



Diterbitkan Oleh :
Program Studi Agribisnis
P-Issn : 2086-7956 E-Issn : 2615-5494

Jurnal
AGRIBIS

Volume : XIX, Nomor : 1, Januari 2026



JURNAL AGRIBIS

Kajian Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN PETERNAKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU

DESKRIPSI

Jurnal Agribisnis adalah jurnal yang diterbitkan oleh Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian secara reguler setiap 2 bulan sekali Januari dan Juli untuk tujuan mendeseminasikan hasil penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa, dosen, peneliti dan pengabdi. Topik keilmuan yang melingkupi Jurnal Agribis adalah bidang agribisnis, ekonomi pertanian dan sosial pertanian secara luas. Semua artikel yang diterbitkan secara online oleh Jurnal Agribis terbuka untuk pembaca dan siapapun dapat mendownload atau membaca jurnal tanpa melanggan maupun membayar.

DEWAN REDAKSI

Chief Editor
Elni Mutmainnah

Editor

- 1). Dr. Ir. H. Hasanawi MT., M.P., Universitas Islam Nusantara, Indonesia
- 2). Anton Feriady, S.P., M.P., Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Indonesia
- 3). Dr. Ir. Elpawati Elpawati M.P., Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Indonesia

Section Editors:
Dian Hidayattullah, S.Pt., M.Ling

Mitra Bestari :

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1) Henni Febriawati, | Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Indonesia |
| 2) Pahantus Maruli, | Fakultas Pertanian Universitas Jambi, Indonesia |
| 3) Verry Yarda Ningsih, | Fakultas Pertanian, Universitas Musi Rawas, Indonesia |
| 4) Novitri Kurniati, | Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Indonesia |
| 5) Asnah asnah, | Universitas Tribhuwana Tungga Dewi, Indonesia |
| 6) Mohamad Zulkarnain Yuliarso | Universitas Bengkulu, Indonesia |

Alamat Penerbit

Jalan Bali, Kelurahan Kampung. Bali, Kecamatan. Teluk Segara,
Kota Bengkulu, Bengkulu 38119

DAFTAR ISI

- Respon Ekonomi Dan Strategi Coping Nelayan Tangkap Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Ikan Laut Di Desa Padang Bakung Kecamatan Semidang Alas Maras Kabupaten Seluma** (Dandy Anugrah Pramana Dandy, Herri Fariadi, Evi Andria).....2737-2747
- Pendapatan Usaha Kopra Di Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai** (Income From Copra Business In South Sipora District, Mentawai Islands Regency)2748-2763
- Determinasi Keputusan Petani Ikan Dalam Kemitraan Agribisnis Dengan Ud. Maju Bersama Di Desa Suka Negeri Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan** (Depri Wiraguna, Herri Fariadi Fari, Evi Andriani)2764-2774
- Strategi Pengembangan Usahatani Kakao Di Desa Takatunga 1 Kecamatan Golewa Selatan Kabupaten Ngada** (Victoria Ayu Puspita, Maria Natalia Bupu, Victoria Coo Lea)2775-2784
- Perilaku Dan Selera Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Olahan Perikanan Abon Ikan Dungun Pada Umkm Puspa Bahari Bengkulu** (Rio Arisman Hidayat Rio, Herri Fariadi, Ana Nurmalia)2785-2796
- Analisis Usaha Penggilingan Padi Di Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan** (Muhammad Taufiqurrahman Syah, Muhammad Fakhrurozi Abdurrahman Syah, Cendi Herlin Daya Sirsan, Evon Tri Oktami, Reflis, Yuwana, Indra Cahyadinata, Irnad, Edi Marwan, Edi Efrita, Maheran Mulyadi, Jon Yawahar)2797-2807
- Analisis Usaha Penangkaran Burung Murai Batu Di Kota Bengkulu** (Muhammad Fakhrurozi Abdurrahman Syah, Muhammad Taufiqurrahman Syah, Cendi Herlin Daya Sirsan, Evon Tri Oktami, Reflis, Yuwana, Indra Cahyadinata, Irnad, Edi Efrita, Edy Marwan, Maheran Mulyadi, dan Jon Yawahar)2808-2819
- Strategi Pengembangan Usaha Distilasi Minyak Atsiri Daun Cengkeh Di Pt. Tjandi Sewu Baru** (Muhammad Diki Adiyanto, Yuhanin Zamrodah, Luhur Aditya, Eko Wahyu Budiman).....2820-2829
- Ekspor Karet Dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia** (Naswa Fathimah Ihsani, M Raihan Hary Pradana, M Faiz Ramadhan, Dewi Rohma Wati) .2830-2848
- Analisis Pola Kemitraan Gaduhan Dan Prospek Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Di Desa Taman Cari Kecamatan Purbolinggo** (Novia Ambar Sari¹, Novita², Diah Reni Asih)2849-2859
- Analisis Kelayakan Budidaya Cabai Merah (*Capsicum Frutescens L.*) Di Kelompok Pertanian Pemuda Mandiri Desa Pulosari, Kecamatan Kalapanunggal, Kabupaten Sukabumi** (Muhammad Surahman, Amalia Nur Milla dan Ika Sofia Rizqiani)..... 2860-2867

Vol 19, No 1, Januari 2026

Jurnal Agribis_Kajian Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis



RESPON EKONOMI DAN STRATEGI COPING NELAYAN TANGKAP DALAM MENGHADAPI FLUKTUASI HARGA IKAN LAUT DI DESA PADANG BAKUNG KECAMATAN SEMIDANG ALAS MARAS KABUPATEN SELUMA

Economic Responses and Coping Strategies of Capture Fishermen in Facing Marine Fish Price Fluctuations in Padang Bakung Village, Semidang Alas Maras Subdistrict, Seluma Regency

Dandy Anugrah Pramana¹⁾, Herri Fariadi²⁾, Evi Andriani³⁾

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Dehasen Bengkulu

email: herrifariadi@unived.ac.id

ABSTRAK

Data statistik harga ikan laut di Kabupaten Seluma menunjukkan adanya fluktuasi harga tahunan yang dipengaruhi oleh musim penangkapan, kondisi cuaca, tingginya biaya operasional melaut, serta dinamika permintaan dan penawaran di pasar lokal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis respon ekonomi utama yang dirasakan nelayan tangkap akibat fluktuasi harga ikan laut serta mengkaji strategi coping yang diterapkan dalam menghadapinya di Desa Padang Bakung Kecamatan Semidang Alas Maras Kabupaten Seluma. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif dengan analisis deskriptif berdasarkan tiga kategori penilaian, yaitu tidak, iya, dan tidak relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fluktuasi harga ikan laut memunculkan respon ekonomi berupa tingginya ketergantungan pada tengkulak dan pengepul (96,77%), penurunan daya beli nelayan (95,16%), kesulitan memenuhi kebutuhan rumah tangga (87,10%), ketidakstabilan pendapatan (72,58%), penurunan motivasi dan aktivitas melaut (62,90%), tekanan psikologis (58,06%), serta konflik antar nelayan yang relatif rendah (11,29%). Strategi coping yang dilakukan nelayan tangkap meliputi pengaturan pengeluaran rumah tangga (83,87%), keterlibatan istri dalam pengelolaan ekonomi keluarga (80,65%), peminjaman dana kepada tengkulak, koperasi, atau kerabat (77,42%), diversifikasi pekerjaan (72,58%), pengurangan frekuensi melaut (53,23%), gotong royong antar nelayan (45,16%), pemasaran ke luar daerah (33,87%), dan penyimpanan sementara hasil tangkapan melalui pendinginan atau penjemuran (27,42%).

Kata kunci: *fluktuasi harga, ikan laut, strategi coping*

ABSTRACT

Statistical data on marine fish prices in Seluma Regency indicate annual price fluctuations influenced by fishing seasons, weather conditions, high operational costs, and the dynamics of supply and demand in local markets. This study aims to analyze the main economic responses experienced by capture fishermen due to fluctuations in marine fish prices and to examine the coping strategies they implement in Padang Bakung Village, Semidang Alas Maras Subdistrict, Seluma Regency. The research employs a quantitative and qualitative approach with descriptive analysis based on three assessment categories: no, yes, and not relevant. The results show that fluctuations in marine fish prices generate economic responses including high dependence on middlemen and collectors (96.77%), decreased



purchasing power of fishermen (95.16%), difficulties in meeting household needs (87.10%), income instability (72.58%), reduced motivation and fishing activity (62.90%), psychological pressure (58.06%), and relatively low conflicts among fishermen (11.29%). The coping strategies adopted by capture fishermen include managing household expenditures (83.87%), involvement of wives in family economic management (80.65%), borrowing funds from middlemen, cooperatives, or relatives (77.42%), job diversification (72.58%), reducing fishing frequency (53.23%), mutual assistance among fishermen (45.16%), marketing to outside regions (33.87%), and temporary storage of catches through cooling or sun-drying (27.42%).

Keywords: price fluctuations, marine fish, coping strategies

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi kelautan dan pesisir yang sangat besar, tercermin dari keanekaragaman hayati serta potensi perikanan tangkap, budidaya perikanan laut, dan pariwisata bahari. Potensi sumber daya pesisir tersebut belum sepenuhnya memberikan kontribusi optimal terhadap pembangunan nasional secara menyeluruh (Satria, 2022). Provinsi Bengkulu, yang terletak di pesisir barat Pulau Sumatera dan berbatasan langsung dengan Samudra Hindia dengan garis pantai lebih dari 525 kilometer, menjadi wilayah strategis untuk pengembangan sektor perikanan dan kelautan di Indonesia (BPS Provinsi Bengkulu, 2023).

Potensi lestari ikan di Provinsi Bengkulu lebih dari 200 ribu ton per tahun yang didominasi oleh tuna, tongkol, cakalang, kembung, dan cumi-cumi, serta didukung oleh pengembangan budidaya ikan air tawar, udang, rumput laut, dan kerang-kerangan (DKP Provinsi Bengkulu,

2023). Di Kabupaten Seluma, perikanan tangkap menjadi sumber penghidupan utama masyarakat pesisir dan berperan penting dalam ketahanan pangan daerah, khususnya di Desa Padang Bakung yang dikenal sebagai kampung nelayan dengan aktivitas penangkapan laut yang intensif (BPS Kabupaten Seluma, 2023). Sebagian besar nelayan di wilayah ini merupakan nelayan tradisional yang menggunakan alat tangkap sederhana, dengan hasil tangkapan utama berupa tongkol, kembung, selar, dan cakalang yang dipasarkan di pasar lokal atau dikonsumsi sendiri, sehingga sektor perikanan tangkap berkontribusi langsung terhadap ketersediaan protein hewani masyarakat (Rahmadani & Haryati, 2021).

Kondisi sosial ekonomi nelayan di Desa Padang Bakung dipengaruhi oleh keterbatasan modal, infrastruktur pendukung yang belum optimal, dan akses pasar yang terbatas, sehingga pendapatan mereka rentan terhadap perubahan eksternal, khususnya fluktuasi harga ikan



(Hidayat & Suryani, 2021). Fluktuasi harga ikan, yang dipengaruhi oleh musim, volume pasokan, permintaan pasar, dan biaya operasional seperti bahan bakar, berdampak langsung pada ketidakstabilan pendapatan nelayan skala kecil, menurunkan kesejahteraan mereka di tengah tingginya harga kebutuhan pokok (Puspasari & Purbayanto, 2021). Kondisi ini mendorong perlunya penelitian mengenai respon ekonomi nelayan terhadap fluktuasi harga ikan laut serta strategi coping yang diterapkan agar mereka mampu bertahan dan melanjutkan usahanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Padang Bakung Kecamatan Semidang Alas Maras Kabupaten Seluma. Penelitian dilaksanakan pada bulan September hingga Oktober 2025 dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Sukmadinata (2016), penelitian kualitatif bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, sikap, serta aktivitas sosial secara mendalam baik pada individu maupun kelompok. Penelitian ini juga bersifat eksploratif, yaitu penelitian awal yang bertujuan memperoleh gambaran mendalam mengenai permasalahan yang diteliti

sebagai dasar pengembangan penelitian selanjutnya (Creswell, 2015; Yusuf, 2014).

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder, di mana data primer diperoleh melalui wawancara langsung dan pengamatan terhadap nelayan tangkap di Desa Padang Bakung dengan bantuan kuesioner yang berkaitan dengan dampak fluktuasi harga ikan dan strategi coping yang dilakukan, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik dan Dinas Kelautan dan Perikanan berupa profil wilayah dan jumlah nelayan. Populasi sebanyak 163 nelayan, dan jumlah sampel ditentukan menggunakan rumus Slovin sehingga diperoleh 62 responden, dengan teknik pengambilan sampel *simple random sampling* yang memberikan peluang sama bagi setiap anggota populasi untuk terpilih sebagai sampel (Margono, 2018). Analisis data dilakukan menggunakan metode deskriptif untuk menggambarkan respon ekonomi nelayan tangkap terhadap fluktuasi harga ikan laut dan strategi coping nelayan tangkap, yang diklasifikasikan ke dalam tiga kategori, yaitu tidak, iya, dan tidak relevan. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami fenomena secara holistik

melalui deskripsi kata-kata dan bahasa sesuai konteks alami penelitian (Moleong, 2014).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Respon Ekonomi Nelayan Tangkap terhadap Fluktuasi Harga Ikan

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai respon ekonomi

tersebut, disajikan tabel yang memuat berbagai bentuk respon ekonomi terhadap fluktuasi harga ikan yang dirasakan oleh nelayan tangkap di Desa Padang Bakung Kecamatan Semidang Alas Maras Kabupaten Seluma, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Respon Ekonomi Nelayan Tangkap terhadap Fluktuasi Harga Ikan

No	Respon Ekonomi	Nelayan Tangkap	
		Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Pendapatan Nelayan Tidak Stabil		
	a. Iya	45	72,58
	b. Tidak	17	27,42
	c. Tidak Relevan	0	0
2	Kesulitan Memenuhi Kebutuhan Rumah Tangga		
	a. Iya	54	87,10
	b. Tidak	6	9,68
	c. Tidak Relevan	2	3,22
3	Ketergantungan pada Tengkulak dan Pengepul		
	a. Iya	60	96,77
	b. Tidak	2	3,23
	c. Tidak Relevan	0	0
4	Meningkatkan konflik antar Nelayan		
	a. Iya	7	11,29
	b. Tidak	40	64,52
	c. Tidak Relevan	15	24,19
5	Daya Beli Nelayan Menurun		
	a. Iya	59	95,16
	b. Tidak	3	4,84
	c. Tidak Relevan	0	0
6	Penurunan Motivasi dan Aktivitas Melaut		
	a. Iya	39	62,90
	b. Tidak	18	29,04
	c. Tidak Relevan	5	8,06
7	Timbulnya Stres, tekanan mental dan kekhawatiran		
	a. Iya	36	58,06
	b. Tidak	22	35,45
	c. Tidak Relevan	4	6,46

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Pendapatan Nelayan Tidak Stabil

Pendapatan nelayan tangkap di Desa Padang Bakung, tergolong tidak menentu karena fluktuasi harga ikan, yang

dipengaruhi oleh musim tangkapan, kondisi cuaca, permintaan pasar, dan besarnya biaya operasional. Saat hasil tangkapan melimpah, harga turun akibat pasokan



berlebihan, sedangkan ketika tangkapan berkurang, harga naik tetapi volume penjualan menurun. Keterbatasan fasilitas penyimpanan memaksa nelayan segera menjual ikan dengan harga yang sering kali rendah dan tidak menutup biaya operasional, sehingga rata-rata pendapatan hanya sekitar Rp1.350.000 per bulan dan mudah terpengaruh musim paceklik atau cuaca buruk. Tingginya biaya bahan bakar, es, perawatan perahu, serta keterbatasan akses pasar membuat nelayan kesulitan mengelola keuangan, menabung, memenuhi kebutuhan dasar, bahkan sebagian harus mengandalkan pinjaman.

Penelitian Firmansyah & Asriadi (2022), bahwa subsektor perikanan tangkap mengalami penurunan tren nilai tukar. Harga yang diterima nelayan lebih rendah dibandingkan biaya yang dikeluarkan, terutama biaya produksi yang tinggi. Kondisi tersebut mencerminkan ketidakstabilan pendapatan yang berpotensi mengurangi kesejahteraan nelayan karena tidak mencukupi kebutuhan keluarga dan operasional melaut. Selanjutnya Asriadi, dkk (2023) bahwa harga komoditas mengalami fluktuasi sepanjang periode tersebut, yang dipengaruhi oleh musim dan kondisi pasokan

Kesulitan Memenuhi Kebutuhan Rumah Tangga

Fluktuasi harga ikan di Desa Padang Bakung, berdampak signifikan terhadap kemampuan nelayan memenuhi kebutuhan rumah tangga, di mana 87,10% responden (54 orang) melaporkan kesulitan akibat harga yang tidak menentu. Penurunan harga membuat pendapatan nelayan sering tidak sebanding dengan biaya operasional melaut, termasuk bahan bakar, peralatan, dan kebutuhan harian, sehingga mengurangi kemampuan mereka memenuhi kebutuhan dasar seperti pangan, pendidikan, dan kesehatan keluarga, serta menimbulkan ketidakpastian ekonomi yang membatasi kemampuan menabung dan merencanakan pengeluaran jangka panjang. Kondisi ini bahkan memaksa sebagian nelayan menunda pengeluaran penting atau berutang kepada tengkulak, sehingga fluktuasi harga ikan berdampak langsung pada kesejahteraan rumah tangga dan stabilitas ekonomi keluarga secara berkelanjutan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Nurliani dkk. (2023) bahwa fluktuasi harga hasil tangkapan, memengaruhi kemampuan nelayan dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga. Hal serupa ditemukan oleh Untari dkk. (2023) bahwa pendapatan nelayan kecil cenderung tidak menentu karena dipengaruhi oleh



harga pasar dan hasil tangkapan, sehingga berdampak pada kesejahteraan keluarga mereka.

Ketergantungan pada Tengkulak dan Pengepul

Respon ekonomi yang paling signifikan dari fluktuasi harga ikan terhadap nelayan di Desa Padang Bakung, adalah meningkatnya ketergantungan pada tengkulak dan pengepul, yang disetujui oleh 96,77% responden (60 orang). Ketergantungan ini terjadi karena nelayan tidak memiliki akses langsung ke pasar atau sarana distribusi memadai, serta keterbatasan modal kerja memaksa mereka meminjam dana dari tengkulak untuk kebutuhan melaut seperti bahan bakar, perbaikan alat tangkap, dan biaya sehari-hari. Akibatnya, nelayan harus menjual ikan dengan harga lebih rendah sebagai pelunasan utang, menempatkan mereka pada posisi tawar yang lemah, membatasi kebebasan pengelolaan hasil tangkapan, dan menjadikan fluktuasi harga ikan berdampak langsung pada keterikatan ekonomi mereka terhadap tengkulak dan pengepul. Feni R (2025) menjelaskan bahwa analisis harga tetap menjadi indikator penting dalam evaluasi keberlanjutan usaha tersebut.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ira Primalasari, dkk, (2024), bahwa pola rantai pasok dalam pemasaran

produk perikanan sangat mempengaruhi margin pemasaran yang diterima pelaku usaha, yang berdampak pada pendapatan serta kemampuan mereka mendapatkan harga yang adil di pasar, dan ketika nelayan menjual langsung kepada konsumen margin pemasaran lebih tinggi daripada melalui pengepul.

Meningkatnya Konflik antar Nelayan

Berdasarkan hasil penelitian, hanya sebagian kecil nelayan di Desa Padang Bakung, yaitu 11,29% atau 7 orang, yang melaporkan adanya konflik akibat fluktuasi harga ikan, menunjukkan bahwa tekanan ekonomi dari perubahan harga tidak secara signifikan memicu perselisihan sosial di antara nelayan. Konflik yang muncul lebih banyak terkait persaingan untuk mendapatkan lokasi tangkap strategis, perbedaan waktu melaut, atau variasi harga jual ikan di pasar dan tengkulak, bukan semata-mata karena fluktuasi harga. Selain itu, perbedaan kemampuan ekonomi antar nelayan turut menjadi faktor pemicu, di mana nelayan dengan modal lebih besar tetap melaut meski harga turun, sementara nelayan kecil harus mengurangi atau menghentikan sementara aktivitasnya, yang kadang menimbulkan ketidakpuasan. Meskipun demikian, sebagian besar nelayan tetap menjaga solidaritas dan kerja



sama, sehingga hubungan sosial di lingkungan pesisir tetap terjaga dan potensi konflik akibat fluktuasi harga ikan tetap rendah. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Carol Warren dan Dirk Steenbergen (2021) bahwa nelayan tradisional menjadi rentan terhadap kondisi pasar yang tidak stabil, termasuk harga hasil tangkapan yang fluktuatif dan bahwa kondisi tersebut memicu persaingan yang lebih tajam untuk akses ke wilayah tangkap, sumber daya, dan saluran pemasaran.

Daya Beli Nelayan Menurun

Respon ekonomi lain dari fluktuasi harga ikan yang dirasakan nelayan di Desa Padang Bakung adalah menurunnya daya beli, yang dilaporkan oleh 95,16% responden (59 orang). Ketidakstabilan harga ikan mengurangi pendapatan mereka karena hasil penjualan sering tidak sebanding dengan biaya operasional melaut seperti bahan bakar, es, dan perawatan perahu, sehingga uang untuk kebutuhan rumah tangga menjadi terbatas. Akibatnya, banyak nelayan terpaksa mengurangi pengeluaran, menunda pembayaran kebutuhan penting, atau meminjam uang dari tengkulak atau kerabat, sehingga penurunan daya beli ini menimbulkan ketidakpastian ekonomi dan berdampak

langsung pada kesejahteraan rumah tangga serta kemampuan mereka merencanakan pengeluaran dan menabung secara konsisten.

Penelitian Lein & N. Djinar Setiawina (2018) bahwa harga jual ikan memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan rumah tangga nelayan di Kabupaten Flores Timur. Ketika harga ikan tidak stabil atau cenderung menurun, maka pendapatan nelayan juga menurun, sehingga pengeluaran konsumsi rumah tangga seperti pangan, pendidikan anak, kesehatan dan pemenuhan kebutuhan sehari-hari ikut berkurang.

Penurunan Motivasi dan Aktivitas Melaut

Fluktuasi harga ikan di Desa Padang Bakung, berdampak signifikan terhadap motivasi dan aktivitas melaut nelayan, di mana 62,90% atau 39 responden melaporkan mengalami penurunan semangat kerja. Ketidakstabilan harga yang cenderung rendah membuat hasil tangkapan sering tidak sebanding dengan biaya operasional melaut, termasuk bahan bakar, perawatan kapal, dan logistik, sehingga banyak nelayan memilih untuk mengurangi frekuensi melaut, menunda keberangkatan, atau sementara beralih ke pekerjaan lain yang lebih menguntungkan. Beberapa responden juga mengungkapkan



bahwa kondisi ini menyebabkan kerugian setelah melaut dan menurunkan motivasi untuk terus menjalankan aktivitas perikanan, sehingga fluktuasi harga tidak hanya memengaruhi aspek ekonomi, tetapi juga berpotensi mengganggu keberlanjutan usaha perikanan tangkap.

Penelitian ini sejalan dengan temuan Sari (2020) bahwa fluktuasi harga hasil tangkapan memiliki pengaruh signifikan terhadap motivasi kerja nelayan. Ketidakstabilan harga ikan menyebabkan nelayan mengalami penurunan semangat untuk melaut karena pendapatan yang diperoleh sering kali tidak menutupi biaya operasional.

Timbulnya Stres, Tekanan Mental dan Kekhawatiran

Fluktuasi harga ikan di Desa Padang Bakung, berdampak signifikan secara psikologis terhadap nelayan, di mana 58,06% atau 36 responden melaporkan mengalami stres, tekanan mental, dan kekhawatiran karena ketidakstabilan pendapatan membuat mereka sulit menutupi biaya kebutuhan rumah tangga, pendidikan anak, dan biaya operasional melaut seperti bahan bakar serta perawatan perahu; beberapa nelayan bahkan mengaku sering cemas menjelang musim panen karena takut harga jual menurun dan harus

berutang kepada tengkulak untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sehingga fluktuasi harga ikan tidak hanya memengaruhi aspek ekonomi, tetapi juga menurunkan kesejahteraan mental dan kualitas hidup mereka secara keseluruhan. Penelitian ini sejalan dengan temuan Fitriani (2021) yang menyatakan bahwa fluktuasi harga hasil tangkapan ikan dapat menimbulkan tekanan psikologis bagi nelayan, terutama dalam bentuk stres, kecemasan, dan rasa khawatir terhadap ketidakpastian penghasilan. Ketika harga ikan menurun, nelayan mengalami tekanan mental karena pendapatan yang tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Strategi Coping Nelayan Tangkap

Strategi Coping yang diterapkan nelayan di Desa Padang Bakung tidak hanya bersifat reaktif terhadap perubahan harga, tetapi juga menunjukkan kemampuan adaptasi dalam menghadapi ketidakpastian pasar perikanan, disajikan pada tabel berikut.

Tabel 2. Strategi Coping Nelayan Tangkap terhadap Fluktuasi Harga



No	Strategi	Nelayan Tangkap	
		Jumlah (orang)	Percentase (%)
1	Keterlibatan Istri dalam Mengatur Ekonomi Rumah Tangga	50	80,65
2	Mengatur Pola Pengeluaran Keluarga	52	83,87
3	Diversifikasi Pekerjaan (mencari pekerjaan sampingan)	45	72,58
4	Gotong Royong antar Nelayan	28	45,16
5	Mengurangi Frekuensi Melaut untuk Menghemat Biaya Operasional	33	53,23
6	Menjual Hasil Tangkapan ke Pasar Luar Daerah	21	33,87
7	Penyimpanan Sementara Hasil Tangkapan (pendinginan atau penjemuran)	17	27,42
8	Meminjam Uang pada Tengkulak, koperasi atau saudara	48	77,42

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan data yang diperoleh, nelayan tangkap di Desa Padang Bakung, menerapkan berbagai strategi untuk menghadapi fluktuasi harga ikan dan ketidakpastian pendapatan. Strategi yang paling dominan adalah pengelolaan pengeluaran rumah tangga, dilakukan oleh 83,87% responden (52 orang), diikuti oleh keterlibatan istri dalam pengaturan ekonomi rumah tangga (80,65% / 50 orang), yang mencerminkan kerja sama keluarga dalam menghadapi tekanan finansial. Selain itu, nelayan juga memanfaatkan sumber dana tambahan dengan meminjam dari tengkulak, koperasi, atau saudara (77,42% / 48 orang), serta melakukan diversifikasi pekerjaan atau mencari pekerjaan sampingan (72,58% / 45 orang) untuk menambah penghasilan. Strategi lain yang diterapkan, meskipun dengan persentase

lebih rendah, meliputi pengurangan frekuensi melaut, gotong royong antar nelayan, menjual hasil tangkapan ke pasar luar daerah, dan penyimpanan sementara melalui pendinginan atau penjemuran, yang menunjukkan bahwa nelayan tidak hanya fokus pada pengelolaan finansial tetapi juga menyesuaikan diri dengan kondisi ekonomi yang fluktuatif.

Penelitian Dini Yuniarti & Lestari Sukarniati (2021) Strategi coping yang dilakukan nelayan saat menghadapi kesulitan ekonomi, yaitu strategi pasif (seperti penghematan pengeluaran), strategi aktif (mencari pekerjaan lain atau menjual aset), dan strategi jaringan (meminjam dari kerabat atau lembaga keuangan). Penelitian Riezqyka, dkk, (2024) bahwa wilayah kampung nelayan memiliki sumber daya alam perikanan yang tinggi, dengan produksi seafood



mencapai sekitar 500 kg per hari pada musim panen, namun pengolahan hasil tangkapan umumnya masih bersifat setengah jadi.

KESIMPULAN

1. Respon ekonomi terhadap fluktuasi harga ikan menunjukkan ketergantungan pada tengkulak dan pengepul (96,77%), penurunan daya beli (95,16%), serta kesulitan memenuhi kebutuhan rumah tangga (87,10%). Pendapatan yang tidak stabil menjadi masalah bagi 72,58% responden, sementara 62,90% mengalami penurunan motivasi dan frekuensi melaut, dan 58,06% merasakan stres, tekanan mental, serta kekhawatiran. Konflik antar nelayan relatif rendah, hanya 11,29%.
2. Nelayan menerapkan berbagai strategi coping yaitu pengelolaan pengeluaran keluarga (83,87%) dan keterlibatan istri dalam pengaturan ekonomi rumah tangga (80,65%). Selain itu, nelayan juga memanfaatkan pinjaman dari tengkulak, koperasi, atau saudara (77,42%) dan melakukan diversifikasi pekerjaan atau mencari pekerjaan sampingan (72,58%). Strategi lainnya termasuk mengurangi frekuensi melaut untuk menekan biaya operasional

(53,23%), melakukan gotong royong antar nelayan (45,16%), menjual hasil tangkapan ke pasar luar daerah (33,87%), serta menyimpan sementara hasil tangkapan melalui pendinginan atau penjemuran (27,42%).

DAFTAR PUSTAKA

- Asriadi, A.A., Firmansyah, & Husain, N. (2023). *Analisis Pengaruh Harga Kebutuhan Pangan Pasar Tradisional Terhadap Inflasi di Kota Makassar*. Jurnal AGRIBIS, 16(1).
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Seluma. (2023). *Kabupaten Seluma dalam Angka 2023*. Bengkulu: BPS Kabupaten Seluma.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Bengkulu. (2023). *Provinsi Bengkulu dalam Angka 2023*. Bengkulu: BPS Provinsi Bengkulu.
- Creswell, J. W. (2015). *Research design: Pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Bengkulu. (2023). *Statistik Perikanan Provinsi Bengkulu*. Bengkulu: DKP Provinsi Bengkulu.
- Feni, R., Mufriantie, F., & Saputra, I. (2025). *Analisis Break Even Point dan Return of Investment pada Usaha Ikan Asin di Kelurahan Sumber Jaya, Kota Bengkulu*. Jurnal AGRIBIS, 13(2).
- Fitriani, N. (2021). *Dampak Fluktuasi Harga Ikan Terhadap Kesejahteraan Psikologis Nelayan di Kabupaten Tegal*. Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan, 9(2), 134–143.
- Firmansyah, & Asriadi, A. A. (2022). *Trend Nilai Tukar Petani Perikanan Budidaya Dan Perikanan Tangkap Di Provinsi Sulawesi Selatan*. Jurnal Agribis, 15(2). Jurnal.umb.ac.id



- Hidayat, R., & Suryani, E. (2021). Analisis kondisi sosial ekonomi nelayan pesisir. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 16(2), 145–156.
- Lein, A. A. R., & Setiawina, N. D. (2018). Factors affecting the fishermen household income and welfare. *Jurnal Agribisnis Perikanan*, 5(2), 45–56.
- Margono. (2018). *Metodologi penelitian pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nurliani, N., Rosada, I., Dhaifina Amran, F., Asni, A., & Rasyid, R. (2023). Economic behavior of coastal communities and strategy in fulfilling the needs of fisherman's household. *European Journal of Agriculture and Food Sciences*, 5(4).
- Nurung, M., & Romdhon, M. (2013). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi alokasi waktu kerja dan kontribusinya terhadap pendapatan rumah tangga nelayan (kasus nelayan Malabero Kecamatan Teluk Segara, Kabupaten Seluma). *Jurnal Agrisep*, 6(2). BPFP Universitas Bengkulu.
- Primalasari, I., Octalia, V., & Mulyadi, M. (2024). Analisis rantai pasok ikan nila di Kecamatan Purwodadi Kabupaten Musi Rawas. *Jurnal Agribis*, 17(2). Jurnal.umb.ac.id
- Puspasari, D., & Purbayanto, A. (2021). Fluktuasi harga ikan dan implikasinya terhadap pendapatan nelayan skala kecil. *Jurnal Agribisnis Perikanan*, 14(1), 23–34.
- Rahmadani, S., & Haryati, N. (2021). Peran perikanan tangkap terhadap ketahanan pangan masyarakat pesisir. *Jurnal Kelautan dan Perikanan Terapan*, 4(2), 89–98.
- Riezqyka, O., Wulandari, R., & Hidayat, T. (2024). Optimalisasi peningkatan blue economy masyarakat berbasis edupreneurship produk olahan seafood di kampung nelayan. *Setawar. Jurnal Agribis*, 3(2). Jurnal.umb.ac.id
- Sari, D. (2020). Pengaruh fluktuasi harga ikan terhadap motivasi kerja nelayan di Kabupaten Pesisir Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 8(2), 112–121.
- Satria, A. (2022). *Politik kelautan dan perikanan Indonesia*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Sukmadinata, N. S. (2016). *Metode penelitian pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Warren, C., & Steenbergen, D. J. (2021). Fisheries decline, local livelihoods and conflicted governance: An Indonesian case. *Ocean & Coastal Management*, 202, Article 105498.
- Yuniarti, D., & Sukarniati, L. (2021). Strategy coping dan pendapatan nelayan. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 16(1).
- Yusuf, A. M. (2014). *Metode Kuantitatif, kualitatif, dan penelitian gabungan*. Jakarta: Kencana.



PENDAPATAN USAHA KOPRA DI KECAMATAN SIPORA SELATAN KABUPATEN KEPULAUAN MENTAWAI

Income From Copra Business In South Sipora District, Mentawai Islands Regency

Alvindo Dermawan¹⁾ Fransiskus Saroro²⁾ Syahrial³⁾, Muhammad Febriansyah Ibrahim¹⁾

¹ Dosen Progam Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jambi

² Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Tamansiswa

³ Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Tamansiswa

*Corresponding Author e-mail: alvindodermawan@unja.ac.id

ABSTRACT

The most valuable portion of the coconut is its fruit since it can be used to make a variety of process good, including coconut sugar, oil, and white, hard coconut flesh, which may then be dried to produce a product with a respectable market value. This study set out to identify the features, profitability, and viability of copra enterprises in the Sipora Selataran District, as well as the traits of the copra business actors operating there. This study employed both qualitative and quantitative descriptive analysis. To choose respondents from the complete population, the Slovin technique was utilized, yielding a total of 26 respondents. The data analysis techniques employed include descriptive qualitative analysis, TKLK and TKDK cost analysis, copra business revenue, profit, R/C, B/C, and BEP analysis, which includes fixed and variable expenses as well as equipment depreciation costs. Among the traits of the copra industry actors in Sipora Selatan District are gender, age, experience, number of family dependents, land area, and education. Copra business actors in the South Sipora District make Rp. The BEP price is Rp 2,836.98, BEP production is 10,593 kg, and the B/C ratio of the copra company in South Sipora District is 2.54

Keywords: Income, Copra Business Characteristics

PENDAHULUAN

Buah kelapa adalah bagian paling bernilai ekonomis, karena buah kelapa dapat menambah produk buah kelapa menjadi berbagai macam produk olahan seperti minyak kelapa, gula kelapa, dan daging buah kelapa yang berwarna putih dan keras dapat diambil dan dikeringkan untuk

menjadi sebuah produk yang mempunyai nilai jual yang cukup tinggi serta menjadi komoditas perdagangan yang disebut dengan kopra (Taipabu et al 2018). Kelapa pada tingkat petani dimanfaatkan dalam bentuk produk primer berupa kelapa butiran, kopra dan minyak goreng diolah dengan alat tradisional, kelapa memiliki



banyak potensi yang belum dimanfaatkan karena dalam proses pemanfaatan kelapa, petani mempunyai beberapa kendala terutama dari segi teknologi, permodalan dan daya serap pasar yang belum merata, selain sebagai salah satu sumber kopra, tenaman kelapa juga sebagai sumber pendapatan keluarga petani, sebagai sumber devisa negara, penyediaan lapangan kerja, pemicu dan pemacu pertumbuhan sentra sentra ekonomi baru, serta sebagai pendorong tumbuh berkembangnya industri hilir berbasis kopra dan produk turunannya di indonesia (Mahmud dan Ferry 2015). Kopra adalah hasil dari mengeringkan daging buah kelapa yang telah dioalah, baik dikeringkan secara alami yaitu dijemur dibawah sinar matahari langsung ataupun dengan diasapkan. Kopra adalah suatu olahan dari daging kelapa yang banyak dijalankan oleh masyarakat karena prosedurnya mudah dilakukan (Nurwahida et at, 2021). Usaha kopra merupakan salah satu mata pencaharian bagi masyarakat di Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai. Hal ini diketahui dari banyaknya usaha pengolahan kopra yang ada di Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai. Usaha pengolahan kopra ini dapat memberikan

penghasilan yang cukup bagi sebagian masyarakat Kecamatan Sipora Selatan. Adapun harga kopra selalu naik turun sehingga pendapatan masyarakat Kecamatan Sipora Selatan tidak menetap. Oleh sebab itu penelitian ini sangat penting untuk dilakukan,

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai dengan Mei 2024 di Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai. Hal ini didasarkan bahwa daerah ini sebagian besar penduduknya adalah petani kelapa/kopra dan merupakan salah satu sentral produksi kelapa.

Data primer digunakan dalam penelitian ini yang didapatkan melalui wawancara, observasi dan kuisioner.

Penelitian ini penulis menggunakan penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang terbatas pada usaha pengungkapan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya, sehingga hanya merupakan pengungkapan fakta. Dalam hal ini penelitian dilakukan untuk memperoleh gambaran yang sebenarnya. Jenis data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data skunder.

METODE ANALISIS DATA

a. Analisis penerimaan



Penerimaan usahatani dihitung dengan perkalian harga jual dengan jumlah produksi. Biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan di dalam suatu usahatani dan pendapatan pertanian adalah selisih antara pengeluaran dan penerimaan usahatani. Menurut Soekartawi (2002), penjualan hasil panen petani sendiri memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan mereka, dengan penjualan yang lebih tinggi menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi, baik secara matematis, berikut ini dapat dikatakan:

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan

TR = Total Revenue (penerimaan total)(RP/masa panen)

Y = jumlah produksi kopra (per/kg)

Py = Harga produksi kopra (Rp/Kg)

b. Pendapatan

Pendapatan usahatani, merupakan selisih biaya yang dikeluarkan dan penerimaan yang diperoleh. Balas jasa untuk tenaga kerja, penggunaan modal kerja keluarga, dan pengelolaan yang dilakukan oleh seluruh anggota keluarga merupakan pendapatan yang diterima. Berikut ini definisi pendapatan.

$$\text{Pendapatan} = TR - VC$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan Usaha Kopra (Rp)

VC = Variabel Cost/Biaya Variabel Usaha Kopra (Rp)

c. Analisis Keuntungan

Soekartawi (2012) mendefinisikan analisis laba sebagai selisih antara penerimaan total dan total biaya. Oleh karena itu, keuntungan dapat dihitung dengan menggunakan rumus dibawah ini:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

π = Keuntungan usaha kopra.

TR = Total penerimaan usaha kopra

TC = Total Biaya Usaha Kopra (Rp)

d. Analisis Kelayakan Usaha (R/C – Ratio)

Analisis kelayakan digunakan untuk tahu apakah usaha pengolahan kopra yang dilakukan petani layak atau tidak layak ataupun impas, analisis R/C disebut sebagai perbandingan total penerimaan dan biaya total.

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

Revenue = Besarnya Penerimaan Yang diperoleh



Cost = Besarnya biaya yang dikeluarkan ada tiga kriteria dalam perhitunggannya Dengan kriteria

- Apabila $R/C > 1$, maka artinya usaha kopra tersebut menguntungkan.
- Apabila $R/C < 1$, maka artinya usaha kopra rugi.
- Apabila $R/C = 1$, maka artinya usaha kopra tersebut impas.

e. Net B/C ratio

Merupakan perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi ($Cost = C$). B artinya benefit, sedangkan C artinya Cost (Soekartawi, 2011)

$$\text{Net B/C} = \frac{\text{Benefit}}{\text{Cost}} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Kriteria kelayakan adalah:

- Bila Net B/C > 1 , maka Usaha kopra layak dilaksanakan.
- Bila Net B/C < 1 , maka Usaha kopra tidak layak untuk dilaksanakan
- Bila Net B/C = 1, maka Usaha kopra dalam posisi break even point.

f. Analisis Titik Pulang Pokok (BEP)

Titik pulang pokok (Break even point) adalah suatu nilai penjualan komersial pada suatu periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan.

