

ANALISIS USAHATANI DAN TATANIAGA NANAS DI KECAMATAN DOLOK SILAU KABUPATEN SIMALUNGUN

Roeskani Sinaga¹, Jef Rudianto Saragih², Nadila Nazla Dalimunthe³

^{1,2} Dosen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Simalungun

³ Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Simalungun

Email : nadiladalimunthe@gmail.com

ABSTRAK : Penelitian ini bertujuan : 1. Menganalisis usahatani nanas di Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun 2. Menganalisis sistem tataniaga nanas di Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun. 3.Menganalisis sistem tataniaga nanas di Kecamatan Dolok Silau efisiensi atau tidak. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis pendapatan usahatani analisis margin tataniaga, farmer's share, dan R/C untuk menjawab hipotesis 1,2 dan 3. Penelitian dilaksanakan di Nagori Parasmian, Panribuan, dan Saran Padang Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa (1) Rata-rata biaya tetap usahatani nanas adalah Rp. 470.000 dengan persentase sebesar 5,8 % dari jumlah total biaya produksi. Sedangkan untuk jumlah biaya variabel keseluruhannya adalah Rp. 8.098.768 dengan jenis biaya variabel tertinggi yaitu biaya bibit Rp. 4.776.667 dan jumlah biaya terendah adalah biaya pestisida yaitu Rp. 222.717. Sehingga diperoleh jumlah total biaya dari biaya tetap dan biaya variabel sebesar Rp. 8.568.768. Untuk nilai rata-rata penerimaan petani responden pada usahatani nanas di Kecamatan Dolok Silau sebesar Rp.18.352.333 perperiode panen. Dan didapatkan nilai rata-rata pendapatan petani responden sebesar Rp.10.861.867 perperiode panen. (2) Saluran tataniaga di Kecamatan Dolok Silau terbagi menjadi 3 pola dengan melibatkan 2 lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul desa dan pedagang desa. (3) Analisis efisiensi pada sistem tataniaga usahatani nanas menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran I mendapatkan nilai EP 0%, sedangkan pada saluran pemasaran II mendapatkan nilai EP sebesar 24%, dan pada saluran pemasaran III mendapatkan nilai EP sebesar 35,6% sehingga dapat dikatakan bahwa efisiensi pemasaran terjadi pada saluran pemasaran I.

Kata Kunci : Nanas, usahatani, tataniaga.

ABSTRACT : This research aims to: 1. Analyze pineapple farming in Dolok Silau District, Simalungun Regency. 2. Analyze the pineapple trading system in Dolok Silau District, Simalungun Regency. 3. Analyze whether the pineapple sales system in Dolok Silau District is efficient or not. The data analysis method used in this research is farming income analysis, trading margin analysis, farmer's share, and R/C to answer hypotheses 1, 2 and 3. The research was carried out in Nagori Parasmian, Panribuan, and Saran Padang, Dolok Silau District, Simalungun Regency. The research results show that (1) The average fixed cost of pineapple farming is Rp. 470,000 with a percentage of 5.8% of the total production costs. Meanwhile, the total variable costs are Rp. 8,098,768 with the highest type of variable cost, namely seed costs of Rp. 4,776,667 and the lowest cost is the cost of pesticides, namely Rp. 222,717. So that the total cost of fixed costs and variable costs is Rp. 8,568,768. The average income of respondent farmers from pineapple farming in Dolok Silau District is IDR 18,352,333 per harvest period. And it was found that the average income of respondent farmers was IDR 10,861,867 per harvest period. (2) Trading channels in Dolok Silau District are divided into 3 patterns involving 2 marketing institutions, namely village collecting traders and village traders. (3) Efficiency analysis of the pineapple farming trading system shows that marketing channel I gets an EP value of 0%, while marketing channel II gets an EP value of 24%, and marketing channel III gets an EP value of 35.6%, so it can be said that marketing efficiency occurs in marketing channel I.

Keywords: Pineapple, farming, trading system

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Menurut Prof. Bachtiar Rivai (1980) dalam (Hernanto, 2022) mendefinisikan usahatani sebagai organisasi dari alam, kerja, dan modal yang ditunjukkan kepada produksi di lapangan pertanian. Organisasi ini ketatalaksanaannya berdiri sendiri dan sengaja diusahakan oleh seorang atau sekumpulan orang, golongan sosial, baik yang terikat genologis, politis maupun territorial sebagai pengelolaanya.

