

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN RANTAI NILAI SAYURAN DI DESA
LAWOILA KABUPATEN KONAWE SELATAN**

*(Feasibility Analysis Of Vegetable Business And Value Chain In Lawoila Village, South
Konawe Regency)*

HARIANTI^Δ, HASRIATI, M. SYAHADAT, HAERUDIN TAO

Program Studi Agribisnis, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Sulawesi Tenggara.
Jl. Kapten Piere Tendean No. 109 A, Kendari, Provinsi Sulawesi Tenggara. Indonesia 93117
Email : ^Δharianti.agribisnis@gmail.com

Manuskrip diterima: 24 Januari 2026, Revisi diterima: 10 April 2026

ABSTRAK

Agribisnis sayuran penting untuk memastikan ketersediaan pangan yang cukup dan membantu petani memperoleh penghasilan lebih besar. Namun, keberhasilannya sangat bergantung pada kemudahan dalam menjalankan usaha serta efektivitas rantai nilai. Penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan ekonomi dan kerangka kerja rantai nilai agribisnis sayuran di Desa Lawoila, Kabupaten Konawe Selatan. Penelitian ini menggunakan teknik deskriptif kuantitatif, dengan data primer yang dikumpulkan melalui wawancara dengan petani, perantara, dan pedagang. Penelitian ini menganalisis biaya dan pendapatan, Rasio R/C, Rasio B/C, tingkat keuntungan, serta margin pemasaran. Setiap musim tanam, biaya rata-rata untuk menanam sayuran sebesar Rp3.287.333, sedangkan total pendapatan mencapai Rp5.775.000. Pendapatan bersih sebesar Rp2.487.667 menunjukkan hal ini. Rasio R/C sebesar 1,76 dan Rasio B/C sebesar 0,76, sehingga budidaya sayuran dapat menghasilkan keuntungan. Pelanggan membayar Rp7.000 untuk setiap ikat, sedangkan petani membayar Rp3.000 untuk setiap ikat. Ini berarti margin pemasaran keseluruhan untuk setiap produk adalah Rp4.000. Perantara dan pedagang mendapatkan sebagian besar nilai yang dihasilkan. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat di seluruh rantai nilai belum terbagi secara merata.

Kata kunci: Agribisnis Sayuran, Kelayakan Usaha, Margin Pemasaran.

ABSTRACT

Vegetable agribusiness is important for making ensuring there is enough food and for helping farmers earn more money. But how well it works relies a lot on how simple it is to conduct business and how effectively the value chain works. This study aims to assess the economic feasibility and value chain framework of vegetable agribusiness in Lawoila Village, South Konawe Regency. The study used a quantitative descriptive technique, using primary data collected from interviews with farmers, middlemen, and dealers. The research looked at the expenses and revenues, the R/C Ratio, the B/C Ratio, the profitability, and the marketing margins. Each planting season, it cost an average of Rp3,287,333 to cultivate vegetables, and the total income was Rp5,775,000. The net income was Rp2,487,667, which indicates this. The R/C Ratio is 1.76 and the B/C Ratio is 0.76, thus you can produce vegetables and earn money doing it. Customers paid Rp7,000 for each bundle, while farmers paid Rp3,000 for each bundle. This meant that the overall marketing margin for each product was Rp4,000. The middlemen and merchants get most of the value that is produced. This suggests that the benefits throughout the value chain are not yet evenly divided out.

Keywords: Vegetable Agribusiness, Business Feasibility, Marketing Margin.



PENDAHULUAN

Peran penting agribisnis hortikultura sayuran mencakup tiga aspek krusial: stabilitas kedaulatan pangan, penguatan pendapatan rumah tangga tani, dan penyediaan peluang kerja produktif di kawasan rural (pedesaan) (Ahmed *et al.*, 2024; Gosa *et al.*, 2024; Salwa Putri Mellinia *et al.*, 2024). Sayuran merupakan komoditas komersial yang signifikan dengan permintaan pasar yang tinggi, selaras dengan eskalasi kesadaran publik terhadap signifikansi pemenuhan nutrisi yang seimbang dan pola makan sehat, permintaan terhadap komoditas pangan berkualitas pun turut mengalami peningkatan. Untuk meningkatkan keberlanjutan pertanian, penting untuk mengkaji pertumbuhan agribisnis sayuran dari perspektif efisiensi produksi dan operasional, serta keterhubungan rantai nilai dari hulu ke hilir (Fanny Widadie *et al.*, 2024; Kumar *et al.*, 2025).

Analisis kelayakan bisnis dan rantai nilai memiliki fungsi penting dalam pengembangan agribisnis sayuran, terutama di daerah pusat produksi seperti Desa Lawoila, Kabupaten Konawe Selatan. Penilaian kelayakan usaha berfungsi untuk menganalisis secara rinci apakah aktivitas budidaya sayuran mampu menutupi semua biaya produksi serta memberikan laba yang cukup bagi para petani. Ini menjadi landasan untuk mengambil keputusan investasi dan merencanakan usaha secara berkelanjutan; studi kelayakan yang melibatkan parameter seperti Rasio R/C dan BEP menunjukkan bahwa pertanian yang ekonomis berpotensi meningkatkan stabilitas ekonomi rumah tangga petani dan meningkatkan daya saing produknya di pasar. (contoh studi kasus kelayakan pertanian sayuran di Kecamatan Landono menunjukkan bahwa usaha tani sayuran dinilai layak berdasarkan rasio R/C lebih dari satu) (Nurmaya, *et al* 2025).

Selain itu, analisis rantai nilai sangat penting untuk menggambarkan interaksi antara berbagai pihak dari tahap produksi hingga konsumsi. Ini termasuk pemahaman tentang bagaimana nilai tambah diciptakan

dan dibagi di sepanjang saluran pemasaran sayuran, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang menghambat efisiensi dan margin pemasaran. Dengan cara ini, pengusaha agribisnis dapat menyusun strategi untuk meningkatkan efisiensi distribusi, memperbaiki hubungan dalam pemasaran, dan memperkuat posisi tawar petani di hadapan pembeli akhir. Sebagai contoh, analisis rantai nilai dalam usaha tani sayuran organik menunjukkan bahwa pendekatan ini dapat memperkuat hubungan pemasaran antar pihak yang terlibat (Romadhoni Hidayatulloh. *et al*, 2015)

Desa Lawoila, yang terletak di Kecamatan Konda, Kabupaten Konawe Selatan, ialah satu dari sejumlah wilayah sentra untuk produksi sayuran dengan potensi agroekologi yang mendukung kemajuan hortikultura (BPS, 2025). Iklim yang ideal, ketersediaan lahan untuk pertanian, serta kedekatan dengan pusat pemasaran, terutama Kota Kendari, memberikan keuntungan kompetitif untuk pengembangan usaha agribisnis sayuran. Beragam jenis sayuran seperti sawi, kangkung, bayam, cabai, dan tomat ditanam oleh petani skala kecil dan menengah dengan teknik budidaya yang cukup sederhana, memanfaatkan sumber daya lokal. Potensi ini membuka peluang besar bagi pengembangan agribisnis sayuran yang kompetitif dan berkelanjutan jika dikelola dengan baik dan terintegrasi (Harianti *et al.*, 2025).

