

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hortikultura merupakan sektor pertanian yang tingkat pertumbuhannya termasuk ke dalam kategori tercepat. Salah satu subsektor hortikultura yang berperan dalam menopang perekonomian nasional karena memiliki nilai ekonomi yang menjanjikan serta memberikan pendapatan bagi petani adalah tanaman sayuran. Sektor hortikultura terus berkontribusi dalam peningkatan pembangunan di sektor pertanian setiap tahunnya, hal tersebut ditandai dengan adanya peningkatan pada produk domestik bruto (PDB). Total PDB sektor pertanian pada tahun 2019 subsektor hortikultura berkontribusi sekitar 16,03% terhadap PDB nasional. Menurut data Kementerian Pertanian (2019) perkembangan subsektor hortikultura tergolong cepat yang ditandai dengan nilai produksi hortikultura pada tahun 2019 sebesar Rp1.489.500 juta. Nilai PDB atas harga berlaku subsektor hortikultura tahun 2019 mencapai Rp238.800 miliar naik 9,2% dari tahun 2018 dengan nilai PDB atas harga berlaku sebesar Rp218.700 miliar.

Usahatani sayuran berkontribusi besar bagi gizi masyarakat dan ketahanan pangan. Tanaman sayuran memiliki kelebihan seperti nilai jual yang tinggi, keberagaman jenis, penggunaan lahan yang minimalis, dan perkembangan teknologi serta jenis pembudidayaan yang beragam. Selain itu, tanaman sayuran juga memiliki keunggulan komparatif berupa daya saing yang potensial dimana produk sayuran ini dapat mencapai daya saing tinggi apabila perekonomian berada dalam keadaan stabil tanpa adanya resesi (Harinta, dkk 2018).

Petani sayuran umumnya melaksanakan usahatani dengan skala yang kecil sehingga keberlanjutan usahatani sayuran sangat bergantung kepada stabilnya tingkat harga dan peningkatan produksi. Sedangkan harga jual komoditi sayuran sangat berkaitan dengan kuantitas dan kualitas dari sayuran. Pengembangan usahatani sayuran menjadi penting dengan adanya sistem perencanaan usaha yang dapat meningkatkan produksinya baik secara kuantitas maupun kualitas. Upaya

pengembangan usahatani sangat penting dilakukan apalagi dalam mendukung pencapaian kesejahteraan bagi petani (Prajanti, dkk 2015).

Salah satu provinsi yang menjadi daerah penghasil tanaman hortikultura jenis sayur-sayuran dan buah-buahan semusim adalah Sumatera Barat. Total hasil produksi tanaman sayur-sayuran tersebut terus mengalami peningkatan dari setiap tahunnya. Berdasarkan data pada (lampiran 1) total produksi tanaman sayuran di Sumatera Barat mengalami peningkatan dari tahun 2017 sampai tahun 2020, dengan total produksi pada tahun 2017 sebesar 733.220 ton, kemudian mengalami kenaikan pada 2018 menjadi sebesar 903.935 ton, selanjutnya pada 2020 naik menjadi sebesar 1.073.612 ton, dan pada 2020 menjadi sebesar 1.081.607 ton. Produksi tanaman hortikultura yang terus diupayakan pengembangannya dari segi kuantitas dan kualitas menjadi alternatif yang diharapkan mampu memperbaiki pangsa pasar hortikultura agar dapat menembus pangsa pasar internasional.

Berdasarkan data pada (lampiran 2), produksi tanaman sayuran pada Kota Padang secara total paling banyak adalah tanaman kangkung dengan total produksi sebesar 1264.50 ton per tahun kemudian diikuti tanaman bayam dengan total produksi sebesar 429.00 ton per tahun. Sedangkan untuk tanaman kubis, kembang kol, dan sawi tidak menghasilkan pada tahun tersebut. Berdasarkan data tersebut dalam dilihat bahwa tanaman kangkung dan bayam yang termasuk ke dalam kategori tanaman sayuran hijau memiliki total produksi terbesar di Kota Padang.

