

Kinerja Finansial Usaha Pengepul Bawang Merah di Mojokerto: Analisis ROOC dan R/C Ratio

Financial Performance of Shallot Collectors in Mojokerto: ROOC and R/C Ratio Analysis

Ni Dewi Ambal Ikka^{1*}, Ilyas Rifky Ramadhani², Khoirul Anam³,
Dipa Aditya⁴, Nur Farida Kusumawati⁵

^{1,2,3,4,5}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mayjen Sungkono, Mojokerto, Indonesia.

*email korespondensi: dewiambalika3@gmail.com

Info Artikel

Diajukan:
9 Agustus 2026
Diterima:
26 Agustus 2026
Diterbitkan:
16 September 2026

Abstract

Shallot collectors consolidate supply, handle postharvest activities, and connect farmers with markets, yet their firm-level financial performance is rarely measured. This study analyzes the operating process and financial performance of all 12 active shallot collectors in Tambaksari Hamlet, Mojokerto, using a descriptive quantitative approach supported by qualitative data and a census design. Data were obtained through observation, structured interviews, factual questionnaires, and documentation. Cost-based profitability was measured using Return on Operating Cost (ROOC), while operating efficiency was assessed using the Revenue-Cost (R/C) ratio. Activities comprised purchasing, sorting, drying or storage, packaging, and distribution. After standardizing net profit as gross revenue minus total cost, mean ROOC was 31.79% (12.21-51.41%) and mean R/C was 1.32 (1.12-1.51). ROOC showed substantial dispersion (CV 49.23%), whereas by-product income contributed only 0.99% of aggregate gross revenue. The findings support tighter stage-based cost records, better inventory handling, and systematic use of intermarket price information.

Keywords:

cost efficiency, financial performance, shallot collectors, ROOC, R/C ratio.

Abstrak

Usaha pengepul berperan mengonsolidasikan pasokan, menangani pascapanen, dan menghubungkan petani dengan pasar, tetapi kinerja finansial pada tingkat usaha masih jarang diukur. Penelitian ini menganalisis proses operasional dan kinerja finansial seluruh 12 pengepul bawang merah aktif di Dusun Tambaksari, Mojokerto, menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan dukungan data kualitatif dan teknik sensus. Data diperoleh melalui observasi, wawancara terstruktur, kuesioner faktual, dan dokumentasi. Profitabilitas berbasis biaya diukur dengan Return on Operating Cost (ROOC), sedangkan efisiensi operasional dinilai dengan Revenue-Cost (R/C) ratio. Kegiatan meliputi pembelian, sortasi, penjemuran atau penyimpanan, pengemasan, dan distribusi. Setelah laba bersih distandardisasi sebagai pendapatan kotor dikurangi total biaya, ROOC rata-rata sebesar 31,79% (12,21-51,41%) dan R/C rata-rata 1,32 (1,12-1,51). Variasi ROOC tergolong tinggi (CV 49,23%), sedangkan pendapatan hasil samping hanya menyumbang 0,99% dari pendapatan kotor agregat. Temuan mendukung penguatan pencatatan biaya per tahapan, pengelolaan persediaan, dan pemanfaatan informasi harga antarpasar.

Kata Kunci:

efisiensi biaya, kinerja finansial, pengepul bawang merah, ROOC, R/C ratio.

PENDAHULUAN

Bawang merah (*Allium ascalonicum L.*) merupakan komoditas hortikultura strategis bernilai ekonomi tinggi, tetapi rantai pasoknya menghadapi volatilitas harga, variasi kualitas, dan risiko kerusakan selama distribusi. Kinerja agribisnis bawang merah karena itu tidak hanya ditentukan oleh produksi, melainkan juga oleh kemampuan pelaku rantai pasok menjaga kontinuitas aliran

produk, menekan biaya distribusi, dan merespons perbedaan harga antarwilayah (Dahlianawati et al., 2020; Putri et al., 2023; Wibowo & Surbakti, 2023).

Pengepul menjalankan fungsi kritis sebagai penghubung antara petani dan pasar melalui konsolidasi volume, sortasi, penyimpanan, pengemasan, pengangkutan, pembiayaan, dan penyampaian informasi pasar (Lisanty et al., 2020; Nurunisa et al., 2024). Tanpa fungsi konsolidasi tersebut, petani harus menanggung sendiri biaya pencarian pembeli, penanganan pascapanen, dan akses distribusi. Pada konteks penelitian ini, Dusun Tambaksari, Desa Tambakagung, memiliki 12 pengepul aktif dengan jaringan pasokan yang juga berasal dari beberapa daerah di luar Mojokerto; kondisi ini menjadikannya relevan untuk menilai kinerja usaha perantara pada rantai pasok bawang merah.