Sehingga pengusaha pada saat itu tidak menderita kerugian juga tidak mendapatkan keuntungan serta untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa, sehingga untuk mengetahui pada penerimaan berapa sehingga tercipta lahan titik pulang pokok.

$$\text{BEP Produksi} = \frac{FC}{P-VC}$$

Keterangan :

FC = Fixed Cost

P = Harga

VC = Variabel Cost

$$\text{BEP Harga} = \frac{TC}{Y}$$

Keterangan:

TC = Total Biaya

Y = Jumlah Produksi (1 Kali produksi)

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden menggambarkan identitas responden berdasarkan sampel penelitian yang telah dipilih. Tujuan dari deskripsi karakteristik responden adalah untuk memberikan gambaran tentang responden terhadap penelitian. Umur, pendidikan, pengalaman berusaha, luas lahan, dan tanggungan keluarga, status kepemilikan lahan digunakan untuk mengelompokkan responden dalam penelitian.



a. Umur Ketikan berusaha mendirikan usaha, umur merupakan salah satu faktor penentu. Kemampuan fisik dalam berusaha serta cara berpikir dan bertindak mereka akan sangat dipengaruhi oleh umur mereka. Umur responden Usaha Kopra di Kecamatan Sipora Selatan bervariasi dilihat pada tabel 1.

Tabel 1 Jumlah responden pelaku usaha kopra berdasarkan tingkat umur di Kecamatan Sipora Selatan

Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Percentase (%)
28 – 35	7	26,91
36 – 43	4	15,39
44 – 52	11	42,31
53 – 61	4	15,39
Total	26	100,00

Dilihat dari tabel 1, berdasarkan pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan bervariasi, dengan 30,78 persen diantaranya berusia antara 44 hingga 52 tahun. Rentang umur tersebut merupakan mayoritas pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan. Rentang umur responden yang berusaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan didominasi oleh mereka yang berusia antara 44 sampai 52 tahun. Sedangkan pelaku usaha kopra yang lebih tua memeliki kematangan yang lebih besar dan lebih

mampu berusaha kopra. Mempengaruhi pelaku usaha kopra dalam pengambilan keputusan. Akibatnya, umur seorang dapat digunakan sebagai metrik untuk menentukan tingkat kemampuan kerja mereka.

b Jenis Kelamin

Usaha kopra dapat dipengaruhi secara tidak langsung oleh jenis kelamin pelaku usaha kopra, karena kemampuan fisik perempuan lebih rendah dari pada laki-laki, pelaku usaha kopra perempuan biasanya kurang efisien dalam usaha kopranya. Dapat dikatakan bahwa pelaku usaha kopra perempuan menggunakan faktor produksi kurang efektif di bandingkan dengan pelaku usaha kopra laki-laki.

Tabel 2 Jumlah responden pelaku usaha berdasarkan jenis kelamin di Kecamatan Sipora Selatan

Jenis Kelamin	Jumlah Petani (Orang)	Percentase (%)
Laki-laki	23	88,46
Perempuan	3	11,54
Jumlah	26	100,00

Fakta bahwa laki-laki bertanggung jawab penuh atas kesejahteraan ekonomi keluarga. Seperti yang ditunjukkan ditabel 2. Selain itu, kegiatan ber usaha kopra seperti pebuatan



para-para, panen, pengangkutan, pengupasan, pengasapan, pemotongan kopra dan pengemasan mebutuhkan banyak tenaga kerja laki-laki.

c Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan usaha kopra baik formal maupun informal mempengaruhi Upaya pengembangan usahanya. Dengan demikian, tingkat pendidikan para usaha kopra ini akan memudahkan mereka untuk memulai berusaha dan lebih terampil dalam mengelolanya.

Tabel 3. Tingkat pendidikan pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan bulan

Tingkat Pendidikan	Tingkat Pendidikan Pelaku usaha Kopra	Persentase (%)
SD	17	65,38
SMP	5	19,24
SMA	4	15,38
Jumlah	26	100,00

Tabel 3, menunjukan bahwa 17 pelaku usaha kopra tamat SD, di ikuti oleh 5 pelaku usaha kopra tamat SMP dan 4 pelaku usaha kopra tamat SMA diantara pelaku usaha kopra yang menanggapi survei. Indikator yang signifikan dari kemampuan dan keterampilan seseorang. Pengelolaan usaha kopra dilakukan secara lugas sesuai dengan adat yang selama ini diikuti oleh para pelaku usaha kopra saling

bertukar informasi. Pendidikan formal pelaku usaha relatif terbatas.

d. Pengalaman Berusaha Kopra

Salah satu cara untuk mengukur tingkat pengalaman pelaku usaha adalah dengan melihat jumlah waktu yang mereka habiskan untuk berpartisipasi dalam kegiatan berusaha kopra. Seorang pelaku usah mendapatkan pengalaman dengan berpartisipasi dalam kegiatan ini untuk jangka waktu yang lebih lama. Itu kontras dengan pelaku usaha muda, yang meski kurang berpengalaman, cenderung menjalankan usaha mereka dengan lebih dinamis, dengan memanfaatkan teknologi yang baru

Tabel 4. Pengalaman usaha kopra responden di Kecamatan Sipora Selatan

Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
5 – 10	6	23,07
11 - 16	7	26,94
17 - 22	8	30,76
23- 29	3	11,54
30 - 36	2	7,69
Jumlah	26	100,00

Tabel 4, menjelaskan pelaku usaha dilokasi penelitian memeliki pengalaman yang luas. Ada 3 pelaku usaha dengan pengalaman antara 5 dan 10 tahun atau 11,54 persen, diikuti oleh 7 pelaku usaha dengan pengalaman antara 11 dan 16ntahun atau 26,94 persen. Ada 8

pelaku usaha dengan pengalaman antara 17 dan 22 atau 30,76 persen, 2 petani dengan

pengalaman antara 23 dan 29 tahun atau 7,69 persen, diikuti oleh 6 pelaku usaha dengan pengalaman antara 30 dan 36 tahun atau 23,07 persen. Hal ini menunjukkan bahwa semakin lama seseorang pelaku usaha bekerja dalam usaha maka semakin baik perkembangannya usaha kopranya. Hal ini diikuti oleh penelitian Jastru (2015) yang menemukan bahwa keberhasilan pelaku usaha sangat dipengaruhi oleh tingkat pengalaman ber usaha.

e. Jumlah Tanggungan Keluarga

Anggota keluarga, termasuk suami/istri, anak, dan tanggungan lainnya, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan, terutama pada usia produktif. Anggota keluarga juga dapat membantu usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan.

Tabel 5 Jumlah tanggungan keluarga pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan

Jumlah tanggungan keluarga	Jumlah (orang)	Percentase (%)
2-3	8	30,77
4-5	14	53,85
6-7	4	15,38
8-9	0	0
10-11	0	0
Jumlah	26	100,00

Dari tabel 5, dapat dilihat bahwa jumlah anggota keluarga 2-3 yaitu sebesar 8 orang atau 30,77 persen dari jumlah responden dan anggota keluarga 4-5 sebanyak 14 orang atau 53,85 persen dan sebanyak 4 orang dari jumlah responden dan jumlah anggota keluarga 6-7 sebanyak 4 orang atau sebesar 15,38 persen dari jumlah responden. Dapat disimpulkan bahwa jumlah tanggungan keluarga pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan.

2. Analisis Pendapatan Usaha Kopra

Produksi yang dihasilkan dapat ditentukan oleh faktor manajemen, sarana produksi dan lingkungan pada saat itu, jika komponen sarana produksi terpenuhi, pengelolaan usaha dengan baik, dan faktor lingkungan menunjang maka produksi yang dihasilkan akan tinggi. Pembiayaan suatu usaha bisa kita kenal ada dua biaya yaitu biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap besarnya tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi



yang dihasilkan, sedangkan biaya tidak tetap adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh.

Biaya adalah nilai dari semua korbanan atau input ekonomis yang diperlukan dan dapat diukur untuk menghasilkan suatu produk. Semakin banyak faktor produksi yang digunakan (hingga batas kebutuhan batas optimun) maka tanaman menghasilkan produksi yang maksimal. Biaya biasa dipergunakan untuk akan menghasilkan produksi yang maksimal. Biaya bisa dipergunakan untuk mengetahui pendapatan yang diterima petani pada usaha kopranya. Pada analisis ini akan hitung biaya dan pendapatan usaha kopra.

Produksi adalah suatu proses mengubah input menjadi output sehingga nilai barang tersebut bertambah. Input dapat berupa terdiri dari barang atau jasa yang digunakan dalam proses produksi, dan output adalah barang atau jasa yang dihasilkan dari suatu proses produksi. Analisis pendapatan dalam usaha kopra diperlukan untuk mengetahui selisih besarnya hasil produksi yang diperoleh dengan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan selama satu tahun pemeliharaan. Melalui analisis pendapatan ini petani dapat membuat suatu rencana

berkaitan dengan pengembangan usaha yang dikelolanya. Untuk dapat menganalisis pendapatan dari usaha kopra maka sebelumnya harus diketahui semua komponen pengeluaran selama proses produksi serta penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan hasil produksi.

Biaya Produksi Usaha Kopra

Biaya produksi pada usaha kopra merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha kopra selama satu tahun. Biaya produksi sangat menentukan dari kegiatan usaha kopra yang dilakukan karena hal ini mempengaruhi hasil pendapatan yang diperoleh oleh pelaku usaha kopra. Faktor biaya dalam suatu usaha kopra merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian bagi setiap pelaku usaha atau pelaku ekonomi termasuk pelaku usaha kopra. Adapun biaya-biaya produksi yang ada pada usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha yang sifatnya tetap tidak tergantung dari besar kecilnya produksi atau dengan kata lain jumlah biaya ini tidak dipengaruhi oleh peningkatan atau penurunan jumlah yang produksi. Komponen biaya tetap yang



dikeluarkan pada usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan terdiri dari biaya penyusutan peralatan dan pajak. Besar masing-masing komponen biaya tetap.

Tabel 6 Komponen Biaya Variabel

No	Komponen Biaya Variabel	Jumlah (Rp)
1	TKLK	10,096.15
2	Penyusutan alat	32,2781.72
3	Pajak	8,038.46
	TOTAL	50,916,33

(1). Tenaga kerja luar keluarga

Tenaga kerja adalah salah satu indikator yang paling penting untuk usaha. Tenaga kerja laki-laki untuk panen buah kelapa (untuk melakukan pemanenan buah kelapa yang sudah matang/ berwarna coklat), pengangkutan, pengupasan, pengasapan, pemotongan, pengemasan, laki-laki Rp. 70.000,00 dan perempuan Rp. 50.000,00, total biaya tenaga kerja luar keluarga adalah Rp. 10.096,15

(2) Penyusutan Alat

Alat yang digunakan dalam usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan yaitu linggis, parang, cungkil, gerobak dan keranjang, semua alat yang digunakan akan mengalami penurunan kualitas dari setiap pemakaian usaha kopra dengan demikian harus dihitung biaya penyusutan

dari keseluruhan alat tersebut. Besar biaya penyusutan alat pada usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan adalah rata-rata sebesar Rp 32.781,720

(3) Pajak

Pajak yang dikenakan pada usaha kopra dengan biaya rata-rata sebesar Rp. 8.038,46 per satu kali produksi. Hal ini menandakan pelaku usaha kopra yang memiliki skala usaha yang kecil maka pajak yang dibayar pun semakin kecil begitu juga sebaliknya semakin besar skala usaha kopra semakin tinggi pajak dibayar.

b. Biaya Variabel

Selain biaya tetap ada juga biaya variabel yang dikeluarkan oleh responden pada usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan, berupa biaya pemeliharaan kendaraan roda tiga, biaya bahan bakar, tenaga kerja. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan bertalian dengan produksi yang dijalankan. Selanjutnya dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7 Komponen Biaya Variabel lainnya

No	Komponen Biaya Variabel	Jumlah (Rp)
1	Kayu	394,997.00
2	Pembuatan para-para	86,000



3	Karung	112,000.00
4	TKDK	4,073.653
	TOTAL	4,666,650
(1)	kayu	

Usaha pengolahan kopra di Kecamatan Sipora Selatan untuk melakukan pengasapan pada kopra, pelaku usaha kopra membutuhkan kayu untuk proses pengasapan kopra. Pelaku usaha kopra membutuhkan kayu sebanyak 15 potong kayu, jenis kayu adalah kayu pohon mangrove, Besar biaya kayu pada usaha pengolahan kopra Rp.14.629.

(2) Pembuatan para-para

Sebelum dilakukan usaha pengolahan kopra maka pelaku usaha kopra mempersiapkan tempat kelapa yang sudah dipotong untuk proses pengasapan. Pembuatan para-para membutuhkan waktu hanya satu hari saja, dan bahan yang dibutuhkan itu adalah bambu, rata-rata setiap responden membutuhkan bambu hanya 3 ptong yang berukuran 2 m. Upaha yang dikeluarkan oleh pelaku usaha kopra pembuatan para-para Rp.3.307.

(3) karung

Kopra yang sudah diasap dan matang akan dikemas dalam karung selama proses penjualan. Karung plastik dibeli di toko Kecamatan Sipora Selatan. Rata-rata

pelaku usaha kopra membutuhkan karung sebanyak 3 helai yang berukuran 30 kg, menghabiskan Rp 4.307 per responden

(4) Tenaga kerja dalam keluarga

Anggota keluarga diperkerjakan oleh responden di Kecamatan Sipora Selatan selama proses pengolahan usaha kopra rata-rata biaya TKDK Rp156.678,96 keadaan ini menunjukan bahwa tenaga kerja di Kecamatan Sipora Selatan terdiri dari ayah dan ibu serta ditunjang oleh anak-anak apabila membantu produksi. Tenaga kerja dalam keluarga menjadi pilihan utama untuk usahatani skala kecil, menurut Hippy (2024) jika masih dapat diselesaikan oleh tenaga kerja keluarga sendiri maka tidak perlu mengupah tenaga luar yang berarti menghemat biaya.

b Biaya total

Tabel 8 jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluar per responden di Kecamatan Sipora Selatan.

Urain	Nilai (Rp)
Biaya Tetap	50.916,00
Biaya Varibel	179.330,23
Total	230.246,23

Berdasarkan tabel 8, pelaku usaha kopra di daerah penelitian ingin memaksimalkan produksi. Biaya total yang dikeluarkan oleh pelaku usaha kopra



rata-rata adalah Rp. 230.246,23 yang terdiri dari biaya tetap sebesar Rp. 50.916,00 dan biaya variabel Rp. 179.330,23 dapat dilihat dari tabel, biaya tetap memeliki biaya yang lebih rendah dari pada biaya variabel. Biaya tetap penelitian ini adalah biaya tenaga kerja luar keluarga, penyusutan alat dan pajak, sedangkan baiay variabel penelitian ini adalah biaya kayu, pembuatan para-para,karung dan tenaga kerja dalam keluarga.

Pendapatan dan Keutungan

I. Penerimaan

Penerimaan dari usaha kopra rata-rata Sebesar Rp 586.325,38 per satu kali produksi. Biaya tersebut hasil perkalian produksi kopra dalam satu kali produksi dengan harga jual Rp 7000 per kg. Menurut Mandala (2024) Penerimaan merupakan hasil penjualan sebelum dikurangi dengan jumlah biaya produksi.

II. Pendapatan

Dari usaha usaha kopra memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp. 535.409,05 per satu kali produksi. Penerimaan mengurangkan satu kali produksi dengan biaya variabel satu kali produksi. Hal ini sesuai dengan temuan penelitian Dafina (2019) yang

menunjukkan pendapatan sebesar Rp. 1.150.300,00 per bulan produksi.

III. Keuntungan

Usaha kopra memperoleh keuntungan rata-rata sebesar Rp. 356.078,82 per satu kali produksi. Keuntungan tersebut diperoleh dengan mengurangkan penerimaan yang dikeluarkan satu kali produksi. Penerimaan petani akan berbeda-beda sesuai dengan produksi yang dihasilkan, Setiap petani memiliki perbedaan hasil produksi yang berbeda-beda tergantung dengan luasan lahan yang dimiliki (Primalasari, 2025).

Analisi kelayakan usaha kopra

1 Analisis R/C

Menurut Aulia (2024) R/C digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usahatani yang merupakan perbandingan antara total penerimaan dan total biaya. Temuan penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan adalah Rp. 356.078,82 dengan total biaya rata -rata sebesar Rp. 230.246,23 , yang menghasilkan hasil nilai R/C sebesar 2,54, artinya setiap Rp yang dikeluarkan akan menghasilkan hasil usaha kopra sebesar 2,54. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora



Selatan dapat memperoleh manfaat yang besar dari usaha kopra dan layak untuk dikembangkan. Hal ini mendukung penelitian Cristian (2021), yang menemukan R/C sesbesar 2,12 dan menunjukkan bahwa usaha Pengolahan kopra, serta memiliki potensi dapat dikembangkan dan menawarkan keuntungan signifikan bagi pelaku usaha kopra.

2 Analisis B/C

Analisis B/C adalah total pendapatan tunai usaha kopra dibagi seluruh total biaya yang digunakan. Sehingga dapat dihitung $B/C = \text{Rp. } 535.409,05 / \text{Rp. } 230.246,23 = 2,31$. Dengan

demikian dapat dilihat nilai lebih dari satu maka usaha kopra layak dilaksanakan. Efisiensi usaha merupakan suatu kapasitas bisnis untuk mencapai output maksimum dengan waktu, uang, dan sumber daya yang tersedia.

3 Analisis BEP

Analisis Break even point (BEP) analisis titik impas digunakan untuk mengetahui berapa banyak unit bisnis akan menghasilkan keuntungan bagi pelaku usaha kopra. Hal ini memungkinkan pelaku usaha kopra untuk

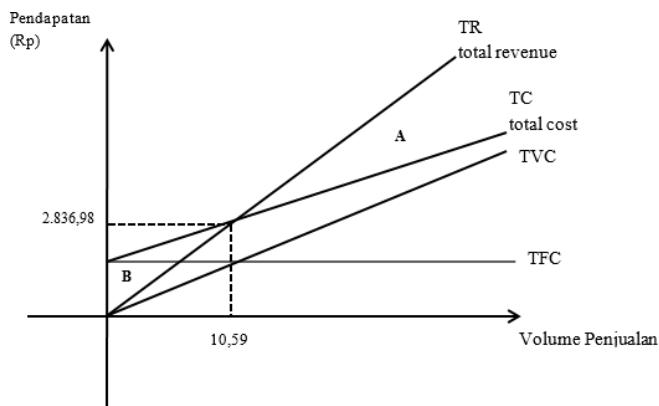
menentukan apakah bisnis mereka saat ini dapat dilanjutkan atau tidak.

Tabel 9. BEP usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Rata-rata produksi	83,556
2	Rata-rata biaya tetap	230.246,23
3	Rata-rata biaya variabel	179.330,23
4	Harga Kopra per kg	7.000,00
5	BEP Produksi	10,593
6	BEP Harga	2.836,98

Jika pelaku usaha kopra menghasilkan 83,556 kg kopra dalam satu kali produksi dan menjual hasil panennya dengan harga Rp.2.836,98/kg, seperti yang ditunjukkan pada tabel 9. Pelaku usaha kopra akan untung menghasilkan produksi kopra 83,556 kg dalam satu kali produksi. Oleh karena itu, hasil produksi harus melebih 83,556 kg agar pelaku usaha kopra menghasilkan uang Dan tidak merugi. Pelaku usaha kopra meningkatkan hasil produksi dengan mengintensifkan atau memperluas lahan mereka. Temuan penelitian Rifqia (2024) yang menyatakan bahwa BEP menjadi indikator terendah untuk harga jual per unit.

Berdasarkan pernyataan diatas BEP produksi dan BEP harga dapat digambarkan dalam bentu grafif sebagai berikut:



Gambar 4.4 BEP Produksi dan Harga
A=Laba atau untung
B=Rugi atau tidak untung

Berdasarkan gambar 4.4 terlihat bahwa titik impas terjadi pada TR dan TC dimana volume penjualan usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan sebesar 10,59 kg dengan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 535.409,05. Apa bila volume penjualan berada disebelah kiri titik impas yaitu pada daerah B, maka usaha tersebut mengalami kerugian atau berada dibawah volume penjualan, sedangkan jika volume penjualan berada pada sebelah kanan maka usaha kopra di Kecamatan Siberut Tengah mengalami keuntungan, atau berada diatas angka 10,59 maka maka usaha kopra harus melebihi dari 10,59 setiap kali produksi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa :

- Karakteristik pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan ada 23 laki-laki dan 3 perempuan. Pelaku usaha kopra termuda berusia 28 sampai 35 tahun, sedangkan pelaku usaha kopra tertua 56 sampai 61 tahun, dan jumlah pengalaman pelaku usaha kopra paling sedikit di Kecamatan Sipora Selatan adalah 5 sampai 10 tahun. Rata-rata pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan sudah ber usaha kopra 23 sampai 29 tahun, memiliki tanggungan keluarga antara 2 sampai 3 orang, dan memiliki tanggungan antara 6 sampai dengan 7 orang. Selain itu lahan pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan luasnya antara 0,6-1 ha, dan 17 lulusan SD mendominasi pelaku usaha kopra disana.
- Pendapatan usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan rata-rata sebesar Rp. 535.409,05/kg dan keuntungan pelaku usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan rata-rata sebesar Rp 356.078,82/kg



c. R/C yang di dapat pada usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan adalah sebesar 2,54 dengan demikian usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan menguntungkan, kemudian B/C sebesar 2,31 dengan demikian usaha kopra di Kecamatan Sipora Selatan dari B/C nya masih layak untuk di usahakan. R/C besar dari pada 1 maka usaha kopra masih layak untuk dilanjutkan. BEP harga besar Rp. 2.836,98 dan BEP Produksi sebesar 10,59

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia Nurdyianto, Chuzaimah, Hidayati Rahmi dkk. 2024. Analisis Titik Impas Komoditi Melon (*Curcumis Melo L*) (Studi Kasus di Kelurahan Sukamulya Kecamatan Sematang Borang Kota Palembang). Jurnal Agribis Vol 17 No 2 Juli 2024.
- Cristian & Khatima, H. (2021). Analisis pendapatan Usaha Kopra di Desa Lende Kecamatan Sirenja Kabupaten Domgalla. Agrotekbis: E Jurnal Ilmu Pertanian, 11(1), 233-240.
- Dahar, D. (2018). Analisis Nilai Tambah Kelapa di Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo. JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics), 11(2), 31-35.
- Darwanto, D., Raharjo, S. T., & Hendra, A. (2018). Pengembangan produksi usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sektor pertanian berbasis potensi lokal. Jurnal REKOMEN (Riset Ekonomi Manajemen), 1(2).
- Djamaluddin, I., Siada, Y., & Zaenuddin, R. A. (2023). Analisis Pendapatan Usahatani Kopra Di Desa Palam Kecamatan Tinangkung Utara Kabupaten Banggai Kepulauan. Agrifor: Jurnal Ilmu Pertanian dan Kehutanan, 22(2), 245-252.
- Fatmawati, I., & Anwari, A. H. (2018). Potensi Agribisnis Usaha Tani Kelapa Di Kabupaten Sumenep. Jurnal Pertanian Cemara, 15(1), 15-26.
- Gafur, A., & Lamusa, A. (2017). Analisis Pendapatan Usaha Kopra di Desa Meli Kecamatan Balaesang Kabupaten Donggala. Agrotekbis: E Jurnal Ilmu Pertanian, 5(2), 249-253.
- Hippy, Muhammad Zubair. 2024. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Pada Usahatani Bawang Merah di Kabupaten Gorontalo. Jurnal Agribis Vol 17 No 2 Juli 2024.
- Moha, M., Halid, A., & St Aisyah, R. (2024). Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Kopra di Desa



- Tulabolo Barat Kecamatan Suwawa Timur Kabupaten Bone Bolango. Jurnal Ilmiah Membangun Desa dan Pertanian, 9(1), 61-70.
- Mahmud & Ferry (2019). Analisis pendapatan dan Kelayakan Usaha Kopra di Desa Kalola Kecamatan Bambalamotu Kabupaten pasangkayu Provinsi Sulawesi Barat . Indragiri Hilir." Jurnal Agribisnis 24.2 (2022): 210-218.
- Mandala, Wintari dan Novia Ambar Sari. 2024. Analisis Pendapatan Usahatani Bayam di Desa Sumber Agung Kecamatan Way Jepara Kabupaten Lampung Timur. Jurnal Agribis Vol 17 No 2 Juli 2024.
- Nurwahida & Asnaw (2018). Analisis pengembangan produk turunan kelapa di Provinsi gorontalo. Frontiers: Jurnal Sains Dan Teknologi, 1(1).
- Ningrum, M. S. (2019). Pemanfaatan Tanaman Kelapa (Cocos nucifera) Oleh Etnis Masyarakat di Desa Kelambir dan Desa Kubah Sentang Kecamatan Pantai Labu Kabupaten Deli Serdang (Doctoral dissertation, Universitas Medan Area).
- Nurdiani & Pangestu, A. W. (2015). Analisis Pendapatan Petani Kelapa (Cocos Nucifera L) di Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin. Societa: Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis, 7(1), 25-30.
- Nurdin, M. F. (2021). Pendapatan Dan Nilai Tambah Usaha Pengolahan Kelapa Menjadi Kopra Pada Masa Pandemi Covid- 19 Di Kecamatan Ampibabo Kabupaten Parigi Moutong. agrotekbis: jurnal ilmu pertanian (e- journal), 9(5), 1211-1217.
- Saragih, B. (2015). Kristalisasi Paradigma Agribisnis Dalam Pembangunan Ekonomi dan Pendidikan Tinggi. Bogor: Departemen Agribisnis-FEM IPB.
- Soekartawi, Prinsip Manajemen Pemasaran Hasil-hasil. Pertanian Teori dan Aplikasi, Jakarta. CV. Rajawali, 2002. Tamungku, O., Koleangan, R. A., & Wauran, P. C. (209). Analisis pendapatan petani kelapa (kopra) di Kabupaten Kepulauan Talaud. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 19(02).
- Jastr & Tomhisa, M. E (2015). Usaha Kopra Untuk Memenuhi Kebutuhan Ekonomi Masyarakat di Desa Wainibe KecamatanFenaleisela Kabupaten Buru. Jurnal Cita Ekonomika, 17(2), 189-198.
- Primalasari Ira, Vera Octalia, Maheran Mulyadi. 2025. Analisis Pendapatan Usahatani Padi Yang Menggunakan Pupuk Bersubsidi dan Non Subsidi di Kabupaten



Musi Rawas. Jurnal Agribis Vol 18 No 2 Juli 2025.

Rahim , & Hastuti. (2015). analisis kelayakan usaha kopra putih di kecamatan toari kabupaten kolaka. Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis, 6(1),1-10.

Rahmayani, and Agustina Bidarti. "analisis pendapatan petani dan nilai tambah kopra di kabupaten banyuasin." Jurnal Pertanian Agros 25.3 (2023): 2899 2911.

Rifqia, Fathmi Aqinna. 2024. Penentuan Harga Jual dan BEP Kompimas di Kelompok TKM Wajada Desa Cilangkap Kabupaten Banyumas. Jurnal Agribis Vol 18 No 1 Januari 2024.

Taipabu. Burhan dan Rahman A. 2018. Optimasi Suhu Dan Waktu Pengeringan Kopra Putih dengan Pemanasan Tidak Langsung (Indirect Drying). Agrointek, 8(2).



DETERMINASI KEPUTUSAN PETANI IKAN DALAM KEMITRAAN AGRIBISNIS DENGAN UD. MAJU BERSAMA DI DESA SUKA NEGERI KECAMATAN AIR NIPIS KABUPATEN BENGKULU SELATAN

*Determinants of Fish Farmers' Decision-Making in Agribusiness
Partnership With UD. Maju Bersama in Suka Negeri Village Air Nipis
District South Bengkulu Regency*

Depri Wiraguna¹⁾, Herri Fariadi²⁾, Evi Andriani³⁾

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Dehasen

email: herrifariadi@unived.ac.id

ABSTRAK

Desa Suka Negeri, termasuk salah satu wilayah penghasil perikanan terbesar di Kabupaten Bengkulu Selatan. Sebagian petani ikan menjalin kemitraan dengan UD. Maju Bersama, yang menyediakan modal usaha, benih, peralatan, dan bahan budidaya ikan nila, sekaligus menampung hasil panen mereka. Berbagai faktor kemudian memengaruhi keputusan para petani untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi tingkat keputusan petani ikan dalam kemitraan agribisnis serta menganalisis faktor-faktor yang menentukan keputusan mereka untuk bekerja sama dengan UD. Maju Bersama dalam usaha pembesaran ikan nila di Desa Suka Negeri, Kecamatan Air Nipis, Kabupaten Bengkulu Selatan. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, dengan analisis deskriptif dan regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat keputusan petani ikan dalam kemitraan agribisnis berada pada kategori tinggi, dengan skor 35,63. Faktor-faktor yang secara signifikan memengaruhi keputusan petani untuk bermitra meliputi harga jual ikan (X_1), harga pakan (X_2), akses terhadap kredit (X_3), dan tingkat kepercayaan (X_5). Sementara itu, akses terhadap benih (X_4) tidak memiliki pengaruh signifikan, yang menunjukkan bahwa ketersediaan fasilitas tersebut bukanlah pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan kemitraan.

Kata kunci: *kemitraan agribisnis, keputusan petani ikan*

ABSTRACT

Suka Negeri Village is one of the largest fisheries-producing areas in South Bengkulu Regency. Some fish farmers establish partnerships with UD. Maju Bersama, which provides business capital, fingerlings, equipment, and aquaculture supplies for Nile tilapia, while also purchasing the farmers' harvests. Various factors influence the farmers' decisions to enter into these partnerships. This study aims to evaluate the level of decision-making among fish farmers in agribusiness partnerships and to analyze the determinants that affect their decision to collaborate with UD. Maju Bersama in Nile tilapia farming in Suka Negeri Village, Air Nipis District, South Bengkulu Regency. A quantitative descriptive method was used, employing descriptive analysis and multiple linear regression. The results indicate that the level of decision-making among fish farmers in agribusiness partnerships is high, with a score of 35.63. The significant determinants influencing farmers' decisions include fish selling price (X_1), feed price (X_2), access to credit (X_3), and trust (X_5), whereas access to fingerlings



(X₄) does not have a significant effect, suggesting that the availability of this facility is not a primary consideration in partnership decision-making.

Keywords: agribusiness partnership, fish farmers' decision-making

PENDAHULUAN

Budidaya ikan nila merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan produksi perikanan sekaligus mengurangi tekanan pada sumber daya laut. Pengembangan budidaya ini tidak hanya berpotensi mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, tetapi juga meningkatkan pendapatan masyarakat, yang selanjutnya memengaruhi pola konsumsi dan biaya rumah tangga, termasuk biaya usaha perikanan (Priansa, 2017). Provinsi Bengkulu menempati peringkat kelima dalam produksi ikan nila di Sumatera, dengan tren peningkatan dari 7.134 ton pada 2020 menjadi 13.877,768 ton pada 2022 (Kominfo Bengkulu, 2023).

Kabupaten Bengkulu Selatan memiliki peran strategis dalam memenuhi permintaan pasar ikan nila, didukung oleh saluran pemasaran yang baik, sehingga produksi ikan nila di daerah ini masih memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut. Selain mudah dipelihara, ikan nila juga populer di kalangan masyarakat Indonesia karena dagingnya yang lezat dan kandungan nutrisinya yang tinggi (Saparinio, 2011).

Kegiatan budidaya ikan nila di Kabupaten Bengkulu Selatan, khususnya di

Kecamatan Air Nipis dan Desa Suka Negeri, menunjukkan hasil yang signifikan. Produksi ikan nila tidak hanya dipasarkan di wilayah lokal, tetapi juga di Kabupaten Kaur dan beberapa kota di Sumatera Selatan (Sriyoto dkk., 2020). Budidaya ikan nila memiliki kendala seperti serangan parasit, virus, dan bakteri, serta kendala ekonomi berupa biaya awal untuk kolam, benih, pakan, tenaga kerja, dan pemasaran (Firdaus, 2020). Peluang pasar yang luas dan potensi keuntungan yang tinggi membuat usaha pembesaran ikan nila menjadi pilihan yang menjanjikan bagi masyarakat Kabupaten Bengkulu Selatan (Hardianto, 2018).

Kemitraan agribisnis menjadi strategi penting bagi petani ikan di Desa Suka Negeri untuk mengurangi risiko kegagalan usaha akibat keterbatasan modal, teknologi, manajemen, dan pemasaran. UD. Maju Bersama sebagai mitra utama menyediakan modal, benih, peralatan, dan menampung hasil panen sesuai kesepakatan dengan petani, serta mendampingi melalui penyuluhan agar produksi optimal (Soetriono, 2016; Sumarjo, 2019). Proses pengambilan keputusan petani dalam bermitra dipengaruhi oleh karakteristik



sosial, ekonomi, dan pengalaman individu, dan dilakukan secara bertahap mulai dari pengenalan hingga merasakan manfaat kemitraan. Observasi menunjukkan bahwa terdapat 27 petani ikan yang bermitra dengan UD. Maju Bersama, dan banyak faktor yang memengaruhi keputusan mereka untuk bergabung. Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini berfokus pada analisis faktor penentu keputusan petani ikan dalam kemitraan agribisnis dengan UD. Maju Bersama di Desa Suka Negeri, Kecamatan Air Nipis, Kabupaten Bengkulu Selatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Suka Negeri, Kecamatan Air Nipis, Kabupaten Bengkulu Selatan, dengan pemilihan lokasi secara purposive karena daerah ini memiliki mitra yang bekerja sama dengan petani ikan nila, yaitu UD. Maju Bersama. Pelaksanaan penelitian berlangsung selama satu bulan, dari September hingga Oktober 2025. Data penelitian terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung menggunakan kuesioner yang dirancang untuk mendapatkan informasi mengenai sumber pendanaan usaha tani ikan nila (Suharsimi Arikunto, 2018). Sementara data sekunder

diperoleh dari buku, catatan, arsip, dan dokumen lain baik yang dipublikasikan maupun tidak, dengan tujuan mendukung klasifikasi masalah dan evaluasi data. Teknik wawancara digunakan untuk memperoleh informasi secara langsung dari responden (Widayat & Amirullah, 2002). Populasi penelitian ini adalah seluruh petani ikan yang bermitra dengan UD. Maju Bersama di Desa Suka Negeri, yakni sebanyak 27 orang, dan ditetapkan sebagai sampel menggunakan metode sensus (Sugiono, 2019; Suyanto, 2018).

Analisis data dilakukan dalam dua tahap utama. Pertama, tingkat keputusan petani ikan dalam bermitra dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan kuesioner, tabulasi, dan uraian verbal, serta pemberian skor pada jawaban responden ($SS=4$, $S=3$, $TS=2$, $STS=1$) untuk menentukan kategori rendah, sedang, atau tinggi (Desyanti, 2018; Siegel, 2013; Sugiono, 2015). Kedua, faktor penentu keputusan petani bermitra dianalisis menggunakan regresi linier berganda dengan model $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + \mu$, dimana Y adalah keputusan bermitra, X_1-X_5 adalah variabel yang meliputi harga jual ikan, harga pakan, akses kredit, akses benih, dan tingkat kepercayaan terhadap UD. Maju Bersama, serta μ adalah



kesalahan pengganggu. Analisis ini memungkinkan peneliti menilai pengaruh masing-masing variabel terhadap keputusan petani dalam bermitra dengan UD. Maju Bersama secara sistematis dan objektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tingkat Keputusan Petani Ikan dalam Kemitraan Agribisnis dengan UD. Maju Bersama

Pengukuran tingkat keputusan petani ikan dalam menjalin kemitraan agribisnis

dilakukan untuk menilai sejauh mana mereka mempertimbangkan aspek-aspek seperti manfaat ekonomi, kepercayaan terhadap mitra, dan keberlanjutan kerja sama. Data diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh petani mitra UD. Maju Bersama, kemudian dianalisis untuk menentukan kategori keputusan mereka, apakah rendah, sedang, atau tinggi, sehingga memberikan gambaran pola pengambilan keputusan dalam kemitraan tersebut, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Tingkat Keputusan Bermitra dengan UD. Maju Bersama

No	Kategori tingkat Keputusan (skor)	Jumlah (orang)	Percentase (%)	Tingkat Keputusan
1	Rendah = 10 – 20	0	0	Tinggi
2	Sedang = 21 – 30	3	11,11	(35,63)
3	Tinggi = 31 – 40	24	88,89	
Rata-rata 35,63		27	100	

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan data dari 27 responden, tingkat keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama di Desa Suka Negeri, Kecamatan Air Nipis, Kabupaten Bengkulu Selatan, berada pada kategori tinggi, di mana 24 orang (88,89%) termasuk kategori tinggi dan 3 orang (11,11%) berada pada kategori sedang dengan rata-rata skor 35,63, sementara tidak ada yang masuk kategori rendah. Hasil ini menunjukkan bahwa petani memiliki keputusan yang mantap dalam menjalin kemitraan, dipengaruhi oleh

kepercayaan, kesadaran akan manfaat ekonomi, bantuan modal, jaminan pasar, dan dukungan teknis dari mitra, sehingga mereka merasa lebih aman dan efisien dalam pembesaran ikan nila. Mayoritas petani menilai bermitra dengan UD. Maju Bersama sebagai langkah tepat untuk pengembangan usaha, menunjukkan kepuasan yang tinggi, kesediaan untuk melanjutkan kemitraan, dan bahkan merekomendasikan mitra ini kepada petani lain, sehingga keseluruhan temuan memperkuat kesimpulan bahwa tingkat



keputusan petani dalam kemitraan agribisnis berada pada kategori tinggi.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Rosit, Setiawan, dan Evahelda (2025) Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat kepuasan petani plasma terhadap kemitraan berada pada kategori sangat puas dengan skor CSI sebesar 82,55%, yang menunjukkan bahwa pola kemitraan inti-plasma yang dijalankan berjalan secara efektif dan memberikan dampak positif berupa dukungan operasional yang jelas dan pembagian peran yang baik antara petani, koperasi, dan perusahaan. Hasil penelitian oleh Sylvain Syalom Sihite, dkk,(2025) bahwa tingkat keputusan pembelian konsumen terhadap produk Selenggek Crispy di UMKM Uni JN, termasuk dalam kategori tinggi dengan rata-rata skor 35,50.

Determinasi Keputusan Petani Ikan Bermitra dengan UD. Maju bersama

Sebelum melakukan interpretasi regresi linier berganda, pengujian secara simultan menggunakan uji F menunjukkan bahwa kelima variabel independen, yaitu harga jual ikan, harga pakan, akses terhadap kredit, akses terhadap benih, dan kepercayaan, secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD.

Maju Bersama, dengan nilai F hitung sebesar 74,902 lebih besar dari F tabel 2,99 dan tingkat signifikansi 0,000 ($<0,05$), sehingga model regresi layak digunakan. Selanjutnya, uji koefisien determinasi (R^2) menunjukkan nilai 0,947, yang berarti 94,7% variasi dalam keputusan petani dapat dijelaskan oleh kelima variabel tersebut, sementara sisanya 5,3% dipengaruhi oleh faktor lain seperti pengalaman usaha, dukungan pemerintah, atau kondisi pasar lokal. Hasil ini mengindikasikan bahwa keputusan petani ikan merupakan hasil interaksi kompleks antara faktor ekonomi, seperti harga dan modal, serta faktor sosial, seperti kepercayaan terhadap mitra, dan bahwa model regresi yang digunakan cukup kuat dan akurat dalam memprediksi keputusan petani dalam menjalin kemitraan agribisnis.