Di sisi lain jika dilihat dari data rata-rata konsumsi sayuran masyarakat per kapita di Kota Padang terlihat bahwa konsumsi per kapita sayur kangkung memiliki jumlah paling tinggi dibandingkan dengan jenis sayuran lainnya (lampiran 3). Data tersebut menunjukkan bahwa sayuran kangkung merupakan sayuran yang paling banyak dikonsumsi pada tahun 2021 yaitu sebesar 0.084 kg per kapita per minggu dibandingkan dengan sayuran bayam yang sebesar 0.071 kg per kapita per minggu. Rata-rata konsumsi per kapita sayuran kangkung ini mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya sebesar 0.074 kg per kapita per minggu. Dengan jumlah konsumsi yang tinggi menjadikan sayur kangkung memiliki potensi yang lebih tinggi dibandingkan sayuran lainnya.

Komoditi sayuran mempunyai manfaat yang besar dalam pemenuhan kebutuhan gizi dan konsumsi pangan. Permintaan akan sayuran segar di Kota Padang terus mengalami peningkatan. Menurut Dinas Pangan Kota Padang permintaan tanaman sayuran mencapai 61.320 ton per tahunnya, sedangkan ketersediaan produksi sayuran di Kota Padang hanya sebesar 1.863 ton per tahunnya. Jumlah tersebut tentu lebih rendah jika dibandingkan dengan total permintaan akan sayuran oleh masyarakat di Kota Padang (InfoPublik, 2019).

Salah satu upaya meningkatkan produktivitas hasil pertanian di Indonesia adalah dengan pemanfaatan potensi lahan pekarangan. Saat ini pekarangan tidak hanya dijadikan sebagai penghias yang memberikan kesejukan, tetapi dapat dimanfaatkan untuk peningkatan perekonomian keluarga dan pemenuhan kebutuhan pangan. Jenis tanaman yang dapat diusahakan di pekarangan pun beragam jenisnya mulai dari jenis sayur-sayuran, buah-buahan, tanaman hias, dan lainnya (Dwiratna, dkk: 2016).

Keterbatasan lahan pengusahaan usahatani menuntut agar petani mampu memanfaatkan lahan sempit untuk berusahatani. Salah satu bentuk pemanfaatan lahan sempit adalah teknologi hidroponik. Hidroponik merupakan salah satu bentuk teknologi bercocok tanam tanpa menggunakan tanah sebagai medianya, melainkan memanfaatkan air, nutrisi dan oksigen. Tanaman atau sayuran yang diusahakan melalui budidaya hidroponik memiliki keunggulan berupa produk yang dihasilkan terjamin bebas pestisida, higienis. Selain itu, pemanfaatan budidaya hidroponik lebih ramah lingkungan dengan pertumbuhan tanaman lebih cepat serta kualitasnya terjamin. Sayuran yang diproduksi dengan sistem hidroponik juga menjadi lebih sehat karena terbebas dari kontaminasi logam berat industri yang ada di dalam tanah, segar dan tahan lama serta mudah dicerna (Indriasti, 2013).

Dalam proses menyalurkan komoditi dari petani sebagai produsen ke tangan konsumen memerlukan kegiatan pemasaran atau adanya saluran tataniaga. Petani dalam menyalurkan komoditi yang diusahakan biasanya melibatkan beberapa lembaga tataniaga seperti pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Panjangnya saluran tataniaga atau banyaknya lembaga yang berperan

dalam proses tataniaga akan menurunkan harga yang diterima oleh petani dan meningkatkan harga yang diterima oleh konsumen. Hal tersebut disebabkan oleh di setiap lembaga tataniaga dibutuhkan tambahan biaya-biaya supaya komoditi dapat tersalurkan sampai ke konsumen akhir. Perbedaan harga yang diterima oleh petani dan harga yang diterima oleh konsumen akhir inilah yang disebut dengan margin tataniaga.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam memperbaiki tingkat harga yang diterima oleh petani yaitu dengan melakukan perbaikan sistem tataniaga. Tataniaga merupakan bentuk kegiatan bisnis yang dilakukan terhadap produk hasil pertanian dari petani hingga ke konsumen akhir dengan adanya keterlibatan antara lembaga tataniaga seperti petani, pedagang pengecer, dan pedagang pengumpul. Tujuan dari kegiatan tataniaga ini agar produk sayuran dari petani ke konsumen dapat dilaksanakan secara tepat waktu, tepat bentuk, tepat jumlah, dan tepat harga. Salah satu indeks yang paling penting dalam melakukan evaluasi kinerja tataniaga adalah margin tataniaga. Margin tataniaga merupakan selisih antara harga yang diperoleh dan diberikan oleh setiap lembaga tataniaga. Analisis margin tataniaga ialah salah satu analisis untuk mengetahui efisiensi tataniaga yang terjadi pada suatu produk dari petani hingga ke konsumen akhir (Kaddas dan Baguna, 2020).

