

ANALISIS RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PADA USAHA TANI TOMAT DI DESA SUNTENJAYA LEMBANG (STUDI KASUS: DESA SUNTENJAYA LEMBANG)

Muhammad Nabil Kusuma ¹

Program Studi Manajemen Logistik, Fakultas Logistik dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional Bandung
Email: nabilesner@gmail.com, No Hp083871006589

Melia Eka Lestiani ²

Program Studi Manajemen Logistik, Fakultas Logistik dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional Bandung
Email: mlestiani05@gmail.com, No Hp089660269172

Budi Nur Siswanto ³

Program Studi Manajemen Logistik, Fakultas Logistik dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional Bandung
Email: budi.nur.siswanto@gmail.com, No Hp081809501050

Abstrak

Memenuhi kebutuhan tomat sehari-hari, baik kuantitas maupun kualitasnya harus terjamin. Namun, aturan permintaan menyatakan bahwa jika tomat yang tersedia lebih banyak daripada permintaan, harganya juga akan relatif lebih rendah. Meskipun produksi tomat lebih banyak dari kebutuhan, harus diakui bahwa tomat merupakan tanaman pertanian musiman dan mudah rusak. Hal ini mungkin menyulitkan tomat untuk tersedia pada periode tertentu, apalagi operasi pertanian yang sangat bergantung pada cuaca dan keadaan alam yang tidak dapat diprediksi. Untuk memenuhi permintaan ini dan menghindari melampaui tingkat output yang diizinkan, yang akan mengakibatkan jatuhnya harga tomat di pasar, sangat penting untuk membuat model untuk mengelola kapasitas produksi. Limbah pertanian, di sisi lain, ialah salah satu masalah yang akan berkembang jika ada pengelolaan yang tidak tepat dan buruk. Pengomposan sampah organik dan daur ulang sampah anorganik ialah dua cara yang efisien dan efektif untuk membuang sampah. Dengan membusukkan dan mendegradasi bahan organik di udara yang panas dan lembab, sampah organik kini dapat diubah menjadi kompos berkat terobosan ilmu pengetahuan dan teknologi. Dalam studi kasus ini, pendekatan hayami dan uji kelayakan finansial akan digunakan untuk menentukan apakah nilai tambah bermanfaat untuk menjalankan usaha pertanian tomat.

Kata Kunci : Rantai Pasok, Tomat, Nilai Tambah, Hayami

Abstract

Meet the daily needs of tomatoes, both quantity and quality must be guaranteed. However, the demand rule states that if more tomatoes are available than demand, the price will also be relatively lower. Although tomato production is more than necessary, it must be recognized that tomatoes are seasonal agricultural crops and are perishable. This may make it difficult for tomatoes to be available at certain periods, let alone agricultural operations that rely heavily on unpredictable weather and natural circumstances. In order to meet this demand and avoid exceeding the permissible level of output, which will result in a fall in the price of tomatoes on the market, it is imperative to create a model for managing production capacity. Agricultural waste, on the other hand, is one of the problems that will develop if there is improper and poor management. Composting organic waste and recycling inorganic waste are two efficient and effective ways to dispose of waste. By decomposing and degrading organic matter in hot and humid air, organic waste can now be turned into compost thanks to breakthroughs in science and technology. In this case study, a biological approach and financial feasibility test will be used to determine whether added value is beneficial for running a tomato farming business.

Keywords : Supply Chain, Tomato, Added Value, Hayami

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Hortikultura ialah nama lain untuk praktik menanam tomat. Keanekaragaman genetik hortikultura merupakan salah satu kekayaan alam Indonesia yang melimpah. Subsektor pertanian yang dikenal dengan

hortikultura juga memiliki potensi budidaya yang sangat besar di Indonesia karena agroklimatnya yang mendukung. Buah-buahan, sayuran, dan bunga membentuk hortikultur. Selain berfungsi sebagai makanan, produk hortikultura ini juga membantu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan petani, dan memenuhi tuntutan konsumen akan daya tarik estetika dan kelestarian lingkungan. Sayuran merupakan salah satu komoditas hortikultura yang potensial untuk masa depan (Asril dan Zikra, 2009).

