

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian Indonesia adalah pertanian tropika karena sebagian besar daerahnya berada di daerah tropis yang langsung dipengaruhi oleh garis khatulistiwa yang memotong Indonesia hampir menjadi dua. Di samping pengaruh khatulistiwa, ada dua faktor alam lain yang ikut memberi corak pertanian Indonesia, yaitu bentuknya sebagai kepulauan dan topografinya bergunung-gunung (Rahim dan Hastuti, 2007 : 7). Dengan daerah yang berada di garis khatulistiwa menjadikan Indonesia sebagai daerah pertanian, baik sektor pangan, perkebunan, maupun hortikultura.

Salah satu subsektor pertanian yang memiliki kontribusi yang cukup tinggi terhadap manusia dan lingkungan adalah subsektor hortikultura. Manfaat produk hortikultura terhadap manusia diantaranya adalah sebagai sumber pangan dan gizi, pendapatan keluarga, pendapatan negara, sedangkan bagi lingkungan adalah rasa estetikanya, konversi genetik sekaligus sebagai penyangga kelestarian alam (Ashari, 1995 : 3).

Hortikultura sebagai salah satu produk subsektor pertanian tanaman pangan dipandang sebagai sumber pertumbuhan baru yang potensial untuk dikembangkan dalam sistem agribisnis karena mempunyai keterkaitan yang kuat baik ke hulu maupun ke hilir. Kegiatan tersebut mencakup seluruh aktifitas sektor pertanian mulai dari penyediaan input produksi sampai dengan pengolahan hasil dan pemasaran (Jayaputra, 2008 : 77).

Tanaman hortikultura berbasis sayuran merupakan komoditas yang berpotensi untuk dikembangkan di Indonesia. Kondisi agroklimat Indonesia yang cocok untuk ditanami berbagai komoditas sayuran menjadi hal positif dalam mendukung pengembangan komoditas sayuran. Pengembangan komoditas sayuran diharapkan mampu meningkatkan pangsa pasar dan daya saing dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional (Riswandy, 2013 : 1).

Salah satu komoditas sayuran unggulan di Indonesia adalah tomat. Hal ini karena tomat merupakan komoditas yang menghasilkan nilai ekonomis dan strategis. Tomat dibudidayakan oleh petani sejak dahulu karena tomat menjadi salah satu komoditas komersil yang mampu menghasilkan sumber pendapatan

andalan petani. Tomat juga menjadi komoditas strategis karena selalu digunakan masyarakat Indonesia sebagai bahan makanan yang mengandung nilai gizi yang baik. Selain itu, industri makanan dan minuman olahan juga membutuhkan tomat sebagai bahan baku yang keberadaannya sulit untuk digantikan (Riswandy, 2013 : 2). Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, produksi tomat di Indonesia terus meningkat tiap tahunnya (Lampiran 1). Peningkatan produksi tomat ini menunjukkan bahwa permintaan masyarakat terhadap tomat meningkat setiap tahunnya.

Tomat adalah sayuran buah multiguna dan multifungsi yang banyak digemari orang, karena rasanya segar, enak, dan sedikit masam. Tomat juga sebagai salah satu komoditas sayuran mempunyai prospek pemasaran yang cerah. Salah satunya adalah telah menjadi barang dagangan ekspor impor antarnegara. (Tim Bina Karya Tani, 2009 : 3). Negara tujuan ekspor tomat Indonesia antara lain ke negara-negara tetangga seperti Singapura, Malaysia, dan Brunei Darussalam (Fikri, 2010 : 2).

Menurut Agromedia dalam Sabang, dkk (2011 : 41) permintaan pasar terhadap komoditas tomat dari tahun ke tahun semakin meningkat. Namun, hingga saat ini masih banyak kendala yang dialami para petani tomat, mulai dari masalah penerapan teknik budidaya yang tepat, masalah hama dan penyakit pada tanaman tomat, hingga masalah pemasaran hasil pertanian.

Tomat merupakan salah satu komoditi sayuran yang cukup besar produksinya di Sumatera Barat dan selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun (Lampiran 2). Menurut Sastraatmaja dalam Sabang, dkk (2011 : 42), apabila peningkatan produksi tidak diikuti dengan sistem tataniaga yang baik maka tidak mungkin akan meningkatkan pendapatan petani. Oleh sebab itu baik atau buruknya sistem tataniaga sangat menentukan tinggi atau rendahnya pendapatan petani.

Tataniaga merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha, termasuk pengusaha tani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Berhasil atau tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya dibidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia (Firdaus, 2008 : 161).

