

**ANALISIS USAHA TANI BUAH NAGA (*HYLOCERIUS SP.*)  
( STUDI KASUS : DI KELURAHAN SINAR BARU KABUPATEN  
BANGKA)**

**Yunanda, Yudi Sapta Pranoto, dan Dr. Endang Bidayani, S.Pi.,M.Si**

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian Perikanan dan Biologi, Universitas Bangka Belitung

Email: yunandabangka@gmail.com

**Abstrak**

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu menganalisis kelayakan usaha tani buah naga di kelurahan sinar baru kecamatan sungai liat Kabupaten Bangka dan menganalisis efisiensi pemasaran buah naga di Kelurahan Sinar Baru Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka. Metode penarikan contoh dilakukan dengan menggunakan metode sensus yaitu suatu metode pengambilan data secara keseluruhan dari semua sampel. Populasi dalam penelitian ini adalah 30 orang petani buah naga di Kelurahan sinar baru. Hasil dari riset ini adalah usaha tani buah naga yang dilakukan di Kelurahan Sinar Baru layak untuk diusahakan dilihat dari hasil kelayakan usahanya, seperti Pendapatan petani sebesar Rp.19.563.034 persatu kali panen, keuntungan petani sebesar Rp.13.704.368 untuk R/C ratio 1,37 dan *Break Even Point* (BEP), BEP produksi 1.696 Kg, BEP penerimaan Rp 35.946.151 dan BEP harga Rp.14.432. lebih dominan menjual hasil produksinya ke pedagang buah dibandingkan saluran pemasaran II, karena pedagang buah lebih banyak menampung hasil produksi dari petani sehingga petani tidak perlu menyimpan hasil produksi. dimana tingkat harga dari petani ke pedagang buah dan konsumen akhir adalah sama sebesar Rp.20.000. dari pedagang buah ke konsumen akhir Rp.24.500 dan *farmer share* usaha tani buah naga di Kelurahan Sinar Baru adalah sebesar 81,63%.

**Key words:** kelayakan petani, buah naga, pendapatan

**Abstract**

*This study aims to analyze the feasibility of dragon fruit farm and to analyze the efficiency of dragon fruit marketing in Sinar Baru Village, Sungailiat Sub-district, Bangka Regency. The research method used is the method of case studies. The withdrawal method is an example of using the method of the census, conducted on farmers 30 people in Sinar Baru village, Sungailiat district, Bangka regency, all of which made the respondents (sample). Methods of analysis used is mathematics and description. The results of this research were obtained conclusions that dragon fruit farming conducted in Sinar Baru Village is feasible to be seen from its business feasibility, such as farmer's income amounting to Rp 19.563.034 per period. profit of farmer Rp.13.704.368 for R / C ratio 1.41 and Break Even Point (BEP), BEP production 1,696 Kg, BEP acceptance Rp 35.946.151 and BEP price Rp.14.432 per one harvest marketing channel dragon fruit seen from both channel marketing channel I farmer is more dominant to sell the result of its production to fruit merchant compared to marketing channel II, because fruit merchant is more stout to accommodate the result of production from farmer so farmer do not need to save production result. where price level from farmer to fruit*

merchant and the final consumer is equal to Rp.20.000. from fruit traders to final consumers Rp.24.500 and farmer share dragon fruit farms in Sinar Baru Village is 81.63%.

**Key words:** farmer's, feasibility, dragon fruit, income

## PENDAHULUAN

Komoditas hortikultura khususnya buah-buahan memiliki prospek cerah dalam sektor pertanian. Pengembangan buah-buahan berpola agribisnis dan agroindustri yang sangat cerah karena permintaan terhadap komoditas tersebut cenderung naik, baik di pasar dalam maupun luar negeri.

Indonesia memiliki kondisi agroekologi yang dapat menghasilkan hampir semua jenis buah, termasuk jenis buah yang berasal dari daerah subtropis. Lahan pertanian di Indonesia yang dapat digunakan untuk mengembangkan tanaman buah-buahan sekitar 33,3 juta hektar, antara lain lahan kering (tegalan) seluas 16,59 juta hektar dan lahan pekarangan seluas 4,9 juta hektar. Meskipun hampir semua jenis buah-buahan dapat dihasilkan di Indonesia, namun produktivitas hasil buah-buahan nasional masih rendah rata-rata 7,5 ton/ha. Peningkatan produksi buah-buahan nasional masih sangat dimungkinkan, dengan penggunaan bibit (varietas unggul) dan penerapan teknologi modern. Di negara-negara maju, penggunaan varietas unggul dan penerapan teknologi modern dapat menghasilkan produksi buah-buahan sebesar 10 ton/ha.

