



Analisis Rantai Pasok dan Pendapatan Usaha Jeruk Nipis (*Citrus Aurantifolia*) Pada UD. Astuty Kota Makassar

Marhawati Najib^{1)*}, Azizah²⁾, & Agus Syam²⁾

Abstract: Lime (*Citrus aurantiifolia*) is one of the horticultural commodities with promising market prospects in Indonesia. UD. Astuty is a lime distribution business located in Makassar City, South Sulawesi, which sources its supply from farmers and collectors in various regions of Sulawesi. This study aimed to analyze the supply chain mechanism and business income of lime distribution at UD. Astuty. The research employed a descriptive qualitative approach using purposive sampling. Data were collected through interviews, observations, and documentation. The results showed that the supply chain mechanism consists of three interconnected flows: product flow, information flow, and financial flow. Product flow moves from farmers and collectors to UD. Astuty, retailers, and ultimately to final consumers. Information flow occurs bidirectionally among supply chain actors, while financial flow moves from consumers to producers. These three flows form a relatively effective supply chain system that supports the continuity of lime distribution. The business income analysis revealed a Revenue-Cost (R/C) Ratio of 1.30, indicating that every IDR 1.00 of cost incurred generates IDR 1.30 in revenue. Therefore, the lime distribution business at UD. Astuty is profitable and financially feasible to operate.

Kata Kunci: Supply Chain; Revenue; Lime; Horticultura

Author Institution(s)

¹⁾ Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar, Indonesia, 90222

²⁾ Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar, Indonesia, 90222

Riwayat artikel

Submitted: 1-1-2026; Accepted: 26-5-2026;

Reviewed: 7-5-2026; Published: 1-6-2026

***Corresponding Author**

Marhawati Najib

Marhawati@unm.ac.id

(Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar

(Jl. Pendidikan I no 27 Tidung, Kecamatan Rappocini Kota Makassar, Sulawesi Selatan, 90222)

DOI: 10.30595/agritech.v28i1.29481

Agritech: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian

Published by

Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah

Purwokerto (Gedung J, Lt.3, Kampus 1, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Dusun III, Dukuwaluh, Kec. Kembaran, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53182, Telp. (0281) 636751)

Pendahuluan

Sektor budidaya buah dalam industri hortikultura saat ini mendapat banyak perhatian. Kondisi itu disebabkan oleh kenyataan bahwa topografi Indonesia mempunyai potensi besar untuk produksi buah serta sangat ideal untuk pengembangan buah-buahan (Endang Siswati, 2018). Jeruk nipis ialah satu di antara komoditi buah-buahan yang mempunyai prospek cukup bagus di Indonesia sebab potensi lahan produksi yang begitu luas. Menurut Kementerian Pertanian (2019), luas panen tanaman jeruk di Indonesia 6.783 hektar, produksinya mencapai 1.926.000 ton, produktivitasnya sebesar 17,55 ton/hektar dan konsumsi jeruk yaitu 2,73 kg/kapita/tahun atau 696.759 ton. Komoditas buah

jeruk nipis juga penting di dunia dengan rata-rata produksi pertahun lebih dari 120 juta ton (Ashabal & Dewi, 2023).

Jeruk nipis yang juga dikenal dengan *citrus aurantifolia*, adalah jenis tanaman berasal dari benua Asia. Tanaman ini tumbuh baik di daerah yang beriklim tropis dengan temperatur 20 sampai 30°C dan tingkat kelembaban yang ideal yaitu 70 - 80%. Buah jeruk nipis memiliki rasa asam yang segar dan banyak digunakan sebagai bumbu masakan dan minuman (Ernawati et al., 2023).

