

## Profitabilitas Dan Saluran Pemasaran Bibit Kubis (Studi Kasus Usaha Bibit Kubis H. Asep Di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut)

Imelia Putri<sup>1</sup>, Muhamad Nu'man Adinasa<sup>2</sup>, Najmi Alif Wardana<sup>3</sup>, Parhan Muhamad  
Abdillah<sup>4</sup>  
Universitas Garut

Alamat : Jl. Raya Samarang No. 52A

Korespondensi penulis: [imeliap902@gmail.com](mailto:imeliap902@gmail.com)

**Abstract.** *This study aims to determine: (1) Production costs of the H. Asep cabbage nursery in Callingan Village, Pasirwangi District, Garut Regency; (2) Profitability of the H. Asep cabbage plant nursery in Callingan Village, Pasirwangi District, Garut Regency; (3) The marketing channel for the H. Asep cabbage plant nursery in Callingan Village, Pasirwangi District, Garut Regency; (4) The amount of marketing margin for cabbage seedlings for each level of the institution. The method used is descriptive quantitative and data collection is done by data collection techniques with interviews and questionnaires as a guide. Respondents were determined by purposive sampling. The sample in this study is the owner of the business unit H. Asep Seeds. Data analysis methods used are cost analysis, profitability analysis, channel analysis and marketing efficiency. The results of this study are two patterns of marketing channels, namely (1) Producers – final consumers, (2) Producers – retailers – final consumers. Based on the results of research on the business of H. Asep cabbage seedlings, the seeds can be said to be efficient with a price share of 73% to 81%.*

**Keyword:** *Seeds, Vegetables, Profitability, Marketing*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) Biaya Produksi usaha pembibitan tanaman kubis H. Asep di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut; (2) Profitabilitas usaha pembibitan tanaman kubis H. Asep di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut; (3) Saluran pemasaran usaha pembibitan tanaman kubis H. Asep di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut; (4) Besarnya margin pemasaran bibit kubis untuk setiap tingkatan lembaganya. Metode yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif dan pengumpulan data dilakukan dengan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan kuesioner sebagai panduan. Responden ditentukan secara *Purposive Sampling*. Sampel pada penelitian ini yaitu pemilik unit usaha H. Asep Bibit. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis biaya, analisis profitabilitas, analisis saluran dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian ini terdapat dua pola saluran pemasaran, yaitu (1) Produsen – konsumen akhir, (2) Produsen – pedagang pengecer – konsumen akhir. Berdasarkan hasil penelitian pada usaha bibit tanaman sayuran kubis H. Asep Bibit dapat dikatakan efisien dengan share harga yaitu 73% sampai 81%.

**Kata kunci :** Bibit, Sayuran, Profitabilitas, Pemasaran

### PENDAHULUAN

Kabupaten Garut dikenal dengan kondisi alamnya yang subur dan iklim yang mendukung terhadap pertanian. Terdapat banyak subsektor tanaman yang ditanam di Kabupaten Garut, salah satunya adalah subsektor tanaman pangan. Subsektor tanaman pangan ini merupakan sekumpulan tanaman hortikultura yang terdiri dari buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan tanaman biofarmaka.

Pertanian di Kabupaten Garut menghasilkan berbagai macam jenis sayuran untuk memasok kebutuhan pasar lokal (Garut), Jakarta dan hingga luar Pulau Jawa. Komoditas

sayuran yang dipasok dengan jumlah cukup besar antara lain kentang, tomat, cabai, bawang merah, wortel dan kol, yang diproduksi dari beberapa kecamatan (Purnama Feri, 2022). Salah satu tanaman sayuran yang ditanam di kabupaten Garut adalah kubis (*Brassica oleracea var capitata L.*). Kubis merupakan tanaman (sayuran) yang memiliki nilai ekonomis dan banyak dikonsumsi oleh masyarakat sebagai bahan pangan dan bahan baku industri pengolahan pangan. Sayuran ini dibudidayakan di dataran tinggi tropis yang tergolong sayuran yang banyak mengandung vitamin, seperti A 200 IU, B 20 IU, dan C 120 IU yang sangat penting bagi kesehatan.

