

**ANALISIS PROFITABILITAS DAN SALURAN PEMASARAN
PEPAYA CALIFORNIA (*Carica papaya L.*)
DI DESA PULAU TAGOR,KECAMATAN SERBAJADI,
KABUPATEN SERDANG BEDAGAI**

SKRIPSI

Oleh :

AZIS SAPUTRA

1704300163

AGRIBISNIS



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

ANALISIS PROFITABILITAS DAN SALURAN PEMASARAN
PEPAYA CALIFORNIA (*Carica papaya L*)
DI DESA PULAU TAGOR, KECAMATAN SERBA JADI,
KABUPATEN SERDANG BEDAGAI

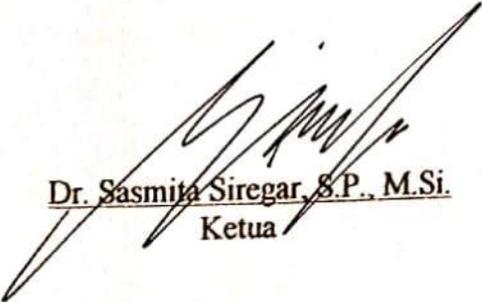
SKRIPSI

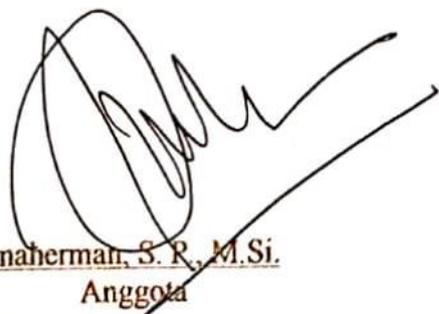
Oleh:

AZIS SAPUTRA
1704300163
AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Komisi Pembimbing


Dr. Sasmita Siregar, S.P., M.Si.
Ketua


Surnaherman, S.P., M.Si.
Anggota

Disahkan Oleh:

Dekan

Dr. Dahni Mawar Tarigan, S.P., M.Si.

Tanggal Lulus : 27-11-2021

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Azis Saputra

NPM : 1704300163

Judul : Analisis Profitabilitas dan Saluran Pemasaran Pepaya California (Carica papaya L.) di Desa Pulau Tagor, Kecamatan Serba Jadi, Kabupaten Serdang Bedagai.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul "Analisis Profitabilitas dan Saluran Pemasaran Pepaya California (Carica papaya L.) di Desa Pulau Tagor, Kecamatan Serba Jadi, Kabupaten Serdang Bedagai" adalah berdasarkan dari hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Dengan pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Januari 2022

Yang Menyatakan



Azis Saputra

RINGKASAN

Azis Saputra, penelitian ini berjudul “Analisis Profitabilitas dan Saluran Pemasaran Pepaya California (*Carica papaya L.*) di Desa Pulau Tagor, Kecamatan Serba Jadi, Kabupaten Serdang Bedagai”. Di bimbing langsung oleh Ibu Dr.Sasmita Siregar,S.P.,M.Si. selaku Ketua komisi pembimbing dan Bapak Surnaherman, S. P., M. Si.selaku anggota pembimbing.Penelitian ini di mulai pada bulan Agustus 2021 sampai bulan September 2021 di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serba Jadi Kabupaten Serdang Bedagai.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat Profitabilitas dari usahatani Pepaya California dan untuk menganalisis bentuk saluran pemasaran Pepaya California Di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai.Metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian kuantitatif.Lokasi penelitian di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serba Jadi Kabupaten Serdang Bedagai. Metode pengambilan sampel petani yaitu metode sampel *Jenuh*(semua populasi digunakan menjadi sampel) pada petani dan metode *snowball* (dengan cara penelusuran) pada Lembaga pemasaran. Total populasi pada penelitian ini berjumlah 48 orang, terdiri dari 30 orang petani 2 orang pedagang pengumpul dan 16 orang pedagang pengecer. Pengumpulan data terdiri dari data Primer dan data Skunder.Metode analisis data data yang digunakan yaitu Deskriptif Kuantitatif dan menggunakan aplikasi Microsoft Excel. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa usahatani Pepaya California di Desa Pulau Tagor Profitable dengan nilai R/C ratio 4,65 dan B/C ratio 3,65. menggunakan saluran pemasaran Two stage channel dan kegiatan pemasaran sudah dikatakan efisien dan layak dilanjutkan dengan nilai 10,70.

Kata kunci: *Profitabilitas, Marjin Pemasaran, saluran Pemasaran, Share Margin, Pepaya California.*

SUMMARY

Azis Saputra, this research is entitled "Analysis of Profitability and Marketing Channels of California Papaya (Carica papaya L.) in Pulau Tagor Village, Serba Jadi District, Serdang Bedagai Regency". Under the direct guidance of Mrs. Dr. Sasmita Siregar, S. P., M. Si.As Chairman of the supervisory commission and Mr. Surnaherman, S. P., M. Si.As a member of the advisor. This research was started from August 2021 to September 2021 in Pulau Tagor Village, Serba Jadi District, Serdang Bedagai Regency.

This study aims to analyze the level of profitability of California Papaya farming and to analyze the shape of the California Papaya marketing channel in Pulau Tagor Village, Serbajadi District, Serdang Bedagai Regency. The research method used is quantitative research methods. The research location is in Pulau Tagor Village, Serba Jadi District, Serdang Bedagai Regency. The farmer sampling method is the saturated sample method (all population is used as a sample) for farmers and the snowball method (by tracing) at marketing institutions. The total population in this study amounted to 48 people, consisting of 30 farmers, 2 collectors and 16 retailers. Data collection consists of primary data and secondary data. The data analysis method used is quantitative descriptive and uses Microsoft Excel application. The results of this study indicate that California Papaya farming in Pulau Tagor Village is profitable with an R/C ratio of 4.65 and a B/C ratio of 3.65. using a two-stage marketing channel and marketing activities have been said to be efficient and feasible to continue with a value of 10.70.

Keywords: Profitability, Marketing Margin, Channel Marketing, Share Margin, Papaya California.

RIWAYAT HIDUP

Azis Saputra, lahir pada tanggal 07 Desember 1998 di Pulau Tagor, anak pertama dari tiga bersaudara, putra dari pasangan Bapak Azwar Suhadi dan Ibu Surdiatik.

Jenjang pendidikan dimulai dari Sekolah Dasar (SD) Negeri 104276 Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai, masuk pada tahun 2004 dan lulus tahun 2010. Kemudian dilanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 1 Serbajadi dan lulus di tahun 2013. Kemudian dilanjutkan ke Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 1 Serba Jadi dan lulus di tahun 2016.

Pada tahun 2017 penulis diterima sebagai mahasiswa pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Adapun kegiatan dan pengalaman akademik yang pernah diikuti sebagai mahasiswa:

1. Mengikuti Pengenalan Kehidupan Kampus Bagi Mahasiswa Baru (PKKMB) Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Pertanian UMSU 2017.
2. Mengikuti Kegiatan Kajian Intensif Al-Islam Dan Kemuhammadiyah (KIAM) Badan Al-Islam Kemuhammadiyah (BIM) tahun 2017.
3. Mengikuti Organisasi Himpunan Mahasiswa Agribisnis (HIMAGRI) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara pada tahun 2019.
4. Melaksanakan Praktik Kuliah Kerja Nyata (KKN) UMSU di Desa Suka Damai Kecamatan Kuala Kabupaten Langkat Sumatera Utara tahun 2020.

5. Melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Pusat Penelitian Kelapa Sawit (PPKS) Unit Usaha Marihat yang terletak di Marihat Baris Kecamatan Siantar Kabupaten Simalungun tahun 2020.
6. Mengikuti Uji Kompetensi Kewirausahaan di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tahun 2020.
7. Mengikuti Uji Test Of Englis as a Forign Languange (TOEFEL) di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tahun 2021.
8. Mengikuti Ujian Komprehensif Al-Islam dan Kemuhammadiyah di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tahun 2021.
9. Melaksanakan Penelitian Tugas Akhir di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serba Jadi Kabupaten Serdang Bedagai.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas karunia dan nikmat yang telah dilimpahkan-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Profitabilitas Dan Saluran Pemasaran Pepaya California (*Carica Papaya L*) Di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai”**. Skripsi ini di susun berdasarkan hasil penelitian yang penulis laksanakan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan dan arahan Dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis juga mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Teristimewa kepada kedua orang tua saya Ayahanda Azwar suhadi, Ibunda Surdiatik, dan seluruh Keluarga yang telah mengasuh dan membesarkan saya dengan rasa cinta, kasih sayang, dan selalu memberikan dukungan moril dan materi.
2. Ibu Dr. Sasmita Siregar, S.P., M.Si. selaku Ketua Komisi Pembimbing.
3. Bapak Surnaherman, S.P., M.Si., selaku Anggota Komisi Pembimbing.
4. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P. selaku Ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Seluruh Staff Biro Administrasi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam penyelesaian Administratif selama proses perkuliahan.

7. Petani beserta beserta Pedagang Pepaya California di Desa Pulau Tagor, Kecamatan Serba Jadi, Kabupaten Serdang Bedagai yang telah bersedia meluangkan waktunya dalam membantu selama melakukan penelitian.
8. Novita Andriani br Hutabarat beserta seluruh rekan-rekan Agribisnis 4 stambuk 2017 Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah mendukung dan memberikan doa.

Penyusunan skripsi dari peneliti ini masih jauh dari kata sempurna, serta tidak luput dari adanya kekurangan baik isi maupun kaidah penulisan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan asukan yang bersifat konstruktif dari semua pihak untuk kesempurnaan skripsi ini.

Medan, Mei 2021

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN	ii
RINGKASARAN	iii
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian.....	4
Manfaat Penelitian.....	4
TINJAUAN PUSTAKA	6
Pepaya California	6
Produksi.....	6
Biaya Produksi.....	7
Penerimaan	8
Pendapatan.....	8
Profitabilitas	9
Saluran Pemasaran.....	10
Margin Share	11

Margin Pemasaran	11
Efisiensi Pemasaran	12
Penelitian Terdahulu	12
Kerangka Pemikiran	17
METODOLOGI PENELITIAN	19
Metode Penelitian	19
Metode Penentuan Lokasi	19
Metode Penarikan sampel	19
Metode Pengumpulan Data	20
Metode Analisis Data	20
Batasan Operasional	23
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	24
Letak Geografis	24
Tata Guna Lahan	24
Keadaan Penduduk	25
Sarana dan Prasarana Desa Pulau Tagor	26
Karakteristik Sampel	27
Umur Petani	27
Umur Pedagang Pengumpul	28
Umur Pedagang Pengecer	28
Pendidikan Petani	29
Pendidikan Pedagang Pengumpul	29
Pendidikan Pedagang Pengecer	30
Jumlah Tanggungan Petani	30

Jumlah Tanggungan Pedagang Pengumpul.....	31
Jumlah Tanggungan Pedagang Pengecer	31
Luas Lahan Petani	32
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
Analisis Profitabilitas	33
Biaya Produksi.....	33
Penerimaan Usahatani	37
Pendapatan Usahatani.....	38
Profitabilitas	39
Analisis Saluran Pemasaran	41
Biaya Pemasaran dan Share Margin.....	43
Efisiensi Pemasaran	45
KESIMPULAN DAN SARAN.....	46
Kesimpulan.....	46
Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	48

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Produksi Buah Pepaya Tahun 2013-2017 Di Sumatera Utara...	2
2.	Penggunaan Lahan Di Desa Pulau Tagor Tahun 2021	25
3.	Distribusi Penduduk Menurut Umur Di Desa Pulau Tagor Tahun 2021.....	25
4.	Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencarian Di Desa Pulau Tagor Tahun 2021	26
5.	Sarana dan Prasaran Di Desa Pulau Tagor Tahun 2021	27
6.	Distribusi Petani Berdasarkan Umur	27
7.	Distribusi Pedagang Pengumpul Berdasarkan Umur.....	28
8.	Distribusi Pedagang Pengecer Berdasarkan Umur	28
9.	Distirbusi Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan	29
10.	Distirbusi Pedagang Pengumpul Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	29
11.	Distirbusi Pedagang Pengecer Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	30
12.	Distirbusi Petani Berdasarkan Jumlah Tanggungan	30
13.	Distirbusi Pedagang Pengumpul Berdasarkan Jumlah Tanggungan.....	31
14.	Distirbusi Pedagang Pengecer Berdasarkan Jumlah Tanggungan.....	31
15.	Distirbusi Petani Berdasarkan Luas Lahan	32
16.	Total Biaya Tidak Tetap Usahatani Pepaya California Tahun	33
17.	Total Biaya Tetap Usahatani Pepaya California Tahun.....	36
18.	Total Biaya Usahatani Pepaya California Tahun.....	36

19.	Total Penerimaan Usahatani Pepaya California Pertahun	37
20.	Total Pendapatan Usahatani Pepaya California Pertahun.....	38
21.	Perolehan Nilai R/C dan B/C.....	41
22.	Biaya Pemasaran dan Share Margin Pemasaran Pepaya California Tahun 2021	43
23.	Share Margin pada Saluran Pemasaran.....	45

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	18
2.	Saluran Distribusi Dua Tingkat (Two Stage Channel)	43

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian.....	48
2.	Karakter Petani Sampel	55
3.	Penerimaan Petani Sampel	56
4.	Total Biaya Produksi Petani Sampel	57
5.	Total Pendapatan Petani Sampel	58
6.	Karakteristik Pedagang Pengumpul	59
7.	Analisis Biaya Pemasaran Pedagang Pengumpul.....	59
8.	Keuntungan Pedagnag Pengumpul.....	59
9.	Karakteristik Pedagang Pengecer	60
10.	Analisis Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer	61
11.	Keuntungan Pedagang Pengecer	62
12.	Dokumentasi Penelitian.....	63

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia merupakan negara tropis yang memiliki potensi yang besar dalam menghasilkan produksi pertanian. Hortikultura merupakan salah satu subsektor pertanian yang mampu meningkatkan pendapatan petani di Indonesia. Buah-buahan merupakan salah satu tanaman hortikultura yang bersifat musiman dan lebih dikenal sebagai sumber vitamin dan mineral, yang sangat penting peranannya dalam tubuh manusia karena berfungsi sebagai pengatur dan pelindung jaringan tubuh. Pembangunan perekonomian di Indonesia buah-buahan mempunyai sumbangan yang tidak dapat diabaikan, karena banyak jenis buah-buahan yang dapat tumbuh dan berbuah di Indonesia.

