
Analisis Nilai Tambah Produk Hortikultura Selada (*Lactuca sativa* L) di Pasar Modern dengan Proses Penanganan Pascapanen

*Analysis of Added Value of Horticultural Lettuce Products (*Lactuca sativa* L) in Modern Market with Postharvest Handling Process*

Enike Windari Sihite, I G.N. Apriadi Aviantara, Ni Luh Yulianti
Program Studi Teknik Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Unud
E-mail: nikeeshie@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan (1) mengetahui penanganan pascapanen yang dilakukan pasar modern sampai selada dipasarkan; (2) menentukan nilai tambah dengan penanganan pascapanen dihitung dengan profit margin di pasar modern. Penelitian ini dilakukan pada awal bulan September sampai akhir Oktober 2016, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pengamatan langsung menggunakan kuisioner untuk mengumpulkan data. Penelitian dilakukan disalah satu pasar modern dan pasar tradisional untuk membandingkan perlakuan penanganan pascapanen terhadap selada. Penanganan pascapanen merupakan salah satu upaya suatu perusahaan untuk memberikan nilai tambah terhadap selada. Pasar modern dengan tingkat penjualan semua jenis selada sebanyak 88,99 kg dapat mengembalikan biaya penanganan pascapanen. Sedangkan pasar tradisional harus menjual selada sebanyak 121,55 kg untuk mengembalikan modal awal. Penanganan pascapanen sangatlah penting untuk mempertahankan umur simpan selada. Selain mempertahankan umur simpan selada, pasar modern memperoleh keuntungan lebih dan mendapat perhatian lebih dari konsumen dibandingkan pasar tradisional. Hasil penelitian ini juga memperoleh *profit margin* yang berbeda. *Profit margin* yang diperoleh pasar modern adalah sebesar 129,87% sedangkan *profit margin* yang diperoleh dari pasar tradisional adalah sebesar 25,3%. *Profit margin* yang diperoleh pasar modern sebesar 129,87% menunjukkan bahwa rasio penjualan yang tinggi merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu, sebaliknya jika rasionya rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu.

Kata kunci: *Nilai tambah, margin keuntungan, pascapanen, selada.*

Abstract

This study aims to (1) find out postharvest handling conducted by modern markets until the lettuce is marketed; (2) determining the added value with postharvest handling calculated by profit margin in the modern market. This research was conducted in early September until the end of October 2016, the method used in this research is descriptive method with direct observation using questionnaires to collect data. The study was conducted in one modern market and traditional markets to compare postharvest handling treatment of lettuce. Postharvest handling is one of the efforts of a company to provide added value to the lettuce. The modern market with the selling rate of all types of lettuce as much as 88.99 kg can restore the cost of postharvest handling. While the traditional market must sell as much as 121.55 kg lettuce to restore the initial capital. Postharvest handling is very important to maintain shelf life of lettuce. In addition to maintaining shelf life of lettuce, the modern market gains more and gets more attention from consumers than traditional markets. The results of this study also obtained a different profit margin. Profit margin obtained by modern market is 129,87% while profit margin obtained from traditional market is 25,3%. The profit margin obtained by the modern market of 129.87% indicates that a high sales ratio is a company's ability to generate high profits at a certain level of sales, on the contrary if the low ratio signifies sales that are too low for a certain level of cost, or cost too high for the level specific sales.

Keyword: *value added, profit margin, postharvest, lettuce.*

PENDAHULUAN

Hortikultura sangat berperan penting dalam pola pangan baik sayuran dan buah-buahan. Komoditas hortikultura khususnya sayuran memegang bagian terpenting dari keseimbangan pangan yang dikonsumsi. Sayuran merupakan sumber provitamin A, vitamin C, mineral terutama dari kalsium dan besi. Selain hal tersebut, sayuran juga merupakan sumber serat yang sangat penting dalam menjaga kesehatan tubuh. Selada mengandung mineral iodium, fosfor, besi, tembaga, kobalt, seng, kalsium, mangan dan kalium sehingga berkhasiat dalam menjaga keseimbangan tubuh (Aini et al., 2010).