Nanas adalah salah satu komoditas pertanian yang penting dan diperdagangkan secara luas di pasar global. Nanas merupakan buah tropis yang dikenal dengan rasanya yang manis dan segar. Nama ilmiahnya adalah *Ananas Comosus*, dan buah ini berasal dari Amerika Selatan, khususnya wilayah Paraguay, Brazil, dan Argentina. Nanas telah menyebar luas dan ditanam di berbagai belahan dunia yang memiliki iklim tropis, seperti daerah Indonesia.

Tingkat produksi buah nanas di Provinsi Sumatera Utara pada tahun 2023 yaitu 623.186,93 ton. Jumlah ini meningkat dari tahun sebelumnya dikarenakan kebutuhan masyarakat terhadap buah nanas. Kabupaten Simalungun sebagai penghasil buah nanas terbanyak di provinsi Sumatera Utara menyumbangkan produksi buah nanas sebesar 614.581,22 ton (BPS Sumatera Utara, 2020).

Wilayah di Kabupaten Simalungun yang banyak membudidayakan tanaman nanas adalah kecamatan Dolok Silau meliputi Nagori Cingkes, Parasmian, Saran Padang, Bosisinombah, Silau Merawan dan Panribuan. Selain jumlah

produksi yang cukup tinggi, daerah tersebut masih memiliki potensi lahan yang dapat digunakan untuk usahatani nanas.

Potensi yang besar untuk mengembangkan usahatani nanas di Kecamatan Dolok Silau, juga tidak terlepas dari permasalahan yang dihadapi. Buah nanas yang diproduksi dalam jumlah banyak dapat menurunkan harga jual buah nanas. Buah nanas dijual dengan harga Rp1.500- Rp5.000 saat hari biasa dan Rp4.000 - Rp9.000 per buah pada saat panen raya. Hal ini mempengaruhi usahatani, khususnya petani nanas. Pendapatan petani akan menurun dikarenakan pasokan meningkat dipicu daerah tengah menggelar panen raya . Sementara petani telah mengeluarkan biaya produksi yang tinggi untuk mengelola usahatani nanasnya. Melimpahnya hasil panen tetapi penyerapan pasarnya tidak sebanyak hasil panennya yang menyebabkan harga nanas menjadi turun. Dari latar belakang tersebut perlu dilakukan penelitian tentang analisis usahatani dan tataniaga nanas di Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*), yang didasarkan pada pertimbangan bahwa di Kecamatan Dolok Silau merupakan salah satu daerah penghasil nanas di Kabupaten Simalungun, dimana sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian sebagai petani nanas.

Penelitian ini dilakukan selama 2 bulan yaitu mulai dari bulan Juli sampai bulan Agustus 2023 yang meliputi kegiatan persiapan (pembuatan proposal dan kuesioner, seminar, perbaikan), pelaksanaan (pengumpulan data, tabulasi data, dan analisis data), dan perumusan hasil (draft laporan, seminar, perbaikan, dan perbanyak laporan).

Metode, Jenis dan Sumber Data

Metode yang digunakan adalah survei langsung di kecamatan Dolok Silau. Sedangkan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diambil secara langsung dari petani melalui wawancara dengan menggunakan kuisioner. Data primer yang diambil dalam penelitian ini natara lain meliputi : Karakteristik petani dan pedagang nanas (umur, pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah tanggungan keluarga); Profil usahatani (luas lahan , sumber modal , dan

jumlah tenaga kerja; penggunaan dan harga input yang digunakan pedagang dalam memasrakan nenas.Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui berbagai dokumen, laporan, jurnal, artikel karya tulis,dll dari lembaga atau instansi yang seperti Badan Pusat Statistik (BPS), Kementerian Pertanian, Dinas Ketahanan Pangan, Kantor Desa, Kantor Camat, dan lain-lain.

Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini yang dimaksud populasi adalah sejumlah petani yang membudidayakan nanas di Desa Panribuan, Perasmian, dan Saran Padang Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun. Sedangkan sampel adalah bagian dari anggota populasi yang dipilih, berdasarkan teknik tertentu yang karakteristiknya mampu menggambarkan populasi.

Tabel 1. Populasi dan Sampel Penelitian

No	Uraian	Populasi (Orang)	Sampel (orang)
1	Petani Nanas	85	30
2	Lembaga Pemasaran	30	15
Total		125	45

Dari tabel diatas pada Kecamatan Dolok Silau , terdapat 85 petani nanas dan 30 pemasar nanas. Berdasarkan jumlah populasi tersebut, diambil sempel petani sebanyak 30 orang secara sengaja (*purposive sampling*). Penentuan jumlah sampel sebanyak 30 orang di dasarkan pada ukuran minimum pada sampel besar dimana menurut (Sugiyono, 2019) , bahwa ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30-100. Sedangkan untuk responden lembaga pemasaran ditetapkan secara sengaja

(*purposive sampling*) dengan jumlah sebanyak 15 orang.