Penelitian terdahulu lebih banyak menelaah saluran pemasaran dan rantai pasok (Adri, 2019; Olabu et al., 2022; Regis & Da Rato, 2024), variasi serta integrasi harga efisiensi usahatani di tingkat petani (Puryantoro & Wardiyanto, 2022; Zain et al., 2022), serta keberlanjutan dan pengurangan kehilangan pascapanen (Arham & Purnama, 2024; Ihsan & Derosya, 2024). Kajian tersebut belum secara khusus menggambarkan kinerja finansial pengepul pada tingkat usaha dengan data transaksi tiap pelaku. Karena data investasi total berupa nilai aset tetap dan modal awal historis tidak tersedia, penelitian ini tidak lagi menggunakan istilah Return on Investment (ROI). Profitabilitas biaya dilaporkan sebagai *Return on Operating Cost (ROOC)*, yaitu laba bersih dibagi total biaya operasional, sedangkan R/C ratio menunjukkan penerimaan kotor per satuan biaya. Kedua indikator dipakai sebagai dua cara penyajian kinerja berbasis biaya, bukan sebagai konstruk yang independen.

Penelitian ini menjawab empat pertanyaan: (1) bagaimana proses operasional usaha pengepul bawang merah di Dusun Tambaksari; (2) berapa tingkat profitabilitas biaya berdasarkan ROOC; (3) berapa tingkat efisiensi berdasarkan R/C ratio; dan (4) seberapa besar variasi kinerja antarpengepul yang dapat dijelaskan oleh data keuangan yang tersedia. Kontribusi penelitian terletak pada penyajian data sensus seluruh pengepul aktif di satu lokasi, standardisasi perhitungan laba dan indikator berbasis biaya, serta identifikasi implikasi manajerial yang langsung terkait dengan struktur biaya dan variasi kinerja.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Dusun Tambaksari, Desa Tambakagung, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur. Lokasi dipilih secara purposive karena memiliki 12 pengepul bawang merah aktif yang menjalankan fungsi pembelian, sortasi, penyimpanan, pengemasan, dan distribusi ke pasar lokal maupun antardaerah. Konsentrasi pelaku tersebut memungkinkan pengamatan menyeluruh terhadap kinerja usaha pengepul pada satu jaringan lokal.

Pengumpulan data dilakukan pada Oktober-Desember 2024. Data keuangan pada tabel dinyatakan dalam basis bulanan sebagaimana tersedia pada dataset penelitian. Dataset tidak menyimpan penanda yang memadai untuk memastikan apakah setiap angka merupakan satu bulan tertentu atau rerata tiga bulan; karena itu hasil ditafsirkan sebagai gambaran kinerja bulanan selama periode pengamatan dan tidak digeneralisasi sebagai pola musiman atau tahunan.

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan dukungan data kualitatif. Komponen kuantitatif digunakan untuk menghitung struktur biaya, pendapatan, laba, ROOC, R/C ratio, ukuran sebaran, dan korelasi eksploratif. Data kualitatif dari wawancara dan observasi digunakan untuk memberi konteks mengenai proses operasional, pengelolaan stok, fluktuasi harga, kualitas produk, dan kendala distribusi.

Pendekatan ini dipilih karena tujuan penelitian adalah menggambarkan kinerja finansial seluruh pelaku pada lokasi penelitian, bukan menguji model kausal. Oleh sebab itu, hubungan antara karakteristik usaha dan kinerja hanya ditafsirkan secara eksploratif sesuai data yang tersedia.

Populasi dan Responden Penelitian

Populasi penelitian adalah seluruh 12 pelaku usaha pengepul bawang merah yang aktif di Dusun Tambaksari, Desa Tambakagung, Kecamatan Puri, Kabupaten Mojokerto. Karena seluruh anggota populasi lokal dapat dijangkau, penelitian menggunakan sensus sehingga semua 12 pengepul menjadi responden.

Kriteria operasional populasi adalah pelaku yang aktif membeli dan menjual bawang merah, telah menjalankan usaha minimal satu tahun, melakukan kegiatan pengepulan secara rutin, dan bersedia memberikan informasi mengenai biaya, penerimaan, laba, serta proses pengelolaan produk. Kriteria ini digunakan untuk mendefinisikan populasi sasaran lokal, bukan untuk memilih sebagian sampel.

Informasi dari petani pemasok, tenaga kerja, atau pihak distribusi digunakan sebagai konteks pendukung apabila tersedia, tetapi unit analisis tetap 12 pengepul. Artikel tidak menggeneralisasi temuan ke seluruh pengepul di Kabupaten Mojokerto.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui observasi lapangan, wawancara terstruktur, kuesioner, dan dokumentasi. Data primer meliputi identitas responden, lama usaha, jumlah tenaga kerja, volume pembelian bawang merah, volume penjualan, harga beli, harga jual, biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya pengemasan, biaya penyimpanan, biaya penyusutan atau kerusakan produk, serta pendapatan usaha.