Permintaan tanaman ini meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk, meningkatnya tingkat pendapatan masyarakat, dan tingginya tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya manfaat gizi dan kesehatan (Trisnawati dan Setiawan, 2005). Pilihan untuk menggabungkan pemasok, produsen, gudang, layanan transportasi, pengecer, dan konsumen secara lebih efektif dikenal sebagai rantai pasokan. Herjanto (2007). Tiga jenis aliran yang berbeda harus dipenuhi oleh pola aliran rantai pasokan. Pertama, pergerakan komoditas hulu dan hilir. aliran uang finansial kedua yang bergerak dari hulu ke hilir. Yang ketiga ialah arus informasi, yang dapat mengalir dari hulu ke hilir. Di wilayah Lembang Jawa Barat, Desa Suntenjaya merupakan salah satu perkebunan yang menjual dan memasok hasil bumi, khususnya tomat (Yolandika, et al. 2016).

Untuk memenuhi kebutuhan tomat sehari-hari, baik kuantitas maupun kualitasnya harus terjamin. Namun, aturan permintaan menyatakan bahwa jika tomat yang tersedia lebih banyak daripada permintaan, harganya juga akan relatif lebih rendah. Menurut statistik nasional, setiap orang mengkonsumsi 3,76 kg tomat pada tahun 2013. Hal ini menunjukkan bahwa 940.000 ton tomat dikonsumsi pada tahun tersebut, dibandingkan dengan output sebesar 992.780 ton. Pada tahun tersebut terjadi ketidakseimbangan sebesar 52.780 ton antara penawaran dan permintaan tomat. (BPS, 2014). Petani mengandalkan keputusan pengumpul tomat karena mereka kekurangan dana untuk membeli bahan tanam tomat. Sejak 2012 - 2020, petani bergantung pada pengepul. Ketergantungan petani pada pengepul selama 8 tahun disebabkan oleh fakta bahwa pendapatan usaha tani mereka hanya menutupi pengeluaran pokok dan bukan biaya untuk mendapatkan modal (Pak Asep, 2020).

Tomat juga bisa memberikan nilai tambah, seperti yang diungkapkan Evi Dwi Ani dkk dalam artikel jurnal Pemanfaatan limbah tomat sebagai agen dekomposer untuk pembuatan kompos sampah organik. Tomat yang tidak terjual dapat dimanfaatkan untuk saus tomat dan bahkan sebagai kompos. Selain itu, sebagai pelaku utama dalam rantai pasok, petani tomat di Desa Suntenjaya masih mengandalkan pengepul untuk semua kebutuhan pertaniannya. Petani masih kekurangan sumber daya yang diperlukan untuk memproduksi tomat sendiri. Untuk menaikkan nilai tomat segar saat harga tomat turun, penulisan ini menelusuri pelacakan nilai tambah tomat. Untuk menilai nilai rantai pasok masing-masing pemain, penulisan ini juga mencakup rantai pasok tomat di Lembang. Tujuan penelitian ini untuk Mengevaluasi keadaan pelaku dan nilai rantai pasok usahatani tomat dan menentukan nilai tambah yang dapat diperoleh produsen tomat di Desa Suntenjaya, Lembang, Bandung Barat.

2. METODE

Studi lapangan dilakukan untuk mengumpulkan informasi dasar tentang objek penulisan sebagai bagian dari operasi observasi budidaya tomat yang dilakukan pada Desa Suntenjaya, Lembang, Bandung Barat, petani, pengumpul, dan pedagang diwawancarai untuk data penulisan, yang didasarkan pada pengamatan mereka. Peneliti sering membuat dokumentasi yang berfungsi sebagai alat untuk melestarikan situasi yang terlihat dan sebagai bukti. Wawancara yang dilakukan dengan narasumber dilakukan pada 4 orang yaitu 1 informan pengelola lahan, 2 informan petani dan 1 informan tengkulak. Pengolahan data dilakukan untuk menghitung biaya pelaku rantai pasok tomat dengan metode hayami, kemudian menghitung biaya produksi, biaya bahan baku dan biaya pekerja. Selanjutnya dianalisis berdasarkan BEP, NPV, IRR, NETB/C PAYBACK PERIOD.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Rantai Nilai Tomat Di Desa Suntenjaya, Lembang, Kab. Bandung Barat