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama, termasuk harga jual ikan, harga pakan, akses terhadap kredit, akses terhadap benih, dan kepercayaan. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai t hitung dan t tabel pada tingkat signifikansi 0,05, di mana variabel dianggap berpengaruh signifikan



jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan $Sig. < 0,05$, dan
sebaliknya tidak signifikan jika $t_{hitung} < t_{tabel}$

Tabel 2. Hasil Uji t hitung

Variabel Independen	t Hitung	t Tabel (0,05)	Sig.	Keterangan
(Konstanta)	-7,419	2,080	0,000	Berpengaruh dan Signifikan
Harga Jual Ikan (X_1)	4,845	2,080	0,000	Berpengaruh dan Signifikan
Harga Pakan (X_2)	2,680	2,080	0,014	Berpengaruh dan Signifikan
Akses terhadap Kredit (X_3)	2,600	2,080	0,017	Berpengaruh dan Signifikan
Akses terhadap Benih (X_4)	0,851	2,080	0,404	Tidak Berpengaruh dan Tidak Signifikan
Kepercayaan (X_5)	2,411	2,080	0,025	Berpengaruh dan Signifikan

Sumber: Data primer diolah, 2025

Harga Jual Ikan (X_1)

Hasil analisis regresi linier berganda, harga jual ikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama, dengan koefisien 3,024, $t_{hitung} = 4,845 > t_{tabel} = 2,080$, dan signifikansi $0,000 < 0,05$, yang menunjukkan bahwa semakin tinggi harga jual yang ditetapkan, semakin besar kecenderungan petani untuk mempertahankan kemitraan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa mayoritas petani menilai harga yang ditawarkan layak, adil, dan sesuai kualitas ikan nila, yaitu Rp30.000–35.000 per kilogram pada tahun 2025, yang dianggap kompetitif dan menguntungkan terutama karena kestabilannya dibandingkan penjualan bebas di pasar. Kestabilan dan transparansi harga tidak hanya memberikan manfaat ekonomi langsung, tetapi juga meningkatkan rasa aman, kepastian

pendapatan, kepuasan, dan kepercayaan, sehingga hubungan kemitraan antara petani ikan dan UD. Maju Bersama dapat berlangsung berkelanjutan.

Penelitian yang dilakukan oleh Randi Yuda Putra, dkk, (2024) bahwa harga memiliki peran penting dalam keputusan petani atau konsumen agribisnis. Dalam studi mereka mengenai keputusan pembelian produk pestisida merek Score oleh petani padi sawah di Desa Suka Negeri, Kecamatan Air Nipis, Kabupaten Bengkulu Selatan, ditemukan bahwa variabel harga (sebagai bagian dari *marketing mix*) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk tersebut, bersama dengan variabel produk dan promosi, sedangkan lokasi tidak berpengaruh signifikan.

Harga Pakan (X_2)

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, harga pakan ikan



berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama, dengan koefisien 1,131, t hitung 2,680 $>$ t tabel 2,080, dan signifikansi $0,014 < 0,05$, yang menunjukkan bahwa semakin baik persepsi petani terhadap harga pakan yang ditawarkan, semakin tinggi kecenderungan mereka untuk mempertahankan kemitraan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa mayoritas petani menilai harga pakan yang ditetapkan terjangkau, stabil, dan sesuai kualitas, dengan variasi harga tergantung jenis dan kemasan, misalnya Pelet Lele Nila 1kg seharga Rp14.200, yang dipilih karena kandungan nutrisi dan harganya kompetitif untuk mendukung pertumbuhan ikan. Penetapan harga yang wajar dan stabil tidak hanya membantu petani mengatur biaya produksi di tengah fluktuasi pasar, tetapi juga meningkatkan kepuasan, efisiensi usaha, dan rasa percaya terhadap UD. Maju Bersama, sehingga faktor harga pakan menjadi salah satu pendorong utama keputusan petani untuk melanjutkan kemitraan agribisnis.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari, Dewi (2020), bahwa harga pakan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan petani ikan dalam memilih mitra usaha.

Petani ikan cenderung menjalin kemitraan dengan perusahaan yang mampu menawarkan harga pakan yang terjangkau dan stabil, karena hal tersebut membantu mereka menekan biaya produksi dan meningkatkan keuntungan usaha. Penelitian ini mendukung temuan bahwa harga pakan yang wajar dan kompetitif dapat menjadi faktor utama dalam menentukan keberlanjutan hubungan kemitraan antara petani ikan dan pihak perusahaan.

Akses terhadap Kredit (X_3)

Variabel akses terhadap kredit memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama, ditunjukkan dengan koefisien 0,422, t hitung 2,600 $>$ 2,080, dan signifikansi $0,017 < 0,05$, yang menunjukkan bahwa kemudahan memperoleh permodalan mendorong petani untuk mempertahankan kemitraan. Hasil wawancara mengungkapkan bahwa sebagian besar petani merasa terbantu dengan prosedur pinjaman yang sederhana, bunga ringan, dan akses cepat, sehingga kebutuhan operasional budidaya, seperti pembelian pakan, benih, dan perawatan kolam, dapat terpenuhi tanpa beban finansial berlebihan. Fasilitas pembiayaan ini juga mengurangi



ketergantungan terhadap sumber pinjaman informal, meningkatkan kapasitas produksi, menjaga kelancaran usaha, dan memungkinkan petani memperluas skala budidaya, sehingga UD. Maju Bersama berperan tidak hanya sebagai mitra bisnis, tetapi juga sebagai pendukung keberlanjutan ekonomi petani ikan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Rahman, S., dan Yuliana, D. (2020) bahwa kemudahan dalam memperoleh akses kredit berpengaruh signifikan terhadap peningkatan produktivitas dan keberlanjutan usaha pembudidaya ikan. Petani ikan yang memiliki akses modal lebih mudah mampu membeli pakan dan benih tepat waktu, menjaga kualitas produksi, serta mengurangi ketergantungan pada tengkulak atau sumber pembiayaan informal. Selain itu, dukungan lembaga mitra yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan bunga rendah dan syarat yang ringan terbukti mendorong kepercayaan dan partisipasi petani ikan dalam sistem kemitraan perikanan. Penelitian Hasanawi Masturi, dkk (2021) bahwa peran lembaga keuangan mikro pertanian sangat penting dalam mendukung ketahanan pangan dan keberlanjutan ekonomi petani, karena lembaga ini berkontribusi dalam

menyediakan akses pembiayaan dan kredit usaha untuk kebutuhan operasional usahatani, termasuk modal kerja dan biaya input produksi. Studi ini menekankan bahwa dukungan pembiayaan melalui lembaga keuangan mikro membantu petani dalam meminimalkan risiko gagal panen, meningkatkan produktivitas, dan menjaga keberlangsungan usaha tani.,

Akses terhadap Benih (X₄)

Variabel akses terhadap benih memiliki koefisien 0,280 dengan t hitung $0,851 < 2,080$ dan nilai signifikansi $0,404 > 0,05$, yang menunjukkan bahwa variabel ini tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama. Meskipun benih merupakan komponen penting dalam budidaya, petani di Desa Suka Negeri relatif mudah memperoleh benih dari berbagai sumber lain, sehingga faktor ini bukan penentu utama dalam keputusan kemitraan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa meskipun UD. Maju Bersama menyediakan benih berkualitas, mudah diperoleh, dan selalu tersedia, mayoritas petani menilai ketersediaan benih bukan pertimbangan utama karena harga dan kualitas benih di pasaran relatif sama, beberapa petani bahkan memiliki jaringan pemasok sendiri atau memproduksi benih



mandiri. Selain itu, meskipun pelayanan pemesanan dan pengambilan benih cepat dan mudah, manfaat ini dianggap sebagai fasilitas umum, sementara petani lebih memprioritaskan faktor lain seperti harga jual ikan yang stabil, jaminan pasar, dan kepercayaan terhadap mitra usaha. Dengan demikian, akses terhadap benih berperan sebagai faktor pendukung, bukan penentu utama, dan dapat lebih berpengaruh jika UD. Maju Bersama meningkatkan inovasi benih unggul, pelatihan teknis, dan distribusi yang lebih luas.

Penelitian yang sejalan dengan penelitian Nurhayati, S. (2019) bahwa variabel akses terhadap benih tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan petani ikan untuk menjalin kemitraan. Meskipun benih yang disediakan oleh perusahaan mitra memiliki kualitas yang baik dan mudah diperoleh, petani ikan tidak menjadikan faktor ini sebagai pertimbangan utama dalam mengambil keputusan. Hal ini disebabkan oleh adanya ketersediaan benih dari berbagai sumber lain dengan harga dan kualitas yang relatif serupa, sehingga ketergantungan petani ikan terhadap penyedia benih dari pihak mitra menjadi rendah.

Kepercayaan (X_5)

Variabel kepercayaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani ikan untuk bermitra dengan UD. Maju Bersama, ditunjukkan dengan koefisien 0,723, t hitung $2,411 > 2,080$, dan signifikansi $0,025 < 0,05$, yang berarti semakin tinggi kepercayaan petani, semakin besar kecenderungan mereka untuk melanjutkan dan memperkuat kemitraan. Kepercayaan ini terbentuk dari pengalaman kerja sama yang baik, keterbukaan informasi, komitmen mitra dalam memberikan dukungan usaha, serta profesionalisme UD. Maju Bersama dalam proses produksi dan pemasaran, termasuk transparansi penentuan harga, pembelian hasil panen, dan pemberian bantuan modal. Berdasarkan wawancara, petani menilai perusahaan sebagai mitra jujur, konsisten, dan komunikatif, yang membangun rasa aman, nyaman, serta loyalitas, sehingga hubungan kemitraan tidak hanya bersifat bisnis tetapi juga saling menghormati dan menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Penelitian yang sejalan dengan penelitian Hidayat, R. (2020) bahwa variabel kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani ikan dalam menjalin kemitraan. Petani ikan yang memiliki tingkat kepercayaan tinggi terhadap mitra usaha cenderung lebih

berkomitmen dan konsisten dalam melanjutkan kerja sama. Kepercayaan ini tumbuh karena mitra usaha bersikap jujur, terbuka, dan menepati kesepakatan yang telah dibuat bersama, sehingga menciptakan hubungan kemitraan yang stabil dan saling menguntungkan. Penelitian Yudianto, S. (2023) bahwa variabel kepercayaan, sikap dan persepsi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pupuk.

KESIMPULAN

1. Tingkat keputusan petani ikan untuk menjalin kemitraan agribisnis dengan UD. Maju Bersama tergolong tinggi, dengan skor rata-rata 35,63.
2. Determinasi keputusan bermitra meliputi harga jual ikan, harga pakan, akses terhadap kredit, dan tingkat kepercayaan petani terhadap mitra. Sementara itu, akses terhadap benih tidak memberikan pengaruh signifikan, menunjukkan bahwa meskipun fasilitas ini tersedia, petani tidak menjadikannya sebagai pertimbangan utama dalam mengambil keputusan kemitraan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2018). *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktik (Revisi edisi ke-6)*. Jakarta: Rineka Cipta.
- BPS Kabupaten Bengkulu Selatan. (2024). *Produksi ikan nila per kecamatan di Kabupaten Bengkulu Selatan*.
- Bengkulu Selatan: Badan Pusat Statistik.
- Desyanti, R. (2018). *Metode deskriptif dalam penelitian sosial dan pertanian*. Jakarta: Penerbit Ilmu Pengetahuan.
- Firdaus, A. (2020). Potensi budidaya ikan nila dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan peluang usaha perikanan. *Jurnal Perikanan dan Kelautan*, 15(2), 45–55.
- Hardianto, D. (2018). Peluang dan pemasaran hasil perikanan di Kabupaten Bengkulu Selatan. *Jurnal Agribisnis Perikanan*, 10(1), 23–34.
- Hidayat, R. (2020). Pengaruh Kepercayaan dan Komitmen terhadap Keputusan Petani dalam Kemitraan Agribisnis Ikan Lele di Kabupaten Klaten. *Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Perikanan*, 8(2), 145–157.
- Hasanawi, M. T., Hasanawi, A., & Kesumawati, N. (2021). Peran lembaga keuangan mikro pertanian bagi ketahanan pangan petani Indonesia. *Jurnal AGRIBIS*, 14(1), 1669–1680.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2020). *Statistik konsumsi ikan nasional per kapita*. Jakarta: Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Kominfo Bengkulu. (2023). *Data produksi ikan nila Provinsi Bengkulu 2020–2022*. Dinas Komunikasi dan Informatika Provinsi Bengkulu.
- Nurhayati, S. (2019). Pengaruh Kualitas dan Aksesibilitas Benih terhadap Keputusan Petani Ikan dalam Kemitraan di Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 7(2), 88–97.
- Priansa, A. (2017). Pengaruh produksi perikanan terhadap pertumbuhan ekonomi dan pola konsumsi masyarakat. *Jurnal Ekonomi Perikanan*, 12(3), 15–28.
- Putra, R. Y., Fariadi, H., & Nurmalia, A. (2024). Keputusan petani padi sawah



- dalam pembelian pestisida merek Score ditinjau dari persepsi terhadap marketing mix PT. Syngenta di Desa Suka Negeri, Kecamatan Air Nipis, Kabupaten Bengkulu Selatan. *Jurnal AGRIBIS*, 17(1).
- Rahman, S., & Yuliana, D. (2020). Peranan Akses Kredit dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Pembudidaya Ikan di Kabupaten Ogan Ilir. *Jurnal Sosio Agribisnis*, 8(2), 115–126.
- Rosit, H., Setiawan, I., & Evahelda. (2025). Tingkat Kepuasan Petani Plasma Kelapa Sawit Terhadap Kemitraan di Desa Simpang Yul Kecamatan Tempilang Kabupaten Bangka Barat. *Jurnal AGRIBIS*, 18(2), 2675–2692.
- Sari, D. (2020). Pengaruh Harga Pakan terhadap Keputusan Petani Ikan dalam Menjalin Kemitraan dengan Perusahaan Pakan di Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 101–112.
- Saparinio, R. (2011). Budidaya ikan air tawar dan nilai gizi ikan nila untuk masyarakat Indonesia. *Jurnal Ilmu Perikanan*, 7(2), 45–53.
- Siegel, A. F. (2013). *Practical business statistics* (7th ed.). New York: Academic Press.
- Soetriono, M. (2016). Kemitraan agribisnis: Prinsip dan praktik dalam usaha perikanan. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 8(2), 12–20.
- Sriyoto, Y., Nugroho, P., & Hadi, S. (2020). Peluang usaha budidaya ikan nila di Desa Suka Negeri, Kecamatan Air Nipis, Kabupaten Bengkulu Selatan. *Jurnal Perikanan dan Kelautan Indonesia*, 9(1), 67–78.
- Sugiono. (2015). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. (2019). *Statistik untuk penelitian: Panduan praktis dan aplikatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suyanto. (2018). *Teknik pengambilan sampel dalam penelitian pertanian dan agribisnis*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Syalom Sihite, S., Fariadi, H., & Nurmalia, A. (2025). Analisis keputusan pembelian konsumen terhadap produk Selenggek Crispy di UMKM Uni JN, Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal AGRIBIS*, 18(2), 2628–2639.
- Sumarjo, T. (2019). Pendampingan dan kemitraan dalam usaha perikanan: Strategi peningkatan produksi optimal. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 11(1), 34–46.
- Widayat, A., & Amirullah, D. (2002). *Metode wawancara dalam penelitian sosial dan ekonomi*. Jakarta: Pustaka Rakyat.
- Yudianto, S., Fariadi, H., & Andriani, E. (2023). *Keputusan Pembelian Pupuk NPK Phonska Non Subsidi Ditinjau dari Sikap dan Persepsi Petani*. Jurnal AGRIBIS, Vol. 16 No. 2.



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI KAKAO DI DESA TAKATUNGA 1 KECAMATAN GOLEWA SELATAN KABUPATEN NGADA

Strategy For Developing Cocoa Farming Business in Takatunga 1 Village, South Golewa Sub-District, Ngada Regency

Victoria Ayu Puspita¹, Maria Natalia Bupu², Victoria Coo Lea²

¹Program Studi Agribisnis/Sekolah Tinggi Pertanian Flores Bajawa

²Program Studi Agroteknologi/Sekolah Tinggi Pertanian Flores Bajawa

Email : ayupuspitav@gmail.com

ABSTRACT

Cocoa farming is one of the main sources of livelihood for the people of Takatunga 1 Village, South Golewa District, Ngada Regency. However, its development still faces several challenges such as limited capital, pest and disease attacks, and price fluctuations that affect farmers' income. This study aims to identify the internal and external factors that influence cocoa farming and to formulate strategies for its development in Takatunga 1 Village, South Golewa District, Ngada Regency. The research method uses a descriptive approach with SWOT analysis through the formation of IFAS, EFAS, IE matrices, and SWOT matrix analysis. The results of the study indicate that internal factors include strengths such as good quality cocoa beans, sufficient land area, and farmers' experience in cocoa cultivation, while the main weaknesses are pest and disease attacks, limited capital, and low knowledge of cultivation technology. External factors consists of opportunities in the form of high market demand and government support, while threats come from cocoa price fluctuations and market competition. The IE matrix analysis places the position of the cocoa farming business in Takatunga 1 Village in quadrant II (grow and build), so the appropriate SO strategy is an intensive strategy through market penetration and product development. Thus, the development of cocoa farming can be directed towards improving product quality, expanding market access through cooperation with cooperatives or buyers from other regions, and increasing farmer capacity through counseling and training.

Keywords: Strategi Pengembangan, Usahatani Kakao, SWOT, Takatunga 1, Ngada

PENDAHULUAN

Pertanian menjadi salah satu sektor unggulan pemerintah Indonesia, pertanian dibangun melalui kegiatan agribisnis yang berorientasi pada peningkatan daya saing dan pengembangan usaha ekonomi rakyat berkelanjutan yang diharapkan dapat

meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha, serta mengisi pasar baik dalam maupun luar negeri melalui pertanian yang maju, efisien dan tangguh (Firdaus, 2015).

Tanaman kakao merupakan komoditas pertanian yang memberikan kontribusi



dalam peningkatan pendapatan negara untuk menunjang pembangunan nasional dan kehidupan sosial ekonomi rakyat, (Ruswandi Rinaldo, 2016).

Selain itu komoditi kakao memiliki potensi produktifitas yang cukup baik hal ini didukung dengan data yang menyebutkan bahwa produksi tanaman kakao di Indonesia pada tahun 2022 adalah sebesar 650,60 ribu ton kemudian mengalami penurunan pada tahun 2023 adalah sebesar 641,70 ribu ton atau mengalami penurunan sebesar 1,3 %. (BPS, 2023)

Berdasarkan data Badan Pusat Ststistik NTT (BPS, 2023) adalah produksi tanaman kakao pada tahun 2022 sebesar 21.245,62 ton dan mengalami peningkatan pada tahun 2023 sebesar 21.502,40 ton atau mengalami peningkatan sebesar 1,1%. Kabupaten Ngada merupakan salah satu kabupaten dengan subsektor perkebunan unggulan adalah tanaman kakao, dengan data produksi pada tahun 2022 adalah 208 ton dan pada tahun 2023 mengalami peningkatan sebesar 213,70 ton atau mengalami peningkatan sebesar 2 % (BPS Ngada, 2023). Peningkatan produksi terjadi akibat adanya peran petani dalam hal pemeliharaan, peremajaan hingga pemasaran tanaman

kakao di Indonesia khususnya di wilayah Kabupaten Ngada. Berdasarkan data produksi pada tahun 2022 adalah 12 ton dengan luas lahan 129 ha dan pada tahun 2023 produksi kakao mengalami peningkatan sebesar 49 ton dengan luas lahan 71 ha atau mengalami peningkatan sebesar 75%, (BPS Golewa Selatan, 2023).

Kabupaten Ngada, khususnya Kecamatan Golewa Selatan, memiliki potensi yang cukup besar dalam pengembangan usahatani kakao. Desa Takatunga 1 sebagai salah satu wilayah sentra kakao menghadapi berbagai tantangan dalam pengembangan usahatannya, mulai dari rendahnya produktivitas, alih fungsi lahan, hingga keterbatasan sumber daya petani. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan usahatani kakao berbasis analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi serta merumuskan langkah pengembangan yang tepat. Tujuan Penelitian ini adalah Mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dalam strategi pengembangan usahatani kakao di Desa Takatunga 1, Kecamatan Golewa Selatan, Kabupaten Ngada dan Merumuskan



strategi yang tepat dalam pengembangan usahatani kakao di wilayah tersebut.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Takatunga 1 Kecamatan Golewa Selatan Kabupaten Ngada, Provinsi Nusa Tenggara Timur. Penelitian ini berlangsung mulai pada bulan Maret 2025.

Alat dan Bahan

Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah kamera, alat tulis. Bahan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuisioner yang berisi pertanyaan permasalahan usahatani kakao di lokasi penelitian.

Teknik Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Purposive Sampling. Purposive Sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono (2016:85)).

Populasi dalam penelitian ini ialah seluruh petani yang khusus berusaha tani kakao dengan jumlah 68 petani kakao. Dengan demikian jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 68 petani kakao di Desa Takatunga 1 Kecamatan Golewa Selatan Kabupaten Ngada.

Menurut Arikunto (2006) mengenai teknik pengambilan sampel jika jumlah populasi kurang dari 100, lebih baik diambil semua. Tetapi, jika jumlah populasi lebih dari 100 maka dapat diambil antara 10-15 % atau 20-25 %.

Jenis dan Sumber Data

Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden atau objek yang diteliti. Adapun data primer diperoleh melalui:

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui interaksi tanya jawab secara langsung antara peneliti dan responden. Sebagai metode data primer, informasi yang diperoleh melalui wawancara menjadi sumber utama dalam menjawab rumusan masalah penelitian. Pelaksanaan wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi terkait pengembangan usaha, yang didukung dengan penggunaan kuesioner berisi daftar pertanyaan (Taus I, 2024).

b. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap objek penelitian. Teknik ini memberikan hasil yang lebih akurat karena peneliti



dapat melihat, memahami, dan menelaah kondisi objek secara dekat serta memperoleh data primer dari para pemangku kepentingan (Taus I, 2022).

c. Kuesioner

Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama di dalam organisasi yang bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada

d. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan merekam kejadian atau situasi di lokasi penelitian berupa gambar atau foto untuk menunjang dalam penelitian di beberapa lokasi.

Data Sekunder

Data sekunder diperoleh oleh peneliti melalui banyak sumber yang sebelumnya sudah ada. Artinya peneliti berperan sebagai pihak ketiga karena tidak didapatkan secara langsung. Biasanya dapat diperoleh dari buku, jurnal, laporan, dan instansi pemerintahan.

Analisis Data

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan-

perusahaan. Sinaga (2018) mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman disebut analisis SWOT. Teknis analisis SWOT yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Faktor Eksternal

- a) Analisis Peluang (Opportunities)
- b) Analisis Ancaman (Threats)

2. Faktor Internal

- a) Analisis Kekuatan (Strengths)
- b) Analisis Kelemahan (Weaknesses)

Pengolahan data dari SWOT dimasukkan ke matriks EFAS dan IFAS, akan dilakukan perhitungan dengan memberikan bobot, serta penentuan rating dari dampak yang akan dihasilkan dari potensi yang dimiliki oleh usaha tani (Pandanan, 2019).

Matriks SWOT

Tabel Matriks IFAS

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (Strengths)	X	X	X
Kelemahan (Weaknesses)	X	X	X
Total	X	X	X

Sumber : Freddy Rangkuti (2018 : 26)

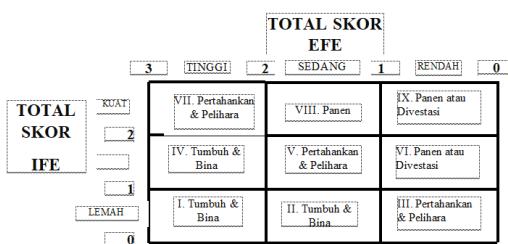
Tabel Matriks EFAS

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (Opportunities)	X	X	X
Ancaman (Threats)	X	X	X
Total	X	X	X

Sumber : Freddy Rangkuti (2018 : 26)
 Hasil identifikasi faktor kunci eksternal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matriks faktor strategi eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor peluang dan ancaman.

Matriks IE (Internal-Eksternal)

Menurut David dalam kusnindar (2017) matriks IE dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yang berbeda-beda. Pertama, ketentuan untuk devisi-devisi yang masuk dalam sel 1, II, dan IV dapat digambarkan sebagai tumbuh dan membangun. Kedua, devisi-devisi masuk dalam sel III, V, VII dapat ditangani dengan baik melalui strategi menjaga dan mempertahankan. Ketiga, ketentuan umum untuk devisi yang masuk dalam sel VI, VIII, dan IX adalah panen atau divestasi. Pengisian matriks IE dilakukan dengan plot hasil evaluasi internal dan eksternal (Sutrisno et al., 2013).



Sumber : (David, 2006)

Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH (S) 1. Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) 2. Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
Peluang (Opportunities) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi SO Gunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Strategi WO Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada
Ancaman (Threats) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Gunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman	Strategi WT Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman

Sumber: Freddy Rangkuti (2018:83)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi dan Evaluasi Faktor IE

Tabel Matriks IFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strength)			
Luas Lahan Masih Tersedia Untuk Pengembangan Kakao	0,15	3	0,46
Kesuburan Tanah Yang Baik Untuk Pengembangan Usaha Kakao	0,10	4	0,41
Kualitas Biji Kakao Yang Bagus	0,15	3	0,45
Masyarakat Memiliki Pengalaman Bertani Secara Turun Temurun	0,08	4	0,31
Total Kekuatan			1,61
Kelemahan (Weakness)			
Tanaman Kakao Sebagian Besar Sudah Beumur Tua	0,15	1	0,15
Kurangnya Akses Sarana Produksi	0,10	2	0,21
Sebagian Besar Kelompok Tani Belum Aktif	0,15	2	0,31
Serangan Hama Dan Penyakit Yang Tinggi	0,13	2	0,26
Total Kelemahan			0,91
Total Kekuatan Dan Kelemahan			2,53

Sumber: Data diolah, 2023

Hasil analisis lingkungan internal dengan menggunakan matriks IFAS diperoleh skor 2,53. Faktor memiliki lahan yang luas memiliki skor tertinggi dengan skor 0,46. Lahan yang cukup luas berperan penting dalam efisiensi produksi serta kapasitas untuk memenuhi permintaan konsumen yang besar. Kualitas biji kakao yang bagus memiliki skor tertinggi kedua yaitu 0,45. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas biji kakao yang bagus secara langsung meningkatkan nilai jual, memenuhi standar pasar, dan memperkuat daya saing usahatani di tingkat lokal maupun nasional. Faktor kesuburan tanah yang baik untuk pengembangan usaha kakao mendapatkan



skor tertinggi ketiga yaitu 0,40. Faktor masyarakat memiliki pengalaman bertani secara turun temurun memiliki skor terendah sebesar 0,32. Sehingga total skor untuk faktor internal kekuatan adalah 2,53.

Faktor kelemahan dengan serangan hama dan penyakit yang tinggi menjadi skor tertinggi dengan skor 0,30, faktor adanya Sebagian Besar Kelompok Tani Belum Aktif menjadi skor tertinggi kedua yaitu 0,26, faktor kurangnya akses sarana produksi mendapatkan skor tertinggi ketiga dengan skor 0,20 dan faktor tanaman kakao sebagian besar sudah beumur tua merupakan faktor kelemahan terendah yaitu 0,15. Sehingga total skor untuk faktor internal kelemahan adalah 0,91.

Analisis Faktor Eksternal (Matriks EFAS)

Matrix EFAS untuk strategi pengembangan usahatani kakao di Desa Takatunga I disusun berdasarkan analisis peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal, yang kemudian diberi pembobotan sesuai data yang tersedia pada tabel.

Tabel Matriks EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Opportunity)			
Permintaan pasar kakao yang terus meningkat	0,14	4	0,56
Adanya dukungan dari pemerintah mengenai penyuluhan	0,14	3	0,42
Adanya program dari LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat) untuk pengembangan kakao	0,08	3	0,24
Total Peluang			1,22
Ancaman (Threats)			
Harga kakao tergantung pada tengkulak	0,17	1	0,17
Fluktuasi harga kakao	0,17	1	0,17
Kurangnya regenerasi petani muda	0,14	1	0,14
Akses infrastruktur yang Kurang memadai	0,11	2	0,22
Total Ancaman			0,70
Total Peluang Dan Ancaman	1,00		1,92

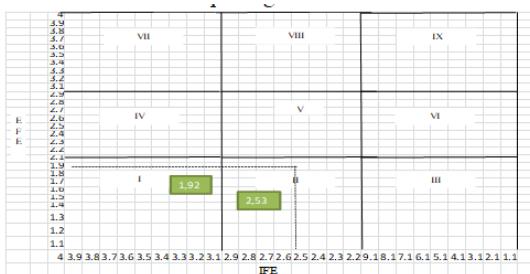
Sumber : Data diolah, 2025

Pada matriks EFAS diperoleh total skor 1,92 dimana faktor permintaan pasar kakao yang terus meningkat merupakan faktor peluang yang memiliki skor tertinggi sebesar 0,56, faktor adanya dukungan dari pemerintah mengenai penyuluhan mendapatkan skor terendah 0,42, Faktor adanya program dari LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat) untuk pengembangan kakao memiliki skor tertinggi kedua yaitu 0,24 sehingga total skor untuk faktor eksternal peluang adalah 1,22.

Untuk skor tertinggi ancaman berada di faktor akses infrastruktur yang kurang memadai dengan skor tertinggi pertama yaitu 0,22, faktor harga kakao tergantung pada tengkulak dengan memiliki skor kedua 0,17, faktor fluktuasi harga kakao dengan memiliki skor tertinggi ketiga yaitu 0,17, dan faktor kurangnya regenerasi petani muda terendah 0,14, sehingga total skor faktor eksternal ancaman 0,70.

Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE)

Pengisian matriks IE dilakukan dengan cara memplot skor dari kedua tangga (internal dan eksternal) untuk menentukan posisi relatif organisasi dalam konteks strategis. Berikut adalah cara matriks IE dijelaskan dengan Tangga 1 (Internal) = 2,53 dan Tangga 2 (Eksternal) = 1,92 dengan memperhatikan pendekatan yang dijelaskan oleh Sutrisno et al. (2013) dan David (2006).



Gambar 1. Matrix IE

Berdasarkan Gambar diatas posisi usahatani kakao di Desa Takatunga I, Kecamatan Golewa Selatan, Kabupaten Ngada berada pada kuadran II, yang berarti pada posisi Tumbuh dan Bina. Berdasarkan posisi kuadran tersebut strategi alternatif yang dapat diterapkan yaitu strategi intensif. Strategi intensif memerlukan bermacam usaha yang intens untuk meningkatkan posisi persaingan dengan produk yang sudah ada berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk

(Tjutjusaputra,2017).

IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
	1. Luas Lahan Masih Tersedia Untuk Pengembangan Kakao 2. Kesuburan Tanah Yang Baik Untuk Pengembangan Usaha Kakao 3. Kualitas Biji Kakao Yang Bagus 4. Masyarakat Memiliki Pengalaman Bertani Secara Turun Temurun	1. Tanaman Kakao Sebagian Besar Sudah Beumur Tua 2. Kurangnya Akses Sarana Produksi 3. Sebagian Besar Kelompok Tani Belum Aktif 4. Serangan Hama Dan Penyakit Yang Tinggi
EFAS	Strategi SO Manfaatkan luas lahan yang masih guna Meningkatkan volume penjualan kakao lokal melalui kerja sama dengan koperasi dan pelaku pasar serta menjalin kerja sama dengan buyer dari luar daerah atau ekspor melalui program pemerintah/LSM. (intensif pengembangan pasar) Mengembangkan produk dan mempertahankan kualitas dengan cara berinovasi untuk menciptakan produk seperti peningkatan kualitas bibit kakao unggul dan proses fermentasi biji kakao yang baik (intensif pengembangan produk) Melibatkan pemasaran promosi yang agresif dengan cara mengikuti pameran pertanian untuk membuka akses pasar baru. (intensif pengembangan pasar)	Strategi WO Melakukan peremajaan tanaman kakao yang sudah tua dengan dukungan bibit dari pemerintah/LSM. (intensif pengembangan produk) Mengakses bantuan sarana produksi melalui program penyuluhan dan subsidi dari dinas pertanian. (integrasi ke belakang) Meningkatkan keaktifan kelompok tanidengan pelatihan manajemen dari LSM. (integrasi horizontal) Mengurangi serangan hama dan penyakit melalui pelatihan PHT dari penyuluh pertanian (intensif pengembangan produk)
Ancaman (Threats)	Strategi ST	Strategi WT
Harga kakao tergantung pada tengkulak Fluktuasi harga kakao Kurangnya regenerasi petani muda	Manfaatkan lahan yang luas untuk mendorong pembangunan infrastruktur pendukung. (integrasi ke belakang)	Diversifikasi usaha tani untuk mengurangi ketergantungan terhadap harga kakao. (intensif pengembangan produk)



Akses infrastruktur yang Kurang memadai	pengelolaan tanah subur guna menghadapi fluktuasi harga. (<i>intensif pengembangan produk</i>) Meningkatkan mutu biji kakao agar petani dapat menjual langsung ke koperasi dan tidak tergantung pada tengkulak. (<i>integrasi ke depan</i>) Menyasar generasi muda dengan pelatihan berbasis pengalaman bertani dari orang tua. (<i>intensif pengembangan produk</i>)	untuk memperjuangkan sarana produksi dan infrastruktur. (<i>integrasi horizontal</i>) Pelatihan khusus untuk pemuda tani guna menciptakan regenerasi petani. (<i>intensif pengembangan produk</i>) Menerapkan sistem budidaya tanah penyakit untuk menekan dampak dari penurunan harga kakao akibat kerusakan panen. (<i>intensif pengembangan produk</i>)
---	---	--

Prioritas Strategi Usahatani Kakao

Penentuan prioritas strategi alternatif berdasarkan hasil analisis SWOT dilakukan melalui pembobotan skor pada matriks IFAS dan EFAS, sehingga diperoleh urutan strategi yang paling tepat untuk diterapkan.

Tabel Pembobotan Hasil Kuisioner SWOT

O=1,22	S=1,62	W=0,91
T=0,70	SO=2,83	WO=2,13

Sumber : data diolah (2025)

Dari hasil pembobotan kuisioner, maka disusun prioritas strategi berdasarkan kombinasi strategi yang memiliki nilai paling tinggi sampai yang paling rendah terlihat pada tabel.

Tabel Urutan Alternatif Strategi SWOT

Prioritas	Strategi	Bobot nilai
I	<i>Strength–Opportunity</i>	2,83

	(<i>SO</i>)	
II	<i>Strength–Threat (ST)</i>	2,31
III	<i>Weakness–Opportunity (WO)</i>	2,13
IV	<i>Strength–Threat (ST)</i>	1,61

Sumber : data diolah (2025)

Rekomendasi Strategi

Berdasarkan hasil antara matriks IFAS dan EFAS, strategi alternatif yang memperoleh skor tertinggi adalah strategi *Strength–Opportunity (SO)* dengan nilai sebesar 3,42. Strategi ini memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal secara optimal dalam menghadapi kelemahan dan ancaman yang ada.

Strength	Opportunity
1. Luas Lahan Masih Tersedia Untuk Pengembangan Kakao 2. Kesuburan Tanah Yang Baik Untuk Pengembangan Usaha Kakao 3. Kualitas Biji Kakao Yang Bagus 4. Masyarakat Memiliki Pengalaman Bertani Secara Turun Temurun	1. Permintaan pasar kakao yang terus meningkat 2. Adanya dukungan dari pemerintah mengenai penyaluran 3. Adanya program dari LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat) untuk pengembangan kakao

Strategi SO (*Strength- Opportunity*)

Strategi intensif/Pengembangan produk

- Mengembangkan produk dan mempertahankan kualitas dengan cara berinovasi untuk menciptakan produk seperti peningkatan kualitas bibit kakao unggul dan proses fermentasi biji kakao yang baik

Strategi Intensif/Penetrasi pasar

- Meningkatkan volume penjualan kakao lokal melalui kerja sama dengan koperasi dan pelaku pasar serta menjalin kerja sama dengan buyer dari luar daerah atau eksport melalui program pemerintah/LSM.
- Melakukan pemasaran promosi yang agresif dengan cara mengikuti pameran pertanian untuk membuka akses pasar baru.

KESIMPULAN DAN SARAN

Faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) dalam pengembangan usahatani kakao telah berhasil diidentifikasi. Kekuatan utama



meliputi ketersediaan lahan yang luas, kesuburan tanah, kualitas biji kakao yang baik, dan pengalaman bertani secara turun-temurun. Sementara itu, kelemahan mencakup tanaman yang sudah tua dan kurang produktif, minimnya akses terhadap sarana produksi, tidak aktifnya kelompok tani, serta terjadinya serangan hama penyakit yang tinggi. Dari sisi eksternal, peluang yang dimiliki antara lain meningkatnya permintaan pasar kakao, dukungan dari pemerintah melalui penyuluhan, serta keberadaan program dari LSM. Sedangkan ancaman yang dihadapi yaitu ketergantungan pada tengkulak, fluktuasi harga kakao, kurangnya regenerasi petani muda, dan terbatasnya akses infrastruktur pendukung.

Berdasarkan hasil analisis SWOT dan matriks IE, strategi yang tepat dalam pengembangan usahatani kakao di Desa Takatunga 1 berada pada Kuadran II, yang berarti pada posisi Tumbuh dan Bina. Berdasarkan posisi kuadran tersebut strategi alternatif yang dapat diterapkan yaitu strategi intensif. Strategi yang dapat diterapkan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk dengan rekomendasi strategi intensif. Strategi intensif ini mencakup pengembangan produk, serta penetrasi pasar melalui

kerja sama dengan koperasi dan pembeli dari luar daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi,2006. Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Ngada 2023. Produksi Kakao Ngada dalam angka
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Golewa Selatan 2023. Produksi Kakao Golewa Selatan dalam angka
- Badan Pusat Statistik Nasional Indonesia 2017. Produksi Kakao Indonesia dalam angka.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Timur 2023. Produksi Kakao NTT dalam angka
- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic management: Concepts and cases - A competitive advantage approach* (16th ed.). Pearson Education.
- David, Fred R.. 2006. *Strategi Management*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Firdaus Muhammad.2015. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara. Jakarta
- Pandanian, S.S. 2019. *Strategi Pengembangan Agribisnis Kakao di Desa Meko Kecamatan Pamona Barat Kabupaten Poso Sulawesi Tengah*. Program Studi



Agribisnis Universitas Bosowa Makassar.

Sinaga, N. (2018). Strategi Pengembangan Usahatani Rumput Hias Gajah Mini (. Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis Swot (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut Cv . Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat) Oleh : Risda Pratiwi Nim 51144018 Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. (2018).

Sutrisno. 2013. Budaya Organisasi. Jakarta : Penerbit Kencana Prenada Media Group

Puspita, V.A. Mau, M. C. Reo, G. 2022. Analisis Faktor Produksi Jagung Varietas Lamuru di Desa Loa, Kecamatan Soa, Kabupaten Ngada, Provinsi NTT. Jurnal Agriovet. Vol.4 No.2 April 2022.

Puspita, V.A. Hamakonda, U.A. Oba, P. 2025. Peningkatan Nilai Ekonomi Jagung Dengan Diversifikasi Olahan Pangan Berbasis Kearifan Lokal Dikabupaten Ngada. Jurnal Agriovet, Vol. 7 No 1. Hal 149-174.

Taus, Igniosa, Umbu A. Hamakonda, and Victoria Ayu Puspita. "Strategi Pengembangan Uji Adaptasi Varietas Padi TC IPB 02 Desa Were III Kecamatan Golewa

Selatan." Jurnal Agriovet 5.1 (2022): 111-124.