Data sekunder diperoleh dari sumber pendukung yang relevan, seperti dokumen usaha pengepul, catatan pembelian dan penjualan, data harga bawang merah, literatur ilmiah, jurnal, buku, serta dokumen dari instansi terkait apabila tersedia. Data sekunder digunakan untuk memperkuat hasil analisis dan memberikan konteks terhadap kondisi usaha pengepulan bawang merah di wilayah penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui empat teknik utama, yaitu observasi, wawancara terstruktur, kuesioner, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan cara mengamati secara langsung aktivitas usaha pengepul bawang merah di lokasi penelitian. Pengamatan diarahkan pada proses penerimaan bawang merah dari petani, kegiatan sortasi, penyimpanan, pengemasan, penimbangan, pengangkutan, dan penjualan. Observasi juga digunakan untuk memahami kondisi fisik produk, penggunaan tenaga kerja, ketersediaan sarana penyimpanan, serta pola kerja yang diterapkan oleh pengepul. Melalui observasi, peneliti dapat memperoleh gambaran nyata mengenai proses operasional usaha dan kesesuaian antara informasi responden dengan kondisi lapangan.

Wawancara terstruktur dilakukan kepada pengepul bawang merah dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun sebelumnya. Wawancara bertujuan menggali informasi mengenai strategi pembelian, penentuan harga, pengelolaan stok, cara menjaga kualitas produk, strategi menekan biaya operasional, penanganan kerusakan bawang merah, serta kendala yang dihadapi dalam proses distribusi. Wawancara terstruktur digunakan agar data yang diperoleh dari setiap responden memiliki keseragaman dan dapat dibandingkan antarresponden.

Kuesioner digunakan untuk mencatat data faktual berupa volume pembelian dan penjualan, harga beli dan jual, biaya operasional, penerimaan, laba, tenaga kerja, biaya transportasi, penyimpanan, pengemasan, dan modal kerja periode berjalan. Karena instrumen tidak mengukur konstruk laten atau sikap, uji validitas dan reliabilitas psikometrik tidak diterapkan. Keandalan

data dijaga melalui konfirmasi silang antara jawaban responden, observasi, dan dokumen transaksi atau catatan usaha apabila tersedia. Jika bukti dokumen tidak tersedia, nilai dipertahankan sebagai data pelaporan responden dan ditafsirkan dengan hati-hati. Instrumen asli tidak disertakan dalam berkas artikel, sehingga revisi ini tidak menambahkan hasil uji coba atau validasi yang tidak terdokumentasi.

Indikator Kinerja Finansial

Profitabilitas berbasis biaya diukur dengan Return on Operating Cost (ROOC), yaitu persentase laba bersih terhadap total biaya operasional periode. Istilah ROOC digunakan menggantikan ROI karena penyebut yang tersedia adalah total biaya periode, bukan total investasi yang mencakup aset tetap dan modal kerja. Dengan demikian, indikator ini menunjukkan laba bersih yang diperoleh untuk setiap Rp1,00 biaya operasional yang dikeluarkan.

Efisiensi usaha diukur dengan Revenue-Cost (R/C) ratio, yaitu perbandingan pendapatan kotor dengan total biaya. Secara matematis, bila laba bersih didefinisikan sebagai pendapatan kotor dikurangi total biaya, maka $R/C = 1 + (ROOC/100)$. Karena itu kedua indikator tidak diperlakukan sebagai ukuran yang independen: ROOC menekankan pengembalian bersih berbasis biaya dalam persen, sedangkan R/C menekankan penerimaan kotor per satuan biaya.

Metode Analisis Data

Data dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Informasi wawancara dan observasi diringkas berdasarkan kategori yang terdapat pada pedoman pengumpulan data, yaitu proses pembelian, sortasi, penjemuran atau penyimpanan, pengemasan, distribusi, pengelolaan stok, dan kendala usaha. Karena berkas penelitian tidak memuat jejak koding formal atau transkrip verbatim lengkap, data kualitatif digunakan sebagai konteks pendukung dan tidak diklaim sebagai analisis tematik penuh.

Analisis kuantitatif meliputi total biaya, pendapatan kotor, laba bersih, ROOC, dan R/C ratio. Untuk menjaga konsistensi aritmetika antartabel, laba bersih distandardisasi sebagai pendapatan kotor dikurangi total biaya. Total biaya merupakan penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Dataset hanya menyediakan total biaya tetap per responden tanpa rincian komponen, sehingga artikel tidak mengatribusikan nilai tersebut pada jenis biaya tertentu. Biaya variabel mencakup biaya yang berubah mengikuti aktivitas usaha, termasuk pembelian produk dan biaya operasional variabel yang tercatat.

Total biaya dihitung dengan rumus:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Total biaya usaha

TFC = Total biaya tetap

TVC = Total biaya variabel

Tahap kedua adalah menghitung total penerimaan usaha. Total penerimaan diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah bawang merah yang dijual dengan harga jual bawang merah.

$$TR = Q \times P$$

Keterangan:

TR = Total penerimaan

Q = Jumlah bawang merah yang dijual

P = Harga jual bawang merah per satuan

Tahap ketiga adalah menghitung keuntungan usaha. Keuntungan diperoleh dari selisih antara total penerimaan dan total biaya.