Nilai dalam rantai pasok tomat di Desa Suntenjaya, Lembang direpresentasikan oleh rantai nilai tomat disana. Kegiatan yang dibuat atau dilakukan oleh masing-masing pelaku dalam rantai pasok tomat di Desa Suntenjaya, Lembang, serta biaya yang dikeluarkan dan pendapatan masing-masing

pelaku, dapat digunakan untuk menentukan nilai rantai pasok. Petani, pengumpul, mitra kerja sama, distributor, dan pengecer membentuk rantai pasokan tomat.

1.1 Analisis Aktivitas Pelaku Rantai Pasok Tomat Di Desa Suntenjaya, Lembang, Kab. Bandung Barat

Setiap pelaku yang terlibat didalam rantai nilai usaha tani tomat Desa Suntenjaya, Lembang memiliki peran yang berbeda-beda. Rantai nilai pertama yaitu petani, petani memiliki peran penting dalam rantai nilai usaha tomat Desa Suntenjaya, Lembang. Proses budidaya tomat dari mulai persiapan lahan, penanaman tomat, kemudian perawatan hingga pemeliharaan hingga tomat siap untuk dipanen dilakukan oleh petani.

Pengepul tomat desa berperan sebagai pengumpul tomat, dimana dalam melakukan aktivitasnya, pengepul datang langsung ke lahan petani untuk melakukan proses pengumpulan dan pengambilan tomat. Biasanya proses pengumpulan tomat menggunakan moda transportasi berupa pick-up selanjutnya, setelah tomat dikumpulkan, dilakukan proses penyortiran tomat yang memiliki indikasi segar dan tidak cacat mulai dari bentuk fisiknya sampai aroma dari buah itu sendiri. Pengepul berperan sebagai media penjual tomat. Setelah sortir panen selesai, pengepul membawa hasil tani dengan karung yang dipanggul ke moda-moda distribusi yaitu pick-up

Pedagang besar yang dimaksud di sini ialah pedagang antar daerah yang merupakan salah satu pelaku rantai pasok tomat di Lembang dan berhubungan langsung dengan pengepul. Pedagang besar berperan sebagai pengatur kesepakatan dengan pengepul dalam penentuan harga dan waktu pengiriman, tidak hanya itu kualitas serta kriteria tomat yang ada di Lembang diawasi oleh pedagang besar. Maka dari itu pengepul dapat langsung menghubungi pedagang besar untuk menawarkan tomat.

Mitra Kerjasama melakukan pembelian tomat langsung ke pengepul mitra kerjasama karena kuantitas pembelian yang besar serta kualitas yang bagus dengan harga yang tepat dapat mempengaruhi harga jual. Agar konsumen mendapatkan tomat dengan kualitas yang baik dan harga yang sebanding dengan kualitas yang disediakan. Pengecer tomat desa berperan sebagai penghubung dengan konsumen akhir. Pengecer membeli tomat dari pengepul tomat dan menjualnya kepada konsumen akhir.

1.2 Analisis Biaya Pelaku dalam Rantai Pasok Tomat

Biaya yang dikeluarkan untuk kebutuhan usaha budidaya tomat merupakan biaya peserta rantai pasok tomat Desa Suntenjaya. Biaya dikeluarkan dalam dua cara berbeda: biaya tetap dan biaya variabel. Untuk Desa Suntenjaya, Lembang, Kab. Bandung Barat, pengeluaran berbagai peserta rantai pasok tomat ialah sebagai berikut:

1. Petani

Petani bertanggung jawab untuk proses budidaya tomat dimulai dari kegiatan on farm yaitu pemilihan bibit, penanaman, perawatan, penyiangan, penyemprotan, pemupukan, pengendalian hama hingga pemanenan. Kemudian setelah panen dilanjutkan oleh pengepul. Petani Desa Suntenjaya tidak memiliki biaya untuk memenuhi kebutuhan budidaya tomat, maka dari itu petani Desa Suntenjaya tidak memiliki biaya untuk memenuhi kebutuhan budidaya tomat.