Meskipun memiliki potensi yang cukup besar, pemanfaatan agribisnis sayuran di Kecamatan Konda hingga saat ini belum sepenuhnya optimal. Petani masih dihadapkan pada berbagai permasalahan struktural, antara lain fluktuasi harga yang tinggi, tingginya biaya produksi, keterbatasan akses terhadap input produksi berkualitas, teknologi budidaya dan pascapanen, serta permodalan. Para petani memiliki daya tawar yang terbatas dalam sistem pemasaran karena kurangnya pengetahuan tentang pasar, sehingga mereka terpaksa bergantung pada perantara. Adanya asimetri dalam distribusi nilai tambah pada rantai pasok sayuran disebabkan oleh struktur tata niaga yang

panjang dan fragmentasi pelaku pasar. Hal ini menciptakan ketimpangan ekonomi, di mana petani sebagai produsen utama sering kali menerima porsi nilai ekonomi yang paling minim dalam keseluruhan siklus distribusi dibandingkan dengan pedagang atau pengecer.

Kondisi ini mengindikasikan bahwa suksesnya bisnis agribisnis sayuran di Desa Lawoila, Kecamatan Konda tidak hanya bergantung pada aspek teknis dalam budidaya, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh kelayakan secara finansial serta efisiensi dan sinergi dalam rantai nilai. Pemeriksaan kelayakan usaha diperlukan untuk mengevaluasi seberapa menguntungkan, efisien penggunaan input, dan risiko yang mungkin dihadapi para petani sayuran (Witty Oktavia, 2025). Sementara itu, pemahaman mengenai rantai nilai menjadi krusial untuk menemukan pihak-pihak yang berperan, arus produk, informasi, serta penyebaran nilai tambahan di setiap langkah, sembari menunjukkan kesempatan untuk memperbaiki manajemen rantai nilai demi meningkatkan daya saing dan kesejahteraan petani (Yuliani *et al.*, 2025).

Berdasarkan penjelasan di atas, penting dan relevan untuk melakukan penelitian mengenai Analisis Kelayakan Usaha dan Rantai Nilai Sayuran di Desa Lawoila, Kecamatan Konda, Kabupaten Konawe Selatan. Penelitian ini bertujuan tidak hanya untuk meneliti kelayakan finansial usaha sayuran, tetapi juga untuk memetakan struktur serta dinamika rantai nilai yang ada di tingkat lokal. Keunikan dari penelitian ini terletak pada penggunaan pendekatan terintegrasi antara analisis kelayakan usaha dan rantai nilai di kawasan pusat produksi sayuran, sehingga diharapkan dapat memberikan pemahaman yang menyeluruh mengenai kinerja agribisnis sayuran. Temuan penelitian ini diharapkan berperan sebagai landasan teoretis maupun praktis dalam memperkuat struktur agribisnis sayuran di Kabupaten Konawe Selatan. Informasi yang disajikan dapat dimanfaatkan oleh para pengambil kebijakan sebagai instrumen evaluasi untuk menciptakan ekosistem hortikultura yang lebih berkelanjutan dan menguntungkan bagi seluruh pelaku usaha.

Maka dari itu, hal yang mendorong penelitian ini yaitu untuk menganalisa kelayakan usaha dan struktur rantai nilai sayuran di Desa Lawoila, Kabupaten Konawe Selatan sebagai dasar untuk mengembangkan agribisnis sayuran yang efisien dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penentuan Desa Lawoila sebagai lokasi penelitian didasarkan pada karakteristik wilayah tersebut sebagai pusat agribisnis hortikultura di Kabupaten Konawe Selatan. Selama kurun waktu Agustus hingga November 2025, penelitian ini menghimpun informasi dari 35 responden petani yang dipilih secara sengaja (sengaja terpilih) berdasarkan keterlibatan aktif mereka dalam budidaya sayuran semusim. Metodologi perolehan data mengombinasikan teknik wawancara langsung menggunakan kuesioner sebagai sumber primer serta studi dokumentasi dari berbagai laporan pendukung sebagai data sekunder. Visualisasi wilayah kajian dapat dicermati melalui Gambar 1



Gambar 1. Peta Desa Lawoila

Berdasarkan Gambar 1, Desa Lawoila ialah satu dari sejumlah desa yang posisinya di wilayah Kecamatan Konda, Kabupaten Konawe Selatan. Secara administratif, Desa Lawoila berada di bagian tengah Kecamatan Konda dan berbatasan langsung dengan beberapa desa lain di sekitarnya, sehingga memiliki akses yang relatif baik terhadap wilayah produksi dan pemasaran hasil pertanian. Letak geografis Desa Lawoila yang strategis serta didukung oleh kondisi lahan yang sesuai menjadikan wilayah ini sebagai salah satu sentra kegiatan pertanian, khususnya usahatani sayuran. Keberadaan jaringan jalan dan kedekatan dengan desa-desa lain di Kecamatan Konda turut

mendukung mobilitas petani dan distribusi hasil produksi, sehingga Desa Lawoila dipilih sebagai lokasi penelitian yang representatif untuk mengkaji kelayakan usaha dan rantai nilai agribisnis sayuran.

Metodologi yang diterapkan dalam penelitian ini berbasis pada analisis deskriptif kuantitatif. Perolehan data utama bersumber dari interaksi langsung dengan responden (petani dan pelaku tata niaga sayuran) menggunakan kuesioner yang telah divalidasi. Selain itu, akurasi penelitian diperkuat dengan integrasi data sekunder yang diperoleh melalui studi dokumentasi dari instansi pemerintah terkait dan referensi pustaka yang kredibel.