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan usaha

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

Profitabilitas biaya dihitung menggunakan *Return on Operating Cost (ROOC)*. Rumus yang digunakan adalah:

$$ROOC = (\text{Laba Bersih} / \text{Total Biaya Operasional Periode}) \times 100\%$$

Keterangan:

ROOC = Return on Operating Cost

Laba bersih = pendapatan kotor - total biaya

Total biaya operasional periode = biaya tetap + biaya variabel selama satu periode pelaporan

Semakin tinggi ROOC, semakin besar laba bersih yang diperoleh untuk setiap rupiah biaya operasional. ROOC positif menunjukkan usaha menghasilkan laba pada periode pengamatan, tetapi tidak boleh ditafsirkan sebagai tingkat pengembalian atas investasi total karena nilai aset tetap dan modal awal historis tidak tersedia.

Efisiensi usaha dihitung dengan *Revenue-Cost (R/C) ratio*, yaitu pendapatan kotor (TR) dibagi total biaya (TC). Nilai $R/C > 1$ menunjukkan penerimaan kotor lebih besar daripada biaya, $R/C = 1$ menunjukkan titik impas, dan $R/C < 1$ menunjukkan penerimaan lebih kecil daripada biaya.

$$R/C \text{ Ratio} = \text{Pendapatan Kotor (TR)} / \text{Total Biaya (TC)}$$

Keterangan:

R/C Ratio = rasio penerimaan terhadap biaya

TR = pendapatan kotor

TC = total biaya

Variabilitas kinerja diringkas dengan rata-rata, simpangan baku (SD), rentang, dan koefisien variasi (CV). Sebagai analisis tambahan yang bersifat eksploratif, korelasi Spearman digunakan untuk melihat keterkaitan antara total biaya sebagai proksi kasar skala aktivitas dan ROOC. Karena penelitian mencakup sensus pada satu lokasi dengan $n = 12$ dan tidak memiliki data karakteristik usaha yang lengkap, hasil korelasi tidak digunakan untuk menyimpulkan hubungan kausal atau generalisasi populasi yang lebih luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Operasional Usaha Pengepul Bawang Merah

Kegiatan pengepulan di Dusun Tambaksari berlangsung melalui tahapan pembelian, sortasi, penjemuran atau penyimpanan, pengemasan, dan distribusi. Bawang merah diperoleh dari petani lokal maupun pemasok dari Brebes, Bima, Bali, Demak, Pasuruan, Nganjuk, Magetan, dan Kediri. Setelah penerimaan, produk disortir dan sebagian dijemur atau disimpan untuk mengurangi kadar air dan menjaga daya simpan sebelum dikemas dan didistribusikan. Ringkasan wawancara dan observasi menunjukkan dua kendala yang konsisten dalam data sumber, yaitu fluktuasi harga dan perbedaan kualitas produk antardaerah pemasok.

Struktur Biaya dan Pendapatan Usaha

Kinerja finansial 12 pengepul diringkas melalui biaya tetap, biaya variabel, total biaya, penerimaan penjualan bawang merah, pendapatan kotor termasuk hasil samping, laba bersih, ROOC, dan R/C ratio. Struktur biaya masing-masing responden disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Total Biaya Bulanan

No	Nama pengepul	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Efendi	9.800.000	491.550.000	501.350.000
2	Alfin	15.200.000	327.700.000	342.900.000
3	Koko	18.800.000	487.050.000	505.850.000
4	Windi	18.500.000	257.760.000	276.260.000
5	Sutrisno	18.800.000	643.600.000	662.400.000
6	Topik	19.550.000	961.700.000	981.250.000
7	Suwarno	18.700.000	772.800.000	791.500.000
8	Suratno	6.500.000	329.700.000	336.400.000
9	Fatimah	9.500.000	262.080.000	271.580.000
10	Sulis	9.500.000	258.960.000	268.460.000
11	Ibrahim	19.550.000	772.800.000	792.350.000
12	Pur	11.500.000	644.000.000	655.500.000

Sumber: Data primer diolah (2025)

Biaya tetap berkisar Rp6.500.000-Rp19.550.000 per bulan, sedangkan biaya variabel Rp257.760.000-Rp961.700.000. Berdasarkan angka pada Tabel 1, biaya variabel menyumbang 93,30%-98,25% dari total biaya masing-masing pengepul dan 97,25% dari total biaya agregat. Dominasi ini menunjukkan bahwa kinerja usaha terutama sensitif terhadap komponen biaya yang bergerak mengikuti aktivitas transaksi. Rincian per jenis biaya tetap dan variabel tidak tersedia lengkap pada dataset sehingga tidak dipaksakan dalam analisis.