Permintaan sayuran meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk. Oleh karena itu, produksi sayuran harus ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan tersebut (Kamarawati et al., 2013). Salah satu sayuran yang dibudidayakan di Kabupaten Garut adalah kubis, produksi tanaman kubis paling besar terdapat di Kecamatan Pasirwangi dengan total produksi kubis mencapai 23.338 ton, kemudian kecamatan Ciburupan dengan total produksi kubis yaitu sebesar 22.252 ton seperti terlihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Produksi Tanaman Kubis di Kabupaten Garut**

No.	Nama Kecamatan	Produksi Kubis (Ton)
1	Talegong	1.676
2.	Pamulihan	3.840
3.	Cikajang	21.670
4.	Banjarwangi	5.428
5.	Cilawu	4.446
6.	Bayongbong	6.042
7.	Bayongbong	6.042
8.	Cigedug	17.530
9.	Ciburupan	22.252
10.	Sukaresmi	13.538
11.	Samarang	3.579
12.	Pasirwangi	23.338
13.	Karangpawitan	1.799
14.	Wanaraja	7.534
15.	Sucinaraja	13.768
16.	Pangatikan	9.520
17.	Sukawening	713
18.	Karangtengah	689
19.	Leles	2.260

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2021

Banyaknya potensi penjualan sayuran di Kabupaten Garut juga menarik daerah lain untuk mengembangkan sayuran yang sama, hal ini dibuktikan dengan adanya unit usaha pembibitan sayuran. Salah satu pengusaha pembibitan sayuran di Kecamatan Pasirwangi yaitu H. Asep Bibit. Ada beberapa jenis bibit tanaman sayuran, salah satunya yaitu bibit tanaman

sayuran kubis. Dalam pemasarannya, bibit sayuran kubis sudah memiliki jangkauan pasar yang cukup luas yaitu daerah Majalengka, Kuningan, Bogor, dan Tasikmalaya.

Adapun tujuan penelitian ini adalah: (1) Mengetahui profitabilitas produk usaha pembibitan tanaman kubis H. Asep di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut (2) Mengetahui saluran dan efisiensi pemasaran produk usaha pembibitan tanaman sayuran kubis H. Asep di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Responden ditentukan secara *Purposive Sampling*. Sumber data dalam penelitian ini ada dua jenis meliputi data primer dan sekunder. Adapun teknik pengumpulan data dengan wawancara dan kuesioner sebagai panduan.

### **Analisis Data**

Untuk biaya produksi pada usaha pembibitan tanaman sayuran, dapat dianalisis menggunakan rumus (Sukirno, 2016):

#### 1. Analisis Biaya

Rumus :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total cost (Total Biaya)

FC = Fixed cost (Biaya Tetap)

VC = Variabel cost (Biaya Variabel)

#### 2. Analisis Penerimaan

Rumus :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan

P = Harga

Q = Jumlah Produksi

#### 3. Analisis Pendapatan

Rumus :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\pi$  = Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TR = Biaya Total

4. Profitabilitas (Syamsuddin, 2011)

Rumus :

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\text{Pendapatan bersih}}{\text{biaya produksi}} \times 100\%$$

Keterangan:

R/C Ratio = Perbandingan antara Penerimaan dan Biaya

TR = Total Penerimaan

TC = Biaya Total

Jika  $R/C > 1$  maka usaha dinyatakan menguntungkan.

Jika  $R/C = 1$  maka usaha dinyatakan tidak menguntungkan dan tidak merugikan.

Jika  $R/C < 1$  maka usaha dinyatakan mengalami kerugian.

### Analisis Saluran Pemasaran

Rumus untuk menghitung Margin Pemasaran, yaitu :

$$M_p = P_r - P_f$$

Keterangan :

$M_p$  = Marjin Pemasaran ( Rp/bibit)

$P_r$  = Harga ditingkat konsumen (Rp/bibit)

$P_f$  = Harga ditingkat petani (Rp/bibit)

Rumus untuk menghitung share produsen/petani, yaitu:

$$F'S = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan :

$F'S$  = Rasio antara harga ditingkat petani dengan ditingkat konsumen (%)

$P_f$  = Harga ditingkat petani (Rp)

$P_r$  = Harga ditingkat konsumen akhir (Rp)

Kriteria penilaian efisensi pemasaran diadopsi dari Sutrisno et al. (2015) dan (Abhar et al., 2018):

- Jika farmer's share  $> 60\%$ , maka pemasaran efisien.
- Jika farmer's share  $< 60\%$ , maka pemasaran tidak efisien.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden

Responden pada penelitian ini yaitu pemilik usaha H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.

