

**ANALISIS RANTAI NILAI SAYURAN HIDROPONIK DI KECAMATAN KAO KABUPATEN HALMAHERA UTARA
(STUDI KASUS KELOMPOK TANI BINAAN PT. NUSA HALMAHERA MINERALS)**

*Analysis of Hydroponic Vegetables Chain Value in Kao District, North Halmahera Regency
(Case Study of Farmer Group Fostered by PT. Nusa Halmahera Minerals)*

**Regina Clairine Papilaya, Theodora M. Katiandagho, dan Grace A. J. Rumagit
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi**

ABSTRACT

This study aims to analyze the value chain of hydroponic vegetables from the farmer groups fostered by PT. Nusa Halmahera Minerals. This study was conducted in September to November 2019. The data used in this study were primary and secondary data. Primary data were obtained through direct interviews with 17 respondents consisting of 12 farmers, 2 traders and 3 retailers, using a questionnaire. Secondary data were obtained from Hobata Farm, Central Statistics Agency (BPS), literature and previous research. The sampling method used was Purposive Sampling. The results showed that the margins generated by value chain actors were positive. This made every actor got benefit in the production and sale of hydroponic vegetables. Margin obtained from farmers was Rp. 850,504.-, collector traders was Rp. 245,000.-, and retailers was Rp. 432,500.-. All costs incurred by farmers in producing hydroponic vegetables were provided by PT. Nusa Halmahera Minerals.

Keywords: Value chain, hydroponic vegetables, farmer groups

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pembangunan pertanian harus dipandang dari dua pilar utama secara terintegrasi dan tidak bisa dipisahkan yaitu *pertama*, pilar pertanian primer (*on-farm agriculture/agribusiness*) yang merupakan kegiatan usahatani yang menggunakan sarana dan prasarana produksi (*input factors*) untuk menghasilkan produk pertanian primer; *kedua*, pilar pertanian sekunder (*down-stream agriculture/agribusiness*) sebagai kegiatan meningkatkan nilai tambah produk pertanian primer melalui pengolahan (agroindustri) berserta distribusi dan perdagangannya (Baroh, 2007).

Persaingan perdagangan produk sayuran didalam pasar, membuat setiap petani yang berada dalam kelompok tani harus mampu dan

siap untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai yang tinggi. Nilai yang terbentuk dari mulai proses produksi hingga ke tangan konsumen dapat mempengaruhi harga dari produk tersebut. Analisis rantai nilai digunakan untuk melihat nilai dari setiap produksi dan pelaku dalam rantai nilai. Pendampingan PT. NHM dalam program ini membuat pengetahuan kelompok tani mengenai cara tanam yang baru membuka peluang pasar yang lebih unggul dari produk yang lain. Mengetahui pemetaan nilai dari setiap rantai yang ada akan lebih memudahkan kelompok tani untuk memiliki keunggulan kompetitif dari kelompok tani yang lain.

ACIAR (2012), mengemukakan bahwa definisi dari rantai nilai dapat dilihat secara luas maupun sempit. Pada definisi dalam arti sempit, suatu rantai nilai mencakup serangkaian kegiatan yang dilakukan di dalam suatu

perusahaan untuk menghasilkan keluaran tertentu. Definisi rantai nilai berdasarkan pendekatan yang luas melihat berbagai kegiatan kompleks yang dilakukan oleh berbagai pelaku untuk membawa bahan baku melalui suatu rantai hingga menjadi produk akhir yang dijual.

Rumusan Masalah

Bagaimana rantai nilai sayuran hidroponik dari kelompok tani binaan PT. Nusa Halmahera Minerals?

Tujuan Penelitian

Menganalisis rantai nilai sayuran hidroponik dari kelompok tani binaan PT. Nusa Halmahera Minerals.

Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi Kelompok Tani Binaan PT. Nusa Halmahera Minerals, diharapkan dapat menjadi tambahan wawasan mengenai rantai nilai sayuran hidroponik.
2. Bagi Penelitian lain, diharapkan untuk menambah pengetahuan dalam berbagai temuan dan permasalahan yang belum terungkap dilapangan serta dapat dijadikan bahan referensi dalam bidang penelitian yang serupa.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Kecamatan Kao Kabupaten Halmahera Utara yang merupakan salah satu sentra produksi sayuran hidroponik di Maluku Utara. Kegiatan penelitian telah dilakukan mulai Bulan September hingga November 2019.