Teknik pengolahan dan interpretasi data yang digunakan untuk mendukung validitas temuan dalam penelitian ini diuraikan melalui poin-poin di bawah ini:

Analisis Kelayakan Usaha Agribisnis Sayuran

Penilaian terhadap kelayakan usaha dilakukan untuk memetakan margin keuntungan dan efisiensi manajemen usahatani sayuran. Dengan menitikberatkan pada data biaya pengeluaran dan penerimaan riil selama satu musim tanam, analisis ini mampu memberikan gambaran objektif mengenai keberlanjutan ekonomi usaha tersebut.

Analisis Biaya Produksi

Klasifikasi biaya dalam penelitian ini terbagi atas biaya tetap dan variabel. Biaya tetap terdiri dari penyusutan alat dan pajak lahan, sedangkan biaya variabel mencakup pengeluaran untuk sarana produksi dan tenaga kerja. Penjumlahan matematis antara biaya tetap dan biaya variabel ini digunakan untuk menentukan total biaya produksi usahatani sayuran (Putri *et al.*, 2024; Shavira *et al.*, 2023).

Analisis Penerimaan dan Pendapatan

Nilai penerimaan kotor (TR) dihitung melalui perkalian jumlah panen dengan harga jual yang berlaku. Selanjutnya, untuk menentukan tingkat pendapatan petani, dilakukan penghitungan selisih matematis antara akumulasi penerimaan dengan seluruh

beban biaya produksi yang telah dikeluarkan (Mahmud *et al.*, 2025; Tiara, *et al.*, 2023).

Analisis R/C Ratio (Revenue Cost Ratio)

Tingkat efisiensi usaha dianalisis menggunakan pendekatan R/C Ratio (*Revenue Cost Ratio*). Analisis ini memberikan gambaran mengenai perbandingan nilai output terhadap input, yang hasilnya akan diinterpretasikan melalui kriteria di bawah ini:

$R/C > 1$: usaha layak dan menguntungkan

$R/C = 1$: usaha berada pada titik impas

$R/C < 1$: usaha tidak layak

Analisis B/C Ratio (Benefit Cost Ratio)

Metode ini membandingkan antara total manfaat bersih dengan total biaya untuk menentukan profitabilitas usaha, di mana hasil perhitungannya akan merujuk pada kriteria di bawah ini:

$B/C > 0$: usaha layak dikembangkan

$B/C = 0$: usaha impas

$B/C < 0$: usaha tidak layak

Evaluasi ini mencakup penentuan tingkat keuntungan bersih serta uji kelayakan finansial yang menjadi dasar penilaian keberlanjutan usaha bagi petani (Sukron Romadhona *et al.*, 2024; Zuhri *et al.*, 2026).

Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis)

Analisis rantai nilai dilakukan untuk mengetahui struktur, alur, dan distribusi nilai tambah dalam sistem agribisnis sayuran.

1. Identifikasi pelaku rantai nilai dan alur rantai nilai agribisnis sayuran mulai dari petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, hingga pedagang pengecer dan konsumen akhir.
2. Analisis Biaya dan Margin Pemasaran
 - Biaya pemasaran dihitung pada setiap pelaku rantai nilai.
 - Margin pemasaran dianalisis berdasarkan selisih harga jual dan harga beli pada setiap mata rantai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kelayakan Usaha Agribisnis Sayuran.

Analisis tentang kelayakan usaha agribisnis sayuran dilakukan untuk mengevaluasi kemampuan petani dalam meraih keuntungan serta efisiensi penggunaan bahan produksi (Humairah *et al.*, 2025; Yulianto *et al.*, 2025). Salah satu elemen penting dalam analisis kelayakan usaha adalah analisis biaya produksi, karena pengeluaran yang terjadi selama proses pertanian sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan dan keuntungan yang didapatkan. Struktur biaya produksi yang terperinci dan terukur dapat memberikan gambaran tentang efisiensi usaha tani dan

menjadi landasan untuk menghitung indikator kelayakan usaha, seperti pendapatan dan rasio penerimaan dibanding biaya.

Analisis Biaya Produksi

Kategorisasi biaya operasional usahatani terbagi atas biaya tetap (penyusutan alat dan pajak) serta biaya variabel (input pertanian dan operasional lainnya). Beban penyusutan aset dihitung dengan metode garis lurus, sedangkan biaya variabel ditentukan berdasarkan kuantitas input dan harga unit di lokasi penelitian. Penjumlahan matematis antara kedua komponen biaya tersebut menghasilkan nilai total biaya produksi untuk setiap unit responden per musim tanam.

Tabel 1. Rata-Rata Biaya Produksi Responden

Jenis Biaya	Kangkung	Bayam	Kacang Panjang	Rata-Rata per Responde/Rp/Musim
Biaya Tetap (FC)	830.667	782.333	1.299.000	970.667
Biaya Variabel (VC)	1.405.000	1.612.500	2.765.000	1.927.500
Total Biaya Produksi(TC)	2.235.667	2.394.833	4.064.000	2.898.833

Sumber: Data Primer, 2025

Data mengenai estimasi pengeluaran rata-rata untuk budidaya kangkung, bayam, dan kacang panjang per responden dalam satu siklus tanam disajikan pada Tabel 1. Komponen biaya operasional ini mencakup integrasi antara biaya tetap dan biaya variabel yang membentuk struktur total biaya produksi. Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa besaran rata-rata biaya tetap yang dialokasikan oleh responden adalah sebesar Rp. 970.667,- per periode tanam. Ketika ditinjau berdasarkan masing-masing komoditas, biaya tetap tertinggi terjadi pada usaha tani kacang panjang yang mencapai Rp. 1.299.000,- sementara biaya tetap terendah tercatat pada usaha tani bayam sebesar Rp. 782.333,- dan kangkung sebesar Rp. 830.667,-. Perbedaan tersebut diakibatkan oleh variasi dalam pemakaian alat dan sarana produksi yang memiliki masa ekonomis yang berbeda, seperti keperluan ajir atau penyangga untuk kacang panjang

yang tidak diperlukan oleh komoditas lainnya.

Untuk biaya variabel, responden menghabiskan rata-rata sebesar Rp. 1.927.500,- dalam satu musim. Sebagai biaya yang bersifat tidak tetap, total pengeluaran ini berbanding lurus dengan tinggi rendahnya volume aktivitas produksi yang dilakukan oleh petani di lapangan. Dalam tabel, biaya variabel tertinggi terlihat pada usahatani kacang panjang, yaitu sebesar Rp 2.765.000,- diikuti oleh bayam dengan biaya Rp. 1.612.500,- dan yang terendah adalah kangkung yang memerlukan Rp 1.405.000,-. Tingginya biaya variabel pada kacang panjang disebabkan oleh kebutuhan input produksi yang lebih besar, seperti penggunaan pupuk, pestisida, tenaga kerja, serta tambahan penggunaan mulsa plastik dan perawatan yang lebih intensif dibandingkan dengan komoditas lainnya.