Efisiensi kegiatan tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga akan mendatangkan keuntungan bagi petani. Dari sisi produsen, kegiatan tataniaga yang efisien akan mampu meningkatkan keuntungan yang diterimanya, sedangkan bagi konsumen yang efisien itu dapat memberikan harga yang murah dengan kualitas dan pelayanan yang baik. Kegiatan tataniaga produk dapat melibatkan beberapa lembaga tataniaga, yang menyalurkan jasa dan komoditas dari produsen hingga ke konsumen akhir. Selain itu, lembaga tataniaga juga melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara maksimal. Untuk dapat meningkatkan efisiensi tataniaga, dibutuhkan koordinasi dari lembaga-lembaga tataniaga dalam melaksanakan fungsi-fungsi tataniaga (Puspitawati & Whardani, 2013).

B. Rumusan Masalah

Perkembangan budidaya secara hidroponik tentu memberikan peluang bisnis, selain itu juga berpotensi meningkatkan ketahanan pangan serta mengatasi permasalahan lahan yang terbatas, seperti halnya di Kota Padang dimana luas lahan pertanian yang mengalami penurunan hingga 210 hektar terhitung dari tahun 2011-2017 (Ramahdana & Wilis, 2019).

Salah satu sumber permasalahan yang dialami masyarakat Kota Padang dalam memenuhi ketersediaan pangan adalah adanya perubahan luas pengusahaan pertanian. Permasalahan tersebut tentunya menjadi salah satu penunjang munculnya usaha budidaya sayuran hidroponik dengan jumlah yang cukup banyak mencapai 10 pengusaha sayuran hidroponik di tahun 2019, dengan jumlah produksi per harinya mencapai 29 kg. Namun, total jumlah produksi yang dihasilkan belum mencukupi permintaan sayuran yang bersifat kontinu yaitu sebanyak 58 kg per hari (Ramahdana & Wilis, 2019).

Pengetahuan konsumen mengenai pola hidup sehat yang terus berkembang mendorong bertambahnya kebutuhan sayuran berkualitas yang harus dipenuhi. Hal ini tentunya mendorong kemunculan usaha kecil dengan memanfaatkan teknologi yang telah berkembang berupa teknik penanaman tanaman secara hidroponik agar dapat meminimalisir penurunan produksi yang diakibatkan oleh keadaan lingkungan yang tidak optimal sekaligus sebagai pemenuhan standar sayuran berkualitas tinggi (Ramahdana & Wilis, 2019).

Pengusahaan budidaya sayuran hidroponik saat ini sudah menjadi *trend* di masyarakat, bahkan sudah banyak yang mengusahakannya. Berdasarkan survei yang telah dilakukan beberapa di antara petani yang mengusahakan hidroponik ada juga yang melakukan pelatihan mengenai tatacara budidaya hidroponik. Dengan maraknya perkembangan pengusahaan sayuran hidroponik ini tentunya menimbulkan persaingan antara sesama pengusaha apalagi minat masyarakat yang masih kurang dalam mengonsumsi sayuran mahal. Sayuran hidroponik umumnya dipasarkan ke instansi-instansi, supermarket, dan kepada konsumen secara langsung. Namun, hal tersebut belum menjamin keberadaan pasar yang pasti bagi pengusahanya.

Berdasarkan survei ditemukan bahwa kondisi pasca pandemi covid 19 menyebabkan beberapa dari usaha hidroponik yang terpaksa beralih komoditi karena berkurangnya permintaan terhadap sayuran hidroponik ini.

Menurut (Putri et al, 2022) sampai sekarang ini ada sebanyak 8 pelaku skala bisnis/besar yang masih beroperasi secara aktif dan masih kontinu melakukan budidaya sayuran hidroponik di Kota Padang. Pelaku usaha tersebut yaitu Blasta Urban Farming, Alfi Hidroponik Padang, Bgd_Hydrofarm, Tekno_Sosio Farm, Andalas Hidroponik, Wrp Hidroponik, Parak Hidroponik, dan Faidh Hidroponik.