Selada merupakan produk hortikultura yang mudah rusak (perishable) sehingga butuh penanganan khusus pada tahapan pascapanen. Kerusakan – kerusakan yang terlihat pada pascapanen sebesar 25%-28% (Rahmawati, 2010:45-49). Proses penanganan pascapanen yang tidak baik dapat mengakibatkan kerusakan yang cepat. Proses penanganan pascapanen merupakan salah satu proses untuk mempertahankan mutu seperti tekstur, warna, cita rasa, nilai nutrisi dan memperpanjang masa simpan. Mutu adalah suatu kajian yang subyektif didefinisikan sebagai kumpulan dari karakteristik dan atribut yang memberikan nilai terhadap produk itu sendiri, sehingga menyebabkan suatu komoditi memiliki nilai yang dikehendaki bagi pengguna akhir (Kader, 1985). Mutu komoditi hortikultura segar merupakan kombinasi dari ciri-ciri, sifat dan nilai harga yang mencerminkan nilai total komoditi tersebut baik untuk bahan pangan sayuran. Sedangkan mutu akhir dari suatu komoditi musiman sangat dipengaruhi oleh beberapa aspek mutu. Khususnya, bagi komoditi sayuran mutu penampilan merupakan komponen mutu yang cukup sangat penting. Para konsumen dengan cukup melihat tingkat kesegaran sayuran sudah dapat memutuskan untuk membeli.

Pada umumnya, dipasar tradisional tidak ada penanganan pascapanen setelah penerimaan selada dari *supplier*. Tidak ada perlakuan penanganan pascapanen seperti pencucian, pengemasan dan penyimpanan. Dalam hal pengemasan sendiri, pedagang hanya menggunakan keranjang bambu dan keranjang keras yang terbuat dari plastik untuk pemasaran. Adanya kerusakan yang terjadi apabila selada ditumpuk karena selada memiliki kepekaan atau tanggapan terhadap kelembaban maka selada akan mengalami kehilangan air secara terus menerus setelah panen. Selain itu pedagang juga menggabungkan selada yang sudah rusak dengan selada yang tidak mengalami kerusakan. Sehingga mengakibatkan kerusakan fisik dan menurunkan harga jual selada.

Penanganan pascapanen yang baik sebenarnya perlu dilakukan untuk meningkatkan kualitas dan nilai hasil pertanian, tetapi kenyataannya di Indonesia pasar tradisional belum melakukan penanganan pascapanen yang baik, karena keterbatasan-keterbatasan yang mereka miliki. Keterbatasan-keterbatasan tersebut seperti halnya tidak ingin mengeluarkan biaya tambahan untuk mempekerjakan karyawan, tidak tersedianya ruangan atau tempat penyimpanan yang baik sedangkan untuk tingkat pemasaran yang lebih modern atau dipasar modern sudah dilakukan penanganan pascapanen yang cukup baik. Dengan adanya penanganan pascapanen hortikultura pada pasar modern menjadikan harga produk hortikultura lebih tinggi, disamping itu juga dibutuhkan tambahan tenaga, biaya dan peralatan. Penanganan pascapanen yang dilakukan pada pasar-pasar modern menjadikan umur simpan buah dan sayuran lebih panjang.

Nilai tambah (*Value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Nilai tambah yang dilakukan bertujuan untuk mempertahankan umur simpan hortikultura, mendapatkan perhatian lebih dari konsumen dan juga mendapatkan keuntungan lebih. Selama ini belum banyak penelitian yang menganalisa nilai tambah produk hortikultura terutama selada, baik ditingkat pasar modern maupun di pasar tradisional. Berdasarkan hal tersebut maka penelitian ini perlu dilakukan untuk mengetahui nilai tambah yang diperoleh dengan melakukan penanganan pascapanen oleh pihak pasar modern dan juga membandingkan penanganan pascapanen yang dilakukan di pasar tradisional.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pengamatan langsung menggunakan kuisioner untuk mengumpulkan data. Penelitian ini dilakukan September - Oktober 2016. Langkah awal yang dilakukan oleh peneliti adalah menentukan tempat penelitian dan melakukan survei. Kemudian pengumpulan data-data yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji. Setelah pengumpulan data dilakukan analisa dan perhitungan sebagai hasil penelitian.

Tempat dan Waktu

Tempat penelitian ini dilakukan disalah satu pasar modern di Denpasar yaitu Carefour Sunset Road dan pasar tradisional, unit pasar kuta II Jl.Ken dedes kecamatan Kuta Badung. Populasi yang diamati adalah seluruh elemen yang terlibat dalam proses

penanganan pascapanen baik dari pedagang sayur, supplier dan karyawan pasar modern.

Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan setelah penyebaran kuesioner secara acak kepada responden yang ditetapkan. Kuesioner dibacakan oleh peneliti sehingga responden mengerti apa yang dimaksudkan dalam penelitian. Jawaban-jawaban yang diberikan oleh responden dicatat langsung oleh peneliti dalam kuesioner. Adapun data yang dicari dalam penelitian ini adalah:

1. Waktu dan jumlah penerimaan yang dilakukan oleh supplier.
2. Volume penjualan selada (Rp/kg).
3. Penanganan pascapanen yang dilakukan oleh pihak pasar modern dan pasar tradisional.
4. Penanganan pascapanen selama pemasaran selada.
5. Harga jual selada dari supplier ke pasar modern dan pasar tradisional.
6. Harga beli selada oleh konsumen (Rp/kg).

Analisis data

Analisis data memiliki tujuan untuk menyederhanakan data kedalam bentuk yang lebih mudah untuk dibaca dan juga diinterpretasikan Rangkuti (2001). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode kuantitatif dan kualitatif.

Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif merupakan analisis yang dilakukan dengan menguraikan data-data yang didapatkan dari kuisioner. Data tersebut akan memberikan suatu gambaran tentang penanganan pascapanen baik dari pihak pasar tradisional dan pasar modern.

Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif merupakan suatu analisis yang digunakan untuk menghitung margin keuntungan yang diperoleh pasar tradisional dan pasar modern dan mengetahui penanganan pascapanen yang dilakukan pasar modern dengan menggunakan nilai tambah.

Margin Keuntungan (Profit Margin)

Menurut Bambang Riyanto (2001:30), profit margin adalah perbandingan antara net operating income dengan net sales yang dinyatakan dalam persentase.

$$\text{Profit margin} = \frac{\text{Net operating income}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

Jenis selada yang diteliti dalam penelitian ini ada 5 jenis selada yaitu selada keriting, selada kepala, selada *romaine*, selada merah dan *baby romaine*. Perlakuan penanganan pascapanen yang dilakukan pihak pasar modern dan pasar tradisional membedakan umur masa simpan. Menurut Caesario Parlindungan, senior general manager commercial fresh PT Trans Retail Indonesia setiap tahun adanya perubahan permintaan pasar modern karena konsumen memiliki kesadaran dalam hal memilih. Pasar modern (PT Trans Retail Indonesia/Carefour) menerima produk selada dengan syarat selada harus memiliki warna yang segar, hijau, bebas dari hama dan ukuran sudah sesuai dengan kesepakatan.

Penanganan pascapanen di pasar modern

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, penanganan pascapanen dilakukan setelah penerimaan selada. Penerimaan selada oleh pasar modern dilakukan pada pukul 6 pagi setiap pengiriman. Pihak pasar modern terlebih dahulu melihat kualitas selada dengan pengamatan langsung. Kegiatan penerimaan ini dilaksanakan oleh 2 karyawan pasar modern. Penanganan pascapanen yang dilakukan oleh pasar modern adalah sebagai berikut:

Sortasi dan grading

Sortasi merupakan kegiatan pemilihan selada berdasarkan kelayakan untuk dipasarkan sedangkan grading adalah pengelompokkan selada berdasarkan permintaan pasar modern. Kegiatan sortasi ini dilakukan dengan cara manual memilih selada yang baik dan tidak baik/rusak. Grading dilakukan bertujuan untuk membedakan setiap jenis selada menurut jenis selada yang sama. Jika selada tidak memenuhi syarat permintaan maka selada dikembalikan langsung kepada supplier. Pasar modern hanya menginginkan selada yang bermutu baik.

Pengemasan

Pasar modern melakukan pengemasan pada selada dengan menggunakan Vegetable seal tape. Selada yang dikemas dengan vegetable seal tape sebanyak 2 batang selada kemudian akan ditimbang jika konsumen ingin membeli.

Setelah proses pengemasan, maka dilakukan penyusunan selada didalam showcase. Pengaturan bahan dalam showcase membutuhkan waktu hingga 1 jam. Selada disusun rapi sesuai dengan jenis selada dan tidak adanya penumpukan dalam showcase.

Selama penyimpanan dalam *showcase*, selanjutnya aktifitas pascapanen lain yang dilakukan adalah penyiraman selada dengan interval waktu

HASIL DAN PEMBAHASAN

penyiraman adalah 30-60 menit. Hal ini bertujuan untuk memperlambat aktivitas metabolisme dan mempertahankan kesegaran dan tekstur selada. Kegiatan ini dilakukan 2-3 orang pekerja secara bergantian. Penyiraman dilakukan secara manual dan menggunakan *air supray*. Penyiraman manual dilakukan, jika *air supray* tidak berfungsi atau dalam keadaan rusak.