Data dari Badan Pusat Statistik (BPS), produksi jeruk nipis di Provinsi Sulawesi Selatan pada tahun 2024 mencapai 3.523.656 ton. Hal ini menjadikan Sulawesi selatan dikenal sebagai penghasil produk pertanian, termasuk jeruk nipis. Masyarakat di wilayah ini sangat tertarik pada jeruk nipis karena Sulawesi selatan, khususnya kota makassar terkenal dengan beragam makanan yang kaya akan rempah dan cita rasa yang khas sehingga menjadikan jeruk nipis sebagai salah satu bahan penyempurna makanan (Aryanto et al., 2025). Tingginya minat masyarakat akan jeruk nipis di Provinsi Sulawesi Selatan menjadikan pasar jeruk nipis utamanya di Kota Makassar bisa sangat kompetitif dengan banyaknya produsen lokal dan distributor yang bersaing untuk memasok produk ke pasar lokal dan regional.

Pemasaran produk pertanian memiliki potensi yang besar karena cara produksi, struktur pasar, dan karakter produk itu sendiri. Berikut ini beberapa permasalahan dalam pemasaran produk pertanian; (1) Kesenambungan produksi, (2) Kondisi pasar yang tidak memadai, (3) Panjangnya saluran pemasaran, (4) Fluktuasi harga, (5) Kurang informasi pasar, dan (6)

Kualitas produksi yang rendah. Permasalahan tersebut akan mempengaruhi efisiensi pemasaran baik dari segi ekonomis maupun manajemen pemasaran yang akan digunakan. Manajemen pemasaran bertujuan agar perusahaan dapat menghasilkan laba dengan cara memenuhi kebutuhan konsumen (Aris Ariyanto, Rejeki Bangun et al., 2023)

Manajemen rantai pasok produk pertanian tidak sama dengan manufaktur (Fadhullah et al., 2018). Hal ini dikarenakan karakteristik produk pertanian yang mudah rusak sehingga untuk sampai ke tangan konsumen harus mempunyai sistem rantai pasokan yang baik dan memadai. Manajemen rantai pasok produk pertanian mencakup seluruh proses produksi hingga sampai ke tangan pelanggan, mulai kegiatan budidaya, pengolahan, pemasaran. Pelaku yang terlibat pada subsistem hulu ke hilir harus mengelola rantai tersebut secara efektif dan efisien (Fadhil et al., 2019)

Manajemen rantai pasokan digunakan oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk menyalurkan barang atau jasa dari pemasok ke pelanggan (Herda & Setyawan, 2016). Manajemen rantai pasokan tidak bisa mencapai hasil yang efisien jika dilakukan secara individual, karena efisiensi dapat dicapai melalui interaksi dari berbagai rantai pasok. Ada 3 aliran rantai pasok yang harus dikelola dengan baik; (1) Aliran barang dari hulu ke hilir, (2) Aliran uang dari hilir ke hulu, (3) Aliran informasi yang terjadi secara timbal balik. (Pujawan & Mahendrawathi, 2017). Selanjutnya, Van Der Vorst (2006) menyatakan rantai pasok adalah aktivitas yang dilakukan untuk mengendalikan, mengelola, serta memperbaiki arus barang, uang, dan informasi (Sriwana et al., 2022).

Rantai pasok merupakan jaringan organisasi yang terlibat dalam berbagai proses dan aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk produk dan layanan yang disampaikan kepada konsumen akhir. Manajemen rantai pasok berfokus pada integrasi dan koordinasi aliran produk, informasi, dan keuangan antar pelaku yang terlibat untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas distribusi (Mentzer et al., 2001; Ivanov et al., 2021). Kolaborasi antarpelaku rantai pasok menjadi faktor penting untuk menciptakan nilai tambah, meningkatkan kinerja operasional, serta memastikan keberlanjutan pasokan produk (Dolgui et al., 2020). Dalam rantai pasok komoditas pertanian, pelaku yang terlibat umumnya meliputi petani, pengepul, distributor, pedagang pengecer, dan konsumen akhir yang saling berinteraksi dalam proses distribusi produk (Ahumada & Villalobos, 2009).

UD. Astuty merupakan salah satu distributor jeruk nipis di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. UD. Astuty mendapatkan jeruk nipis dari berbagai petani di beberapa daerah yang terdapat di Indonesia Timur.

Sebagai salah satu distributor jeruk nipis yang ada di Kota Makassar, UD. Astuty harus memiliki proses distribusi yang memadai agar produk yang disalurkan sampai ke tangan konsumen dalam kondisi baik, karena produk hasil pertanian mudah rusak.