Total biaya usaha berada pada kisaran Rp268.460.000-Rp981.250.000 per bulan. Perbedaan tersebut menunjukkan heterogenitas skala aktivitas finansial antarpelaku, tetapi belum dapat langsung dikaitkan dengan volume fisik karena data volume per responden tidak tersedia lengkap.

Tabel 2. Penerimaan Penjualan, Pendapatan Kotor, dan Laba Bersih Bulanan

No	Nama pengepul	Penerimaan Penjualan Bawang Merah (Rp)	Pendapatan Kotor termasuk Hasil Samping (Rp)	Laba Bersih (Rp)
1	Efendi	725.000.000	735.000.000	233.650.000
2	Alfin	487.500.000	492.500.000	149.600.000
3	Koko	725.000.000	735.000.000	229.150.000
4	Windi	300.000.000	310.000.000	33.740.000
5	Sutrisno	780.000.000	790.000.000	127.600.000
6	Topik	1.375.000.000	1.385.000.000	403.750.000
7	Suwarno	950.000.000	955.000.000	163.500.000
8	Suratno	390.000.000	395.000.000	58.600.000
9	Fatimah	310.000.000	315.000.000	43.420.000
10	Sulis	310.000.000	315.000.000	46.540.000
11	Ibrahim	1.187.500.000	1.192.500.000	400.150.000
12	Pur	987.500.000	992.500.000	337.000.000

Sumber: Data primer diolah (2025)

*Catatan: Pendapatan kotor merupakan penerimaan penjualan bawang merah ditambah pendapatan hasil samping. Laba bersih pada tabel ini distandardisasi sebagai pendapatan kotor dikurangi total biaya agar konsisten dengan rumus analisis.

Penerimaan utama dari penjualan bawang merah berkisar Rp300.000.000-Rp1.375.000.000 per bulan, sedangkan pendapatan kotor setelah hasil samping berkisar Rp310.000.000-Rp1.385.000.000. Selisih antara kedua kolom menunjukkan pendapatan hasil samping sebesar Rp5.000.000-Rp10.000.000 per responden. Secara agregat, hasil samping menyumbang Rp85.000.000 dari total pendapatan kotor Rp8.612.500.000, atau sekitar 0,99%;

pada tingkat individu kontribusinya berkisar 0,42%-3,23%. Dengan demikian, hasil samping merupakan tambahan pendapatan, tetapi bukan sumber utama variasi kinerja. Setelah standardisasi perhitungan, laba bersih berkisar Rp33.740.000-Rp403.750.000 per bulan. Nilai tersebut selanjutnya digunakan secara konsisten untuk menghitung ROOC pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Perhitungan Return on Operating Cost (ROOC)

No	Nama Pengepul	Total Biaya Operasional (Rp)	Laba Bersih (Rp)	ROOC (%)
1	Efendi	501.350.000	233.650.000	46,60%
2	Alfin	342.900.000	149.600.000	43,63%
3	Koko	505.850.000	229.150.000	45,30%
4	Windi	276.260.000	33.740.000	12,21%
5	Sutrisno	662.400.000	127.600.000	19,26%
6	Topik	981.250.000	403.750.000	41,15%
7	Suwarno	791.500.000	163.500.000	20,66%
8	Suratno	336.400.000	58.600.000	17,42%
9	Fatimah	271.580.000	43.420.000	15,99%
10	Sulis	268.460.000	46.540.000	17,34%
11	Ibrahim	792.350.000	400.150.000	50,50%
12	Pur	655.500.000	337.000.000	51,41%

Sumber: Data primer diolah (2025)

ROOC seluruh responden bernilai positif dan berkisar 12,21%-51,41%, dengan rata-rata 31,79% dan SD 15,65 poin persentase. Nilai terendah terdapat pada Windi (12,21%), sedangkan nilai tertinggi pada Pur (51,41%) dan Ibrahim (50,50%).

Koefisien variasi ROOC sebesar 49,23% menunjukkan heterogenitas profitabilitas biaya yang cukup tinggi antarpengepul. Artinya, perbedaan kinerja tidak memadai jika hanya dijelaskan menggunakan nilai rata-rata; struktur biaya dan kemampuan menghasilkan pendapatan perlu dibaca pada tingkat masing-masing pelaku.

Efisiensi Usaha (R/C Ratio)

R/C ratio menunjukkan besarnya pendapatan kotor yang dihasilkan untuk setiap satuan biaya. Nilai masing-masing responden disajikan dalam bentuk desimal pada Tabel 4 agar konsisten dengan definisi R/C.