Pemotongan (*Trimming*)

Pemotongan (*Trimming*) merupakan pemotongan bagian-bagian sayur yang tidak dikehendaki karena kerusakan yang dialami selada. Kegiatan ini dilakukan setelah selada sudah dipasarkan selama 2 hari. Dalam proses *trimming* ini, karyawan hanya memotong atau membuang bagian daun yang sudah layu/lecek atau sudah menguning. Pemeriksaan ini dilakukan bersamaan dengan waktu penyiraman selada dalam *showcase* setiap harinya.

Tabel 1

Harga jual selada dari *supplier*

Jenis Selada	Jumlah rata-rata /bulan (kg)	Harga beli / kg	Biaya pembelian
Keriting	41,5	13.000	539.500
Kepala	41,5	15.000	622.500
<i>Romaine</i>	41,5	15.000	622.500
Merah	41,5	20.000	830.000
<i>Baby Romaine</i>	41,5	20.000	830.000
Total	207,5	83.000	3.444.500

Pada tabel 1, terlihat bahwa rata-rata jumlah selada yang dibeli oleh pasar modern dari *supplier* adalah 207.5 kg. Dengan rincian sebagai berikut, selada keriting seberat 41.5 kg seharga Rp 13.000/kg, selada kepala seberat 41.5 kg seharga Rp 15.000/kg, selada *romaine* seberat 41.5 Kg seharga Rp 20.000/kg, selada merah seberat 41.5 kg seharga Rp 20.000/kg, selada *baby romaine* seberat 41.5 kg seharga Rp 20.000/kg. Total biaya yang dikeluarkan untuk membeli selada dari produsen sebesar Rp 3.444.500.

Tabel 2

Analisa biaya dilakukan penanganan pascapanen di pasar modern.

Jenis biaya pascapanen	Jumlah yang digunakan	Harga	Total
------------------------	-----------------------	-------	-------

Biaya pekerja	3 orang pekerja	Rp 50.000	Rp 150.000
Biaya cuci (air)	3000 Liter	Rp 5.000	Rp 5000
Biaya <i>packing</i>	6 pcs	Rp 5.000	Rp 30.000
Biaya transportasi	15 liter (BBM)	Rp 7.100	Rp 106.500
Mobil <i>pick up</i>	1 Mobil	Rp 100.000	Rp 100.000
Supir	1 Pekerja	Rp 50.000	Rp 50.000
Total		Rp 217.000	Rp 441.500

Dalam satu hari, dibutuhkan 3 orang pekerja untuk melakukan kegiatan penanganan pascapanen yang tepat. Masing-masing pekerja mendapat upah sebesar Rp 50.000,-. Total biaya pelaksana pascapanen ini sebesar Rp 150.000. Kemudian untuk proses *packing*, diperlukan biaya sekitar Rp 30.000. Pasar modern juga harus mengeluarkan dana transportasi, untuk BBM sebanyak 15 liter seharga Rp 106.500. Sewa mobil seharga Rp 100.000 dan supir dengan upah Rp 50.000. jadi total biaya keseluruhan sebesar Rp 441.000.

Tabel 3

Harga jual selada setelah melakukan penanganan pascapanen di pasar modern

Jenis Selada	Jumlah rata-rata /bulan (Kg)	Harga jual / kg (Rp)	Pendapatan (Rp)
Keriting	41,5	33.740	1.400.210
Kepala	41,5	39.990	1.659.585
<i>Romaine</i>	41,5	38.750	1.608.125
Merah	41,5	51.250	2.126.875
<i>Baby Romaine</i>	41,5	56.250	2.334.375
Total	207,5	219.980	9.129.170

Pada tabel 3 diatas terlihat bahwa rata-rata jumlah selada yang jual oleh pasar modern kepada konsumen adalah 207.5 kg. Dengan rincian sebagai berikut, selada keriting seberat 41.5 kg seharga Rp 33.740/kg, selada kepala seberat 41.5 kg seharga Rp 39.990/kg, selada *romaine* seberat 41.5 kg seharga Rp 38.750/kg, selada merah seberat 41.5 kg seharga Rp 51.250/kg, selada *baby romaine* seberat 41.5 kg seharga Rp 56.250/kg, selada *baby romaine* seberat 41.5 kg seharga Rp 38.750/kg. Total pendapatan yang dihasilkan sebesar Rp 9.129.170.

