

USAHATANI DAN PEMASARAN SEMANGKA
(Studi Kasus pada Budidaya Semangka Biji di Lahan Tegal)

Isdiantoni^{1)*}, Rifatul Wahdah²⁾, Hadi Prasetyo³⁾

^{1)*}Dosen Fakultas Pertanian, Universitas Wiraraja Sumenep

²⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Unija

³⁾Mahasiswa Program Studi Magister Pertanian Tropika Bahasa Universitas Mulawarman

e-mail : isdiantoni@wiraraja.ac.id^{1)*}, rifatulwahdah190696@gmail.com²⁾,
hadiprasetyo821@gmail.com³⁾

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini, adalah (1) mengidentifikasi praktek usahatani semangka biji di lahan tegal; (2) mengetahui pendapatan dan efisiensi usahatannya; dan (3) menggambarkan saluran pemasaran, menganalisis margin pemasaran serta bagian yang diterima petani (*farmer's share*). Petani contoh diambil secara acak sederhana dan untuk responden lembaga pemasaran menggunakan sampling bola salju). Analisa data yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut, menggunakan analisis deskriptif, analisa pendapatan dan efisiensi usahatani (R/C), serta analisis margin pemasaran, dan *farmer's share*. Dari hasil penelitian diperoleh penjelasan, bahwa petani didalam membudidayakan semangka biji dilahan tegal, masih kurang menguasai teknis budidaya yang tepat dan benar. Melalui perhitungan secara finansial, usahatani semangka biji di lahan tegal memberikan pendapatan (keuntungan) sebesar Rp. 5,150,471,- per hektar dengan nilai R/C = 1.18. Saluran pemasarannya relatif pendek, dan terdiri dari 2 (dua) jalur. Pada jalur 1, lembaga pemasaran yang terlibat ada dua, yaitu tengkulak dan pengecer. Dan pada jalur 2, lembaga pemasaran yang terlibat ada tiga, yaitu tengkulak, pedagang besar dan pengecer. Besarnya margin pemasaran setiap 1 kg semangka biji yang dipasarkan pada jalur 1 Rp. 600,- (26.09%) dan pada jalur 2 Rp. 650,- (27.66%), yang menunjukkan semakin panjang jalur pemasaran buah semangka biji, maka margin pemasarannya semakin besar. Distribusi margin pada tiap lembaga pemasaran, baik di jalur 1 maupun di jalur 2 terdapat perbedaan yang mencolok, dengan kata lain distribusi keuntungan dalam margin pemasaran tidak cukup adil. Nilai *farmer's share* 73.91% pada jalur 1 dan 72.34% pada jalur 2, artinya bagian harga yang diterima petani terhadap harga yang dibayar konsumen cukup bagus.

Kata kunci: *Usahatani semangka lahan tegal, Margin pemasaran, Farmer's share*

I. PENDAHULUAN

Upaya pengembangan komoditas semangka sebagai salahsatu komoditas hortikultura di Kecamatan Talango, diharapkan mampu memberikan nilai tambah terhadap usaha di sektor pertanian, yang umumnya didominasi oleh usaha budidaya tanaman pangan, khususnya jagung.

Alamat Korespondensi

Isdiantoni, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Wiraraja, Jl. Raya Sumenep-Pamekasan Km. 5 Patean Sumenep

Besarnya rata-rata penerimaan petani dari usahatani jagung di Kecamatan Talango, hanya sebesar adalah Rp. 1.279.800,- per hektar (Isdiantoni, 2012).

Lebih lanjut Prajnanta (2003), menyatakan, bahwa tujuan Kebijakan Pemerintah dalam pengembangan hortikultura adalah untuk:

- 1) meningkatkan pendapatan petani melalui peningkatan produksi dan kualitas hortikultura,
- 2) mendukung pengentasan kemiskinan dan pemenuhan gizi di pedesaan,
- 3) meningkatkan penggunaan ilmu pengetahuan dan teknologi baru di bidang hortikultura, dan
- 4) mencukupi kebutuhan produk hortikultura di dalam negeri dan meningkatkan ekspor hortikultura.

Dengan demikian, mengetahui kedudukan ekonomi usahatani komoditas semangka menjadi sangat penting, untuk mengetahui tingkat pendapatan atau keuntungan yang diperoleh dari usahatani tersebut.

Hernanto (1991), menyatakan ukuran kedudukan ekonomi usahatani suatu komoditi penting untuk diketahui, karena dapat dijadikan penilaian terhadap keputusan petani dan kemungkinan pengembangan komoditi tersebut. Kedudukan ekonomi komoditi tersebut

dapat dilihat dari nisbah penerimaan atas biaya (R/C).

Soekartawi (2002), berpendapat untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya, maka petani penting untuk berperilaku efisien dalam usahatannya. Dikatakan efisien bila pemanfaatan sumber daya oleh petani, menghasilkan keluaran (*output*) yang melebihi masukannya (*input*).

Disamping, mengetahui kedudukan ekonomi usahatani, juga penting untuk mengetahui aspek pemasarannya, karena tujuan dari usahatani semangka di Kecamatan Talango adalah untuk komersial. Jika pemasarannya tidak lancar dan tidak memberikan harga yang layak bagi petani, maka kondisi ini akan mempengaruhi motivasi petani, sebab harga merupakan faktor perangsang bagi petani didalam berusahatani.

Melihat usahatani semangka dapat dijadikan sebagai alternatif untuk memberikan nilai tambah (peningkatan pendapatan) sektor pertanian, di Kecamatan Talango, maka penelitian mengenai analisa usahatani semangka dan pemasarannya penting dilakukan untuk memberikan gambaran prospek usahatani tersebut. Untuk itu penelitian ini ditujukan:

1. Mengidentifikasi praktek usahatani (budidaya) semangka biji di lahan tegal;
2. Mengetahui pendapatan dan efisiensi usahatani semangka biji di lahan tegal; dan
3. Menggambarkan saluran pemasaran semangka biji, menganalisis margin pemasaran dan bagian yang diterima petani (*farmer's share*) dari harga yang dibayar konsumen akhir.

II. METODE PENELITIAN

2.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*porposive*), yaitu dilakukan terhadap petani semangka di Kecamatan Talango Kabupaten Sumenep. Penentuan

lokasi didasarkan atas pertimbangan, bahwa di daerah tersebut merupakan sentra semangka biji yang dibudidayakan di lahan tegal.

2.2 Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan contoh untuk mendapatkan informasi berkaitan dengan aspek usahatani dan analisis usahatani dilakukan secara acak sederhana (*simple random sampling*), dan besarnya jumlah contoh (*size of sample*) menggunakan rumus sebagaimana dikemukakan oleh Prijana dan Semendison (2005) :

$$n = \frac{n_0}{1 + [n_0/N]} \quad n_0 = \frac{t^2 \cdot (p \cdot q)}{d^2}$$

dimana :

- n : sampel (*size of sample*)
 n₀ : sampel asumsi
 t : koefisien kepercayaan (1,96 ditentukan peneliti)
 d : sampling eror (0,08 ditentukan peneliti)
 p & q : parameter proporsi binomial (90% : 10% ditentukan peneliti)
 N : Populasi (*size of populasi*)

Responden lembaga pemasaran diambil menggunakan *snowball sampling* (sampling bola salju). dimana proses pengambilan sampelnya dilakukan dengan cara sambung menyambung informasi dari unit satu dengan unit yang lainnya, sehingga menjadi satu kesatuan unit yang banyak (Prijana dan Semendison, 2005).

Pengumpulan informasi terhadap unit sampel dilakukan dengan wawancara langsung, pengisian kuesioner dan observasi.