Pepaya (*Carica papaya* L.) merupakan salah satu komoditas buah tropika utama yang dapat ditemui di berbagai daerah di Indonesia. Menurut Direktorat Jendral Hortikultura (2011), pepaya merupakan tanaman serbaguna yang buahnya dapat dimanfaatkan sebagai 'buah meja' yang bermutu dan bergizi tinggi. Buah pepaya banyak dikonsumsi masyarakat karena dalam 100 g buah pepaya matang mengandung vitamin A ($1,094 \pm 18,250$ SI), vitamin C (62 ± 72 mg), dan kadar serat 1,8g. Sebagai komoditas yang penting, selain mempunyai kandungan vitamin yang tinggi pepaya juga memiliki berbagai keunggulan seperti cepat berproduksi, mampu berbuah sepanjang tahun, dan tidak memerlukan lahan penanaman yang luas sehingga dapat ditanam di pekarangan rumah (Usmayani dan Basuki, 2015).

Produksi Pepaya di Sumatera Utara terus ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi pepaya di Sumatera Utara maupun di Indonesia. Peningkatan produksi tersebut dapat dilihat pada data Badan Pusat Statistik (BPS) produksi buah Pepaya tahun 2013-2017 di Sumatera Utara pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi Buah Pepaya Tahun 2013-2017 di Sumatera Utara

Tahun	Produksi
2013	27.757
2014	26.238
2015	26.305
2016	20.235
2017	29.570

Sumber : Data BPS Sumatera Utara, 2018

Adanya permintaan dari pasar modern yang berkelanjutan terhadap pepaya California, dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi para petani untuk melakukan kegiatan usahatani pepaya California tersebut. Bahkan, banyak petani yang mengahlikan usahanya untuk mencoba melakukan usahatani pepaya California dapat memberikan gambaran bahwa usahatani tersebut sangat digemari para petani tersebut. Hal ini disebabkan karena usahatani tersebut dapat memberikan keuntungan yang cukup tinggi.

Kabupaten Serdang Bedagai merupakan salah satu Kabupaten yang memiliki potensi pertanian cukup besar. Salah satunya dalam budidaya pepaya California. Khususnya di Desa Pulau Tagor yang berada di Kecamatan Serba Jadi Kabupaten Serdang Bedagai yang sebagian penduduknya bermata pencaharian sebagai petani yang mengusahakan Pepaya California sebagai penambah perekonomian petani sehari-harinya disamping usaha lainnya seperti ternak sapi dan kambing.

Hal tersebut juga di dukung dari potensi wilayah Desa Pulau Tagor, Desa Pulau Tagor sebagian besar terletak di dataran rendah dan sebagian kecil terletak di dataran tinggi yaitu sekitar 79 M di atas permukaan laut. Curah hujan tertinggi

terjadi pada bulan Oktober sebesar 417 mm dengan hari hujan sebanyak 23 hari dalam 1 bulan. Sedangkan curah hujan terendah terjadi pada bulan Maret sebesar 41 mm dengan hari hujan sebanyak 11 hari dalam 1 bulan. Selain itu desa pulau tagor juga memiliki sistem irigasi dari bendungan sei ular, hal tersebut membantu petani dalam memenuhi kebutuhan air di musim kemarau (BPS Serdang Bedagai, 2020).

Masyarakat Desa Pulau Tagor mulai membudidayakan tanaman pepaya California sejak tahun 2018. Sampai saat ini ada 30 orang petani yang menggiati usaha budidaya pepaya California di Desa tersebut. Petani Pepaya California di desa tersebut dapat melakukan pemanenan 1 sampai 2 kali seminggu, tergantung kondisi lapangan dan permintaan dari pedagang pengumpul.

Dalam pemasaran para petani Di Desa Pulau Tagor menjual kepada pedagang pengumpul yang dimana pedagang pengumpul sendiri yang datang ke kebun petani untuk mengangkut hasil panen petani. lalu dari pedagang pengumpul membawa Pepaya tersebut ke beberapa pedagang buah di Kota Medan setiap harinya. Dengan permintaan dari pasar yang berkelanjutan terhadap pepaya California, hal tersebut menjadikan budidaya pepaya California cukup menjanjikan bagi para petani dan dapat meningkatkan pendapatan bagi para petani.

Dengan demikian timbul ketertarikan peneliti untuk mengambil judul "*Analisis profitabilitas dan Saluran Pemasaran Pepaya California (Carica Papaya L) Di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai*".

Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan di bahasa adalah sebagai berikut :

1. Berapakah tingkat Profitabilitas dari usaha tani Pepaya California (*Carica Papaya L*) Di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai?
2. Bagaimana bentuk saluran pemasaran Pepaya California (*Carica Papaya L*) Di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang di uraikan, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk Menganalisis tingkat Profitabilitas dari usaha tani Pepaya California (*Carica PapayaL*) Di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai?
2. Untuk menganalisis bentuk saluran pemasaran Pepaya California (*Carica Papaya L*) Di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Bagi Peneliti yang dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam penerapan disiplin ilmu yang telah di terima selama perkuliahan serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

2. Bagi petani sebagai evaluasi kinerja usaha tani mereka baik padasaat ini maupun masa yang akan datang.
3. Bagi Pembaca Hasil penelitian ini menjadi sumber penambah pengetahuan dan wawasan serta dapat dijadikan sumber referensi.

TINJAUAN PUSTAKA

Pepaya California

Pepaya California merupakan salah satu jenis tanaman hortikultura yang umumnya di konsumsi pada bagian buahnya. Biasanya Pepaya di gunakan sebagai hidangan cuci mulut, karna dapat di konsumsi secara langsung dan memiliki banyak manfaat. Pepaya California merupakan tanaman monodioecious (berumah tunggal sekaligus berumah dua).

Klasifikasi yang dimiliki oleh tanaman Pepaya California adalah sebagai berikut:

- Kingdom : Plantae (tumbuh-tumbuhan)
- Divisio : Spermatophyta (tumbuhan berbiji)
- Subdivisio : Angiospermae (berbiji tertutup)
- Class : Dicotyledoneae (biji berkeping dua)
- Ordo : Caricales
- Familia : Caricaceae
- Genus : Carica
- Spesies : Carica papaya L.

Pepaya California adalah varietas pepaya baru yang memiliki keunggulan buah tersendiri, rasanya lebih manis, lebih tahan lama, dan bisa dipanen lebih cepat dibandingkan dengan pepaya varietas lain.

Produksi

Jenis pepaya California ini biasanya dipanen dalam waktu singkat yaitu dapat dipanen ketika berumur 6-9 bulan dengan umur produktifitas sampai 4 tahun. Karena masa panen yang cukup singkat jenis pepaya ini memiliki batang yang lebih pendek dibanding jenis pepaya lain, hal tersebut menguntungkan petani karena selain dari segi pemanenan yang mudah hal tersebut juga mempermudah

perawatan tanaman. tinggi tanaman ini sekitar 1,5-2,5 meter. Dari buah pepaya California memiliki ciri-ciri berukuran 0,8-2 kg/buah, berbentuk lonjong. Pepaya California banyak diminati karena ukurannya tidak terlalu besar, kulitnya lebih halus dan mengkilat.

Pepaya California tidak memiliki syarat tumbuh secara khusus, karena varietas ini dapat tumbuh optimal di dataran rendah, menengah ataupun dataran tinggi. Tanah yang baik untuk menanam pepaya California adalah tanah yang bertekstur gembur, sedikit berpasir dan kaya humus. Varietas ini baik ditanam pada lahan yang berdrainase, tidak berair dan tidak becek. pH ideal untuk Pepaya California antara 6.0-7.0 (netral) dan menghendaki sinar matahari yang penuh. Untuk jarak tanam yang umum di gunakan petani pepaya California adalah 2,5 x 2,5 dan 3x2,5. Pepaya California dapat menghasilkan produktifitas dalam sekali panennya hingga 80-100kg/rantai dengan siklus pemanenan 1 sampai 2 kali seminggu.

Biaya Produksi

Biaya produksi atau pengeluaran adalah nilai penggunaan sarana produksi, upah dan lain-lain yang dibebankan pada proses produksi yang bersangkutan. Besar kecilnya tingkat pendapatan yang diperoleh petani dipengaruhi antara lain : (1) skala usaha, (2) ketersediaan modal, (3) tingkat harga output, (4) ketersediaan tenaga kerja keluarga, (5) sarana transportasi, (6) sistem pemasaran, (7) kebijakan pemerintah dan sebagainya (Soekartawi, 1986).

Biaya produksi adalah nilai dari semua korbanan ekonomi yang dapat diperkirakan dan yang dapat diukur untuk menghasilkan sesuatu produk. Atau secara singkat dapat dikatakan bahwa biaya adalah semua nilai faktor produksi

yang dipergunakan untuk menghasilkan suatu produk dalam satu periode produksi tertentu. Biaya produksi dapat dibedakan atas dua macam yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variable cost) : (1) Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak mempengaruhi pada hasil produksi. (2) Biaya tidak tetap atau biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya mempunyai pengaruh langsung pada hasil produksi. (3) Biaya marjinal adalah biaya untuk meningkatkan satuan-satuan produk.

Penerimaan

Revenue yang berarti penerimaan adalah sebagian jumlah yang diperoleh dari penjualan sejumlah output yang dihasilkan oleh produsen atau perusahaan. Penerimaan atau revenue, adalah penghasilan dari penjualan barang-barang atau barang-barang dagangan (Nurdin, 2010).

Pendapatan

Pendapatan sebagai balas jasa dari kerja sama faktor-faktor produksi lahan, tenaga kerja, modal, dan pengelolaan (manajemen). Pendapatan dapat didefinisikan sebagai sisa dari pengurangan nilai penerimaan yang diperoleh dari biaya yang dikeluarkan. Besarnya pendapatan usahatani tergantung pada besarnya penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu tertentu. Pendapatan adalah hasil yang di peroleh dari kegiatan penjualan barang maupun jasa dari suatu kegiatan usaha yang dilakukan (Soeharjo dan Patong, 1973).

Untuk mengetahui pendapatan kita dapat menggunakan rumus TR-TC, dimana TR adalah total penerimaan dan TC adalah total pengeluaran. Analisis pendapatan pada umumnya digunakan untuk mengevaluasi kegiatan usaha pertanian dalam satu tahun, dengan tujuan untuk membantu perbaikan

pengelolaan usahatani. Aspek yang digunakan adalah harga yang berlaku, dan penyusutan akan diperhitungkan pada tahun tersebut untuk memperoleh keuntungan maksimum. (Hernanto, 1989).

Profitabilitas

Dalam suatu usahatani, petani akan mendapatkan profit atau keuntungan atas hasil panen dari komoditas yang dibudidayakannya. Karena itu, yang dimaksud dengan profitabilitas usahatani adalah kemampuan suatu usahatani dalam memberikan keuntungan bagi petani. Salah satu ukuran usahatani yang profitabilitasnya tinggi adalah usahatani yang efisien. Perhitungan efisiensi dilakukan dengan membagi penerimaan (revenue) petani dengan biaya usahatani (cost) dalam perhitungan R/C (revenue-cost ratio). Apabila nilai $R/C > 1$, berarti penerimaan lebih besar daripada tiap unit biaya yang dikeluarkan. Apabila nilai $R/C < 1$ maka tiap unit yang dikeluarkan akan lebih besar daripada penerimaan yang diperoleh. Sedangkan untuk kegiatan usaha yang memiliki $R/C = 1$, berarti kegiatan usaha berada pada keuntungan normal (normal profit). Suatu usahatani yang profitabilitasnya tinggi adalah apabila perhitungan R/C lebih dari satu (Resiardhany, 2015).

Kemudian dihitung B/C Ratio. BC Ratio merupakan perhitungan yang digunakan untuk memperoleh gambaran tentang perbandingan antara manfaat dengan biaya yang diperoleh dalam usahatani Pepaya California. Semakin besar angka pembandingan dengan kriteria minimal 1, maka kemampuan usaha untuk memberikan manfaat atas setiap rupiah pada budidaya Pepaya California akan semakin besar (potensial).

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran (marketing channels) merupakan sekelompok organisasi yang saling bergantung, mempunyai beragam fungsi serta terlibat dalam pembuatan produk atau jasa yang disediakan untuk digunakan atau dikonsumsi. Sebagian besar produsen membutuhkan saluran pemasaran guna menjual produk atau jasanya sampai ke konsumen akhir.

Saluran pemasaran merupakan saluran yang menghubungkan pembeli dan penjual. Terdapat dua jenis saluran pemasaran, yaitu saluran komunikasi dan saluran distribusi. Saluran komunikasi mengirimkan ke pembeli dan menerima pesan dari pembeli sasaran. Saluran distribusi menunjukan, menjual, dan mengirimkan fisik produk atau layanan kepada pembeli atau pemakai.