Metode Pengambilan Sampel

Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah secara Purposive Sampling yaitu sampel yang diambil secara sengaja. Sampel yang diambil adalah sebanyak 17 Responden yaitu 12 petani sayuran hidroponik, 3 Pedagang Pengecer dan 2 Pedagang Pengumpul.

Metode Pengambilan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan kelompok petani Kao, pengolah dan pedagang dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah disiapkan. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait dengan penelitian ini antara lain, Hobata Farm, Badan Pusat Statistik (BPS), literatur dan penelitian sebelumnya.

Konsep Pengukuran Variabel

Variabel-variabel yang diukur dalam penelitian ini, adalah:

- A. Identitas Responden
 1. Umur (Tahun)
 2. Jumlah tanggungan keluarga, (Orang)
 3. Tingkat Pendidikan, (SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi)
 4. Pengalaman kerja petani (tahun)
 5. Jumlah sayuran hidroponik yang berproduksi
 6. Luas Lahan, yaitu luas lahan yang dibuat untuk talang hidroponik (ha)
 7. Status dan Kepemilikan Lahan (sewa atau milik sendiri)
- B. Variabel Pokok
 1. Petani
 - 1) Biaya Produksi yaitu biaya yang dikeluarkan petani selama proses produksi sayuran hidroponik selama satu kali panen (Rp/Pohon)
 - 2) Jumlah Produksi sayuran hidroponik satu kali panen (pohon)

- 3) Harga Jual, yaitu harga yang berlaku ditingkat petani sayuran hidroponik (Rp/pohon)
2. Pedagang Pengumpul Sayuran Hidroponik
 - 1) Harga beli sayuran hidroponik (Rp/pohon)
 - 2) Biaya adalah besarnya biaya yang dikeluarkan dalam proses pengangkutan dan tenaga kerja (Rp)
 - 3) Harga jual Sayuran Hidroponik (Rp/Pphon)
3. Pedagang Pengecer Sayuran Hidroponik
 - 1) Harga beli sayuran hidroponik (Rp/pohon)
 - 2) Biaya adalah besarnya biaya yang dikeluarkan dalam proses pengangkutan dan tenaga kerja (Rp)
 - 3) Harga jual Sayuran Hidroponik (Rp/pohon)

Metode Analisis Data

Data yang dikumpulkan akan dianalisis dengan analisis rantai nilai menggunakan alat kuantitatif melalui pendekatan Biaya dan Margin (ACIAR, 2012). Analisis dilakukan dengan merinci komposisi biaya yang dikeluarkan oleh kelompok tani. Biaya tetap didalamnya terdapat biaya penyusutan greenhouse dan penyusutan peralatan yang dihitung menggunakan metode garis lurus. Rumus yang digunakan adalah:

$$\text{Penyusutan} = \frac{Nb - Ns}{n}$$

Keterangan:

- Nb : Nilai pembelian barang (Rp)
- Ns : Perkiraan Nilai Sisa (Rp)
- n : Umur ekonomis (Tahun)

Secara sistematis, perhitungan total biaya (total cost) yang merupakan penjumlahan dari biaya variabel (variable cost) dan biaya tetap (fix cost). Rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$TC=FC+VC$$

Keterangan:

- TC : Biaya Total (*total cost*)
- FC : Biaya Tetap (*fix cost*)
- VC : Biaya Variabel (*variable cost*)

Perhitungan Margin

Analisis rantai nilai dapat dilihat dari peran utama dalam mengidentifikasi distribusi manfaat bagi para pelaku dalam rantai nilai. Melalui analisis margin, di dalam rantai nilai, dapat dilihat siapa saja yang memperoleh manfaat dari partisipasi dalam rantai nilai dan pelaku mana yang dapat memperoleh manfaat dari dukungan atau pengorganisasian yang lebih baik. Perhitungan Margin pada pelaku rantai nilai adalah:

$$M=V-C$$

Keterangan:

- M : Margin
- V : *Value* (Nilai)
- C : *Cost* (Biaya)