Metode Analisis Data

1) Analisis biaya usahatani

Menurut Hernanto (2022) biaya yang dikeluarkan oleh seorang petani dalam proses produksi serta membawanya menjadi produk disebut biaya produksi, dan dapat dihitung dengan rumus :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC : Biaya total

FC : Total biaya tetap

VC : Total biaya variabel

Untuk rumus penerimaan dapat dituliskan sebagai berikut:

$$TR = Y.Py$$

Keterangan :

TR : Penerimaan total

Y : Produksi yang diperoleh

Py : Harga satuan Produk

Untuk mengetahui pendapatan petani digunakan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π : Pendapatan

TR : Penerimaan total

TC : Biaya total

Untuk menghitung kelayakan menggunakan R/C Ratio. Menurut Arfah *et al.*, (2020) *Revenue Cost Ratio* (R/C) yaitu perbandingan atau rasio dari total penerimaan dengan total biaya Untuk mengetahui layak tidaknya suatu bisnis, ditulis dengan rumus :

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Biaya Total}}$$

Maka analisis kelayakan dari R/C ratio adalah:

$R/C > 1$ = layak / untung

$R/C = 1$ = BEP

$R/C < 1$ = Tidak Layak/ Rugi

2) Analisis Tataniaga

Margin tataniaga diperoleh oleh lembaga-lembaga tataniaga hasil dari fungsi tataniaga, harga penjualan, harga pembelian di setiap tingkat lembaga tataniaga, biaya tataniaga, dan keuntungan tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut (Saefullah *et al.*, 2019) :

$$Mi = Psi - Pbi$$

Keterangan :

Mi = Marjin Tataniaga di tingkat ke-i

Psi = harga jual pasar di tingkat ke-i

Pbi = harga beli pasar di tingkat ke-i

$$Mi = Li + \pi i$$

Keterangan :

Li = biaya lembaga pemasaran pada tingkat ke-i

πi = keuntungan lembaga pemasaran pada tingkat ke-i

Dari kedua persamaan diatas, diperoleh :

$$Psi - Pbi = Li + \pi i$$

Keuntungan lembaga pemasaran pada tingkat ke i

$$\Pi i = Psi - Pbi - Li$$

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani (Saefullah *et al.*, 2019). Besarnya nilai bagian petani dapat dihitung berdasarkan rumus:

$$Fs = (Pf / Pr) \times 100$$

Keterangan :

Fs = *Farmer's share*

Pf = Harga di tingkat petani

Pr = Harga yang dibayarkan konsumen akhir

Untuk menghitung efisiensi pemasaran dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$EP = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai produk Yang Dipasarkan}} \times 100\%$$

Kriteria Pengambilan keputusan :

- a. EP sebesar 0 – 50% maka saluran pemasaran efisiensi.
- b. EP lebih besar dari 50% maka saluran pemasaran kurang efisiensi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Usahatani Nanas

Analisis biaya produksi pada usahatani berfokus pada mencari biaya rata-rata yang digunakan oleh petani responden dalam menggunakan sarana produksi.

Adapun keterangan mengenai biaya produksi pada masing-masing jenis sarana produksi yang digunakan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Rata-Rata biaya produksi nanas di Kecamatan Dolok Silau

No	Jenis	Per Petani (Rp)	Persentase (%)
1	Biaya Tetap		
	Penyusutan Alat	470.000	
	Total biaya tetap	470.000	5,8
2	Biaya Variabel		
	Bibit	4.776.667	55,7
	Pupuk	720.592	8,4
	Pestisida	222.717	2,6
	Tenaga Kerja	1.299.792	15,2
	Sewa Jetor	1.079.000	12,6
	Total biaya variabel	8.098.768	94,5
3	Total Biaya	8.568.768	100,0

Sumber: Data Primer diolah

Pada tabel 2. tersebut di atas diketahui bahwa jumlah rata-rata biaya tetap usahatani nanas yaitu biaya penyusutan peralatan seperti cangkul, mesin pompa air, mesin babat, beko, *handsprayer*, dan cuan adalah Rp470.000 usahatani/ha dengan persentase sebesar 5,8 % dari jumlah total biaya produksi. Sedangkan untuk jumlah biaya variabel

keseluruhannya adalah Rp8.098.768 dengan jenis biaya variabel tertinggi yaitu biaya bibit Rp4.776.667 dan jumlah biaya terendah adalah biaya pestisida yaitu Rp222.717.