Tanaman buah naga (*dragon fruit*) merupakan salah satu tanaman buah-buahan yang awalnya dikenal sebagai tanaman hias. Tanaman ini sudah lama dikenal masyarakat Taiwan, Vietnam, dan Thailand. Bagi masyarakat di negara tersebut, usaha budidaya tanaman buah naga terus dilakukan, karena sangat menguntungkan (Putra, 2011). Buah naga mulai muncul di Indonesia pada tahun 2003. Dari jenisnya buah naga ada empat macam pertama buah naga daging putih (*hylocereus undatus*), buah naga daging merah (*hylocereus polyrhizus*), buah naga daging super merah (*hylocereus costaricensis*) dan buah naga kulit kuning daging putih (*selenicirusmegalanthus*).

Kebutuhan akan buah Naga Indonesia cukup besar dan bukan hanya pasar lokal saja yang ingin mencicipi buah ini. Peluang Ekspor juga tidak kalah besarnya, namun kebutuhan yang besar tersebut belum mampu di penuhi oleh produksi dalam negeri. Apalagi kondisi dalam negeri Indonesia cukup sulit memenuhi peluang pasar, karena hal-hal yang berhubungan dengan iklim investasi yang cenderung lesu. Tetapi melihat segi potensi wilayah lahan pertanian yang luas dan subur, sangat besar kemungkinannya untuk mengembangkan tanaman jenis ini.

Di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung usaha budidaya buah naga memiliki prospek yang cukup menjanjikan untuk dikembangkan karena masih sedikitnya petani yang menjadikan tanaman ini sebagai tanaman yang bersifat komersil, khusus di Kabupaten Bangka budidaya buah naga memang masih tergolong baru dan dari beberapa kecamatan yang membudidayakan tanaman ini hasilnya cukup baik sekitar satu setengah ton per 250m Lahan pengembangan buah naga ini berdasarkan asumsi dari petani.

Keadaan iklim di Kabupaten Bangka sangat mendukung pengembangan budidaya buah naga. Jenis buah naga yang dibudidayakan di Kabupaten Bangka yaitu jenis buah naga berdaging putih dan buah naga berdaging super merah. Usaha tani buah naga masih tergolong baru dan daerah pengembangannya masih terbatas. Tanaman ini memerlukan waktu 1,5

sampai 2 tahun untuk mencapai tahap produksi dan masa pengembalian investasinya relatif lama (Putra, 2011).

Pemasaran merupakan proses yang harus dilalui petani sebagai produsen untuk menyalurkan produknya sampai ke tangan konsumen, sekarang merupakan suatu kumpulan organisasi yang saling berhubungan dan terlibat dalam proses membuat produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis (Kolter dan Armstrong, 2004).

Pemasaran sangat berpengaruh terhadap tingkat produksi dan pendapatan yang diperoleh petani, sehingga akan dapat memacu petani untuk lebih giat dalam mengelola usaha tani buah naga. Usaha tani buah naga memiliki peluang pasar dalam skala kecil maupun besar.

Peluang usaha tani buah naga di Kelurahan Sinar Baru Kecamatan Sungailiat masih tinggi, tetapi usaha tani buah naga membutuhkan investasi dan memerlukan modal yang tinggi sehingga perlu dianalisis untuk melihat kelayakan. Usaha di katakan berhasil ketika pemilik usaha sudah mendapatkan pendapatan yang layak untuk usaha yang dijalaninya dengan berbagai skala ke pemilikannya baik dalam skala kecil, menengah dan besar. Berdasarkan latar belakang tersebut maka dipandang perlu untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usaha tani Buah Naga di Kelurahan Sinar Baru Kecamatan Sungai liat Kabupaten Bangka”