Dalam satu hari, tentu tidak semua selada laku terjual di pasar modern. Sehingga terkadang harus disiasati dengan pemberian diskon untuk konsumen. Selain itu, pekerja harus terus memastikan kualitas kesegaran selada, jika sudah tampak kurang segar atau ada bagian yang sedikit layu, akan segera dipotong dan dikemas ulang. Proses ini tentunya juga mengurangi jumlah bersih selada yang dijual. Jumlah rata-rata selada yang didiskon adalah 15 kg per jenis.

Tabel 4
Analisa diskon yang diberikan

Jenis Selada	Jumlah rata-rata yang didiskon / bulan (kg)	Pengurangan Harga jual /kg setelah diskon 10% (Rp)	Besaran potongan harga (Rp)
Keriting	15	3.374	50.610
Kepala	15	3.999	59.985
Romaine	15	3.875	76.875
Merah	15	5.125	84.375
Baby Romaine	15	5.625	58.125
Total	75	21.998	329.970

Masing-masing jenis selada biasanya akan ada pemotongan harga dengan pertimbangan kualitas kesegaran akan terus menurun jika tidak segera laku. Diskon juga dimaksudkan untuk menambah minat beli konsumen. Jumlah besaran potongan harga sebesar Rp 329.000 untuk semua jenis selada seperti yang terlihat pada tabel 4.

Pihak pasar modern biasanya harus terus memeriksa kualitas kesegaran selada yang dijual, jika terdapat yang rusak atau sedikit layu maka akan dipotong dan dikemas ulang. Rata-rata pemotongan adalah sekitar 8 kg per hari. Sehingga menyebabkan keuntungan berkurang sebesar Rp 439.960.

Sehingga perhitungan profit margin adalah :

$$\text{Profit margin} = \frac{\text{Net operating income}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

$$\text{Profit margin} = \frac{4.473.240}{3.444.500} \times 100\%$$

$$\text{Profit margin} = 129,87\%$$

Net operating income dari penjualan per 207,5 kg selada pihak pasar modern. *Net operating income* adalah harga jual-harga pokok-biaya penanganan pascapanen-diskon-selada yang tidak laku) kemudian di kurangi dengan *net sales* (harga pokok) sehingga

perhitungan *profit margin* adalah sebesar 129,87%. Berdasarkan perhitungan data diatas bahwa melakukan penanganan pascapanen terhadap selada sangat efektif untuk membantu pencapaian *profit margin* yang tinggi.

Tabel 5
Tabel rata-rata pemotongan bagian selada yang mulai layu

Jenis Selada	Jumlah rata-rata yang potong / hari (Kg)	Harga jual (Rp)	Pengurangan Pendapatan (Rp)
Keriting	2	33.740	67.480
Kepala	2	39.990	79.980
Romaine	2	38.750	77.500
Merah	2	51.250	102.500
Baby Romaine	2	56.250	112.500
Total	8	213.980	439.960

Penanganan pascapanen di pasar tradisional

Penanganan pascapanen yang ada dipasar tradisional dilakukan dengan sangat sederhana. Penerimaan selada dipasar tradisional dilakukan pada pagi hari dan sore hari. Berdasarkan pengamatan dan survei, selada yang telah diterima dalam keranjang bambu tidak ada perlakuan penanganan pascapanen seperti pencucian, *sortasi*, *grading*, *trimming* dan pengemasan. Pedagang hanya melakukan *trimming* (pemotongan) setelah beberapa hari dari waktu penerimaan selada. Pedagang melakukan pemotongan atau pemisahan bagian-bagian yang sudah mengalami kerusakan fisik. Pedagang tradisional memasarkan selada dengan meletakkan selada diruangan terbuka, tidak menata rapi, tidak ada pendinginan atau perlakuan untuk memperpanjang masa umur simpan.

Dari table 6 terlihat bahwa rata-rata jumlah selada yang dibeli oleh pasar modern dari *supplier* adalah 140 kg. Dengan rincian sebagai berikut selada keriting seberat 28 kg seharga Rp13.000/kg, selada kepala seberat 28 kg seharga Rp.15.000/kg, selada romaine seberat 28 kg seharga Rp 20.000/kg, selada merah seberat 28 kg seharga Rp15.000/kg, Selada *Baby Romaine* seberat 28kg seharga Rp 20.000/kg. Total biaya yang dikeluarkan untuk membeli selada dari produsen sebesar Rp 2.324.000.