Sehingga diperoleh jumlah total biaya dari biaya tetap dan biaya variabel sebesar Rp8.568.768 usahatani /ha.

Tabel 3. Rata-Rata Penerimaan, Pendapatan petani nanas di kecamatan Dolok Silau Perperiode Panen

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	
	Produksi	4.303
	Harga Perbuah	4.265
	Total Penerimaan	18.352.295
2	Biaya Total	8.568.768
3	Pendapatan	9.783.527

Sumber: Data Primer diolah

Pada tabel 3. menunjukkan nilai rata-rata penerimaan didapat dari perkalian produksi nanas dengan harga/buah petani responden pada usahatani nanas di kecamatan Dolok Silau sebesar

Rp18.352.295 usahatani /ha. Dan didapatkan nilai rata-rata pendapatan responden petani nanas di Kecamatan Dolok Silau sebesar Rp9.783.527 usahatani/ha.

Tabel 4. Rata-Rata Penerimaan, Pendapatan petani nanas di kecamatan Dolok Silau Perperiode Panen

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	18.352.333
2	Biaya Total	8.568.768
3	Pendapatan	10.861.867

Sumber: Data Primer diolah

Tabel diatas menunjukkan nilai rata-rata penerimaan petani responden pada usahatani nanas di kecamatan Dolok Silau sebesar Rp. 18.352.333 perperiode panen.

Dan didapatkan nilai rata-rata pendapatan petani responden sebesar Rp. 10.861.867 perperiode panen.

Tabel 5. Nilai R/C Ratio pada usahatani nanas di Kecamatan Dolok Silau

No	Uraian	Nilai
1	Penerimaan (R)	18.352.295
2	Biaya (C)	8.568.768
3	R/C ratio	2,1

Sumber: Data Primer diolah

Tabel diatas didapatkan nilai rata-rata R/C sebesar 2,1 artinya setiap pengeluaran biaya produksi sebesar Rp1 akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp2.

Berdasarkan ketentuan analisis kelayakan dari R/C ratio, nilai rata-rata R/C yang didapatkan petani responden sebesar $2 > 1$, maka usahatani nanas di kecamatan Dolok Silau dalam keadaan untung dan layak dikembangkan.

2. Analisis Saluran Usahatani Nanas

Hasil penelitian didapatkan bahwa terdapat tiga pola saluran pemasaran pada komoditas Nanas di Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun, adapun pola pemasaran adalah sebagai berikut:

a. Saluran Pemasaran I

Petani → Konsumen

Pada pola pemasaran I Usahatani nanas di Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun melibatkan lembaga pemasaran, petani dan konsumen. Pada pola pemasaran ini penentuan harga terjadi pada petani. Namun pola ini berjalan hanya pada sebagian kecil petani. Pada pola ini hanya beberapa petani yang membuat pondok kecil untuk memasarkan hasil produksi nanas nya di pinggir jalan.

b. Saluran Pemasaran II

Petani → P. Pengumpul Desa → Konsumen

Pada pola pemasaran II Usahatani nanas di Kecamatan Dolok Silau

Kabupaten Simalungun melibatkan 3 lembaga pemasaran, petani menjual produksinya ke pedagang pengumpul di desa, kemudian pedagang pengumpul desa menjual barang ke konsumen. Pada pola pemasaran ini penentuan harga terjadi pada lembaga pemasaran bagian pedagang pengumpul desa.

c. Saluran Pemasaran III

Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedagang → Pengecer Konsumen

Pada pola pemasaran III Usahatani nanas di Kecamatan Dolok Silau Kabupaten Simalungun melibatkan 4 lembaga pemasaran, petani menjual produksinya ke pedagang pengumpul di desa, kemudian pedagang pengumpul desa menjual barang ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer menjual ke konsumen. Pada pola pemasaran ini penentuan harga terjadi pada lembaga pemasaran bagian pedagang pengecer.