2.3 Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan untuk mengetahui praktek usahatani (budidaya) semangka biji di lahan tegal berupa deskriptif analitis. Daniel (2002), menyatakan metode ini ditujukan untuk

penyelidikan yang kritis dengan cara mengumpulkan data, menyusun data dan menganalisa data tersebut dari sampel, sehingga dapat menjelaskan suatu fenomena (praktek usahatani) yang terjadi pada petani semangka di lahan tegal. Langkah-langkah yang dilakukan sebagai berikut:

1. Melakukan wawancara langsung dan pengisian kuisisioner untuk melihat macam kegiatan praktek usahatani (budidaya) yang dilakukan petani mulai dari persiapan tanam sampai panen.
2. Observasi langsung, dilakukan untuk melihat secara langsung kondisi faktual yang terbangun di lapangan, serta memperluas lingkup pengamatan terhadap subjek yang dinilai. Observasi ini juga digunakan untuk melakukan verifikasi (*cross ceck*) terhadap data dan informasi yang dihimpun dari hasil wawancara. Dan juga dikembangkan untuk melihat kehidupan sosial dan kegiatan ekonomi masyarakat yang menjadi sasaran penelitian.

Analisa pendapatan dan efisiensi usahatani, dilakukan dengan rumusan matematis sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

$$TR = Y \times P_y$$

$$TC = FC + VC$$

$$a = R / C$$

$$a = P_y \times Y / (FC + VC)$$

dimana :

- Pd = pendapatan usahatani
 TR = total penerimaan (*total revenue*)
 TC = total biaya (*total cost*)
 FC = biaya tetap (*fixed cost*)
 VC = biaya tidak tetap (*variable cost*)
 Y = produksi yang diperoleh dalam suatu

Usahatani

$$P_y = \text{harga } Y \text{ dengan,}$$

kriteria keputusannya :

$R/C > 1,0$ usahatani efisien

$R/C < 1,0$ usahatani tidak efisien

$R/C = 1,0$ usahatani impas

Untuk melihat saluran pemasaran marjin dan *farmer's share* dilakukan langkah-langkah:

1. Mengikuti alur distribusi komoditas dari petani sampai ke konsumen akhir.
2. Melakukan observasi langsung terhadap kegiatan fungsi pemasaran dari setiap lembaga pemasaran yang terlibat.
3. Margin pemasaran dan *farmer's share*, dihitung berdasar formula matematis sebagai berikut:

$$M = BP + K \text{ atau } M = P_r - P_f$$

Dimana :

M : Marjin pemasaran

BP : Biaya Pemasaran

K : Keuntungan

P_r : Harga di tingkat konsumen

P_f : Harga di tingkat produsen

Share biaya lembaga pemasaran ke i dihitung berdasar formula :

$$SBi = \frac{Bi}{P_r - P_f} \times 100\%$$

Dan Share keuntungan lembaga pemasaran ke i adalah :

$$SKi = \frac{Ki}{P_r - P_f} \times 100\%$$

$$Ki = P_{ji} - P_{bi} - B_{ji}$$

$$\text{Farmer's share} = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Dimana:

Sbi : Share biaya lembaga pemasaran ke i

Ski : Share keuntungan lembaga pemasaran ke i

P_r : Harga di tingkat konsumen

P_f : Harga di tingkat produsen

B_i : Biaya lembaga pemasaran ke i

K_i : Keuntungan lembaga pemasaran ke i

P_{ji} : Harga jual lembaga ke i

P_{bi} : Harga beli lembaga ke i

B_{ji} : Biaya Pemasaran lembaga ke i dengan berbagai jenis biaya dari biaya ke 1 sampai ke n

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Keragaan Usahatani Semangka Biji di Lahan Tegal

Usahatani semangka biji bagi petani di Kecamatan Talango, mempunyai posisi tersendiri bagi petani. Para petani, membudidayakan semangka biji diarahkan untuk tujuan komersial. Oleh karena itu, petani juga berharap usahatani ini mampu memberikan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan usahatani komoditas lainnya di lahan tegal

Usahatani di lahan tegal, pada umumnya didominasi oleh tanaman pangan (jagung) dan palawija. Isdiantoni (2012), menyebutkan pendapatan usahatani jagung di lahan tegal di Kecamatan Talango per hektar sebesar Rp. 670.600,-

Penanaman semangka biji di lahan tegal dilakukan di akhir musim penghujan setelah usahatani jagung, karena tanaman semangka menghendaki iklim panas dan kering. Kondisi tanah yang lembab, akan memacu tumbuhnya jamur yang sangat membahayakan tanaman semangka.

Namun demikian, menurut Samadi, (2007), tanaman semangka sangat peka terhadap kekurangan air terutama selama periode pertumbuhan, yaitu selama awal pertumbuhan vegetative dan selama periode pemasakan buah.

Pertimbangan lain, yang dilakukan petani semangka di daerah penelitian dalam kaitannya dengan penentuan waktu tanam adalah tingkat permintaan konsumen. Panen semangka yang jatuh di musim kemarau akan berhadapan dengan tingginya permintaan pasar, yang

berdampak pada kenaikan harga jual buah semangka.

Pada umumnya harga akan mulai bergerak naik pada awal bulan Pebruari, dan puncaknya terjadi sekitar bulan Agustus. Selanjutnya harga akan bergerak turun ketika memasuki bulan Oktober.

Tujuan usahatani dan beberapa alasan lain tersebut, tentu akan berpengaruh terhadap keragaan usahatani semangka biji di lahan tegal, seperti penguasaan lahan, pemakaian tenaga kerja, permodalan, tipe usahatani dan teknologi budidayanya.

Tabel 1. Sebaran Penguasaan Lahan dan Status Penguasaan Lahan di Daerah Penelitian

No	Penguasaan Lahan	Persentase	Status Penguasaan	Persentase
1	≤ 0,2	6.25	Tidak bertanah	-
2	> 0,2 - 0,3	25.00	Penyakap	-
3	> 0,3 - 0,5	43.75	Penyewa	12,5
4	> 0,5	25.00	Pemilik	87,5
Jumlah		100		100

Tabel 1. menunjukkan, bahwa petani dalam mengusahakan tanaman semangka di lahan tegal pada umumnya di lakukan pada areal yang cukup luas. Dan terdapat 4 petani atau 12,5 persen yang menyewa lahan untuk berusaha di semangka biji.

Cukup luasnya areal usahatani semangka biji di lahan tegal, dan adanya keberanian dari beberapa petani untuk menyewa lahan, menunjukkan adanya keyakinan dari petani terhadap prospek usahatani semangka biji di lahan tegal dalam memberikan keuntungan usahatani.

Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang digunakan dalam usahatani semangka biji di lahan tegal, berasal dari dalam keluarga dan luar keluarga. Tenaga kerja dalam keluarga, berasal dari anggota keluarga atau tenaga kerja yang tidak dibayar, karena di daerah penelitian masih ditemukan sistem

Penguasaan Lahan

Dilihat dari penguasaan rata-rata penguasaan lahan, maka usahatani semangka biji di lahan tegal tergolong berskala sempit. Hernanto (1991), berpendapat penguasaan lahan pertanian di bawah 0.5 ha tergolong lahan sempit. Namun demikian, pada usahatani semangka ini, terdapat 12 petani (37,5%), yang mengusahakannya lahan seluas ≥ 0,5 hektar.

sambatan (tolong-menolong), terutama dalam aktivitas penyiangan dan pemanenan. Sedangkan tenaga kerja luar keluarga, merupakan tenaga kerja yang diupah dalam setiap melaksanakan kerja usahatani.

Banyaknya jenis dan aktivitas pekerjaan dalam usahatani semangka biji di lahan tegal, menjadikan sistem pengupahannya tidak seperti usahatani tanaman pangan dan palawija. Besarnya upah yang diberikan, sangat tergantung terhadap jenis pekerjaan yang dilakukan.