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Menganalisis kelayakan usaha tani buah naga di kelurahan sinar baru kecamatan sungailiat Kabupaten Bangka.
2. Menganalisis efisiensi Pemasaran Buah Naga di Kelurahan Sinar Baru Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini telah dilaksanakan di Kelurahan Sinar Baru Kecamatan Sungai liat Kabupaten Bangka yang masih banyak terdapat lahan dan memiliki potensi lahan untuk pengembangan usaha tani buah naga. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) dengan pertimbangan bahwa di Kelurahan sinar baru yang masih banyak terdapat lahan dan memiliki potensi lahan untuk pengembangan usaha tani buah naga

Sedangkan waktu penelitian dilaksanakan mulai dari tahap persiapan bulan mei 2017 hingga tahap penyelesaian laporan akhir penelitian yang diperkirakan akan selesai pada bulan oktober 2017. Dengan demikian secara keseluruhan penelitian ini dilakukan selama 6 bulan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Menurut Nazir (2005), metode studi kasus adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari yang ada dan keterangan secara faktual, baik tentang insitusi sosial, ekonomi dan politik dari suatu daerah.

Metode penarikan contoh dilakukan dengan menggunakan metode sensus yaitu suatu metode pengambilan data secara keseluruhan dari semua sampel. Populasi dalam penelitian ini adalah 30 orang petani buah naga di Kelurahan sinar baru.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode observasi, *interview* (wawancara), dan studi pustaka. Untuk menjawab tujuan penelitian yang pertama metode yang digunakan dalam pengolahan data adalah metode matematika sederhana untuk menghitung pendapatan dari usaha ternak ayam *broiler* digunakan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2003) :

$$PD = TR - TC \quad (1)$$

Keterangan :

PD : Pendapatan (Rp)

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Biaya Total (Rp)

Dalam Harmano (2005), R/C (*Revenue Cost Ratio*) adalah pembagian antara penerimaan usaha dengan biaya dari usaha tersebut. Analisa ini digunakan untuk melihat perbandingan total penerimaan dengan total biaya usaha. Jika nilai R/C *ratio* diatas satu rupiah yang dikeluarkan akan memperoleh manfaat sehingga penerimaan lebih dari satu rupiah. Secara sistematis R/C rasio dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$R/C \text{ rasio} = TR / TC \quad (2)$$

Keterangan:

R/C : nisbah penerimaan dan biaya

TR : penerimaan Total (Rp)

TC : biaya Total (Rp)

Adapun kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika  $R/C > 1$ , maka usaha tani mengalami keuntungan karena penerimaan lebih besar dari biaya
2. Jika  $R/C < 1$ , maka usaha tani mengalami kerugian karena penerimaan lebih kecil dari biaya.
3. Jika  $R/C = 1$ , maka usaha tani mengalami impas karena penerimaan sama dengan biaya.

BEP (*Break Event Point*) merupakan titik impas usaha. Dari nilai BEP dapat diketahui pada tingkat produksi dan harga berapa suatu usaha tidak memberikan keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian (Suratiyah,2015).

Untuk menjawab tujuan penelitian yang kedua metode yang digunakan dalam pengolahan data adalah metode analisis deskriptif berdasarkan data tentang pemasaran yang telah di dapat dan saluran pemasaran tersebut. Disajikan dalam bentuk deskripsi secara jelas bagaimana gambaran tentang pemasaran yang terjadi di Kelurahan Sinar Baru Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka dan untuk *farmer share* menggunakan metode matematika sederhana seperti dibawah ini.

$$FS = Pf / Pr \times 100\% \quad Fs = \textit{Farmer's share} \quad (3)$$

Keterangan:

Pf = Harga ditingkat petani.

Pr = Harga ditingkat konsumen

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identitas Responden

#### 1. Luas lahan usaha tani

Lahan yang digunakan untuk menanam buah naga merupakan lahan milik petani sendiri dan tidak ada yang menyewa. Luas lahan yang digunakan petani untuk menanam buah naga berkisar antara 0,10-1,00 hektar dengan rata-rata luasnya sekitar 0,5 hektar. Untuk lebih jelasnya mengenai perincian luas lahan dan jumlah petaninya dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1.** Luas Lahan Usaha Tani Buah Naga di Kelurahan Sinar Baru Tahun 2017.