Taus I (2024). Integrasi Metode Swot Dan Ahp Dalam Strategi Pengembangan Peternakan Sapi Rakyat Di Kabupaten Timor Tengah Utara. Program Studi Agroteknologi Sekolah Tinggi Pertanian Flores Bajawa– Ngada – NTT



PERILAKU DAN SELERA KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK OLAHAN PERIKANAN ABON IKAN DUNGUN PADA UMKM PUSPA BAHARI BENGKULU

*Consumer Behavior and Preferences Toward Purchasing Decisions of
Processed Fishery Products Dungun Fish Floss at Puspa Bahari
Bengkulu MSME*

Rio Arisman Hidayat^{1)*}, Herri Fariadi²⁾, Ana Nurmalia³⁾

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Dehasen

email: herrifariadi@unived.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan pola hidup masyarakat saat ini yang semakin mengutamakan kepraktisan, kebersihan, dan kemudahan konsumsi telah mendorong pertumbuhan industri produk olahan perikanan, salah satunya abon ikan dungan yang diproduksi oleh UMKM Puspa Bahari Bengkulu. Dalam proses pengambilan keputusan pembelian, konsumen dipengaruhi oleh berbagai faktor, di antaranya perilaku konsumen dan selera konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji tingkat perilaku konsumen, tingkat selera konsumen, serta menganalisis pengaruh kedua variabel tersebut terhadap keputusan pembelian abon ikan dungan pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu di Kota Bengkulu. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dengan analisis deskriptif dan regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat perilaku konsumen berada pada skor 33,33 yang termasuk dalam kategori sangat baik, sedangkan tingkat selera konsumen mencapai skor 33,70 dan tergolong dalam kategori sangat suka. Selain itu, hasil uji parsial memperlihatkan bahwa variabel perilaku konsumen memiliki nilai t-hitung sebesar 6,721 dengan p-value 0,000, dan variabel selera konsumen memiliki nilai t-hitung sebesar 5,347 dengan p-value 0,000, yang seluruhnya lebih besar dari nilai t-tabel 2,00 pada taraf signifikansi 5%, sehingga dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian abon ikan dungan pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu.

Kata kunci: *abon ikan dungan, perilaku konsumen, sikap konsumen, UMKM Puspa Bahari Bengkulu*

ABSTRACT

The development of modern lifestyles that increasingly emphasize practicality, hygiene, and ease of consumption has contributed to the growth of the processed fisheries product industry, including *dungun fish floss* produced by UMKM Puspa Bahari Bengkulu. In the purchasing decision-making process, consumers are influenced by various factors, including consumer behavior and consumer preferences. This study aims to examine the level of consumer behavior, the level of consumer preferences, and to analyze the influence of these variables on purchasing decisions for dungun fish floss at UMKM Puspa Bahari Bengkulu in Bengkulu City. The research employed a descriptive quantitative approach using descriptive analysis and multiple linear regression analysis. The results indicate that the level of consumer behavior achieved a score of 33.33, which



falls into the “very good” category, while the level of consumer preferences reached a score of 33.70, categorized as “highly preferred.” Furthermore, partial test results show that the consumer behavior variable has a t-value of 6.721 with a p-value of 0.000, and the consumer preference variable has a t-value of 5.347 with a p-value of 0.000. Since both t-values exceed the t-table value of 2.00 at a 5% significance level, it can be concluded that consumer behavior and consumer preferences have a significant partial effect on purchasing decisions for dungun fish floss at UMKM Puspa Bahari Bengkulu.

Keywords: dungun fish floss, consumer behavior, consumer preferences, UMKM Puspa Bahari Bengkulu

PENDAHULUAN

Sektor perikanan merupakan salah satu subsektor strategis dalam pembangunan agribisnis di Indonesia karena berperan penting dalam mendukung ketahanan pangan nasional serta peningkatan kesejahteraan masyarakat. Potensi sektor ini terlihat dari kemampuannya menyediakan sumber pangan bergizi sekaligus menciptakan lapangan kerja, terutama bagi masyarakat pesisir. Indonesia sebagai negara maritim memiliki wilayah laut yang luas dengan kekayaan sumber daya ikan yang melimpah, salah satunya adalah ikan dungun (*Decapterus macarellus*) yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Ikan dungun tidak hanya diminati untuk konsumsi domestik, tetapi juga menjadi salah satu komoditas ekspor unggulan Indonesia ke berbagai negara, sehingga berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan dan perekonomian daerah (Badan Pusat Statistik, 2023).

Ikan dungun tidak hanya dikonsumsi dalam bentuk segar, tetapi juga dapat diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah guna memperpanjang masa simpan dan meningkatkan nilai ekonominya. Salah satu produk olahan yang banyak diminati masyarakat adalah abon ikan dungun, selain produk lain seperti nugget dan keripik ikan. Produk olahan ini memiliki keunggulan dari segi cita rasa, kepraktisan, kemasan, serta daya simpan yang lebih lama dibandingkan produk segar. Pengolahan ikan dungun juga membuka peluang pengembangan industri kecil dan menengah di bidang perikanan serta memperluas pangsa pasar produk olahan ikan di tingkat lokal maupun nasional. Oleh karena itu, inovasi pengolahan ikan dungun menjadi strategi penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan sektor perikanan di Indonesia (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2022).

Perubahan gaya hidup masyarakat

modern yang cenderung memilih produk praktis, higienis, dan siap saji mendorong meningkatnya permintaan terhadap produk olahan ikan, termasuk abon ikan dungun. Abon ikan dungun menjadi alternatif sumber protein hewani yang mudah dikonsumsi, tahan lama, dan memiliki cita rasa khas yang disukai berbagai kalangan. Dari sisi preferensi konsumen, abon ikan memiliki keunggulan pada atribut rasa, struktur, dan tekstur yang lebih mudah dicerna dibandingkan abon hewani lainnya (Sundari dkk., 2017; Sundari *et al.*, 2019). Produk abon ikan dungun umumnya memiliki tekstur lembut, rasa yang enak, serta daya simpan yang tinggi karena melalui proses penggilingan dan penggorengan yang tepat (Azis *et al.*, 2019; Ismail & Putra, 2017).

Keberhasilan pemasaran produk abon ikan dungun sangat dipengaruhi oleh pemahaman terhadap perilaku dan selera konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian. Perilaku konsumen bersifat dinamis dan dapat berubah seiring dengan pengalaman, persepsi, dan preferensi yang berkembang (Hermawan, 2012). Saat ini, terjadi pergeseran perilaku konsumen dari konsumsi abon sapi ke

abon ikan yang relatif lebih terjangkau namun tetap bergizi tinggi. Di Kota Bengkulu, salah satu produsen abon ikan dungun adalah UMKM Puspa Bahari Bengkulu yang telah memasarkan produknya dan memperoleh respons positif dari masyarakat. Namun, meningkatnya persaingan produk olahan ikan menuntut pelaku usaha untuk memahami secara mendalam faktor perilaku dan selera konsumen. Oleh karena itu, penelitian mengenai *Analisis Perilaku dan Selera Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Abon Ikan Dungun pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu di Kota Bengkulu*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu yang berlokasi di Jalan Suka Maju RT 7 RW 5, Kelurahan Sumber Jaya, Kecamatan Kampung Melayu, Kota Bengkulu, dengan waktu pelaksanaan selama satu bulan pada April hingga Mei 2025. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif untuk memahami dan menggambarkan fenomena sosial secara mendalam. Jenis data yang digunakan terdiri atas data primer yang diperoleh melalui wawancara dan kuesioner



kepada konsumen, serta data sekunder yang bersumber dari Badan Pusat Statistik, jurnal ilmiah, dan lembaga terkait lainnya. Populasi penelitian ini adalah rata-rata jumlah transaksi pembelian konsumen UMKM Puspa Bahari Bengkulu pada periode Januari hingga Oktober 2025, yaitu sebanyak 263 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah accidental sampling dengan penentuan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin, sehingga diperoleh 72 responden. Instrumen penelitian berupa kuesioner tertutup dengan skala Likert digunakan untuk mengukur perilaku dan selera konsumen, sedangkan analisis data dilakukan menggunakan model regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh terhadap keputusan pembelian.

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + e$$

Keterangan

Y = Keputusan Pembelian

a = Konstanta

X_1 = Perilaku Konsumen

X_2 = Selera Konsumen

b_1, b_2 = Koefisien X_1 dan X_2

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perilaku Konsumen Abon Ikan Dungun UMKM Puspa Bahari Bengkulu

Untuk mengetahui perilaku konsumen terhadap produk abon ikan dungun pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu, dilakukan pengukuran menggunakan skala kuantitatif berdasarkan indikator yang diperoleh dari jawaban responden melalui kuesioner penelitian. Pengukuran ini bertujuan untuk menggambarkan tingkat perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan pembelian terhadap produk yang ditawarkan. Indikator perilaku konsumen yang digunakan meliputi kesadaran kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, proses pembelian, dan perilaku pasca pembelian. Setiap indikator diukur menggunakan skala Likert. Hasil perhitungan penilaian tingkat perilaku konsumen secara lebih rinci dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perilaku Konsumen terhadap Abon Ikan Dungun

No	Kategori Perilaku Konsumen (skor)	Jumlah (orang)	Persentase (%)	Perilaku Konsumen
1	Sangat Tidak Baik (10-17,50)	0	0,00	Sangat Baik
2	Tidak Baik (17,51-25,00)	0	0,00	(33,33)
3	Baik (25,01-32,50)	64	88,89	
4	Sangat Baik (32,51-40,00)	8	11,11	
Rata-rata 33,33		72	100	

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Pada indikator pencarian informasi, konsumen memperoleh informasi produk

abon ikan dungun terutama melalui rekomendasi teman, media sosial, serta



pameran produk lokal yang diselenggarakan di Kota Bengkulu. Informasi tersebut meningkatkan minat beli konsumen karena produk dikenal memiliki cita rasa khas ikan laut dan diproduksi oleh UMKM lokal yang terpercaya. Pada tahap evaluasi alternatif, sebagian besar konsumen membandingkan produk abon ikan dungan dengan merek lain dari segi rasa, harga, dan kemasan, namun tetap memilih produk UMKM Puspa Bahari karena dinilai lebih gurih, bertekstur kering, dan memiliki harga yang terjangkau. Selanjutnya, pada proses pembelian, mayoritas konsumen melakukan pembelian secara langsung di tempat produksi atau melalui toko oleh-oleh khas Bengkulu, didukung oleh kemudahan akses dan pelayanan yang ramah. Pada indikator perilaku pasca pembelian, sebagian besar konsumen menyatakan kepuasan terhadap kualitas produk serta bersedia melakukan pembelian ulang. Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku konsumen berada pada kategori baik dengan skor rata-rata 33,33, yang menandakan bahwa produk abon ikan dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu mampu memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen dari aspek kualitas, cita rasa, dan kepraktisan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Oktaviana, Mutmainnah, dan Kurniati (2024), menunjukkan adanya kesamaan fokus dengan penelitian ini, yaitu mengevaluasi

perilaku dan preferensi konsumen terhadap produk perikanan. Dalam penelitian tersebut, konsumen menilai atribut-atribut penting seperti kualitas, kesegaran, harga, ukuran, dan warna sebagai faktor yang memengaruhi sikap dan preferensi mereka dalam memilih ikan lele sebagai alternatif protein hewani di pasar tradisional Kecamatan Teramang Jaya, Kabupaten Mukomuko.

Hasil penelitian Pratama, D. & Lestari, E. (2020), bahwa indikator evaluasi alternatif dan proses pembelian memiliki pengaruh besar terhadap perilaku konsumen. Konsumen cenderung memilih produk abon ikan lokal karena rasa yang khas, harga terjangkau, dan kemasan menarik. Penelitian Mutmainnah, dkk (2022) bahwa perilaku konsumen terhadap minyak goreng kemasan tergolong baik

Selera Konsumen Abon Ikan Dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, analisis selera konsumen dilakukan untuk mengetahui tingkat kesukaan terhadap produk abon ikan dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu berdasarkan lima indikator, yaitu cita rasa, penampilan dan kemasan, harga, kualitas dan kebersihan, serta kepraktisan produk. Selera konsumen menjadi faktor penting dalam menentukan keputusan pembelian,



karena atribut cita rasa, tampilan, harga, kebersihan, dan kepraktisan merupakan pertimbangan utama bagi konsumen. Hasil pengolahan data selera konsumen tersebut memberikan gambaran

mengenai kemampuan produk abon ikan dungan dalam memenuhi preferensi dan harapan konsumen, sebagaimana disajikan pada tabel berikut.

Tabel 2. Selera Konsumen terhadap Abon Ikan Dungun

No	Kategori Selera Konsumen (skor)	Jumlah (orang)	Percentase (%)	Selera Konsumen
1	Sangat Tidak Suka (10-17,50)	0	0,00	
2	Tidak Suka (17,51-25,00)	0	0,00	(33,70)
3	Suka (25,01-32,50)	61	84,72	
4	Sangat Suka (32,51-40,00)	11	15,28	
Rata-rata 33,70		72	100	

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 2, dari 72 responden sebanyak 61 orang (84,72%) menyatakan suka dan 11 orang (15,28%) menyatakan sangat suka terhadap produk abon ikan dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu, tanpa adanya responden yang menyatakan tidak suka maupun sangat tidak suka. Hasil tersebut menghasilkan rata-rata skor sebesar 33,70 yang termasuk dalam kategori sangat suka, menunjukkan bahwa selera konsumen terhadap produk berada pada tingkat yang sangat positif. Kondisi ini mengindikasikan bahwa produk telah mampu memenuhi preferensi konsumen dari berbagai aspek, seperti cita rasa yang gurih dan tidak amis, penampilan dan kemasan yang menarik, harga yang terjangkau, kualitas serta kebersihan yang terjaga, dan kepraktisan produk. Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa konsumen menilai rasa abon ikan dungan seimbang antara manis dan gurih dengan aroma ikan laut yang ringan dan menggugah selera. Dari segi

harga, produk dinilai memiliki nilai ekonomis yang baik, yaitu Rp50.000 untuk kemasan 150 gram dan Rp35.000 untuk kemasan 100 gram, karena sepadan dengan kualitas dan ukuran kemasan. Meskipun demikian, masih terdapat peluang peningkatan persepsi konsumen ke kategori sangat suka secara lebih dominan melalui inovasi cita rasa, peningkatan desain kemasan yang lebih modern, serta penguatan strategi promosi sebagai produk lokal khas Bengkulu.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mutmainnah, Marwan, dan Putri (2022), hasil penelitian ini, khususnya mengenai bagaimana konsumen menilai dan memilih produk berdasarkan atribut yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan pembelian. Dalam penelitian tersebut, responden memberikan preferensi terhadap atribut seperti warna, kejernihan, promosi, harga, ukuran, merek, dan desain kemasan minyak

goreng, yang mencerminkan bahwa penilaian konsumen terhadap karakteristik produk sangat berpengaruh terhadap preferensi dan keputusan pembelian. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Fitriani, R. (2020), bahwa cita rasa dan kualitas produk merupakan faktor dominan yang memengaruhi selera konsumen.

Pengaruh Perilaku dan Selera Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Abon Ikan Dungun UMKM Puspa Bahari Bengkulu

Untuk mengetahui apakah variabel perilaku konsumen (X_1) dan selera konsumen (X_2) secara bersama-sama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) produk abon ikan dungun pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu, digunakan uji F atau uji simultan. Pengujian ini dilakukan untuk menilai kemampuan kedua variabel independen tersebut dalam menjelaskan variasi pada keputusan pembelian konsumen.

Tabel 3. Anova (F-hitung X terhadap Y)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	110,448	2	55,224	50,771	.000 ^b
Residual	75,052	69	1,088		
Total	185,500	71			

Sumber: Hasil output SPSS (2025)

Berdasarkan hasil uji F, diperoleh nilai Fhitung sebesar 50,771 yang lebih besar dibandingkan Ftabel sebesar 2,35 pada taraf signifikansi 5% dengan derajat kebebasan (df) = (2;69), serta nilai signifikansi 0,000 < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan signifikan secara simultan. Dengan demikian, variabel Perilaku Konsumen (X_1) dan Selera Konsumen (X_2) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

(Y) produk abon ikan dungun UMKM Puspa Bahari Bengkulu. Hasil ini menegaskan bahwa semakin baik perilaku konsumen dan semakin tinggi tingkat kesukaan terhadap atribut produk, maka semakin besar kemungkinan konsumen melakukan pembelian, sehingga UMKM perlu terus meningkatkan kualitas produk untuk mempertahankan loyalitas dan memperluas pasar. Untuk melihat besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel (Y), dapat dilihat pada tabel 4:

Tabel 4. Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,772 ^a	0,595	0,584	1,043	1,2000

Sumber: Hasil output SPSS (2025)

Berdasarkan hasil analisis regresi,

diperoleh nilai koefisien korelasi (R) sebesar

0,772 yang menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara variabel Perilaku Konsumen (X_1) dan Selera Konsumen (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) produk abon ikan dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu. Nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,595 menunjukkan bahwa 59,5% variasi keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh kedua variabel independen tersebut. Sementara itu, sebesar 40,5% variasi keputusan pembelian dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian, seperti promosi, pendapatan, lingkungan sosial, dan preferensi merek. Nilai Adjusted R Square sebesar 0,584 menegaskan bahwa

model regresi tetap memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan hubungan antarvariabel meskipun telah memperhitungkan jumlah variabel dalam model. Selain itu, nilai Durbin-Watson sebesar 1.200 berada dalam kisaran normal, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi telah memenuhi asumsi klasik dan layak digunakan dalam penelitian ini. Untuk mengetahui pengaruh variabel independen (perilaku konsumen (X_1), selera konsumen (X_2)) terhadap variabel dependent (keputusan pembelian (Y)), maka dilakukan uji parsial, pada tabel tabel 5:

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Uji t-hitung

No	Independent Variabel	Nilai			Ket
		t-hitung	p-value	t-tabel	
1.	Perilaku Konsumen (X_1)	6,721	0,000	2,00	*
2	Selera Konsumen (X_2)	5,347	0,000	2,00	*

Sumber : Hasil penelitian 2025, diolah

Keterangan : *: Berpengaruh signifikan, NS : Tidak berpengaruh

Berdasarkan hasil uji t, variabel Perilaku Konsumen (X_1) memiliki nilai t-hitung sebesar 6,721 dan variabel Selera Konsumen (X_2) sebesar 5,347, yang keduanya lebih besar dari t-tabel sebesar 2,00 pada taraf signifikansi 5% dengan nilai p-value $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial kedua variabel independen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk abon ikan dungan pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu. Hasil pengujian juga mengindikasikan bahwa Perilaku Konsumen (X_1) memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan Selera Konsumen (X_2).

Artinya, semakin baik perilaku konsumen serta semakin tinggi tingkat kesukaan terhadap atribut produk, maka semakin besar kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian.

Pengaruh Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Abon Ikan Dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu

Berdasarkan hasil uji parsial (uji t), variabel Perilaku Konsumen (X_1) memiliki nilai t-hitung sebesar 6,721 yang lebih besar dari t-tabel sebesar 2,00 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, sehingga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk abon ikan dungan



UMKM Puspa Bahari Bengkulu. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik perilaku konsumen dalam tahapan pembelian, mulai dari pengenalan kebutuhan hingga perilaku pasca pembelian, maka semakin besar kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian. Konsumen dengan perilaku positif cenderung lebih memahami keunggulan produk, bersikap selektif, serta menunjukkan loyalitas terhadap produk yang dinilai memuaskan. Hasil wawancara di lapangan mengungkapkan bahwa sebagian besar konsumen mengenal produk melalui rekomendasi keluarga dan teman, pameran, serta media sosial, yang menunjukkan bahwa proses pencarian informasi berjalan dengan baik. Dalam tahap evaluasi dan pengambilan keputusan, konsumen memilih produk karena cita rasa yang gurih dan khas, tingkat higienitas yang baik, daya simpan yang lama, serta harga yang relatif terjangkau. Pada tahap pasca pembelian, mayoritas konsumen menyatakan puas, melakukan pembelian ulang, dan merekomendasikan produk kepada orang lain, yang mencerminkan loyalitas konsumen.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mutmainnah dan Marwan (2021). Hasil analisis uji parsial (uji t) dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwa variabel perilaku konsumen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk UMKM pangan olahan, dengan nilai signifikansi

lebih kecil dari 0,05. Perilaku konsumen yang dianalisis meliputi pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian. Konsumen yang memiliki perilaku positif cenderung lebih yakin terhadap kualitas produk, lebih selektif dalam memilih, serta menunjukkan kecenderungan untuk melakukan pembelian ulang. Penelitian yang dilakukan oleh Sari dan Hidayat (2020). Perilaku konsumen yang meliputi kesadaran kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, proses pembelian, dan perilaku pasca pembelian memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Konsumen cenderung memilih produk olahan ikan yang memiliki cita rasa khas, kemasan menarik, serta informasi produk yang mudah diakses melalui media sosial.

Pengaruh Selera Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Abon Ikan Dungun UMKM Puspa Bahari Bengkulu

Berdasarkan hasil uji t, variabel selera konsumen (X_2) memiliki nilai t-hitung sebesar 5,347 yang lebih besar dari t-tabel sebesar 2,00 dengan p-value $0,000 < 0,05$, sehingga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian abon ikan dungun pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik selera konsumen terhadap atribut produk yang meliputi cita rasa, penampilan dan kemasan, harga, kualitas dan kebersihan, serta kepraktisan, maka semakin tinggi



kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian. Hasil wawancara mengungkapkan bahwa cita rasa menjadi faktor utama yang mendorong konsumen menyukai abon ikan dungan karena dinilai gurih, tidak amis, dan memiliki aroma khas ikan laut yang segar sesuai dengan selera masyarakat Bengkulu. Dari sisi penampilan dan harga, konsumen menilai kemasan produk cukup menarik, higienis, mudah dibawa sebagai oleh-oleh, serta memiliki harga yang terjangkau dan sebanding dengan kualitas yang ditawarkan. Selain itu, kualitas, kebersihan, dan kepraktisan produk yang mudah disajikan serta tahan lama menjadi daya tarik tambahan yang memperkuat keputusan pembelian.

Penelitian Mutmainnah, Putri, dan Marwan (2022) dalam Jurnal AGRIBIS Universitas Muhammadiyah Bengkulu menunjukkan temuan yang sejalan dengan penelitian ini terkait preferensi konsumen terhadap produk pangan olahan berbasis ikan. Hasil analisis mengungkapkan bahwa selera konsumen, yang mencakup cita rasa, tampilan dan kemasan, harga, serta kualitas produk, berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Cita rasa menjadi faktor paling dominan, diikuti oleh kemasan yang higienis dan praktis serta harga yang dinilai sepadan dengan kualitas produk, sehingga konsumen cenderung memilih produk yang gurih, tidak amis, dan mudah dikonsumsi. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Hidayati, N. & Sari, R. (2021).

Hasil menunjukkan bahwa kualitas rasa, kebersihan, dan kepraktisan produk menjadi faktor utama yang memengaruhi selera dan loyalitas konsumen. Produk olahan ikan yang diolah secara higienis dan memiliki cita rasa khas lebih disukai oleh konsumen, terutama bagi mereka yang mencari makanan praktis namun tetap sehat. Hal ini selaras dengan temuan bahwa abon ikan dungan dinilai higienis, praktis, dan memiliki rasa yang disukai masyarakat Bengkulu. Penelitian Sihite S, (2025) Mengungkapkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen, termasuk variabel selera konsumen, terkait produk makanan ringan UMKM.

KESIMPULAN

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat perilaku konsumen terhadap produk abon ikan dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu memperoleh skor rata-rata sebesar 33,33 dan termasuk dalam kategori sangat baik.
2. Selera konsumen terhadap abon ikan dungan UMKM Puspa Bahari Bengkulu memiliki nilai rata-rata sebesar 33,70 yang tergolong dalam kategori sangat suka.
3. Berdasarkan hasil uji parsial (uji t), variabel Perilaku Konsumen (X_1) menunjukkan nilai t-hitung sebesar 6,721 dengan tingkat signifikansi



0,000, sedangkan variabel Selera Konsumen (X_2) memiliki nilai t-hitung sebesar 5,347 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan nilai t-tabel sebesar 2,00 pada taraf signifikansi 5%, dapat disimpulkan bahwa kedua variabel independen tersebut secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk abon ikan dungan pada UMKM Puspa Bahari Bengkulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Azis, A., dkk. (2019). *Teknologi Pengolahan Produk Perikanan*. Jakarta: Penerbit Perikanan Nusantara.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Perikanan Tangkap Indonesia*. Jakarta: BPS.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik Perikanan dan Kelautan Kota Bengkulu*. Bengkulu: Badan Pusat Statistik Kota Bengkulu.
- Fitriani, R., Ardiansyah, M., & Susanti, N. (2020). Analisis nilai tambah dan pemasaran abon ikan dungan di Kota Bengkulu. *Jurnal Agribisnis Bahari*, 8(2), 55–63.
- Hermawan, A. (2012). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Hidayati, N., & Sari, R. (2021). Analisis selera konsumen terhadap produk olahan ikan lokal di Kabupaten Gresik. *Jurnal Agribisnis dan Perikanan*, 9(1), 45–56.
- Hidayati, S., & Prasetyo, A. (2021). Analisis perilaku konsumen dalam keputusan pembelian produk olahan pangan. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*, 18(2), 115–124.
- Ismail, M., & Putra, R. (2017). Pengaruh proses pengolahan terhadap mutu abon ikan. *Jurnal Teknologi Hasil Perikanan*, 6(1), 45–53.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2022). *Pengembangan Produk Olahan Perikanan Bernilai Tambah*. Jakarta: KKP.
- Mutmainnah, E., & Marwan, E. (2021). Pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian produk pangan olahan UMKM di Kota Bengkulu. *Jurnal AGRIBIS*, Universitas Muhammadiyah Bengkulu, 14(2).
- Mutmainnah, E., Marwan, E., & Putri, E. L. (2022). *Preferensi Konsumen terhadap Minyak Goreng Kemasan (Studi Kasus di Giant Ekspres Kota Bengkulu)*. *Jurnal AGRIBIS*, Vol. 15 No. 1.
- Mutmainnah, E., Putri, E. L., & Marwan, E. (2022). Preferensi konsumen terhadap produk pangan olahan berbasis ikan di Kota Bengkulu. *Jurnal AGRIBIS*, Universitas Muhammadiyah Bengkulu, 15(2).
- Oktaviana, A., Mutmainnah, E., & Kurniati, N. (2024). Preferensi konsumen terhadap ikan lele dengan pendekatan multi atribut Fishbein. *Jurnal AGRIBIS*, 17(1).
- Pratama, D., & Lestari, E. (2020). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli produk abon ikan di Kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 9(1), 45–56.
- Sari, L., & Hidayat, A. (2020). Pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian produk olahan ikan di Kota Palembang.



Jurnal Manajemen dan Pemasaran, 8(2), 115–126.

Sihite, S. S., Fariadi, H., & Nurmalia, A. (2025). *Analisis Keputusan Pembelian Konsumen terhadap Produk Selengek Crispy di UMKM Uni JN Kabupaten Bengkulu Tengah*. Jurnal AGRIBIS, Vol. 18 No. 2

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sundari, R. S., dkk. (2017). Nilai tambah dan preferensi konsumen terhadap produk abon ikan. *Jurnal Agribisnis Perikanan*, 10(1), 23–31.

Sundari, R. S., Umbara, D., Fitriadi, F., & Sulaeman, S. (2019). Preferensi konsumen terhadap atribut mutu abon ikan. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 14(2), 101–110.

UMKM Puspa Bahari. (2025). *Data Transaksi Penjualan Abon Ikan Dungun Januari–Oktober 2025*. Bengkulu: UMKM Puspa Bahari.



ANALISIS USAHA PENGGILINGAN PADI DI KECAMATAN PINO KABUPATEN BENGKULU SELATAN

An Analysis of Rice Milling Enterprises Businesses In Pino District,
South Bengkulu Regency

¹Muhammad Taufiqurrahman Syah, ¹Muhammad Fakhrurozi Abdurrahman Syah, ¹Cendi Herlin Daya Sirsan, ¹Evon Tri Oktami, ¹Reflis, ¹Yuwana, ¹Indra Cahyadinata, ¹Irnad, ²Edi Efrita, ²Edy Marwan, ²Maheran Mulyadi, dan ²Jon Yawahar

¹Program Studi S2 Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Bengkulu
Jl. WR. Supratman, Kandang Limun, Kec. Muara Bangka Hulu, Bengkulu 38371. Telp. (0736)
21170.

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Peternakan, UMB
Jl. Bali, Kp. Bali, Kec. Tlk. Segara, Bengkulu 38119. Telp. (0736) 7324582.
email korespondensi: mtaufikk2@gmail.com

ABSTRAK

Usaha penggilingan padi membutuhkan biaya produksi yang tinggi untuk bisa beroperasi. Biaya produksi yang tinggi inilah menyebabkan usaha penggilingan padi perlu untuk dianalisis kembali. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan. Penelitian menggunakan metode survei dengan teknik penarikan sampel purposive. Penelitian dilakukan di wilayah administrasi Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan. Data diperoleh dari mewawancara 5 orang responden. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data dianalisis menggunakan analisis keuntungan, efisiensi, dan kelayakan. Hasil penelitian menunjukkan keuntungan usaha penggilingan padi sebesar Rp3.790.858/Bulan, rasio R/C 2,05, dan rasio B/C 1,05. Usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan perlu melakukan efisiensi biaya produksi, diversifikasi layanan, pembelian gabah, dan pemanfaatan limbah sekam untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Kata Kunci: Analisis Pendapatan, Efisiensi, Kelayakan, Penggilingan Padi

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia, terutama sebagai penyedia lapangan kerja, sumber bahan pangan, serta pendorong pertumbuhan ekonomi daerah (Nadziroh, 2020). Padi merupakan komoditas pangan strategis karena

menjadi makanan pokok bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Namun demikian, upaya pemenuhan kebutuhan beras nasional masih menghadapi berbagai tantangan, terutama pada tahap pascapanen. Kualitas penanganan pascapanen yang rendah dapat menyebabkan tingginya kehilangan hasil



serta penurunan mutu beras, sehingga berdampak pada pendapatan pelaku usaha dan efisiensi rantai nilai beras (Cantika dan Marwan, 2020).

Penggilingan padi merupakan salah satu aktivitas pascapanen yang memiliki peran krusial dalam menentukan kualitas dan kuantitas beras yang dihasilkan. Proses ini tidak hanya mencakup pengupasan kulit gabah dan pemutihan butir beras, tetapi juga menentukan rendemen serta nilai jual produk (Sartika dan Ramdhani, 2018 dan Satria dkk., 2022).

Keberlangsungan usaha penggilingan padi pada skala usaha kecil dan menengah yang umumnya berkembang di wilayah pedesaan, sangat ditentukan oleh kinerja pengelolaannya. Pemilik usaha dituntut mampu mengatur berbagai input produksi secara tepat dan berimbang. Selain itu, pengendalian serta efisiensi biaya produksi menjadi faktor penting agar usaha tetap menghasilkan keuntungan.

Kecamatan Pino di Kabupaten Bengkulu Selatan merupakan salah satu wilayah sentra produksi padi yang tetap mengandalkan usaha penggilingan padi skala rumah tangga. Meskipun kebutuhan jasa penggilingan meningkat seiring pertumbuhan produksi padi daerah, pemilik usaha menghadapi biaya

operasional yang relatif tinggi, terutama pada komponen tenaga kerja, bahan bakar, dan perawatan mesin. Kondisi ini menuntut adanya evaluasi mendalam terkait struktur biaya, penerimaan, dan pendapatan usaha penggilingan padi agar dapat diketahui tingkat keuntungan dan kelayakan usaha.

Sejauh ini, beberapa penelitian terdahulu telah menganalisis pendapatan usaha penggilingan padi di wilayah lain, namun temuan tersebut belum tentu mencerminkan kondisi spesifik Kecamatan Pino. Selain itu, variasi kapasitas mesin, perbedaan pola manajemen usaha, serta kebiasaan pembayaran upah giling yang unik, seperti pemberian dedak kepada pemilik mesin alih-alih pemilik gabah, menjadi faktor pembeda yang perlu dianalisis secara kontekstual.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan, efisiensi dan kelayakan usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan. Analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran empiris mengenai tingkat keuntungan usaha, sehingga dapat menjadi dasar pengambilan keputusan bagi pelaku usaha, pemerintah daerah, serta penelitian lanjutan mengenai



pengembangan agribisnis padi di wilayah pedesaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk memperoleh data mengenai struktur biaya, penerimaan, keuntungan, efisiensi dan kelayakan usaha penggilingan padi. Menurut Siyoto dan Sodik (2015), metode survei adalah metode penelitian yang menggunakan kuesioner sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data. Penelitian survei termasuk ke dalam penelitian yang bersifat kuantitatif untuk meneliti perilaku suatu individu atau kelompok.

Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari – Pebruari 2025. Lokasi penelitian ditetapkan secara purposive di Kecamatan Pino, Kabupaten Bengkulu Selatan, dengan pertimbangannya wilayah ini merupakan salah satu sentra produksi padi yang memiliki unit penggilingan padi aktif.

Populasi penelitian mencakup seluruh unit usaha penggilingan padi yang beroperasi di Kecamatan Pino. Sampel dipilih secara purposive berdasarkan kriteria: (1) merupakan usaha penggilingan padi aktif selama periode penelitian, dan

(2) pemilik usaha bersedia memberikan informasi lengkap terkait biaya dan produksi. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh 5 responden dari 5 desa, yaitu Padang Tambak, Beringin Datar, Tanjung Eran, Anggut, dan Tanjung Aur I, masing-masing satu unit penggilingan padi.

Penelitian menggunakan dua jenis data:

1. Data primer, diperoleh melalui wawancara langsung menggunakan kuesioner terstruktur kepada pemilik usaha penggilingan padi.
2. Data sekunder, dikumpulkan dari publikasi Badan Pusat Statistik (BPS), literatur ilmiah, dan dokumen terkait agribisnis padi.

Data dikumpulkan melalui:

1. Observasi lapangan, untuk mengidentifikasi usaha penggilingan padi dan aktivitas operasionalnya.
2. Wawancara terstruktur, untuk mendapatkan informasi kuantitatif mengenai identitas responden, biaya tetap, biaya variabel, produksi dan harganya.

Analisis data dilakukan dengan tahapan:

- 1) perhitungan keuntungan usaha menggunakan formula (Hastuti, 2017):



$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan usaha penggilingan padi.

TR = Penerimaan total (*total revenue*).

TC = Biaya total (*total cost*).

Penerimaan dirumuskan sebagai:

$$TR = P \cdot Q$$

Pada penelitian ini, produk yang berupa beras dan dedak. Rumus penerimanya adalah:

$$TR = \sum_{i=1}^n P_i \cdot Q_i$$

Keterangan :

TR = Penerimaan total (*total revenue*)

P = Harga produk (Rp/unit)

Q = Jumlah produk (unit)

i = 1 - n

Biaya total dirumuskan sebagai:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

2) pengukuran efisiensi usaha dengan rumus (Soekartawi, 2011 dan Suratiyah 2015):

$$\text{Rasio R/C} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR = Penerimaan total (*Total revenue*)

TC = Biaya total (*Total cost*)

Menurut Saragih (2021) kriteria rasio R/C adalah:

- a. Nilai rasio R/C > 1 artinya kegiatan usahatani efisien dan untung.

- b. Nilai rasio R/C < 1 artinya kegiatan usahatani tidak efisien dan rugi.

- c. Nilai rasio R/C = 1 artinya usahatani impas, tidak untung dan tidak rugi.

- 3) Pengukuran kelayakan usaha penggilingan padi menggunakan rasio B/C. Menurut Rahim dan Hastuti (2007), rumus rasio B/C adalah:

$$\text{Rasio B/C} = \frac{TR - TC}{TC}$$

Keterangan :

TR = penerimaan total (*total revenue*)

TC = biaya total (total cost)

Menurut Hidayah (2024) kriteria besar rasio B/C adalah:

- a. Jika B/C Ratio > 1, maka keuntungan lebih besar daripada pengeluaran sehingga usaha dapat diterima atau layak dilanjutkan.
- b. Jika B/C Ratio < 1, maka keuntungan lebih kecil daripada pengeluarannya sehingga proyek tersebut tidak layak dan perlu ditinjau ulang.
- c. Jika B/C Ratio = 1, maka keuntungan dan pengeluarannya seimbang.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini berjumlah lima orang, dengan rentang usia 42–59 tahun. Tiga orang responden memiliki pengalaman usaha penggilingan padi di atas 10 tahun dan ada dua responden mempunyai pengalaman dibawah 5 tahun. Tiga orang responden tamat SLTA, dan dua orang responden tamat D3. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha penggilingan padi berusia produktif, sudah cukup berpengalaman dan mempunyai pendidikan yang cukup pula. Selain memiliki kemampuan fisik yang memadai dalam mengoperasikan unit usaha mereka juga memiliki kemampuan manajemen yang baik.

Jumlah anggota keluarga rata-rata adalah 3–4 orang, yang umumnya menjadi motivasi bagi responden untuk mempertahankan stabilitas pendapatan usahanya. Variasi faktor sosial-demografis ini menjadi latar belakang yang turut memengaruhi performa usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino.

Analisis Usaha Penggilingan Padi

Analisis usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino terdiri dari analisis keuntungan, efisiensi, dan kelayakan usaha.

Keuntungan

Untuk menganalisis keuntungan, perlu terlebih dahulu mencari nilai penerimaan total. Penerimaan usaha diperoleh dari dua sumber yaitu dari beras dan dedak. Rata-rata produksi beras per bulan adalah 551 kg dan dedak 670 kg. Harga jual beras rata-rata adalah Rp11.000/kg dan harga jual dedak Rp2.000/kg. Penerimaan usaha penggilingan tersebut disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Penerimaan Usaha Penggilingan Padi di Kecamatan Pino.

No. Sumber	Jumlah (kg)	Harga (Rp/kg)	Penerimaan (Rp)	(%)
1. Beras	551	11.000	6.061.000	81,89
2. Dedak	670	2.000	1.340.000	18,11
Jumlah			7.401.000	100

Sumber penerimaan adalah dari hasil penjual beras dan dedak yang diperoleh. Penerimaan dari beras menjadi komponen terbesar, namun kontribusi dedak tetap signifikan karena jumlahnya relatif tinggi.

Menurut Yunita dkk. (2024), produk samping berupa sekam dapat menjadi sumber penerimaan walaupun kontribusinya pada penerimaan kecil. Pada penelitian ini, produk samping berupa sekam, sekam bakar, atau abu

sekam belum menjadi sumber penerimaan.

Biaya usaha penggilingan padi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap terdiri dari penyusutan alat, sewa lahan, dan pajak kendaraan. Sedangkan biaya variabel meliputi biaya Biaya variabel meliputi tenaga kerja, bahan bakar solar, oli, dan kemasan. Biaya-biaya tersebut disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Biaya Usaha Penggilingan Padi di Kecamatan Pino.

No.	Sumber Biaya	Jumlah	
		(Rp/bulan)	%
1.	Biaya Tetap		
	Sewa lahan	266.667	7,39
	Pajak kendaraan	186.667	5,17
	Penyusutan alat	934.708	25,89
	Sub total	1.388.042	38,45
2.	Biaya variabel		
	Tenaga kerja	1.635.000	45,29
	Bahan bakar	336.000	9,31
	Oli	54.600	1,51
	Karung	168.000	4,65
	Benang	21.000	0,58
	Tali rafia	7.500	0,21
	Sub total	2.222.100	61,55
	Total	3.610.142	100

Rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan per bulan adalah Rp1.388.042. Komponen terbesar berasal dari penyusutan mesin dan peralatan, mengingat umur ekonomis mesin giling dan kendaraan operasional relatif panjang namun nilai investasinya besar.

Beban biaya tetap ini tetap dikeluarkan meskipun volume giling tidak stabil, sehingga berpengaruh terhadap fluktuasi pendapatan.

Biaya variabel mencapai Rp2.222.100 per bulan. Komponen terbesar berasal dari tenaga kerja, yang mencerminkan bahwa penggilingan padi di wilayah ini masih mengandalkan tenaga manual dalam operasional harian. Penggunaan bahan bakar juga menjadi faktor signifikan, terutama ketika terjadi peningkatan frekuensi penggilingan.

Biaya total rata-rata per bulan adalah Rp3.610.142 terdiri dari biaya tetap (38,45%) dan biaya variabel (61,55%). Nilai ini menggambarkan struktur biaya usaha yang cukup tinggi, terutama pada unit skala kecil yang tidak beroperasi secara kontinyu sepanjang bulan. Kombinasi biaya tetap dan variabel yang relatif besar menuntut pemilik usaha untuk mencapai volume giling optimal agar usaha tetap menghasilkan keuntungan.