Tabel 6
Harga jual selada dari *supplier* di pasar tradisional

Jenis Selada	Jumlah rata-rata /bulan (kg)	Harga beli / kg (Rp)	Biaya pembelian (Rp)
Keriting	28	13.000	364.000
Kepala	28	15.000	420.000
Romaine	28	20.000	560.000
Merah	28	15.000	420.000
Baby Romaine	28	20.000	560.000
Total	140	83.000	2.324.000

Dari Table 7 terlihat bahwa rata-rata jumlah selada yang dijual oleh pedagang dipasar tradisional adalah 140 kg. Dengan rincian sebagai berikut, selada keriting seberat 28 kg seharga Rp 20.000/kg, selada kepala seberat 28 kg seharga Rp 20.000/kg, selada *romaine* seberat 28 kg seharga Rp 25.000/kg, selada merah seberat 28 kg seharga Rp 30.000/kg, selada *Baby Romaine* seberat 28 kg seharga Rp 35.000/kg. Total pendapatan kotor yang diperoleh adalah Rp 3.640.000.

Tabel 7

Harga jual selada setelah melakukan penanganan pascapanen di pasar tradisional.

Jenis Selada	Jumlah rata-rata /hari (kg)	Harga jual / kg (Rp)	Biaya pembelian (Rp)
Keriting	28	20.000	560.000
Kepala	28	20.000	560.000
Romaine	28	25.000	700.000
Merah	28	30.000	840.000
Baby Romaine	28	35.000	980.000
Total	140	130.000	3.640.000

Demikian juga dengan pasar tradisional, dari semua jenis selada yang dibeli dari *supplier* tidak keseluruhan selalu laku terjual. Sering kali selada dagangan ini tersisa. Sedangkan jika tidak segera laku, selada akan semakin membusuk dan akan terbuang begitu saja. Untuk mengurangi kerugian, biasanya para pedagang cenderung memberikan potongan harga yang lumayan tinggi untuk sekedar mengembalikan modal yang telah mereka keluarkan.

Tabel 8

Analisa diskon yang diberikan di pasar tradisional

Jenis Selada	Jumlah rata-rata yang di diskon / bulan (kg)	Pengurangan harga jual / kg setelah diskon 15% (Rp)	Besaran potongan harga (Rp)
Keriting	10.5	4000	42000
Kepala	10.5	4000	42000
Romaine	10.5	5000	52500
Merah	10.5	6000	63000
Baby Romaine	10.5	7000	73500
total	52,5	26000	273000

Para pedagang dipasar tradisional sudah mempertimbangkan jika setiap jenis selada tidak segera laku, maka tingkat kesegarannya tentu akan terus menurun dan berakhir dengan pembusukan, oleh sebab itu memberi potongan harga pada pembeli menjadi salah satu solusi terbaik bagi mereka. Rata-rata total potongan harga yang diberikan per hari sekitar Rp 273.000,-

Tabel 9

Rata-rata pemotongan bagian selada yang mulai layu

Jenis Selada	Jumlah rata-rata yang potong /bulan (kg)	Harga jual / kg (Rp)	Pengurangan Pendapatan (Rp)
Keriting	3,5	20.000	70.000
Kepala	3,5	20.000	70.000
Romaine	3,5	25.000	87.500
Merah	3,5	30.000	105.000
Baby Romaine	3,5	35.000	122.500
Total	18	130.000	455.000

Dengan tujuan untuk mencegah percepatan pembusukan, biasanya pedagang harus memotong bagian selada yang sudah layu dan rusak. Rata-rata pemotongan perhari sejumlah 18 kg, senilai dengan Rp 455.000,- *Net operating income* dari penjualan 140 kg selada pedagang pasar tradisional. *Net operating income* adalah harga jual-harga pokok-biaya penanganan pascapanen-diskon-selada yang tidak laku) kemudian di kurangi dengan *net sales* (harga pokok).

$$\text{Profit margin} = \frac{\text{Net operating income}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

$$\text{Profit margin} = \frac{588.000}{2.324.000} \times 100\%$$

Profit margin

$$= 25,3\%$$

Profit margin yang diperoleh dari pasar tradisional adalah 25,3%. Dari hasil perhitungan diatas, menunjukkan bahwa perlakuan pascapanen selada dipasar tradisional tidak terlalu memberikan efek besar terhadap net profit margin.