No.	Luas Lahan	Pohon	Jumlah Petani (orang)	Persentase (%)
1	0,1-0,25	1200	9	30
2	0,26-0,5	2400	14	46,66
3	0,56-0,75	3600	4	13,33
4	0,76-1	4800	3	10
		12.000	30	100

Berdasarkan Tabel 1 diatas, dapat dijelaskan bahwa responden di Kelurahan Sinar Baru yang memiliki luah lahan 0,26-0,50 merupakan jumlah responden terbanyak dari total keseluruhan responden dengan jumlah pohon sebanyak 2400 sebanyak 14 responden. yang kedua memiliki luah lahan 0,10-0,25 merupakan jumlah responden terbanyak kedua dari total keseluruhan responden dengan jumlah pohon sebanyak 1200 sebanyak 9 responden, yang ketiga memiliki luah lahan 0,56-0,753 merupakan jumlah responden terbanyak ketiga dari total keseluruhan responden dengan jumlah pohon sebanyak 3600 sebanyak 4 responden Sedangkan yang paling sedikit adalah yang memiliki luas lahan 0,76-1,00 sebanyak 3 orang responden.

#### 2. Umur Petani

Umur pada umumnya mempengaruhi aktivitas responden dalam melakukan kegiatan usaha tani. Semakin muda umur responden, maka cenderung memiliki fisik yang kuat dalam bercocok tanam, sehingga mampu bekerja lebih kuat dan memiliki jam kerja lebih lama dari responden yang umurnya tua. Sebaran umur responden di Kelurahan Sinar Baru dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2.** Identitas Responden Berdasarkan Umur di Kelurahan Sinar Baru Tahun 2017

No.	Umur	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	28-34	6	20
2	35-41	11	36,66
3	42-48	9	30
4	49-55	4	13,33
		30	100

Berdasarkan Tabel 2, menunjukkan bahwa semua responden berada pada kelompok umur produktif. Persentase tertinggi pada kelompok umur 35 – 41 tahun sebanyak 11 orang, sedangkan paling sedikit berada pada kelompok umur 49 – 55 tahun sebanyak 4 orang atau sebesar. Responden yang berada pada kelompok umur produktif ini memungkinkan untuk meningkatkan produksi dalam melakukan usaha tani.

### 3. Pengalaman usaha tani buah naga

Pengalaman usaha merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam usaha tani. dengan belajar dari pengalaman akan mendapatkan banyak pengetahuan baik dari segi teori maupun prakteknya untuk memperlancar usaha. petani yang sudah lama menggeluti usaha tani tentu akan mempunyai persepsi, kemampuan yang berbeda dari pada yang baru mulai berusaha tani buah naga. Pengalaman yang dimaksud dalam penelitian ini adalah lamanya melakukan usaha. Untuk lebih jelasnya mengenai pengalaman usaha yang digeluti oleh petani di Kelurahan Sinar Baru dapat dilihat pada Tabel 3. dibawah ini.

**Tabel 3.** Pengalaman Usah Tani Buah Naga di Kelurahan Sinar Baru Tahun 2017

No.	Lama Pengalaman (Tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	1	4	13,33
2	2	8	26,66
3	3	9	30
4	4	6	20
5	>5	3	10
Jumlah		30	100

Berdasarkan Tabel 3 diatas, dapat dijelaskan bahwa responden di Kelurahan Sinar Baru yang memiliki pengalaman usaha selama 1 tahun adalah sebanyak 4 orang, pengalaman usaha 2 tahun adalah sebanyak 8 orang, pengalaman usaha 3 tahun sebanyak 9 orang , pengalaman usaha 4 tahun adalah sebanyak 6 orang dan lebih dari 5 tahun adalah sebanyak 3 orang dari total jumlah responden. Lamanya suatu usaha yang dilakukan bisa membuat pengetahuan bertambah dan dapat berinovasi dalam usaha tani sehingga dapat meningkatkan pendapatannya.

### 4. Tingkat Pendidikan Petani

Responden dikelompokkan berdasarkan tingkat pendidikan. Klasifikasi berdasarkan tingkat pendidikan petani buah naga di kelurahan sinar baru Tahun 2017. Data tersaji pada Tabel 4.