#### a. Umur Responden

Umur dapat mempengaruhi kinerja fisikpola pikir dan kemampuan dalam menerapkan ide dalam pengambilan keputusan untuk diimplementasikan agar mencapai keberhasilan usaha. Pemilik usaha H. Asep Bibit adalah bapak Asep yang berusia 60 tahun.

#### b. Tingkat Pendidikan Responden

Bapak Asep memiliki tingkat pendidikan hanya sampai SD. Tingkat pendidikan berpengaruh pada cara berfikir dan sikap seseorang terhadap berbagai inovasi. Semakin tinggi tingkat pendidikan pada seseorang, maka cara berpikirnya semakin rasional dan dapat mudah menerima serta menerapkan inovasi dari orang lain. (Soekartawi, 2006)

#### c. Pengalaman Berusaha Responden

Pengalaman yang lama, petani dapat menjadi lebih matang dan lebih berhati-hati dalam bertindak (Soekartawi, 2006). H. Asep Bibit ini telah melakukan usaha pembibitan sejak tahun 1994 atau sekitar 29 tahun. Hal ini berarti bahwa usaha yang dijalankan sudah cukup lama sehingga bisa dikatakan pengusaha berpengalaman dalam menjalankan usahanya.

#### d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Responden memiliki jumlah tanggungan keluarga pengusaha berjumlah 3 orang. Dengan jumlah tanggungan menunjukkan bahwa responden tergolong dalam keluarga menengah.

### Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak tergantung atas besar kecil atau kuantitas bibit kubis yang dihasilkan. Beberapa alat yang digunakan dalam usaha pembibitan tanaman kubis meliputi: pajak lahan, cangkul, alat cetak, ayakan, dan *watering pot*.

**Tabel 2. Rincian Biaya Tetap (Dalam Ribuan)**

No	Uraian	Satuan	Jml	Harga Satuan (Rp/Unit)	Nilai (Rp)	Lama Pakai (Thn)	Nilai Sisa (Rp/unit)	Nilai Sisa Total (Rp)	Penyusutan per Tahun (Rp/Thn)
1	Pajak Lahan	Ha	3	-	-	-	-	-	150
2	Cangkul	Buah	25	100	2.500	5	50	1.250	2.250
3	Alat Cetak	Buah	25	80	2	5	-	-	2
4	Ayakan	Buah	3	130	390	5	5	15	387
5	Watering Pot	Buah	25	65	1.625	5	30	750	1.475
<b>TOTAL</b>									<b>6.262</b>

Sumber: Data primer diolah, 2023.

### Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh produksi bibit sayuran kubis. Pada penelitian ini, biaya variabel meliputi: biaya sarana produksi, yaitu biaya untuk membeli sarana produksi seperti pupuk, bibit, peralatan yang habis sekali pakai, serta biaya tenaga kerja.

#### a. Biaya Sarana Produksi

Biaya produksi adalah modal yang harus dikeluarkan oleh petani untuk usaha bibit kubis yang dipergunakan untuk membeli sarana produksi seperti pupuk, benih, dan obat-obatan. Oleh sebab itu, biaya produksi sudah pasti dikeluarkan dalam kegiatan produksi di H. Asep Bibit. Biaya produksi yang dikeluarkan di usaha pembibitan H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut disajikan pada Tabel 2.

**Tabel 2. Biaya Sarana Produksi pada Usaha Pembibitan H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.**

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (Rp/unit)	Nilai (Rp)
1	Pupuk Poskha	karung	10	200.000	2.000.000
2	Pupuk Urea	karung	10	300.000	3.000.000
3	Bibit Green Nova	pak	200	100.000	20.000.000
4	Plastik	Kg	200	15.000	3.000.000
5	Jaring	rol	3	335.000	1.005.000
6	Kardus	Kg	500	4.000	2.000.000
7	Turus	Batang	1.000	75	375.000
<b>Total</b>					<b>31.380.000</b>

Sumber: Data primer diolah, 2023.