Proses distribusi jeruk nipis utamanya pada UD. Astuty sering kali menghadapi kendala seperti belum terpenuhinya persediaan jeruk nipis, kerusakan produk, dan tingginya biaya operasional yang menyebabkan harga di tingkat konsumen meningkat. Hal tersebut tentunya akan berpengaruh pada pendapatan UD. Astuty. Maka, dilakukan analisis untuk mengetahui pendapatan secara menyeluruh sehingga dapat diketahui apakah usaha tersebut mendapatkan keuntungan sehingga layak atau tidak untuk dikembangkan.

Beberapa penelitian sebelumnya telah membahas rantai pasok utamanya pada komoditas hortikultura. Penelitian dilakukan oleh Adessa Putri Rashesa et al., (2024) mengenai rantai pasok pakcoy pada PT. Pagi Berkah Berjamaah menunjukkan bahwa aliran distribusi berlangsung mulai dari produsen, menuju pengepul, supermarket, hingga konsumen akhir. Dengan nilai R/C Ratio yang melampaui 1,68, artinya usaha layak dijalankan. Penelitian (Marhawati, 2019), yang membahas pendapatan usahatani jeruk pamel, menemukan bahwa usahatani jeruk pamel layak untuk diusahakan karena imbalan antara penerimaan dan biaya sebesar 1,99. Penelitian lainnya dilakukan oleh Fahira & Pingkan Hamzens, (2024) ditemukan bahwa kualitas produk dan biaya distribusi menjadi faktor utama yang memengaruhi penerimaan pelaku pemasaran.

Perbedaan dari penelitian sebelumnya terletak pada ruang lingkup analisis. Sejumlah penelitian sebelumnya cenderung hanya menitikberatkan pada pemetaan rantai pasok ataupun perhitungan kelayakan usaha secara terpisah. Sementara penelitian ini menggabungkan analisis rantai pasok dengan analisis pendapatan usaha secara menyeluruh. Tidak hanya memetakan aliran produk, informasi, dan keuangan, penelitian ini juga menghitung penerimaan dan pengeluaran dalam proses distribusi. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki kebaruan melalui analisis yang lengkap dan dapat digunakan sebagai acuan untuk memperbaiki aktivitas bisnis atau sebagai dasar evaluasi efisiensi distribusi jeruk nipis dalam skala usaha distributor.

Tujuan dari penelitian ini ialah menganalisis mekanisme aliran produk, aliran informasi dan aliran uang pada UD. Astuty serta mengidentifikasi besarnya pendapatan usaha jeruk nipis yang dihasilkan pada UD. Astuty. Tujuannya agar pelaku bisnis dapat mengetahui, menilai, dan memperbaiki aktivitas bisnis yang telah

dilaksanakan serta mampu merencanakan strategi bisnis untuk ke depannya dalam rangka meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya operasional, sehingga diharapkan mampu menjadi acuan dalam mengembangkan usaha.

Metode

Jenis penelitian yaitu deskriptif kualitatif menggunakan data primer yang diperoleh dari observasi dan wawancara dengan pemilik UD. Astuty, serta data sekunder yang diperoleh dari instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS), perusahaan, dan buku-buku pendukung penelitian lainnya.

Penelitian dilaksanakan selama bulan Juni hingga Juli tahun 2025 pada usaha jeruk nipis UD. Astuty yang berlokasi di Kecamatan Bontoala, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Adapun objek dalam penelitian ini usaha jeruk nipis pada UD. Astuty dan subjek yang akan memberikan informasi yaitu pemilik UD. Astuty.