Tabel 10

Ilustrasi penjualan minimum oleh pasar modern dan pasar tradisional

Tipe pasar	Harga pembelian (Rp/kg)	Biaya penanganan pascapanen (Rp/kg)	Total penjualan (Rp)	Harga pokok penjualan (Rp/kg)	Minimum Penjualan
Pasar modern					
1. Selada keriting	13000	2132	627978	33740	18,61
2. Selada kepala	15000	2132	710978	39990	17,78
3. Selada romaine	15000	2132	710978	38750	18,35
4. Selada merah	20000	2132	918478	51250	17,92
5. Baby Romaine	20000	2132	918478	56250	16,33
Total	83000	10660	3886890	219980	88,99

Pasar Tradisional					
1. Selada keriting	13000		53950	20000	26,98
2. Selada kepala	15000		62250	20000	31,13
3. Selada romaine	15000		62250	25000	24,9
4. Selada merah	15000		62250	30000	20,75
5. Baby Romaine	15000		62250	35000	17,79
Total	73000		365200	130000	121,55

Keterangan :

- Ilustrasi total pembelian selada sebesar 41,5 kg untuk setiap jenis selada, total keseluruhan total pembelian 207,5 kg di pasar modern dan 207,5 kg di pasar tradisional.
- HP : Harga pembelian
BPP : Harga Penanganan pascapanen
TB : Total Biaya
HPP : Harga Pokok Penjualan
MP : Minumum Penjualan
- Total penjualan = (HP+BPP)x 41,5
= (13.000 + 2.132) x 41,5 kg

$$= 627.978$$

$$4. \text{ Minimum penjualan} = \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Harga pokok penjualan}}$$

$$= \frac{627978}{33740}$$

$$= 16,61\text{kg}$$

Berdasarkan ilustrasi diatas dapat dilihat bahwa pasar modern dengan tingkat penjualan semua jenis selada sebanyak 88,99 kg dapat mengembalikan biaya pengeluaran penanganan pascapanen dan modal pembelian selada dari *supplier*. Sedangkan pasar tradisional harus menjual selada sebanyak 121,55 kg untuk mengembalikan modal pembelian awal. Dengan demikian, penanganan pascapanen sangat berperan penting dalam penjualan produk dengan mempertahankan umur simpan selada. Selain mempertahankan umur simpan selada, kualitas produk yang lebih baik membuat pasar modern memperoleh keuntungan lebih besar dan mendapat perhatian lebih dari konsumen dibandingkan dengan pasar tradisional. Hasil penelitian ini juga menunjukkan *profit margin* yang berbeda antara pasar modern dan pasar tradisional. *Profit margin* yang diperoleh pasar modern adalah sebesar 129,87% sedangkan *profit margin* yang diperoleh dari pasar tradisional adalah sebesar 25,3%. *Profit margin* yang diperoleh pasar modern sebesar 129,87% menunjukkan bahwa rasio penjualan yang tinggi merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu. Sebaliknya, jika rasionya rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu.

KESIMPULAN & SARAN

Kesimpulan

- Penanganan pascapanen selada di pasar modern dan pasar tradisional memiliki penanganan yang berbeda. Penanganan pascapanen yang dilakukan oleh pasar modern meliputi *sortasi & grading*, pengemasan, penyiraman dan *trimming*. Sedangkan penanganan pascapanen tradisional hanya melakukan *trimming* untuk memotong bagian tertentu karena mengalami kerusakan fisik.
- Pasar modern memberikan nilai tambah terhadap produk selada yang dijual dengan perlakuan yang berbeda dibandingkan di pasar tradisional. Pasar modern melakukan beberapa penanganan seperti penempatan produk selada di tempat ber-AC, melakukan penyiraman rutin, dan *trimming* antara produk yang telah rusak dengan yang

masih segar. Hal ini yang menjadi perbedaan antara produk di pasar tradisional dan pasar modern. Nilai tambah tersebut juga yang menjadi pendorong harga produk selada yang relatif lebih mahal dibandingkan dengan yang dijual di pasar tradisional.

3. Pasar modern dengan tingkat penjualan semua jenis selada sebanyak 88,99 kg dapat mengembalikan biaya penanganan pascapanen. Sedangkan pasar tradisional harus menjual selada sebanyak 121,55 kg untuk mengembalikan modal awal. Penanganan pascapanen sangatlah penting untuk mempertahankan umur simpan selada. Selain mempertahankan umur simpan selada, pasar modern memperoleh keuntungan lebih dan mendapat perhatian lebih dari konsumen dibandingkan pasar tradisional. Hasil penelitian ini memperoleh *profit margin* yang berbeda. *Profit margin* yang diperoleh pasar modern adalah sebesar 129,87% sedangkan *profit margin* yang diperoleh dari pasar tradisional adalah sebesar 25,3%. *Profit margin* yang diperoleh pasar modern sebesar 129,87% menunjukkan bahwa rasio penjualan yang tinggi merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu, sebaliknya jika rasionya rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu.