Tabel 2. menunjukkan bahwa biaya sarana produksi yang dikeluarkan pada usaha pembibitan tanaman sayuran kubis H. Asep Bibit di Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut adalah sebesar Rp. 31.380.000 per periode produksi.

#### b. Biaya Tenaga Kerja

**Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja pada Usaha Pembibitan H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut**

No	Uraian	Jumlah TK	Upah (Rp/hr)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)
1	Penyemaian	20	65.000	1.300.000
2	Penyabut	20	65.000	1.300.000
3	Keuangan	2	65.000	130.000
4	Marketing	10	65.000	650.000
5	Penyiraman	8	65.000	520.000
TOTAL				3.900.000

Sumber: Data primer diolah, 2023.

Tabel 3. menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja yang digunakan untuk pembibitan tanaman sayuran kubis H. Asep Bibit di Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut adalah Rp. 3.900.000 per periode produksi.

### Produksi Dan Penerimaan

Pada usaha pembibitan H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut dapat memproduksi bibit kubis sejumlah 2.000.000 pohon dengan harga satuan sebesar Rp.110/Pohon. Sehingga dalam produksinya dapat menghasilkan penerimaan kotor sebesar Rp. 220.000.000.

### Profitabilitas Usaha Pembibitan Kubis

**Tabel 4. Profitabilitas Usaha Pembibitan H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.**

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Total Penerimaan	220.000.000
2	Total Biaya Produksi	41.542.000
3	Keuntungan	178.458.000
4	Proftabilitas (%)	5,29

Sumber: Data primer diolah, 2023.

Berdasarkan pada Tabel 4. total penerimaan yang diperoleh usaha pembibitan tanaman sayuran H. Asep Bibit yaitu sebesar Rp.220.000.000 per periode produksi. Selanjutnya dengan total biaya produksi Rp. 41.542.000.000 per priode produksi diperoleh keuntungan atau laba sebesar Rp. 178.458.000 per periode produksi.

### Saluran Pemasaran Bibit Tanaman Sayuran

Saluran pemasaran merupakan sekelompok organisasi yang saling bergantung, mempunyai fungsi dan terlibat dalam pembuatan produk yang digunakan atau dikonsumsi. Produsen membutuhkan saluran pemasaran untuk menjual produknya sampai kepada pengguna akhir (Kottler, 2009).

Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa lembaga pemasaran yang terlihat dalam pemasaran bibit tanaman sayuran kubis dari produsen ke konsumen akhir dan melalui pengecer sebagai pelantara yang menyalurkan bibit kubis ke konsumen akhir.

Dari penelitian yang dilakukan di Usaha Pembibitan H. Asep bibit di Desa Panggilingan terdapat dua saluran pemasaran yang dilakukan, adapun saluran pemasaran dapat dilihat pada gambar berikut :

1. Tipe Saluran I



2. Tipe Saluran II



**Margin Pemasaran**

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan konsumen, dimana margin pemasaran dihitung berdasarkan pengurangan harga penjualan pada setiap tingkat lembaga pemasaran (Kohls dan Uhl dalam Siti Clarisa Delia, 2017).

**Tabel 5. Margin Pemasaran dan Farmer Share Usaha Pembibitan H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut.**

No	Pelaku Pasar	Saluran I	Saluran II
1	<b>Petani</b>		
	Harga Produksi Petani (Rp/phn)	90	90
	Harga Jual (Rp/phn)	110	110
2	<b>Pedagang Pengecer</b>		
	Harga Beli (Rp/phn)		110
	Harga Jual (Rp/phn)		150
	Biaya Pemasaran (Rp/phn)		20
	Margin (Rp/phn)		40
	Keuntungan (Rp/phn)		20
3	<b>Konsumen Akhir</b>	110	150
	Margin (Rp/phn)	30	40
4	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	0	20
	Total Keuntungan Pemasaran	30	20
	Share petani (%)	81%	73%

Perhitungan margin pemasaran bibit tanaman sayuran kubis pada tabel 6. Dalam tabel tersebut margin pemasaran pada saluran I, yaitu dari petani langsung ke konsumen akhir dengan margin pemasaran sebesar Rp.30/pohon. Sedangkan margin pemasaran pada saluran II, yaitu dari petani ke pedagang pengecer dengan margin pemasaran sebesar Rp.40/pohon, lalu berlanjut dari pedagang pengecer ke konsumen akhir dengan margin pemasaran sebesar Rp.40/pohon.