Analisis data yang akan digunakan secara deskriptif kuantitatif dalam bentuk tabulasi dengan tujuan untuk menyederhanakan data untuk mudah dibaca. Analisis data kuantitatif meliputi : Nilai Tambah Bruto (Ntb), Nilai Tambah Netto (Ntn), Nilai Tambah per Bahan Baku (Ntbb). Pengolahan data menggunakan alat bantu program Microsoft Excel).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Umum Lokasi Penelitian

Kecamatan Kao terletak di Desa Kao dengan jarak ke ibukota kabupaten Halmahera Utara sejauh 81 km. Jumlah Penduduk di Kecamatan Kao menurut Badan Pusat Statistik tahun 2018 adalah 9.578 jiwa. PT Nusa Halmahera Minerals (NHM) melalui program *Coor-*

porate Social Responsibility (CSR). Salah satu fasilitas yang dibangun oleh PT NHM, yaitu Pusat Pelatihan dan Bisnis bagi usaha kecil di Desa Biang, Kecamatan Kao, Kabupaten Halmahera Utara. Kegiatan tersebut bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, sikap, dan skill atau keterampilan petani sehingga mereka dapat mengelola usaha tani dengan baik (*better farming*), berbisnis dengan baik (*better business*) dan hidupnya menjadi lebih baik (*better living*). Pembinaan bertujuan untuk membuka wawasan petani tentang pertanian dan dilanjutkan dengan praktek. Setelah selesai pembinaan setiap kelompok tani di tiap desa memilih usaha mana yang akan dikerjakan dimasing-masing desa. Pembagian ini dilakukan langsung oleh tiap kelompok tani yang diutus tiap desa untuk datang mengikuti pelatihan.

Karakteristik Responden

Karakteristik responden digunakan untuk mengetahui keragaman dari responden berdasarkan umur, tingkat pendidikan, lamanya berusaha, jumlah tanggungan keluarga, luas lahan, status penguasaan lahan.

Umur Responden

Tabel 1 menunjukkan bahwa sebagian besar responden petani hidroponik berumur antara 41-45 tahun sebanyak 4 orang dengan persentase sebesar 33 persen sama dengan umur 46-50 tahun sebanyak 4 orang dan paling sedikit terdapat di umur 31-35 tahun yaitu 1 orang persentase 8 persen dan di umur 51-55 yaitu 1 orang dengan persentase 8 persen.

Tabel 1. Distribusi Responden Berdasarkan Umur

Umur (tahun)	Petani		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%
31-35	1	8	0	0	0	0
36-40	2	17	1	50	1	33
41-45	4	33	0	0	1	33
49-50	4	33	0	0	1	33
51-55	1	8	1	50	0	0
Jumlah	12	100	2	100	3	100

Sumber: Diolah dari data primer, 2019

Pedagang pengumpul berusia 36-40 berjumlah 1 orang dengan persentase 50 persen dan dalam umur 51-55 terdapat 1 orang sebanyak 50 persen. Untuk pedagang pengecer berjumlah 3 orang yang masing-masing berusia direntang 36-50 tahun dengan persentase 33 persen. Jumlah ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden baik petani maupun pedagang pengumpul dan pengecer berada pada tingkat yang sangat berpengalaman untuk menjalankan usaha dan pengambilan keputusan dalam memproduksi sayuran hidroponik dan memasarkannya.

Tingkat Pendidikan

Hasil penelitian pada Tabel 2 menunjukan tingkat pendidikan petani dimana responden terbanyak SMA sebanyak 8 orang dengan persentase 67 persen dan terendah pada tingkat pendidikan SMP yaitu sebanyak 4 orang dengan persentase 33 persen. Pedagang pengumpul memiliki tingkat pendidikan pada tingkat SMA sebanyak 1 orang dengan persentase 50 persen, sama dengan pada tingkat perguruan tinggi sebanyak 1 orang yaitu 50 persen dalam persentase.

Tabel 2. Distribusi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Petani		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%
SMP	4	33	0	0	0	0
SMA	8	67	1	50	1	33
Perguruan Tinggi	0	0	1	50	2	67
Jumlah	12	100	2	100	3	100

Sumber: Diolah dari data primer, 2019

Pedagang pengecer paling tinggi pada tingkat perguruan tinggi sebanyak 2 orang yakni 67 persen dan SMA sebanyak 1 orang dengan persentase 33 persen. Pada tingkat Pendidikan responden sangat bervariasi yang membuat responden semakin terampil dalam menerapkan te knik penanaman hidroponik dan cara penjualan sayuran hidroponik.