Tabel 4. Hasil Perhitungan R/C Ratio

No	Nama Pengepul	Pendapatan Kotor (Rp)	Total Biaya (Rp)	R/C Ratio
1	Efendi	735.000.000	501.350.000	1,47
2	Alfin	492.500.000	342.900.000	1,44
3	Koko	735.000.000	505.850.000	1,45
4	Windi	310.000.000	276.260.000	1,12
5	Sutrisno	790.000.000	662.400.000	1,19
6	Topik	1.385.000.000	981.250.000	1,41
7	Suwarno	955.000.000	791.500.000	1,21
8	Suratno	395.000.000	336.400.000	1,17
9	Fatimah	315.000.000	271.580.000	1,16
10	Sulis	315.000.000	268.460.000	1,17
11	Ibrahim	1.192.500.000	792.350.000	1,51
12	Pur	992.500.000	655.500.000	1,51

Sumber: Data primer diolah (2025)

R/C ratio berkisar 1,12-1,51 dengan rata-rata 1,32 dan SD 0,16. Koefisien variasi sebesar 11,87% menunjukkan sebaran R/C lebih sempit dibandingkan ROOC. Nilai terendah terdapat pada Windi (1,12), sedangkan nilai tertinggi pada Pur (1,51) dan Ibrahim (1,51).

Seluruh $R/C > 1$, sehingga pendapatan kotor selama periode pelaporan lebih besar daripada total biaya. Karena R/C dan ROOC berasal dari komponen pendapatan dan biaya yang sama, urutan kinerja keduanya hampir identik dan tidak boleh ditafsirkan sebagai dua bukti independen.

Variasi Kinerja Antar Pengepul

Perbedaan antara ROOC tertinggi (Pur 51,41%; Ibrahim 50,50%) dan terendah (Windi 12,21%; Fatimah 15,99%) cukup lebar. Korelasi Spearman antara total biaya sebagai proksi kasar skala aktivitas dan ROOC menghasilkan $\rho = 0,615$ ($p = 0,033$), yang menunjukkan kecenderungan bahwa pelaku dengan skala biaya lebih besar memiliki pengembalian biaya lebih tinggi pada dataset lokal ini. Namun, $n = 12$ dan desain deskriptif tidak memungkinkan penetapan hubungan sebab akibat. Data lama usaha, volume fisik per responden, jumlah tenaga kerja, akses pasar, dan susut per tahapan tidak tersedia lengkap, sehingga faktor-faktor tersebut tidak dianalisis secara statistik dan tidak diasumsikan sebagai penyebab variasi.

Struktur Biaya dan Pengaruhnya terhadap Kinerja

Biaya variabel merupakan 97,25% dari total biaya agregat dan 93,30%-98,25% pada tingkat responden. Struktur ini menunjukkan bahwa usaha pengepul sangat sensitif terhadap perubahan harga beli, biaya distribusi, tenaga kerja, pengemasan, dan biaya lain yang bergerak mengikuti aktivitas transaksi. Skala biaya yang besar tidak otomatis menjamin profitabilitas tinggi, karena hasil akhir ditentukan oleh kemampuan menjaga selisih antara pendapatan dan biaya (Asy-syahid et al., 2023). Temuan ini sejalan dengan literatur yang menempatkan efisiensi penggunaan input, biaya distribusi, dan struktur pasar sebagai penentu penting kinerja agribisnis bawang merah (Lisanty et al., 2020; Puryantoro & Wardiyanto, 2022; Siswanto et al., 2024).

Profitabilitas Biaya Berdasarkan ROOC

ROOC rata-rata 31,79% berarti bahwa setiap Rp100 biaya operasional menghasilkan laba bersih rata-rata sekitar Rp31,79 selama periode pelaporan. Namun, SD 15,65 dan CV 49,23% menunjukkan heterogenitas yang tinggi. Pur dan Ibrahim memiliki ROOC sekitar 51%, sedangkan Windi dan Fatimah berada di bawah 16%. Korelasi Spearman antara total biaya dan ROOC ($\rho = 0,615$; $p = 0,033$) memberikan indikasi eksploratif bahwa skala aktivitas yang lebih besar cenderung beriringan dengan pengembalian biaya yang lebih tinggi pada lokasi penelitian. Temuan ini tidak membuktikan efek skala, karena data volume, pengalaman, tenaga kerja, akses pasar, dan kehilangan produk per responden belum tersedia lengkap. Karena itu penjelasan mengenai negosiasi harga, jaringan pasar, atau mutu penyimpanan diposisikan sebagai hipotesis manajerial untuk penelitian selanjutnya, bukan sebagai temuan kausal dari studi ini.

Efisiensi Usaha Berdasarkan R/C Ratio

R/C ratio rata-rata 1,32 menunjukkan bahwa setiap Rp1,00 biaya menghasilkan sekitar Rp1,32 pendapatan kotor. Seluruh responden memiliki $R/C > 1$, sehingga operasi pada periode pelaporan berada di atas titik impas biaya. Meski demikian, R/C 1,12 pada pelaku terendah menunjukkan ruang margin yang jauh lebih sempit dibandingkan R/C sekitar 1,51 pada pelaku tertinggi. Dalam komoditas dengan harga berfluktuasi, perbedaan ruang margin ini penting karena kenaikan biaya atau penurunan harga jual dapat lebih cepat menekan pelaku dengan R/C rendah. Temuan ini konsisten dengan penelitian yang menekankan peran biaya distribusi dan struktur pasar dalam efisiensi pemasaran bawang merah (Ramli et al., 2025; Siswanto et al., 2024; Yusuf et al., 2023).