Berdasarkan hasil perhitungan (Tabel 1 dan Tabel 2), rata-rata keuntungan usaha penggilingan padi adalah:

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ &= Rp7.401.000 - Rp3.610.142\end{aligned}$$



= Rp3.790.858 per bulan.

Seluruh responden memperoleh pendapatan positif, yang berarti usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino menguntungkan meskipun biaya produksi cukup tinggi. Temuan ini sejalan dengan penelitian Saputra (2022), yang juga menemukan bahwa usaha penggilingan padi umumnya menguntungkan meskipun margin keuntungannya bervariasi sesuai kapasitas usaha dan volume produksinya.

Hasil penelitian Oktami dan Marwan (2023), menunjukkan keuntungan usaha penggilingan padi menetap adalah sebesar Rp 6.275.452/pasca panen dan keuntungan usaha penggilingan padi keliling sebesar Rp 2.393.650/pasca panen di Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan. Hasil penelitian Mufakkir (2024), keutungan usaha penggilingan padi di Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas adalah sebesar Rp1.386.028/bulan. Hasil penelitian Soputan dkk. (2023), di Desa Poopo Barat Kecamatan Ranayapo Kabupaten Minahasa Selatan, pada musim panen keuntungan usaha penggilingan padi adalah sebesar Rp10.096.287/bulan sedangkan pada saat bukan musim panen keuntungannya adalah Rp2.385.286/bulan. Hasil

penelitian Yunita dkk. (2024) di Kabupaten Pati keuntungan usaha penggilingan padi milik sendiri adalah sebesar Rp17.521.664/bulan.

Rendahnya keuntungan usaha penggilingan pada pada penelitian ini dibandingkan hasil penelitian Soputan dkk. (2023) pada musim panen dan Yunita dkk. (2024) disebabkan penelitian ini dilakukan tidak pada musim panen. Selain itu, juga disebabkan luas panen dan produksi padi di Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan lebih rendah dibandingkan di Kabupaten Pati atau Pulau Jawa pada umumnya.

Menurut Yunita dkk. (2024), penerimaan dan pendapatan penggilingan padi dipengaruhi oleh upah tiga kerja, banyaknya relasi pemilik usaha dengan tengkulak serta pengepul, dan pembelian gabah pada saat panen raya, dan upaya menyimpan stok gabah di gudang untuk menjaga kestabilan aktivitas produksi usaha penggilingan padi. Sedangkan pada penelitian ini, pengusaha penggilingan padi hanya mencari atau melayani penggilingan padi milik petani di sekitar Kecamatan Pino saja. Dengan kata lain, pengusa tidak aktif dalam mencari pasokan gabah, tidak melakukan pembelian dan penyimpanan gabah.



Efisiensi Usaha

Untuk mengukur efisiensi usaha penggilingan padi dilakukan analisis rasio R/C (*Revenue-Cost ratio*).

Pada Tabel 1. diketahui penerimaan total (TR) usaha penggilingan padi adalah Rp7.401.000 dan dari Tabel 2. diketahui biaya totalnya (TC) adalah Rp Rp3.610.142. Maka efisiensi usahanya adalah:

$$\begin{aligned}\text{Rasio R/C} &= \frac{\text{TR}}{\text{TC}} \\ &= \frac{7.401.000}{3.610.142} \\ &= 2,05\end{aligned}$$

Hasil penelitian menunjukkan rasio R/C > 1, artinya usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino efisien dan menguntungkan. Setiap rupiah yang dikeluarkan memberikan penerimaan sebesar 2,05 rupiah.

Hasil penelitian Feni dkk. (2022), rasio R/C usaha penggilingan padi di Kota Bengkulu adalah 1,38 dan hasil penelitian Yunita dkk. (2024) rasio R/C usaha penggilingan padi di Kabupaten Pati adalah 1,01. Rasio R/C pada penelitian ini di Kecamatan Pino lebih besar dibandingkan dengan penelitian Yunita dkk. (2024). Artinya usaha

penggilingan padi di Kecamatan Pino lebih efisien dibandingkan di Kota Bengkulu dan di Kabupaten Pati.

Bila dilihat dari keuntungan yang diperoleh, keuntungan usaha penggilingan padi di Kabupaten Pati lebih tinggi dibandingkan dengan usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino. Hal ini membuktikan bahwa keuntungan yang besar belum tentu menunjukkan efisiensi yang tinggi. Menurut Adhiana dkk. (2018) pendapatan yang besar itu mungkin saja disebabkan oleh investasi yang berlebihan.

Dilihat dari struktur biaya menunjukkan dominasi biaya variabel, terutama tenaga kerja dan bahan bakar. Hal ini sejalan dengan karakteristik penggilingan skala kecil di pedesaan, yang cenderung masih bergantung pada tenaga kerja manual dan mesin diesel yang boros bahan bakar. Oleh karena itu, efisiensi operasional sangat dipengaruhi oleh ketersediaan pasokan gabah dan kemampuan tenaga kerja dalam memobilisasi konsumen.

Kelayakan usaha.

Untuk mengukur kelayakan usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino dilakukan analisis rasio B/C. Analisis



rasio B/C membandingkan keuntungan dengan biaya total usahatani sehingga memberikan gambaran yang jelas tentang keuntungan yang diperoleh dari biaya yang dikeluarkan.

Dari Tabel 1. dan Tabel 2. di atas, maka rasio B/C dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Rasio B/C} &= \frac{R - TC}{TC} \\ &= \frac{401.000 - 3.610.142}{3.610.142} \\ &= 0,05\end{aligned}$$

Nilai rasio B/C > 1, artinya usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino layak dan keuntungan yang diperoleh lebih besar dari biaya total yang dikeluarkan.

Dewi dan Fariyanti (2015), menyatakan usahatani atau usaha yang memiliki rasio B/C lebih tinggi dianggap lebih layak dan menguntungkan daripada usahatani yang rasio B/C yang lebih rendah. Hasil penelitian Soputan (2023) rasio B/C usaha penggilingan padi pada saat musim panen adalah 1,38 dan pada saat bukan musim panen adalah 0,80. Dengan demikian, penggilingan padi di Kecamatan Pino lebih layak dan menguntungkan dibandingkan usaha penggilingan padi di Desa Poopo Barat

Kecamatan Ranayapo pada saat bukan musim panen.

Usaha penggilingan padi secara finansial dalam jangka panjang layak diusahakan (Feriady dkk., 2022). Analisis kelayakan finansial jangka pendek pada usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino juga dikategorikan layak secara finansial, meskipun margin keuntungan relatif tipis jika dibandingkan dengan biaya operasional.

Optimalisasi kinerja usaha dapat ditingkatkan melalui efisiensi bahan bakar, perawatan mesin, dan strategi pemasaran jasa giling agar volume produksi lebih stabil sepanjang tahun. Selain itu, kelayakan usaha dapat juga ditingkatkan dengan memanfaatkan limbah sekam.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa:

1. Usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino berada pada tingkat yang menguntungkan, dengan rata-rata Rp3.790.858 per bulan.
2. Usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino efisien dengan nilai rasio R/C 2,05.



3. Usaha penggilingan padi di Kecamatan Pino layak secara finansial dengan nilai rasio B/C 1,05.

Saran

1. Peningkatan efisiensi operasional diperlukan melalui perawatan mesin secara berkala dan optimalisasi penggunaan bahan bakar untuk menekan biaya variabel yang mendominasi struktur biaya.
2. Pemanfaatan limbah berupa sekam dan diversifikasi layanan, seperti jasa penjemuran dan penjualan beras kemasan, dapat menjadi strategi peningkatan keuntungan usaha penggilingan padi.
3. Pelaku usaha perlu meningkatkan akses terhadap sumber pasokan gabah, misalnya melalui kerja sama dengan kelompok tani atau pembentukan kemitraan berbasis langganan, atau membeli gabah untuk menjaga stabilitas volume produksi sepanjang tahun.
4. Pemerintah daerah diharapkan memberikan dukungan berupa pelatihan manajemen usaha serta fasilitasi akses pembiayaan untuk peremajaan mesin, sehingga unit usaha dapat meningkatkan efisiensi teknologi dan daya saing.
5. Penelitian selanjutnya dapat melakukan analisis sensitivitas keuntungan, seperti pengaruh fluktuasi harga gabah, bahan bakar, dan upah tenaga kerja, agar diperoleh model kelayakan usaha yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhiana, Suryadi, Jamilah, dan Murdani. 2018. Analisis Efisiensi Teknis Komoditas Kedelai dalam Rangka Swasembada Pangan di Nanggroe Aceh Darussalam (Pendekatan Stochastic Production Frontier) Halaman 54-78. *dalam* Adhiana dan Riani. 2018. Analisis Efisiensi Ekonomi Usahatani: Pendekatan Stochastic Production Frontier. Sefa Bumi Persada. Aceh.
- Cantika, N., dan Marwan, E. (2020). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penggilingan Padi Keliling Di Desa Lubuk Pinang Kecamatan Lubuk Pinang Kabupaten Mukomuko (Studi Kasus Di Desa Lubuk Pinang). <https://repo.umb.ac.id/items/show/1495>.
- Dewi, P. dan Fariyanti, A. 2015. Pendapatan Usahatani Bayam di Desa Ciaruteun Ilir Kecamatan Cibungbulang Kabupaten Bogor Jawa Barat. Forum Agribisnis 5(2):159-174.
- Feni, R., Mufriantie, F., dan Hendra B. 2022. Analisis Pendapatan dan Efisiensi Usaha Penggilingan Padi di Kota Bengkulu. Jurnal Agribis, 15 (1) : 1928 – 1934.
- Feriady, A., Mutmainnah, E., dan Satria, A. 2022. Analisis Kelayakan Usaha



- Penggilingan Padi Ditinjau Dari Aspek Finansial di Kecamatan Lubuk Pinang Kabupaten Mukomuko. *Jurnal Agribis*, 15 (2) : 1988 – 1997.
- Hastuti, D. R. D. 2017. *Ekonomika Agribisnis (Teori dan Kasus)*. Rumah Buku CaraBaca. Sulawesi Selatan Ibrahim, R., Halid, A., dan Boekoesoe, Y. (2021). “Analisis Biaya Dan Pendapatan Usahatani Padi Sawah Non Irrigasi Teknis Di Kelurahan Tenilo Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo.” *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 5(3), 40.
- Hidayah, N. 2024. Benefit Cost Ratio: Pengertian, Manfaat, dan Contoh Perhitungan. <https://mekari.com/blog/cara-menghitung-benefit-cost-ratio/>.
- Mufakkir, A. 2024. Analisis Pendapatan Usaha Penggilingan Padi di Kecamatan Tugu Mulyo Kabupaten Musi Rawas. Skripsi. <https://repository.umb.ac.id/1978/>
- Nadziroh, M. N. (2020). “Peran Sektor Pertanian Dalam Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Magetan.” *Jurnal Agristan*, 2(1), 52–60.
- Oktami, E. T., dan Marwan, E. (2023). “Uji Komparatif Pendapatan Penggilingan Padi Menetap Dan Penggilingan Padi Keliling di Kecamatan Pino.” 1–8.
- Rahim, A. dan Hastuti, D. R. D. 2007. *Ekonomika Pertanian (pengantar, teori, dan kasus)*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Saputra, A. (2022). “Analisis Pendapatan Penggilingan Padi di kecamatan Pino Raya Kabupaten Bengkulu https://repo.umb.ac.id/items/show/3402. Selatan.” 1–5.
- Saragih, E. C. 2021. Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran di Kelurahan Lambanapu Kecamatan Kambera Kabupaten Sumba Timur. Mimbar Agribisnis. 7(1) : 386 – 395
- Sartika, N. D., dan Ramdhani, Z. (2018). “Kajian Penggunaan Mesin Penggiling Mobile Terhadap Mutu Beras Untuk Beberapa Varietas Padi Di Kabupaten Sumbawa Barat.” *Jurnal Ilmiah Rekayasa Pertanian Dan Biosistem*, 6(1), 53–59.
- Siyoto, S. dan Sodik, A. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Literasi Media Publishing. Yogyakarta.
- Soekartawi. 2011. *Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil*. UI Press.
- Soputan, L. S., Kaunang, R. dan Rori, Y. P. I. 2023. Analisis Keuntungan Usaha Penggilingan Padi Di Desa Poopo Barat Kecamatan Ranoyapo Kabupaten Minahasa Selatan. *Agri-Sosio Ekonomi Unsrat*, 19 (3) : 1907– 4298.
- Suratiyah, K. 2015. *Ilmu Usahatani*. Edisi Revisi. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Yunita, E. A., Handayani, M. dan Ekowati, T. 2024. Analisis Pendapatan Usaha Penggilingan Padi di Kabupaten Pati. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 12 (2) : 223-230.



ANALISIS USAHA PENANGKARAN BURUNG MURAI BATU DI KOTA BENGKULU

Analysis of The Murai Batu Bird Breeding Business in The City of Bengkulu

¹Muhammad Fakhrurozi Abdurrahman Syah, ¹Muhammad Taufiqurrahman Syah, ¹Cendi Herlin Daya Sirsan, ¹Evon Tri Oktami, ¹Reflis, ¹Yuwana, ¹Indra Cahyadinata, ¹Irnad, ²Edi Efrita, ²Edy Marwan, ²Maheran Mulyadi, dan ²Jon Yawahar

¹Program Studi S2 Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Bengkulu
Jl. WR. Supratman, Kandang Limun, Kec. Muara Bangka Hulu, Bengkulu 38371. Telp. (0736) 21170.

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Peternakan, UMB
Jl. Bali, Kp. Bali, Kec. Tlk. Segara, Bengkulu 38119. Telp. (0736) 7324582.

Email korespondensi: m.fakhrurozi169@gmail.com

ABSTRAK

Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) banyak dipelihara orang, memiliki nilai ekonomis yang tinggi, usaha penangkarannya menguntungkan, dan modalnya cepat kembali. Penurunan harga anakan hasil tangkaran menyebabkan usaha penangkarannya perlu dianalisis kembali. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pendapatan, pendapatan keluarga, efisiensi dan kelayakan usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu. Penelitian menggunakan metode survei dan dengan teknik sampling snowball. Data diperoleh dari mewawancara 15 orang responden. Pendapatan usaha penangkaran burung Murai Batu adalah sebesar Rp1.141.977,57/indukan betina/tahun, dan pendapatan keluarga Rp3.883.992,75/indukan betina/tahun. Usaha tersebut telah efisien dengan rasio R/C 1,17 tetapi dalam jangka panjang tidak layak diusahakan dengan rasio R/C 0,17, sehingga usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu perlu ditinjau ulang.

Kata Kunci: Keuntungan, family income, efisiensi, kelayakan, penangkaran burung Murai Batu.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu pusat keanekaragaman hayati dunia dengan komposisi fauna yang sangat besar, termasuk kelompok burung kicau yang memiliki fungsi ekologis sekaligus potensi ekonomi tinggi (Mutia, 2022). Menurut Adni (2019) salah satu spesies

burung kicau yang banyak diminati sebagai satwa hobi dan komoditas bernilai ekonomis adalah burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*). Murai Batu banyak dipelihara dan diperlombakan karena kualitas suara dan gaya tarungnya (Jalil dan Turut, 2012).



Popularitas Murai Batu tersebut mendorong peningkatan eksploitasi dari habitat liar, yang berdampak pada penurunan populasi di alam. Di alam liar, burung Murai Batu semakin sulit ditemukan, kalaupun ada, itu ditemui di hutan-hutan yang jauh dari jangkauan manusia. Kedaan ini memicu pehobi melakukan upaya penangkarannya untuk alternatif penyediaan pasokan sekaligus strategi konservasi eksitu.

Usaha penangkar Murai Batu di beberapa wilayah Indonesia dilaporkan memberikan keuntungan dengan skema pengembalian modal relatif cepat (Jalil dan Turut, 2012; Aditya, 2018; Aleksander, 2020 dan Sazili, 2021). Namun, dinamika pasar dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan pola berbeda, terutama di Kota Bengkulu. Harga anakan hasil tangkaran mengalami penurunan signifikan, khususnya pada anakan betina, sementara biaya produksi seperti pakan voer, serangga jangkrik, serta vitamin cenderung meningkat. Kondisi ini berpotensi memengaruhi profitabilitas, efisiensi, dan kelayakan usaha, terutama bagi penangkar skala rumah tangga yang menjadikan usaha ini sebagai sumber pendapatan tambahan maupun utama.

Studi mengenai usaha penangkar Murai Batu di Kota Bengkulu masih terbatas, khususnya yang menelaah usaha pada skala mikro-agribisnis. Novelty penelitian ini terletak pada pendekatan pengukuran keuntungan dan pendapatan usaha keluarga (*family farm income*) di bawah tekanan penurunan harga dan kenaikan biaya produksi berbasis satuan per indukan betina per tahun, bukan per penangkar atau per pasang sebagaimana umum digunakan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui keuntungan, pendapatan keluarga, efisiensi dan kelayakan usaha penangkar burung Murai Batu di Kota Bengkulu.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Kota Bengkulu karena merupakan sentra usaha penangkar burung kicau dengan aktivitas bisnis yang terus berkembang. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposif dengan pertimbangan belum tersedianya data komprehensif mengenai performa finansial usaha penangkar Murai Batu di tingkat penangkar rumahan. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei, di mana kuesioner terstruktur dan wawancara



mendalam digunakan sebagai instrumen utama pengumpulan data primer.

Penentuan responden dilakukan dengan teknik *snowball sampling*, yang sesuai untuk karakteristik populasi pelaku usaha yang tidak terdokumentasi secara resmi dan cenderung berbasis komunitas pehobi (Nofianti dan Qomariah, 2017). Titik awal *snowball* dimulai dari rekomendasi komunitas penangkar lokal yang kemudian bergulir hingga diperoleh 15 responden aktif yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun. Unit analisis penelitian ditetapkan pada tingkat indukan betina per tahun, sebagai basis pengukuran finansial yang lebih stabil dibandingkan pendekatan per penangkar/per pasang, sehingga mampu merepresentasikan kinerja usaha secara lebih presisi.

Data primer meliputi komponen biaya usaha (pembuatan kandang, peralatan, pembelian indukan, pakan voer, jangkrik, vitamin, dan obat-obatan), jumlah anakan yang dihasilkan, dan harga jual berdasarkan jenis kelamin serta usia jual. Data sekunder diperoleh dari publikasi resmi provinsi Bengkulu untuk mendukung karakteristik wilayah dan konteks demografis penelitian. Seluruh

data dikumpulkan pada periode Agustus–November 2024.

Analisis data dilakukan dengan tahapan:

- 1) perhitungan keuntungan usaha menggunakan formula (Hastuti, 2017):

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan usaha penangkaran burung Murai Batu.

TR = Penerimaan total (*total revenue*).

TC = Biaya total (*total cost*).

- 2) perhitungan pendapatan penangkar berdasarkan pendekatan *Family Farm Income*, yang dihitung dari penerimaan usaha dikurangi biaya yang benar-benar dikeluarkan secara tunai (Suratiyah, 2015).
- 3) pengukuran efisiensi usaha dengan rumus (Soekartawi, 2011; Suratiyah 2015; dan Mandala dan Sari, 2024):

$$\text{Rasio R/C} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR = Penerimaan total (*Total revenue*)

TC = Biaya total (*Total cost*)

Kriteria rasio R/C adalah (Thony dan Novitarini 2020; dan Saragih, 2021):

- a. Nilai rasio R/C > 1 artinya kegiatan usahatani efisien dan untung.
- b. Nilai rasio R/C < 1 artinya kegiatan usahatani tidak efisien dan rugi.



- c. Nilai rasio R/C = 1 artinya usahatani impas, tidak untung dan tidak rugi.
- 4) Pengukuran kelayakan usaha dengan rumus (Suratiyah, 2015):

$$\text{Rasio B/C} = \frac{\text{TR} - \text{TC}}{\text{TC}}$$

Keterangan :

TR = penerimaan total (*total revenue*)
TC = biaya total (*total cost*)

Menurut Hidayah (2024) kriteria besaran rasio B/C adalah:

- a. Jika B/C Ratio > 1, maka keuntungan lebih besar daripada pengeluaran sehingga usaha dapat diterima atau layak dilanjutkan.
- b. Jika B/C Ratio < 1, maka keuntungan lebih kecil daripada pengeluarannya sehingga proyek tersebut tidak layak dan perlu ditinjau ulang.
- c. Jika B/C Ratio = 1, maka keuntungan dan pengeluarannya seimbang.

Biaya terdiri dari biaya tetap (pajak atau sewa lahan, penyusutan kandang dan peralatan) dan biaya variabel (pakan, vitamin, obat-obatan, dan tenaga kerja). Penyusutan aset fisik dihitung menggunakan metode garis lurus *Straight-Line Depreciation*, yakni (Harga beli – Nilai sisa)/Umur ekonomis per tahun (Hernanto, 1998).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden

Penangkaran Murai Batu di Kota Bengkulu didominasi oleh usaha skala rumah tangga dengan sistem budidaya berbasis keluarga (*family farming*) dan modal terbatas. Mayoritas responden memulai usaha sebagai penangkar mandiri tanpa pencatatan. Responden memiliki pekerjaan lain, yaitu pegawai negeri, pensiunan, pegawai bank, wiraswasta, dan pedagang. Berdasarkan wawancara yang dilakukan, usaha penangkaran hanya hobby dan usaha sampingan saja. Oleh karena itu, sebagian besar tenaga kerja yang digunakan berasal dari dalam keluarga atau oleh penangkar itu sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara, usaha penangkaran burung Murai Batu dilakukan pada halaman belakang atau di samping rumah. Luas lahan usaha penangkaran berkisar 6 – 36 m² dengan rata-rata 15,67 m². Luas lahan yang digunakan penangkar tergantung banyaknya kandang tangkar.

Jumlah kandang tangkar berkisar 1 – 12 kandang. Kandang-kandang tersebut terbuat dari semen, kayu, papan, triplek dan kawat ram. Lebar kandang (tampak muka), sekitar 0,90 – 1,00 m, panjang 1,80 – 2,00 m, dan tinggi 2 – 3 m. Ada



sebagian penangkar memberikan lampu penerang di luar kandang.

Setiap satu kandang, berisi satu pasang burung murai batu (sistem monogami). Ada satu responden yang di setiap kandangnya hanya ada satu ekor betina. Kandang didesain sedemikian rupa sehingga ketika satu ekor betina telah bertelur dan sedang mengeraminya, maka burung jantan dipindahkan ke kandang betina lainnya tanpa menangkapnya dengan tangan. Setiap jantan dipakai untuk empat ekor betina (sistem poligami). Dengan sistem poligami ini, penangkar dapat menghemat modal untuk membeli burung jantan sehingga usahanya lebih efisien. Jumlah kandang tangkar dan indukan burung murai batu responden disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Kandang Tangkar dan Indukan Responden.

No.	Jumlah Kandang	Jumlah Responden	Jumlah		Keterangan
			Indukan	Jantan	
1.	1	3	1	1	Monogami
2.	2	2	2	2	Monogami
3.	3	2	3	3	Monogami
4.	4	1	4	4	Monogami
5.	5	2	5	5	Monogami
6.	6	2	6	6	Monogami
7.	8	1	8	8	Monogami
8.	10	1	10	10	Monogami
9.	12	1	3	12	Poligami
Jumlah		51	15	42	51

Dari Tabel 1. diketahui ada 14 responden dengan sistem monogami dan

satu orang dengan sistem poligami. Responden sistem monogami memiliki paling sedikit satu pasang dan paling banyak 10 pasang burung Murai Batu. Responden dengan sistem poligami mempunyai tiga induk jantan dan 12 induk betina atau satu banding empat.

Pada Tabel 1. juga diketahui jumlah indukan jantan berkisar 1 – 10 ekor dengan rata-rata 4 ekor/responden. Indukan betina berkisar 1 – 12 ekor dengan rata-rata 4,6 ekor/responden.

Pengalaman responden dalam usaha penangkaran burung Murai Batu berkisar 5 – 12 tahun dengan rata-rata 7,87 tahun. Keragaan pengalaman responden tersebut disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Pengalaman Usaha Penangkaran Responden

No.	Pengalaman (tahun)	Jumlah Responden (Orang)	(%)
1	5	1	6.67
2	6	4	26.67
3	7	2	13.33
4	8	3	20.00
5	9	3	20.00
6	12	2	13.33
Jumlah		15	100.00

Melalui pengalamannya tersebut, responden sudah bisa mengatasi masalah-masalah pemilihan indukan yang baik, mengatasi masalah penjodohan, mengatasi

masalah indukan yang bertingkah seperti membuang telur atau membuang anakan yang sudah menetas. Responden juga sangat berpengalaman memberi dan memilih pakan yang baik, mengobati, menyediakan atau memanen anakan, dan memasang ring. Dari 15 responden ada 4 responden yang menjadi anggota Asosiasi Penangkar Burung Nasional (APBN) sehingga ring yang dipakai ada dua, yaitu satu ring penangkar dan satu lagi ring APBN.

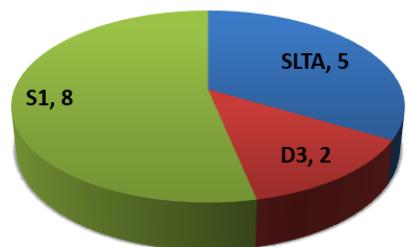
Usia penangkar burung murai batu di Kota Bengkulu berkisar 34 – 65 tahun dengan rata-rata 44,27 tahun. Distribusi usia responden disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Distribusi Umur Responden.

No.	Interval	Jumlah Responden (orang)	(%)
1.	34 – 41	7	46.67
2.	42 – 49	5	33.33
3.	50 – 57	1	6.67
4.	58 – 65	2	13.33
Jumlah		15	100,00

Pada Tabel 3. tampak seluruh responden tergolong dalam usia produktif. Mayoritas responden berada pada interval 34 – 41 tahun yaitu sebesar 46,67 persen.

Pendidikan formal responden terdiri dari SLTA, D3, dan Sarjana. Pendidikan responden disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Pendidikan Formal Responden.

Pada Gambar 1. terlihat bahwa pendidikan responden cukup tinggi. Mayoritasnya adalah sarjana.

Keuntungan usaha penangkaran

Keuntungan penangkaran Murai Batu di Kota Bengkulu diperoleh dari selisih antara total penerimaan (*total revenue*) dan total biaya (*total cost*). Produknya adalah anakan jantan dan betina yang dijual saat trotol atau pastol. Jumlah produk dipengaruhi jumlah indukan, jumlah dan masa bertelur, tingkat penetasan, serta anakan yang berhasil dibesarkan. Produk yang dihasilkan berkisar 11 – 19 ekor, dengan rata-rata 15 ekor per indukan betina. Harga anakan jantan lebih tinggi daripada betina, dan trotolan lebih murah dibanding pastol. Anakan jantan dijual Rp500.000 – 1.500.000 per ekor, sedangkan betina Rp250.000 – 600.000 per ekor. Rincian penerimaan ditampilkan pada Tabel 4.



Tabel 4. Penerimaan Usaha Penangkaran Burung Murai Batu di Kota Bengkulu.

No.	Produk	Jumlah (ekor)	Harga (Rp/ekor)	Penerimaan (Rp)
1.	Anakan Jantan			
	Trotolan < 3 bulan	10,40	528.205,13	5.493.333,33
	Trotolan > 3 bulan	17,80	760.299,63	13.533.333,33
	Pastol	7,20	1.230.092,59	8.856.666,67
2	Anakan Betina			
	Trotolan < 3 bulan	10,40	251.282,05	2.613.333,33
	Trotolan > 3 bulan	13,80	312.801,93	4.316.666,67
	Pastol	4,20	430.158,73	1.806.666,67
	Jumlah			36.620.000,00

Pada Tabel 4 terlihat bahwa anak-anak banyak dijual saat masih trotolan berumur lebih dari 3 bulan karena pada usia ini jenis kelamin sudah jelas, sudah makan sendiri, dan lebih tahan terhadap penyakit. Anakan trotol berumur di bawah 3 bulan memiliki harga paling rendah karena belum jelas jenis kelaminnya, lebih rentan sakit, dan masih perlu diloloh. Meski begitu, sebagian pembeli tetap memilihnya karena harganya murah, terbiasa merawat anak-anak usia ini dan untuk dijual kembali. Anakan pastol memiliki harga lebih tinggi karena sudah tampak kualitasnya. Ciri jantan pun sudah jelas yaitu warna bulu dada yang lebih terang, ekor lebih panjang, dan tubuh yang lebih besar dibanding betina.

Biaya penangkaran Murai Batu meliputi biaya tetap dan variabel. Biaya

tetap mencakup sewa lahan serta penyusutan kandang tangkar dan peralatannya. Biaya variabel meliputi pembelian indukan, pakan, vitamin, ring, dan upah tenaga kerja. Rincian biaya tersebut disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Biaya Usaha Penangkaran Burung Murai Batu di Kota Bengkulu.

No.	Jenis Biaya	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Biaya (Rp)
1.	Biaya Tetap			
	Sewa Lahan	15,67 m ²	15.121	236.889
	Penyusutan	-	-	1.059.246
2	Biaya Variabel			
	Indukan jantan	4,00 ekor	4.191.667	16.766.667
	Indukan betina	4,60 ekor	1.178.389	5.283.333
	Jangkrik	53,73 kg	50.000	2.686.667
	Kroto	5,97 kg	189.665	1.131.667
	Ulat hongkong	0,07 kg	300.000	22.000
	Cacing tanah	0,30 kg	50.000	15.000
	Tulang sotong	0,82 kg	150.000	123.500
	Voer	25,80 (450 g)	13.287	342.800,00
	Vitamin	8,07 (15 ml)	19.545	157.667
	Ring	60,93 unit	5.000	304.667
	Ring APBN	2,87 unit	76.628	219.667
	Tenaga kerja	40,23 HKSP	75.000	3.017.135
	Biaya Total			31.366.903,19

Tabel 4. menunjukkan penerimaan total penangkar Murai Batu mencapai Rp36.620.000,00/tahun dan biaya total sebesar Rp31.366.903,19/tahun (Tabel 5). Dengan demikian keuntungan penangkar adalah sebesar Rp5.253.096,81/tahun per penangkar atau Rp1.141.977,57/indukan betina/tahun.

Keuntungan tersebut lebih rendah bila dibandingkan temuan Sazili (2021)



yaitu sebesar Rp3.827.511,46/pasang indukan/tahun. Hal ini disebabkan harga Murai Batu menurun pada saat penelitian. Sedangkan Putranto (2023) melaporkan pendapatan penangkaran di Kota Bengkulu hanya Rp532.701,76/pasang/tahun karena anak-anak dijual pada umur 30 hari, dengan harga jantan Rp150.000,00/ekor dan betina Rp80.000,00/ekor, dan tidak ada penjualan anak-anak dewasa atau pastol. Dengan demikian, keuntungan usaha penangkaran burung Murai Batu sangat ditentukan oleh harga dan kualitas produk.

Pendapatan keluarga dari usaha penangkaran.

Penerimaan total disebut juga pendapatan kotor dan keuntungan disebut pendapatan bersih karena telah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Menurut Suratiyah (2015) pendapatan keluarga (*family farm income*) terdiri atas keuntungan usahatani, upah tenaga kerja dalam keluarga, dan bunga modal sendiri.

Menurut Jalil dan Turut (2012) dan Wiguna (2017) dalam Putranto (2023), indukan burung Murai Batu afkir bisa juga dijual. Pada penelitian ini diasumsikan pada akhir tahun, seluruh indukan burung Murai Batu dijual dengan harga indukan jantan Rp1.500.000/ekor dan indukan betina

Rp500.000/ekor. Dengan demikian, pendapatan keluarga dari usaha penangkaran burung Murai Batu terdiri dari keuntungan usaha, bunga modal (sewa lahan dan biaya penyusutan), upah tenaga kerja dari dalam keluarga, dan nilai sisa indukan. Pendapatan keluarga tersebut disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Pendapatan Keluarga dari Usaha Penangkaran Murai Batu.

No.	Sumber Pendapatan	(Rp)
1.	Keuntungan usaha	5.253.096,81
2.	Sewa Lahan	236.888,89
3.	Penyusutan Alat	1.059.245,56
4.	Tenaga Kerja Dalam Keluarga	3.017.135,42
5.	Nilai Sisa Indukan Jantan	6.000.000,00
6.	Nilai Sisa Indukan Betina	2.300.000,00
Jumlah		17.866.366,67

Dari Tabel 6. Diketahui pendapatan keluarga dari usaha penangkaran burung Murai Batu adalah sebesar Rp17.866.366,67/responden/tahun atau sebesar Rp3.883.992,75/indukan betina /tahun. Mungkin dengan besarnya pendapatan keluarga inilah yang menjadi salah satu penyebab penangkar masih bertahan menjalankan usaha penangkaran burung Murai Batunya walaupun harga burung Murai Batu turun.

4. Efisiensi Usaha.

Analisis keuntungan atau pendapatan hendaknya diikuti dengan



pengukuran efisiensi (Dewi dan Fariyanti, 2015 dan Saragih, 2021). Indikator yang digunakan untuk menilai efisiensi usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu adalah rasio R/C.

Pada Tabel 4. diketahui penerimaan total (TR) usaha penangkaran burung Murai Batu adalah Rp36.620.000,00 dan dari Tabel 5. diketahui biaya totalnya (TC) adalah Rp31.366.903,19. Maka efisiensi usahanya adalah:

$$\begin{aligned}\text{Rasio R/C} &= \frac{\text{TR}}{\text{TC}} \\ &= \frac{36.620.000,00}{31.366.903,19} \\ &= 1,17\end{aligned}$$

Analisis rasio R/C menggambarkan besarnya penerimaan usaha penangkaran dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Nilai rasio R/C yang diperoleh adalah sebesar 1,17; artinya usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu efisien dan menguntungkan. Setiap satu rupiah yang dikeluarkan memberikan penerimaan sebesar 1,17 rupiah.

Hasil penelitian Yumiati (2022) nilai rasio R/C usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu adalah 2,47. Hasil penelitian Kusuma (2023), nilai rasio R/C usaha penangkaran burung Murai Batu di Kecamatan Sungai Rumbai

Kabupaten Mukomuko adalah 2,1. Hasil penelitian Parianda (2021) nilai rasio R/C usaha penangkaran burung Murai Batu di Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahian sebesar 2,46.

Efisiensi usaha penangkaran burung Murai Batu hasil penelitian ini lebih rendah dari hasil penelitian terdahulu. Hal ini disebabkan rendahnya harga burung Murai Batu pada saat penelitian. Yang semula anak jantan dapat dijual dengan harga satu juta lebih per ekor, sekarang hanya laku 500 – 750 ribu per ekor sedangkan anak betina yang semula 500 – 750 ribu hanya laku 200 – 300 ribu per ekor. Demikian pula burung Murai Batu dewasa, sekarang hanya berharga 1,5 – 2 juta per ekor.

Kelayakan usaha.

Analisis rasio B/C memberikan gambaran yang jelas tentang manfaat atau keuntungan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan. Analisis rasio B/C membandingkan keuntungan dengan biaya total usahatani. Usahatani dengan rasio B/C yang lebih tinggi dianggap lebih menguntungkan dan lebih layak daripada usahatani yang rasio B/C yang lebih rendah (Dewi dan Fariyanti, 2015).



Dari Tabel 4. dan Tabel 5. di atas, maka rasio B/C adalah:

$$\begin{aligned}\text{Rasio B/C} &= \frac{R - TC}{TC} \\ &= \frac{6.620.000,00 - 31.366.903,19}{31.366.903,19} \\ &= 0,17\end{aligned}$$

Nilai rasio B/C < 1, artinya keuntungan dari usaha penangkaran burung Murai Batu lebih kecil dari biaya total yang dikeluarkan. Oleh karena itu, usaha penangkaran burung Murai Batu tidak layak dan perlu ditinjau ulang.

Hasil penelitian Yumiati (2022) nilai rasio B/C usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu adalah 1,47. Hasil penelitian Kusuma (2023), nilai rasio R/C usaha penangkaran burung Murai Batu di Kecamatan Sungai Rumbai Kabupaten Mukomuko adalah 1,1. Hasil penelitian Parianda (2021) nilai rasio B/C usaha penangkaran burung Murai Batu di Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahian sebesar 1,46. Hal ini menunjukkan pada saat sebelumnya, usaha penangkaran burung Murai Batu layak untuk dijalankan.

Usaha penangkaran burung Murai Batu tidak layak pada saat penelitian dilakukan disebabkan rendahnya harga burung Murai Batu pada saat penelitian.

Di samping itu, jumlah anakan atau produksi menurun. Banyak pasangan indukan yang tidak bertelur, dan ada pula telur yang tidak menetas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan penelitian ini adalah:

1. Keuntungan usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu adalah sebesar Rp5.253.096,81/penangkar/tahun atau Rp1.141.977,57/indukan betina/tahun.
2. Pendapatan keluarga dari usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu adalah Rp17.866.366,67/responden/tahun atau sebesar Rp3.883.992,75/indukan betina/tahun.
3. Usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu efisien dengan nilai rasio R/C 1,17.
4. Usaha penangkaran burung Murai Batu di Kota Bengkulu tidak layak dan perlu ditinjau ulang dengan nilai rasio B/C 0,17.

Saran

1. Restrukturisasi pakan perlu dilakukan dengan meningkatkan proporsi voer berprotein tinggi untuk menekan inflasi biaya jangkrik dan vitamin harian.



2. Seleksi dan pemeliharaan indukan unggul jantan dari lini kontes (misalnya trah jawara komunitas) perlu diprioritaskan agar nilai genetik dan harga jual anak jantan meningkat dan mampu mengompensasi margin betina.
3. Strategi pemasaran berbasis gender-nilai premium (*sex premium pricing*) dianjurkan dengan fokus produksi dan *branding* anak jantan berkualitas kontes untuk memperkuat permintaan pasar.
4. Penangkar disarankan menerapkan standardisasi pencatatan biaya dan output berbasis akuntansi mikro agar pengambilan keputusan investasi ulang lebih terukur dan berbasis data.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, Y.Y. 2018. Kelayakan Usaha ternak Burung Murai Batu. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Siliwangi. Tasikmalaya.
- Adni, C. J., 2019. Kelayakan Pengembangan Usaha Budidaya Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Yudha Bird Farm Anyer, Banten. Skripsi. Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Aleksander, R. 2020. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Burung Murai Batu di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Arga Makmur Kabupaten Bengkulu Utara. Skripsi. Repository Universitas Muhammadiyah Bengkulu. <https://repo.umb.ac.id/items/show/1731>.
- Dewi, P. dan Fariyanti, A. 2015. Pendapatan Usahatani Bayam di Desa Ciaruteun Ilir Kecamatan Cibungbulang Kabupaten Bogor Jawa Barat. Forum Agribisnis 5(2):159-174.
- Hastuti, D. R. D. 2017. Ekonomika Agribisnis (Teori dan Kasus). Rumah Buku CaraBaca. Sulawesi Selatan.
- Hernanto, F. 1998. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hidayah, N. 2024. Benefit Cost Ratio: Pengertian, Manfaat, dan Contoh Perhitungan. <https://mekari.com/blog/cara-menghitung-benefit-cost-ratio/>.
- Jalil, A. dan Turut, R. 2012. Sukses Beternak Murai Batu. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kusuma, R. A. 2023. Analisis Usaha Budidaya Penangkaran Burung Murai Batu di Kecamatan Sungai Rumbai Kabupaten Mukomuko. Skripsi. Repository Universitas Muhammadiyah Bengkulu. <https://repo.umb.ac.id/items/show/3649>.
- Mandala, W. dan Sari, N. A. 2024. Analisis Pendapatan Usahatani Bayam di Desa Sumber Agung Kecamatan Way Jepara Kabupaten Lampung Timur. Jurnal Agribis, 17 (2) : 2348 – 2360.
- Mutia, A. 2022. 10 Negara dengan Keragaman Hayati Tertinggi di Dunia 2022, RI Tingkat Berapa. katadata.co.id. <https://databoks.Kata-data.co.id/data/publish/2022/11/17/10-negara-dengan-keanekaragaman-hayati-tertinggi-di-dunia-2022-ri-peringkat-berapa>.
- Nofianti, L. dan Qomariah. 2017. Metode Penelitian Survey.



- Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim. Riau.
- Parianda, R. 2021. Analisis Usaha Penangkaran Burung Murai Batu di Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang. Skripsi Repository Universitas Muhammadiyah Bengkulu. <https://repo.umb.ac.id/items/show/1411>.
- Putranto, H. D., Muslim, A. S., A. S., Harahap, A. S., Suherman, D., 2023. Analisis Profitabilitas Usaha Penangkaran Murai Batu di Kota Bengkulu. Buletin Peternakan Tropis 4(1): 26-31 52
- Saragih, E. C. 2021. Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran di Kelurahan Lambanapu Kecamatan Kambera Kabupaten Sumba Timur. Mimbar Agribisnis. 7(1) : 386 – 395.
- Sazili, N. 2021. Analisis Pendapatan Usaha Penangkaran Burung Murai Batu di Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Skripsi. Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Muhammadiyah Bengkulu. Bengkulu. (tidak dipublikasikan).
- Soekartawi. 2011. Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil. UI Press.
- Suratiyah, K. 2015. Ilmu Usahatani. Edisi Revisi. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Thony A dan Novitarini, E. 2020. Kajian Usahatani Padi Di Lahan Pasang Surut Dan Penerapan Teknologi Tepat Guna Di Desa Banyuurip Kecamatan Tanjung Lago Kabupaten Banyuasin. Jurnal AGRIBIS, 13 (2) : 1502 – 1513.
- Yumiati, Y., Muslim, A. S., Harahap, A. S., dan Putranto, H. D. 2022. Analisis Keuntungan Usaha Penangkaran Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) di Kota Bengkulu. Jurnal Wahana Peternakan 6 (2): 124-134.



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DISTILASI MINYAK ATSIRI DAUN CENGKEH DI PT. TJANDI SEWU BARU

Business Development Strategy For Clove Leaf Essential Oil Distillation At Pt. Tjandi Sewu Baru

Muhammad Diki Adiyanto, Yuhanin Zamroda, Luhur Aditya, Eko Wahyu Budiman

Fakultas Pertanian Dan Peternakan Universitas Islam Balitar

Email : dikiadiyanto008@gmail.com

ABSTRACT

The findings reveal that the company's primary strengths include a strategic business location close to raw material sources, abundant natural resources (clove leaves), consistent growth in production, high-quality clove oil, and adequate transportation access. Conversely, the weaknesses identified are limited promotional activities, reliance on traditional technology, and lengthy distillation processes. From the external perspective, the opportunities consist of high clove leaf oil prices, a relatively wide marketing network, strong consumer confidence in product quality, and sustained demand for clove leaf oil. However, the company also faces threats such as natural disasters, fluctuating commodity prices of clove leaf essential oil, and the emergence of new competitors. The evaluation results show that the total internal factor score is 3.17 and the external factor score is 3.25, positioning the company strategically strong for sustainable business development. The alternative strategies formulated include: (1) enhancing production capacity by optimizing the strategic location and availability of raw materials to meet growing market demand, (2) creating added value through product diversification, (3) maintaining and improving product quality to sustain high selling prices and consumer trust, and (4) establishing partnerships with distributors to expand marketing networks by leveraging adequate transportation access.

Keywords: Essential Oil Development Strategy, Clove Leaf, SWOT Analysis, IFAS, EFAS

PENDAHULUAN

Sumber daya alam Indonesia yang melimpah memiliki potensi strategis besar dalam menunjang pengembangan sektor pertanian berkelanjutan, termasuk sub-sektor perkebunan. Salah satu komoditas perkebunan menjanjikan

adalah cengkeh (*Syzygium aromaticum*), yang memiliki prospek cerah di pasar domestik maupun internasional melalui kontribusinya terhadap peningkatan ekspor dan devisa negara (Asnan et al., 2021). Cengkeh juga menjadi salah satu sumber utama minyak atsiri bernilai



ekonomi tinggi dengan potensi menghasilkan tiga jenis minyak, yaitu minyak bunga (*clove oil*), tangkai (*stem oil*), dan daun (*leaf oil*). Minyak atsiri cengkeh terbukti memiliki beragam aktivitas biologis seperti antibakteri, antijamur, insektisida, dan antioksidan, serta digunakan secara tradisional dalam industri pangan sebagai agen perisa maupun antimikroba (Patmawati et al., 2023).

Dalam proses produksi, daun cengkeh kering yang gugur alami menjadi bahan baku utama pembuatan minyak atsiri, meskipun ketersediaannya bersifat fluktuatif dan musiman. Kondisi ini dapat diantisipasi melalui strategi manajemen pasokan, misalnya menyimpan sebagian hasil produksi untuk menjaga kontinuitas distribusi ketika musim hujan menghambat proses produksi. Umumnya, produksi minyak daun cengkeh dapat dilakukan selama lima hingga enam bulan per tahun. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam pengembangan komoditas ini adalah PT. Tjandi Sewu Baru, yang telah memanfaatkan daun cengkeh untuk distilasi minyak atsiri. Namun, produk yang dihasilkan masih dijual secara borongan tanpa pengembangan nilai

tambah, sehingga harga jual relatif rendah.

Berdasarkan analisis ketersediaan bahan baku, teknologi, nilai ekonomis produk, serta potensi pasar, minyak cengkeh memiliki peluang besar untuk dikembangkan melalui strategi integratif dari hulu hingga hilir. Di sektor hulu, optimalisasi produktivitas dan peningkatan mutu produk perlu ditingkatkan, sementara di sektor hilir perlu dilakukan inovasi pengolahan dan penciptaan nilai tambah melalui pemanfaatan biomassa daun cengkeh. Dengan demikian, minyak cengkeh berpotensi menjadi komoditas unggulan PT. Tjandi Sewu Baru. Namun, masih terdapat berbagai kelemahan, seperti terbatasnya pengembangan produk, rendahnya produktivitas, serta sifat musiman produksi cengkeh yang berdampak pada kontinuitas usaha. Oleh karena itu, penelitian mengenai strategi pengembangan usaha distilasi minyak atsiri daun cengkeh di PT. Tjandi Sewu Baru menjadi penting untuk dilakukan guna memahami dinamika operasional, potensi, dan tantangan yang dihadapi.

Penelitian ini berfokus pada faktor internal dan eksternal yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman pengembangan usaha



distilasi minyak daun cengkeh, serta perumusan strategi alternatif yang dapat diterapkan sebagai peningkat daya saing perusahaan. Tujuannya mengidentifikasi faktor-faktor tersebut sekaligus merumuskan strategi tepat dalam pengembangan usaha distilasi di PT. Tjandi Sewu Baru. Hasil penelitian diharapkan bermanfaat bagi peneliti dalam meningkatkan kemampuan akademik, bagi perguruan tinggi sebagai wujud pelaksanaan Tri Dharma, serta bagi perusahaan sebagai referensi pengembangan usaha yang lebih produktif (Lestari et al., 2023).

Batasan penelitian ini terletak pada lingkup lokasi yaitu PT. Tjandi Sewu Baru, Desa Penataran, Kecamatan Nglegok, Kabupaten Blitar, dengan pengumpulan data langsung dari karyawan dan konsumen. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa strategi usaha penyulingan minyak atsiri, baik serai wangi maupun cengkeh, umumnya mengarah pada strategi *Strength–Opportunity* (S-O), yakni mengoptimalkan kekuatan internal untuk merespons peluang eksternal yang tersedia (Novitasari et al., 2023).

Temuan-temuan ini memperkuat landasan teori bahwa strategi pengembangan berbasis kekuatan internal

dan peluang pasar menjadi pendekatan paling efektif dalam mengakselerasi pertumbuhan usaha minyak atsiri secara berkelanjutan (Sitohang et al., 2024).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Tjandi Sewu Baru yang berlokasi di Desa Penataran, Kecamatan Nglegok, Kabupaten Blitar pada tanggal 3–22 Februari 2025. Proses penelitian dilakukan melalui pengumpulan informasi dan data yang relevan sebagai bahan penyusunan karya ilmiah. Untuk memperoleh data yang akurat, untuk teknik pengumpulan data primer dan sekunder (Syukur & Said, 2024). Data primer dikumpulkan melalui observasi langsung di lokasi pabrik, wawancara dengan karyawan serta konsumen, pencatatan data lapangan, dokumentasi berupa foto kegiatan, serta penyebaran kuesioner kepada responden. Sementara data sekunder dari studi pustaka berupa buku, jurnal, artikel ilmiah, dan sumber daring yang relevan.

Penentuan sampel dengan teknik purposive sampling melalui penunjukan informan kunci (*key informant*). Metode ini dipilih untuk memastikan sampel sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan agar representatif terhadap populasi



penelitian (Novitasari et al., 2023). Dalam penelitian ini, sampel berjumlah 30 orang yang terdiri dari karyawan pabrik, karyawan produksi, karyawan kebun, dan konsumen. Teknik purposive sampling juga banyak digunakan dalam penelitian agribisnis minyak atsiri karena mampu memberikan data mendalam sesuai kebutuhan penelitian (Kartika Lestari et al., 2023).

Analisis data menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan tujuan memberikan gambaran yang objektif dan sistematis mengenai fenomena yang diteliti. Penelitian deskriptif kuantitatif digunakan untuk menggambarkan data numerik sesuai kondisi sebenarnya (Widhiantari et al., 2025). Dalam penelitian ini, analisis SWOT digunakan sebagai instrumen pengkajian untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman pengaruh pengembangan usaha (Asnan et al., 2021).

Proses analisis dilakukan melalui penyusunan Matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*), yang selanjutnya dipadukan untuk menghasilkan strategi

alternatif melalui kombinasi SO, WO, ST, dan WT (Silim et al., 2025).

Selain itu, dilakukan pula uji validitas dan reliabilitas instrumen penelitian. Uji validitas untuk mengukur ketepatan instrumen dalam mengukur variabel penelitian. Instrumen dikatakan valid apabila nilai r_{hitung} lebih besar daripada r_{tabel} pada taraf signifikansi tertentu, yang dalam penelitian ini diuji menggunakan perangkat lunak SPSS.

Sementara itu, uji reliabilitas digunakan untuk menilai konsistensi hasil instrumen. Reliabilitas diukur menggunakan nilai Cronbach's Alpha, di mana nilai lebih dari 0,60 menunjukkan bahwa instrumen memiliki konsistensi internal yang baik. Uji validitas dan reliabilitas ini juga menjadi standar dalam penelitian agribisnis modern untuk memastikan kualitas data sebelum dilakukan analisis lebih lanjut (Asriadi et al., 2024).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas hasil penelitian yang dilakukan di PT. Tjandi Sewu Baru. Pada bagian awal ditampilkan profil singkat perusahaan, letak geografis, serta struktur organisasinya untuk memberikan gambaran umum lokasi penelitian. Selanjutnya, penelitian menggambarkan

karakteristik responden yaitu umur, jenis kelamin, pekerjaan, dan pendidikan, yang disajikan pada Tabel 1 hingga Tabel 3. Data ini penting untuk memahami latar belakang responden yang terlibat dalam proses pengumpulan informasi.

Tabel 1. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki Laki	27 orang	90 %
Perempuan	3 orang	10%
Total	30 orang	100%

Sumber : Data Diolah, 2025

Tabel 2. Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Wirausaha	1 orang	3 %
Karyawan	15 orang	50 %
Swasta	14 orang	47 %
Total	30 orang	100 %

Sumber : Data Diolah, 2025

Tabel 3. Karakteristik Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SD	2 orang	7 %
SLTP	3 orang	10 %
SLTA	16 orang	53 %
Perguruan Tinggi	9 orang	30 %
Total	30 orang	100 %

Sumber : Data Diolah, 2025

Identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan menjadi tahap

berikutnya. Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan. Faktor eksternal berupa peluang dan ancaman. Untuk menjamin kualitas instrumen penelitian, dilakukan uji validitas dan reliabilitas kuesioner.

Tabel 4. Hasil Uji Validitas

Variabel	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
Kekuatan XI			
X1.1	0.724	0.361	Valid
X1.2	0.759	0.361	Valid
X1.3	0.660	0.361	Valid
X1.4	0.836	0.361	Valid
X1.5	0.678	0.361	Valid
Kelemahan X2			
X2.1	0.725	0.361	Valid
X2.2	0.865	0.361	Valid
X2.3	0.654	0.361	Valid
Peluang X3			
X3.1	0.791	0.361	Valid
X3.2	0.824	0.361	Valid
X3.3	0.810	0.361	Valid
X3.4	0.897	0.361	Valid
Ancaman X4			
X4.1	0.721	0.361	Valid
X4.2	0.719	0.361	Valid
X4.3	0.818	0.361	Valid

Sumber : Data Diolah, 2025

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	N of Item	Cronbach' Alpha	Keterangan
Kekuatan (X1)	5	0,781	Reliabel
Kelemahan (X2)	3	0,610	Reliabel
Peluang	4	0,851	Reliabel



(X3)			
Ancaman	3	0,620	Reliabel
(X4)			

Sumber : Data Diolah, 2025

Selanjutnya, faktor internal dan eksternal dianalisis melalui Matriks IFAS dan EFAS. Hasil perhitungan bobot faktor internal ditampilkan pada Tabel 6

Tabel 6. Nilai Bobot Variabel Internal

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Lokasi usaha yang strategis Karena dekat dengan sumber bahan baku	0,14	3.5 0.49	
2	Sumber daya alam yang melimpah (Daun cengkeh)	0,14	3.5 0.49	
3	Produksi selalu mengalami Peningkatan dari tahun ketahun	0,12	3.2 0.39	
4	Kualitas minyak cengkeh yang bagus	0,13	3.4 0.44	
5	Akses transportasi yang memadai	0,13	3.5 0.45	
Jumlah		0.66	2.26	
Kelemahan (Weakness)				
1	Kurangnya mempromosikan minyak daun cengkeh	0,11	2.9 0.32	
2	Teknologi yang di gunakan masih tradisional	0.11	2.9 0.32	
3	Waktu penyulingan yang lama	0.10	2. 70.27	
Jumlah		0.32	0.91	

Total Bobot	1	3.17
Selisih		1,35
Kekuatan		
Kelemahan		

Sumber : Data Diolah, 2025

Sedangkan bobot faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Nilai Bobot Variabel Eksternal

No	Peluang (<i>Oppurtunity</i>)	Bobot	Rating	Skor
1	Harga minyak daun cengkeh yang tinggi	0,14	3.2	0.45
2	Jaringan pemasaran yang cukup luas	0.15	3.3	0.49
3	Keyakinan konsumen terhadap kualitas minyak	0.14	3.2	0.45
4	Permintaan minyak daun cengkeh yang berkesinambungan	0.14	3,1	0.43
Jumlah		0,57	1.82	
Ancaman (<i>threats</i>)				
1	Terjadinya bencana alam	0.14	3.2	0.45
2	Harga komuditas minyak atsiri daun cengkeh yang bergelombang	0.14	3.1	0.43
3	Munculnya pesaing baru	0.14	3.0	0.42
Jumlah		0,42	1.43	
Total Bobot		1	3.25	
Selisih Kuatan Kelemahan				0.39

Sumber : Data Diolah, 2025

Analisis ini menghasilkan pemetaan posisi perusahaan dalam diagram SWOT, yang menunjukkan bahwa PT. Tjandi Sewu Baru berada pada Kuadran I. Posisi tersebut menggambarkan perusahaan memiliki kekuatan internal yang dominan dan peluang eksternal yang besar, sehingga strategi yang tepat adalah strategi agresif. Hasil analisis SWOT kemudian dirangkum pada Tabel 8. yang menampilkan alternatif strategi SO, WO, ST, dan WT.

Tabel 8. Hasil Analisis SWOT

IFAS	S (STRONG)	W (WEAKNESS)
EFAS	<ul style="list-style-type: none"> Lokasi usaha yang strategis karena Dekat dengan sumber bahan baku Sumber daya alam yang melimpah (Daun cengkeh) Produksi selalu mengalami Peningkatan Kualitas minyak cengkeh yang bagus Akses transportasi yang memadai 	<ul style="list-style-type: none"> Kurangnya mempromosikan minyak Teknologi yang digunakan masih tradisional Waktu penyulingan yang lama
OPORTUNITY	Strategi SO <ul style="list-style-type: none"> Harga minyak daun cengkeh yang tinggi Jaringan 	Strategi WO <ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan kapasitas produksi dengan mengoptimalkan lokasi yang strategis serta ketersediaan

<ul style="list-style-type: none"> Keyakinan konsumen terhadap kualitas minyak Permintaan minyak cengkeh berkesinambungan 	<ul style="list-style-type: none"> pemasaran guna memenuhi permintaan pasar yang bertumbuh Mengembangkan nilai tambah produk dengan melakukan disertifikasi produk turunan. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk guna mempertahankan harga jual yang tinggi dan memenuhi keyakinan konsumen terhadap produk Menjalin kerja sama dengan distributor alam memperluas jaringan pemasaran dengan manfaatkan akses transportasi yang memadai 	<ul style="list-style-type: none"> guna memperluas jangkauan pemasaran Menyelenggarakan pelatihan berlangsung
T (THREAT) <ul style="list-style-type: none"> Terjadinya bencana alam Harga komoditas minyak daun cengkeh yang bergelombang Munculnya pesaing baru 	Strategi ST <ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan kualitas produk dalam mengatasi adanya pesaing baru Manfaatkan sumberdaya alam yang melimpah (daun cengkeh) untuk mengantisipasi resiko penurunan produksi akibat bencana alam Mempertahankan kestabilan produksi serta membentuk cadangan stok dalam mengantisipasi terhadap fluktuasi harga minyak di 	Strategi WT <ul style="list-style-type: none"> Melakukan investasi bertahap pada teknologi baru guna mengurangi ketergantungan pada sistem distilasi tradisional serta meningkatkan daya saing di pasar Menjalin kerja sama dengan pemerintah dalam mengikuti



	pasar	pelatihan pemasaran
--	-------	---------------------

Sumber : Data Diolah 2025

Metode statistik (binary logistic regression) menunjukkan bagaimana variabel-variabel seperti pendidikan, pengalaman, dukungan keluarga, material budidaya ikut berpengaruh (Hasim et al., 2025). Strategi utama yang diprioritaskan adalah strategi SO (*Strength-Opportunities*), antara lain meningkatkan kapasitas produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku, melakukan diversifikasi produk untuk meningkatkan nilai tambah, menjaga kualitas agar harga jual tetap tinggi, serta memperluas jaringan pemasaran melalui kerja sama dengan mitra bisnis. Dengan demikian, strategi agresif ini diyakini dapat mendukung pengembangan usaha distilasi minyak daun cengkeh di PT. Tjandi Sewu Baru secara berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian faktor internal dan eksternal terhadap pengembangan usaha distilasi minyak atsiri daun cengkeh di PT. Tjandi Sewu Baru dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki sejumlah kekuatan berupa lokasi usaha yang strategis dekat dengan sumber bahan baku, ketersediaan

sumber daya alam yang melimpah, peningkatan produksi dari tahun ke tahun, kualitas minyak yang baik, serta akses transportasi yang memadai. Namun, terdapat kelemahan seperti kurangnya promosi, penggunaan teknologi yang masih tradisional, dan waktu penyulingan yang relatif lama. Dari sisi peluang, usaha ini didukung oleh harga minyak daun cengkeh yang tinggi, jaringan pemasaran yang cukup luas, keyakinan konsumen terhadap kualitas produk, serta permintaan yang berkesinambungan.

Adapun ancaman yang dihadapi antara lain risiko bencana alam, fluktuasi harga komoditas, dan munculnya pesaing baru. Berdasarkan kondisi tersebut, strategi alternatif yang diterapkan adalah strategi agresif (S-O), meliputi peningkatan kapasitas produksi dengan memanfaatkan lokasi strategis dan



ketersediaan bahan baku, pengembangan nilai tambah melalui diversifikasi produk turunan, menjaga kualitas produk untuk mempertahankan harga dan kepercayaan konsumen, serta memperluas jaringan pemasaran melalui kerja sama dengan distributor dengan dukungan akses transportasi yang memadai.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan perusahaan menambah jumlah tenaga kerja selama proses penyulingan guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional, menggunakan teknologi yang lebih modern untuk mendukung peningkatan kualitas produksi, serta melakukan promosi produk minyak atsiri melalui media digital agar jangkauan pasar semakin luas dan daya saing perusahaan semakin kuat.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnan, T. A. W., Widayanti, S., Harahap, I. S., & Widhisatuti, H. (2021). The effectiveness of clove oil, its fractions, and clove oil-based fumigant tablet formulations, against *Tribolium castaneum* (Herbst). *Jurnal Entomologi Indonesia*, 18(3), 191. <https://doi.org/10.5994/jei.18.3.191>
- Asriadi, A. A., Salam, M., Nadja, R. A., Fudjaja, L., Rukmana, D., Jamil, M. H., Arsyad, M., Rahmadanah, & Maulidiyah, R. (2024). Determinants of Farmer Participation and Development of Shallot Farming in Search of Effective Farm Management Practices: Evidence Grounded in Structural Equation Modeling Results. *Sustainability*, 16(15), 6332. <https://doi.org/10.3390/su16156332>
- Hasim, H., Salam, M., Sulaiman, A. A., Jamil, M. H., Iswoyo, H., Diansari, P., Arsal, A., Tenriawaru, A. N., Akhsan, A., & Muslim, A. I. (2025). Employing Binary Logistic Regression in Modeling the Effectiveness of Agricultural Extension in Clove Farming: Facts and Findings from Sidrap Regency, Indonesia. *Sustainability*, 17(6), 2786. <https://doi.org/10.3390/su17062786>
- Kartika Lestari, P. F., Ferhat, A., & Bimantio, M. P. (2023). COMPETITIVENESS ANALYSIS OF INDONESIAN ESSENTIAL OIL AS AN EXPORT COMMODITY IN THE INTERNATIONAL MARKET USING REVEALED COMPARATIVE ADVANTAGE (RCA) METHOD. *Agrisocionomics: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 7(1), 144–154. <https://doi.org/10.14710/agrisocionomics.v7i1.16369>
- Novitasari, E., Wagiono, W., & Wulandari, Y. S. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Penyulingan Minyak Atsiri Serai Wangi (Citronella Essential Oil) Studi Kasus: Koperasi Pandawa Pilangsari Kabupaten Majalengka. *Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, and Development Extension*, 3(2), 140–148. <https://doi.org/10.35706/agrimanex.v3i2.8682>
- PatmawatiIndrastuti, I., Fitri, F., Sukmawati, S., Halik, R. A. F., & Alim, N. (2023). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI MINYAK DAUN CENGKEH (SYZYGIUM AROMATICUM). *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 6(1), 70. <https://doi.org/10.33096/wiratani.v6i1.1117>



- Silim, F. A., Misyay, M. A., & Boniface, R. M. (2025). Application of SWOT analysis in the context of the school-based teachers' continuous professional in Dar es Salaam City, Tanzania. *Cogent Education*, 12(1), 2536941.
<https://doi.org/10.1080/2331186X.2025.2536941>
- Sitohang, M., Jayuska, A., Hernowo, K., Alimuddin, A. H., & Aritonang, A. B. (2024). PROFIL GC-MS DAN BIOAKTIVITAS EKSTRAK MINYAK DAUN CENGKEH (*Syzygium aromaticum*) TERHADAP ULAT GRAYAK *Spodoptera frugiperda* (GC-MS PROFILING AND BIOACTIVITY OF EXTRACTS CLOVE LEAF OIL (*Syzygium aromaticum*) AGAINST FALL ARMYWORMS *Spodoptera frugiperda*). *Indonesian Journal of Pure and Applied Chemistry*, 7(2), 74.
<https://doi.org/10.26418/indonesian.v7i2.77091>
- Syukur, S., & Said, A. (2024). Economic Analysis of Clove Leaf Oil Distillation Business (Case Study of Clove Leaf Oil Distillation Household Industry in Babang Village, South Larompong District, Luwu Regency, South Sulawesi). *Migration Letters*, 21(1).
- <https://doi.org/10.59670/ml.v21i1.5195>
- Widhiantari, I. A., Sumarsono, J., & Iskandar, M. N. (2025). Quality Characteristics of Clove Leaf Essential Oil Based on Leaf Pretreatment Using the Steam Distillation Method. *Jurnal Online Pertanian Tropik*, 12(1), 1–8.



EKSPOR KARET DAN PENGARUHNYA TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI INDONESIA

Rubber Exports And Their Impact on Indonesia's Economic Growth

Naswa Fathimah Ihsani, M Raihan Hary Pradana, M Faiz Ramadhan*, Dewi Rohma Wati

Program Studi Agribisnis, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

email : faiz.ramadhan2523@mhs.uinjkt.ac.id

ABSTRACT

Penelitian ini ditujukan untuk menelusuri faktor-faktor yang memengaruhi kinerja ekspor karet Indonesia, serta menilai bagaimana ekspor komoditas perkebunan karet, kakao, dan kopi berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Analisis dilakukan menggunakan data sekunder deret waktu periode 1995-2024 yang dihimpun dari BPS, UN Comtrade, World Bank, serta Kementerian Perdagangan. Teknik yang digunakan berupa regresi linier berganda dengan metode Ordinary Least Squares (OLS) yang diolah melalui perangkat lunak EViews. Temuan pada Model 1 menunjukkan bahwa produksi karet memberikan dampak positif dan signifikan terhadap jumlah ekspor, sementara harga internasional, nilai tukar, dan konsumsi domestik tidak memberikan pengaruh berarti. Hal ini menegaskan bahwa kemampuan produksi merupakan penentu utama dalam meningkatkan ekspor karet. Pada Model 2, ditemukan bahwa ekspor karet berdampak positif dan signifikan terhadap PDB, sementara ekspor kakao berpengaruh negatif signifikan dan ekspor kopi tidak menunjukkan pengaruh signifikan. Kedua model mencatat nilai Adjusted R² di atas 0,93, menandakan kemampuan penjelasan variabel yang sangat kuat.

Keywords: *Ekspor Karet, Pertumbuhan Ekonomi, Regresi OLS, Time Series, Komoditas Pertanian*

ABSTRACT

The purpose of this study is to investigate the determinants of Indonesia's rubber export performance and to evaluate the extent to which exports of rubber, cocoa, and coffee contribute to national economic growth. The analysis was conducted using time series secondary data for the period 1995-2024 collected from BPS, UN Comtrade, the World Bank, and the Ministry of Trade. The technique used was multiple linear regression with the Ordinary Least Squares (OLS) method, which was processed using EViews software. The findings in Model 1 show that rubber production has a positive and significant impact on export volume, while international prices, exchange rates, and domestic consumption have no significant effect. This confirms that production capacity is the main determinant in increasing rubber exports. In Model 2, it was found that rubber exports have a positive and significant impact on GDP, while cocoa exports have a significant negative impact



and coffee exports do not show a significant impact. Both models recorded an Adjusted R² value above 0.93, indicating a very strong explanatory power of the variables.

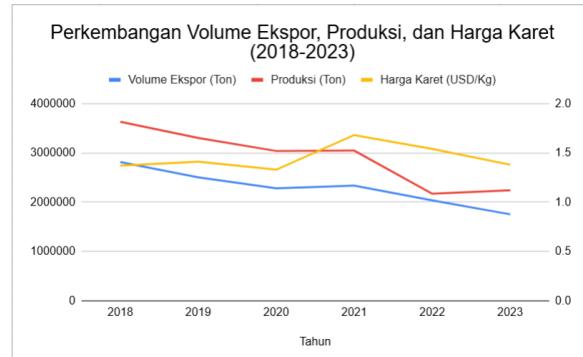
Keywords: Rubber Export, Economic Growth, OLS Regression, Time Series, Agricultural Commodities

PENDAHULUAN

Eksistensi Indonesia sebagai negara agraris menempatkan komoditas perkebunan sebagai salah satu penyumbang terbesar dalam struktur perekonomian nasional. Di antara berbagai komoditas perkebunan, karet (*Hevea brasiliensis*) memegang peranan vital yang sangat strategis. Karet memberikan manfaat ekonomi yang luas, tidak hanya sebagai komoditas ekspor penyumbang devisa, tetapi juga sebagai sumber pendapatan utama bagi jutaan petani dan penyedia lapangan kerja dari sektor hulu hingga hilir (Vernando dkk., 2024). Indonesia menduduki peringkat kedua sebagai penghasil karet global setelah Thailand, konsistensi ekspor komoditas ini menjadi determinan vital bagi surplus neraca dagang dan stabilitas makroekonomi nasional.

Meskipun memiliki potensi besar, kinerja ekspor karet Indonesia menghadapi dinamika fluktuasi yang cukup tajam dalam beberapa tahun terakhir. Fluktuasi ini dipengaruhi oleh volatilitas faktor-faktor fundamental pasar, baik dari sisi penawaran (produksi) maupun permintaan

(harga dan konsumsi). Merujuk pada publikasi statistik BPS serta Direktorat Jenderal Perkebunan, tercatat adanya kontraksi tajam pada volume ekspor karet ke luar negeri setelah masa pandemi berakhiri. Kondisi ini justru bertolak belakang dengan target peningkatan devisa negara. Berikut adalah grafik perkembangan indikator utama karet Indonesia tahun 2018-2023:



Gambar 1. Grafik Perkembangan Volume Eksport, Produksi, dan Harga Karet (2018-2023)

Sumber: Data Diolah (2025)

Gambar di atas menunjukkan fenomena penurunan volume ekspor yang sering kali sejalan dengan penurunan produksi, namun tidak selalu responsif terhadap kenaikan harga atau pelemahan kurs. Hal ini menimbulkan pertanyaan mengenai faktor dominan apa yang



mempengaruhi kinerja ekspor tersebut. Menurut Anggraeni dkk. (2019), variabel kunci yang diidentifikasi mempengaruhi ekspor komoditas perkebunan meliputi produksi, nilai tukar, harga ekspor karet, dan konsumsi dalam negeri.

Namun, hasil penelitian terdahulu menunjukkan temuan yang beragam (*research gap*). Alinda (2013) mengungkapkan adanya korelasi terbalik yang nyata, di mana pergerakan nilai tukar justru menekan kinerja ekspor karet secara signifikan, yang berarti depresiasi rupiah tidak serta-merta meningkatkan volume ekspor karena adanya kekakuan pada sisi penawaran (*supply rigidity*). Sementara itu, Nulhanuddin dan Andriyani (2020) menyoroti bahwa dalam jangka pendek, kurs memang berpengaruh negatif, namun ekspor karet secara konsisten berkorelasi positif dengan pertumbuhan ekonomi dalam jangka panjang. Di sisi lain, Pantalo dan Saputera (2024) menemukan bahwa pada periode 2015-2022, nilai tukar justru tidak berpengaruh signifikan terhadap ekspor karet, yang menandakan adanya perubahan struktur pasar pada dekade terakhir.

Ketidakkonsistenan hasil penelitian terdahulu dan adanya fluktuasi data aktual menuntut perlunya analisis ulang yang lebih komprehensif. Maka dari itu, studi

ini difokuskan untuk menguji pengaruh yang ditimbulkan oleh dinamika variabel produksi, fluktuasi kurs, harga pasar global, serta tingkat konsumsi dalam negeri terhadap kinerja volume ekspor karet, serta dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia dengan menggunakan rentang waktu penelitian yang lebih panjang (1995-2024).

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa deret waktu (*time series*) selama kurang lebih tiga puluh tahun (periode 1995 - 2024). Seluruh data bersumber dari laporan dan publikasi resmi berbagai lembaga nasional maupun internasional, seperti Badan Pusat Statistik (BPS), UN Trade and Development, Food and Agriculture Organization (FAO), serta World Bank. Variabel-variabel yang dihimpun mencakup volume ekspor karet Indonesia, total produksi karet kering nasional, nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika Serikat, harga karet di pasar internasional, estimasi konsumsi karet dalam negeri, serta nilai Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia berdasarkan harga konstan.



Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini difokuskan pada penggunaan analisis regresi linier berganda berbasis *Ordinary Least Squares* (OLS) yang dilengkapi dengan uji asumsi klasik. Penerapan metode ini dimaksudkan untuk menelaah berbagai faktor yang memengaruhi besarnya volume ekspor karet Indonesia dan menganalisis pengaruh ekspor karet terhadap Pertumbuhan Ekonomi (PDB). Rentang data yang dianalisis mencakup tahun 1995 hingga 2024, dan seluruh proses pengolahannya dilakukan menggunakan perangkat lunak EViews 12.

Model pertama yang digunakan untuk menganalisis faktor-faktor penentu volume ekspor karet Indonesia. Persamaan regresi dirumuskan dalam bentuk logaritma natural (Ln) untuk menstandarisasi skala data dan mengurangi gejala heteroskedastisitas. Adapun model persamaannya adalah sebagai berikut:

$$\ln Yek = \ln \beta_0 + \beta_1 \ln X1 + \beta_2 \ln X2 + \beta_3 \ln X3 + \beta_4 \ln X4 + \mu_i$$

Di mana:

$\ln Yek$ = Logaritma Natural Volume Ekspor Karet Indonesia (ton/tahun)

$\ln X1$ = Produksi Karet Indonesia (ton/tahun)

$\ln X2$ = Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar AS (Rp/USD)

$\ln X3$ = Harga Karet Internasional (USD/kg)

$\ln X4$ = Konsumsi Karet Dalam Negeri (ton/tahun)

β_0 = Intercept (Konstanta)

$\beta_1 - \beta_4$ = Koefisien Regresi

μ_i = error term

Model kedua disusun untuk mengetahui pengaruh ekspor karet dibanding ekspor komoditas non-karet terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia yang diprosikan dengan Produk Domestik Bruto (PDB). Model ini dirumuskan sebagai berikut:

$$\ln YPDB = \beta_0 + \beta_1 \ln X5 + \beta_2 \ln X6 + \beta_3 \ln X7 + \mu_i$$

Di mana:

$\ln YPDB$ = Logaritma Natural PDB Indonesia Atas Dasar Harga Konstan (Miliar Rupiah)

$\ln X5$ = Volume Ekspor Karet (ton/tahun)

$\ln X6$ = Volume Ekspor Kakao (ton/tahun)

$\ln X7$ = Volume Ekspor Kopi (tob/tahun)

β_0 = Intercept (Konstanta)

$\beta_1 - \beta_3$ = Koefisien Regresi

μ_i = error term



A. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah residual pada model regresi berdistribusi sesuai dengan pola distribusi normal. Pengujian ini menggunakan statistik *Jarque-Bera (J-B)*, yang memanfaatkan informasi mengenai tingkat skewness dan kurtosis dari data residual. Adapun kriteria pengujinya ialah: jika nilai probabilitas dari uji J-B lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05 ($\text{Prob} > 0,05$), maka H_0 dapat diterima, sehingga residual dianggap berdistribusi normal (Ghozali, 2018: 161).

2. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan untuk menelusuri kemungkinan adanya hubungan antara error pada periode sekarang dengan error pada periode sebelumnya. Untuk mendeteksi hal tersebut, penelitian ini menggunakan metode *Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test*, yang dianggap lebih tepat ketika menguji autokorelasi dengan orde yang lebih tinggi. Penilaian dilakukan berdasarkan nilai probabilitas pada statistik *ObsR-*

squared. Jika nilai probabilitas uji Chi-Square melebihi tingkat signifikansi 0,05 ($\text{Prob} > 0,05$), maka H_0 dapat diterima dan model regresi dikategorikan lolos uji asumsi klasik karena tidak terdeteksi adanya masalah autokorelasi (Gujarati, 2012: 473).

3. Uji Multikolinearitas

Uji ini dilakukan untuk menilai apakah terdapat hubungan yang tinggi antar variabel independen dalam model regresi. Indikator yang digunakan adalah nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* pada output EViews. Jika nilai VIF pada output statistik lebih kecil dari 10, maka disimpulkan tidak terdapat masalah multikolinearitas dalam model.

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mendeteksi apakah terjadi ketimpangan varians pada *error term* (residual) dari satu data pengamatan ke pengamatan lainnya dalam model estimasi. Untuk mendeteksi kondisi tersebut, penelitian ini menggunakan metode *Breusch-Pagan-Godfrey Test*. Indikator utama yang menjadi acuan



validitas model adalah nilai signifikansi (probabilitas) yang tertera pada baris *Obs*R-squared*. Apabila probabilitas lebih tinggi daripada taraf signifikansi 5% ($\text{Prob} > 0,05$), maka hipotesis nol tidak ditolak, sehingga residual dianggap memiliki varians yang seragam atau model dipastikan tidak mengalami heteroskedastisitas (Widarjono, 2018: 98).

B. Uji Statistik

1. Uji F (Uji Simultan)

Uji F digunakan untuk memastikan apakah seluruh variabel independen dalam model—yang terdiri dari produksi, nilai tukar, harga internasional, dan konsumsi domestik—bersama-sama memberikan pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan dengan cara membandingkan nilai F-statistic dari hasil estimasi dengan nilai F-tabel pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Parameter derajat kebebasan yang digunakan sebagai dasar penetapan batas F-tabel adalah:

$$df1 = k - 1 \quad df2 = n - k$$

dengan k , yaitu jumlah variabel dalam model, dan n adalah jumlah total observasi. Rumusan hipotesis untuk uji simultan ini adalah:

Ho: Seluruh variabel bebas secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

Ha: Setidaknya terdapat satu variabel bebas yang berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Kriteria keputusan ditetapkan berdasarkan perbandingan nilai F-hitung dan F-tabel, atau melalui nilai probabilitas uji. Jika nilai F-hitung melebihi F-tabel atau nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak. Dengan demikian, model dinyatakan memiliki pengaruh simultan yang signifikan dari variabel-variabel independennya terhadap variabel dependen.

2. Uji T (Uji Parsial)

Uji t bertujuan untuk mengukur sejauh mana setiap variabel bebas dalam model memberikan pengaruh secara individual terhadap variabel terikat.

Pengujian ini menilai apakah koefisien regresi masing-masing



variabel signifikan pada tingkat kepercayaan 95% atau taraf signifikansi 0,05 (Ghozali, 2018: 98). Nilai t-tabel diperoleh berdasarkan derajat kebebasan dengan rumus:

$$df = n - k$$

di mana n adalah jumlah observasi dan k merupakan jumlah variabel dalam model. Rumusan hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : Tidak terdapat pengaruh signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen.

H_a : Variabel independen terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Kriteria pengambilan keputusannya adalah: apabila t-statistic lebih tinggi daripada t-tabel atau probabilitasnya lebih kecil dari 0,05, maka dapat menolak H_0 .

Kondisi ini menunjukkan bahwa variabel bebas tersebut berpengaruh secara parsial terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika t-statistic lebih kecil dari t-tabel atau nilai probabilitas melebihi 0,05, maka variabel tersebut dinyatakan tidak memiliki pengaruh signifikan secara parsial.