Lamanya Berusaha

Tabel 3 menunjukkan bahwa semua petani memiliki pengalaman kerja untuk berusaha sayuran hidroponik selama 1 tahun dengan persentase 100 persen. Hal ini disebabkan petani baru mengetahui cara tanam dengan menggunakan metode hidroponik pada saat pembinaan PT. NHM melalui CV. Hobata Farm. Pedagang pengumpul memiliki penga-

Tabel 3. Distribusi Responden Berdasarkan Lamanya Berusaha

Lamanya Berusaha	Petani		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%
≤1 tahun	12	100	1	50	2	67
3 tahun	0	0	1	50	1	33
Jumlah	12	100	2	100	3	100

Sumber: Diolah dari data primer, 2019

laman berjualan sayuran hidroponik rata rata 1-3 tahun dengan persentase 50 persen. Pedagang

pengecer sebanyak 2 orang telah memiliki pengalaman berjualan hidroponik sebesar 67 persen dan 1 orang telah berdagang selama 3 tahun dengan persentase 33 persen.

Jumlah Tanggungan Keluarga

Secara umum, semakin banyak anggota keluarga maka semakin besar jumlah tanggungan oleh kepala keluarga. Rata rata tanggungan keluarga memiliki 5-6 tanggungan keluarga.

Tabel 4. Distribusi Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga	Petani		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%
3-4 orang	6	50	0	0	2	67
5-6 orang	6	50	2	100	1	33
Jumlah	12	100	2	100	3	100

Sumber: Diolah dari data primer, 2019

Luas Lahan (Greenhouse) dan Status Penguasaan Lahan

Secara umum luas lahan sangat mempengaruhi jumlah produksi yang akan dihasilkan. Menurut hasil penelitian bahwa luas lahan yang dibuat sebesar 6 x 12 meter yang dibangun *greenhouse* untuk proses produksi sayuran hidroponik. Berdasarkan hasil penelitian, lahan yang diusakan oleh petani rata rata adalah lahan milik sendiri.

Sarana Pra Sarana Budidaya Sayuran Hidroponik

Sarana yang penting dalam pengolahan sayuran hidroponik adalah *greenhouse*. *Greenhouse* adalah bangunan yang dibuat untuk melindungi tanaman dari cuaca ekstrim, dan memperkecil kemungkinan terkena hama dan penyakit, *greenhouse* yang dibuat untuk setiap

kelompok tani adalah seluas 6 x 12 meter. Tipe *greenhouse* yang dipakai adalah *piggyback*. Selain sarana *greenhouse* terdapat juga sarana untuk proses penyemaian, penjempitan dan penanaman ke talang. Proses penyemaian dilakukan dengan menggunakan baki dan benih dari cap panah merah untuk setiap sayuran daun yang ditanam. Proses penanaman sayuran hidroponik dilakukan di dalam talang air hujan yang dilapisi dengan Styrofoam dan bambu, sepanjang 4 meter dengan jarak tanam 20 cm. Terdapat galeri hidroponik di setiap desa binaan PT. NHM melalui kerjasama dengan CV. Hobata Farm. Galeri hidroponik ini dibangun dengan tujuan agar dapat menjadi tempat untuk pemasaran hasil produk petani di Kecamatan Kao.

Analisis Rantai Nilai Sayuran Hidroponik

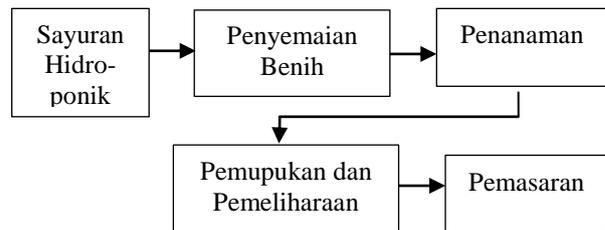
Analisis rantai nilai sayuran hidroponik kelompok tani di Kecamatan Kao Kabupaten Halmahera Utara dilakukan untuk mengetahui setiap nilai yang tercipta dalam rantai yang dapat menjadi keunggulan bagi kelompok tani.