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam menggunakan daftar pertanyaan atau panduan wawancara, serta pencatatan atau dokumentasi berdasarkan observasi. Penentuan sampel menggunakan metode *purposive sampling*, merupakan pengambilan sampel yang dilakukan secara sengaja berdasarkan pertimbangan bahwa UD. Astuty berperan sebagai distributor utama jeruk nipis di Kota Makassar dan memiliki hubungan langsung dengan petani pemasok, pedagang pengecer dan konsumen. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif untuk menjawab tujuan pertama terkait mekanisme aliran produk, informasi, dan keuangan. Selanjutnya, untuk menjawab tujuan kedua penelitian, yaitu dengan menghitung berapa besar pendapatan usaha jeruk nipis yang dihasilkan pada UD. Astuty menggunakan rumus sebagai berikut;

- Total Biaya (TC)

Menurut (Arfah et al., 2020) biaya total (*total ciast*) merupakan hasil dari biaya tetap dan variabel yang dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = Total Coast (Biaya Total)

FC = Fixed Coast (Biaya Tetap)

VC = Variable Coast (Biaya Variabel)

- Penerimaan (TR)

Soekartawi (2002) dalam (Mugiono et al., 2014), penerimaan usaha merupakan jumlah produk yang terjual dikali harga jual, dirumuskan sebagai berikut;

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan

Y = Output

Py = Harga

- Pendapatan (PD)

Pendapatan dihitung berdasarkan selisih penerimaan dan biaya (Ridwan, 2021), dapat dirumuskan:

$$PD = TR - TC$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya (*total cost*)

- Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) merupakan perbandingan antara total penerimaan (Total Revenue) dan total biaya (Total Cost) yang digunakan untuk mengukur tingkat kelayakan suatu usaha. Menurut Soekartawi (2006), R/C Ratio dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$R/C = \frac{\text{Penerimaan Total}}{\text{Biaya Total}}$$

Keterangan:

Jika $R/C > 1$, maka mengalami keuntungan.

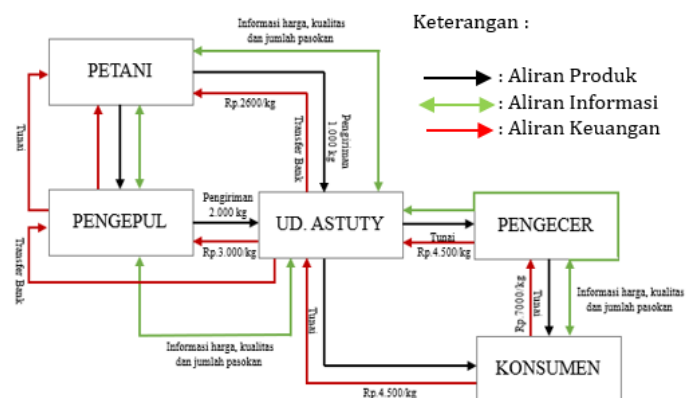
Jika $R/C < 1$, maka mengalami kerugian.

Jika $R/C = 1$ maka Impas (tidak rugi dan tidak untung)

Hasil dan Pembahasan

Mekanisme Aliran Rantai Pasok

Pada UD. Astuty, rantai pasok jeruk nipis melibatkan beberapa pelaku utama yang berperan dalam menyalurkan produk mulai dari petani hingga konsumen akhir. Dalam penelitian ini, UD. Astuty berperan sebagai distributor utama yang menjadi pusat penghubung antara produsen dan pasar.



Gambar 1. Mekanisme Aliran Rantai Pasok Jeruk Nipis Pada UD. Astuty

Berdasarkan gambar di atas, terdapat tiga aliran rantai pasok jeruk nipis pada UD. Astuty, di mana setiap aliran memiliki arah dan pola tersendiri yang saling memengaruhi keberlanjutan sistem distribusi dan saling berhubungan. Berikut ketiga aliran tersebut dalam rantai pasok jeruk nipis.

Aliran Produk

Aliran produk dalam rantai pasok jeruk nipis pada UD. Astuty dimulai dari tahap produksi yang dilakukan oleh petani sebagai produsen utama. Petani jeruk nipis yang menjadi pemasok UD. Astuty merupakan petani lokal

yang terdapat di Kota Palopo, Sulawesi Selatan, dengan volume rata-rata pasokan 1.000 kg/hari, dan pasokan jeruk nipis terbesar berasal dari pengepul di daerah Mamuju, Sulawesi Barat, dengan volume pasokan jeruk nipis rata-rata mencapai 2.000 kg/hari. Proses budidaya jeruk nipis dilakukan mulai dari penanaman, pemupukan, hingga panen. Petani melakukan penyortiran awal terhadap hasil panen; jeruk nipis yang rusak atau berukuran terlalu kecil dipisahkan agar tidak memengaruhi kualitas. Jeruk nipis yang telah disortir kemudian dikumpulkan dan dikemas dalam karung. Pada tahap ini, terdapat petani yang menjual langsung hasil panennya ke UD. Astuty dan terdapat petani lainnya yang menjual ke pengepul terlebih dahulu.