Penggunaan tenaga kerja pada usahatani semangka biji di lahan tegal lebih banyak bersumber dari luar keluarga atau tenaga kerja dibayar. Penggunaan tenaga kerja luar keluarga, dapat terjadi karena banyaknya aktivitas/kegiatan pada usahatani semangka, sehingga penggunaan tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga tidak mencukupi.

Disamping itu, tujuan usahatani semangka biji yang komersial, menjadikan aktivitas usahatani tersebut tidak berdampak sosial. Hal ini berbeda dengan usahatani tanaman pangan, yang lebih banyak mengenal sistem *sambatan* (tolong-menolong) pada hampir semua aktivitas usahatannya. Isdiantoni (2012), menyebutkan penggunaan tenaga kerja pada usahatani jagung lokal, lebih banyak bersumber dari dalam keluarga atau tenaga kerja tidak dibayar.

Modal

Dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersama-sama dengan faktor produksi lain dan tenaga kerja serta pengelolaan menghasilkan barang-barang baru, yaitu produksi pertanian. Dengan demikian, modal merupakan aspek penting dalam kegiatan usahatani.

Pada usahatani semangka biji di lahan tegal, kebutuhan modal investasi, untuk pengadaan sarana usaha yang bersifat fisik sebesar Rp. 12,584,167,-. Modal lain, yang juga dikuasai oleh petani semangka biji di lahan kering adalah lahan yang merupakan modal tetap.

Sementara itu, penguasaan terhadap modal bergerak berupa tanaman di lapangan, nilainya relatif besar. Hernanto (1991), berpendapat besarnya modal bergerak, biasanya dapat digunakan sebagai petunjuk majunya usahatani, karena dapat mendorong minat tumbuhnya pembentukan modal (*capital formation*).

Tipe Usahatani

Tipe usahatani menunjukkan klasifikasi tanaman, yang didasarkan pada macam dan atau cara penyusunan tanaman yang diusahakan. Keputusan menyusun tanaman sepenuhnya menjadi tanggung jawab petani, yang banyak dipengaruhi oleh tujuan usahatani dan kepentingan petani terhadap lahan usahatannya.

Tipe usahatani semangka biji di lahan tegal merupakan tipe budidaya

tunggal (*mono culture*). Sistem *mono culture*, merupakan ciri umum dari usahatani dengan tujuan komersial, karena tidak banyaknya kepentingan petani terhadap lahan usahatannya.

Berbeda dengan tipe usahatani campuran, dimana petani pada umumnya mempunyai banyak kepentingan terhadap lahan usahatannya. Isdiantoni (2012), menyebutkan beberapa hal kepentingan petani terhadap lahan usahatannya dengan tipe usahatani campuran di lahan tegal, yaitu:

- a. Tujuan petani mengusahakan budidaya tanaman pangan, sebagian besar diutamakan untuk menyediakan bahan pangan keluarga, sehingga penerimaan tunai diperoleh dari komoditas lainnya.
- b. Tersedianya sumberdaya (dikuasai petani), yang memungkinkan bagi petani untuk berusahatani dengan lebih dari satu macam tanaman.
- c. Kebutuhan petani terhadap pakan ternaknya, sehingga dengan menanam berbagai macam tanaman ketersediaan pakan ternaknya terjaga.

Tekologi Budidaya

Masa produksi (siklus produksi) tanaman semangka terbagi dalam 2 (dua) periode, yaitu: (1) periode penanaman dan pemeliharaan, yang membutuhkan waktu 33-35 hari, (2) periode pematangan dan pemanenan, yang membutuhkan waktu 25 – 27 hari (Sobir dan Siregar, 2010).

Dilihat dari masa produksi tanaman semangka yang relatif pendek, maka akan menjadikan setiap siklus produksi (masa produksi) sebagai fase yang kritis. Oleh karena itu, penguasaan teknis budidaya yang tepat dan benar menjadi suatu keharusan bagi petani, agar memperoleh hasil produksi yang tinggi dengan penggunaan biaya yang efisien. Beberapa kegiatan aspek budidaya yang dilakukan di daerah penelitian adalah:

1. Persiapan Lahan

Lahan tegal yang akan ditanami semangka, dibersihkan terlebih dahulu dari sisa-sisa bagian tanaman sebelumnya, termasuk memangkas cabang dan ranting tanaman lain yang dapat menghalangi sinar matahari, terutama tanaman pagar.

Pengolahan tanah hanya dilakukan secara terbatas, yaitu dengan membalik tanah disekitar lubang tanam, dan sekaligus membuat lubang tanam. Pembuatan lubang tanam dilakukan dengan mencangkul tanah sehingga membentuk sebuah *koakan* (cekungan), dengan jarak 50 x 20 cm antar lubang tanam.

Sistem penanaman semangka biji di lahan tegal dilakukan dengan sistem hamparan, dengan bentuk penanaman ganda. Lubang tanam tidak dibuat diatas

bedengan, melainkan langsung di permukaan tanah (lahan). Tempat mengalirkan air untuk penyiraman, terletak diantara tanaman (lubang tanam).

2. Pemupukan Awal (Pupuk Dasar)

Pupuk dasar untuk usahatani semangka biji di daerah penelitian diberikan 1 (satu) hari setelah pembuatan lubang tanam. Pupuk dasar yang diberikan berupa pupuk organik (pupuk kandang) dan pupuk an-organik.

Pupuk dasar diberikan pada *koakan* (lubang tanam), dengan cara mencampurkan dengan tanah pada lubang tanam secara merata. Selanjutnya dilakukan penyiraman dengan cara mengalirkan air diantara barisan lubang tanam.

Tabel 2. Sistem Pemberian Pupuk Dasar pada Usahatani Semangka Biji di Lahan Tegal per Hektar

No	Jenis Pupuk	Dosis (Kg/Ha)	Biaya (Rp/Ha)
1	Pupuk Organik	6.671	Rp 1.722.310
2	Urea	81	Rp 146.518
3	SP-36	165	Rp 330.978
4	Phonska	57	Rp 130.028

Tabel 2. menunjukkan pemberian pupuk dasar pada usahatani semangka biji di lahan tegal, terdiri dari pupuk organik dan pupuk an-organik. Pupuk kandang hanya diberikan 6.671 kg per hektar.

Sementara itu Sobir dan Siregar (2010), menyebutkan pemberian pupuk organik per hektar sebagai pupuk dasar sebanyak 10 – 20 ton, serta pupuk an-organik berupa ZA 600 kg, SP-36 240 kg dan KCl 180 kg. Berdasarkan pendapat tersebut, maka dosis pupuk dasar di daerah penelitian masih kurang atau perlu ditingkatkan.

3. Penyiapan Benih

Benih semangka biji yang digunakan di daerah penelitian, merupakan benih hibrida yang umumnya

menggunakan merk dagang *sun flower*. Kebutuhan benih per hektar 12 bungkus atau sekitar 300 – 400 gram, dan umumnya akan menghasilkan sebanyak 4.757 tanaman.

Tidak ada perlakuan khusus terhadap benih, selain dilakukan perendaman selama 1 (satu) malam sebelum benih di tanam. Benih langsung ditanam ke lapangan (areal budidaya), tanpa dilakukan penyemaian terlebih dahulu.

Di atas lubang tanam, benih dibenamkan sedemikian rupa (tidak terlalu dalam) dan selanjutnya ditutup dengan tanah halus yang dicampur abu sisa pembakaran. Sebelum penanaman (pembenaman) benih di atas lubang tanam, pada lubang tanam disiram terlebih dahulu.

4. Pemeliharaan

Pemeliharaan tanaman semangka perlu dilakukan secara rutin dan seksama, mulai selesai tanam sampai pemanenan mengingat masa produksi tanaman semangka cukup pendek.