Identifikasi Pelaku dan Proses Utama Pelaku Rantai Nilai

Menurut Kaplinsky dan Morris (2001) dalam (ACIAR, 2012) analisis rantai nilai secara sistematis memetakan para pelaku yang berpartisipasi dalam produksi, distribusi, pemasaran, dan penjualan suatu produk atau berbagai produk tertentu.

Proses Utama Pengolahan Sayuran Hidroponik di Tingkat Petani

Petani di Kecamatan Kao yang telah dibina dalam pelatihan berjumlah 4 orang di tiap Desa. Petani memproduksi sayuran hidroponik dan kemudian menjualnya ke pedagang pengumpul. Untuk sayuran Seledri



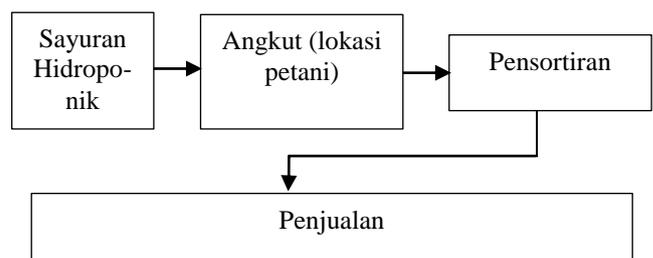
Gambar 1. Proses Utama Pengolahan Sayuran Hidroponik di Tingkat Petani

dijual dengan harga Rp. 10.00/pohon, Pakcoy seharga Rp. 2.000.-/pohon, Selada seharga Rp. 2.000.-/pohon, dan Caisim Rp. 1.500.-/pohon. Terdapat kegiatan yang dilakukan petani sayuran hidroponik untuk menghasilkan nilai dari sayuran hidroponik dapat dilihat pada Gambar 1.

Pada dasarnya, Proses budidaya tiap jenis sayuran hidroponik secara garis besar memiliki tahapan yang sama, yaitu penyemaian, penjempitan dan pemindahan ke talang, pemeliharaan, panen, pasca panen.

Proses Kegiatan Pemasaran Sayuran Hidroponik di Tingkat Pedagang Pengumpul

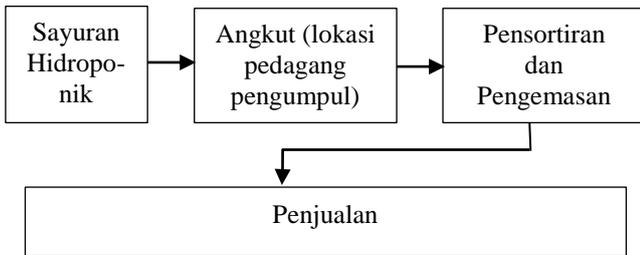
Pedagang pengumpul yang membeli sayuran hidroponik berjumlah 2 orang yang telah memasarkan sayuran hidroponik.



Gambar 2. Proses Kegiatan Pemasaran Sayuran Hidroponik di Tingkat Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul membeli sayuran hidroponik dengan harga Rp. 10,00 untuk seledri, Rp. 2,000.- untuk pakcoy, selada seharga Rp. 2,000.- dan Rp. 1,500.- sayuran

caisim. Sayuran yang dibeli oleh pedagang pengumpul adalah per pohon. Pengambilan sayuran hidroponik adalah hari jumat atau kamis, hal ini disebabkan karna hari sabtu adalah hari pasar.

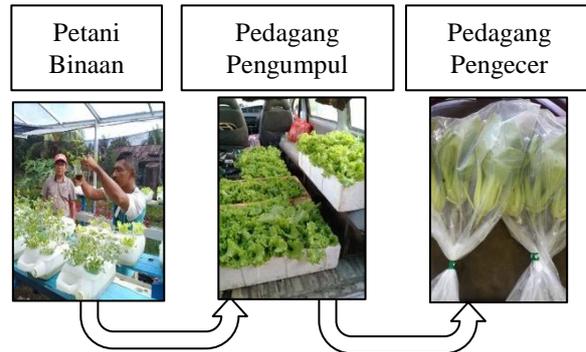


Gambar 3. Proses Kegiatan Pemasaran Sayuran Hidroponik di Tingkat Pedagang Pengecer