Keterkaitan Proses Operasional, Hasil Samping, dan Kinerja

Tahapan pembelian, sortasi, penjemuran atau penyimpanan, pengemasan, dan distribusi secara logis berkaitan dengan biaya dan kualitas produk yang dapat dijual. Namun, dataset belum

memisahkan biaya dan kehilangan pada setiap tahapan sehingga penelitian ini tidak dapat menetapkan proses mana yang paling menentukan ROOC. Pendapatan hasil samping juga relatif kecil: secara agregat hanya 0,99% dari pendapatan kotor, dengan kisaran 0,42%-3,23% per responden. Dengan demikian, optimalisasi hasil samping dapat menambah penerimaan, tetapi peningkatan kinerja utama tetap lebih mungkin berasal dari pengendalian biaya inti, pengelolaan stok, dan keputusan pembelian-penjualan. Informasi harga dan pendekatan pemantauan atau prediksi harga dapat membantu keputusan transaksi pada komoditas yang volatil (Ibrahim, 2025; Putri et al., 2023).

Implikasi Manajerial dan Kebijakan

Prioritas pertama bagi pengepul adalah pencatatan harian yang memisahkan biaya pembelian, sortasi, penyimpanan, pengemasan, transportasi, tenaga kerja, dan susut/kerusakan. Catatan tersebut memungkinkan perhitungan margin per tahapan dan identifikasi sumber inefisiensi. Prioritas kedua adalah membandingkan informasi harga dari beberapa pasar sebelum menentukan waktu dan tujuan penjualan. Prioritas ketiga adalah memperbaiki tata kelola persediaan dan memanfaatkan hasil samping yang masih bernilai ekonomi. Bagi pemerintah desa, kecamatan, atau penyuluh, dukungan yang paling operasional berupa pelatihan pencatatan keuangan sederhana, kanal informasi harga berbasis grup komunikasi, fasilitasi perbaikan sarana penyimpanan, serta akses pembiayaan usaha yang sesuai kapasitas pelaku (Rauf, 2023).

Keterbatasan Penelitian

Penelitian terbatas pada 12 pengepul di satu dusun dan menggunakan data keuangan bulanan yang dokumentasi periodenya belum membedakan secara tegas antara satu bulan tertentu dan rerata tiga bulan. Rincian komponen biaya tetap, volume fisik per responden, lama usaha, jumlah tenaga kerja, akses pasar, serta susut pada setiap tahapan tidak tersedia lengkap. Data kualitatif juga tidak dilengkapi transkrip verbatim dan jejak koding formal. Selain itu, ROOC dan R/C ratio secara matematis berasal dari komponen pendapatan dan biaya yang sama, sehingga keduanya merupakan penyajian yang saling terkait, bukan indikator independen. Keterbatasan ini membatasi penjelasan faktor penyebab variasi kinerja dan generalisasi ke wilayah lain.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Usaha pengepul bawang merah di Dusun Tambaksari dijalankan melalui pembelian, sortasi, penjemuran atau penyimpanan, pengemasan, dan distribusi. Setelah perhitungan laba distandardisasi, seluruh 12 pengepul menghasilkan ROOC positif dengan rata-rata 31,79% (12,21%-51,41%) dan R/C ratio rata-rata 1,32 (1,12-1,51), sehingga operasi selama periode pelaporan menghasilkan pendapatan di atas biaya. Variasi ROOC yang tinggi (CV 49,23%) menunjukkan perbedaan kinerja yang nyata antarpelaku, tetapi data yang tersedia belum cukup untuk menetapkan faktor penyebabnya. Penelitian ini berkontribusi melalui data sensus pada tingkat pengepul dan penegasan bahwa ROOC lebih tepat daripada ROI ketika penyebut yang tersedia adalah total biaya operasional, sekaligus memberikan dasar bagi perbaikan pencatatan biaya dan pengelolaan transaksi.

Saran

Pengepul disarankan memprioritaskan pencatatan biaya per tahapan secara harian, termasuk pembelian, sortasi, penyimpanan, pengemasan, transportasi, tenaga kerja, dan susut/kerusakan; memanfaatkan informasi harga dari beberapa pasar sebelum menentukan waktu penjualan; serta mencatat pendapatan hasil samping secara terpisah. Pemerintah desa/kecamatan dan penyuluh dapat memfasilitasi pelatihan pencatatan keuangan dan

manajemen persediaan, kanal informasi harga yang mudah diakses, perbaikan sarana penyimpanan, dan akses pembiayaan usaha yang relevan. Penelitian berikutnya perlu mencakup beberapa lokasi dan minimal satu siklus tahunan, merekam volume, pengalaman, tenaga kerja, akses pasar, serta biaya/kehilangan per tahapan, kemudian menguji keterkaitannya dengan kinerja menggunakan analisis korelasi atau regresi yang sesuai.