**Tabel 4.** Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kelurahan Sinar Baru Tahun 2017

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Tidak tamat sekolah	4	13,35
2	Tamat SD	16	53,33
3	Tamat SMP	6	20
4	Tamat SMA	4	13,33
5	Tamat perguruan tinggi	-	-
Jumlah		30	100

Pada umumnya yang menjadi responden dalam penelitian ini memiliki tingkat pendidikan yang rendah. Hal ini dapat dilihat dari presentase tingkat pendidikan responden seperti yang dijelaskan pada Tabel 4. Sebagian besar responden di Kelurahan Sinar Baru menempuh pendidikan hanya sampai pada jenjang SD sebanyak 16 orang. Sementara itu, tingkat pendidikan menengah pertama sebanyak 6 orang dan pendidikan menengah keatas sebanyak 4 orang dari total responden di Kelurahan Sinar Baru. Tingkat pendidikan tersebut

akan mempengaruhi terhadap penerapan teknologi yang digunakan dalam melakukan usaha tani. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin banyak pengetahuan dan wawasan yang mereka miliki sehingga akan lebih memudahkan dalam berinovasi untuk meningkatkan hasil usaha taninya.

**Analisis Kelayakan Usaha Tani Buah Naga**

1. Biaya Produksi usaha tani buah naga

Komponen biaya yang dikeluarkan Biaya total adalah jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan petani dalam usaha tani buah naga. Rata-rata biaya total yang dikeluarkan dari kegiatan usaha tani yang dilakukan di Kelurahan Sinar Baru dalam satu musim tanam dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5.** Biaya Produksi Rata-rata yang Dikeluarkan Petani Buah Naga untuk Satu Kali Musim Tanamkan Lahan 0,5 hektar Tahun 2017

Keterangan	Jumlah (Rp)
Biaya tetap	16.975.000
Biaya variabel	33.998.000
Jumlah	50.974.000

Berdasarkan Tabel 5 diatas, dapat diketahui bahwa total biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani buah naga dalam satu musim tanam adalah sebesar Rp.52.436.965 yang terdiri dari penjumlahan biaya tetap sebesar Rp.17.425.332 dan biaya variabel sebesar Rp. 35.011.633.

2. Penerimaan usaha tani buah naga

Penerimaan tunai skala usaha tani didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk skala usaha tani, tidak mencakup pinjaman uang untuk keperluan skala usaha tani (Miller dan Meiners, 2000). Penerimaan merupakan jumlah hasil perkalian antara jumlah produksi dengan harga jual. Penerimaan juga ditentukan oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan dan harga dari produk tersebut. Berikut ini merupakan tabel penerimaan yang diperoleh petani buah naga pada tabel 6.

**Tabel 6.** Penerimaan Rata-rata yang Diperoleh Petani Buah Naga Dalam Satu Kali Panen per Luas Lahan 0,5 Hektar Tahun 2017

Keterangan	Jumlah (Rp)
Total produksi (kg)	3600
Harga jual (Rp)	20.000
Penerimaan (Rp)	72.000.000

Berdasarkan Tabel 6 diatas, dapat dilihat bahwa rata-rata penerimaan yang diperoleh petani buah naga untuk satu kali musim tanam sebesar Rp.72.000.000 yang merupakan hasil dari total produksi dikali harga jual. Penerimaan ini merupakan pendapatan kotor yang diperoleh petani sebelum dikurangi biaya biaya yang dikeluarkan dalam usahanya.

3. Pendapatan usaha tani buah naga

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya produksi. Pendapatan mempunyai hubungan yang erat dengan tingkat produksi yang dicapai, apabila produksi

meningkat maka pendapatan cenderung meningkat. Secara ekonomi keuntungan relatif dari penerimaan investasi oleh petani dapat dilihat dengan membandingkan antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan pada saat produksi. (Menurut Rahim dan Hastuti, 2007). Berikut ini merupakan pendapatan yang diterima oleh pengusaha tani buah naga dapat dilihat pada tabel 7.

**Tabel 7.** Pendapatan yang Diperoleh Petani Buah Naga Dalam Satu Kali Musim Panen Tahun 2017

Keterangan	Jumlah (Rp)
Penerimaan	72.000.000
Biaya produksi	50.974.000
Pendapatan	21.025.000

Berdasarkan Tabel 7 diatas, jumlah pendapatan yang diperoleh petani untuk satu kali musim tanam adalah sebesar Rp.19.563.034 dengan penerimaan sebesar Rp.72.000.000 dan dikurangi dengan biaya produksi sebesar Rp.52.436.965. Hasil ini membuktikan bahwa usaha tani buah naga di Kelurahan Sinar Baru cukup lumayan walau dengan rata rata lahan petani 0.5 hectar.