Adapun jenis saluran distribusi dapat di klasifikasikan sebagai berikut :

- a. Saluran distribusi langsung, saluran ini merupakan yang paling sederhana dan paling rendah yakni saluran distribusi dari produsen langsung ke konsumen tanpa prantara. Saluran ini bias juga di beri istilah saluran nol tingkat (zero stage channel).
- b. Saluran distribusi yang menggunakan satu perantara yakni melibatkan produsen dan pengecer. Disini pengecer besar langsung membeli barang kepada produsen, kemudian menjualnya langsung kepada konsumen. Saluran ini di sebut dengan saluran satu tingkat (one stage channel).
- c. Saluran distribusi yang menggunakan dua kelompok pedagang besar dan pengecer, saluran ini merupakan saluran yang banyak di pakai oleh produsen. Disini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer, sementara

pengecer melakukan pembelian kepada pedagang besar dan pembelian konsumen di layani oleh pedagang pengecer saja. Saluran ini disebut saluran distribusi dua tingkat (two stage channel).

- d. Saluran distribusi yang menggunakan tiga pedagang perantara. Dalam hal ini produsen memilih agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko toko kecil. Saluran distribusi seperti ini dikenal juga dengan saluran distribusi tiga tingkat (three stage channel).

Margin Share

Perbandingan bagian yang diterima petani terhadap harga yang dibayar konsumen akhir biasa disebut juga farmer's share. Bagian yang diterima oleh lembaga tataniaga sering dinyatakan dalam bentuk persentase (Limbong dan Sitorus, 1987).

Marjin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga di tiap lembaga pemasaran dari petani, pedagang pengumpul ataupun pengecer sampai konsumen akhir. Saluran pemasaran dapat berbentuk sederhana dan juga pula rumit, hal ini tergantung dari jenis komoditas. Lembaga pemasaran dan sistem pasar komoditas pertanian yang lebih cepat ke tangan konsumen dan yang tidak mempunyai nilai ekonomis yang tinggi, biasanya mempunyai saluran pemasaran yang relatif sederhana.

Selain kerumitan saluran pemasaran, tingkat harga yang harus dibayarkan oleh konsumen dan yang akan diterima oleh produsen sangat tergantung pada bentuk dan struktur pasar yang berlaku, baik pasar bersaing (penjual dan pembeli

banyak), pasar monopsony (pembeli tunggal), pasar oligopsoni (pembeli tunggal), pasar monopoli (penjual tunggal), maupun pasar oligopoli (penjual sedikit). Panjangnya rantai pemasaran juga menimbulkan pemasaran yang kurang efisien. Marjin pemasaran menjadi tinggi akibat bagian yang diterima petani produsen (farmer's share) menjadi kecil (Hanafie, 2010).

Efisiensi Pemasaran

Tingkat keuntungan kegiatan pemasaran dapat dilihat dari efisiensi dan efektifitas seluruh kegiatan pemasaran, yang juga menentukan kinerja operasi dan proses sistem. Efisiensi pemasaran dapat ditinjau dari terselenggaranya integrasi vertikal dan integrasi horizontal yang kuat, terjadi pembagian yang adil dari rasio nilai tambah yang tercipta dengan biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan produktif masing-masing pelaku.

Sistem pemasaran dikatakan efisien apabila mampu memenuhi pendistribusian yang baik atas produk pertanian secara berkelanjutan dan wajar dan penawaran dari produsen ke konsumen dengan biaya pemasaran yang minimum dan mampu memberikan profit untuk tiap pelaku pemasaran. Mekanisme pemasaran tersebut mampu meneruskan informasi harga, kualitas barang dan kuantitas komoditi dari produsen ke konsumen serta sebaliknya.

Penelitian Terdahulu

1. Resiardhany (2015) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Profitabilitas dan Saluran Pemasaran Pepaya California (*Carica Papaya L.*) Di Desa Parungsari, Kecamatan Sajira, Kabupaten Lebak, Banten". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat profitabilitas usahatani pepaya California di Desa Parungsari, Kecamatan Sajira, Kabupaten Lebak. Untuk

Menganalisis Bentuk Saluran Pemasaran Dari Petani/Produsen Sampai Ke Konsumen Akhir Dan Fungsi-Fungsi Pemasaran Yang Dilakukan Pada Pepaya California Di Desa Parungsari, Kecamatan Sajira, Kabupaten Lebak. Untuk Menganalisis Marjin Pemasaran Dan Farmer's Share Pada Pepaya California di Desa Parungsari, Kecamatan Sajira, Kabupaten Lebak. Metode yang di pakai dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif, teknik pengambilan responden adalah dengan metode sensus yaitu sebanyak 12 petani. Untuk menganalisis profitabilitas usahatani dan snowball sampling dilakukan untuk mendapatkan gambaran pola pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwaseluruh usahatani responden berdasarkan perhitungan revenue cost ratio telah baik profitabilitasnya dengan nilai rata-rata 3,72. Selain itu, diketahui bahwa terdapat dua pola pemasaran pepaya California di Desa Parungsari. Pola I terdiri atas petani–bandar/tengkulak–edagang pasar tradisional–konsumen akhir dan Pola II terdiri atas petani–pedagang pasar tradisional–konsumen akhir. Persentase marjin pemasaran yang diterima konsumen akhir pada Pola Pemasaran I sebesar 80,00% dan pada Pola Pemasaran II adalah 75,22%. Sedangkan persentase farmer's share pada Pola Pemasaran I didapat sebesar 48,38% dan pada Pola Pemasaran II persentasenya 64,00%.

2. Fatoni (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “Efisiensi Pemasaran Pepaya (*Carica Papaya L.*) Varietas Calina Ipb-9 Suatu Kasus Di Kecamatan Langensari Kota Banjar”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:
 - 1) Saluran pemasaran pepaya (*Carica papaya L.*) Varietas Calina IPB-9 di Kecamatan Langensari Kota Banjar,
 - 2) Besarnya marjin pemasaran di tiap

lembaga pemasaran pada pemasaran buah pepaya (*Carica papaya* L.) Varietas Calina IPB-9 di Kecamatan Langensari Kota Banjar, 3) Besarnya bagian harga (farmer's share) yang diterima petani pepaya (*Carica papaya* L.) Varietas Calina IPB-9 dari harga yang dibayar konsumen di Kecamatan Langensari Kota Banjar, dan 4) Efisiensi pemasaran buah pepaya (*Carica papaya* L.) Varietas Calina IPB-9 di Kecamatan Langensari Kota Banjar. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Langensari Kota Banjar dengan menggunakan metode survai. Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Teknik pengambilan sampel yang digunakan untuk lokasi/daerah penelitian adalah teknik purposive sampling, untuk petani adalah teknik Simple Random Sampling dengan jumlah sampel sebanyak 33 responden, dan lembaga pemasaran dilakukan dengan cara snowballs sampling. Hasil penelitian menunjukkan: 1) Saluran pemasaran pepaya (*Carica papaya* L.) Varietas CalinaIPB9 di Kecamatan Langensari, terbagi menjadi empat saluran yaitu : a) Saluran I: dari petani ke pedagang besar, ke pedagang pengecer, lalu ke konsumen. b) Saluran II: dari petani ke pedagang pengumpul, lalu ke pedagang besar kemudian ke pedagang pengecer, lalu ke konsumen. c) Saluran III: dari petani ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer, lalu ke konsumen. d) Saluran IV: dari petani ke pedagang pengecer, lalu ke konsumen. 2) Marjin pemasaran pada saluran I untuk pedagang besar sebesar Rp 750/kg dan untuk pedagang pengecer Rp 1.000/kg, saluran II untuk pedagang pengumpul sebesar Rp 500/kg, pedagang besar sebesar Rp 500/kg, dan untuk pedagang pengecer Rp 1.000/kg saluran III untuk pedagang pengumpul sebesar Rp 750/kg dan untuk pedagang pengecer Rp 1.250/kg, dan

saluran IV untuk pedagang pengecer Rp 1.250/kg, 3) Besarnya bagian harga (farmer's share) yang diterima petani pepaya (*Carica papaya* L.) Varietas Calina IPB-9 dari harga yang dibayar konsumen di Kecamatan Langensari Kota Banjar pada saluran I sebesar 50,00%, saluran II sebesar 42,86%, saluran III sebesar 42,86%, dan saluran IV sebesar 64,29%. 4) Efisiensi pemasaran pada Saluran I sebesar 18,57 persen, Saluran II sebesar 25,71 persen, Saluran III sebesar 21,39 persen, dan Saluran IV sebesar 12,29 persen. Keempat saluran pemasaran tersebut sudah efisien, karena nilai efisiensi pemasarannya kurang dari 34% (0-33%).

3. Faisal (2015) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Pendapatan Usahatani Dan Saluran Pemasaran Pepaya (*Carica Papaya* L) Di Kabupaten Tulungagung Studi kasus di Desa Bangoan, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung". Penelitian ini bertujuan untuk 1. Mengetahui pendapatan usahatani pepaya dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. 2. Mengetahui bentuk saluran pemasaran pepaya yang terjadi di daerah penelitian. 3. Menganalisis efisiensi pemasaran berdasarkan fungsifungsi pemasaran, lembaga pemasaran, saluran pemasaran, analisis farmer share, analisis margin pemasaran dan analisis rasio keuntungan dan biaya. n pemasaran dan analisis rasio keuntungan dan biaya. Penelitian dilakukan di Desa Bangoan, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur selama kurun waktu pada bulan Mei hingga Juni 2013. Data yang dikumpulkan merupakan data primer dan sekunder. jumlah responden yang diambil sebanyak 10 orang petani sampel. Pengambilan sampel dilakukan secara acak sederhana dengan pertimbangan: a) karena keterbatasan waktu,

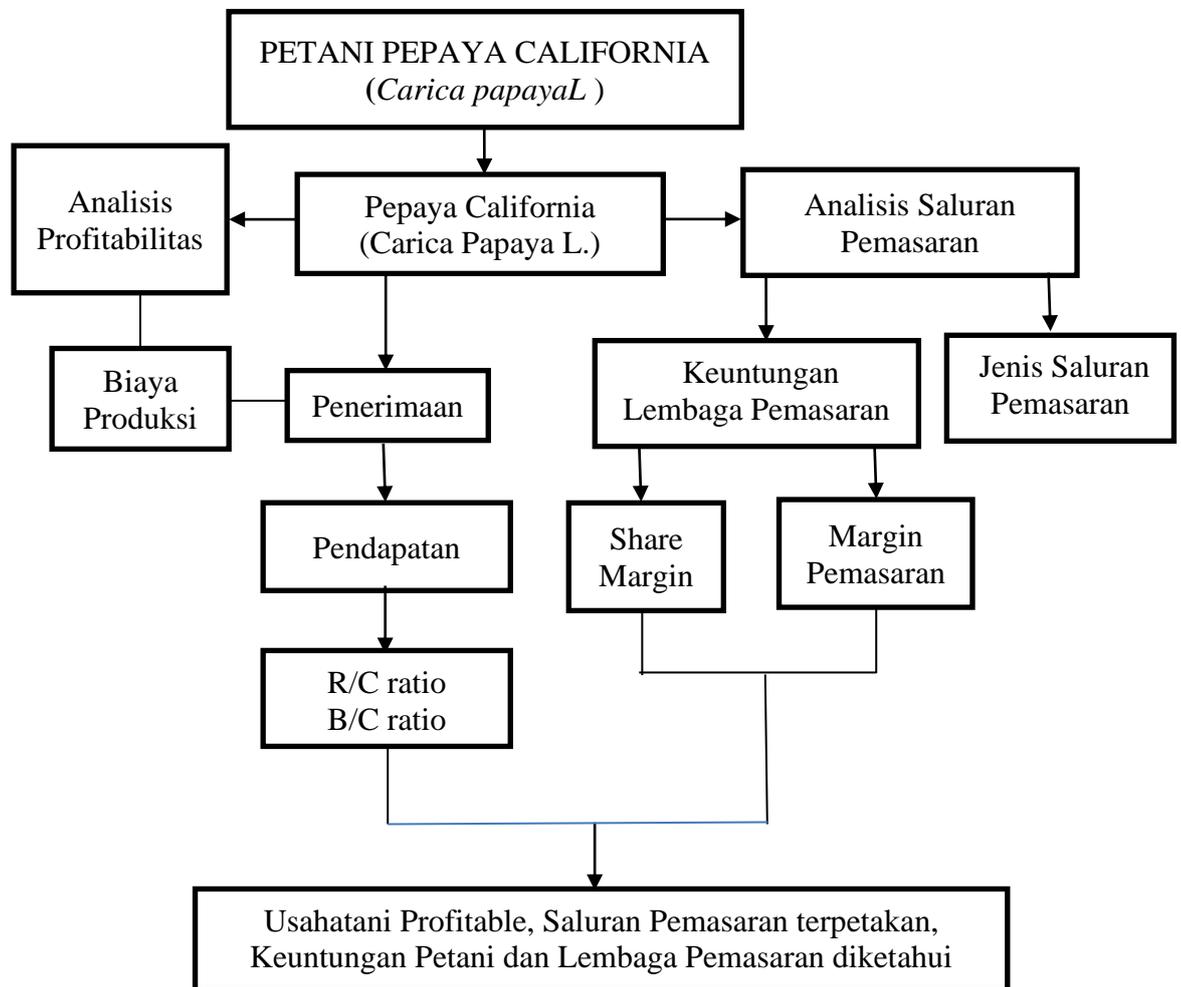
biaya dan tenaga, b) di desa tersebut terdapat usahatani bawang pepaya. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: 1) analisa biaya, 2) analisa pendapatan, 3) analisa R/C ratio dan 4) analisa efisiensi pemasaran. Produksi rata-rata pepaya yang dihasilkan oleh petani responden adalah sebanyak 8360 kg dengan luas lahan rata-rata 1 hektar (ha). Harga jual rata-rata pepaya adalah Rp. 2.000 per kg, sehingga rata-rata penerimaan yang diperoleh petani responden selama satu tahun adalah sebesar Rp. 15.004.000. Biaya tunai yang dikeluarkan oleh petani responden adalah Rp. 14.449.000 per tahun, sehingga pendapatan atas biaya tunai adalah sebesar Rp 555.000 per tahun. Sedangkan pendapatan atas total biaya untuk luas lahan rata-rata 1 hektar dengan rata-rata produksi 8360 kg dan jumlah total biaya Rp 18.530.800 adalah sebesar Rp -3.526.800 Nilai R/C atas biaya total yang diperoleh adalah sebesar 1,03 dan nilai R/C atas biaya tunai adalah sebesar -4,25. Dari 10 orang petani responden, terdapat dua pola saluran pemasaran pepaya. Pola saluran pemasaran yang paling banyak digunakan adalah pola saluran pemasaran I (60 persen). Sedangkan petani yang memilih pola saluran pemasaran II sebesar 40 persen. Untuk analisis rasio keuntungan dan biaya, petani pada pola saluran II memperoleh keuntungan terbesar yaitu 6,30. Artinya adalah petani tersebut memperoleh keuntungan sebesar 6,30 untuk setiap rupiah yang dikeluarkan. Sedangkan rasio antara keuntungan dan biaya yang diperoleh petani pola saluran I adalah sebesar 2,21 untuk setiap rupiah yang dikeluarkan.