Secara umum, rata-rata total biaya produksi yang dikeluarkan oleh responden adalah sebesar Rp 2.898.833,- per musim. Total biaya produksi tertinggi ada pada usahatani kacang panjang yang mencapai Rp 4.064.000,- sedangkan total biaya terendah terdapat pada usahatani kangkung sebesar Rp 2.235.667,- dan bayam sebesar Rp 2.394.833,-. Perbedaan total biaya tersebut menggambarkan perbedaan dalam karakteristik budidaya setiap komoditas, baik dari segi kebutuhan alat produksi, tingkat perawatan, maupun lamanya waktu produksi.

Secara komparatif, budidaya kacang panjang membutuhkan modal kerja yang lebih besar daripada kangkung dan bayam. Realitas ini merefleksikan bahwa semakin intensif penggunaan input dan semakin kompleks manajemen teknis suatu

komoditas, maka semakin tinggi pula tuntutan biaya produksi yang harus dipenuhi oleh para petani.

Analisis Penerimaan dan Pendapatan

Analisis penerimaan, yang dihitung berdasarkan total produksi dikalikan harga jual tingkat petani, digunakan untuk mengukur daya hasil ekonomi dari usahatani sayuran. Selain memberikan gambaran pendapatan, analisis ini juga mengevaluasi kontribusi relatif dari kangkung, bayam, dan kacang panjang terhadap total penerimaan responden. Data mengenai rata-rata penerimaan per komoditas tersebut disajikan secara komprehensif pada Tabel 2

Tabel 2. Rata-Rata Penerimaan dan Pendapatan Responden

Uraian	Nilai Rata-Rata	Satuan
Produksi		(ikat)
Kangkung	700	
Bayam	500	
Kacang Panjang	550	
Harga Jual		(Rp/ikat)
Kangkung	3.000	
Bayam	3.500	
Kacang Panjang	3.500	
Penerimaan		(Rp)
Kangkung	2.100.000,-	
Bayam	1.750.000,-	
Kacang Panjang	1.925.000,-	
Total Penerimaan (TR)	5.775.000,-	Rp

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 2 memaparkan capaian produksi rata-rata dari tiga komoditas sayuran utama yang diusahakan responden selama satu musim. Secara kuantitatif, output yang dihasilkan menunjukkan variasi antar komoditas, di mana kangkung mencatatkan rata-rata produksi tertinggi sebesar 700 ikat, sementara kacang panjang dan bayam masing-masing memberikan kontribusi sebesar 550 ikat dan 500 ikat.. Perbedaan jumlah produksi antar komoditas ini

dipengaruhi oleh karakteristik tanaman, umur panen, serta intensitas pemeliharaan yang berbeda, di mana kangkung dan bayam memiliki siklus panen yang relatif lebih singkat dibandingkan kacang panjang.

Harga jual yang dipakai dalam perhitungan penerimaan adalah harga rata-rata yang ditemui di kalangan petani pada waktu penelitian, yaitu Rp. 3.000 per ikat untuk kangkung, sedangkan untuk bayam dan kacang panjang adalah Rp. 3500 per ikat.

Variasi harga jual antara komoditas menunjukkan adanya perbedaan dalam permintaan pasar, kualitas produk, serta tingkat kesulitan dalam budidaya dan risiko produksi yang dihadapi oleh para petani. Harga jual yang cenderung stabil selama periode tanam memberikan kepastian bagi petani dalam memperkirakan jumlah penerimaan yang akan mereka dapatkan.

Berdasarkan jumlah produksi dan harga jual tersebut, penerimaan yang diperoleh petani dari masing-masing komoditas adalah sebesar Rp 2.100.000,- untuk kangkung, Rp 1.750.000,- untuk bayam, dan Rp 1.925.000,- untuk kacang panjang per musim tanam. Kangkung memberikan kontribusi penerimaan terbesar dibandingkan komoditas lainnya, yang disebabkan oleh volume produksi yang lebih tinggi meskipun harga jualnya relatif lebih rendah. Sementara itu, bayam dan kacang panjang memberikan kontribusi penerimaan yang cukup signifikan dengan harga jual yang lebih tinggi, sehingga mampu menutupi perbedaan jumlah produksi.

Dengan demikian, total penerimaan (Total Revenue/TR) yang diterima petani responden dari ketiga komoditas sayuran tersebut mencapai Rp 5.775.000,- per musim tanam. Besarnya total penerimaan ini menunjukkan bahwa kombinasi beberapa jenis komoditas sayuran mampu memberikan pendapatan yang relatif stabil bagi petani pada setiap musim tanam sehingga berpotensi meningkatkan keberlanjutan dan ketahanan ekonomi rumah tangga petani sayuran di Desa Lawoila.

Analisis R/C Ratio (Revenue Cost Ratio)

Analisis R/C Ratio diterapkan untuk mengukur perbandingan antara penerimaan total dan biaya produksi sebagai indikator efisiensi usahatani. Nilai indeks yang mencerminkan tingkat keuntungan relatif terhadap biaya tersebut dapat dicermati melalui hasil analisis yang tertera pada Tabel 3.

Tabel 3. Nilai R/C Ratio (Revenue Cost Ratio)

Uraian	Nilai (Rp)
Total Penerimaan (TR)	5.775.000,-
Total Biaya (TC)	3.287.333,-
R/C Ratio (TR/TC)	1,76
Kriteria	Layak dan Menguntungkan

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 3 menyajikan hasil Analisa R/C Ratio pada usahatani sayuran kangkung, bayam, dan kacang panjang yang diusahakan oleh petani responden di Desa Lawoila. Berdasarkan hasil perhitungan, total jumlah penerimaan (Total Revenue/TR) yang diterima petani dari usaha tani sayuran tersebut mencapai Rp 5.775.000,- setiap musim tanam, sementara total biaya untuk produksi (Total Cost/TC) yang dikeluarkan mencapai Rp 3.287.333,- per musim tanam.

asio yang menguntungkan ini menunjukkan adanya surplus ekonomi, di mana selisih pendapatan tersebut menjadi indikator keberhasilan finansial petani dalam mengelola usaha hortikultura mereka.