#### 4. Keuntungan usaha tani buah naga

Menurut soekartawi (2006) Keuntungan usaha tani merupakan penerimaan bersih yang diterima oleh petani dengan mengurangi biaya implisit. biaya implisit merupakan biaya yang telah diperhitungkan secara langsung dengan uang. Biaya implisit merupakan tenaga kerja dalam keluarga yang tidak dibayar atau diupah. Untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh petani buah naga di kelurahan sinar baru rata rata luas lahan 0,5 hectar dapat dilihat Tabel berikut 8.

**Tabel 8.** Keuntungan Rata-rata Petani Buah Naga di Kelurahan Sinar Baru Tahun 2017 dalam Satu Kali Panen

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan	21.025.000
Biaya implicit (TKDK)	5.858.000
Keuntungan	15.167.000

Berdasarkan tabel 8. dapat diketahui bahwa keuntungan petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru sebesar Rp 13.704.368, jumlah biaya implisit pada usaha tani buah naga adalah sebesar Rp 5.858.667 yaitu merupakan rata-rata HOK yang dilakukan pada usaha tani buah naga. Upah untuk tenaga kerja dalam keluarga usaha tani buah naga adalah sebesar Rp 80.000 per hari orang kerja (HOK).

#### 5. R/C ratio petani buah naga

Tingkat keuntungan usaha petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru dapat dilihat dari besarnya R/C ratio. R/C rati dalam setiap pengeluaran adalah Rp. 1 jika R/C rati usaha tani buah naga lebih dari satu maka usaha tersebut layak diusahakan karena menguntungkan namun jika kurang dari satu maka usaha tersebut tidak layak diusahakan karena petani akan mengalami kerugian. Jika dilihat dari hasil yang sudah diperoleh maka petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru akan menerima R/C ratio sebesar Rp. 1,37

**Tabel 9.** Ratio Petani Buah Naga

Keterangan	Jumlah (Rp)
Total Penerimaan (TR)	72.000.000
Biaya Total (TC)	50.902.000
R/C Ratio	1,41

6. *Break Even Point* (BEP) Petani Buah Naga  
BEP Produksi

Rata-rata *BEP* jumlah produksi petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru sebanyak 1.696 Kg sudah mencapai titik impas. ini menunjukkan *BEP* produksi atau titik impas usaha tani buah naga sebesar 1.696 Kg, maka usaha yang dilakukan petani buah naga sudah layak karena mengalami keuntungan per luas lahan 0,5 hektar. Rata-rata *BEP* Produksi petani buah naga di kelurahan sinar baru.

**Tabel 10.** *BEP* Produksi Petani Buah Naga Di Kelurahan Sinar Baru.

Keterangan	Jumlah (Rp)
Harga Jual (P)	20.000
Biaya Tetap (FC)	16.975.000
Rata-rata Biaya Variabel (AVC)	9.359
<i>BEP</i> Produksi	1.608

*BEP* Penerimaan

Rata-rata penerimaan petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru menerima penerimaan sebesar Rp.72.000.000. sedangkan untuk *BEP* Penerimaan sebesar 35.946.151. Jadi usaha petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru yang dilakukan menguntungkan untuk diusahakan dan sudah layak diusahakan. Rata-Rata *BEP* Penerimaan petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru

**Tabel 11.** *BEP* Penerimaan Petani Buah Naga di Kelurahan Sinar Baru

Keterangan	Jumlah (Rp)
Harga Jual (P)	20.000
Biaya Tetap (FC)	16.975.000
Rata-rata Biaya Variabel (AVC)	9.359
<i>BEP</i> Penerimaan	36.076.241

*BEP* Harga

Rata-rata *BEP* harga yang harus diterima petani buah naga di Kelurahan Sinar Baru supaya impas, petani harus menerima harga sebesar Rp. 14.432 Kg. sehingga usaha yang dilakukan petani buah naga menguntungkan, karena harga jual produksi buah naga sebesar Rp.20.000. lebih besar dari titik impas *BEP* harga sebesar Rp. 14.432 Kg.