Kerangka Pemikiran

Pengelolaan usahatani merupakan suatu tindakan petani dalam menentukan, mengkoordinasi faktor-faktor produksi yang dimiliki dengan sebaik-baiknya dan mampu memberikan produksi sebagaimana yang diharapkan. Tujuan dari Kegiatan usahatani adalah mendapatkan profit atau keuntungan atas hasil produksi dari komoditas yang di budidayakannya. Namun yang menjadi tolak ukur dalam usaha tani adalah kemampuan suatu usahatani dalam memberikan keuntungan dalam jangka waktu kedepan, kemampuan suatu usaha tani dalam memberikan keuntungan dapat disebut juga profitabilitas. Tingkat profitabilitas dari usahatani dapat di ukur dari seberapa efisiennya usaha tersebut. Perhitungan efisiensi dilakukan dengan membagi penerimaan (revenue) petani dengan biaya usahatani (cost) dalam perhitungan R/C (revenue-cost ratio) dan membagi pendapatan (Benefit) petani dengan biaya usahatani (Cost) dalam perhitungan B/C (Benefit cost ratio). Setelah itu dapat kita lihat tingkat efisiensi dari suatu usaha tani dan menilai apakah usaha tersebut profitable atau tidak profitable.

Selain itu kita dapat melihat jenis Saluran Pemasaran yang dipakai dalam suatu usahatani Dengan melihat lembaga-lembaga pemasaran yang dilalui dalam kegiatan pemasaran suatu produk. Setelah itu kita dapat memetakan jenis saluran pemasaran apa yang digunakan dalam kegiatan suatu usahatani. Selain itu kita dapat menghitung margin pemasaran dan share margin dari kegiatan pemasaran. Kita dapat mengetahui berapa keuntungan dari setiap lembaga pemasaran yang terkait dalam saluran pemasaran pepaya california. Lalu dapat diketahui efisiensi dalam suatu kegiatan pemasaran dengan perhitungan biaya tataniaga dibagi nilai produk yang dipasarkan dikali 100%.

Berdasarkan keterangan diatas, maka dapat digambarkan skema kerangka pemikiran dapat disajikan pada gambar 1.



Gambar 1. Skema kerangka pemikiran

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survai pada petani pepaya (*Carica papaya L.*) di Desa Pulau Tagor Kecamatan SerbaJadi Kabupaten Serdang Bedagai. metode survai merupakan metode formal untuk memperoleh informasi yang sama atau sejenis dari berbagai kelompok atau orang yang terutama ditempuh dengan penyebaran angket (daftar pertanyaan) atau melalui wawancara.

Metode Penarikan Lokasi

Daerah penelitian ditentukan secara purposive atau secara sengaja, yaitu di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi Kabupaten Serdang Bedagai.berdasarkan hasil prasurevey sebelumnya bahwa pada daerah tersebut merupakan daerah sentra produksi usahatani tanaman Pepaya California..

Metode Penarikan Sampel

Petani

Populasi dalam penelitian ini berjumlah 48, yaitu terdiri dari 30 orang petani Pepaya California Di Desa Pulau Tagor, 2 orang pedagang pengumpul Di Desa Pulau Tagor dan 16 orang pedagang pengecer di sekitaran Kota Medan.

Teknik pengambilan sampel pada petanimenggunakan Metode sampel jenuh. Menurut Sugiyono, (2011). Jika populasi sedikit atau kecil maka keseluruhan anggota populasi akan dijadikan sampel. Maka sampel dalam penelitian ini adalah seluruh populasi petani Pepaya California Di Desa Pulau Tagor, Kecamatan Serba Jadi dengan jumlah populasi 30 orang petani Pepaya California.

Lembaga Pemasaran

Pengambilan sampel untuk pedagang pengumpul dan pedagang pengecer ditentukan dengan metode Snowball (dengan cara penelusuran) yaitu dengan cara menelusuri semua pedagang yang terlibat dan memasarkan Pepaya California dari petani sampel di daerah penelitian, yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Jumlah sampel pedagang dalam penelitian ini adalah 18 pedagang. Yaitu terdiri dari 2 orang pedagang pengumpul dan 16 orang pedagang pengecer.

Metode Pengumpulan Data

Jenis dan sumber yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer yang diperoleh langsung dari responden, dimana data diperoleh langsung melalui wawancara dengan daftar pertanyaan (kuesioner) yang sudah dipersiapkan, selanjutnya dengan menggunakan data sekunder yaitu data yang dicatat secara sistematis dan dikutip secara langsung dari instansi pemerintah atau lembaga-lembaga yang terkait mengenai penelitian ini. Data sekunder dalam penelitian ini meliputi, kondisi umum lokasi penelitian, jumlah petani pepaya California di Desa Pulau Tagor Kecamatan Serbajadi dan data yang relevan dengan tujuan penelitian dan dokumentasi sebagai bukti fisik kegiatan Penelitian.

Metode Analisis Data

Untuk menguji rumusan masalah 1, dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan cara menghitung Profitabilitas usahatani di daerah penelitian dengan metode perhitungan yaitu:

Biaya Produksi

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Dimana :

TFC = Total Biaya Tetap/*Total Fixed Cost* (Rp)

TVC = Total Biaya Variabel/*Total Variable Cost* (Rp)

Penerimaan

$$\mathbf{TR = P \cdot Q}$$

Dimana :

P = Harga Produk/*Price* (Rp)

Q = Jumlah Produksi/*Quantity* (Rp)

Pendapatan usaha tani

$$\mathbf{\pi = TR - TC}$$

Dimana:

TR = Total Penerimaan

TC = Total Pengeluaran

Dengan Kriteria :

Jika $TR > TC$ maka usaha untung

Jika $TR = TC$ maka usaha impas

Jika $TR < TC$ maka usaha rugi

R/C (Retrun Cost Ratio),

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

Dimana:

TR = Total Penerimaan/*Total Revenue* (Rp)

TC = Biaya Total/*Total Cost* (Rp)

Keterangan:

Jika $R/C > 1$ maka usahatani jagung layak untuk diusahakan.

Jika $R/C = 1$ usahatani jagung di titik impas.

Jika $R/C < 1$ maka usahatani jagung tidak layak untuk diusahakan.

B/C(Benefit Cost Ratio)

$$B/C = \frac{Pd}{TC}$$

Dimana:

Pd = Pendapatan

TC = Total Biaya

Kriteria:

Jika $B/C > 1$ maka usahatani Pepaya menguntungkan.

Jika $B/C = 1$ maka usahatani Pepaya di titik impas.

Jika $B/C < 1$ maka usahatani Pepaya tidak menguntungkan / rugi

Untuk menguji rumusan masalah 2, dengan cara menganalisis saluran pemasaran di daerah penelitian dengan metode yaitu:

Margin (Share Margin)

$$SM = \frac{PP}{PK} \times 100\%$$

Dimana:

Sm = Persentase Margin (share margin) dihitung dalam persen (%)

PP = Harga yang di terima produsen dan pedagang

Pk = Harga yang dibayar oleh konsumen akhir

Marjin Pemasaran

$$MP = Pr - Pf$$

Dimana:

Mp = Marjin Pemasaran (Rp/Kg)

Pr = Harga di tingkat Konsumen (Rp/Kg)

Pf = Harga tingkat produsen (Rp/Kg)

Efisiensi Pemasaran

Untuk menghitung Efisiensi pada setiap saluran pemasaran digunakan rumus sebagai berikut:

$$Ep = \frac{\text{biaya tataniaga}}{\text{nilai produk yang di pasarakan}} \times 100\%$$

Dimana:

Ep = Efisiensi Pemasaran

Keterangan:

1. 0 – 33% = Efisien
2. 34 – 67% = Kurang Efisien
3. 68 -100% = tidak efisien

Batasan Operasional

1. Penelitian dilakukan di tahun 2021.
2. Komoditi dalam penelitian ini adalah Pepaya California.
3. Daerah penelitian di Desa Pulau Tagor, Kecamatan Serbajadi, Kabupaten Serdang Bedagai.
4. Responden dalam penelitian adalah petani Pepaya California, pedagangpengumpul dan pedagang pengecer.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak Geografis

Desa Pulau Tagor berada di Kecamatan Serba Jadi Kabupaten Serdang Bedagai Sumatera Utara dengan luas wilayah 450 Ha atau 4,5 Km². Jumlah penduduk Desa Pulau Tagor sebanyak 3.115 jiwa yang terdiri dari 1.556 laki-laki dan 1.559 perempuan dengan 862 Kepala Keluarga.

Desa Pulau Tagor berada di dataran rendah dengan ketinggian 20-75 meter dari permukaan laut dengan suhu udara rata-rata 28⁰C, dengan curah hujan yaitu 80 mm/tahun. Adapun batas wilayah Desa Pulau Tagor sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Pulau Gambar
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Pegajahan
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Tambak Cekur dan
Desa Serba Jadi
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Sei Ular

Jarak Pusat Pemerintahan dengan Desa Pulau Tagor:

1. Jarak dengan Kecamatan: ±4 Km
2. Jarak dengan Pusat Kota Kabupaten: ±45 Km
3. Jarak dengan Ibu Kota Propinsi: ±50 Km

Tata Guna Lahan

Tanah di desa Pulau Tagor menurut fungsinya dibagi menjadi areal lahan pertanian irigasi, lahan pertanian nonirigasi, perkebunan rakyat dan lahan perumahan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari Tabel 2.

Tabel 2. Penggunaan lahan Di Desa Pulau Tagor Tahun 2021

No	Uraian	Luas (Ha)	Persentase (%)
1	Lahan Pertanian dan Perkebunan	539	87
2	Lahan Pemukiman dan Perkantoran	79	12
3	Lahan Pemakaman Umum	0.73	1
Total		617.73	100

Sumber: Kantor Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Penggunaan lahan di desa pulau tagor untuk lahan Pertanian dan Perkebunan persentase terbesar dengan luas 539 Ha atau sebesar 87 % dari total luas lahan yang di miliki Desa Pulau Tagor. Di dalam peresentase ini pula usahatani Pepaya California (*Carica Papaya L.*) di budidayakan dan dikembangkan oleh sebagian masyarakat desa Pulau Tagor dengan luas lahan Pepaya California sebesar 5,68 Ha.

Keadaan Penduduk

Jumlah penduduk Desa Pulau Tagor mencapai 3.115 jiwa yang terdiri dari 1.556 laki-laki dan 1.559 perempuan dengan 862 Kepala Keluarga. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Distribusi Penduduk Menurut Umur Di Desa Pulau Tagor Tahun 2021

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-5	215	7
2	6-12	326	11
3	13-16	259	8
4	17-59	2.069	66
5	>65	246	8
Jumlah		3.115	100

Sumber: Data Demografi Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Tabel 3 memperlihatkan bahwa jumlah penduduk yang paling besar terdapat pada kelompok umur 17-59 tahun dan jumlah penduduk terkecil berada pada kelompok umur 0-5 tahun. Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa

kelompok usia produktif (17-59 tahun) berjumlah 2.069 jiwa. Pada saat usia 17-59 inilah angkatan kerja sangat produktif.

Tabel 4. Distribusi Penduduk Menurut Jenis Mata Pencaharian Di Desa Pulau Tagor Tahun 2021

No	Uraian	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentasi (%)
1	PNS	29	1,60
2	TNI/POLRI	7	0,38
3	Karyawan	55	3,04
4	Wiraswasta	724	40,06
5	Petani	662	36,63
6	Nelayan	1	0,05
7	Buruh	186	10,29
8	Lain-lain	143	7,91
Jumlah		1.807100	

Sumber: Data Demografi Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat bahwa penduduk desa penelitian memiliki beragam mata pencaharian. Di Desa Pulau Tagor, Petani adalah mata pencaharian terbesar nomor dua setelah wiraswasta dengan jumlah 662 jiwa yang sebagian usahatannya adalah Pepaya California.

Sarana dan Prasarana Desa Pulau Tagor

Sarana dan prasarana merupakan infrastruktur yang sangat penting dalam kehidupan bermasyarakat, karena sarana dan prasarana sangat menunjang kegiatan penduduk sehari-harinya. Perkembangan suatu daerah sangat bergantung pada sarana dan prasarana yang dapat mempercepat akses masuknya arus informasi bagi perkembangan daerah tersebut. Berikut Tabel 5 yang menyajikan sarana dan prasarana yang terdapat di desa penelitian.