3. Analisis Tata Niaga Nanas

Tabel 6. Analisis Margin Tata Niaga dan *Farmer's Share*

No	Keterangan	Pola I		Pola II		Pola III	
		(Rp/bh)	(%)	(Rp/bh)	(%)	(Rp/bh)	(%)
1	Petani						
	Biaya Produksi	1.741	34,82	1.741	49,7	1.741	49,7
	Biaya Pemasaran						
	Harga Jual	5.000	100	3.500	100	3.500	100
	Keuntungan	3.259	65,18	1.759	50,3	1.759	50,3
2	Pedagang Pengumpul Desa						
	Harga Beli			3.500	70,0	3.500	70,0
	Biaya Pemasaran						
	a. Uang minyak transpot			250		250	
	b. Tenaga Kerja			200		200	
	c. Biaya Tak Terduga			150		150	
	Total Biaya Pemasaran			600	12,0	600	12,0
	Harga Jual			5.000	100,0	5.000	100,0
Keuntungan			900	18,0	900	18,0	
3	Pengecer						
	Harga Beli					5.000	71,4
	Biaya Pemasaran						
	a. Uang minyak transpot					300	
	b. Tenaga Kerja					500	
	c. Biaya Tak Terduga					200	
	Total Biaya Pemasaran					1.000	14,3
Harga Jual					7.000	100	
Keuntungan					1.000	14,3	
4	Konsumen Akhir						
	1. Harga Beli	5.000		6.000		8.000	
	Total Margin	-		2.500		4.500	
	Total Biaya Pemasaran	-		600		1.600	
	Total Keuntungan	-		2.500		4.500	
	Keuntungan/Biaya	1,9		1,0		1,0	
Farmer Share	100		58,3		43,8		

Sumber: Data Primer diolah

a. Analisis Margin Tataniaga

Pada tabel 6. menunjukkan bahwa ada tiga pola saluran pemasaran yang terjadi pada analisis pemasaran usahatani Nanas di Kecamatan Dolok Silau, untuk saluran I melibatkan Petani dan konsumen sehingga tidak terdapat margin pemasaran dan biaya pemasaran.

Untuk saluran II melibatkan Petani, pedagang pengumpul desa, pedagang pengecer dan konsumen sehingga terdapat margin pemasaran sebesar Rp2.500/bh, total biaya pemasaran sebesar Rp600/bh dan total keuntungan sebesar Rp2.500/bh.

Untuk saluran III melibatkan Petani, pedagang pengumpul desa, pedagang pengecer dan konsumen sehingga terdapat margin pemasaran sebesar Rp4.500/bh, total biaya pemasaran sebesar Rp1.600/bh dan total keuntungan sebesar Rp4.500/bh.

b. Analisis Farmer's Share

Pada tabel. 19 pola saluran pemasaran I nilai *farmer share* 100%, ini dikarena hanya melibatkan petani dan konsumen dalam aliran pemasaran nanas yang terjadi.

Pada pola pemasaran saluran II nilai *farmer share* sebesar 58,3%, nilai farmer share berkurang dikarenakan sudah ada lembaga pemasaran pedagang pengumpul desa yang menjadi jembatan dalam memasarkan nanas kepada konsumen.

Pada pola saluran III nilai *farmer share* sebesar 43,8%. Nilai farmer share pada pola saluran pemasaran ini memiliki persentase terendah dikarenakan melibatkan banyak lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul desa dan pedagang pengecer dalam menjembatani pemasaran nanas dari petani ke konsumen.

Tabel 7. Efisiensi Pemasaran

SP	Lembaga Pemasaran	Tujuan Pemasaran	Harga Jual (Rp/bh)	Harga Beli (Rp/bh)	Total Biaya (Rp/bh)	EP (%)
1	Petani	Konsumen	5.000	0	0	0
2	Petani	Pedagang Pengumpul Desa	3.500	3.500	600	24
	Pedagang Pengumpul Desa	Konsumen	5.000	6.000	0	
3	Petani	Pedagang Pengumpul Desa	3.500	3.500	600	35,6
	Pedagang Pengumpul Desa	Pedagang Pengecer	5.000	5.000	1.000	
	Pedagang Pengecer	Konsumen	7.000	8.000	0	

Sumber: Data Primer diolah

Bedasarkan tabel 7. saluran pemasaran I mendapatkan nilai EP 0%, sedangkan pada saluran pemasaran II mendapatkan nilai EP sebesar 24%, dan pada saluran pemasaran III mendapatkan nilai EP sebesar 35,6% sehingga dapat dikatakan bahwa efisiensi pemasaran terjadi pada saluran pemasaran I.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

