.5	Kg	12.500	31,250	
Benih <i>Kale Curly</i>	200	Butir	105	21,000	Harga Rp42.000/400 butir
Arang Sekam	4	Kg	500	2,000	
Listrik dan Air	4	Bulan	628.57	2,514.29	Luas 22 m ² /3500 m ²
Urin Kelinci dan Molase	16	Liter	2941.17	47,058.72	
Molase	8	Liter			
<i>Trico - G</i>	60	Gram	90	5,400	Harga Rp45.000 /500 gram
Plastik Packaging	200	Pcs	500	100,000	
Biaya Transport (hari)	5	Hari	20000	100,000	
Upah TK sekaligus Koordinator	4	Bulan	13828.57	55,314	Untuk total 3.500 m ² luas garapan. Sedangkan jika dibagi per bedengan menjadi (22 m ² /3500 m ²) x Gaji per bulan x 4 bulan
Upah distributor	4	Bulan	8485.71	33,943	
Upah Pegawai Toko	4	Bulan	18857.14	75,429	
Total Biaya Variabel				489,909	

Total Biaya Produksi

Tabel 4. Total Biaya Produksi Kale Curly

Biaya	Jumlah
Total Biaya Tetap	Rp76.865,08
Total Biaya Variabel	Rp489.908,79
Total Biaya Produksi	Rp566.773,80

Penerimaan

Total penerimaan 4 bedeng menghasilkan 40 kg Jumlah *kale curly*, namun setelah dilakukan penyortiran menjadi 34 kg dengan harga Rp144.000/kg, sehingga total penerimaan menjadi:

$$= 34 \text{ kg} \times \text{Rp}144.000 = \text{Rp}4.896.000$$

Total pendapatan bersih/keuntungan:

$$= \text{Rp}4.896.000 - \text{Rp}566.773,80$$

$$= \text{Rp}4.329.226,20$$

Jadi keuntungan yang didapat sebesar Rp4.329.226,20, atau jika dipersentasekan menjadi $(\text{Rp}4.329.226,20 / \text{Rp}4.896.000) \times 100\% = 88,42\%$

- Biaya variabel per unit (satuan)

$$V = \frac{TC-TFC}{Q} = \frac{TVC}{Q} = \frac{\text{Rp } 489.908,79}{34 \text{ kg}}$$

$$= \text{Rp } 14.409,08/\text{kg}$$

- Produktivitas lahan

$$\frac{\text{Total produksi}}{\text{Luas lahan}} = \frac{34 \text{ kg}}{22 \text{ m}^2} = 1,54 \text{ kg/m}^2$$

- Analisis Kelayakan Usaha

1. R/C Ratio

$$\frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}} = \frac{\text{Rp } 4.896.000}{\text{Rp } 566.773,80} = 8,64$$

2. Titik Impas (*Break Even Point*)

a. Unit Impas

Unit impas = Total Biaya / harga jual produksi

$$\text{Jadi unit impas} = \frac{\text{Rp } 566.773,80}{144.000 - (489.908,72/34)} = 0,59 \text{ kg}$$

b. Harga impas

Harga Impas = Total Biaya / Jumlah Produksi

Jadi harga impas

$$= \frac{\text{Rp } 566.773,80}{1 - (14.409/144.000)}$$

$$= \text{Rp. } 85.411,63 / \text{kg}$$

Perhitungan R/C rasio terhadap satu komoditas sayuran organik *kale curly* menurut penghitungan R/C *ratio* sebesar 8,64 dan lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa komoditas tersebut layak untuk diusahakan secara perhitungan.

KESIMPULAN

Pertanian organik merupakan sistem produksi yang menopang kesehatan tanah, ekosistem dan manusia. Hasil analisis di XZY Organik terhadap satu komoditas dengan luas penanaman tidak lebih dari 22 m² memberikan hasil yang menguntungkan namun dengan *niche market* dikarenakan harga hasil produksi juga akan lebih tinggi dibandingkan dengan sayuran umumnya. Sehingga jika pemasaran dilakukan sama dengan produk sayuran pada umumnya bisa jadi tidak akan sama hasil analisisnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Kusno, Kuswarini, Sauma Hanuuf, Pandi Pardian, and Eti Suminartika. 2020. "Prospek Pengembangan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum Annuum* L.) Di Desa Sukalaksana Kecamatan Banyuresmi Jawa Barat." *Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 5(2615): 95–108.
- Nurinaya, N. 2022. "Perencanaan Kapasitas Produksi Melalui Analisis Break Even Point (BEP) Pada Outlet Bakso Seafood Dan Kebab Alfamidi Cabang Limbung." *Jurnal Mirai Management* 7(2): 247–55.
- Pardian, Pandi et al. 2023. "Analisis Produksi Teh Hitam Di Kebun Teh Sinumbra Selama Pandemi Covid-19." *Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 9(2).
- Pardian, Pandi, Hepi Hapsari, and Yayat Sukayat. 2021. "Stevia Development Strategy in the Village of Mekarsari Sub District Cikajang District Garut West Java Province." *E3S Web of Conferences* 249: 1–4.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi IV*. BPFE. Yogyakarta.