Tabel 5. Sarana dan Prasarana Desa Pulau Tagor Tahun 2021

No	Fasilitas	Sarana Prasarana	Jumlah (Satuan)
1	pendidikan	Pesantren	1 Unit
		SD	2 Unit
		SMP	1 Unit
		SMA	1 Unit
2	Kesehatan	Poliklinik	1 Unit
		Dokter umum	1 Unit
		Bidan	1 Unit
3	Irigasi	Bendungan Sei Ular	1 Unit
4	Transportasi	Jalan Beraspal	5 Km
5	Rumah Ibadah	Masjid	5 Unit

Sumber: Kantor Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Tabel 5 memperlihatkan bahwa ketersediaan sarana dan prasarana di daerah penelitian cukup baik dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bidang pendidikan, kesehatan, pertanian, perekonomian, keagamaan maupun sosial budaya. Dilihat pula dari infrastruktur yang baik seperti jalan aspal yang ada membuat tingkat distribusi semakin baik.

Karakteristik Sample

Umur Petani

Untuk lebih jelasnya Distribusi Petani Berdasarkan Umur petani dapat dilihat pada Tabel 6 di bawah ini:

Tabel 6. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Umur

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	20-34	7	23.33
2	35-44	11	36.66
3	45-54	6	20.00
4	55 keatas	6	20.00
jumlah		30	100.0

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari Tabel di atas dapat dilihat persentase petani paling banyak terletak pada usia 35-44 dengan persentase 36.66 %. Sementara persentase paling sedikit

pada usia 45-54 dan 55 keatas dengan jumlah masing-masing 6 dan persentase 20.00%.

Umur Pedagang Pengumpul

Untuk lebih jelasnya Distribusi Pedagang Pengumpul Berdasarkan Umur petani dapat dilihat pada Tabel 7 di bawah ini:

Tabel 7. Distribusi Pedagang Pengumpul Berdasarkan Umur

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	20-34	1	50.00
2	35-44	0	00.00
3	45-54	0	00.00
4	55 keatas	1	50.00
Jumlah		2	100.0

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari Tabel di atas dapat dilihat persentase pedagang pengumpul terletak pada usia 20-34 dengan persentase 50.00 % dan usia 55 keatas 50.00 %.

Umur Pedagang Pengecer

Untuk lebih jelasnya Distribusi pedagang pengecer Berdasarkan Umur petani dapat dilihat pada Tabel 8 di bawah ini:

Tabel 8. Distribusi Pedagang Pengecer Berdasarkan Umur

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	20-34	6	37.50
2	35-44	5	31.25
3	45-54	4	25.00
4	55 keatas	1	06.25
Jumlah		16	100.0

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari Tabel di atas dapat dilihat persentase pedagang pengecer terbanyak terletak pada kriteria pada usia 20-34 dengan persentase 37.50% dan persentase terendah pada usia 55 keatas 06.25 %.

Pendidikan Petani

Untuk lebih jelasnya Distribusi Pendidikan Berdasarkan Tingkat Pendidikan dapat dilihat pada Tabel 9 di bawah ini.

Tabel 9. Distribusi Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	SD	5	16.66
2	SMP	7	23.33
3	SMA	16	53.33
4	Sarjana	2	6.66
Jumlah		30	100.0

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari Tabel diatas, dapat dilihat bahwa persentase tingkat pendidikan petani terbanyak adalah jenjang pendidikan SMA berjumlah 16 jiwa dengan presentase 53.33 % sedangkan petani dengan persentase pendidikan terendah pada jenjang pendidikan sarjana sebanyak 2 jiwa dengan persentase 6.66%.

Pendidikan Pedagang Pengumpul

Untuk lebih jelasnya Distribusi Pendidikan Berdasarkan Tingkat Pendidikan dapat dilihat pada Tabel 10 di bawah ini.

Tabel 10. Distribusi Pedagang Pengumpul Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	SD	0	00.00
2	SMP	0	00.00
3	SMA	2	100.00
4	Sarjana	0	00.00
Jumlah		16	100.0

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari Tabel diatas, dapat dilihat bahwa persentase tingkat pendidikan pedagang pengumpul keseluruhannya pada jenjang pendidikan SMA berjumlah 2 jiwa dengan presentase 100.00 %.

Pendidikan Pedagang Pengecer

Untuk lebih jelasnya Distribusi Pedagang Pengecer Berdasarkan Tingkat Pendidikan dapat dilihat pada Tabel 11 di bawah ini.

Tabel 11. Distribusi Pedagang Pengecer Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	SD	2	12.50
2	SMP	3	18.75
3	SMA	10	62.50
4	Sarjana	1	6.25
Jumlah		16	100.0

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari Tabel diatas, dapat dilihat bahwa persentase tingkat pendidikan pedagang pengecer terbanyak terdapat pada jenjang pendidikan SMA berjumlah 10 jiwa dengan presentase 62.50 % sedangkan persentase pendidikan terendah pada jenjang pendidikan sarjana sebanyak 1 jiwa dengan persentase 6.25%.

Jumlah Tanggungan Petani

Untuk lebih jelasnya jumlah tanggungan petani sampel di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 12 di bawah ini.

Tabel 12. Distribusi Petani Berdasarkan Jumlah Tanggungan

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	0-1	5	16.66
2	2-3	22	73.33
3	4-5	3	10.00
Jumlah		30	100.00

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari Tabel diatas, dapat dilihat bahwa persentase jumlah tanggungan petani paling banyak berada pada jumlah tanggungan 2-3 dengan jumlah 22 jiwa dengan persentase sebesar 73.33 %. sementara jumlah tanggungan paling sedikit berada pada jumlah tanggungan 4-5.

Jumlah Tanggungan Pedagang Pengumpul

Untuk lebih jelasnya jumlah tanggungan pedagang pengumpul di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 13 di bawah ini.

Tabel 13. Distribusi Pedagang Pengumpul Berdasarkan Jumlah Tanggungan

No	Jumlah tanggungan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-1	1	20.00
2	2-3	0	00.00
3	4-5	4	80.00
Jumlah		5	100.00

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari tabel diatas , dapat dilihat bahwa persentase jumlah tanggungan Pedagang Pengumpul paling banyak berada pada jumlah tanggungan 24-5 dengan jumlah 4 jiwa dengan persentase sebesar 80.00 %. sementara jumlah tanggungan paling sedikit berada pada jumlah tanggungan 0-1 dengan jumlah 1 jiwa.

Jumlah Tanggungan Pedagang Pengecer

Untuk lebih jelasnya jumlah tanggungan pedagang pengecer di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 14 di bawah ini.

Tabel 14. Distribusi Pedagang Pengecer Berdasarkan Jumlah Tanggungan

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-1	2	12.50
2	2-3	11	68.75
3	4-5	3	18.75
Jumlah		16	100.00

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari tabel diatas , dapat dilihat bahwa persentase jumlah tanggungan Pedagang Pengecer paling banyak berada pada jumlah tanggungan 2-3 dengan jumlah 11 jiwa dengan persentase sebesar 68.75 %. sementara jumlah tanggungan paling sedikit berada pada jumlah tanggungan 0-1 dengan jumlah 2 jiwa dengan persentase 12.50 %.

Luas Lahan Petani

Untuk lebih jelas terkait luas lahan petani sampel di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 15 di bawah ini.

Tabel 15. Distribusi Petani Berdasarkan Luas Lahan

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0.08 - 0.2	20	67
2	0.21 - 0.33	6	20
3	0.34 - 0.46	4	13
Jumlah		30	100.00

Sumber: Data Kuesioner Petani Pepaya California Desa Pulau Tagor Tahun 2021

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa tingkat jumlah luas lahan petani sampel di desa pulau tagor petani yang memiliki luas lahan terbanyak terdapat pada golongan luas lahan (0.08 – 0.2 Ha) dengan jumlah 20 jiwa dan persentase 66.66 % sedangkan petani yang memiliki luas lahan terendah ada pada golongan luas lahan (0.34 – 0.46 Ha) dengan jumlah 4 jiwa dan persentase 13.33 %.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Profitabilitas

Biaya Produksi

Biaya Produksi dalam budidaya Pepaya California adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam produksi usahatani Pepaya California dalam priode waktu 1 tahun. Biaya produksi dalam penelitian ini terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap selama waktu satu tahun.

1. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap merupakan biaya yang habis dalam masa satu kali produksi. Komponen biaya tidak tetap yang dikeluarkan pada usahatani Pepaya California antara lain biaya benih, pupuk, pestisida, dan tenaga kerja. Berikut dijelaskan komponen biaya variable yang dikeluarkan oleh petani:

Tabel 16. Total Biaya Tidak Tetap Usahatani Pepaya CaliforniaPertahun

NoJenis Biaya	Nilai rata-rata (Rp)	Nilai (Rp/Ha)
1. Pupuk	1.567.300	8.277.992
2. Pestisida	511.466	2.701.408
3. Tenaga kerja	6.409.893	33.855.070
Total Biaya	8.488.660	49.476.373

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Berdasar Tabel 16. total biaya tidak tetap untuk kegiatan usahatani pepaya california per Ha dalam 1 tahunnya adalah sebesar Rp.49.476.373. Dimana biaya ini terdiri dari biaya pemupukan sebesar Rp.8.277.992 biaya pestisida sebesar Rp.2.701.408 dan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 33.855.070.

Rata-rata biaya pupuk sebesar Rp.1.567.300 Pupuk yang digunakan petani Pepaya California ini meliputi pupuk kimia dan pupuk organik. Jenis pupuk kimia meliputi NPK mutiara, NPK phonska, TSP, dan KCL. Pupuk organik yang digunakan petani yaitu pupuk kandang dari limbah peternakan. Biaya tenaga kerja

pada usahatani Pepaya California sebesar Rp.6.409.893. Biaya tenaga kerja ini dihitung berdasarkan Hari Kerja Pria (HKP). Waktu kerja yang dibutuhkan petani Pepaya California.Sedangkan untuk biaya penggunaan pestisida sebesar Rp.511.466. Total biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh petani Pepaya California di daerah penelitian dengan skala luas lahan rata-rata keseluruhan 0.19 Ha adalah sebesar Rp. 8.488.660/tahun.

Dalam hal pengadaan sarana produksi, petani biasanya memperoleh dari toko-toko pertanian terdekat, sedangkan koperasi tidak tersedia di daerah penelitian. Hal ini akan berpengaruh kepada biaya sarana produksi yang lebih mahal, sehingga akan berdampak pada tingkat pendapatan yang akan diterima petani sampel.

Dalam penelitian ini biaya penggunaan bibit tidak dimasukkan kedalam biaya variabel dikarenakan biaya penggunaan bibit telah dikeluarkan pada tahun pertama, sementara rata-rata responden penelitian ini umur tanaman pepayanya sudah lebih dari 1.5 tahun.Benih yang umum di gunakan oleh petani desa Pulau Tagor adalah IPB-9,Benih/bibit ini dapat dibeli toko pertanian atau dipenangkar bibit.harga Benih IPB-9 adalah Rp 250.000/500 butir. Sementara harga bibit siap tanam umur 60-75 hari adalah Rp. 4000/batang. Jarak tanam yang digunakan oleh petani dalam penelitian ini berkisar dari 2,5 x 2,5 atau 2,5 x 3 Meter.

Pupuk yang digunakan oleh para petani yang menjadi responden penelitian ini adalah pupuk kimia dan organik yang terdiri dari pupuk NPK mutiara, NPK Phonska, TSP, KCL dan Phonska.Sementara Untuk pupuk organik mereka menggunakan limbah perternakan atau pupuk kandang.Pemupukan umumnya dilakukan 4 kali dalam setahun.Biaya pemupukan yang dikeluarkan oleh petani

berbeda-beda baik dari jenis dan dosis pupuknya juga berbeda, karena umumnya terdapat perbedaan persepsi petani, sebagian petani menganggap bahwa pemupukan tidak perlu dilakukan.

Obat-obatan (Pestisida) yang digunakan oleh petani sampel berupa insektisida (Dupont Lannate) herbisida (Pakar) dan fungisida (Dithane). Dalam pengaplikasiannya insektisida dan fungisida dilakukan secara bersamaan, rutinnya dilakukan setiap bulan, sedangkan herbisida, di usia tanaman di atas 1 tahun rutinnya dilakukan pertiga bulan sekali.

Tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan usahatani ini, berasal dari dalam dan luar keluarga. Tenaga kerja dalam keluarga yang sering membantu kegiatan usahatani adalah istri, anak, menantu, dan saudara. Jumlah jam kerja petani berkisar antara 5 jam hingga 8 jam/ hari. Tenaga kerja yang dihitung dalam penelitian ini adalah untuk kegiatan pemeliharaan, tercakup didalamnya: pemupukan, pengairan, penyemprotan (gulma dan HPT). Pada saat panen petani sampel memakai tenaga kerja karena agen atau pedagang pengumpul hanya mampu membeli di rumah petani.

Dalam perhitungan data, peneliti menggunakan satuan UpahHarian untuk kegiatan pemupukan dan pengairan, sementara untuk penyemprotan dan pemanenan menggunakan satuan hasil kerja. jadi dalam pemupukan dan pengairan digunakan sistem upah harian sebesar Rp.80.000 dengan penghitungan Jumlah tenaga kerja (TK) di kali jumlah hari kerja (HK) dan di kalikan Upah harian (UH). sementara untuk penyemprotan dan pemanenan digunakan sistem upah Hasil kerja sebesar Rp.7.500/Knapsacksprayer dan Rp.100/Kg buah panen.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan petani untuk sarana produksi dan berkali-kali digunakan. Komponen biaya tetap yang dikeluarkan pada usahatani Pepaya California terdiri dari biaya sewa lahan Rp.0 dan penyusutan peralatan pertanian Rp 1.714.964/Ha. Berikut adalah biaya tetap yang dikeluarkan oleh petani pertahunnya.