Nilai R/C Ratio sebesar 1,76 membuktikan bahwa usahatani sayuran ini efisien, di mana setiap Rp. 1,00 biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan Rp. 1,76. Dengan perolehan nilai $R/C > 1$, usaha ini dinyatakan layak secara finansial. Hal ini dikarenakan total pendapatan kotor yang

diterima petani telah melampaui titik impas biaya produksi, sehingga memberikan kontribusi nyata terhadap pendapatan bersih rumah tangga petani.

Nilai R/C 1,76 mengindikasikan bahwa manajemen input produksi oleh petani telah berjalan secara efisien dan menghasilkan nilai tambah ekonomi yang signifikan. Kapasitas ini memberikan landasan kuat bagi pengembangan agribisnis sayuran di Desa Lawoila sebagai sektor unggulan penyumbang pendapatan. Keberhasilan jangka panjang usaha ini akan sangat bergantung pada konsistensi efisiensi biaya, kebijakan harga yang berpihak pada petani, serta kemudahan akses terhadap informasi pasar yang lebih luas.

Analisis B/C Ratio (Benefit Cost Ratio)

Tingkat kemanfaatan ekonomi usahatani diukur menggunakan perbandingan manfaat bersih terhadap biaya produksi melalui analisis B/C Ratio. Nilai koefisien yang mencerminkan margin keuntungan terhadap input finansial tersebut dapat dicermati pada Tabel 4 berdasarkan hasil pengolahan data penelitian

Tabel 4. Nilai B/C Ratio (Benefit Cost Ratio)

Uraian	Nilai (Rp)
Total Penerimaan (TR)	5.775.000,-
Total Biaya (TC)	3.287.333,-
Manfaat Bersih (TR – TC)	2.487.667,-
B/C Ratio [(TR – TC)/TC]	0,76
Kriteria	Layak Dikembangkan

Sumber: Data Primer, 2025

Data analisis B/C Ratio pada Tabel 4 merinci kinerja keuangan usahatani kangkung, bayam, dan kacang panjang milik responden. Selama satu periode tanam, petani memperoleh total penerimaan sebesar Rp5.775.000 dengan total biaya produksi mencapai Rp3.287.333. Rasio antara kedua

variabel tersebut digunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas usaha di Desa Lawoila

Usahatani sayuran ini menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 2.487.667 per musim, yang membuktikan adanya keuntungan nyata bagi petani responden. Nilai B/C Ratio sebesar 0,76 menunjukkan bahwa untuk setiap Rp1,00 biaya produksi, dihasilkan manfaat bersih sebesar Rp. 0,76. Indeks B/C yang lebih besar dari nol menjadi parameter bahwa usaha ini layak secara finansial. Fenomena ini mengisyaratkan bahwa semakin tinggi angka B/C Ratio yang dicapai, maka semakin optimal pula tingkat pengembalian modal bersih yang diterima oleh petani.

Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa usahatani sayuran kangkung, bayam, dan kacang panjang di Desa Lawoila memiliki prospek ekonomi yang baik, khususnya sebagai sumber pendapatan bagi petani skala kecil. Meskipun demikian, peningkatan nilai B/C Ratio masih sangat memungkinkan dilakukan melalui upaya efisiensi biaya produksi, optimalisasi penggunaan input, serta peningkatan produktivitas dan harga jual melalui perbaikan kualitas produk dan penguatan akses pasar. Dengan demikian, pengembangan usahatani sayuran secara berkelanjutan dapat menjadi strategi penting dalam meningkatkan kesejahteraan petani dan memperkuat sistem agribisnis sayuran di wilayah penelitian.

Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis)

Analisis rantai nilai yang dilakukan di Desa Lawoila, Kecamatan Konta bertujuan untuk memahami struktur, jalur distribusi, dan nilai tambah yang ada dalam sistem agribisnis sayuran yang melibatkan berbagai pelaku dari awal hingga akhir. Rantai nilai ini memperlihatkan bagaimana produk sayuran berpindah dari petani sebagai produsen utama hingga mencapai konsumen akhir,

serta peran dan fungsi setiap pelaku dalam proses tersebut (Nguyen Thi Tuoi *et al.*, 2021; Wondim, 2021).

Identifikasi Pelaku Rantai Nilai

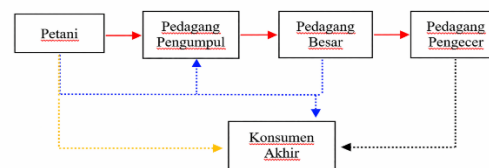
Aliran nilai dalam agribisnis sayuran di Desa Lawoila, Kecamatan Konda, melibatkan lima aktor utama, yaitu petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer, dan konsumen akhir. Sistem pemasaran ini mengindikasikan bahwa kebanyakan sayuran yang dihasilkan oleh petani tidak dijual secara langsung kepada konsumen akhir, melainkan harus melewati beberapa pihak pemasaran, mulai dari pedagang pengumpul, pedagang besar, sampai pengecer.

Peran pedagang besar dalam distribusi ini sangat krusial karena mereka menyimpan dan mendistribusikan produk dalam jumlah besar sebelum disalurkan kepada pengecer. Kemudian, pengecer akan menjual produk tersebut kepada konsumen akhir (Fitriani, *et al.*, 2021; Harahap *et al.*, 2024).

Namun, dalam beberapa situasi, terdapat variasi dalam saluran pemasaran, di mana petani bisa menjual langsung kepada pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer, atau bahkan langsung kepada konsumen akhir. Saluran yang lebih singkat ini memberikan kesempatan bagi petani untuk mendapatkan harga yang lebih tinggi karena mengurangi jumlah perantara dalam proses distribusi.

Alur Rantai Nilai Agribisnis Sayuran

Secara umum, alur rantai nilai agribisnis sayuran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Sumber: Data Primer, 2025

Gambar 2 . Alur Rantai Nilai Agribisnis Sayuran

Petani merupakan pelaku pada tingkat hulu yang berperan dalam seluruh proses produksi sayuran, mulai dari pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan, hingga panen. Sayuran yang dihasilkan di Desa Lawoila umumnya dipasarkan dalam kondisi segar tanpa proses pengolahan lanjutan, baik dijual langsung di lahan pertanian maupun melalui titik-titik pengumpulan yang telah ditentukan. Dalam beberapa kondisi, petani tidak hanya menjual kepada pedagang pengumpul, tetapi juga dapat langsung menjual kepada pedagang besar, pedagang pengecer, atau bahkan langsung kepada konsumen akhir.