Pemasaran adalah pelaksanaan kegiatan dan usaha yang bertujuan untuk mengalirkan barang dan jasa dari titik produksi ke titik konsumsi (Hamid,1994 : 12). Pemasaran pertanian merupakan suatu proses pertukaran yang mencakup serangkaian kegiatan yang ditujukan untuk memindahkan barang-barang atau jasa-jasa dari petani ke konsumen (Usman, 2013 : 15).

Pemasaran hasil pertanian merupakan komponen yang sangat penting dalam usahatani, karena dalam usahatani komersial pemasaran hasil akan sangat menentukan keberhasilan dan keberlanjutan usahatani yang dikelola oleh petani tersebut. Sama halnya dengan tomat yang merupakan salah satu usahatani komersial. Oleh karena itu, proses tataniaga perlu untuk dicermati karena akan mempengaruhi kesejahteraan petani melalui pendapatan yang diterima dari harga jual produk pertaniannya.

B. Rumusan Masalah

Kabupaten Agam merupakan salah satu daerah sentra produksi tomat terbesar di Sumatera Barat, yang mampu memproduksi sebesar 49.933,60 ton pada tahun 2018. Produksi tomat di Kabupaten Agam pada tahun 2018 mengalami peningkatan yang sangat signifikan sebesar 75,73% (21.518,90 ton) dari tahun 2017 yang hanya mencapai sebesar 28.415,30 ton (Lampiran 3). Daerah sentra produksi tomat di Kabupaten Agam adalah Kecamatan Banuhampu yang mampu memproduksi sebesar 10.848,10 ton pada tahun 2018 (Lampiran 4).

Kecamatan Banuhampu terdiri dari 7 nagari diantaranya yaitu Nagari Cingkariang, Nagari Kubang Putihah, Nagari Ladang Laweh, Nagari Padang Lua, Nagari Pakan Sinayan, Nagari Sungai Tanang, Nagari Taluak IV Suku. Berdasarkan survei pendahuluan, Nagari Padang Lua merupakan nagari penghasil tomat terbesar di Kecamatan Banuhampu yang mampu memproduksi sebesar 3.127,00 ton tahun 2018 (Lampiran 5).

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan beberapa petani di Nagari Padang Lua, petani di Nagari Padang Lua memiliki suatu kebiasaan yakni dalam satu tahun, petani akan menanam padi satu kali setelah menanam tanaman sayuran dua kali musim tanam. Setelah menanam padi satu kali musim tanam dilanjutkan lagi dengan menanam tanaman sayuran. Kebiasaan

ini dilakukan oleh petani supaya tanahnya tidak kering dan kesuburan tanah tidak berkurang.

Petani tomat di Nagari Padang Lua melakukan panen tomat satu kali seminggu. Setelah panen tomat dilakukan oleh petani, kemudian petani membawa hasil panen tomat ke Pasar Padang Lua dengan menggunakan mobil sewa maupun menggunakan ojek. Petani menjual hasil panen tomat kepada pedagang pengumpul di Pasar Padang Lua sifatnya sudah berlangganan. Keuntungan yang didapat oleh petani apabila menjual kepada pedagang pengumpul langganannya yaitu pedagang pengumpul akan membeli hasil panen tomat petani sampel dari awal panen sampai akhir panen. Kemudian untuk penetapan harga ditentukan oleh pedagang pengumpul berdasarkan harga pasar pada saat transaksi terjadi.

Berdasarkan survei pendahuluan, tomat yang dihasilkan oleh petani sampel di Nagari Padang Lua dipasarkan di sekitar daerah itu sendiri yaitu di Pasar Padang Lua dan di Pasar Bawah Bukittinggi. Selain dijual di sekitar daerah itu sendiri, tomat dari petani sampel di Nagari Padang Lua juga dipasarkan ke luar daerah, seperti Payakumbuh, Pekanbaru, dan Jambi.