Tabel 17. Total Biaya Tetap Usahatani Pepaya California Pertahun

No	Jenis Biaya	Nilai rata-rata (Rp)	Nilai (Ha/Rp)
1.	Sewa lahan	0	0
2.	Biaya penyusutan peralatan	878.866	4.641.901
Total Biaya		878.866	4.641.901

Sumber : Data Primer Diolah 2021

Berdasarkan data pada tabel di atas maka dapat dilihat total biaya tetap yang dikeluarkan usahatani Pepaya California perHa dalam setahunnya adalah sebesar Rp.4.641.901. Biaya sewa lahan tidak ada karena petani sempel tersebut memiliki status kepemilikan lahan milik sendiri.

3. Total Biaya

Biaya Total merupakan biaya dari penjumlahan Fixed Cost (FC) dan Variable Cost (VC) yang digunakan dalam proses produksi. Dari hasil penelitiandi peroleh data pada tabel dibawah ini.

Tabel 18. Total Biaya Usahatani Pepaya California Pertahun

No	Jenis Biaya	Nilai rata-rata (Rp)	Nilai (Rp/Ha)
1.	Biaya tidak tetap		
a.	Pupuk	1.567.300	8.277.992
b.	Pestisida	511.466	2.701.408
c.	Tenaga kerja	6.409.893	33.855.070
2.	Biaya tetap		
a.	Biaya penyusutan peralatan	878.866	4.641.901
Total Biaya		9.367.526	49.476.373

Sumber : Data Primer Diolah 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat total biaya yang dikeluarkan oleh petani pepaya california di daerah penelitian adalah sebesar Rp.49.476.373/Ha/Tahun dimana biaya ini terdiri dari biaya tidak tetap sebesar Rp.44.834.470/Ha dan biaya tetap sebesar Rp.4.641.901. Sementara untuk biaya rata-ratanya sebesar Rp.9.367.526Pertahun untuk skala luas lahan 0.19 Ha dimana biaya ini terdiri dari biaya tidak tetap sebesar Rp.8.488.660 dan biaya tetap sebesar Rp.878.866.

Penerimaan Usahatani

Rata-rata produksi usahatani pepaya Californiadi desa penelitian perpetani adalah sebesar 14.545 Kg pertahun.Jika dilihat rata-rata luas lahan sebesar 0.9 produktivitasnya 76.825 Kg pertahun dengan rata-rata harga jual petani adalah sebesar Rp.3.000/kg.

Penerimaan usahatani pepaya california adalah total produksi dikali dengan harga jual. Nilai penerimaan usahatani pepaya california pertahunnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 19. Total Penerimaan Usahatani Pepaya California pertahun

No	Indikator	Nilai rata-rata		Nilai/Ha
1	Produksi (Kg)	14.545	76.825	
2	harga (Rp)	3.000		3.000
	Penerimaan	43.636.800		230.476.056

Sumber : Data Primer Diolah 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat rata-rata produksi petani pepaya California di daerah penelitian dalam satu tahunnya adalah sebesar 14.545Kg, dan penerimaan usahatani pertahunnya adalah sebesar Rp.43.636.800. Dapat dilihat total penerimaan usahatani pepaya Californiaperhektardalam pertahunnya adalah sebesar Rp.230.476.056. dimana dalam satu tahun panen dilakukan sebanyak 48 kali. Rata-rata produksi usahatani pepaya California perhektare untuk skala luas

lahan 0.19 Ha adalah sebesar 76.825Kg. Dalam proses penjualan hasil produksinya petani menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul dengan harga Rp.3.000/Kg. Pepaya yang dijual petani adalah pepaya yang sudah di petik dan di bersihkan.

Pendapatan Usahatani

Setelah mengetahui besarnya penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan, selanjutnya diketahui besar pendapatan yang diperoleh pelaku usahatani pepaya california pertahunnya. Pendapatan diperoleh dengan mengurangkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Besar pendapatan pelaku usahatani daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 20.Total Pendapatan Usahatani Pepaya California Pertahun

No	Keterangan	Nilai rata-rata (Rp)	Nilai/Ha (Rp)
1	Penerimaan	43.636.800	230.476.056
2	Total Biaya	9.367.526	49.476.373
	Pendapatan	34.269.273	180.999.683

Sumber : Data Primer Diolah 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat total penerimaan dari kegiatan usahatani pepaya california pertahunnya sebesar Rp.230.476.056/Ha dan total biaya usahatani Pepaya california pertahunnya sebesar Rp.49.476.373/Ha jadi total pendapatan usahatani kopi pertahunnya adalah sebesar Rp.180.999.683/Ha. Dan untuk rata-rata perpetani mendapatkan penerimaan sebesarRp.43.636.800. dikurangi dengantotal biaya sebesar Rp.9.367.526. jadi total pendapatan yang di peroleh oleh petani pepaya California pertahunnya sebesar Rp.34.269.273/tahun. Jika dirata-ratakan maka total pendapatan yang diperoleh petani dari kegiatan usahatani pepaya California perbulannya sebesar Rp.2.855.772/bulan.

Profitabilitas

Dalam suatu usahatani, Profitabilitas artinya kemampuan komoditi dalam memberikan keuntungan kepada suatu usahatani atau disebut (Profitable). Salah satu ukuran usahatani yang profitable adalah usahatani yang efisien. Untuk mengetahui tingkat Profitabilitas suatu usahatani kita harus mengetahui biaya produksi, penerimaan dan pendapatan usahatani tersebut, Setelah mengetahui biaya produksi, penerimaan dan pendapatan usahatani selanjutnya akan dianalisis efisiensi usahatani untuk mengetahui tingkat profitabilitasnya dengan menggunakan analisis R/C rasio dan B/C rasio. Dimana untuk menghitung R/C dilakukan membagi antara penerimaan yang diterima oleh petani Pepaya California dengan biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk usahatani Pepaya California.

$$\begin{aligned} \text{Return Cost Ratio/Usahatani } \mathbf{R/C ratio} &= \frac{TR}{TC} \\ &= \frac{\text{Rp.43.636.800}}{\text{Rp. 9.367.526}} \\ &= 4,65 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Return Cost Ratio/Hektare } \mathbf{R/C ratio} &= \frac{TR}{TC} \\ &= \frac{\text{Rp.230.476.056}}{\text{Rp. 49.476.373}} \\ &= 4,65 \end{aligned}$$

Dalam penelitian ini hasil dari R/C adalah rata-rata penerimaan petani dibagi dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh petani sehingga nilai R/C Ratio adalah 4,65. hal ini berarti petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp. 4,65 untuk setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan. Nilai tersebut menunjukkan

bahwa usahatani pepaya Californiadikatakan efesien (Profitable) karena nilai R/C sebesar 4,65 ($R/C > 1$). yang artinya nilai penerimaan usahatani pepaya California lebih tinggi dari biaya yang di keluarkan.

Selanjutnya menghitung B/C rasio yaitu dengan cara membagikan total pendapatan di bagi total biaya yang dikeluarkan petani dalam usahatani Pepaya California.

$$\begin{aligned} \text{Benefit cost ratio/usahatani } \mathbf{B/C} \text{ ratio} &= \frac{Pd}{TC} \\ &= \frac{34.269.273}{9.367.526} \\ &= \mathbf{3.65} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Benefit cost ratio/Hektare } \mathbf{B/C} \text{ ratio} &= \frac{Pd}{TC} \\ &= \frac{180.999.683}{49.476.373} \\ &= 3.65 \end{aligned}$$

Dalam penelitian ini hasil dari B/C adalah rata-rata pendapatan petani dibagi dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh petani sehingga nilai B/C Ratio adalah 3.65. Usahatani Pepaya California dikatakan layak untuk diusahakan karena sesuai dengan kriteria $B/C > 1$. Ini disebabkan karena tingkat keuntungan lebih tinggi dari total biaya yang di keluarkan usahatani.

Dari data di atas, maka dapat di lihat nilai R/C dan B/C adalah seperti yang tercantum pada tabel berikut ini :

Tabel 21. Perolehan Nilai R/C dan B/C

No	Keterangan	Jumlah
1	R/C	4,65
2	B/C	3.65

Sumber : Data Primer Diolah 2021

Analisis Saluran Pemasaran

Proses pemasaran Pepaya California di Desa Pulau Tagor sampai ke konsumen akhir melibatkan beberapa lembaga pemasaran, yaitu orang atau lembaga yang terlibat dalam pemasaran pepaya California. dari penelitian yang dilakukan di Desa Pulau Tagor terdapat satu jenis saluran pemasaran yang dilakukan. Menurut hasil penelitian, petani langsung menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul di Desa Pulau Tagor dengan harga Rp.3.000/Kg. Dari 30 sampel dalam penelitian ini, petani yang menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul sebanyak 30 petani atau keseluruhan sampel dalam penelitian ini. Selanjutnya petani menunggu Pedagang pengumpul menjemput hasil produksi ke rumah ataupun lahan petani. Pedagang pengumpul biasanya menjemput hasil panen petani pagi hari sampai kesore hari.

Pedagang pengumpul di Desa Pulau Tagor berjumlah dua orang. Masing-masing Pedagang pengumpul biasanya menjemput hasil produksi pepaya California milik petani kerumah atau lahan milik petani. Kedua pedagang pengumpul tersebut biasanya menentukan hari panen tiap-tiap petani agar volume buah perharinya tetap stabil dan terkontrol. Jadi setiap petani sudah memiliki jadwal hari pemanenan masing-masing.

Para pedagang pengumpul umumnya menjual hasil dagangannya setiap hari, terkecuali tanggal merah dikarenakan para pedagang pengecer biasanya tutup pada hari libur seperti itu. Dari hasil penelitian hanya ada 1 pedagang pengecer yang menjemput ke gudang pedagang pengumpul jadi selain daripada itu pedagang pengumpul sendirilah yang mengantar. Para pedagang pengumpul umumnya mengantar hasil dagangan mereka pada malam hari sampai pagi hari, tergantung

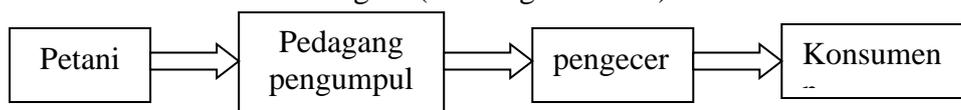
jam operasional toko tujuan. Pedagang pengumpul menjual pepaya california dengan harga rata-rata Rp. 4.406/Kg.

Kedua Pedagang pengumpul menjual pepaya California kepada beberapa pedagang pengecer yang berada di sekitar kota Medan seperti di Pasar MMTC, Pasar Galang, Toko Syariah Buah di Jl. setia budi, Toko Midi di Jl. Tj morawa, dan beberapa toko buah lainnya di sekitaran kota medan. Untuk memasarkan pepaya California pedagang pengumpul biasanya langsung mengantar ke lokasi pedagang pengecer yang telah memesan.

Pedagang pengecer rata-rata adalah pedagang buah yang memiliki grosir tetap (tidak berpindah-pindah).Jadi mereka hanya menunggu pedagang pengumpul datang mengantar buah lalu di sajikan di toko masing-masing dan tidak melakukan pengantaran kepada konsumen akhir.Terkecuali satu pedagang pengecer yang menjemput ke gudang pengumpul.Pedagang pengecer menjual pepaya California dengan rata-rata harga Rp.7.750/Kg.

Dari hasil penelitian yang dilakukan makan dapat diketahui lembaga-lembaga apa saja yang dilalui sehingga hasil produksi pepaya California sampai ketangan konsumen akhir. Yaitu dari petani yang menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul, lalu pedagang pengumpul mendistribusikan hasil produksi tersebut kepada para pedang pengecer, sampai pada akhirnya pedagang pengecer menjual produksi Pepaya California kepada konsumen akhir.Maka dapat dipetakan pula jenis saluran distribusi yang di gunakan dalam kegiatan usahatani pepaya California di Desa Pulau Tagor adalah saluran distribusi dua tingkat (Two Stage Channel).

Saluran Distribusi Dua Tingkat (two stage channel)



Gambar 2. Saluran Distribusi dua tingkat (Two Stage Channel)

Biaya Pemasaran dan Share Margin

Tabel 22. Biaya Pemasaran dan Share Margin Pemasaran Pepaya California

No	Uraian	Nilai (Rp/Kg)
1. Petani		
	Harga Jual	3.000
2. Pedagang Pengumpul		
	Harga beli	3.000
	Biaya Pemasaran	
	Transportasi	208,33
	Tenaga kerja 200	
	Lainnya	120
	Total biaya	528,33
	Harga Jual	4.406
	Keuntungan	877
	Margin	1.406
3. Pedagang Pengecer		
	Harga beli	4.406
	Biaya Pemasaran	
	Transportasi	28,13
	Tenaga kerja	181
	Lainnya	92,19
	Total biaya	301,56
	Harga Jual	7.750
	Keuntungan	3.042
	Margin	3.344
	Nilai Pembelian Konsumen	7.750
	Total Biaya	829,89
	Total Keuntungan Pedagang	3.919
	Margin Total	4.750

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Pada saluran pemasaran ini dapat dilihat harga jual pepaya California di tingkat petani sebesar Rp.3000/Kg, petani menjual hasil produksinya langsung kepada pedagang pengumpul. Pada saluran pemasaran ini biaya-biaya pemasaran yang di keluarkan oleh pedagang pengumpul pepaya California antara lain: biaya transportasi, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya. Untuk biaya transportasi dalam

tingkat pengumpul sebesar Rp.208,33/Kg. untuk biaya tenaga kerja sebesar Rp.200/Kg. dan untuk biaya lainnya sebesar Rp.120/Kg. lalu pedagang pengumpul menjual pepaya kepada pedagang pengecer dengan harga Rp.4.406/Kg. keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul sebesar Rp.877/Kg. dengan margin pemasaran antara harga jual pengumpul dengan harga beli petani sebesar Rp.1.406/Kg.