DAFTAR PUSTAKA

- Adri, D. (2019). Analisis Kinerja Rantai Pasok Komoditi Bawang Merah di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. *Skripsi. Fakultas Pertanian, Program Studi Agribisnis, Universitas Islam Riau, Pekanbaru*.
- Arham, I., & Purnama, D. (2024). Faktor keberlanjutan pengembangan komoditi bawang merah di Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal Ilmu Lingkungan*, 22(3), 720–730.
- Asy-syahid, Y. S., Rahayu, E. S., & Handayani, S. M. (2023). The Analysis of Trading Systems and Disparity of Shallot's Price in Central Java Province. *Journal of Management & Agribusiness/Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 20(3), 367. <https://dx.doi.org/10.17358/jma.20.3.367>
- Dahlianawati, D., Sofyan, S., & Jakfar, F. (2020). Analisis Pendapatan Usahatani Bawang Merah (*Allium ascalonicum* L) Di Kecamatan Banda Baro Kabupaten Aceh Utara. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 5(4), 31–44.
- Ibrahim, M. N. R. (2025). Price forecasting of shallots using the machine learning approach of Random Forest Regression supporting price stabilization. *Jurnal Keteknik Pertanian*, 13(3), 449–461. <https://doi.org/10.19028/jtep.013.3.449-461>
- Ihsan, T., & Derosya, V. (2024). Tinjauan strategi pengemasan buah dan sayur dalam memerangi food loss dalam rantai pasokan pascapanen di Indonesia. *Jurnal Ilmu Lingkungan*, 22(4), 1078–1087. <https://doi.org/10.14710/jil.22.4.1078-1087>
- Lisanty, N., Sutiknjo, T. D., Artini, W., & Pamujiati, A. D. (2020). Saluran Pemasaran Bawang Merah di Desa Sentra Produksi Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Ilmiah Management Agribisnis (Jimanggis)*, 1(2), 69–86. <https://doi.org/10.48093/jimanggis.v1i2.44>
- Nurunisa, V. F., Hotman, J., Rifin, A., Wicaksana, B. E., & Sigit, A. (2024). Food Supply Chain Network and Market Analysis of Shallot in Indonesia (Case Study: Brebes District). *Journal of Management & Agribusiness/Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 21(3), 408.
- Olabu, R., Bakari, Y., & Moonti, A. (2022). Analisis saluran pemasaran komoditas bawang merah di Provinsi Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 6(2), 112–117. <https://doi.org/10.37046/agr.v6i2.15912>
- Puryantoro, P., & Wardiyanto, F. (2022). Analisis faktor produksi dan efisiensi alokatif usahatani bawang merah di kabupaten situbondo. *Jurnal Pertanian Cemara*, 19(1), 20–29.
- Putri, S. A., Fariyanti, A., & Harmini, H. (2023). Transmission of shallot price volatility in Indonesia. *Agrisociconomics: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 7(2), 461–472. <https://doi.org/10.14710/agrisociconomics.v7i2.17405>
- Ramli, R., Rifani, W., & Mustari, M. (2025). Shallot Marketing Structure, Efficiency, and Challenges in an Island Region (Structure, Conduct, and Performance Analysis in Tomia Timur, Indonesia). *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian*, 10(5), 521–530.
- Rauf, L. (2023). Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Bawang Merah (Studi Kasus di Desa Permata Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo). *AgriDev*, 2(1), 48–53. <https://doi.org/10.33830/Agridev.v2i1.6213.2023>
- Regis, F., & Da Rato, Y. Y. (2024). Analisis Manajemen Rantai Pasok Komoditi Bawang Merah di Kebun Praktek Fakultas Teknologi Pangan Pertanian dan Perikanan Universitas Nusa Nipa. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(6), 1032–1044.

- Siswanto, A., Pariasa, I. I., Hardana, A. E., Riyanto, S., & Utomo, M. R. (2024). Marketing Efficiency of Shallot Commodity in Malang Raya. *Habitat*, 35(1), 65–78. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2024.035.1.7>
- Wibowo, R. P., & Surbakti, N. J. R. (2023). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran Bawang Merah di Indonesia. *Agro Bali: Agricultural Journal*, 6(2), 326–336. <https://doi.org/10.37637/ab.v6i2.1312>
- Yusuf, M., Nursan, M., & Rahayu, M. (2023). *Analysis of the feasibility and profitability of shallot cultivation using local seeds in Sembalun District East Lombok Regency. Justek: Jurnal Sains Dan Teknologi*, 6 (1).
- Zain, A. I., Widjojoko, T., & Mamdamdari, A. N. (2022). Variasi harga dan integrasi pasar vertikal bawang merah di Kabupaten Brebes. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(2), 348–359. <https://doi.org/10.18343/jipi.30.1.108>