Beberapa aktivitas perawatan tanaman semangka biji di lahan tegal, yang dilakukan di daerah penelitian meliputi pengairan, penyiangan, pemupukan susulan, pengendalian OPT, mengatur pertumbuhan tanaman dan seleksi buah.

Tabel 3. Sistem Pengairan Usahatani Semangka Biji di Lahan Tegal

No	Umur Tanaman	frekwensi	Keterangan
1	0 – 12 HST	selang sehari	
2	13 – 24 HST	selang dua hari	
3	25 – 55HST	setiap hari	
4	56 – 62 HST	selang sehari	

Di daerah penelitian penyediaan sumber air menjadi hal yang penting, karena biaya penyediaan air sangat besar, yaitu 25 % dari nilai produksi. Biaya tersebut harus dibayar oleh petani ke pemilik sumber air (sumur).

Pemilik sumur, harus menyediakan pompa air dan mesin penggerakannya, serta menanggung biaya pemeliharaan mesin, dengan demikian petani pada umumnya (78,13%) tidak melakukan investasi pengadaan sumber air dan sarananya. Biaya yang dikeluarkan petani hanya meliputi, biaya bahan bakar (BBM) untuk mesin diesel pompa, dan sarana penyiraman (selang air).

Penggunaan tenaga kerja untuk penyiraman berasal dari dalam keluarga (tenaga kerja tidak dibayar), dengan jumlah 111 HKSP per hektar. Oleh karena itu, pemberian air yang tepat dan efisien akan menghemat biaya, serta menghasilkan produksi yang optimum.

Sistem penyiramannya dilakukan dengan cara memberikan atau mengalirkan air melalui selokan/parit dangkal diantara 2 (dua) baris tanaman (*furrow irrigation*),

a. Pengairan

Penanaman semangka biji dilahan tegal, dilakukan di akhir musim penghujan atau memasuki musim kemarau, sehingga tanaman sangat membutuhkan air secara kontinyu untuk tumbuh dengan baik.

Sumber air diperoleh dari sumur, dimana air dinaikkan ke permukaan tanah dengan menggunakan pompa untuk melakukan penyiraman, yang digerakkan oleh mesin diesel. Berikut disajikan tabel sistem pengairan (penyiraman) semangka biji pada lahan tegal di daerah penelitian

dengan maksud agar air dapat meresap di area lubang tanam.

b. Penyiangan

Penanaman semangka biji di daerah penelitian tidak menggunakan mulsa, sehingga kegiatan penyiangan harus dilakukan, agar tanaman dapat tumbuh dengan baik dan terhindar dari tanaman pengganggu (gulma).

Penyiangan dilakukan sebanyak 3 (tiga) kali, yaitu di sekitar lubang tanam dua kali dan tempat menjalarnya tanaman (landasan buah) sebanyak satu kali. Untuk di sekitar lubang tanam, selain dilakukan penyiangan juga sekaligus dilakukan pendangiran.

Kegiatan penyiangan di daerah penelitian pada umumnya dilakukan oleh perempuan. Sumber tenaga kerjanya berasal dari dalam keluarga dan luar keluarga (tenaga kerja dibayar), namun dari sisi jumlah penggunaan tenaga kerja lebih banyak berasal dari luar keluarga (tenaga kerja di bayar) dengan besaran upah Rp. 15.000,- per HKSP.

Dari berbagai aktivitas pada usahatani semangka biji di lahan tegal, kegiatan penyiangan merupakan penyumbang ke 2 (dua) dari besaran biaya

yang di keluarkan petani, karena banyaknya kebutuhan tenaga kerja untuk melakukan kegiatan tersebut.

Tabel 4. Penggunaan Tenaga Kerja dan Sistem Penyiangan Usahatani Semangka Biji di Lahan Tegal

No	Kegiatan	Umur	Penggunaan Tenaga Kerja (HKSP/Ha)	
			Dalam Keluarga	Luar Keluarga
1	Penyiangan 1	12 - 13 HST	21	126
2	Penyiangan 2	18 HST	19	107
3	Penyiangan 3	22 - 23 HST	21	126
Jumlah			61	359

Tabel 4. menunjukkan penyiangan yang dilakukan petani semangka biji di lahan tegal, dilakukan sebanyak 3 (tiga) kali permasa tanam. Pada saat tanaman semangka berumur 12-13 HST penyiangan dilakukan disekitar lubang tanam dan sekaligus dilakukan pendangiran.

Hal tersebut juga dilakukan pada saat tanaman semangka berumur 22-23 HST. Sementara pada saat tanaman semangka berumur 18 HST penyiangan hanya dilakukan di areal menjalarnya tanaman (landasan buah).

Penggunaan tenaga kerja untuk kegiatan penyiangan paling banyak, dibandingkan dengan penggunaan tenaga kerja untuk kegiatan yang lain pada usahatani semangka biji di lahan tegal. Hal ini tentu akan berdampak pada besarnya alokasi pembiayaan.

Dengan demikian penggunaan mulsa pada usahatani semangka perlu mendapat perhatian petani, karena dengan menggunakan mulsa penyiangan hanya dilakukan 1 (satu) kali pada masa tanam (Prajnanta, 2003).

Lebih lanjut Junaidi, dkk. (2013), mengemukakan penggunaan mulsa sangat diperlukan karena dapat memberikan

keuntungan, antara lain mengurangi laju evaporasi dari permukaan lahan sehingga menghemat penggunaan air, memperkecil fluktuasi suhu tanah, serta mengurangi tenaga dan biaya untuk pengendalian gulma.

c. Pemupukan susulan

Masa tanam semangka yang pendek dan pertumbuhannya yang cepat, menjadikan kebutuhan pupuk sebagai sumber nutrisi bagi tanaman harus dipenuhi. Oleh karena itu, peran pemupukan susulan sangat penting, sebab pemberian pupuk dasar belum mencukupi untuk memperoleh produksi optimal (baik secara kualitas maupun kuantitas).

Pemberian pupuk untuk usahatani semangka biji di daerah penelitian, pada umumnya berupa pupuk akar dan pemberiannya lebih banyak dilakukan dengan cara di *kocor* (disiramkan), dimana pupuk sebelum diberikan dilarutkan terlebih dahulu.

Sementara itu pemakaian pupuk cair (pupuk daun) jarang diberikan, sehingga seringkali di daerah penelitian ditemukan penyakit fisiologis pada tanaman semangka yang diakibatkan kekurangan unsur mikro (unsur boron).

Wihardjo (1993), mengemukakan selain mengandung unsur makro, pupuk daun

yang ada di pasaran juga mengandung unsur mikro sekaligus.

Tabel 5. Sistem Pemberian Pupuk Susulan pada Budidaya Semangka Biji di Lahan Tegal

No	Jenis Pupuk	Dosis (kg/Ha)		
		10 -15 HST	25 - 30 HST	40 - 45 HST
1	ZA	93	256	47
2	SP-36	85	85	50
3	Phonska	28	28	

Dari Tabel 5. terlihat bahwa pada pemupukan ke-3 (40-45 HST), petani semangka di daerah penelitian tidak memberikan pupuk susulan yang mengandung unsur Kalium (K), sehingga kualitas buah semangka yang dihasilkan kurang baik terutama dalam peningkatan kadar gula.

Prajnanta (2003), berpendapat untuk merangsang pembesaran buah dan meningkatkan kadar gula dalam buah, pada umur 45 dan 55 HST, tanaman diberi pupuk KNO_3 yang dicairkan dengan konsentrasi 10-15 gram/liter. Untuk satu lubang tanam disiram pupuk cair tersebut sebanyak 250 ml.

d. Pengendalian OPT

Organisme pengganggu tanaman, senantiasa menjadi faktor pembatas untuk keberhasilan suatu kegiatan budidaya, terlebih tanaman semangka yang mempunyai fase produksi yang pendek.