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengevaluasi seberapa banyak proporsi variasi pada variabel dependen yang mampu dijelaskan oleh variabel-variabel bebas pada suatu model regresi. Rentang nilai R^2 berada diantara 0 sampai 1, dimana semakin besar nilainya mendekati 1, semakin kuat pula kemampuan model dalam menjelaskan variasi pada variabel terikat (Gujarati, 2012: 172). Namun demikian, karena nilai R^2 cenderung meningkat seiring penambahan variabel dalam model, penelitian ini juga menggunakan nilai Adjusted R^2 sebagai ukuran yang lebih andal untuk menilai ketepatan model secara keseluruhan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Determinan Ekspor Karet Indonesia

Berdasarkan hasil estimasi model menggunakan metode Ordinary Least Squares (OLS) melalui perangkat lunak EViews, diperoleh gambaran mengenai pengaruh variabel-variabel independen yang meliputi produksi karet, kurs, harga internasional, dan konsumsi domestik

terhadap volume ekspor karet Indonesia dalam periode 1995-2024. Ringkasan hasil estimasi regresi ditampilkan pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Hasil EViews Regresi Faktor Penentu Ekspor Karet

Dependent Variable: LN_YEK				
Method: Least Squares				
Date: 12/07/25 Time: 22:00				
Sample: 1995 2024				
Included observations: 30				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.685392	0.837281	3.207275	0.0037
LN_X1	0.810888	0.071487	11.34321	0.0000
LN_X2	0.029575	0.035376	0.836028	0.4111
LN_X3	0.039878	0.034924	1.141858	0.2643
LN_X4	-0.028189	0.016504	-1.707997	0.1000
R-squared	0.953156	Mean dependent var	14.52134	
Adjusted R-squared	0.945661	S.D. dependent var	0.251784	
S.E. of regression	0.058693	Akaike info criterion	-2.681981	
Sum squared resid	0.086122	Schwarz criterion	-2.448448	
Log likelihood	45.22971	Hannan-Quinn criter.	-2.607271	
F-statistic	127.1706	Durbin-Watson stat	1.287320	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Mengacu pada output yang disajikan pada Tabel 1, bentuk persamaan regresi linier berganda yang dihasilkan dari variabel-variabel dalam model dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{LnYek} = 2,685 + 0,811 \text{ LnX1} + 0,030$$

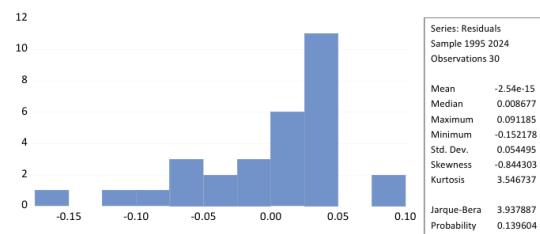
$$\text{LnX2} + 0,040 \text{ LnX3} - 0,028 \text{ LnX4}$$

Persamaan regresi tersebut menunjukkan bagaimana masing-masing variabel independen memengaruhi volume ekspor karet. Meski demikian, suatu model regresi hanya dapat dinilai layak digunakan sebagai alat estimasi (Goodness of Fit) apabila memenuhi karakteristik BLUE (Best Linear Unbiased Estimator). Pemenuhan kriteria tersebut mensyaratkan bahwa model harus lolos dari serangkaian

uji asumsi klasik. Adapun ringkasan hasil pengujian asumsi klasik yang dilakukan dalam penelitian ini disajikan pada pemaparan berikut:

1. Uji Normalitas

Pengujian normalitas residual dilakukan dengan memeriksa tampilan histogram serta nilai statistik Jarque-Bera (J-B). Hasil pengujian normalitas ditampilkan pada Gambar 2 berikut:



Gambar 2. Hasil Uji Normalitas Model 1

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Pada Gambar 2, nilai Jarque-Bera diperoleh sebesar 3.937887 dengan nilai probabilitas 0.139604. Karena nilai probabilitasnya melebihi batas signifikansi 0,05 ($0.1396 > 0.05$), residual pada model dapat dinyatakan berdistribusi normal. Temuan ini mengindikasikan bahwa model ini tidak memiliki masalah pada uji normalitas.

2. Uji Autokorelasi

Pengujian autokorelasi dilakukan melalui metode Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test. Hasil perhitungan EViews ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 2. Hasil Uji Autokorelasi Model 1



Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags				
F-statistic	1.422552	Prob. F(2,23)	0.2615	
Obs*R-squared				
	3.302488	Prob. Chi-Square(2)	0.1918	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Date: 12/07/25 Time: 22:25				
Sample: 1995 2024				
Included observations: 30				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.044447	0.829765	-0.053566	0.9577
LN_X1	0.004307	0.070649	0.060965	0.9519
LN_X2	-0.020267	0.034905	-0.059215	0.9533
LN_X3	-0.000447	0.034350	-0.013018	0.9897
LN_X4	8.70E-05	0.016287	0.005344	0.9958
RESID(-1)	0.297809	0.233673	1.274468	0.2152
RESID(-2)	-0.291558	0.252018	-1.156892	0.2592
R-squared	0.110083	Mean dependent var	-2.54E-15	
Adjusted R-squared	-0.122069	S.D. dependent var	0.054495	
S.E. of regression	0.057725	Akaike info criterion	-2.665274	
Sum squared resid	0.076641	Schwarz criterion	-2.338328	
Log likelihood	46.97911	Hannan-Quinn criter.	-2.560681	
F-statistic	0.474184	Durbin-Watson stat	1.736663	
Prob(F-statistic)	0.820404			

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Merujuk Tabel 2, nilai ObsR-squared yang dihasilkan adalah 3.302488 dengan probabilitas Chi-Square(2) sebesar 0.1918. Karena nilai probabilitasnya berada di atas batas signifikansi 0,05 ($0.1918 > 0.05$), maka H_0 tidak ditolak. Hal ini menyatakan bahwa model regresi tidak memiliki isu autokorelasi, sehingga residual antarperiode tidak saling berkaitan dan model memenuhi asumsi bebas autokorelasi.

3. Uji Multikolinearitas

Untuk mengidentifikasi ada tidaknya multikolinearitas, digunakan ukuran *Centered Variance Inflation Factors* (VIF). Nilai VIF tiap variabel disajikan pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Hasil Multikolinearitas Model 1

Variance Inflation Factors Date: 12/07/25 Time: 22:32 Sample: 1995 2024 Included observations: 30			
Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	0.701040	6105.082	NA
LN_X1	0.005110	9597.781	3.831015
LN_X2	0.001251	916.5440	2.651008
LN_X3	0.001220	4.139802	2.583403
LN_X4	0.000272	380.5433	2.225941

Sumber: Output EVIEWS, Data Diolah (2025)

Berdasarkan nilai VIF pada tabel 3, tampak bahwa seluruh variabel bebas Produksi (3.83), Kurs (2.65), Harga Internasional (2.58), dan Konsumsi Domestik (2.22) memiliki nilai yang berada jauh di bawah batas toleransi 10. Nilai tersebut menegaskan bahwa multikolinearitas tidak menjadi isu dalam model, sehingga regresi yang digunakan tetap memenuhi standar kelayakan dan bebas dari korelasi tinggi antar variabel.

4. Uji Heteroskedastisitas

Dilakukan dengan metode Breusch-Pagan-Godfrey. Kriteria pengujian didasarkan pada nilai probabilitas ObsR-squared*. Hasil uji heteroskedastisitas dipaparkan pada tabel berikut:

Tabel 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas Model 1



Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
Null hypothesis: Homoskedasticity				
F-statistic	1.830299	Prob. F(4,25)	0.1545	
Obs*R-squared	6.795414	Prob. Chi-Square(4)	0.1471	
Scaled explained SS	6.009072	Prob. Chi-Square(4)	0.1985	
Test Equation:				
Dependent Variable:	RESID^2			
Method:	Least Squares			
Date:	12/07/25	Time:	22:36	
Sample:	1995 2024			
Included observations:	30			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.104615	0.062963	1.661525	0.1091
LN_X1	-0.010827	0.005376	-2.013987	0.0549
LN_X2	0.006490	0.002660	2.439707	0.0221
LN_X3	0.005350	0.002626	2.036948	0.0524
LN_X4	-0.000337	0.001241	-0.271898	0.7879
R-squared	0.226514	Mean dependent var	0.002871	
Adjusted R-squared	0.102756	S.D. dependent var	0.004660	
S.E. of regression	0.004414	Akaike info criterion	-7.857206	
Sum squared resid	0.000487	Schwarz criterion	-7.623673	
Log likelihood	122.8581	Hannan-Quinn criter.	-7.782497	
F-statistic	1.830299	Durbin-Watson stat	0.970774	
Prob(F-statistic)	0.154532			

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Merujuk pada Tabel 4, nilai ObsR-squared tercatat sebesar 6.795414 dengan probabilitas *Chi-Square(4)* sebesar 0.1471. Mengingat nilai probabilitas 0.1471 > 0.05, sehingga dinyatakan pada model regresi tidak terdapat isu heteroskedastisitas.

Ketika model telah dinyatakan lolos uji asumsi klasik, dilakukan pengujian statistik untuk mendapatkan kesesuaian regresi sampel dalam menaksir nilai aktual dan menguji hipotesis. Maka dari itu, pengujian yang dilakukan dipaparkan sebagai berikut:

1. Uji F (Simultan)

Berdasarkan hasil output Tabel 1, diperoleh nilai *F-statistic*, yaitu sebesar 127.1706. Nilai ini dibandingkan dengan *F-tabel* yang ditentukan dengan rumus berikut:

$$df_1 = k-1 = 4 \text{ dan } df_2 = n-k = 25$$

Pada batas signifikansi 0,05, diperoleh nilai *F-tabel* 2.76.

Berdasarkan hasil estimasi, nilai *F-statistic* sebesar 127.1706, yang berarti nilai ini lebih tinggi dibandingkan *F-tabel*. Selain itu, nilai probabilitas uji sebesar 0.000000, lebih rendah dari 0.05. Maka, H_0 dinyatakan ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Produksi, Nilai Tukar, Harga Internasional, dan Konsumsi Domestik secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Volume Ekspor Karet Indonesia.

2. Uji t (Parsial)

Pada Uji t nilai *t-tabel* ditentukan dengan rumus $df = n - k = 25$ pada taraf nyata 5%, sehingga diperoleh nilai sebesar 2.060. Berdasarkan hasil regresi pada Tabel 1, perbandingan *t-hitung* dan *t-tabel* adalah sebagai berikut:

- Produksi (LnX1): Nilai *t-hitung* $11.3432 > 2.060$ (Prob. $0.0000 < 0.05$). Maka H_0 ditolak (Berpengaruh Nyata).
- Nilai Tukar (LnX2): Nilai *t-hitung* $0.8360 < 2.060$ (Prob. $0.4111 > 0.05$). Maka H_0 diterima (Tidak Berpengaruh Nyata).
- Harga Internasional (LnX3): Nilai *t-hitung* $1.1418 < 2.060$ (Prob. $0.2643 > 0.05$). Maka H_0 diterima (Tidak Berpengaruh Nyata).



- d. Konsumsi Domestik ($\ln X_4$): Nilai mutlak thitung $1.7079 < 2.060$ ($\text{Prob. } 0.1000 > 0.05$). Maka Ho diterima (Tidak Berpengaruh Nyata).
3. Koefisien Determinasi (R^2)
Berdasarkan hasil output EViews pada Tabel 1, diperoleh nilai *Adjusted R-squared* (R^2) sebesar 0.953156. Hal ini berarti bahwa 94,56% variasi naik-turunnya volume ekspor karet Indonesia dapat dijelaskan oleh variabel Produksi, Nilai Tukar, Harga Internasional, dan Konsumsi Domestik. Sementara itu, sekitar 5,44% variasi sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan ke dalam model regresi ini.
- Pada pembahasan Tabel 1 sebelumnya, terdapat persamaan regresi yang terbentuk sebagai berikut:
- $$\ln Y_{ev} = 2,685 + 0,811 \ln X_1 + 0,030 \ln X_2 + 0,040 \ln X_3 - 0,028 \ln X_4$$
- Berdasarkan persamaan regresi diatas, dapat diketahui:
- a. Pengaruh Produksi Karet ($\ln X_1$) terhadap Ekspor
Variabel produksi menunjukkan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0.811. Hal ini menunjukkan bahwa dengan asumsi variabel lain tidak berubah (*ceteris paribus*), setiap kenaikan produksi karet sebesar 1% akan meningkatkan volume ekspor karet Indonesia sebesar 0,81%. Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel ini memiliki pengaruh positif dan signifikan. Temuan ini sejalan dengan teori penawaran dan mendukung penelitian Anggraeni dkk. (2019) yang menyatakan bahwa produksi merupakan faktor pendorong utama ekspor komoditas perkebunan. Sebagai produsen terbesar kedua di dunia, peningkatan kapasitas produksi domestik secara langsung menjamin ketersediaan pasokan untuk memenuhi permintaan pasar global.
- b. Pengaruh Nilai Tukar ($\ln X_2$) terhadap Ekspor
Variabel nilai tukar (kurs) memiliki koefisien regresi positif sebesar 0.030 namun dengan tingkat probabilitas 0.4111 (> 0.05). Berdasarkan uji t, variabel ini tidak berpengaruh signifikan terhadap volume ekspor karet. Hal ini sejalan dengan penelitian Pantalo dan Saputera (2024), di mana nilai tukar juga ditemukan tidak berpengaruh signifikan terhadap ekspor karet. Hal ini mengindikasikan adanya pergeseran perilaku pasar jika dibandingkan dengan penelitian Alinda (2013) pada periode terdahulu



yang menemukan bahwa kurs berpengaruh signifikan. Ketidaksignifikanan ini menunjukkan bahwa volume ekspor karet Indonesia saat ini lebih ditentukan oleh kontrak dagang jangka panjang dan kebutuhan industri global daripada fluktuasi jangka pendek mata uang Rupiah.

c. Pengaruh Harga Internasional ($\ln X_3$) terhadap Ekspor

Variabel harga internasional memiliki koefisien regresi positif sebesar 0.040 dengan nilai probabilitas 0.2643 (> 0.05). Berdasarkan uji t, variabel ini tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap volume ekspor karet.

Hasil ini mengindikasikan sifat inelastisitas penawaran karet Indonesia. Sifat tanaman karet sebagai tanaman tahunan menyebabkan petani tidak dapat merespons perubahan harga dunia secara seketika dengan menambah atau mengurangi output.

d. Pengaruh Konsumsi Domestik ($\ln X_4$) terhadap Ekspor

Variabel konsumsi domestik memiliki koefisien regresi bertanda negatif sebesar -0.028 dengan nilai probabilitas 0.1000 (> 0.05). Berdasarkan uji t, variabel ini tidak

berpengaruh signifikan terhadap volume ekspor.

Hasil ini berbeda dengan temuan Anggraeni dkk. (2019) pada komoditas vanili yang menemukan pengaruh signifikan konsumsi dalam negeri. Pada kasus karet, tidak signifikannya variabel ini disebabkan karena struktur industri karet Indonesia yang sangat berorientasi ekspor (*export-oriented*). Sebagaimana dicatat dalam statistik Vernando dkk. (2024), serapan industri hilir domestik masih relatif kecil dibandingkan total produksi nasional, sehingga fluktuasi permintaan lokal tidak cukup kuat untuk mengganggu ketersediaan stok yang dialokasikan untuk pasar ekspor.

Pengaruh Ekspor Karet terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia

Melihat periode pengamatan yang panjang (30 tahun) pada penelitian ini yang mencakup peristiwa guncangan ekonomi ekstrim seperti krisis moneter 1998 dan pandemi Covid-19, maka model regresi ini diestimasi dengan pendekatan *Indicator Saturation* untuk mendeteksi dan mengendalikan outlier (data penculan). Langkah ini ditempuh untuk memastikan bahwa model yang

dihadarkan tetap memenuhi asumsi klasik dan terbebas dari bias. Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan EViews, diperoleh hasil estimasi model regresi yang ditampilkan pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Hasil EViews Regresi Pengaruh Ekspor Terhadap PDB

Dependent Variable: LN_YPDB				
Method: Least Squares				
Date: 12/08/25 Time: 11:39				
Sample: 1995 2024				
Included observations: 30				
Indicator Saturation: IIS, 30 Indicators searched over 2 blocks				
7 IIS variables detected				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	22.13309	1.433861	15.43601	0.0000
LN_X5	1.204325	0.102899	11.70398	0.0000
LN_X6	-0.260784	0.089641	-2.909196	0.0090
LN_X7	0.004941	0.132324	0.037338	0.9706
@ISPERIOD("1998")	-0.262965	0.109325	-2.405357	0.0265
@ISPERIOD("2019")	0.327454	0.108128	3.028398	0.0069
@ISPERIOD("2020")	0.432791	0.105601	4.098360	0.0006
@ISPERIOD("2021")	0.443759	0.105743	4.196561	0.0005
@ISPERIOD("2022")	0.662023	0.107171	6.177264	0.0000
@ISPERIOD("2023")	0.859970	0.109475	7.855412	0.0000
@ISPERIOD("2024")	0.976459	0.106616	9.158638	0.0000
R-squared	0.957133	Mean dependent var	36.45029	
Adjusted R-squared	0.934571	S.D. dependent var	0.401778	
S.E. of regression	0.102771	Akaike info criterion	-1.436053	
Sum squared resid	0.200675	Schwarz criterion	-0.922281	
Log likelihood	32.54080	Hannan-Quinn criter.	-1.271693	
F-statistic	42.42312	Durbin-Watson stat	1.473854	
Prob(F-statistic)	0.000000			

*Keterangan: Variabel Dummy disertakan untuk mengendalikan outlier tahun 1998 dan 2019-2024.

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Mengacu pada output statistik Tabel 5, rumus model regresi yang dibuat untuk mengestimasi pengaruh variabel bebas terhadap PDB Indonesia adalah sebagai berikut:

$$\text{LnYPDB} = 22,133 + 1,204 \text{ LnX5} - 0,260$$

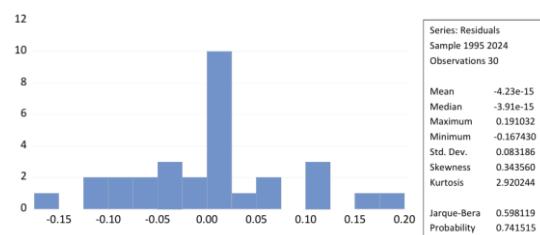
$$\text{LnX6} + 0,005 \text{ LnX7} + \mu_i$$

Dari persamaan tersebut, dapat diidentifikasi pola hubungan sekaligus seberapa besar sumbangannya diberikan oleh setiap variabel ekspor bagi pertumbuhan PDB. Namun, sebelum

dilakukan interpretasi lebih mendalam dan pengujian hipotesis, model tersebut harus dipastikan memenuhi kriteria *Best Linear Unbiased Estimator* (BLUE) dengan uji asumsi klasik.

1. Uji Normalitas

Pada model ini, pengujian dilakukan terhadap residual model yang telah disesuaikan dengan variabel *dummy* untuk menetralisir dampak outlier. Berdasarkan hasil uji histogram *Jarque-Bera* (J-B), diperoleh hasil visual dan statistik berikut:



Gambar 3. Hasil Uji Normalitas Model 2

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Dari gambar 3, diketahui nilai statistik *Jarque-Bera* sebesar 0.598119 dengan hasil probabilitas yang sangat tinggi, yaitu sebesar 0.741515. Mengingat nilai probabilitas $0.7415 > 0.05$, maka H_0 dapat diterima. Dengan demikian, hasil tersebut menunjukkan bahwa setelah pengendalian outlier akibat krisis ekonomi dilakukan, residual pada model ini telah mengikuti distribusi normal secara optimal.

2. Uji Autokorelasi

Dalam penelitian ini, pengujian dilakukan dengan metode *Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test*. Hasil pengujian ini ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi Model 2

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags				
F-statistic	0.707331	Prob. F(2,17)	0.5069	
Obs*R-squared	2.304676	Prob. Chi-Square(2)	0.3159	
 Test Equation: Dependent Variable: RESID Method: Least Squares Date: 12/08/25 Time: 13:48 Sample: 1995 2024 Included observations: 30 Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.136025	1.502413	-0.090538	0.9289
LN_X5	-0.018504	0.112402	-0.164602	0.8712
LN_X6	0.012410	0.094506	0.131314	0.8971
LN_X7	0.019262	0.143568	0.134167	0.8948
@ISPERIOD("1998")	-0.002944	0.111101	-0.026498	0.9792
@ISPERIOD("2019")	-0.044357	0.116415	-0.381023	0.7079
@ISPERIOD("2020")	0.005964	0.115347	0.051705	0.9594
@ISPERIOD("2021")	-8.92E-06	0.107426	-8.30E-05	0.9999
@ISPERIOD("2022")	-0.005001	0.109353	-0.045729	0.9641
@ISPERIOD("2023")	0.002668	0.111645	0.023901	0.9812
@ISPERIOD("2024")	-0.000934	0.108308	-0.008623	0.9932
RESID(-1)	0.310362	0.261654	1.186153	0.2519
RESID(-2)	-0.037664	0.286564	-0.131432	0.8970
R-squared	0.076823	Mean dependent var	-4.23E-15	
Adjusted R-squared	-0.574832	S.D. dependent var	0.083186	
S.E. of regression	0.104392	Akaike info criterion	-1.382654	
Sum squared resid	0.185259	Schwarz criterion	-0.775468	
Log likelihood	33.73981	Hannan-Quinn criter.	-1.188410	
F-statistic	0.117888	Durbin-Watson stat	1.955579	
Prob(F-statistic)	0.999717			

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Pada Tabel 6, didapatkan nilai *ObsR-squared**, yaitu sebesar 2.3046 dengan probabilitas *Chi-Square(2)* sebesar 0.3159. Mengingat nilai probabilitas $0.3159 > 0.05$, maka H_0 diterima. Dengan hasil tersebut, dapat dinyatakan bahwa model ini bebas dari masalah autokorelasi.

3. Uji Multikolinearitas

Indikator yang pakai yaitu nilai *Centered Variance Inflation Factors (VIF)*. Hasil perhitungan Nilai VIF untuk Model 2 ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinearitas Model 2

Variance Inflation Factors Date: 12/08/25 Time: 13:49 Sample: 1995 2024 Included observations: 30				
Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF	
C	2.055956	5839.754	NA	
LN_X5	0.010588	6343.663	1.843041	
LN_X6	0.008036	3765.907	1.392073	
LN_X7	0.017510	8169.639	1.963995	
@ISPERIOD("1998")	0.011952	1.131605	1.093884	
@ISPERIOD("2019")	0.011692	1.106964	1.070066	
@ISPERIOD("2020")	0.011152	1.055833	1.020638	
@ISPERIOD("2021")	0.011182	1.058683	1.023394	
@ISPERIOD("2022")	0.011486	1.087459	1.051210	
@ISPERIOD("2023")	0.011985	1.134719	1.096895	
@ISPERIOD("2024")	0.011367	1.076231	1.040357	

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Pada Tabel 7, diketahui bahwa nilai VIF variabel Ekspor Karet (1.84), Ekspor Kakao (1.39), dan Ekspor Kopi (1.96) semuanya bernilai jauh di bawah 10. Bahkan, variabel dummy pengendali krisis juga memiliki nilai VIF yang sangat rendah (mendekati 1). Dengan hasil tersebut, dipastikan bahwa tidak terdapat multikolinearitas antar variabel independen, sehingga dampak parsial mereka terhadap PDB dapat diestimasi secara akurat.

4. Uji Heteroskedastisitas

Metode yang digunakan adalah uji *Breusch-Pagan-Godfrey*. Hasil pengujinya ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 8. Hasil Uji Heteroskedastisitas Model 2



Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
Null hypothesis: Homoskedasticity				
F-statistic	1.490063	Prob. F(10,19)	0.2179	
Obs*R-squared	13.18616	Prob. Chi-Square(10)	0.2134	
Scaled explained SS	5.078195	Prob. Chi-Square(10)	0.8859	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 12/08/25	Time: 13:49			
Sample: 1995 2024				
Included observations: 30				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.031041	0.121659	-0.255149	0.8013
LN_X5	0.003924	0.008731	0.449503	0.6582
LN_X6	0.021167	0.007606	2.783054	0.0119
LN_X7	-0.022577	0.011227	-2.010870	0.0587
@ISPERIOD("1998")	-0.001786	0.009276	-0.192560	0.8493
@ISPERIOD("2019")	-0.008720	0.009174	-0.950452	0.3538
@ISPERIOD("2020")	-0.008226	0.008960	-0.918032	0.3701
@ISPERIOD("2021")	-0.008122	0.008972	-0.905305	0.3766
@ISPERIOD("2022")	-0.005008	0.009093	-0.550795	0.5882
@ISPERIOD("2023")	-0.012114	0.009289	-1.304160	0.2078
@ISPERIOD("2024")	-0.009515	0.009046	-1.051823	0.3061
R-squared	0.439539	Mean dependent var	0.006689	
Adjusted R-squared	0.144559	S.D. dependent var	0.009428	
S.E. of regression	0.008720	Akaike info criterion	-6.369860	
Sum squared resid	0.001445	Schwarz criterion	-5.856087	
Log likelihood	106.5479	Hannan-Quinn criter.	-6.205499	
F-statistic	1.490063	Durbin-Watson stat	2.723742	
Prob(F-statistic)	0.217914			

Sumber: Output EViews, Data Diolah (2025)

Pada Tabel 8, nilai ObsR-squared* tercatat senilai 13.186 dengan nilai probabilitas *Chi-Square(10)* 0.2134. Karena nilai probabilitas 0.2134 > 0.05, maka H_0 dimana varians residual konstan (homoskedastis) tidak dapat ditolak. Artinya, model regresi ini terbebas dari isu heteroskedastisitas.

Ketika model telah dinyatakan lolos uji asumsi klasik, tahap selanjutnya adalah melakukan pengujian statistik untuk menilai seberapa tepat model regresi sampel dalam memperkirakan nilai sebenarnya serta menguji hipotesis pengaruh ekspor komoditas terhadap pertumbuhan ekonomi.

1. Uji F (Simultan)

Berdasarkan Tabel 5, diperoleh nilai F-statistic sebesar 42.423123 yang

kemudian dibandingkan dengan F-tabel.

Dengan derajat kebebasan pembilang ($df_1 = k-1 = 10$) dan penyebut ($df_2 = n-k = 19$) pada taraf kepercayaan 0,05, didapatkan nilai F-tabel sekitar 2.38.

Tercatat nilai F-hitung mencapai 42,42, lebih besar dibandingkan ambang batas 2,38. Mengingat nilai signifikansinya juga lebih kecil dari 5% ($0,000 < 0,05$), maka H_0 dinyatakan ditolak. Disimpulkan bahwa secara simultan, variabel ekspor komoditas perkebunan dan guncangan ekonomi (krisis) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (PDB) Indonesia.

2. Uji t (Parsial)

Pada Uji t nilai t-tabel ditentukan dengan rumus:

$$df = n - k = 30 - 11 = 19$$

pada taraf nyata 5%, sehingga diperoleh nilai sebesar 2.093. Berdasarkan hasil regresi, perbandingan t-hitung dan t-tabel dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Eksport Karet (LnX5): Nilai thitung 11.7039 > 2.093 (Prob. $0.0000 < 0.05$). Maka H_0 ditolak (Berpengaruh Nyata)
- Eksport Kakao (LnX6): Nilai mutlak thitung 2.9091 > 2.093 (Prob. $0.0090 < 0.05$). Maka H_0 ditolak (Berpengaruh Nyata)



- c. Ekspor Kopi (LnX7): Nilai thitung $0.0373 < 2.093$ (Prob. 0.9706 > 0.05). Maka Ho diterima (Tidak Berpengaruh Nyata)
3. Koefisien Determinasi (R^2)
Dari output yang tersaji pada Tabel 5, didapatkan nilai *Adjusted R-squared* sebesar 0.934571. Hal ini menunjukkan 93,46% variasi naik-turunnya PDB Indonesia dapat dijelaskan oleh variabel volume ekspor Karet, Kakao, Kopi, serta variabel dummy krisis ekonomi. Sedangkan sisanya sebesar 6,54% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang berada di luar lingkup penelitian ini.
- Pada pembahasan Tabel 5 sebelumnya, diketahui persamaan regresi yang terbentuk sebagai berikut:
- $$\text{LnYPDB} = 22,133 + 1,204 \text{ LnX5} - 0,260 \text{ LnX6} + 0,005 \text{ LnX7} + \mu_i$$
- Berdasarkan persamaan regresi tersebut , dapat diketahui:
- Pengaruh Ekspor Karet (LnX5) terhadap Pertumbuhan Ekonomi
Variabel ekspor karet memiliki koefisien regresi positif sebesar 1.2049. Artinya, jika variabel lain dianggap tetap (*ceteris paribus*), setiap kenaikan volume ekspor karet sebesar 1% akan meningkatkan PDB Indonesia sebesar 1,20%. Berdasarkan uji t, variabel ini terbukti berpengaruh positif dan signifikan. Hasil ini mengonfirmasi bahwa karet merupakan komoditas perkebunan paling strategis dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional dibandingkan komoditas lainnya dalam model ini. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nulhanuddin dan Andriyani (2020) dimana ekspor karet memiliki dampak jangka panjang yang positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Tingginya elastisitas (1.20) menunjukkan bahwa sektor karet memiliki *multiplier effect* yang besar. Sebagaimana dijelaskan oleh Vernando, dkk. (2024), peran strategis karet tidak hanya sebatas penyumbang devisa, tetapi juga sebagai jaring pengaman sosial ekonomi bagi jutaan petani di wilayah sentra produksi seperti Sumatera dan Kalimantan.
 - Pengaruh Ekspor Kakao (LnX6) terhadap Pertumbuhan Ekonomi
Variabel ekspor kakao memiliki koefisien regresi negatif sebesar - 0.26010. Dimana kenaikan volume ekspor kakao sebesar 1% justru berkorelasi dengan penurunan PDB sebesar 0,26%. Berdasarkan uji t,

variabel ini berpengaruh signifikan negatif.

Hasil ini menunjukkan anomali jika dibandingkan dengan teori *Export-Led Growth* yang menjadi landasan penelitian Anggraeni dkk. (2019), di mana ekspor seharusnya memacu pertumbuhan. Pengaruh negatif ini dapat dijelaskan oleh fenomena fluktuasi harga kakao global yang sangat tajam dan penurunan produktivitas lahan nasional akibat serangan hama yang masif pada dekade terakhir. Kondisi ini menyebabkan inefisiensi biaya produksi, dimana biaya input sektor kakao lebih besar dibandingkan nilai tambah yang disumbangkan ke PDB riil pada periode-periode krisis tertentu. Hal ini mengindikasikan perlunya hilirisasi produk kakao agar tidak bergantung pada ekspor biji mentah yang bernilai rendah.

- c. Pengaruh Ekspor Kopi (LnX7) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Variabel ekspor kopi memiliki koefisien regresi bertanda positif sebesar 0.005, namun berdasarkan uji t, variabel ini tidak berpengaruh signifikan terhadap PDB.

Temuan ini berbeda dengan pola komoditas Vanili dalam penelitian

Anggraeni dkk. (2019) yang berpengaruh signifikan. Ketidaksignifikanan ekspor kopi terhadap PDB nasional disebabkan oleh karakteristik pasar kopi Indonesia yang unik. Berbeda dengan karet yang berorientasi ekspor murni (lebih dari 80% diekspor), pasar kopi memiliki basis konsumen domestik yang sangat besar dan terus tumbuh. Akibatnya, volume yang diekspor hanyalah residu dari konsumsi dalam negeri, sehingga fluktuasi volume eksportnya tidak cukup dominan untuk menggerakkan indikator makroekonomi (PDB) secara agregat jika dibandingkan dengan dominasi sektor Karet.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja ekspor karet Indonesia terutama ditentukan oleh kapasitas produksi nasional. Temuan dari Model 1 membuktikan bahwa produksi karet berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume ekspor, tetapi variabel harga internasional, nilai tukar rupiah, dan konsumsi domestik tidak menunjukkan pengaruh signifikan. Hal



ini mengindikasikan bahwa peningkatan ekspor karet lebih dipengaruhi kemampuan Indonesia dalam memenuhi permintaan global melalui peningkatan output produksi, bukan oleh dinamika harga global maupun fluktuasi makroekonomi lainnya. Pada Model 2, penelitian ini menemukan bahwa ekspor karet memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, sedangkan ekspor kakao memberikan pengaruh negatif signifikan, dan ekspor kopi tidak memberikan pengaruh yang berarti terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Kedua model menghasilkan nilai Adjusted R² yang tinggi, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel-variabel yang digunakan mampu menjelaskan variasi ekspor karet dan pertumbuhan ekonomi secara kuat. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa sektor ekspor karet memiliki peranan penting dalam mendukung perekonomian Indonesia, dan peningkatan produktivitas serta daya saing komoditas ini perlu menjadi fokus dalam kebijakan pembangunan pertanian dan perdagangan di masa mendatang.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pemerintah perlu memprioritaskan penguatan kapasitas produksi karet nasional

mengingat variabel ini terbukti menjadi faktor signifikan dalam meningkatkan volume ekspor. Upaya yang dapat dilakukan antara lain melalui peningkatan produktivitas perkebunan, peremajaan tanaman, penguatan penyuluhan, serta dukungan teknologi pascapanen agar kualitas karet mampu memenuhi standar pasar internasional. Selain itu, karena ekspor karet terbukti berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, diperlukan kebijakan yang mendorong stabilitas pasar, efisiensi logistik, dan perluasan akses pasar ekspor baru agar daya saing komoditas ini semakin meningkat. Temuan bahwa ekspor kakao berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan ekonomi mengindikasikan perlunya evaluasi terhadap rantai nilai komoditas tersebut, termasuk peningkatan hilirisasi dan kualitas produk agar memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar. Sementara itu, komoditas kopi yang tidak berpengaruh signifikan tetap memerlukan perhatian melalui peningkatan nilai tambah dan diversifikasi produk. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memasukkan variabel struktural lain seperti investasi sektor perkebunan, indeks harga komoditas global, atau variabel dummy kebijakan untuk



memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai dinamika ekspor dan pertumbuhan ekonomi Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Gujarati, D. N. (2012). Dasar-Dasar Ekonometrika (Edisi 5). (Penerjemah: R. C. Mangunsong). Jakarta: Salemba Empat.
- Alinda, N. (2013). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ekspor Karet di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 11(1), 93-101.
- Anggraeni, I., Nurhadi, E., & Widayanti, S. (2019). Ekspor Vanili dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. *Berkala Ilmiah Agribisnis AGRIDEVINA*, 8(2), 99-114.
- Nulhanuddin, & Andriyani, D. (2020). Autoregressive Distributed Lag Kurs Dan Ekspor Karet Remah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Ekonomika Regional Unimal*, 3(2), 47-59.
- Pantalo, S. M., & Saputera, D. (2024). Pengaruh Nilai Tukar, Inflasi, Produk Domestik Bruto terhadap Ekspor Karet Indonesia Periode 2015 sampai dengan 2022. *INFER: Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 6(4), 677-682.
- Vernando, F. D., Rolos, F. Y., & Alfarizi, M. (2024). Manfaat Karet Dalam Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(1), 354-360
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2012). Dasar-Dasar Ekonometrika (Edisi 5). (Penerjemah: R. C. Mangunsong). Jakarta: Salemba Empat.
- Kuncoro, M. (2013). Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi. Jakarta: Erlangga.
- Widarjono, A. (2018). Ekonometrika: Pengantar dan Aplikasinya Disertai Panduan EViews (Edisi 5). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.



ANALISIS POLA KEMITRAAN GADUHAN DAN PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA TERNAK SAPI POTONG DI DESA TAMAN CARI KECAMATAN PURBOLINGGO

Analysis of Gaduhan Partnership Patterns and Prospects For Developing Beef Cattle Breeding Business in Taman Cari Village Purbolinggo District

Novia Ambar Sari¹, Novita², Diah Reni Asih³

^{1,2}Program Studi Agribisnis, Universitas Nahdlatul Ulama Lampung

³Program Studi Peternakan, Universitas Nahdlatul Ulama Lampung

email : noviaambarsari04@gmail.com

ABSTRACT

Sistem gaduhan merupakan bentuk kearifan lokal dalam usaha peternakan yang mengintegrasikan modal sosial dan ekonomi kerakyatan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis mekanisme bagi hasil pada sistem gaduhan dan mengidentifikasi faktor pengembangan usaha ternak sapi di Desa Taman Cari, Kabupaten Lampung Timur. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi terhadap pemilik modal dan peternak penyakap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan perjanjian bagi hasil di Desa Taman Cari didasarkan pada hukum kebiasaan dan atas kepercayaan (*trust*) tanpa kontrak tertulis. Kerja sama ini diprioritaskan pada hubungan kekeluargaan sebagai upaya pemeliharaan hubungan sosial. Terdapat dua model bagi hasil utama: sistem penjualan hasil ternak (60%) dan sistem bagi anak (40%). Dalam model penjualan, keuntungan bersih setelah dikurangi modal awal dibagi dua antara pemodal dan peternak (*maro*). Mitigasi risiko, seperti kematian ternak akibat penyakit, dilakukan melalui pendekatan kekeluargaan di mana kerugian ditanggung bersama atau dianggap sebagai musibah. Pengembangan usaha ternak di lokasi penelitian didukung oleh lima pilar utama: kemudahan akses bibit melalui kolaborasi pemodal dan pihak swasta (PT), ketersediaan pakan hijauan yang melimpah, pengalaman peternak yang diperoleh secara turun-temurun, ketersediaan modal, serta penerapan sistem pertanian terpadu. Pemanfaatan limbah pertanian (pohon jagung, padi dan singkong) sebagai pakan serta pemanfaatan limbah ternak sebagai pupuk organik menjadi keunggulan kompetitif dalam menekan biaya operasional. Penelitian ini menyimpulkan bahwa sistem gaduhan efektif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat sekaligus memperkuat ketahanan pangan berbasis ekonomi kerakyatan di pedesaan.

Keyword: *Sistem Gaduhan, Bagi Hasil, Sapi Potong, Ekonomi Kerakyatan, Modal Sosial*

PENDAHULUAN

Pembangunan nasional di sektor pertanian diharapkan dapat memberikan peranan lebih besar kepada setiap petani

untuk menentukan komoditas usaha bidang pertanian yang menjadi usaha prioritasnya. Salah satu bidang yang banyak digeluti oleh masyarakat adalah



bidang peternakan (Damanik *dalam* Mandala, W. dan Sari, N.A., 2024). Peternakan adalah kegiatan pemeliharaan untuk tujuan memperbanyak atau membudidayakan hewan ternak untuk mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut. Pengertian peternakan tidak terbatas pada pemeliharaan saja, memelihara dan pertenakan perbedaannya terletak pada tujuan yang ditetapkan. Tujuan peternakan adalah mencari keuntungan dengan penerapan prinsip-prinsip manajemen pada faktor-faktor produksi yang telah dikombinasikan secara optimal (Rasyraf, 2012).

Sektor peternakan merupakan salah satu pilar penting dalam memperkuat ekonomi kerakyatan di Indonesia, khususnya di wilayah pedesaan. Di Provinsi Lampung, Kabupaten Lampung Timur menjadi salah satu sentra pengembangan ternak sapi potong yang potensial. Namun, kendala utama yang sering dihadapi oleh peternak kecil adalah keterbatasan modal untuk pengadaan bibit dan lahan. Dalam usaha pengembangan peternakan selain untuk meningkatkan populasi, produksi, panen, pasca panen, pemasaran ternak dan hasil ternak adalah untuk meningkatkan kesejahteraan peternak melalui peningkatan kemampuan usaha agrobisnis

dengan berbagai cara termasuk menjalin kemitraan (Putra, 2011). Hal ini sesuai dengan pendapat Pangaribuan, dkk (2019) bahwa untuk mencapai efisiensi usaha yang tinggi diperlukan pengelolaan usaha secara terintegrasi dari hulu hingga hilir dengan pola kemitraan.

Kemitraan merupakan kerjasama antar pelaku agribisnis mulai dari proses pra-produksi, produksi hingga pemasaran yang dilandasi oleh asas saling membutuhkan dan menguntungkan bagi pihak yang bermitra. Menurut Andri dalam Rosit, H., dkk. 2025, salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan, efisiensi, dan mengurangi resiko usahatani adalah bergabung dengan kemitraan. Dalam pertanian, pemodal sering kali difungsikan sebagai jembatan atau fasilitator utama oleh petani.

Sistem kemitraan usaha peternakan telah diatur oleh Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia (Permentan) Nomor 13 Tahun 2017 dan menyebutkan bahwa kemitraan usaha peternakan adalah kerjasama antar-usaha peternakan atas dasar prinsip saling butuh, memperkuat, menguntungkan, menghargai, bertanggung jawab, dan ketergantungan. Sistem kemitraan usaha peternakan diantaranya ialah sistem gaduhan.



Sistem gaduhan merupakan bentuk kemitraan tradisional antara pemilik modal (*investor*) dan peternak (*penyakap*). Uniknya, praktik ini tidak hanya berlandaskan pada hitungan profit matematis, tetapi sangat kental dengan aspek sosiologis seperti modal sosial (*social capital*), kepercayaan (*trust*), dan ikatan kekeluargaan. Meskipun dilakukan tanpa kontrak formal tertulis, sistem ini mampu bertahan dan menjadi mesin penggerak ekonomi warga (Amam dan Haryono, 2021).