2. Pengepul

Total biaya pengeluaran pengepul dalam 1 bulan didapat dari penjualan biaya tetap Rp. 27.112.844 dengan biaya variable Rp. 734.750 maka total untuk biaya pengeluaran selama satu bulan ialah Rp. 27.847.594. Untuk waktu satu bulan terjadi 8 kali panen.

Biaya variable diambil dari biaya kebutuhan untuk menunjang proses budidaya tomat dengan volume produksi. Seperti pupuk, pupuk kimia dan obat hama. Sedangkan biaya tetap merupakan kebutuhan untuk menunjang proses budidaya namun bersifat tetap tergantung waktu yang ditentukan. Misalkan untuk biaya tetap berdasarkan waktu selama satu bulan, maka biaya tersebut tetap berjalan walau produksi tidak ada. Salah satu contoh biaya tetap ialah biaya penyusutan karena digunakan atau tidak biaya akan tetap ada.

3. Pedagang Besar

Biaya untuk tomat ialah Rp.7.000/Kg sehingga biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar untuk 2.720Kg tomat ialah sebesar Rp. 19.040.000. Selain biaya tetap yaitu pembelian tomat ada juga biaya variable yaitu biaya pengangkut sebesar Rp. 450.000 dan biaya lainnya sebesar 550.000 total biaya variable ialah Rp. 550.000. Maka total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar untuk 2.720Kg tomat ialah Rp. 19.590.000

Pedagang besar membantu untuk proses pemasaran dari produk tomatnya karena dapat menjangkau customer lebih luas. Selain itu pedagang besar juga melakukan negosiasi mengenai waktu serta biaya kirim.

4. Pedagang Pengecer

Biaya untuk tomat ialah Rp. 9.500/Kg sehingga biaya yang dikeluarkan oleh pengecer untuk 1.150Kg tomat sebesar Rp.10.925.000. Selain biaya tetap yaitu pembelian tomat ada juga biaya variable yaitu biaya lainnya sebesar Rp.20.0000 maka total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer untuk 1.150kg tomat ialah 10.925.000. Pengecer menerima tomat dalam keranjang-keranjang buah yang kemudian dibongkar ulang oleh masing-masing pengecer. Pengecer mendapatkan barang dari pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada konsumen secara sedikit demi sedikit atau satuan.

5. Mitra Kerjasama

Biaya untuk tomat ialah Rp. 7.000/Kg sehingga biaya yang dikeluarkan oleh mitra Kerjasama untuk 680kg tomat sebesar Rp. 4.760.000 Selain biaya tetap yaitu pembelian tomat ada juga biaya variable yaitu biayaangkut sebesar Rp. 150.000. Maka biaya yang dikeluarkan oleh mitra kerjasama untuk tomat sebanyak 680kg ialah sebesar Rp. 4.910.000. Mitra Kerjasama melakukan kontrak dengan pengepul tomat agar pengiriman stock tidak tertumpuk di toko-toko mitra Kerjasama. Mitra Kerjasama sama besar nilainya dengan pedagang besar karena jumlah pembelian yang dilakukan lebih tinggi dari pedagang eceran.