Pedagang pengecer mengeluarkan biaya pemasaran antara lain: Biaya transportasi, tenaga kerja dan lainnya. Untuk biaya transportasi untuk tingkat pengecer sebesar Rp.28.13/Kg. biaya transportasi tingkat pengecer sangat kecil dikarenakan hanya ada 1 pengecer yang menggunakan biaya tersebut, sementara rata-rata pedagang pengecer lain hanya menunggu pengepul mengantar di toko masing masing. Pengecer membeli pepaya California dari pengumpul sebesar Rp.4.406/Kg. kemudian pengecer menjual kepada konsumen akhir dengan harga Rp.7.750/Kg. keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer adalah sebesar Rp.3.042/Kg. dengan margin pemasaran antara harga jual ke konsumen dan harga beli dari pedagang pengumpul sebesar Rp.3.344/Kg.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa saluran pemasaran pepaya California margin pemasarannya berbeda-beda di setiap lembaga pemasaran. Perbedaan margin pemasaran pada pemasaran pepaya California disebabkan oleh banyaknya lembaga pemasaran yang dilalui, seperti yang diketahui bahwa semakin pendek rantai pemasaran maka akan semakin rendah pula margin pemasarannya dan keuntungan dari pemasarannya akan semakin tinggi.

Tabel 23. Share Margin pada Saluran Pemasaran

Saluran Pemasaran	Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga di Tingkat Konsumen (Rp/Kg)	Margin Share (%)
Dua Tingkat (Two Stage Chanel)	3000	7.750	38.70

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Dari tabel diatas dapat dilihat margin share yaitu dari penjumlahan Harga di tingkat petani di bagi harga di tingkat konsumen akhir lalu di kalikan 100%. Maka di dapati nilai margin share pada saluran pemasaran ini sebesar 38.70%.

Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran dicari untuk memperkirakan apakah saluran pemasaran suatu tergolong efisien atau tidak. Ukuran efisiensi yang digunakan penulis adalah perbandingan antara biaya pemasaran dengan nilai produk yang di pasarkan. Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran pepaya California di daerah penelitian maka dapat dihitung menggunakan rumus dibawah ini.

$$E_p = \frac{\text{biaya tataniaga}}{\text{Nilai produk yang dipasarkan}} \times 100 \%$$

$$E_p = \frac{829,89}{7.750} \times 100 \%$$

$$E_p = 10,70 \%$$

Dapat dilihat dari hasil perhitungan diatas tingkat efisiensi saluran pemasaran sebesar 10.70 %. sesuai ketentuan dimana $E_p < 33\%$ maka dikatakan efisien. Maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan pemasaran pepaya California sudah efisien dan layak lanjutkan karna memiliki nilai 10.70 %

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Profitabilitas dan Saluran Pemasaran yang telah dilakukan di Desa Pulau Tagor, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari perhitungan R/C Ratio di dapatkan nilai rata-rata 4.65/usahatani/Ha.setiap Rp.1 Biaya yang di keluarkan maka usahatani akan mendapat penerimaan sebesar Rp. 4,65 dan nilai perhitungan B/C Rasio di dapatkan 3.65/usahatani/Ha. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usahatani pepaya Californiadi Desa Pulau Tagor dikatakan layak dilanjutkan dan Profitable.karenapenerimaan dan pendapatan usahatani pepaya california lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.
2. Berdasarkan lembaga lembaga distribusi yang berkaitan, yaitu petani-pengumpul-pengecer-konsumen.maka dapat di petakan jenis saluran pemasaran yang di gunakan dalam kegiatan usahatani pepaya California tersebut adalah saluran pemasaran dua tingkat (Two Stage Channel). Dengan share margin sebesar 38.70 %.dan dari hasil perhitungan efesiensi pemasaran dimana nilai yang didapatkan adalah 10.70 %. Maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan pemasaran pepaya California di Desa Pulau Tagor ini sudah efesien dan layak lanjutkan.

Saran

Petani dan lembaga Pemasaran diharapkan terus memperhatikan efektif dan efisiennya penggunaan biaya sehingga pendapatan usahatanidan lembaga lembaga pemasaran pepaya California menjadi lebih maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (BPS). 2020. Serdang Bedagai dalam angka 2020, Serbajadi
_____.2018. Sumatera Utara dalam angka 2018. Provinsi
Sumatera Utara. Medan.
- Faisal, H. N. 2015. Analisis Pendapatan Usahatani Dan Saluran Pemasaran
Pepaya (*Carica Papaya L*) Di Kabupaten Tulung agung. *Jurnal Agribisnis*.
(11). 13. Tulung agung.
- Fatoni, A. 2017. Efisiensi Pemasaran Pepaya (*Carica Papaya L.*) Varietas Calina
Ipb-9 (Suatu Kasus Di Kecamatan Lengensari Kota Banjar. *Jurnal*
Agroinfo Galuh. (4). 1. Universitas Galuh.
- Hanafie, R. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Penerbit andi.
- Hernanto. 1989. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Limbong, W. H. dan P. Sitorus, 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan
Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut
Pertanian Bogor. Bogor.
- Nurdin, H. S. 2010. Analisis Penerimaan Bersih Usaha Tanaman Pada Petani
Nenas Di Desa Palaran Samarinda. *Jurnal Eksis*. (6). 2. Politeknik Negeri
Samarinda.
- Resiardhany, W. 2015. Analisis Profitabilitas dan Saluran Pemasaran Pepaya
California (*Carica Papaya L.*) di Desa Parungsari, Kecamatan Sajira,
Kabupaten Lebak, Banten. Skripsi. Banten.
- Soeharjo dan Patong. 1973. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soekartawi, A. S. 1986. *Ilmu Usahatani dan Peneletiaan Untuk Pengembangan
Petani Kecil Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen
Pendidikan dan Kebudayaan*. Penerbit Universitas Indonesia. Cetakan
Ketiga. Jakarta.
- _____. 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Teori dan Aplikasi. Jakarta :
PT Raja Grafindo Persada. 238 hal.1
- Usmayani, S. N. dan E. Basuki. 2015. Penggunaan Kalium Permanganat ($Kmno_4$)
Pada Penyimpanan Buah Pepaya California (*Carica Papaya L.*). *Jurnal*
Ilmu dan Teknologi Pangan. (1). 2. Universitas Mataram.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN
ANALISIS PROFITABILITAS DAN SALURAN PEMASARAN
PEPAYA CALIFORNIA (*Carica papayaL*)
DI DESA PULAU TAGOR, KECAMATAN SERBA JADI,
KABUPATEN SERDANG BEDAGAI

Dengan hormat,

Dalam kesempatan ini saya mohon bantuan dari bapak/ibu/saudara meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner yang saya sertakan berikut ini.

Kuesioner ini merupakan instrument penelitian yang dilakukan oleh peneliti

Nama : Azis saputra

Npm : 1704300163

Prodi/Fakultas : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Universitas : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Kuesioner ini digunakan dalam pengimputan data di lapangan untuk penyusunan Skripsi yang berjudul Analisis Profitabilitas Dan Saluran Pemasaran Pepaya California (*Carica Papaya L*) Di Desa Pulau Tagor, Kecamatan Serba Jadi, Kabupaten Serdang Bedagai. Maka dari itu saya harapkan agar kuesioner ini dapat di isi dengan sebenar-benarnya dan berdasarkan kondisi lapangan. Kepada Bapak/Ibu/Saudara saya ucapkan terimakasih atas kerjasamanya.

I. Identitas Petani Pepaya California

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : Laki-laki/Perempuan
3. Umur : Tahun
4. Alamat :
5. Nomor Telepon :
6. Pendidikan Terakhir :
7. Pekerjaan pokok :
8. Jumlah tanggungan :
9. Lama Usahatani :
10. Tanaman yang di budidayakan :

II. Sarana Produksi Pertanian

A. Modal

1. Sumber Kepemilikan Modal :
 - a. Pribadi
 - b. Pinjaman
 - Sumber Pinjaman :

B. Lahan

1. Status kepemilikan lahan Bapak/Ibu :
 - a. Pribadi
 - b. Garap/bagi hasil
 - pembagian hasil :
 - c. Sewa
 - biaya sewa lahan :
2. Luas lahan Pepaya California :

C. Benih/bibit

1. Jumlah benih/bibit :
2. Nama varietas :
3. Asal pemerolehan benih/bibit :
 - a. Beli : Rp.....
 - b. Hasil panen priode lalu

D. Pupuk

No	Jenis Pupuk	Jumlah (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Total Harga (Rp)
Total				

E. Pesticida

No	Jenis Pesticida	Nama Produk	Volume (Liter/g)	Harga/Liter/g (Rp)	Total Biaya (Rp)
Total					

F. Peralatan Produksi Pepaya California

Jenis Peralatan	Jumlah	Harga/Satuan	Umur Ekonomi	Penyusutan (Tahun)

III. Tenaga Kerja dan Biaya

1. Apakah status tenaga kerja yang Bapak/Ibu pekerjakan?
 - a. Di kerjakan sendiri (Keluarga)
 - b. Upahan (Luar Keluarga)
 - c. keduanya
2. Bagaimanakan sistem pengupahan tenaga kerja yang Bapak/Ibu lakukan?
 - a. Borongan
 - b. Perhari
3. Berapakah jumlah Tenaga kerja dan biaya tenaga kerja yang harus di bayar dalam usahatani pepaya California?

*isikan dalam table/kolom yang telah di sediakan

Jenis kegiatan	Tenaga Kerja				Hari kerja	Total pengeluaran
	Keluarga		Luar keluarga			
	Jumlah Orang	Upah	Jumlah Orang	Upah		
Pengolahan lahan						
Pembibitan/penyemaian						
Penanaman						
Pemeliharaan -pemupukan -pengairan -penyiangan -pemberantasan HPT						
Pemanenan						
Pemasaran						
Jumlah						

IV. Pengelolaan Usaha Tani

1. Bagaimana Pola penanaman yang Bapak/Ibu lakukan?
 - a. Tumpangsari
-dengan tanaman :.....
 - b. Monokulture
2. Berapakah jarak tanam yang Bapak/Ibu terapkan? :.....Meter

3. Berapakah usia Tanaman pepaya California Bapak/Ibu :.....Bulan
4. Berapa kali Bapak/Ibu memetik hasil panen dalam satu bulan :.....
5. Berapakah produksi rata-rata pepaya california Bapak/Ibu dalam satu priode pemanenan :.....Kg
6. Kepada siapa bapak menjual hasil produksi pepaya:
 - a. Pengepul
 - b. Konsumen
 - c. Pengecer
7. Apa alas an Bapak/Ibu menjual hasil panen kepada pihak tersebut?
Jawab:.....
.....
8. Berapakah harga jual yang Bapak/Ibu terima : Rp.....
9. Bagaimana metode pemasaran pepaya California yang di lakukan?
 - a. Didatangi
 - b. Di antar
-biaya pengantaran : Rp.....
10. Bagaimana perkembangan harga pepaya California dari tahun ke tahun?
 - a. Meningkatkan
 - b. Cenderung Stabil
 - c. Menurun
11. Apakah saja kendala yang Bapak/Ibu temui baik dalam usahatani ataupun pemasaran?
Jawab:.....
.....
12. Menurut Bapak/Ibu, Apakah usahatani pepaya California ini layak untuk di lanjutkan?
 - a. Layak
 - b. Tidak layak

I. Identitas Pedagang Pepaya California

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Alamat :
5. Nomor Telepon :
6. Pendidikan Terakhir :
7. Jumlah tanggungan :
8. Status Pedagang :
9. Lama usaha :
10. Lokasi usaha :

II. Pertanyaan Untuk Pedagang Pepaya California

1. Bagaimana metode pembelian pepaya California yang di lakukan?
 - a. Diantar
 - b. Mendatangi
2. Dari mana bapak/ibu membeli pepaya California?
 - a. Petani
 - b. Pengepul
 - c. Dll.....
3. Berapa kali Bapak/Ibu membeli pepaya dalam sebulan :
4. Berapakah volume rata-rata pembelian dan penjualan pepaya California yang bapak/ibu lakukan perhari :
5. Berapakah harga beli pepaya California :
6. Kepada siapa Bapak/Ibu menjual pepaya California tersebut?
 - a. Konsumen
 - b. Pengecer
7. Berapakah harga jual pepaya California :

8. Berapakah biaya pemasaran yang Bapak/Ibu keluarkan setiap transaksi?
- a. Biaya Transportasi : Rp/Kg
 - b. Biaya Tenaga kerja : Rp/Kg
 - c. Biaya Lainnya : Rp/Kg

9. Apakah ada Permasalahan yang di hadapi dalam pemasaran pepaya California? jika ada, bagaimana anda mengantisipasi masalah tersebut?

Jawab:.....

.....

.....

.....