Pedagang pengumpul, yang juga dikenal sebagai tengkulak, bertindak sebagai perantara awal yang memperoleh sayuran dalam jumlah kecil hingga menengah dari para petani. Mereka bertanggung jawab untuk mengumpulkan, melakukan sortasi sederhana, dan mengangkut sayuran tersebut ke pedagang besar atau pasar secara langsung. Kehadiran pedagang pengumpul sangat membantu para petani, terutama yang beroperasi dalam skala kecil, untuk memasarkan hasil panen mereka yang terbatas aksesnya ke pasar. Pada tahap ini, harga sayuran umumnya lebih rendah, berkisar antara Rp. 2.500,- hingga Rp. 3.000,- per ikat.

Pedagang besar memiliki peran sebagai lembaga pemasaran yang menampung sayuran dalam jumlah besar baik dari pedagang pengumpul maupun langsung dari

petani. Mereka mendistribusikan sayuran tersebut dalam skala yang lebih besar kepada pedagang pengecer atau pasar-pasar utama. Peran pedagang besar sangat signifikan dalam menjaga kelancaran distribusi dan ketersediaan pasokan di pasar.

Pedagang pengecer merupakan pelaku yang menjual sayuran langsung kepada konsumen akhir. Pengecer umumnya beroperasi di pasar tradisional, seperti Pasar Baruga Kota Kendari, yang menjadi salah satu tujuan utama pemasaran sayuran dari Desa Lawoila. Pada tingkat ini, harga sayuran cenderung lebih tinggi karena telah mencakup biaya distribusi dan margin keuntungan, dengan kisaran harga sekitar Rp. 5.000,- per ikat.

Konsumen akhir merupakan pelaku terakhir dalam rantai nilai yang membeli dan mengonsumsi sayuran. Permintaan dan preferensi konsumen terhadap jenis, kualitas, dan harga sayuran sangat memengaruhi pola distribusi serta keputusan pemasaran yang dilakukan oleh pelaku sebelumnya, termasuk petani di Desa Lawoila.

Biaya Pemasaran

Tabel 5. Biaya Pemasaran Rata-Rata Sayuran pada Setiap Pelaku Rantai Nilai

No	Pelaku Rantai Nilai	Biaya Pengangkutan (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)	Biaya Penyimpanan (Rp)	Biaya Lain-lain (Rp)	Total Biaya Pemasaran (Rp)	Rata-rata Biaya (Rp)
1	Petani	—	—	—	—	—	—
2	Pedagang Pengumpul	250.000,-	200.000,-	100.000,-	50.000,-	600.000,-	150.000,-
3	Pedagang Besar	300.000,-	300.000,-	100.000,-	100.000,-	800.000,-	200.000,-
4	Pedagang Pengecer	200.000,-	150.000,-	100.000,-	50.000,-	500.000,-	125.000,-

Sumber: Data Primer, 2025

Berdasarkan Tabel 5, struktur biaya pemasaran sayuran bervariasi pada setiap pelaku dalam rantai nilai. Pada tingkat petani, tidak terdapat biaya pemasaran yang tercatat karena petani umumnya menjual hasil panen langsung kepada pedagang pengumpul di lokasi produksi, sehingga tidak menanggung biaya pengangkutan, tenaga kerja pemasaran, penyimpanan, maupun biaya lainnya.

Biaya pemasaran merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing pelaku rantai nilai dalam kegiatan penyaluran produk sayuran, mulai dari pengumpulan hingga penjualan kepada konsumen akhir. Biaya pemasaran dihitung pada setiap pelaku, yang meliputi biaya pengangkutan, biaya tenaga kerja, biaya penyimpanan, serta biaya lain yang terkait dengan aktivitas pemasaran.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai struktur biaya pemasaran pada setiap pelaku rantai nilai, disajikan Tabel 5 yang menunjukkan bahwa biaya pemasaran tidak dikeluarkan oleh petani, karena petani hanya berperan sebagai produsen dan menjual hasil panen di tingkat awal. Sebaliknya, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer menanggung berbagai komponen biaya pemasaran dengan besaran yang berbeda-beda. Perbedaan ini dipengaruhi oleh jarak distribusi, skala usaha, serta intensitas aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing pelaku, sehingga berdampak pada total dan rata-rata biaya pemasaran yang ditanggung dalam sistem rantai nilai sayuran.

Pedagang pengumpul menanggung biaya total pemasaran sebesar Rp. 600.000,-. Rincian biaya tersebut meliputi biaya angkut sebesar Rp. 250.000,- biaya tenaga kerja Rp. 200.000,- biaya penyimpanan Rp100.000,- dan biaya lainnya Rp. 50.000,-. Rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul mencapai Rp. 150.000,- yang menunjukkan betapa pentingnya peran mereka dalam

mengumpulkan serta menyebarkan sayuran dari petani ke tahap selanjutnya.

Pada tingkat pedagang besar, total biaya pemasaran relatif lebih tinggi dibandingkan pelaku lainnya, yaitu sebesar Rp800.000,-. Biaya tersebut meliputi biaya pengangkutan dan tenaga kerja masing-masing sebesar Rp. 300.000,-, biaya penyimpanan Rp. 100.000,-, serta biaya lain-lain Rp. 100.000,-. Rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang besar mencapai Rp. 200.000,-, mencerminkan kompleksitas aktivitas pemasaran yang dilakukan, seperti distribusi dalam skala besar dan pengelolaan volume produk yang lebih banyak.

Sementara itu, para pedagang eceran mengeluarkan total biaya pemasaran sebesar Rp. 500.000,-. Biaya tersebut terdiri atas pengangkutan sebesar Rp. 200.000,-, tenaga kerja Rp. 150.000,-, penyimpanan Rp. 100.000,- dan biaya lainnya Rp. 50. 000,-. Rata-rata biaya pemasaran untuk pedagang eceran adalah Rp. 125.000,- yang lebih rendah jika dibandingkan idengan ipedagang ipengumpul idan ipedagang ibesar, hal ini disebabkan oleh skala usaha yang lebih kecil dan jangkauan distribusi yang terbatas.

Secara keseluruhan, hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi posisi pelaku dalam rantai nilai pemasaran sayuran, maka isemakin ibesar ipula ibiaya ipemasaran iyang iharus iditanggung, terutama pada komponen pengangkutan dan tenaga kerja, yang menjadi komponen biaya dominan dalam sistem pemasaran sayuran.