1.3 Nilai Pelaku dalam Rantai Nilai Tomat Di Desa Suntenjaya, Lembang, Kab. Bandung Barat

Nilai pelaku rantai pasok tomat Desa Suntenjaya, Lembang, Kab. Bandung Barat dihitung dari hasil pengurangan dari nilai output tomat dikurangi dengan nilai input tomat. Nilai output tomat merupakan harga jual tomat sedangkan nilai input dari pengepul tomat ialah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk tomat ialah sebagai berikut. Pelaku rantai nilai pada tingkat petani menghasilkan pendapatan sebesar Rp.3000.000 perorang. Pendapatan pelaku pada tingkat petani didapatkan dari hasil jasa yang dibayarkan selama proses pembudidayaan tomat. Petani dibayar oleh pengepul untuk merawat dan memanen tomat. Pendapatan sebesar Rp.3.000.000 didapatkan dalam jangka waktu 1 bulan. Pelaku rantai nilai pada tingkat pengepul menghasilkan pendapatan sebesar Rp 49.219.249. Pendapatan pelaku pada tingkat pengepul didapatkan dari menjual hasil panen tomat dikurangi dengan seluruh biaya kebutuhan selama proses pembudidayaan sampai proses distribusi tomat. Pendapatan pengepul didapatkan berdasarkan masa panen tomat selama 8 kali dalam satu bulan.

Pelaku rantai nilai pada tingkat pedagang besar menghasilkan pendapatan sebesar Rp 26.100.000 perorang. Pendapatan pelaku pada tingkat pedagang besar didapatkan dari hasil penjualan tomat dikurangi biaya pengangkut dan biaya lainnya. Maka totalnya selama satu bulan dengan 4 pedagang sebesar Rp. 104.400.000. Pelaku rantai nilai pada tingkat mitra kerjasama menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 50.480.000. Pendapatan pelaku pada tingkat mitra Kerjasama didapatkan dari hasil penjualan tomat dikurangi biaya angkut. Maka totalnya selama satu bulan sebesar Rp. 50.480.000. Pelaku rantai nilai pada tingkat pengecer menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 8.248.000 perorang. Pendapatan pelaku pada tingkat pengecer didapatkan dari hasil penjualan tomat dikurangi biaya lainnya. Maka totalnya selama satu bulan dengan 5 pengecer sebesar Rp. 41.240.000.

2. Analisis Usulan Hayami

Jelas dari perhitungan nilai tambah metode Hayami bahwa jumlah nilai tambah, nilai keluaran, dan produktivitas semuanya diketahui. Hanya satu jenis pelaku usaha dan satu produk yang digunakan dengan teknik ini. Bisnis dengan siklus atau proses produksi yang panjang tidak dapat menggunakan strategi ini.

Nilai tambah dihitung dalam bagian kedua dari proses pendapatan dan laba dengan menggunakan input nilai harga baja dan input dari bagian satu, serta rasio nilai tambah. Nilai tambah untuk satu siklus produksi atau musim tanam dihitung dengan menggunakan pendekatan ini. Untuk satu siklus bisnis, hanya ada satu output dan semua input lainnya diukur dalam satuan volume berat produk.

Berikut ialah nilai tambah menggunakan metode Hayami pada masing-masing produk dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Hayami Produk Kompos Tomat

No	Nama	Kompos Tomat
1	Sumbangan input lain (Rp)	1.783
2	Nilai output (Rp)	7.500
3	Nilai tambah (Rp)	6.592
4	Sumbangan input lain (%)	21
5	Keuntungan perusahaan (%)	50

Berdasarkan tabel dapat dilihat pada keuntungan perusahaan dalam satuan persen kompos tomat memiliki persentase sebesar 50% kemudian untuk sumbangan input lain dalam satuan rupiah sebesar Rp. 1.783. Nilai output kompos tomat dalam satuan rupiah yaitu sebesar Rp. 7.500 dan nilai tambah dalam satuan rupiah sebesar Rp. 6.592. Sumbangan input lain dalam satuan persen memiliki persentase sebesar 21%. Nilai tambah dengan input yang sedikit namun menghasilkan output yang lebih besar termasuk nilai tambah baik. Semakin sedikit input dan semakin besar nilai output maka semakin baik nilai tambahnya. Maka nilai tambah pada kompos tomat termasuk kategori baik dikarenakan nilai output yang besar dan sumbangan input dalam persentase yang kecil.