Menurut Prajnanta (2003), dalam perhitungan agribisnis kehilangan hasil akibat kerusakan serangan dan hama penyakit tidak boleh lebih dari 5%. Salah satu cara yang dapat menunjang dalam mengatasi hama dan penyakit, adalah dengan mengetahui biologi atau kebiasaan hidup dari organisme pengganggu tanaman.

Di lokasi penelitian keberadaan organisme pengganggu tanaman (OPT), belum cukup mengawatirkan. Hal ini diduga karena pola tanam yang dilakukan

oleh petani semangka di lahan tegal, memungkinkan untuk memutus mata rantai kehidupan organisme pengganggu tanaman.

Beberapa hama dan penyakit yang sering terjadi di lokasi penelitian adalah: hama kutu thrips (*Thrips palmi* Karny), kutu daun aphids (*Aphis gossypii* Glover), penyakit layu fusarium (*Fusarium oxysporum* f.sp. *legenariae* Matsuo et Yamamoto), penyakit tepung palsu (*downy mildew*), dan penyakit fisiologis karena kekurangan unsur boron.

Untuk mengantisipasi serangan hama dan penyakit tanaman, maka pengetahuan dan keterampilan petani semangka dalam hal penanganan hama dan penyakit, khususnya melalui kultur teknis perlu ditingkatkan.

e. Mengatur pertumbuhan tanaman dan seleksi buah

Tanaman semangka yang tumbuh dengan baik akan menghasilkan banyak cabang primer. Setiap cabang primer mampu menghasilkan buah, namun buah yang dihasilkan tidak dapat tumbuh menjadi besar. Jika menginginkan buah yang besar, cabang primer harus diatur dengan memelihara 2 – 3 cabang primer (Samadi, 2007). Lebih lanjut Prajnanta (2003), berpendapat untuk menghasilkan buah yang besar, jumlah percabangan harus dikurangi dengan jalan pemangkasan dan dipelihara 3-4 cabang utama per tanaman. Namun untuk memudahkan

perawatan, sebaiknya cukup dipelihara 3 cabang utama.

Petani semangka biji di daerah penelitian, untuk mengatur pertumbuhan tanaman semangka tidak melakukan pemangkasan cabang utama. Percabangan dibiarkan merambat, sehingga saling berhimpitan (*overlap-ping*), terlebih lagi jarak antar tanaman semangka dalam satu baris relatif sempit, yaitu berkisar 20 cm.

Sementara itu, menurut Prajnanta (2003), jarak antar tanaman semangka berbiji (tanpa mulsa PHP) dalam satu baris, yang ideal adalah 70 cm. Banyaknya percabangan yang saling berhimpitan (*overlap-ping*), menjadikan petani mengalami kesulitan pada saat melakukan pengaturan cabang tanaman, seleksi dan pemeliharaan buah.

Lebih jauh Samadi (2007), mengemukakan cabang-cabang yang berhimpitan menyebabkan proses fotosintesis tidak dapat berlangsung dengan baik. Disamping itu, kondisi kelembaban di sekitar tanaman menjadi lebih tinggi, sehingga tanaman mudah terserang penyakit dan bunganya mudah gugur (rontok).

Petani semangka mulai melakukan pengaturan pertumbuhan tanaman, ketika tanaman berumur 25 HST dimana percabangan tanaman sudah menjalar cukup panjang. Hal ini tentu kurang efektif dan memungkinkan timbulnya kerusakan pada cabang tanaman yang diatur.

Sobir dan Siregar (2010), mengemukakan pengaturan pertumbuhan (percabangan) tanaman semangka dilakukan umur 15 – 17 HST. Percabangan tanaman semangka diatur sedemikian rupa membentuk huruf “W” dengan jarak antar cabang 15-20 cm, diarahkan mejalar sesuai arah kemiringan bedengan.

Seleksi buah dilakukan petani saat tanaman berumur 38 – 45 HST, dimana calon buah yang dipertahankan terletak di atas ruas daun ke-7 dan berukuran sebesar telur ayam. Seleksi buah didasarkan pada bentuk dan perkembangannya, yaitu

dipilih buah yang bentuknya bagus dan paling subur (besar) ukurannya. Calon buah yang akan dipelihara berjumlah 1 (satu) buah pada setiap tanaman.

Prajnanta (2003), dan Samadi (2007), mengemukakan calon buah yang dipertahankan terletak di atas 1 meter dari pangkal tanaman, atau mulai ruas daun ke 13. Calon buah yang terletak di dekat perakaran tanaman seringkali menjadi buah berukuran kecil, karena terbentuk saat tanaman berumur relatif muda. Begitupun dengan calon buah yang terletak di ujung tanaman, akan menjadi buah berukuran kecil karena terbentuk saat tanaman tidak lagi produktif (sudah tua).

Panen dan Produksi

Pemanenan semangka biji di lahan tegal dilakukan pada saat umur tanaman 63-67 HST. Para petani umumnya melakukan pemanenan di pagi hari, dengan cara panen serentak dalam satu bidang atau areal budidaya. Pembiayaan pemanenan ini, mulai dari pemetikan sampai ke penimbangan menjadi tanggung jawab petani.

Pemanenan dilakukan, apabila petani mendapat informasi waktu panen dari pedagang. Sebelum buah semangka di panen, para petani semangka di daerah penelitian terlebih dahulu menghubungi para pedagang, untuk menyepakati harga jual per kilogram berat buah.

Dalam menetapkan harga pembelian, para pedagang umumnya mengklasifikasikan dalam 2 kelompok, yaitu kelas A (berat buah > 4 kg) dan kelas B (berat 2 - 4 kg). Untuk berat buah < 2 kg (kelas C) dibeli dalam bentuk tumpukan dengan cara tebasan, oleh pedagang lokal untuk di ecer di pasar lokal.

Berdasarkan informasi dari petani semangka biji di lahan tegal, jumlah produksi buah semangka yang masuk kelas A rata-rata mencapai 80.48%, kelas B rata-rata 18.48% dan kelas C rata-rata 1.04% dari total produksi yang dihasilkan. Rata-rata produksi yang dihasilkan oleh seorang

petani semangka dari lahan tegalnya per musim tanam adalah 8,7 ton.

Berat rata-rata buah semangka yang dihasilkan oleh petani semangka biji di lahan tegal adalah 4 kg. Berat tersebut masih berada jauh dari potensi genetiknya, yaitu 10 kg berat buah maksimal berdasarkan informasi yang tertera pada kemasan. Belum optimalnya hasil produksi buah semangka di lahan tegal, merupakan dampak dari kurangnya penguasaan petani terhadap teknis budidaya semangka yang tepat dan benar.

3.2 Analisa Usahatani Semangka Biji di Lahan Tegal

Analisa usahatani dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana kemampuan seorang petani (pengusaha tani), dalam mengalokasikan sumberdaya yang dikuasainya secara efektif dan efisien.

Tabel 6. Analisa Usahatani Semangka Biji di Lahan Tegal per hektar

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Nilai (Rp)	% Biaya terhadap Nilai Produksi
I	Produksi			33,910,055	100.00
	Kelas A	16,465	kg	29,636,460	
	Kelas B	2,725		4,223,595	
	Kelas C	69		50,000	
II	Biaya tetap			4,026,750	
1	Sewa lahan	1	ha	3,000,000	8.85
2	Akumulasi penyusutan peralatan			1,026,750	3.03
III	Biaya tidak tetap			24,732,834	
1	Benih merk <i>Sun flower</i> (4.757 biji)	12	bungkus	420,000	1.24
2	Pupuk organik	6,671	kg	1,734,460	5.11
3	Pupuk an-organik	975	kg	1,729,900	5.10
4	Pestisida	1,841	ml	1,030,960	3.04
5	Biaya bahan bakar pengairan	430	liter	2,580,000	7.61
6	Biaya penggunaan air / sewa air (25 % dari nilai produksi)			8,477,514	25.00
7	Penggunaan tenaga kerja luar keluarga				
	Pembersihan lahan	7	HKSP	315,000	0.93
	Pengolahan lahan dan pembuatan lubang tanam	13	HKSP	780,000	2.30
	Penanaman	4	HKSP	180,000	0.53

Dikatakan efektif bila petani dapat mengalokasikan sumberdaya sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran (*output*) yang melebihi masukan (*input*).