Pada saluran I merupakan saluran dengan nilai farmer's share yaitu sebesar 81% sedangkan saluran pemasaran II yaitu sebesar 73%. Dengan demikian, saluran pemasaran I dapat dikatakan paling efisien karena memiliki farmer's share paling tinggi dibandingkan

dengan saluran pemasaran II. Kriteria farmer's share yang diterima adalah jika lebih besar dari 60%, maka saluran pemasaran tersebut efisien.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Total biaya tetap yang dikeluarkan usaha pembibitan tanaman sayuran kubis H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut adalah sebesar Rp. 6.262.000 per tahun. Dengan biaya sarana produksi yang terdiri dari biaya variabel sebesar Rp.31.380.000 dan biaya tenaga kerja 3.900.000.
2. Profitabilitas Usaha Pembibitan Tanaman Sayuran Kubis H. Asep Bibit di Desa Panggilingan Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut adalah 5,29% dengan keuntungan yaitu sebesar Rp.178.458.000 per tahun dan total penerimaan yaitu sebesar Rp.220.000.000. Hal ini membuktikan bahwa usaha pembibitan tanaman sayuran Kubis layak untuk diusahakan.
3. Pemasaran bibit tanaman sayuran kubis H. Asep Bibit terdapat dua saluran yaitu (1) Produsen – konsumen akhir, (2) Produsen – pedagang pengecer – konsumen akhir. Berdasarkan hasil penelitian pada usaha bibit tanaman sayuran kubis H. Asep Bibit dapat dikatakan efisien dengan share harga yaitu 73% sampai 81%.

## DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Kabupaten Garut , 2017. Produksi Sayuran (Ton). Garut : Badan Pusat Statistik

Dewi, D.A.A, Darsono, Agustono. 2018. Analisis Usahatani dan Efisiensi Pemasaran Jagung (Zea Mays) di Kabupaten Wonogiri. *Jurnal of Agricultural Socieconomics and Business*, 1(2).

Djuwendah, E., Hapsari, H., & Rachmawati, E. (2009). Pengarahan pusat pertumbuhan melalui analisis keunggulan komparatif di Kabupaten Garut. *Agrikultura*, 20(3).

Kumarawati, N.P.M, Supartha, I.W, dan Yuliadhi, K.A. 2013. Struktur komunitas dan serangan hamahama penting tanaman kubis (*Brassica oleracea L.*). *E-Jurnal Agroekoteknologi Tropika*, vol. 2, no. 4, hlm. 252-259. ISSN: 2301- 6515

Purnama, Feri. (2022). Pertanian Garut unggul dalam pasokan sayuran untuk pasar nasional. Tersedia di <https://jabar.antaranews.com/berita/386645/pertanian-garut-unggul-dalam-pasokan-sayuran-untuk-pasar-nasional?page=all>

Sadono Sukirno. 2016. Makro Ekonomi Teori Pengantar. Jakarta : PT. Rajawali Pers

Soekartawi, 2006. Analisis Usahatani. UI Press. Jakarta.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2009), Manajemen Pemasaran, Edisi 13. Jakarta.

Siti Clarisa Delia, 2017. Analisis Efisiensi Pemasaran dan Pendapatan Usaha Pengolahan Ikan Teri Asin di Pulau Pasaran Kota. Bandar Lampung. Departemen Ekonomi Sumber Daya dan Lingkungan. Fakultas Ekonomi Dan Manajemen (IPB).

Sutrisno, A., Efendy, & Husni, S. (2015). Analisis Ekonomi dan Pemasaran Agroindustri Telur Asin di Kota Mataram. *Agrimansion*, 16(1), 16–31.