Analisis Biaya Margin Pemasaran

Untuk mengetahui berapa banyak yang dibelanjakan dan diperoleh setiap pihak dalam rantai nilai pertanian sayuran, telah dilakukan analisis biaya pemasaran dan margin. Penelitian ini sangat penting untuk mengetahui seberapa efektif sistem pemasaran tersebut beroperasi dan bagaimana nilai ditransfer dari petani hingga ke konsumen akhir

Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga jual dan harga beli pada setiap mata rantai pemasaran. Margin ini mencerminkan besarnya nilai tambah yang diperoleh oleh masing-masing pelaku pemasaran sebagai kompensasi atas biaya dan risiko yang ditanggung (Prajaka Sembiring *et al.*, 2021; Ridho Lamindo *et al.*, 2024). Margin pemasaran dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Margin Pemasaran (M) = Harga Jual – Harga Beli

Bagi setiap pihak dalam rantai nilai, mulai dari pengumpul, pedagang grosir, hingga pengecer, margin pemasaran dihitung. Semakin besar pendapatan yang diperoleh suatu pihak dari pemasaran, semakin besar pula nilai tambah yang mereka peroleh. Selisih antara harga jual dan harga beli di setiap tahap dalam rantai tersebut digunakan untuk menghitung margin pemasaran

Tabel 6. Biaya Margin Pemasaran

Pelaku	Harga Beli (Rp/ikat)	Harga Jual (Rp/ikat)	Margin Pemasaran (Rp/ikat)	Biaya Pemasaran (Rp/ikat)	Keuntungan (Rp/ikat)
Petani	–	2.500	–	–	–
Pedagang Pengumpul	2.500	3.500	1.000	300	700
Pedagang Besar	3.500	5.000	1.500	400	1.100
Pedagang Pengecer	5.000	7.000	2.000	500	1.500
Konsumen	7.000	–	–	–	–

Sumber: Data Primer, 2025

Berdasarkan Tabel 6, struktur biaya dan margin pemasaran sayuran di Desa Lawoila, Kecamatan Konda, menunjukkan struktur pembentukan harga sayuran dari tingkat produsen hingga konsumen akhir melalui dua lembaga pemasaran, yaitu tengkulak dan pengencer. Petani menjual sayuran dengan harga Rp. 3.000 per ikat. Pada tingkat ini petani belum menanggung biaya pemasaran karena produk dijual langsung di lahan atau di titik pengumpulan, sehingga tidak dihitung margin maupun keuntungan pemasaran.

Para perantara membeli ikatan sayuran dari petani seharga Rp. 3.000 per ikat, lalu menjualnya kepada pedagang grosir seharga Rp. 5.000 per ikat. Para perantara memperoleh keuntungan sebesar Rp. 2.000 per ikat. Mereka mengalokasikan Rp. 400 per ikat untuk biaya pemasaran, yang mencakup transportasi, penyortiran, dan risiko kerusakan. Setelah dikurangi biaya pemasaran, perantara memperoleh laba bersih sebesar Rp. 1.600 per ikat.

Selanjutnya, pengencer membeli sayuran dari tengkulak dengan harga Rp. 5.000 per ikat dan menjualnya kepada konsumen dengan harga Rp. 7.000 per ikat. Margin pemasaran pengencer juga sebesar Rp. 2.000 per ikat. Pengencer menanggung biaya pemasaran sebesar Rp. 500 per ikat yang mencakup biaya transportasi, sewa lapak, tenaga kerja, dan penyimpanan. Dengan demikian, keuntungan bersih yang diterima pengencer adalah Rp. 1.500 per ikat.

Pada tingkat konsumen, sayuran dibeli dengan harga Rp. 7.000 per ikat sebagai harga akhir. Konsumen tidak memperoleh margin maupun keuntungan karena merupakan pengguna akhir produk.

Secara keseluruhan, total margin pemasaran dari petani hingga konsumen adalah Rp. 4.000 per ikat, yang berasal dari Rp. 2.000 pada tengkulak dan Rp. 2.000 pada pengencer. Sementara itu, total keuntungan lembaga pemasaran (tengkulak dan pengencer) mencapai Rp. 3.100 per ikat. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar selisih harga antara petani dan konsumen dinikmati oleh Lembaga pemasaran, sehingga mengindikasikan masih terbukanya peluang untuk meningkatkan

efisiensi pemasaran dan memperbaiki posisi tawar petani di Desa Lawoila.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Studi kelayakan agribisnis sayuran di Desa Lawoila menunjukkan bahwa budidaya kangkung, bayam, dan kacang panjang merupakan usaha yang layak dan menguntungkan. Rasio Manfaat-Biaya (R/C) sebesar 1,76 menunjukkan bahwa setiap Rp. 1,00 yang dikeluarkan menghasilkan pendapatan sebesar Rp1,76. Rasio Manfaat-Biaya (B/C) sebesar 0,76 menunjukkan manfaat bersih sebesar Rp. 2.487.667 per musim tanam. Budidaya sayuran sangat menguntungkan bagi petani, dengan biaya produksi rata-rata sebesar Rp. 3.287.333 dan total pendapatan sebesar Rp. 5.775.000.