Perhitungan analisa usahatani pada penelitian ini, dilakukan secara finansial. Soekartawi (2002), menyatakan dalam analisis finansial, data biaya yang dipakai adalah data riil yang sebenarnya dikeluarkan oleh petani.

Hasil analisa usahatani semangka biji dilahan tegal, dapat dijadikan sebagai ukuran keberhasilan dari usahatani tersebut. Berikut disajikan tabel analisa usahatani semangka biji di lahan tegal, untuk mengukur tingkat keberhasilan usahatani tersebut.

	Pemupukan Dasar	3	HKSP	135,000	0.40
	Pemupukan susulan	8	HKSP	200,000	0.59
	Penyiangan	360	HKSP	5,400,000	15.92
	Mengatur pertumbuhan tanaman dan seleksi buah	20	HKSP	1,100,000	3.24
	Pemanenan	26	HKSP	650,000	1.92
8	Penggunaan tenaga kerja dalam keluarga	242	HKSP	-	
IV	Total biaya			28,759,584	
V	Total penerimaan			33,910,055	
VI	Pendapatan			5,150,471	
VII	Biaya per satuan hasil	1	kg	1,493	
VIII	Biaya per tanaman			6,045	
VIII	R/C			1.18	

Dari Tabel 6. dapat dijelaskan, bahwa penerimaan usahatani semangka biji di lahan tegal adalah Rp. 33,910,055,- per hektar. Jika rata-rata luas penguasaan lahan petani sebesar 0,45 hektar (lihat **Tabel 4.3**), maka penerimaan petani dari usahatani semangka biji di lahan tegal adalah Rp. 15,259,525,- per musim tanam.

Untuk mengukur lebih jauh terhadap keberhasilan suatu usahatani dalam pelaksanaannya, dapat dilakukan dengan analisis pendapatan/keuntungan, analisis biaya per satuan hasil dan analisis imbalan penerimaan dan biaya atau efisiensi usahatani.

Pendapatan Usahatani Semangka Biji di Lahan Tegal

Pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya. Tabel 4.10, menunjukkan total biaya dari usahatani semangka biji di lahan tegal masih lebih kecil daripada penerimaannya, sehingga usahatani tersebut masih memberikan keuntungan.

Namun demikian, perlu disampaikan bahwa kecilnya nilai biaya usahatani semangka biji di lahan tegal, disebabkan karena dalam perhitungan analisa usahatannya dilakukan secara finansial. Menurut Soekartawi (2002), dalam banyak hal jumlah biaya (TC) ini, selalu lebih kecil apabila analisis finansial

yang dipakai dan selalu lebih besar apabila analisis ekonomi yang dipakai.

Besarnya pendapatan atau keuntungan usahatani semangka biji di lahan tegal sebesar Rp. 5,150,471,- per hektar. Sementara itu, luas penguasaan lahan budidaya oleh petani rata-rata sebesar 0,45 hektar. Dengan demikian, rata rata pendapatan petani dari usahatani semangka biji di lahan tegal berkisar Rp. 2.317.711,- per musim tanam.

Dari analisa pendapatan usahatani tersebut, didapatkan gambaran bahwa apabila dibandingkan dengan pendapatan petani dari usahatani jagung lokal, yang hanya sebesar Rp. 670.600,- per hektar (Isdiantoni, 2012), maka pendapatan usahatani semangka biji nilainya jauh lebih besar.

Dari uraian di atas, dapat direkomendasikan untuk mengembangkan tanaman semangka di lahan tegal, sebagai tanaman penyelang dari tanaman pangan, karena terbukti memberikan nilai tambah (peningkatan pendapatan) yang cukup besar bagi petani kecil.

Hal tersebut, tentu akan sangat mendukung terhadap upaya pemerintah dalam pengentasan kemiskinan dan pemenuhan gizi di pedesaan. Dengan demikian, upaya peningkatan kemampuan petani dalam berusaha semangka biji di lahan tegal secara baik dan benar harus terus ditingkatkan.

Analisis Biaya Per Satuan Hasil dan Efisiensi Usahatani

Analisis biaya persatuan hasil memberikan gambaran besarnya biaya yang digunakan untuk menghasilkan tiap satuan hasil (*output*), yang juga umum disebut biaya pokok produksi per unit (HPP).

Apabila petani menjual produksinya senilai dengan harga pokok produksinya, maka petani akan menghadapi titik impas (*break even point*). *Break even point* (BEP) dicapai apabila besarnya nilai produk total sama dengan biaya total yang digunakan ($TR = TC$).

Dari analisa usahatani semangka biji di lahan tegal (**Tabel 4.10**), menunjukkan nilai biaya persatuan hasil (per kilogram) sebesar Rp. 1,493,-. Dengan demikian petani akan mendapatkan keuntungan dari usahatannya, apabila harga penjualannya diatas nilai tersebut.

Pada saat penelitian ini dilakukan, harga penjualan semangka biji rata-rata sebesar Rp. 1.700,- per kilogram, sehingga petani masih mendapatkan keuntungan dari usahatannya ($TR > TC$), yaitu sebesar Rp. 207,- sehingga nilai efisiensi usahatannya positif ($R/C = 1,18$).

Nilai R/C rasio yang lebih besar dari 1, menunjukkan usahatani semangka biji di lahan tegal secara teoritis menguntungkan (efisien). Namun demikian, Soekartawi, (2002) berpendapat karena ada biaya usahatani yang kadang-kadang tidak dihitung, maka kriterianya dapat dirubah menurut keyakinan peneliti, misalnya R/C minimal 1,5 atau 2,0.

Dengan demikian nilai $R/C = 1,18$ yang diperoleh menunjukkan pendapatan atau keuntungan dari usahatani semangka biji di lahan tegal masih relatif kecil. Menekan biaya produksi atau memperbesar produksi merupakan suatu cara untuk meningkatkan pendapatan petani.

Biaya yang dikeluarkan oleh petani semangka biji di lahan tegal terbilang

cukup tinggi, yaitu sebesar Rp. 6.045,- per tanaman. Menurut Prajnanta (2003), modal pertanaman dari budidaya semangka berkisar Rp. 1.250,- sampai Rp. 1.600,-.

Komponen input produksi yang menyumbang biaya paling besar dari usahatani semangka biji di lahan tegal adalah biaya penggunaan air / *sewa air* (0,25% dari nilai produksi) dan biaya tenaga kerja penyiangan sebesar 15,92 % dari nilai produksi.

Berdasarkan uraian di atas, maka petani semangka biji di lahan tegal dituntut untuk dapat melakukan pemupukan modal, agar mempunyai sumber pengairan sendiri. Menurut informasi pemelik sumber air, besarnya investasi untuk pengadaan sumber air (sumur bor) dan sarana pendukungnya berkisar Rp. 15.000.000,- sampai 20.000.000,-.

Untuk menekan biaya penyiangan, dapat dilakukan dengan menggunakan mulsa plastic hitam perak (PHP) dalam sistem budidayanya. Junaidi, dkk. (2013), mengemukakan penggunaan mulsa sangat diperlukan karena dapat memberikan keuntungan, mengurangi laju evaporasi dari permukaan lahan sehingga menghemat penggunaan air, dan mengurangi penggunaan tenaga dan biaya untuk pengendalian gulma.