**Tabel 12.** Rata-Rata *BEP* Harga Petani Buah Naga Di Kelurahan Sinar Baru.

Keterangan	Jumlah (Rp)
Biaya total (TC)	50.974.000
Jumlah produksi (Y)	3600
<i>BEP</i> harga	14,414

**Saluran Pemasaran Dan *Farmer Share* Buah Naga di Kelurahan Sinar Baru**

1. Saluran Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan yang penting dalam siklus produksi. Dalam setiap pemasaran tidak lepas dari saluran maupun lembaga pemasaran karena keduanya saling berkaitan satu sama lain. Dengan adanya saluran dan lembaga pemasaran maka produksi buah naga yang dihasilkan dapat didistribusikan kepada para konsumen. Melalui lembaga pemasaran produsen dapat menjual buah naga merah dan konsumen akan dapat memenuhi kebutuhan akan buah.

Saluran pemasaran merupakan suatu jalur arus yang dilalui oleh barang barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai ke konsumen. Saluran pemasaran adalah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara permintaan fisik dan hak dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu (Hasyim, 2012).

Berikut ini adalah saluran-saluran pemasaran buah naga yang terdapat di Kelurahan Sinar BaruKecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka.

Pola Saluran Pemasaran I

Petani → Pedagang Buah → Konsumen 2.

Pola Saluran Pemasaran II

Petani → Konsumen

**Tabel 13.** Persentase Rata-rata Penyebaran Saluran Pemasaran Tahun 2017

No.	Persentase Saluran Pemasaran	Total Produksi	Persentase (%)
1	Petani ke konsumen	432	88
2	Petani ke pedagang	3168	12
Jumlah		3600	100

Berdasarkan hasil penelitian di kelurahan sinar baru kebanyakan petani langsung menjual hasil panen ke pedagang buah karna jarang konsumen membeli hasil produksi dalam jumlah banyak meskipun harga yang didapat lebih murah karna konsumen hanya membeli sedikit sesuai kebutuhan sebanyak, jadi petani kebanyakan langsung menjual ke pedagang buah sebanyak.

Berdasarkan persentase saluran pemasaran diatas dapat dilihat bahwa rata rata petani menjual ke pedagang buah sebesar 88% dan petani yang menjual langsung ke konsumen 12%.

Jika dilihat dari saluran pemasaran diatasmenurut pandangan konsumen saluran pemasaran 2 merupakan saluran yang harganya lebih rendah sehingga konsumen mendapatkan nilai jual yang lebih rendah ketimbang membeli kepedagang buah. Namun jika dilihat dari pandangan petani menjual ke pedagang buah merupakan pilihan tepat karena harga yang diterima sama saja dan petani bisa menjual dalam jumlah banyak, dimana tingkatharga dari petani ke konsumen adalah Rp.20.000 dan dari Petani ke pedagang buah Rp.24.500

2. *Farmer Share*

*farmer share* merupakan perbandingan antarharga yang diterima petani dengan harga yang diterima konsumen akhir. Bagian yang diterima lembaga tataniaga sering dinyatakan dalam bentuk persentase (Limbong dan Sitorus, 2013). Berikut adalah *farmer share* usaha tani buah naga di kelurahan sinar baru dalam tabel 14.

**Tabel 14.** *Farmer Share* Usaha Tani Buah Naga Di Kelurahan Sinar Baru Tahun 2017

	Harga Petani	Harga Pedagang Buah	FS (%)
	20.000	24.500	81.63
Jumlah		24.500	81.63

Dari tabel diatas dapat kita ketahui bahwa *farmershare* usaha tani buah naga di Kelurahan Sinar Baru adalah sebesar 81,63%. Berdasarkan *famer share* diatas menunjukkan bahwa besarnya angka tersebut artinya *farmer share cukup* baik, Hal itu karena petani menjual langsung hasil panen kepada pedagang buah selain itu ada juga konsumen yang membeli buah naga langsung ke petani sehingga tidak melibatkan banyak lembaga pemasaran..