Pedagang Pengecer yang memasarkan sayuran hidroponik berjumlah 3 orang yang berjualan ditempat-tempat yang berbeda, yakni ditingkat Provinsi dan Kabupaten. Pedagang pengecer membeli sayuran hidroponik dengan harga Rp 15.000./pohon Seledri, Rp 3,000./pohon pakcoy, Rp 3,000./pohon selada dan Rp 2.000/pohon caisim. Pembelian sayuran hidroponik oleh pedangan pengecer dari pedagang pengumpul adalah per pohon.

Alur Produk dalam Rantai Nilai Sayuran Hidroponik

Berdasarkan hasil penelitian, alur produk dalam rantai nilai sayuran hidroponik dari kelompok tani binaan PT. NHM, kemudian pedagang pengumpul dan melakukan pendistribusian ke pedagang pengecer yang tersebar di Ibu Kota Provinsi dan Kabupaten yang memasarkan sayuran hidroponik.



Gambar 4. Alur Produk Rantai Nilai Sayuran Hidroponik

Biaya-Biaya pada Pelaku Rantai Nilai Sayuran Hidroponik

Berdasarkan hasil penelitian, para pelaku rantai nilai hanya memperhatikan hanyalah biaya operasional (biaya tetap dan biaya variabel). Pada Tabel 5 akan dijelaskan biaya kegiatan para pelaku rantai nilai, baik biaya variabel maupun biaya tetap.

Tabel 5 menunjukkan berbagai kegiatan sekaligus biaya yang dikeluarkan oleh para pelaku rantai nilai sayuran hidroponik kelompok tani untuk satu kali proses produksi. Setiap biaya yang dikeluarkan adalah total dari masing-masing kebutuhan dari setiap pelaku dari rantai nilai.

Tabel 5. Biaya-biaya pada Pelaku Rantai Nilai Sayuran Hidroponik

Pelaku Rantai Nilai	Biaya Operasional			Jumlah (Rp)
	Biaya Variabel	Jumlah (Rp)	Biaya Tetap	
Petani Sayuran Hidoponik	Benih	180.000,00	Penyusutan Greenhouse	497.500,00
	Nutrisi	240.000,00	Penyusutan Alat	90.000,00
	Spons	132.000,00	-	-
	Net pot	30.000,00	-	-
	Tenaga Kerja	4.800.000,00	-	-
	Total Biaya Variabel	5.382.000,00	Total Biaya Tetap	587.500,00
Pedagang Pengumpul	Bahan Baku	1.300.000,00	Penyusutan Alat	160.000,00
	Angkut (Lokasi Petani)	70.000,00	-	-
	Pemasaran	125.000,00	-	-
	Total Biaya Variabel	1.495.000,00	Total Biaya Tetap	160.000,00
Pedagang Pengecer	Bahan Baku	1.560.000,00	Penyusutan alat	192.500,00
	Transportasi	110.000,00	-	-
	Pengemasan	55.000,00	-	-
	Total Biaya Variabel	1.725.000,00	Total Biaya Tetap	192.500,00

Sumber: Diolah dari data Primer, 2019

Nilai Para Pelaku Rantai Nilai Sayuran Hidroponik

Keuntungan merupakan penghasilan bersih yang diterima oleh pelaku rantai nilai setelah dikurangi dengan biaya-biaya produksi dan bahan baku. Keuntungan yang telah didapat dari satu kali produksi kemudian disesuaikan dengan bahan baku atau hasil produksi. Menurut hasil penelitian, keuntungan atau nilai yang diteruma oleh pelaku rantai nilai produk sayuran hidroponik dapat dilihat di Tabel 6.