Sedangkan untuk memperbesar produksi dapat menggunakan rekayasa teknologi budidaya, diantaranya penggunaan bibit yang berkualitas, pemupukan dan pengairan yang tepat, memperbanyak populasi tanaman dalam satuan luas, dan pencegahan hama penyakit.

Kesuksesan suatu usahatani dapat dilihat dari kemampuan nilai produksi yang dihasilkan untuk :

- 1) dapat membayar setiap pembelian sarana dan prasarana produksi termasuk biaya pengangkutannya ke lokasi budidaya dan biaya admistrasi yang mungkin melekat pada pembelian tersebut.

- 2) dapat membayar bunga modal yang ditanamkan, termasuk biaya sewa tanah dan pembayaran depresiasi modal.
- 3) dapat membayar upah seluruh tenaga kerja yang digunakan pada kegiatan usahatani, termasuk tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga (tenaga kerja yang tidak diupah) dan
- 4) memberikan keuntungan atau pendapatan yang layak kepada petani sebagai pengelola (*manajer*) usahatannya.

3.3 Pemasaran Semangka Biji

Dalam kegiatan pemasaran semangka biji yang dibudidayakan di lahan tegal melibatkan beberapa lembaga pemasaran. Peran dan aktivitas lembaga tersebut dibutuhkan untuk menjembatani kepentingan produsen dan konsumen.

Oleh karena itu, pengetahuan terhadap saluran pemasaran, margin pemasaran dan bagian yang diterima petani (*farmer's share*) dari kegiatan pemasaran semangka biji yang dibudidayakan di lahan tegal, menjadi penting untuk mengukur kinerjanya.

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran sebagai himpunan perusahaan yang mengambil alih hak atas barang atau jasa tertentu selama barang atau jasa tersebut berpindah dari produsen ke konsumen (Masrofie, 1993). Pemilihan terhadap saluran pemasaran menjadi sangat penting, karena kesalahan dalam menetapkan saluran pemasaran dapat berakibat pada keterlambatan atau bahkan kemacetan untuk sampainya komoditas ke tangan konsumen.

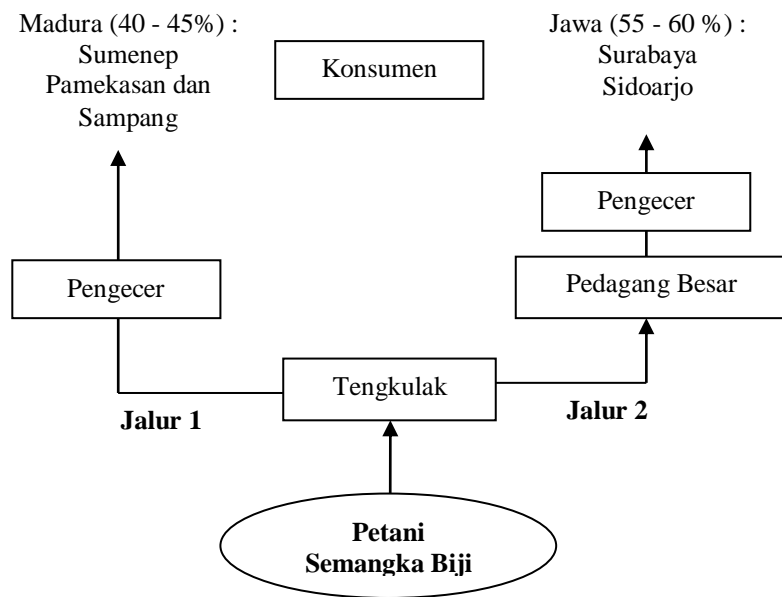
Di daerah penelitian untuk menyalurkan buah semangka biji, para petani menggunakan 2 (dua) macam saluran pemasaran. Dari dua macam saluran pemasaran tersebut terdapat 3 (tiga) lembaga pemasaran yang terlibat, yaitu tengkulak, pedagang besar dan pengecer.

Tengkulak, merupakan pedagang yang secara langsung berhubungan dengan para petani. Para tengkulak ini berfungsi sebagai pengumpul buah semangka biji dari petani. Jumlah tengkulak di daerah penelitian sebanyak 5 (lima) orang, dan merupakan penduduk setempat.

Para tengkulak dalam melakukan transaksi dengan petani, umumnya dilakukan secara tunai. Selanjutnya oleh para tengkulak, buah semangka di jual kepada pedagang besar, yang jumlahnya sebanyak 3 (tiga) orang dan berada di kota kabupaten (Sumenep). Hubungan para tengkulak dengan pedagang besar dari aspek permodalan sangat erat, dimana sumber modal para tengkulak sebagian besar berasal dari pedagang besar.

Oleh karena itu para tengkulak menyebut para pedagang besar sebagai "*juragan*". Sementara itu, petani semangka biji di daerah penelitian yang terlibat dalam penyaluran komoditi tersebut sangat kecil, dari 32 petani sampel (responden) hanya terdapat 1 orang (3,1%) yang berfungsi sebagai tengkulak.

Ketidak seimbangan antara jumlah petani semangka dengan lembaga pemasaran, menjadikan petani berada pada posisi penerima harga (*price taker*). Ketidak mampuan petani semangka biji dari sisi permodalan dan sumberdaya manusianya, menjadikannya sulit untuk terlibat dalam aktivitas pemasaran.



Gambar 1. Jalur Pemasaran Semangka Biji di Kec. Talango

Gambar 1. menunjukkan jalur pemasaran semangka biji di Kecamatan Talango relatif pendek. Pada jalur 1, hanya melibatkan 2 (dua) lembaga pemasaran yaitu, tengkulak dan pengecer. Untuk jalur 2, ada 3 (tiga) yaitu, tengkulak, pedagang besar dan pengecer. Sifat dari buah semangka, yang tidak tahan simpan (cepat rusak), mendorong terbentuknya jalur pemasaran yang sederhana (pendek). Sehingga kecenderungan pemilihan jalur 2 oleh tengkulak dilakukan pada saat terjadi limpahan produksi atau belum adanya permintaan dari pedagang besar. Sementara bagi petani, tidak ada alternatif pemilihan jalur pemasaran lainnya.

Marjin Pemasaran dan *farmer's share*

Marjin pemasaran adalah selisih harga yang dibayar konsumen dengan

Buah semangka biji yang diperdagangkan, lebih banyak di jalur 2 (55 - 60 %) daripada jalur 1 (40 - 45%). Pemilihan jalur ini (jalur 2), lebih didasarkan kepada besarnya nilai penjualan pada jalur 2, karena besarnya tingkat permintaan.

Besarnya keuntungan yang didapatkan oleh tengkulak, juga menjadi pendorong pemilihan jalur 2. harga yang diterima petani. Dengan demikian, marjin pemasaran semangka biji dapat dikatakan sebagai persentase harga jual semangka biji persatuan (kg) yang diterima oleh masing-masing pelaku pemasaran dibandingkan dengan harga eceran (yang dibayar konsumen akhir) dalam setiap satuan yang sama (kg).