3. Analisis Usulan Studi Kelayakan Finansial Produk

Analisis ini bertujuan untuk menentukan besarnya keuangan yang dibutuhkan dalam menjalankan usahatani bumi cibodas. Keuangan merupakan keseluruhan biaya yang diperlukan untuk membangun dan menjalankan usahatani, terdiri dari modal investasi dan modal kerja. Berikut ini analisis aspek non teknis (keuangan) yang dilakukan dari :

A. Break Even Point (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) merupakan perhitungan dimana usaha tani desa mengetahui titik impas produk yang diolah tidak mengalami laba ataupun rugi melalui hasil BEP dalam penjualan unit dan BEP dalam rupiah pada penjualan yang harus dicapai. Untuk BEP kompos tomat ialah 3 kemasan, perhitungan tersebut merupakan BEP dalam waktu 16 hari kerja yang harus diperoleh agar mendapatkan titik impas produksi.

B. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan present value penerimaan dengan present value pengeluaran. NPV ialah penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Hasil perhitungan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Net Present Value (NPV)

No	Suku Bunga	Nilai Net Present Value (NPV)
1	6%	Rp. 1.173.700.678
2	8%	Rp. 1.112.307.455
3	10%	Rp. 1.055.869.902

Berdasarkan hasil dari Tabel bahwa pengelolaan produk menjadi kompos yaitu $NPV > 0$ yang artinya produk usahatani tersebut layak untuk dilakukan. Produk kompos tomat. Pada suku Bungan 6%

didapat NPV sebesar Rp. 1.173.700.678 suku bunga 8% didapat NPV sebesar Rp. 1.112.307.455 pada suku bunga 10% sebesar Rp. 1.055.869.902 menunjukkan nilai bersih yang diterima dari produk usahatani yang dilakukan selama umur usahatani terhadap tingkat diskon yang berlaku.

Dari ketiga suku bunga tersebut NPV paling tinggi ialah suku Bunga 6% dengan hasil NPV Rp. 1.173.700.678 yang merupakan nilai bersih atau laba bersih dari kompos tomat selama 5 tahun. Jika melakukan penjualan kompos tomat berdasarkan BEP dan bertahan selama 5 tahun, maka laba bersih yang didapatkan ialah Rp. 1.173.700.678.

C. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) untuk memberikan gambaran mengenai produk yang dijalankan di nilai layak atau tidak, yang disesuaikan dengan suku bunga simpanan Bank Indonesia pada tahun 2022 sebesar 3,5% hasil perhitungan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Internal Rate of Return (IRR)

No	Diskon Faktor	Nilai Internal Rate of Return (IRR)
1	8%	3,72%
2	10%	3,73%

Hasil IRR pada Tabel 5.3, bahwa produk kompos tomat memiliki IRR sebesar 3,72% jika suku bunga tahun berikutnya 8%. IRR kompos tomat lebih besar 0,21% dari pada suku bunga yang ditetapkan tahun selanjutnya (2023) yang artinya kompos tomat layak. Jika nilai IRR lebih rendah dari pada suku bunga tahun selanjutnya, maka produk tersebut dikatakan tidak layak karena akan mengalami kerugian. Selain itu, IRR sambal cabai rawit sebesar 3,73% jika suku bunga tahun berikutnya 10% Hal ini dikatakan layak karena IRR kompos tomat 0,22% lebih besar dari pada suku bunga 10%.

D. Net Benefit Cost – Ratio (Net B/C)

Net B/C merupakan perbandingan antara nilai sekarang (presebt value) yang positif (sebagai pembilang) dengan nilai sekarang (present value) yang negative (sebagai penyebut). Jika nilai net B/C > 1 menandakan bahwa usahatani yang dilakukan layak dijalankan. Dari perhitungan pada Bab IV hasil Net B/C pada produk kompos tomat memiliki nilai 1,27 karena niai Net B/C di atas 1 maka kompos tomat dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Nilai tersebut merupakan hasil output yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

E. Payback Period (PP)

Kriteria investasi berbasis waktu ialah periode pengembalian. Jika rendemen dibulatkan menjadi satu bulan, maka produk kompos tomat memiliki rendemen sebesar 0,55 berdasarkan hasil perhitungan pada Bab IV. Semakin pendek waktu pengembalian, semakin praktis bertani karena pengembalian investasi lebih cepat. Periode pengembalian cepat manajemen produk tidak memerlukan pengeluaran besar di muka. Sehingga didukung oleh kualitas produk serta permintaan yang cukup stabil dalam keadaan ideal, memberikan prospek pengembangan produk yang kuat.