Saran

Saran untuk penelitian selanjutnya dapat meneliti penanganan pascapanen dan nilai tambah yang dilakukan petani dan *supplier*, dimana akan mempengaruhi harga.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Sani Supriyanto, dan Masyhuri Machfudz. (2010). Metodologi Riset Manajemen Sumber daya Manusia. Malang: UIN Maliki Press.

Agus Purwanto, Erwan dan Dyah Ratih Sulistyastuti. (2007). Metode Penelitian Kuantitatif, Untuk Administrasi Publik, Dan Masalah-masalah Sosial. Yogyakarta: Gaya Media.

Anandita, R. 2004. Pemasaran Hasil Pertanian. Papyrus. Surabaya.

Anonim, 2004. Budidaya Tanaman Selada. [Http://www.warinte.progresio.or.id](http://www.warinte.progresio.or.id)

Dina Wahdatil Hanifah. 2014. "*Analisis Pengaruh Net Profit Margin (NPM), Debt to Equity Ratio (DER), Earning Per Share (EPS), dan Price to Book Value (PBV) Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Yang Terdaftar Dalam Perhitungan Jakarta Islamic Index*

(JII) Tahun 2010-2013". Jurnal. Universitas Brawijaya.

Bambang, Riyanto, 1999. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi ke empat, BPFE, Yogyakarta.

Bourne, M.C. Overview of Postharvest Problem in Fruits and Vegetables Sec. Edition, National Academy Press, Washington DC. 1999.

Cahyono, B. 2005. Teknik Budi Daya dan Analisa Usahatani Selada. Aneka Ilmu, Semarang.

Hayami, Y et. AL, 1987. Analisis Nilai Tambah Dan Distribusi kripik Nangka. Lembaga Penelitian Universitas Muhammadiyah Malang.

Haryanto, Eko dkk. 1995. Sawi dan Selada. Penebar Swadaya. Jakarta.

Haryanto, E., T. Suhartini, E. Rahayu, H. Sunarjono. 2003. Sawi dan Selada (Edisi Revisi). Penerbit Swadaya. Jakarta. 112 hal.

Muhtadi, D., Anjarsari, B. Meningkatkan Nilai Tambah Komoditas Sayuran. Prosiding.

M. Yusuf Samad. 2006. Pengaruh Penanganan Pascapanen Terhadap mutu komoditas hortikultura. Jurnal Sains dan Teknologi Indonesia Vol. 8 No. 1 April 2006 Hlm. 31-36.

Mulawarman, Aji, 2009. KONSEP NILAI TAMBAH SYARIAH: Pengertian dan Definisi Nilai Tambah (62-konsep-nilai-tambah-syariah-pengertian-dan-definisi-nilai-tambah-bagianpertama.htm) di akses pada tanggal 27 Mei 2010.

Nucifera Julduha dan Indra Kusumawardhani. 2013. Pengaruh net profit margin, current ratio, debt to asset ratio dan tingkat suku bunga terhadap beta saham syariah pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index. Jurnal Buletin Studi Ekonomi, Vol. 18, 144 No. 2, Agustus 2013.

Napitupulu, 2000. Analisis Nilai Tambah Dan Distribusi kripik Nangka. Lembaga Penelitian Universitas Muhammadiyah Malang.

Rukmana, H. R. 1994. Bertanam Selada dan Andewi. Kanisius. Jakarta.

Rahmat Rukmana. 1994. "Budidaya Selada Alias Lettuce Dalam: Harian Haluan, Kamis 17 Maret 1994.

Samadi, B. 2014. Rahasia Budidaya Selada. Pustaka Mina. Depok.

Soekartawi. 1995. Analisis Usaha Tani. Raja Grafindo Persada. Jakarta

Setyowari, R.N., Budiarti, A Pasca Panen Sayur. Penebar Swadaya, Jakarta 1992.

Singarimbun, M. dan S.Effendi. 1989. Metode Penelitian Survei. P3ES. Jakarta.

Sugiyono. (2006). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Bandung:Alfabeta.
Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung:Alfabeta.

Uep Tatang Sontani dan Sambas Ali Muhidin. (2011). Desain Penelitian Kuantitatif. Bandung: Karya Andhika Utama.