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha tani buah naga yang dilakukan di Kelurahan Sinar Baru layak untuk diusahakan dilihat dari hasil kelayakan usahanya, seperti Pendapatan petani sebesar Rp.19.563.034 persatu kali panen, keuntungan petani sebesar Rp.13.704.368 untuk R/C ratio 1,37 dan *Break Even Point* (BEP), BEP produksi 1.696 Kg, BEP penerimaan Rp 35.946.151 dan BEP harga Rp.14.432
2. Saluran pemasaran buah naga dilihat dari kedua saluran tersebut saluran pemasaran I petani lebih dominan menjual hasil produksinya ke pedagang buah dibandingkan saluran pemasaran II, karena pedagang buah lebih banyak menampung hasil produksi dari petani sehingga petani tidak perlu menyimpan hasil produksi. dimana tingkat harga dari petani ke pedagang buah dan konsumen akhir adalah sama sebesar Rp.20.000. dari pedagang buah ke konsumen akhir Rp.24.500 dan *farmer share* usaha tani buah naga di Kelurahan Sinar Baru adalah sebesar 81,63%.

### Saran

Dari penelitian ini saran yang dapat disampaikan antara lain :

1. Bagi peteani sebaiknya menambah area luas tanam, serta menambah bibit lebih banyak supaya mendapatkan keuntungan yang lebih banyak lagi, serta bisa membuat bibit sendiri.
2. Perlu memberikan pelatihan atau penyuluhan tentang keterampilan mengolah buah naga menjadi produk olahan seperti sirup, kerupuk, keripik, dan produk olahan berbahan buah naga lainnya yang dapat meningkatkan nilai ekonomis buah naga. Sertaantisipasi bila harga jual buah naga turun.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z. 2002. *Ayam Ras Pedaging*. Jakarta: PT. Agro Media Pustaka.
- Abd, Rahim, dan Diah, R. D. H. 2008. *Pengantar, Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Ariyanto, H. 2006. *Budidaya Tanaman Buah-buahan*. Yogyakarta: PT. Citra Aji Parmana.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka .2017. *Kabupaten Bangka Dalam Angka*.
- Danies. 2012. *Analisis Pendapatan usaha tani buah naga*. Bandung: Fakultas pertanian, UNPAD.

- Gittinger. 1986. *Analisis Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian*. Jakarta: UI Press.
- Hasyim, A. I. 2003. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bandar Lampung: Fakultas Pertanian Unila.
- Hasyim, A. I. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Bandar Lampung: Fakultas Pertanian Universitas Lampung.
- Hanafiah, T., dan A. M. Saefuddin. 1983. *Tataniaga Hasil Perkebunan*. Jakarta: UI Press.
- Husein, Umar. 2011. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Edisi 11*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Ibrahim Yacob, H. M. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis, Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Iqbal, Hasan. 2006. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Khols, R. L., dan Uhl, J. N. 2002. *Marketing of Agricultural Products*. New Jersey (US): Prentice Hall.
- Kristanto. 2008. *Buah Naga Pembudidayaan di Pot dan di Kebun*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Kadarsan, H. W. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Limbong dan Sitorus. 2013. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Miller, R.L., dan Meiners, E. R. 2000. *Teori Mikroekonomi Intermediate*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Munawir, S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan Edisi Keempat*. Yogyakarta: Liberty
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Abidin, Z. 2002. *Ayam Ras Pedaging*. Jakarta: PT. Agro Media Pustaka.
- Alex, S. 2015. *Jurus Sukses Beternak Ayam Pedaging*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Putra. 2011. *Budidaya Buah Naga*. Jakarta : Laksana Rukmana.
- R. 2003. *Ayam Buras*. Yogyakarta: Kanisus.
- Rasyaf, M. 1996. *Pengelolaan Usaha Peternakan Ayam Pedaging*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sa'id, E. G., dan A. H. I., 2001. *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Ghalia Indonesia Pertanian Bogor.
- Sudiyono, A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Suryadi, Kadarsah. 2011. *Analisis Usaha Tani*. Medan: Universitas Sumatera Utara.
- Suratiyah, K. 2015. *Ilmu Usaha Tani Edisi Revisi*. Jakarta Timur: Penebar Swadaya.
- Soekartawi. 2011. *Ilmu Usaha Tani*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Soekartawi. 2006. *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Tim karyatani mandiri. 2010. *Pedoman Bertanam Buah Naga*. Bandung : Nuansa Amalia.
- Yuliarti, N. 2012. *Bisnis Buah Naga*. Bogor: IPB Press.