Tabel 6. Nilai Para Pelaku Rantai Nilai Sayuran Hidroponik per Produksi

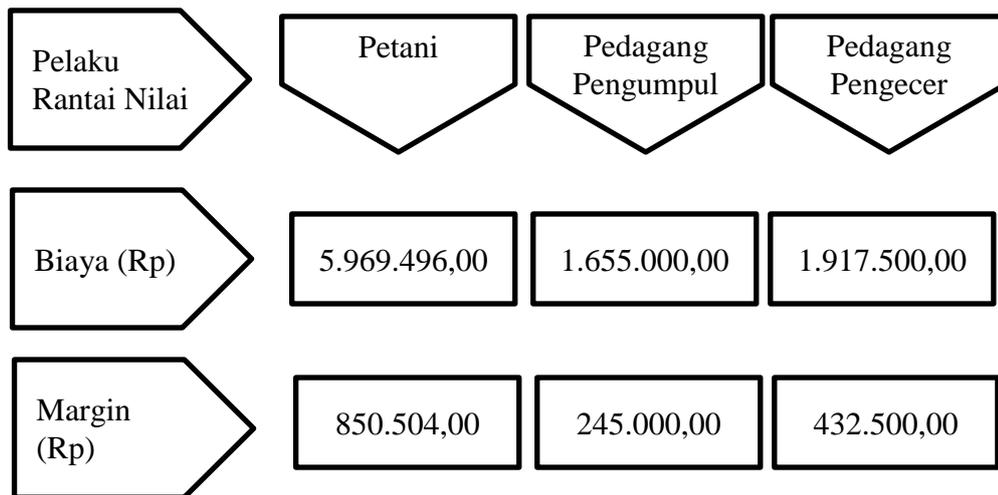
Pelaku Rantai Nilai	Nilai (Rp)
Petani	6.820.000,00
Pedagang Pengumpul	1.900.000,00
Pedagang Pengecer	2.350.000,00

Sumber: Diolah dari data Primer 2019

Skema Biaya dan Margin

Menurut Kaplinsky dan Morris (2001) dalam ACIAR (2012) melalui analisis margin dan laba dalam rantai nilai, dapat dilihat siapa saja yang dapat memperoleh manfaat dari

partisipasi dalam rantai nilai dan pelaku mana yang dapat memperoleh manfaat dari dukungan atau pengorganisasian yang lebih baik. Skema biaya dan margin dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Skema Biaya dan Margin

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh oleh petani yaitu selisih dari nilai yang diterima dengan biaya total sebesar Rp 5,969,496, margin yang dihasilkan sebesar Rp 850,504 setelah dikurangi dengan nilai dan biaya yang dikeluarkan. Pedagang pengumpul menghasilkan biaya untuk produksi Rp 1,655,000.- dan mendapatkan profit atau margin sebesar Rp 245,000.- dalam produksi sayuran hidroponik. Sedangkan untuk pedagang pengecer margin yang dihasilkan adalah Rp 432,500 setelah dikurangi dengan biaya sebesar Rp 1,917,500.-

Hasil penelitian menunjukkan dalam analisis rantai nilai melalui pendekatan biaya dan margin. Pelaku yang terlibat masing masing

memperoleh margin yang sesuai dengan usaha yang dilakukan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa rantai nilai sayuran hidroponik pada kelompok tani binaan PT. Nusa Halmahera Minerals dengan pelaku-pelaku yaitu, petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, mendapatkan nilai margin yang positif.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, saran yang dapat diajukan adalah petani yang telah bergabung dalam kelompok tani di lingkaran tambang yang mengikuti pembinaan oleh PT. Nusa Halmahera Minerals yang berkerjasama dengan CV. Hobata Farm. Dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh setiap kelompok tani disarankan untuk melakukan promosi sayuran hidroponik di setiap desa di kecamatan Kao, agar konsumen semakin mengetahui manfaat dari sayuran hidroponik yang diproduksi oleh kelompok tani yang telah dilatih. Kelompok tani yang telah dilatih disarankan untuk memberdayakan petani-petani lain yang berada di desanya masing-masing, agar setiap petani dapat mengetahui cara bercocok tanam dengan metode hidroponik. Hal tersebut dapat mendorong perekonomian petani yang berada di Kecamatan Kao yang membuat kecamatan ini dapat menjadi sentra produksi sayuran hidroponik yang berada di Halmahera Utara.

DAFTAR PUSTAKA

ACIAR, 2012. Membuat Rantai Nilai Lebih Berpihak pada Kaum Miskin. ACIAR Monograph No.148. Australian Centre for International Agricultural Research: Canberra. 146 halaman.