Tabel 7. Besarnya Harga Jual yang Diterima Oleh Lembaga Pemasaran dan Marjin Pemasaran Pada Masing-masing Saluran Pemasaran

Lembaga Pemasaran	Jalur 1			Jalur 2		
	Harga (Rp/kg)	Share harga (%)	Distribusi marjin	Harga (Rp/kg)	Share harga (%)	Distribusi marjin

Tengkulak	2,000	86.96	0.26	1,800	76.60	0.28
Pedagang besar	-	-	-	2,200	93.62	0.23
Pengecer	2,300	-	0.13	2,350	-	0.06
Majin Pemasaran	600			650		
Persentase	26.09			27.66		

Dari Tabel 7. terlihat, bahwa harga jual yang diterima tengkulak pada jalur 1 lebih tinggi daripada jalur 2. Namun demikian, harga di tingkat konsumen (harga jual yang diterima pengecer) pada jalur 1 lebih rendah daripada jalur 2, hal ini menunjukkan panjangnya jalur pemasaran menimbulkan tingginya harga yang harus dibayar konsumen. Besarnya margin pemasaran antar saluran pemasaran (jalur 1 dan 2), pada dasarnya cukup baik (perbedaannya tidak mencolok), yaitu hanya lebih besar jalur 2 sebesar 1.57% daripada jalur 1. Tetapi cukup untuk

Tabel 8. Besarnya Share Biaya, Share Keuntungan dan *farmer's share* pada Pemasaran Semangka Biji

Lembaga	Share biaya (%)	Share keuntungan (%)	Rasio Keuntungan terhadap Biaya (%)
alur 1			
Tenkulak	39.58	10.42	0.26
Pedagang besar	-	-	-
Pengecer	10.83	39.17	3.62
Petani (<i>farmer's share</i>)	73.91		0.14
Jalur 2			
Tenkulak	3.85	11.54	3.00
Pedagang besar	53.13	8.41	0.16
Pengecer	11.54	11.54	1.00
Petani (<i>farmer's share</i>)	72.34		0.14

Tabel 8. menunjukkan pada jalur 1, keuntungan terbesar diterima oleh pedagang pengecer, sementara biaya pemasaran lebih banyak ditanggung oleh tengkulak. Berbeda dengan jalur pemasaran 2, dimana keuntungan terbesar

memberikan gambaran, bahwa bertambah panjangnya jalur pemasaran, juga menjadikan bertambahnya nilai margin pemasaran.

Dari sisi distribusi marginnya, juga tidak merata atau ada perbedaan mencolok baik di jalur 1 maupun di jalur 2, terutama pada tingkat pengecer. Perbedaan tersebut, mencerminkan ketidak samaan terhadap aktivitas pemasaran dan keuntungan yang diperoleh dari tiap lembaga yang terlibat, yang dapat dilihat dari share biaya, share keuntungan dan *farmer's share*.

lebih dinikmati oleh tengkulak, dan biaya pemasaran lebih banyak ditanggung oleh pedagang besar.

Hal tersebut yang mendorong para tengkulak, lebih mengarahkan pemasaran semangka biji pada jalur 2 daripada jalur 1. Ketidak adilan distribusi keuntungan

dalam margin pemasaran, menjadi indikator tidak efisiennya pemasaran semangka biji.

Jika di lihat dari bagian harga yang diterima petani terhadap harga yang dibayar konsumen cukup bagus, artinya jika dilihat dari sisi petani (produsen) pasar semangka biji cukup berpihak kepada petani dengan nilai *farmer's share* 73.91% pada jalur 1 dan 72.34% pada jalur 2.

Namun, jika dilihat dari nilai rasio keuntungan terhadap biaya, nilai yang diterima petani paling kecil dibandingkan dengan masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam distribusi semangka biji. Artinya keuntungan petani paling kecil, sehingga petani dituntut harus berperilaku efisien dalam aktivitas budidayanya, untuk meningkatkan keuntungan (pendapatan) petani persatuan produksinya.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. Petani didalam membudidayakan semangka biji dilahan tegal, masih kurang menguasai teknis budidaya yang tepat dan benar.
2. Pada perhitungan secara finansial, usahatani semangka biji di lahan tegal masih memberikan pendapatan (keuntungan) bagi petani sebesar Rp. 5,150,471,- per hektar dan memberikan nilai R/C = 1.18, artinya secara teoritis dari setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan petani, mampu memberikan penerimaan sebesar 1,18 rupiah.
3. Saluran pemasaran semangka biji di daerah penelitian relatif pendek, yang melibatkan 3 (tiga) lembaga pemasaran dan terdiri dari 2 (dua) jalur. Pada jalur 1, lembaga pemasaran yang terlibat ada dua, yaitu tengkulak dan pengecer. Dan pada jalur 2, lembaga pemasaran yang terlibat ada tiga, yaitu tengkulak, pedagang besar dan pengecer.

4. Besarnya margin pemasaran setiap 1 kg semangka biji yang dipasarkan pada jalur 1 Rp. 600,- (26.09%) dan pada jalur 2 Rp. 650,- (27.66%), yang menunjukkan semakin panjang jalur pemasaran buah semangka biji, maka margin pemasarannya semakin besar.
5. Distribusi margin pada tiap lembaga pemasaran, baik di jalur 1 maupun di jalur 2 terdapat perbedaan yang mencolok, dengan kata lain distribusi keuntungan dalam margin pemasaran tidak cukup adil.
6. Nilai *farmer's share* 73.91% pada jalur 1 dan 72.34% pada jalur 2, artinya jika dilihat dari sisi petani (produsen), maka bagian harga yang diterima petani terhadap harga yang dibayar konsumen cukup bagus. Namun, jika dilihat dari nilai rasio keuntungan terhadap biaya, nilai yang diterima petani paling kecil diantara nilai masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam distribusi semangka biji.

4.2 Saran

1. Diperlukan upaya peningkatan kemampuan petani dalam hal penguasaan teknis budidaya semangka biji di lahan tegal secara tepat dan benar.
2. Petani semangka biji dilahan tegal perlu didorong untuk berperilaku efisien dalam mengelola usahatannya, sehingga peningkatan pendapatan (keuntungan) persatuan produksinya tinggi (layak berdasar perhitungan secara perusahaan).
3. Mengupayakan pendistribusian margin pemasaran secara adil, berdasarkan besarnya tanggung jawab masing-masing lembaga pemasaran, sehingga diperlukan penelitian tentang efisiensi pemasaran dan factor-faktor yang mempengaruhinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Daniel, M. 2002. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. PT. Bumi Aksara. Jakarta
- Downey, DW dan Erickson, PS, 1992. *Manajemen Agribisnis*. Edisi Kedua. PT. Erlangga. Jakarta .
- Hernanto, F. 1991. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Isdiantoni. 2012. *Kinerja Usaha Tani dan Pemasaran Jagung Lokal Sumenep Varietas Talango*. Prosiding . Universitas Wiraraja. Sumenep.
- Isdiantoni, D. Desharyanto, Sayyida, dan I. Fatmawati, P. 2014. *Laporan Akhir Inventarisasi Pemetaan Potensi Desa terkait dengan Bantuan Teknologi Tepat Guna (TTG)*. Kerjasama LPPM Univ. Wiraraja dengan BPMP dan KB Kabupaten Sumenep.
- Masroffie, 1994. *Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian*. Malang : Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya.
- Prajnanta, F. 2003. *Agribisnis Semangka Non-Biji*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahim, A. dan Hastuti, D. R. D. 2007. *Pengantar Teori, dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Samadi, B. 2007. *Seri Budidaya Semangka Tanpa Biji*. Edisi Revisi. Kanisius. Jakarta.
- Sudiyono A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. UMM Press Malang.
- Suparmoko, 1999. *Metode Penelitian Praktis untuk Ilmu-ilmu Sosial, Ekonomi dan Bisnis*. Edisi Empat. BPFE Yaogyakarta.
- Soekartawi, 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- . 2002. *Analisis Usahatani*. UI - Press. Jakarta
- Sobir dan F. D. Siregar. 2010. *Budidaya Semangka Panen 60 Hari*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Swastha, B. dan Sukotjo, I. W, 1993. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta
- Junaidi, I. S, J. Santosa. E, S. Sudalmi, (2013). *Pengaruh Macam Mulsa dan Pemangkasan terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Semangka (*citrullus vulgaris schard*)*. INNOFARM : Jurnal Inovasi Pertanian Vol. 12, No. 2, Oktober 2013
<http://download.portalgaruda.org/article.php?article=142230&val=5262>
[21 april 2015]