4. KESIMPULAN

Petani, pengumpul, mitra usaha, dan pedagang membentuk Desa Suntenjaya di Lembang, rantai nilai tomat Kab. Bandung Barat. Ada dua tahapan kegiatan dalam rantai nilai tomat, yaitu pertanian tomat dan distribusi tomat. Proses budidaya tomat dilakukan oleh petani, dimulai dari pemilihan bibit, penanaman, perawatan, penyiangan, penyemprotan, pemupukan, pengendalian hama hingga pemanenan. Setelah dilakukan pemanenan proses selanjutnya yaitu pendistribusian tomat, pendistribusian ini dilakukan oleh beberapa pelaku yaitu pengepul, pedagang besar, dan pengecer. Pengepul berperan sebagai pengumpul dan pengambilan tomat, setelah tomat dikumpulkan kemudian dilakukan proses penyortiran yang memiliki indikasi segar dan tidak cacat. Kemudian hasil tani dibawa dengan karung yang dipanggul ke moda-moda distribusi yaitu pick-up. Pedagang besar atau pedagang antar daerah berperan sebagai pengatur kesepakatan dengan pengepul dalam menentukan harga dan waktu pengiriman, tidak hanya itu kualitas serta kriteria tomat juga diawasi oleh pedagang besar. Mitra Kerjasama melakukan pembelian langsung kepada pengepul karena kuantitas pembelian yang besar serta kualitas yang bagus. Tomat tersebut kemudian akan dijual kembali di

toko milik mitra kerjasama tersebut. Pengecer berperan dalam melakukan aktivitas pengumpulan dan pembelian tomat dari pengepul lalu melakukan penjualan tomat kepada konsumen akhir.

Nilai tambah produk kompos tomat dapat dilihat berdasarkan perhitungan nilai tambah teknik Hayami. Kompos tomat yang terbuat dari olahan produk tomat memiliki nilai tambah Rp 6.592/kg, rasio nilai tambah sekitar 65,92%, dan margin keuntungan 50%. Bisnis kompos tomat juga dapat dianggap praktis, menurut studi kelayakan, karena IRR-nya lebih tinggi dari suku bunga, rasio bersihnya lebih dari 1, dan waktu pengembalian tercepat hanya satu bulan.

5. REFERENSI

- Yolandika, dkk. 2016. Rantai Pasok Brokoli di Kecamatan Lembang Kab. Bandung Barat dengan Pendekatan Food Supply Chain Networks. Politeknik Negeri Lampung.
- Sujana, W., 2010. Analisis Pendapatan dan Faktor-Faktor Produksi yang Mempengaruhi Usahatani Tomat di Desa Lebak Muncang, Kecamatan Ciwidey, Kab. Bandung. Skripsi. Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. <http://repository.ipb.ac.id/jspui/bitstream>.
- Lamusa, A., 2004. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produksi Tomat (Suatu Kasus di Wilayah Kebun Kopi) Kecamatan Tawaili Kab. Donggala. *J-Agrisains*. 5 (1): Hal. 35 – 42.
- Budiman, Muhammad Arief, 2015, Manajemen Kerjasama dalam Kemitraan Kelompok Tani Cabai Merah Besar Hibrida(*Capsium Annuum L.*) Varietas Fantastic dengan PT.Agri Tropis Lestari
- Budiman, Muhammad Arief, 2016, Faktor Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Tingkat Keamanan Pangan Rumah tangga Petani Padi (Skala Ekonomi Mikro) Dinas Pertanian Tanaman Pangan Jawa Barat. Produksi Cabai Merah di Kab. dan Kota di Provinsi Jawa Barat periode, 2009-2013. Diakses dari <http://diperta.jabarprov.go.id/>