Lempira 2. Karakteristik Petani Sampel

No	Nama Responden	Umur (Thn)	Pendidikan	Luas Lahan (Ha)	Pengalaman	jumlah tanggungan
1	Suparjo	36	SMA	0.24	24	4
2	Suparno	45	SD	0.2	24	4
3	Aji Nanda	25	SMA	0.32	24	0
4	Gusti	23	SMA	0.36	30	0
5	Tulus	60	SMP	0.12	18	3
6	Restiyanto	43	SMA	0.24	30	1
7	Wagino	55	SMP	0.08	24	3
8	Sagimun	46	SD	0.24	18	2
9	Sudirman	55	SMP	0.08	24	2
10	Sukardi	41	SMA	0.12	24	2
11	Boiman	45	SD	0.2	24	3
12	Legino	60	SD	0.08	26	2
13	Joel	30	SMA	0.2	29	2
14	Julianto	45	SMA	0.08	28	2
15	Andreas	41	SMA	0.08	18	3
16	Jumain	51	S1	0.4	28	2
17	Rahmat Hidayat	35	SMA	0.08	28	2
18	Nurdianto	34	SMA	0.08	22	3
19	Irwansyah Putra	32	SMA	0.12	28	4
20	Usman	52	SD	0.12	19	3
21	Sarwono	60	SMP	0.08	20	3
22	Agus	41	SMA	0.12	19	3
23	Ngadiun	44	SMA	0.16	22	4
24	Bukhari Muslim	37	SMP	0.12	18	3
25	Parjio	55	SMA	0.32	28	2
26	Sugiono	43	SMP	0.24	18	2
27	Riky Aprianda	24	SMA	0.32	22	2
28	Sugianto	42	SMP	0.12	19	3
29	Muhammad Syaiful	26	S1	0.4	28	0
30	Jupri	34	SMA	0.36	26	3
Jumlah		1260		5.68	710	72.00
Rata-Rata		42		0.19	23.66	2.4

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lempira 3. Penerimaan Petani Sampel

No	Nama Responden	Produksi/ tahun	Produksi /Panen (Kg)	Total Produksi/ tahun (Kg)	Harga (Rp)	Total Penerimaan (Rp/Thn)
1	Suparjo	48	400	19.200	3.000	57.600.000
2	Suparno	48	315	15.120	3.000	45.360.000
3	Aji Nanda	48	640	30.720	3.000	92.160.000
4	Gusti	48	693	33.264	3.000	99.792.000
5	Tulus	48	190	9.120	3.000	27.360.000
6	Restiyanto	48	325	15.600	3.000	46.800.000
7	Wagino	48	150	7.200	3.000	21.600.000
8	Sagimun	48	340	16.320	3.000	48.960.000
9	Sudirman	48	130	6.240	3.000	18.720.000
10	Sukardi	48	220	10.560	3.000	31.680.000
11	Boiman	48	215	10.320	3.000	30.960.000
12	Legino	48	105	5.040	3.000	15.120.000
13	Joel	48	310	14.880	3.000	44.640.000
14	Julianto	48	90	4.320	3.000	12.960.000
15	Andrean	48	88	4.224	3.000	12.672.000
16	Jumain	48	650	31.200	3.000	93.600.000
17	Rahmat Hidayat	48	130	6.240	3.000	18.720.000
18	Nurdianto	48	95	4.560	3.000	13.680.000
19	Irwansyah Putra	48	180	8.640	3.000	25.920.000
20	Usman	48	200	9.600	3.000	28.800.000
21	Sarwono	48	110	5.280	3.000	15.840.000
22	Agus	48	150	7.200	3.000	21.600.000
23	Ngadiun	48	280	13.440	3.000	40.320.000
24	Bukhari Muslim	48	180	8.640	3.000	25.920.000
25	Parjio	48	520	24.960	3.000	74.880.000
26	Sugiono	48	330	15.840	3.000	47.520.000
27	Riky Aprianda	48	480	23.040	3.000	69.120.000
28	Sugianto	48	190	9.120	3.000	27.360.000
29	Muhammad Syaiful	48	720	34.560	3.000	103.680.000
30	Jupri	48	665	31.920	3.000	95.760.000
Jumlah		1440	9.091	436.368	90.000	1.309.104.000
Rata-rata		48	303	14.545	3.000	43.636.800
Per Ha			1.600	76.825		230.476.056

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 4. Total Biaya Produksi Petani Sampel

No	Nama Responden	Penyusutan Peralatan (Rp/UT)	Sarana Produksi (Rp/UT)	Tenaga Kerja (Rp/UT)	Total Biaya Produksi (Rp/UT)
1	Suparjo	935.333	2.621.000	8.400.000	11.956.333
2	Suparno	865.333	2.178.000	7.632.000	10.675.333
3	Aji Nanda	935.333	3.343.000	12.242.000	16.520.333
4	Gusti	1,005.333	3.611.000	12.886.400	17.502.733
5	Tulus	865.333	1.237.000	4.137.000	6.239.333
6	Restiyanto	935.333	2.573.000	8.040.000	11,548,333
7	Wagino	865.333	1.107.000	3.520.000	5.492.333
8	Sagimun	935.333	2.527.000	8.112.000	11.574.333
9	Sudirman	837.333	1.189.000	3.424.000	5.450.333
10	Sukardi	837.333	1.382.000	4.281.000	6.500.333
11	Boiman	865.333	2.303.000	7.152.000	10.320.333
12	Legino	823.333	1.207.000	3.304.000	5.334.333
13	Joel	837.333	2.089.000	7.608.000	10.534.333
14	Julianto	851.333	1.111.000	3.232.000	5.194.333
15	Andrean	837.333	1.048.000	3.222.400	5.107.733
16	Jumain	935.333	3.569.000	11.040.000	15.544.333
17	Rahmat Hidayat	865.333	1.171.000	3.424.000	5.460.333
18	Nurdianto	879.333	1.047.000	3.256.000	5.182.333
19	Irwansyah Putra	865.333	1.333.000	4.104.000	6.302.333
20	Usman	865.333	1.359.000	4.200.000	6.424.333
21	Sarwono	837.333	1.105.000	3.648.000	5.590.333
22	Agus	828.933	1.352.000	4.280.000	6.460.933
23	Ngadiun	845.733	1.734.000	5.264.000	7.843.733
24	Bukhari Muslim	837.333	1.369.000	4.104.000	6.310.333
25	Parjio	865.333	3.203.000	8.816.000	12.884.333
26	Sugiono	865.333	2.534.000	8.064.000	11.463.333
27	Riky Aprianda	851.333	3.343.000	8.624.000	12.818.333
28	Sugianto	837.333	1.429.000	4.152.000	6.418.333
29	Muhammad Syaiful	935.333	4.587.000	11.376.000	16.898.333
30	Jupri	1.019333	3.702.000	10.752.000	15.473.333
Jumlah		26.366.000	62.363.000	192.296.800	281.025.800
Rata-rata		878.866	2.078.767	6.409.893	9.367.526
Per Ha		4.641.901	10.979.401	33.855.070	49.476.373

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 5. Total Pendapatan Petani Sampel

No	Nama Responden	Total Penerimaan (Rp/UT)	Total Biaya Produksi (Rp/UT)	Total Pendapatan (Rp/UT)
1	Suparjo	57.600.000	11.956.333	45.643.666
2	Suparno	45.360.000	10.675.333	34.684.666
3	Aji Nanda	92.160.000	16.520.333	75.639.666
4	Gusti	99.792.000	17.502.733	82.289.266
5	Tulus	27.360.000	6.239.333	21.120.666
6	Restiyanto	46.800.000	11.548.333	35.251.666
7	Wagino	21.600.000	5.492.333	16.107.666
8	Sagimun	48.960.000	11.574.333	37.385.666
9	Sudirman	18.720.000	5.450.333	13.269.666
10	Sukardi	31.680.000	6.500.333	25.179.666
11	Boiman	30.960.000	10.320.333	20.639.666
12	Legino	15.120.000	5.334.333	9.785.666
13	Joel	44.640.000	10.534.333	34.105.666
14	Julianto	12.960.000	5.194.333	7.765.666
15	Andrean	12.672.000	5.107.733	7.564.266
16	Jumain	93.600.000	15.544.333	78.055.666
17	Rahmat Hidayat	18.720.000	5.460.333	13.259.666
18	Nurdianto	13.680.000	5.182.333	8.497.666
19	Irwansyah Putra	25.920.000	6.302.333	19.617.666
20	Usman	28.800.000	6.424.333	22.375.666
21	Sarwono	15.840.000	5.590.333	10.249.666
22	Agus	21.600.000	6.460.933	15.139.066
23	Ngadiun	40.320.000	7.843.733	32.476.266
24	Bukhari Muslim	25.920.000	6.310.333	19.609.666
25	Parjio	74.880.000	12.884.333	61.995.666
26	Sugiono	47.520.000	11.463.333	36.056.666
27	Riky Aprianda	69.120.000	12.818.333	56.301.666
28	Sugianto	27.360.000	6.418.333	20.941.666
29	Muhammad Syaiful	103.680.000	16.898.333	86.781.666
30	Jupri	95.760.000	15.473.333	80.286.666
Jumlah		1.309.104.000	281.025.800	1.028.078.200
Rata-rata		43.636.800	9.367.526	34.269.273
Per Ha		230.476.056	49.476.373	180.999.683

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 6. Karakteristik Pedagang Pengumpul

No	Nama Responden	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman (Thn)	jumlah tanggungan
1	Imul	30	SMA	2.5	1
2	Jumaran	55	SMA	2	4
	Jumlah	85		4.5	5
	Rata-Rata	42.5		2.25	2.5

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 7. Analisis Biaya pemasaran pedagang pengumpul

No	Nama	Volume Pembelian (Kg/Hari)	Biaya Transportasi (Rp/Kg)	Biaya Tenaga Kerja (Rp/Kg)	Biaya Lainnya (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)	Total biaya (Rp/Hari)
1	Imul	500	250	200	140	590	295.000
2	Jumaran	1000	166,67	200	100	466,67	466.666,67
	Jumlah	1500	416,67	400	240	1.056,67	761.666,67
	Rata-rata	750	208,33	200	120	528,33	38.833,33

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 8. Keuntungan Pedagang Pengumpul

No	Nama	Volume Pembelian (Kg/Hari)	Harga Jual (Rp/Kg)	Harga Beli (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)	Keuntungan (Rp/Kg)
1	Imul	500	4.500	3.000	590	910,00
2	Jumaran	1000	4.200	3.000	466,67	733,33
	Jumlah	1500	8.700	6.000	1.056,67	1.643,33
	Rata-rata	750	4.406,25	3.000	528,33	821,67

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 9. Karakteristik pedagang pengecer

No	Nama Responden	Suplayer (Pengumpul)	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman (Thn)	jumlah tanggungan
1	Invocavit Waruwu	1	29	S1	6	2
2	Lauren	1	24	SMA	10	0
3	Selamet	1	36	SD	5	2
4	Lena	1	28	SMP	7	3
5	Sehat	1	42	SMP	12	2
6	Memmbot	1	30	SMA	6	3
7	Tarigan	1	45	SMA	9	4
8	Adi	1	32	SMA	7	4
9	Muli	1	34	SMA	5	4
10	Bingkat	1	44	SMA	4	3
11	Alem	1	38	SMA	8	3
12	Iwan	2	45	SMA	5	2
13	Airlangga	2	41	SMP	10	2
14	Opung biru	2	63	SD	13	1
15	Paul	2	55	SMA	10	2
16	Mak doli	2	50	SMA	15	3
Jumlah			636		132	40
Rata-Rata			39.75		8.25	2.5

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 10. Analisis biaya pemasaran pedagang pengecer

No	Nama	Volume Pembelian (Kg/Hari)	Biaya Transportasi (Rp/Kg)	Biaya Tenaga Kerja (Rp/Kg)	Biaya Lainnya (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)
1	Invocavit Waruwu	500		200	100	300
2	Lauren	150		200	100	300
3	Selamet	500		200	100	300
4	Lena	100		200	75	275
5	Sehat	100		200	100	300
6	Memmbot	400		150	125	275
7	Tarigan	300		200	75	275
8	Adi	300		150	100	250
9	Muli	300		200	100	300
10	Bingkat	200	200	200	100	500
11	Alem	400	250	200	100	550
12	Iwan	800		200	100	300
13	Airlangga	1000		150	75	225
14	Opung biru	800		200	100	300
15	Paul	1000		150	50	200
16	Mak doli	1000		100	75	175
Jumlah		7850	450	2.900	1.475	4.825
Rata-rata		490,62	28,13	181	92,19	301,56

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 11. Keuntungan pedagang Pengecer

No	Nama	Volume Pembelian (Kg/Hari)	Harga Jual (Rp/Kg)	Harga Beli (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)	Keuntungan (Rp/Kg)
1	Invocavit Waruwu	500	10.000	6.000	300	3.700
2	Lauren	150	9.000	6.500	300	2.200
3	Selamet	500	8.500	4.500	300	3.700
4	Lena	100	8.000	4.500	275	3.225
5	Sehat	100	8.000	4.000	300	3.700
6	Memmbot	400	8.000	4.000	275	3.725
7	Tarigan	300	7.500	4.000	275	3.225
8	Adi	300	8.000	4.500	250	3.250
9	Muli	300	7.500	4.000	300	3.200
10	Bingkat	200	5.500	3.500	500	1.500
11	Alem	400	8.500	4.000	550	3.950
12	Iwan	800	8.500	4.500	300	3.700
13	Airlangga	1.000	7.500	4.000	225	3.275
14	Opung biru	800	7.000	4.500	300	2.200
15	Paul	1.000	6.500	4.000	200	2.300
16	Mak doli	1.000	6.000	4.000	175	1.825
Jumlah		7.850	124.000	70.500	4.825	48.675
Rata-rata		490,63	7.750	4.406	301,56	3.042

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Lampiran 12. Dokumentasi Penelitian

Wawancara dengan Petani Pepaya California





Pedagang Pengumpul



Pengiriman ke Pedagang Pengecer



Wawancara dengan Pedagang Pengecer