Namun, di tengah arus modernisasi industri peternakan, keberlanjutan sistem tradisional ini perlu dikaji lebih dalam. Sebagai solusi atas kendala tersebut, masyarakat di Desa Taman Cari secara turun-temurun menerapkan sistem "Gaduhan" atau bagi hasil ternak. Tujuan dari penelitian ini untuk melihat bagaimana mekanisme pembagian keuntungan yang dianggap adil oleh kedua belah pihak? Serta bagaimana potensi pengembangan usaha ini jika dikaitkan dengan ketersediaan pakan dari limbah pertanian lokal? Penelitian ini bertujuan untuk membedah pelaksanaan sistem gaduhan di Desa Taman Cari dan memetakan strategi pengembangan usaha ternak sapi sebagai upaya penguatan ekonomi lokal.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memberikan gambaran secara mendalam mengenai fenomena sosial dan ekonomi peternakan di lokasi penelitian.

Lokasi dan Waktu

Penelitian dilaksanakan di Desa Taman Cari, Kecamatan Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur. Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive* (sengaja) mengingat desa ini memiliki populasi peternak sapi yang aktif menggunakan sistem gaduhan.

Populasi dan Sampel

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, yang terdiri dari 10 peternak penyakap dan pemilik modal yang terlibat langsung dalam perjanjian bagi hasil.

Teknik Pengumpulan Data

- Observasi: Mengamati secara langsung proses pemeliharaan, kondisi kandang, dan pemanfaatan limbah pertanian di lapangan.
- Wawancara Mendalam: Melakukan tanya jawab terstruktur dan semi-terstruktur mengenai asal-usul perjanjian, sistem bagi hasil,



penanganan risiko kematian, hingga aspek pengembangan modal.

- Dokumentasi: Mengumpulkan data pendukung berupa profil desa, jumlah ternak, dan dokumen terkait lainnya.

Metode Analisis Data

Data dianalisis secara kualitatif yang meliputi reduksi data (merangkum poin inti), penyajian data dalam bentuk narasi dan tabel, serta penarikan kesimpulan. Data primer hasil wawancara dikonversi ke dalam bentuk persentase untuk memperkuat temuan pada variabel pembagian hasil.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Perjanjian Sistem Bagi Hasil: Perspektif Hukum Kebiasaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem bagi hasil (gaduhan) di Desa Taman Cari merupakan bentuk kontrak sosial yang didasarkan pada kearifan lokal. Berbeda dengan kerja sama formal, perjanjian ini bersifat tidak tertulis dan sangat bergantung pada tingkat kepercayaan (*trust*) antara pemilik modal dan peternak. Perjanjian bagi hasil merupakan perjanjian antara pemilik modal dengan peternak penyakap yang wujudnya tidak tertulis namun bisa disepakati bersama. Perjanjian bagi hasil didasarkan atas rasa kepercayaan di

antara kedua pihak yang mana pemilik modal menginginkan peternak mulai dari mengolah hingga memetik hasilnya dengan pembagian berdasarkan kesepakatan yang sesuai dengan hukum kebiasaan yang berlaku.

Hukum kebiasaan akan tetap ada dan terus berlangsung karena pola ini mengutamakan prinsip kekeluargaan, pemilik modal cenderung menawarkan kerja sama kepada kerabat atau tetangga dekat terlebih dahulu sebelum ke pihak luar. Hal ini berfungsi sebagai jaring pengaman sosial bagi warga yang tidak memiliki aset ternak namun memiliki tenaga dan waktu untuk mengelola.

Perjanjian bagi hasil yang ada di Desa Taman Cari Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur masih lebih diprioritaskan untuk keluarga dekat, setelah itu baru tetangga dekat atau orang lain. Pemilik modal akan menawarkan kerjasama ini kepada keluarga terdekat terlebih dahulu sebelum ditawarkan kepada orang lain. Hal ini bertujuan untuk menjaga hubungan baik didalam keluarga. Hal ini sejalan dengan pendapat Syamsuri (2012) yang menyatakan bahwa yang berhak mengadakan perjanjian tersebut menurut hukumnya yang berlaku sekarang ini tidak saja terbatas pada orang-orang tertentu saja.



Mekanisme dan Bentuk Pembagian Hasil (*Maro*)

Mekanisme dan bentuk pembagian hasil (*maro*) dalam peternakan sapi umumnya berbasis sistem bagi hasil, di mana pemilik modal (sapi) dan pemelihara (pengaduh) berbagi keuntungan, sering kali 50:50, dari hasil penjualan anak sapi (sapi pedaging/bibit) atau hasil lain seperti susu dan kotoran (pupuk), dengan pemelihara bertanggung jawab penuh atas perawatan dan pemilik atas penyediaan ternak awal. Bentuk pembagiannya bisa berupa hewan (anak sapi) atau uang, dengan perjanjian yang disepakati, umumnya saat sapi dewasa dan terjual untuk mendapat harga tinggi (Sanjaya, S. dan Sudarwati, L. 2015).

Isi perjanjian mencakup hak dan kewajiban yang seimbang. Pemilik modal bertanggung jawab atas pengadaan unit ternak, sementara peternak bertanggung jawab penuh atas pemeliharaan rutin. Berdasarkan data primer (2024), terdapat dua tren utama dalam pembagian hasil di Desa Taman Cari, yaitu sistem bagi hasil penjualan dan sistem bagi anak.

Tabel 1. Sistem Bagi Ternak

Peternak	Frekuensi (Orang)	Presentasi (%)
Bagi anak	4	40%
Hasil penjualan	6	60%

Total	10	100%
Sumber: Hasil Olah Data		

Sistem bagi hasil lebih banyak dilakukan para peternak di Desa Taman Cari. Penjualan tersebut didapat dari hasil penjualan dari ternak sapi yang keuntungannya dibagi dua antara peternak dan pemodal. Sapi dijual setelah mencapai usia atau bobot tertentu, kemudian selisih harga (keuntungan) dibagi dua secara rata. Sistem bagi hasil juga dilakukan dengan menjual anak sapi yang merupakan hasil dari kemitraan tersebut yang dijual dan hasil dari penjualannya dibagi dua. Anakan sapi yang dijual memiliki kisaran harga jual Rp.9.000.000 – Rp.15.000.000. Anakan sapi yang dijual bukan anakan yang masih kecil atau *pedet*, tetapi anakan yang sudah cukup besar. Besarnya harga anakan yang dijual sangat dipengaruhi oleh jenis bibit dan intensitas pemeliharaan. Hal ini mengindikasikan bahwa sistem gaduhan memiliki prospek cerah untuk ditingkatkan ke arah manajemen yang lebih intensif namun tetap mempertahankan nilai kekeluargaan.

Sedangkan ada juga yang menggunakan sistem bagi anak dikarnakan peternak ingin memiliki ternak sapi sendiri. Model ini dipilih oleh peternak yang ingin membangun aset



pribadi. Dari 10 peternak yang diwawancara, ada 4 orang yang memilih sistem bagi hasil anak-anak. Sistem bagi anak biasanya dibagikan dengan cara anak pertama adalah milik peternak dan anak kedua milik pemodal dan terus begitu hingga akhir.

Manajemen Risiko Berbasis Modal Sosial

Risiko adalah kemungkinan terjadinya suatu peristiwa atau kondisi, yang mungkin memiliki konsekuensi merugikan pada tahap mana pun dalam jalur rantai produksi. Risiko ini berdampak buruk pada keputusan petani saat ini maupun di masa depan dan sangat mengganggu produksi dan pendapatan pertanian, ketika risiko tersebut melewati batas penyerapan dari mekanisme penanganan penyesuaian diri (Masturi, H., dkk. 2021).

Salah satu temuan paling menarik adalah bagaimana masyarakat memitigasi risiko. Masyarakat Desa Taman Cari memitigasi risiko dengan melakukan diskusi kekeluargaan. Dalam dunia bisnis formal, kematian ternak sering kali memicu sengketa hukum. Jika terjadi risiko yang didalamnya tidak ada unsur kesengajaan, biasanya pemilik sapi akan menanggung kerugian yang muncul. Lain

halnya jika risiko yang muncul dikarenakan unsur kesengajaan atau keteledoran peternak penyakap, maka kerugian yang ditimbulkan wajib ditanggung oleh penyakap seluruhnya maupun setengah dari harga kerugian tergantung dari kesepakatan yang dilakukan oleh pemodal dan penyakap.

Risiko yang biasa terjadi di Desa Taman Cari adalah risiko kematian akibat penyakit atau bencana alam. Biasanya risiko kematian ditanggung bersama secara proporsional. Keputusan diambil melalui diskusi kekeluargaan dan sering kali berakhiran dengan sikap "ikhlas", yang menunjukkan bahwa nilai sosial masih berada di atas kepentingan ekonomi semata.

Musyawarah yang biasa dilakukan dalam sistem gaduh ini biasanya diselesaikan dengan sistem kekeluargaan antara keduabelah pihak. Beberapa hal yang menjadi dasar kesepakatan adalah:

- Rasa percaya yang sudah terbentuk antara pemodal dan peternak penyakap
- Adanya perasaan kasihan kepada peternak penyakap
- Adanya hubungan dekat seperti keluarga, saudara, kerabat atau tetangga
- Sikap "ikhlas" pemodal yang meyakini adanya hukum karma yaitu Tuhan



akan membala perbuatan yang tidak baik jika terjadi kecurangan

Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi

Berdasarkan hasil penelitian, pengembangan usaha ternak sapi di Desa Taman Cari memiliki prospek pengembangan yang baik dan sangat menjanjikan. Strategi pengembangan usaha sapi di Desa Taman Cari tidak hanya bergantung pada

Tabel 2. Pengembangan Usaha Ternak Sapi

Variabel Pengembangan	Deskripsi Temuan di Lapangan
Ketersediaan Bibit	Kolaborasi dengan pemodal memastikan bibit unggul mudah didapat.
Integrasi Pakan	Pemanfaatan limbah pertanian (batang dan daun jagung, <i>damen</i> , daun singkong) secara signifikan menekan biaya pakan.
Keterampilan Lokal	Keterampilan beternak merupakan warisan turun-temurun, sehingga adaptasi teknologi baru relatif mudah.
Ekonomi Sirkular	Adanya simbiosis mutualisme; limbah pertanian menjadi pakan, dan limbah ternak menjadi pupuk tanaman.

Sumber: Hasil Olah Data

Ketersediaan Bibit

Peternak penyakap yang ingin memiliki aset pribadi atau menambah jumlah ternak, akan dengan mudah memperoleh bibit dengan kualitas genetik yang baik, sehingga harga jual akan meningkat. Peternak penyakap juga dapat mulai melakukan penguatan sistem kerja sama ke tingkat manajemen dengan bermitra kepada pihak swasta (PT). Keuntungan menjalin kerjasama dengan pihak swasta terletak pada kualitas bibit unggul karena biasanya pihak swasta

menambah jumlah ternak dan penambahan pendapatan bagi peternak maupun pemodal, melainkan pada efisiensi pengelolaan ternak, pengelolaan pakan berbasis limbah dan penguatan institusi lokal (gaduhan) yang mampu mengonversi kepercayaan menjadi profitabilitas ekonomi yang berkelanjutan

mengakukan inseminasi buatan (IB). Jika kualitas bibit ditingkatkan secara merata, potensi pendapatan bagi hasil bagi peternak penyakap akan meningkat secara signifikan

Integrasi Pakan (*Crop – Livestock System*)

Salah satu keunggulan kompetitif di Desa Taman Cari adalah ketersediaan limbah pertanian yang melimpah, seperti batang dan daun jagung, jerami padi (*damen*) maupung daun singkong. Prospek pengembangan ke depan



mengarah pada penerapan teknologi pengolahan pakan (seperti silase atau fermentasi) agar ketersediaan pakan tetap terjaga sepanjang musim. Dengan memanfaatkan limbah sebagai pakan, peternak dapat memangkas biaya operasional hingga 30-40%, yang secara langsung meningkatkan margin keuntungan pada saat bagi hasil.

Keterampilan Lokal

Pengalaman yang tinggi memungkinkan peternak melakukan tindakan pencegahan terhadap penyakit endemis. Peternak tidak hanya bertindak sebagai pengelola, tetapi juga sebagai "manajer risiko" di lapangan. Hal ini menjelaskan mengapa risiko kematian ternak di lokasi penelitian relatif rendah dan dapat dikelola secara kekeluargaan.

Pengalaman tradisional peternak tidak membuat peternak tertutup pada inovasi, hal ini bahkan dapat memperkuat keterampilan peternak dan memudahkannya dalam meminimalkan risiko. Pengembangan dapat dilakukan dengan membentuk kelompok ternak yang menerapkan sistem bagi hasil. Hal ini akan memperkuat posisi peternak (*bargaining power*) dalam menentukan harga jual sapi dan keterbukaan informasi.

Ekonomi Sirkular

Keberadaan peternakan sapi yang ada di Desa Taman Cari mengarahkan pada model ekonomi sirkular dimana keberadaan limbah dan sumber daya yang ada pada suatu daerah menciptakan siklus produksi yang menciptakan nilai ekonomi baru. Sistem bagi hasil atau gaduhan di Desa Taman Cari menghasilkan aliran nutrisi tertutup (*closed-loop*) dimana limbah pertanian dimanfaatkan sebagai pakan ternak dan kotoran ternak dimanfaatkan sebagai pupuk tanaman.

Pemanfaatan limbah pertanian dan peternakan yang dapat dikembangkan menjadi produk diversifikasi pupuk organik dan energi terbarukan (biogas dan biomassa). Penerapan ekonomi sirkular melalui diversifikasi produk limbah di Desa Taman Cari membuktikan bahwa sistem gaduhan memiliki tingkat pengembangan yang tinggi. Peternak tidak hanya mendapatkan keuntungan dari bagi hasil anakan sapi, tetapi juga memperoleh manfaat ekonomi dari efisiensi input pertanian yang saling terintegrasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan



Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem gaduhan di Desa Taman Cari, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

1. Pelaksanaan sistem gaduhan di Desa Taman Cari merupakan bentuk institusi lokal yang kuat, di mana perjanjian dilakukan secara lisan berdasarkan atas kepercayaan (*trust*) dan ikatan kekeluargaan. Pola bagi hasil yang dominan adalah sistem penjualan (60%) dan bagi anak (40%) dengan prinsip *maro* (bagi rata). Sistem ini terbukti efektif sebagai instrumen mitigasi risiko, di mana kerugian akibat kematian ternak diselesaikan secara kekeluargaan, mencerminkan sosial ekonomi masyarakat peternak yang tinggi.
2. Pengembangan usaha ternak sapi didorong oleh sinergi antara ketersediaan bibit unggul, akses permodalan dari pemodal/kemitraan PT, dan pengalaman peternak yang merupakan *human capital* (modal manusia) yang mumpuni. Keterampilan lokal peternak dalam melakukan langkah antisipatif terhadap penyakit dan manajemen pakan menjadi penentu utama tingginya nilai jual ternak di pasar.

3. Usaha peternakan di Desa Taman Cari telah menerapkan prinsip ekonomi sirkular melalui integrasi pakan berbasis limbah pertanian (tebon jagung dan padi) serta pemanfaatan kotoran ternak sebagai pupuk organik. Hal ini menciptakan efisiensi biaya produksi dan mendukung keberlanjutan lingkungan serta kemandirian ekonomi peternak.

Saran

Berdasarkan temuan di lapangan, berikut adalah beberapa saran strategis untuk keberlanjutan usaha:

1. Bagi Peternak: Disarankan untuk mulai mengadopsi teknologi pengolahan pakan seperti silase atau fermentasi untuk menjamin ketersediaan nutrisi ternak di musim kemarau, sehingga pertumbuhan bobot sapi tetap optimal dan stabil.
2. Bagi Kelompok Ternak/Desa: Perlu adanya inisiasi pembentukan kelompok ternak yang lebih formal untuk memperkuat posisi tawar (*bargaining power*) dalam pemasaran dan mempermudah akses terhadap bantuan teknologi atau modal dari pemerintah. Selain itu, pengembangan unit pengolahan pupuk organik komersial perlu dirintis untuk



menambah sumber pendapatan baru bagi peternak.

3. Bagi Pemerintah / Akademisi: Diperlukan pendampingan teknis mengenai kesehatan hewan dan standarisasi kualitas bibit untuk menunjang keterampilan lokal yang sudah ada, sehingga sistem gaduhan tradisional dapat bertransformasi menjadi unit bisnis peternakan yang lebih profesional tanpa menghilangkan nilai-nilai kekeluargaannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amam, A. dan Haryono. (2021). *Pertambahan Bobot Badan Sapi Impor Brahman Cross Heifers Dan Steers Pada Bobot Kedatangan Yang Berbeda*. Jurnal Ilmu Peternakan Terapan. 4 (2): 104-109. <https://doi.org/10.25047/jipt.v4i2.2357>.
- Armunanto, Yusri., J., dan Cepriadi. (2014). *Analisis Usaha Sapi Potong dengan Pola Kemitraan antara Investor (Pemodal) dengan Petani Peternak (Penggaduh) di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru*. Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau, vol. 1, no. 2, Oct. 2014, pp. 1-14.
- Erni, J.A., Krisifu, C., dan Pattiwel, M. (2024). *Peran Pemerintah Daerah Dalam Upaya Pengembangan Kawasan Objek Wisata Hutan Mangrove Kelurahan Klawalu Kota Sorong*. Jurnal Agribis Vol. 17 No. 1. 2254-2265.
- Karyadi, L. W., Zaenuri, L. A., HY, L., & Pribadi, L. W. (2021). *Pengembangan Usaha Penggemukan Sapi Rakyat Berbasis Kemitraan dalam Upaya Pemberdayaan Landless Farmers di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat*. Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA, 4(2). <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v4i2.808>
- Kesumawati, N., Armadi, Y., dan Feni, R. (2023). *Menelisik Nilai-Nilai Kearifan Lokal Suku Rejang Nundang Bineak Dalam Rangka Mewujudkan Teknologi Pertanian Organik Berbasis Sumberdaya Lokal Di Kabupaten Lebong Bengkulu*. Jurnal Agribis Vol. 16 No. 1 Hal. 2072-2084.
- Mandala, W., Sari, N. A., (2024). *Analisis Pendapatan Usahatani Bayam Di Desa Sumber Agung Kecamatan Way Jepara Kabupaten Lampung Timur*. Jurnal Agribis Vol. 17 No. 2. Hal 2348-2360.
- Masturi, H., Hasanawi, A., dan Kesumawati, N. (2021). *Peran Lembaga Keuangan Mikro Pertanian Bagi Ketahanan Pangan Petani Indonesia*. Jurnal Agribis Vol. 14. No. 1. Hal 1669-1680
- Pangaribuan, S., dkk. (2019). *Analisis Strategi Pengembangan dan Kemitraan dalam Meningkatkan Efisiensi Usaha Peternakan Sapi Potong*. Jurnal Agribisnis Terpadu, Vol. 12 No. 1. 45-60.
- Prasetyo, A. S., dkk. (2020). *Implementasi Ekonomi Sirkular pada Usaha Peternakan Sapi Potong Berbasis Limbah Pertanian*. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan, 28(2), 112-125.
- Qinayah, M. ., Megawati, Nurdin, F. ., Nugraha, A. ., & Ahmad, A. (2022). *Pola Kemitraan Bagi Hasil*



- Perguruan Tinggi dengan Peternak Sapi Potong Di Kecamatan Tanete Raja Kabupaten Barru.* Tarjih : Agribusiness Development Journal, 2(01), 08–14. <https://doi.org/10.47030/tadj.v2i01.360>
- Rosit, H., Setiawan, I., dan Evahelda. (2025). *Tingkat Kepuasan Petani Plasma Kelapa Sawit terhadap Kemitraan di Desa Simpang Yul Kecamatan Tempilang Kabupaten Bangka Barat.* Jurnal Agribis Vol. 18 No. 2. 2675-2692
- Sanjaya, S. dan Sudarwati, L. (2015). *Modal Sosial Sistem Bagi Hasil Dalam Beternak Sapi Pada Masyarakat Desa Purwosari Atas, Kecamatan Dolok Batu Nanggar Kabupaten Simalungun Studi Kasus : Sistem Gaduh Sapi Pada Masyarakat Desa Purwosari Atas, Kecamatan Dolok Batu Nanggar, Kabupaten Simalungu.* Jurnal Perspektif Psikologi, Vol. 3 No. 1. 18-32.
- Sari, R. N., & Syamsuri. (2018). *Dinamika Perjanjian Gaduhan Sapi dalam Perspektif Hukum Kebiasaan di Provinsi Lampung.* Jurnal Hukum Adat dan Sosial, 5(3), 201-215.
- Sulaksana, J. (2017). *Analisis Pola Kemitraan Usaha Ternak Sapi Potong dengan Sistem Gaduhan.* Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis, 3(1), 12-24.
- Suryana. (2009). *Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Berorientasi Agribisnis dengan Pola Kemitraan.* Jurnal Litbang Pertanian, 28 (1). 29-37
- Syamsuri. (2012). *Ekonomi Syariah dalam Perspektif Filsafat Ekonomi Islam.* Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Wati, L., & Kurniawan, H. (2021). *Peran Modal Sosial dalam Keberlanjutan Sistem Bagi Hasil Ternak di Tingkat Peternak Kecil.* Jurnal Sosiologi Pedesaan, 9(1), 33-47.



Feasibility Analysis Of Red Chili (*Capsicum Frutescens L.*) Farming In The Independent Youth Farming Group Of Pulosari Village, Kalapanunggal District, Sukabumi Regency

Muhammad Surahman¹, Amalia Nur Milla² dan Ika Sofia Rizqiani³

¹²³Universitas Muhammadiyah Sukabumi

email korespondensi : rahman028@ummi.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the financial feasibility of red chili pepper farming run by the Independent Youth Farmers Group in Pulosari Village, Kalapanunggal District, Sukabumi Regency. The research method used is a descriptive quantitative approach with data collection techniques through questionnaires and direct observation. The research sample consisted of 30 farmers who were selected purposively based on land area and farming experience. The results showed that the average total production cost in one planting season was Rp51,736,250, consisting of fixed costs of Rp3,716,206 and variable costs of Rp48,020,044. The total income obtained by farmers reached Rp156,301,333, resulting in a net income of Rp104,565,583 per planting season. The Break Even Point (BEP) value was obtained at 144 kg for production, Rp13,267,61 for the selling price per kg, and Rp6,161,640 for minimum income. Furthermore, a financial feasibility analysis using the Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) approach showed a value of 3.02. This means that every Rp1 of costs generated 3.02 in revenue, indicating that this farming business is efficient and feasible to develop. Overall, the red chili pepper farming activities carried out by this farmer group have proven profitable and have the potential to be scaled up through management efficiency and broader market access.

Keywords: BEP, Red Chili Pepper, Financial Feasibility, Income, R/C Ratio, Farming

PENDAHULUAN

Cabai rawit merah (*Capsicum frutescens L.*) merupakan salah satu komoditas hortikultura strategis yang memiliki nilai ekonomis tinggi serta permintaan pasar yang stabil sepanjang tahun. Komoditas ini tidak hanya menjadi bahan utama dalam konsumsi rumah tangga masyarakat Indonesia, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan petani. Menurut

Subastian & Yuliawati (2024), meskipun sektor hortikultura rentan terhadap risiko produksi, usahatani cabai rawit tetap menunjukkan daya tahan ekonomi yang kuat. Hal ini sejalan dengan penelitian Amin & Prihantini (2021) yang menekankan bahwa meskipun risiko produksi akibat cuaca dan hama cukup tinggi, nilai jual cabai rawit yang kompetitif tetap menjadikannya komoditas prioritas bagi petani.



Produksi cabai rawit merah di Kecamatan Kalapanunggal, Kabupaten Sukabumi, menunjukkan tren peningkatan signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data BPS (2023), produksi cabai rawit meningkat dari 270 kuintal pada tahun 2020 menjadi 1.320 kuintal pada tahun 2023. Peningkatan ini menunjukkan adanya pertumbuhan minat dan kepercayaan petani terhadap profitabilitas usahatani cabai rawit. Namun demikian, belum semua wilayah di kecamatan tersebut memiliki informasi komprehensif mengenai kelayakan ekonomi usahatani ini, termasuk di Desa Pulosari.

Desa Pulosari di Kecamatan Kalapanunggal merupakan daerah agraris dengan potensi pertanian yang cukup menjanjikan. Namun, sampai saat ini, belum ada kajian ilmiah berbasis kuantitatif deskriptif yang mendalam terkait analisis usaha tani cabai rawit merah di wilayah ini.

Analisis usahatani sangat penting untuk mengetahui sejauh mana usaha yang dijalankan menguntungkan secara ekonomi. Keuntungan atau pendapatan yang diperoleh oleh petani responden dalam penelitian ini menjadi tolak ukur keberhasilan usahatani. Pendapatan petani ini sangat dipengaruhi oleh

kombinasi faktor produksi, luas lahan, dan harga pasar yang berlaku, sebagaimana dijelaskan dalam studi Wehfany et al. (2022) mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani cabai rawit. Dikatakan usahatani tersebut berhasil apabila pendapatan akhir positif dan menguntungkan bagi petani (Rosadi et al., 2021). Menurut Soekartawi (2002), pendapatan usahatani diperoleh dari selisih antara total penerimaan dan total biaya produksi, sedangkan untuk menilai kelayakan finansial dapat digunakan analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) dan *Break Even Point* (BEP). R/C Ratio yang lebih besar dari 1 menandakan usaha layak dilanjutkan karena memberikan keuntungan bagi petani (Iwan et al., 2017).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur biaya produksi. Biaya produksi adalah seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh produsen untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang digunakan dalam menghasilkan barang dan jasa. Dalam konteks usahatani, biaya produksi mencakup seluruh pengeluaran petani dalam menjalankan kegiatan budidaya pertanian (Pesanggrahan et al., 2001).



penerimaan, dan pendapatan usahatani cabai rawit merah serta mengukur kelayakan finansial melalui pendekatan R/C Ratio dan BEP pada Kelompok Tani Remaja Mandiri di Desa Pulosari, Kecamatan Kalapanunggal, Kabupaten Sukabumi.

METODE PENELITIAN

Metode dan Desain Penelitian

Dalam hal ini, penulis menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif, karena informasi yang diperoleh akan dianalisis terlebih dahulu dalam analisis data. Rencana penelitian dapat berupa suatu sistem atau tatanan yang secara efisien diatur untuk mengoordinasikan penanganan penelitian, mulai dari perincian masalah, pengumpulan data, investigasi data, hingga penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2017). Rencana penelitian berfungsi sebagai suatu arahan yang menjamin bahwa penelitian dilakukan secara terorganisasi, koheren, dan bertanggung jawab. Dengan demikian, rencana penelitian dapat diartikan sebagai suatu prosedur dan tatanan yang telah direncanakan secara matang dalam jangka waktu tertentu.

Lokasi dan Subjek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Pulosari, Kecamatan Kalapanunggal, Kabupaten Sukabumi. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada beberapa pertimbangan strategis yang mendukung kelancaran dan relevansi penelitian dengan fokus permasalahan yang diangkat, yaitu mengenai analisis biaya produksi, Penerimaan, dan pendapatan usaha tani.

Pertama, Desa Pulosari merupakan wilayah agraris yang mayoritas penduduknya menggantungkan hidup pada sektor pertanian. Hal ini menjadikan desa ini sebagai lokasi yang representatif untuk mengkaji berbagai aspek dalam usaha tani secara langsung. Kedua, wilayah ini memiliki potensi pertanian yang cukup tinggi, baik dari segi produktivitas lahan maupun intensitas kegiatan usaha tani yang dilakukan oleh masyarakat. Ketiga, adanya akses yang cukup baik ke lokasi serta ketersediaan kelompok tani dan peran aktif penyuluh pertanian lapangan di desa ini, menjadi faktor pendukung penting dalam memfasilitasi proses pengumpulan data dan komunikasi dengan petani responden.



Subjek penelitian ini mencakup seluruh petani aktif yang melakukan kegiatan usahatani di Kelompok Tani Remaja Mandiri di Desa Pulosari, Kecamatan Kelapanunggal, Kabupaten Sukabumi, baik yang mengelola lahan sendiri maupun sewa. Sampel sebanyak 30 petani dipilih secara purposif berdasarkan pengalaman bertani dan luas lahan garapan, setelah dilakukan koordinasi dengan perangkat desa atau kelompok tani. Penelitian ini menggunakan dua variabel utama, yaitu biaya produksi dan pendapatan usahatani cabai rawit merah, dengan indikator berupa komponen pengeluaran dan penerimaan usahatani yang diukur dalam satuan rupiah. Paradigma penelitian menunjukkan hubungan antara variabel-variabel tersebut melalui pendekatan teoritis dan analisis statistik sesuai dengan rumusan hipotesis yang digunakan.

Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang dikumpulkan melalui kuesioner dan observasi langsung terhadap petani cabai rawit merah di Desa Pulosari. Menurut (Sugiyono, 2022) mengemukakan bahwa

teknik analisis data dilakukan supaya terjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam proposal. Teknik analisis data dilakukan secara deskriptif dengan menyajikan data dalam bentuk tabulasi dan menjelaskan hasil secara sistematis. Analisis pendapatan dilakukan dengan menghitung selisih antara total penerimaan ($TR = P \times Q$) dan total biaya ($TC = TFC + TVC$), sehingga diperoleh keuntungan ($\pi = TR - TC$). Selain itu, kelayakan usahatani dianalisis menggunakan pendekatan *Break Even Point* (BEP) dan *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio), di mana BEP dihitung berdasarkan unit, harga, dan penjualan, sementara R/C ratio digunakan untuk menilai kelayakan usaha dengan ketentuan bahwa usahatani dikatakan layak jika R/C ratio > 1 .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menganalisis kelayakan finansial usahatani cabai rawit merah pada Kelompok Tani Remaja Mandiri di Desa Pulosari, Kecamatan Kelapanunggal, Kabupaten Sukabumi. Hasil analisis menunjukkan bahwa total biaya produksi dalam satu musim tanam mencapai Rp. 51,736,250, terdiri atas biaya tetap sebesar Rp3,716,206 dan



biaya variabel Rp48,020,044. Sementara itu, total penerimaan petani dari hasil produksi sebanyak 4,466 kg dengan harga jual Rp 35,000/kg mencapai Rp156,301,333. Maka, pendapatan bersih yang diperoleh adalah Rp104,565,583 per musim tanam.

Selanjutnya, analisis kelayakan melalui Break Even Point (BEP) dan Revenue-Cost Ratio (R/C Ratio) menunjukkan bahwa usahatani ini layak dan menguntungkan. BEP unit sebesar 144 kg mengindikasikan bahwa produksi minimal untuk mencapai titik impas berada di bawah hasil panen aktual, sedangkan R/C Ratio sebesar 3,02 menunjukkan bahwa setiap pengeluaran Rp1 menghasilkan penerimaan 3,02. Nilai ini mencerminkan efisiensi dan potensi keuntungan yang tinggi dalam usahatani ini.

Faktor utama yang mempengaruhi besarnya keuntungan adalah efisiensi penggunaan biaya, khususnya biaya tenaga kerja dan sarana produksi seperti pupuk dan pestisida. Harga jual yang stabil dan volume produksi yang optimal juga turut berkontribusi terhadap tingginya nilai penerimaan. Oleh karena itu, usahatani cabai rawit merah ini layak untuk dikembangkan lebih lanjut baik

dari sisi skala usaha maupun strategi budidaya.

Tabel 1. Biaya Produksi dan Penerimaan

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Biaya Tetap	3,716,206
2	Biaya Variabel	48,020,044
3	Total Biaya Produksi	51,736,250
4	Total Penerimaan	156,301,333
5	Pendapatan Bersih	104,565,583

Berdasarkan tabel 1 menyajikan rincian biaya dan penerimaan yang diperoleh dari kegiatan usahatani cabai rawit merah dalam satu musim tanam. Menurut (Haris, 2024) Biaya total adalah biaya yang dapat diperoleh dari jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi usahatani. Dalam penelitian ini total biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani sebesar Rp51,736,250 terdiri dari dua komponen utama, yaitu biaya tetap sebesar Rp3,716,206 dan biaya variabel sebesar Rp48,020,044. Biaya tetap adalah biaya yang tidak dikeluarkan dalam siklus pembuatan, dan jumlahnya tidak bergantung pada ukuran biaya pembuatan, seperti sewa lahan dan penyusutan alat (Nugraha et al., 2022). Sedangkan biaya variabel (VC) adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani yang



berpengaruh terhadap hasil produksinya. meliputi pengeluaran yang berubah sesuai dengan jumlah produksi, seperti benih, pupuk, dan tenaga kerja harian (Mulyadin, 2020). Dominasi biaya variabel dalam struktur biaya usahatani cabai rawit ini konsisten dengan temuan Puspitasari (2020), yang menyatakan bahwa pengeluaran terbesar dalam budidaya cabai intensif terserap pada sarana produksi (saprodi) dan upah tenaga kerja untuk pemeliharaan. Menurut (Husni et al., 2014), Penerimaan usahatani adalah total pendapatan dari penjualan hasil panen sebelum dikurangi biaya produksi. Sementara itu, total penerimaan yang diperoleh dari hasil panen mencapai Rp156,301,333. Dari hasil selisih antara penerimaan dan total biaya, didapatkan pendapatan bersih sebesar Rp104,565,583. Nilai ini menunjukkan bahwa usahatani cabai rawit merah memberikan keuntungan yang cukup tinggi. Tingginya margin keuntungan ini membuktikan bahwa cabai rawit merupakan komoditas yang menjanjikan jika dikelola dengan manajemen yang tepat, selaras dengan hasil penelitian Nurhikmah et al. (2019) yang menunjukkan tingginya kontribusi pendapatan cabai rawit terhadap ekonomi rumah tangga petani.

Tabel 2. Analisis Kelayakan Usahatani

No	Indikator	Nilai (Rp)
1	BEP Unit	144 (kg)
2	BEP Harga	Rp 13,267,61/kg
3	BEP Penerimaan	Rp 6,161,640
4	R/C Ratio	3,02

Berdasarkan tabel 2, terlihat hasil analisis kelayakan finansial usahatani cabai rawit merah dengan menggunakan indikator BEP dan R/C Ratio. Nilai Break Even Point (BEP) unit sebesar 144kg menunjukkan bahwa petani mulai memperoleh keuntungan jika jumlah produksi melebihi 144 kg. Adapun BEP harga sebesar Rp13,267,61/kg berarti bahwa harga jual minimal agar tidak mengalami kerugian adalah sebesar harga tersebut. BEP penerimaan sebesar Rp. 6,161,640 merupakan batas penerimaan minimal yang harus dicapai agar usaha berada dalam kondisi impas (tidak untung maupun rugi). R/C Ratio yang diperoleh sebesar 3,02 mengindikasikan bahwa setiap Rp. 1 biaya produksi mampu menghasilkan 3,02 penerimaan. Berdasarkan nilai ini, dapat disimpulkan bahwa kegiatan usahatani cabai rawit merah sangat layak untuk dijalankan. Kelayakan finansial yang tinggi ini juga didukung oleh karakteristik petani yang berpengaruh terhadap efisiensi manajerial, sebagaimana diungkapkan



oleh Cahya (2020) bahwa pengalaman dan pengelolaan teknis petani berkorelasi positif dengan tingkat kelayakan finansial usahatani.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa biaya variabel menjadi komponen terbesar dalam struktur biaya produksi, terutama dari penggunaan tenaga kerja, pupuk, dan pestisida, yang menunjukkan pentingnya manajemen input yang efektif. Usahatani cabai rawit ini menghasilkan penerimaan dan pendapatan bersih yang cukup tinggi yang mampu memberikan keuntungan bagi petani. Hasil analisis kelayakan usaha memperlihatkan bahwa realisasi produksi dan penerimaan jauh melebihi titik impas, yang menandakan bahwa usahatani ini berada dalam kondisi menguntungkan. Nilai efisiensi yang ditunjukkan melalui R/C Ratio memperkuat temuan bahwa usaha ini sangat layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

SARAN

Melalui hasil penelitian ini, disarankan agar penelitian lanjutan dapat mengeksplorasi pengaruh penggunaan teknologi pertanian modern terhadap efisiensi biaya dan produktivitas usahatani cabai rawit merah. Selain itu, penelitian lebih lanjut dapat diarahkan pada aspek rantai pasok dan pemasaran agar dapat memberikan gambaran

yang lebih menyeluruh mengenai keberlanjutan dan daya saing usahatani, khususnya dalam menghadapi fluktuasi harga pasar dan tantangan distribusi hasil panen.

DAFTAR PUSTAKA

- Subastian, R., & Yuliawati, Y. (2024). Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit Merah di Kecamatan Ngablak Kabupaten Magelang. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 12(1), 131–139.
<https://doi.org/10.29244/jai.2024.12.1.131-139>
- Iwan, I. (Iwan), Soetoro, S. (Soetoro), & Hardiyanto, T. (Tito). (2017). Analisis Biaya, Penerimaan, Pendapatan dan R/c USAhatani Cabe Merah (*Capsicum Annum L.*) Varietas Hot Beauty (suatu Kasus di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 3(3), 290–297.
<https://www.neliti.com/id/publication/s/276054/>
- Hernanto, F. (1991). *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Soekartawi. (2002). *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI Press.
- Munawir, S. (2004). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Edisi ke-3). Bandung: Alfabeta.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Hortikultura Kabupaten Sukabumi*. Sukabumi: BPS Kabupaten Sukabumi.
- Haris, A. (2024). Analisis potensi ekonomi pertanian perkotaan oleh Kelompok Wanita Tani Puspitasari Kota



- Semarang.
<https://doi.org/10.37159/jpa.v26i2.438>
- Husni, Hidayah, A. K., & AF, M. (2014). Analisis Finansial Usahatani Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens L*) Di Desa Purwajaya Kecamatan Loa Janan. *Jurnal AGRIFOR*, 13(1), 49–52.
- Mulyadin, E. (2020). Analisis Komparatif Usahatani Padi Sawah Teknik Jajar Legowo Dan Tegel. *Jurnal Agrotek Ummat*, 7(1), 6. <https://doi.org/10.31764/agrotek.v7i1.1265>
- Nugraha, M. R., Milla, A. N., & Rini, N. K. (2022). Analisis Kelayakan Usahatani Sorgum (*Sorghum.L*) (Studi Kasus di Kelompok Wanita Tani (KWT) Pantes Desa Kebonpedes Kecamatan Kebonpedes Kabupaten Sukabumi). *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 10(2), 165. <https://doi.org/10.35138/paspalum.v10i2.425>
- Pesanggrahan, D., Laren, K., & Lamongan, K. (2001). Analisis Biaya, Produksi dan R/C Usahatani Kenaf pada Lahan Bonorowo di Desa Pesanggrahan, Kecamatan Laren, Kabupaten Lamongan.
- Rosadi, R.-, Milla, A. N., & Sukmawani, R. (2021). Analisis Pendapatan Usaha Tani Jahe Gajah Di Tingkat Petani. *Agrisintech (Journal of Agribusiness and Agrotechnology)*, 1(2), 69. <https://doi.org/10.31938/agrisintech>.
- v1i2.281
- Sugiyono. (2022). Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif.
- Cahya, A. D. (2020). Karakteristik Petani dan Kelayakan Usahatani Cabai Besar dan Cabai Rawit di Sumatera Utara. *Agricore: Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian Unpad*, 5(2), 142-153.
- Amin, M., & Prihantini, C. I. (2021). Analisis Produksi dan Risiko Produksi Usahatani Cabai Rawit di Kecamatan Watunohu, Kabupaten Kolaka Utara. *Agrimor: Jurnal Agribisnis Lahan Kering*, 6(1), 15–21.
- Nurhikmah, N., Rosada, I., & Hasan, I. (2019). Analisis Produksi dan Pendapatan Usahatani Cabai Rawit di Kelurahan Malakke, Kecamatan Belawa, Kabupaten Wajo. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 2(2), 82–91.
- Puspitasari, A. (2020). Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani Cabai Rawit di Kecamatan Cigalontang Kabupaten Tasikmalaya. *MIMBAR AGRIBISNIS: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 6(2), 1130–1142.
- Wehfany, F. Y., Timisela, N. R., & Luhukay, J. M. (2022). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usahatani Cabai Rawit (*Capsicum frutescens L.*). *Jurnal Agrica*, 15(2), 123–133.