- 1) Usahatani Nanas di Kecamatan Dolok Silau memiliki berbagai macam jenis sarana produksi yang digunakan. Untuk penggunaan bibit petani nanas membutuhkan bibit dengan jumlah rata-rata 4.777 pokok/usahatani. Petani Dolok Silau menggunakan 8 jenis pupuk, dimana penggunaan pada jenis pupuk Urea memiliki jumlah tertinggi yaitu sebanyak rata-rata 27 kg/usahatani Sarana. Untuk penggunaan herbisida ada 3 jenis atau merek herbisida yang digunakan oleh petani responden dilokasi penelitian antara lain Basmilang, Gramoxone, Prima yang jumlah rata-rata yaitu sebanyak 1 botol/usahatani. Sarana Produksi peralatan ada 6 jenis yaitu cuan, cangkul, *handsprayer*, mesin pompa, beko, dan mesin babat, rata-rata jumlah peralatan petani sebesar 1 unit/usahatani. Rata-rata jumlah tenaga kerja yang digunakan oleh petani nanas sebanyak 4 HK/usahatani. Produksi yang digunakan dalam usahatani adalah cangkul, yang digunakan Rata-rata biaya tetap usahatani nanas adalah Rp470.000 dengan persentase sebesar 5,8 % dari jumlah total biaya produksi. Sedangkan untuk jumlah biaya variabel keseluruhannya adalah Rp8.098.768 usahatani/ha dengan jenis biaya variabel tertinggi yaitu biaya bibit Rp4.776.667 dan jumlah biaya terendah adalah biaya pestisida yaitu Rp222.717. Sehingga diperoleh jumlah total biaya dari biaya tetap dan biaya variabel sebesar Rp8.568.768 usahatani/ha. Untuk nilai rata-rata penerimaan petani responden pada usahatani nanas di kecamatan Dolok Silau sebesar Rp18.352.295 usahatani/ha. Dan didapatkan nilai rata-rata pendapatan petani responden sebesar Rp9.783.527 usahatani/ha. Nilai rata-rata R/C yang didapatkan petani responden sebesar $2 > 1$, maka usahatani nanas di kecamatan Dolok Silau dalam keadaan untung dan layak dikembangkan.
- 2) Sistem Tataniaga nanas di Kecamatan Dolok Silau melibatkan beberapa tahap dari petani hingga konsumen akhir. Proses ini melibatkan produksi, pengumpulan, distribusi, dan pemasaran. Saluran pemasaran di kecamatan Dolok Silau terbagi menjadi 3 Saluran pemasaran dengan melibatkan 2 lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul desa dan pedagang pengecer yaitu :
 - a) Saluran I : Petani → Konsumen
 - b) Saluran II : Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Konsumen
 - c) Saluran III → Petani Pedagang Pengumpul Desa Pedagang Pengecer → Konsumen
- 3) Analisis efisiensi pada sistem tataniaga usahatani nanas menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran I mendapatkan nilai EP 0%, sedangkan pada saluran pemasaran II mendapatkan nilai EP sebesar 24%, dan pada saluran pemasaran III mendapatkan nilai EP

sebesar 35,6% sehingga dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran I yang petani menjual nanasnya langsung ke konsumen lebih efisien dibandingkan dengan petani yang menjual nanas ke pedagang pengumpul desa dan pedagang pengecer.

Wortel Non Organik. Jurnal Agribisains, 4(1), 36–43.
<https://doi.org/10.30997/jagi.v4i1.154>

Saran

- 1) Untuk Petani Responden : Sebaiknya lebih banyak belajar akan konsep pertanian yang efisien dalam penggunaan sarana produksi agar dapat meningkatkan pendapatan yang optimal.
- 2) Untuk pemerintah setempat : agar lebih konsisten dalam memberikan pendampingan kepada para petani agar dapat memaksimalkan dalam menjalankan usahatani.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfah, D., Rochdiani, D., & Isyanto, A. Y. (2020). *Analisis Biaya, Pendapatan, dan R/C Pada Usahatani Kacang Hijau* (Studi Kasus di Desa Kertajaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 7(1), 177.
<https://doi.org/10.25157/jimag.v7i1.2574>
- BPS Provinsi Sumatera Utara. (2020). *Provinsi Sumatera Utara Dalam Angka 2020*.
- Hernanto, F. (2022). *Ilmu Usahatani*.
- Saefullah, L., Arsyad, A., & Miftah, H. (2019). *Analisis Komparasi Usahatani Dan Margin Tataniaga Usahatani Wortel Organik Dan*