Dari hasil survei pendahuluan, ada beberapa saluran yang diduga menjadi saluran tataniaga tomat di Nagari Padang Lua, yaitu (1) petani – pedagang pengumpul – pedagang antar daerah – pedagang pengecer – konsumen akhir, (2) petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen akhir, dan (3) petani – pedagang pengecer – konsumen akhir. Saluran tataniaga dan lembaga tataniaga merupakan komponen penting dalam proses tataniaga tomat dari suatu daerah ke daerah lain. Menurut usman (2013 : 26), panjang pendeknya saluran tataniaga (pemasaran) ditentukan oleh banyak sedikitnya lembaga tataniaga yang ikut serta dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu, saluran tataniaga dan fungsi tataniaga merupakan hal yang sangat penting untuk dilihat dalam proses tataniaga tomat di Nagari Padang Lua.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Penyuluh Pertanian Kecamatan Banuhampu, harga tomat ditingkat petani berfluktuatif (Lampiran 6). Fluktuasi harga tomat pada umumnya dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran tomat yang terjadi di pasar. Selain harga tomat yang berfluktuasi, terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara harga yang diterima petani dengan harga yang

dibayarkan oleh konsumen. Berdasarkan data yang diperoleh dari Penyuluh Pertanian Kecamatan Banuhampu bagian sistem informasi pasar, harga rata-rata jual tomat di tingkat petani pada bulan November 2019 berkisar antara Rp. 3.233,00/kg - Rp. 3.740,00/kg. Sedangkan harga rata-rata jual di tingkat konsumen akhir berkisar antara Rp. 6.800,00/kg – Rp. 8.000,00/kg.

Dari informasi tersebut terlihat bahwa terdapat margin tataniaga yang cukup tinggi. Tingginya margin tataniaga tersebut disebabkan oleh panjangnya rantai tataniaga yang melibatkan beberapa lembaga tataniaga seperti pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, dan pedagang pengecer. Sehingga selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan konsumen menjadi besar. Margin tataniaga ini juga timbul karena adanya biaya-biaya tataniaga dan keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam sistem tataniaga tomat tersebut.

Adanya lembaga tataniaga juga akan menyebabkan bertambahnya biaya tataniaga. Hal ini dikarenakan setiap lembaga tataniaga melakukan fungsi tataniaga yang menambah nilai guna dari produk tersebut sehingga memperbesar biaya tataniaga. Besarnya biaya tataniaga biasanya dibebankan kepada pihak produsen dan konsumen, yaitu dengan meningkatkan harga konsumen atau menekan harga produsen.

Perbedaan margin tataniaga tomat yang cukup tinggi dan harga tomat yang berfluktuasi menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada tataniaga tomat. Diduga bahwa petani tomat mendapatkan pendapatan yang rendah dari harga yang dibayarkan konsumen akhir. Oleh karena itu, analisis saluran tataniaga tomat ini perlu dilakukan, sehingga dapat diketahui pelaksanaan sistem tataniaga tomat berdasarkan analisis fungsi tataniaga dan saluran tataniaga, keuntungan yang diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga, serta mengetahui saluran tataniaga yang efisien dalam tataniaga tomat di Nagari Padang Lua.

Berdasarkan perumusan masalah tersebut, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana saluran tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga tomat di Nagari Padang Lua Kecamatan Banuhampu Kabupaten Agam ?

2. Berapa besar margin tataniaga, bagian yang diterima petani (*farmer's share*), keuntungan yang diterima lembaga-lembaga tataniaga, serta efisiensi tataniaga tomat berdasarkan efisiensi biaya di Nagari Padang Lua Kecamatan Banuhampu Kabupaten Agam ?

Berdasarkan permasalahan diatas dan untuk menjawab pertanyaan tersebut maka penulis merasa perlu melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Tataniaga Tomat (*Lycopersicum esculentum* Mill) dari Nagari Padang Lua Kecamatan Banuhampu Kabupaten Agam**”.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mendeskripsikan saluran tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniga tomat di Nagari Padang Lua Kecamatan Banuhampu Kabupaten Agam.
2. Menganalisis margin tataniga, bagian yang diterima petani (*farmer's share*), keuntungan yang diterima lembaga-lembaga tataniaga, serta efisiensi tataniaga tomat berdasarkan efisiensi biaya di Nagari Padang Lua Kecamatan Banuhampu Kabupaten Agam.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait diantaranya:

1. Bagi petani, sebagai informasi dan bahan masukan untuk memilih saluran tataniaga yang efisien dalam menjual tomat sehingga dapat membantu dalam memasarkan hasil usahatannya.
2. Bagi lembaga tataniaga, hasil penelitian ini dapat memberikan informasi tentang saluran tataniaga yang paling efisien sehingga dapat bermanfaat bagi masing-masing lembaga tataniaga.
3. Bagi pihak pemerintah, dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam memutuskan kebijakan yang berhubungan dengan sistem tataniaga tomat, terutama kebijakan yang dapat meningkatkan kesejahteraan petani.

4. Bagi pihak lain, sebagai referensi yang dapat membantu dalam penyempurnaan penelitian selanjutnya.