Namun demikian, sistem pemasaran yang melibatkan petani, tengkulak, dan pengencer menghasilkan selisih harga yang cukup besar antara tingkat produsen dan konsumen. Petani menjual sayuran dengan harga Rp. 3.000 per ikat, sementara konsumen membayar Rp. 7.000 per ikat, sehingga total margin pemasaran mencapai Rp. 4.000 per ikat. Sebagian besar margin pemasaran tersebut dinikmati oleh lembaga perantara, yaitu tengkulak dan pengencer, yang secara bersama-sama memperoleh keuntungan sebesar Rp. 3.100 per ikat setelah dikurangi biaya pemasaran. Kondisi ini menunjukkan bahwa nilai tambah terbesar dalam sistem pemasaran masih berada pada pelaku perantara, sedangkan bagian yang diterima petani relatif lebih kecil dibandingkan harga yang dibayar konsumen.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, masih terbuka peluang untuk meningkatkan efisiensi pemasaran dan memperbaiki posisi tawar petani di Desa Lawoila melalui pemendekan rantai pemasaran, penguatan kelembagaan petani, serta peningkatan akses terhadap informasi harga dan pasar. Selain itu, dukungan pendampingan dan pemanfaatan teknologi pemasaran diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah produk serta pendapatan petani secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, M., Ahmed, M., Babayola, M., & Bake, I. D. (2024). *Role Of Horticultural Crops In Food And Nutritional Security: A Review*. 1–6. <https://doi.org/10.31579/2637-8914/226>
- Bps. (2025). *Kabupaten Konawe Selatan Dalam Angka 2025*. Xx.
- Fanny Widadie, Eliana Wulandari, R. D. L. (2024). *Business Models For Engaging Smallholder Farmers In High-Value Markets: Empirical Evidence From Vegetable Value Chains*. 10(4), 179–202.
- Fitriani, Sutarni, Dan B. U. (2021). *Pola Distribusi Rantai Pasok Dan Nilai Tambah Agribisnis Nanas Skala Rakyat Di Kecamatan Punggur*. 21(3), 192–203.
- Gosa, A. S., Megento, T. L., & Teka, M. A. (2024). Effects Of Vegetable Commercialization On Household Food Security: A Generalized Propensity Score Matching Approach. *International Journal Of Agricultural Sustainability*, 5903, 1–28. <https://doi.org/10.1080/14735903.2024.2424061>
- Harahap, L. M., Batubara, N. A., Fauziah, R., Manik, B., & Purba, J. F. (2024). *Perbandingan Efisiensi Distribusi Produk Pertanian Melalui Rantai Pasok Tradisional Dan Modern Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*. 2(7), 714–720.
- Harianti, Hasriati, H. T. (2025). Polikultur Sayuran Sebagai Strategi Pertanian Berkelanjutan: Faktor Pendukung Dan Penghambat Di Kecamatan Konda. *Arus Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 5(2), 3181–3189.
- Humairah, R., Afrizal, A. A., & Dwiyantri, F. (2025). *Profit Optimization Of Vegetable Farming In Balunijuk Village Using Linear Programming Optimalisasi Keuntungan Produksi Sayuran Di Desa Balunijuk Kabupaten Bangka Menggunakan Linear Programming*. 171–180. <https://doi.org/10.33019/Jia.V7i2.7066>
- Kumar, A., & Prashar, R. S. (2025). *Market Performance And Supply Chain Selection Dynamics For Vegetables Grown Through Sustainable Practices In The Northwest Himalayan Region*. June, 1–14. <https://doi.org/10.3389/Fsufs.2025.1558481>
- Mahmud, H., & Basuki, N. (2025). *Maluku Utara Income Analysis Of Cayenne Pepper Farming In North Ternate District Ternate City North Maluku Province*. 6, 133–142. <https://doi.org/10.48093/Jimanggis.V6i2.338>
- Nguyen Thi Tuoi, N. P. S. D. (2021). *Review Of Agricultural Value Chain Analysis*. 13(1), 75–86. <https://doi.org/10.46223/Hcmcoujs.Econ.En.13.1.1963.2023>
- Nurmaya, La Harudin, A. M. S. (2025). *Analisis Kelayakan Rotasi Budidaya Tanaman Sayuran (Studi Kasus : Petani Sayuran Di Kecamatan Landono)*. 141–154.
- Prajakta Sembiring, M. Dan M. A. (2021). *Analisis Saluran Dan Margin Pemasaran Wortel (Daucus Carota L) Di Kecamatan Simpang Empat Kabupaten Karo*. 6(1).
- Putri, M., Saragih, T., Lolowang, T. F., Harryani, O., Studi, P., Fakultas, A., Universitas, P., & Ratulangi, S. (2024). *Analisis Biaya Dan Pendapatan Usahatani Jagung Pada Pemanfaatan Lahan Tidur Di Kelurahan Malalayang Satu Timur Kecamatan Malalayang*

- Kota Manado Analysis. 6, 153–160.
<https://doi.org/10.35791/agrirud.v6i3.57651>
- Ridho Lamindo Waraney Tarigan , Caroline B. D. Pakasi, O. P. (2024). *Analisis Margin Pemasaran Sayuran Selada Hidroponik Di Stekaifarm Kelurahan Wailan Kecamatan Tomohon Utara Marketing Margin Analysis Of Hydroponic Lettuce At Stekaifarm Latar Belakang Sektor Pertanian Dibagi Dalam Lima Sub Sektor Yaitu Tanaman Pangan Dan*. 20, 423–430.
- Romadhoni Hidayatulloh., Djoko Koestiono, B. S. (2015). *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Usahatani Sayuran Organik (Studi Kasus Pada Komunitas Organik Brenjonk, Desa Penanggungan Kecamatan Trawas Kabupaten Mojokerto Jawa Timur)*. Xv(1), 1412–1425.
- Salwa Putri Mellinia, Sri Lestari , Imam Widhiono M.Z, B. D. (2024). *Systematic Literature Review* : 8, 1562–1570.
- Shavira Putri Purnama Saril*, Iskandar Hasanl, M. I. (2023). *Kabupaten Toraja Utara (Studi Kasus Di Desa Paongan , Kecamatan Buntu Pepasan)*. 6(1).
- Sukron Romadhona, Sri Puryono, And M. (2024). *Economic Potential For Development Of Organic Agriculture In Food Crops And Horticulture In Supporting Sustainable Agriculture*. 18(1), 290–302.
<https://doi.org/10.15408/Aj.v18i1.38771>
- Tiara, Ali Akrah, E. (2023). *Analisis Pendapatan Usahatani Padi Sawah (Oryza Sativa L.) Sistem Tanam Benih Langsung (Tabela) Di Desa Siboang Kecamatan Sojol Kabupaten Donggala*. 2(2), 207–217.
<https://doi.org/10.22487/jpa.v2i2.1780>
- Witty Oktavia, K. A. S. (2025). *Analisis Kelayakan Dan Risiko Produksi Pada Usahatani Cabai Besar Di Kecamatan Tanta Kabupaten Tabalong Feasibility*. 9(3), 194–203.
- Wondim, D. (2021). *Value Chain Analysis Of Potato) In Ethiopia : A Review*. 7, 108–113.
- Yuliani, L., Wulandari, Y. S., & Wicaksana, I. (2025). *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Benih Padi Bersertifikat Di Pt Sang Hyang Seri Sukamandi , Subang*. 13(1), 69–76.
- Yulianto, M. B., Fatmawati, E. W., Maharani, N., & Program, A. S. (2025). *Agroland: The Agricultural Sciences Journal*. 12(1), 22–31.
- Zuhri, N. M., Puspita, N., Maulida, N., & Ayomi, S. (2026). *Economic Feasibility Assessment Of Robusta Coffee Farming*. 2(1), 49–59.