Berdasarkan data hasil survei pendahuluan (lampiran 4) yang telah dilakukan terdapat beberapa pelaku usaha hidroponik yang masih aktif menjalankan usahanya. Petani hidroponik di Kota Padang memulai usaha hidroponik sejak 2016. Jumlah lubang tanam yang dimiliki oleh setiap petani berkisar antara 1000-5000 lubang tanam. Jenis sayuran hidroponik yang diusahakan pun beragam dan kebanyakan mengusahakan jenis yang sama seperti bayam, kangkung, selada, pakcoy, sawi, dan lainnya.

Saluran tataniaga dan lembaga tataniaga merupakan komponen yang penting dalam tataniaga sayuran kangkung hidroponik. Dilihat dari saluran tataniaganya sayuran kangkung hidroponik memiliki beberapa bentuk saluran. Semakin panjang saluran tataniaga maka semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat. Beragamnya bentuk saluran tataniaga yang ada menyebabkan perbedaan keuntungan yang diperoleh petani dari setiap salurannya. Saluran tataniaga yang panjang dapat menurunkan jumlah keuntungan bagi petani produsen karena harga jual produk pada petani semakin kecil namun harga jual produk ke konsumen akhir semakin tinggi.

Saluran tataniaga sayuran kangkung hidroponik cukup beragam dan beberapa petani hidroponik juga berperan sebagai *supplier* pada swalayan-swalayan. Berperan sebagai *supplier* pada swalayan-swalayan dalam kerjasamanya petani juga harus menanggung resiko dalam kegiatan tataniaga. Jika sayuran yang diberikan tidak habis maka petani yang bertanggungjawab terhadap sayuran tersebut atau dikembalikan ke petani. Dengan adanya penanggungan resiko terhadap sayuran tersebut dapat menurunkan keuntungan yang diperoleh oleh petani.

Minimnya pengetahuan mengenai penyaluran sayuran kangkung hidroponik oleh petani juga didasari bahwa jika dijual pada pasar yang sama dengan sayuran kangkung konvensional petani akan mengalami kerugian karena dalam proses pengusahaannya sayuran kangkung secara hidroponik membutuhkan biaya yang lebih besar dibandingkan sayuran kangkung secara konvensional.

Dalam tataniaga sayuran kangkung hidroponik beberapa petani cenderung memilih saluran tataniaga yang lebih praktis yaitu menjual sayuran kangkung hidroponik miliknya ke pedagang pengumpul dengan harga yang diperoleh petani sebesar Rp20.000/kg. Harga tersebut cukup rendah jika dibandingkan dengan penjualan langsung ke konsumen akhir dengan harga sebesar Rp30.000/kg. Perbedaan harga jual yang cukup jauh tentu menunjukkan bahwa posisi tawar petani yang rendah. Perbedaan harga yang cukup signifikan antara petani ke konsumen akhir secara langsung dengan petani melalui pedagang pengumpul ini menimbulkan perbedaan keuntungan dan margin tataniaga sayuran kangkung hidroponik yang cukup besar antara petani dan lembaga tataniaga yang terlibat.

Dari permasalahan yang diperoleh selama melakukan survei pendahuluan oleh peneliti pada beberapa petani hidroponik di Kota Padang, maka timbul pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran tataniaga sayuran kangkung hidroponik di Kota Padang?
2. Bagaimana efisiensi tataniaga sayuran kangkung hidroponik di Kota Padang?

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian, menganalisis, dan memahami secara langsung bagaimana penyelesaian masalah tersebut secara akademis. Penulis memfokuskan masalah penelitian dengan mengangkat topik yang berjudul **Analisis Tataniaga Sayuran Kangkung Hidroponik di Kota Padang.**

C. Tujuan Penelitian

Dapat ditetapkan tujuan dari penelitian adalah :

1. Untuk mendeskripsikan saluran tataniaga sayuran kangkung hidroponik di Kota Padang.
2. Untuk menganalisis efisiensi tataniaga sayuran hidroponik di Kota Padang.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian adalah :

1. Bagi petani sayuran hidroponik, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan sumber informasi mengenai saluran tataniaga sayuran hidroponik yang paling efisien dan dapat meningkatkan keuntungan bagi petani.
2. Bagi pemerintah, penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi dan pertimbangan dalam pengembangan saluran tataniaga sayuran hidroponik dan memberikan kepastian tersedianya pasar yang pasti bagi pengusaha hidroponik.
3. Bagi penulis, penelitian ini sebagai sarana untuk mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh dan pengalaman dalam menganalisa masalah khususnya yang berkaitan dengan topik penelitian yaitu mengenai perkembangan saluran tataniaga komoditi sayuran hidroponik.