Selanjutnya, jeruk nipis dikirim dari daerah produsen menuju ke Kota Makassar, gudang UD. Astuty. Pengiriman dilakukan menggunakan kendaraan *pick up* atau truk dalam jumlah besar. Permintaan jeruk nipis kepada petani lokal dilakukan oleh UD. Astuty untuk menjaga stok pasokan harian di pasar. Sedangkan permintaan pasokan jeruk nipis ke pengepul dilakukan pada saat hari raya dan tahun baru.

Setibanya di gudang UD. Astuty, jeruk nipis akan melalui tahap pemeriksaan ulang. UD. Astuty sebagai distributor utama memiliki peran penting dalam menjaga kelancaran aliran produk jeruk nipis di pasar. Setiap jeruk nipis yang datang dari pengepul atau petani akan ditimbang dan disortir kembali berdasarkan ukuran atau warna. Proses ini dilakukan agar produk yang didistribusikan selalu dalam kualitas baik dan mempunyai nilai jual yang sesuai dengan pasar. Pendistribusian jeruk nipis dari UD. Astuty ke pelanggan dilakukan secara rutin berdasarkan permintaan. UD. Astuty memiliki jaringan pelanggan yang tetap, seperti pedagang pengecer di pasar tradisional dan pemilik usaha kuliner seperti rumah makan yang membeli jeruk nipis dalam jumlah yang lebih banyak dan secara rutin. Dengan sistem pengiriman jeruk nipis yang teratur, UD. Astuty mampu menjaga ketersediaan stok jeruk nipis di pasar dan memastikan tidak terjadi kekosongan pasokan, terutama pada saat permintaan meningkat seperti di hari raya dan tahun baru.

Setelah menerima pasokan jeruk nipis dari UD. Astuty, pedagang pengecer kemudian menjual kembali jeruk nipis kepada konsumen dalam jumlah kecil. Penjualan dilakukan di pasar tradisional. Pedagang pengecer berperan penting dalam menjembatani produk sampai ke tangan konsumen akhir. Karena sifat jeruk nipis yang mudah rusak, pedagang pengecer berupaya menjual habis stok jeruk nipis dalam waktu singkat agar produk tetap segar dan tidak mengalami penurunan kualitas.

Aliran Informasi

Dalam rantai pasok jeruk nipis, aliran informasi berperan penting untuk memastikan setiap pelaku

mampu mengambil keputusan yang tepat. Informasi yang mengalir secara timbal balik meliputi jumlah permintaan, harga, waktu panen, kualitas, serta jadwal distribusi. Kelancaran komunikasi antar pelaku rantai pasok menjadi kunci agar proses distribusi jeruk nipis berjalan efisien dan tidak terjadi keterlambatan pasokan.

Pada tingkat paling hulu, informasi diawali oleh UD. Astuty sebagai pusat distribusi yang memberikan permintaan jumlah pasokan kepada pengepul atau petani. UD. Astuty biasanya menyampaikan kebutuhan jeruk nipis berdasarkan kondisi pasar, tingkat permintaan dari pelanggan, serta musim panen. Petani kemudian menerima informasi tersebut dan menyesuaikan jadwal panen agar pasokan tetap tersedia secara berkelanjutan. Pengepul berfungsi sebagai perantara utama dalam arus informasi antara petani dan UD. Astuty. Mereka menyampaikan informasi dari dua arah, yaitu kebutuhan pasokan dari UD. Astuty dan kondisi produksi dari petani. Komunikasi ini biasanya dilakukan secara langsung maupun melalui telepon. Hubungan yang sudah terjalin lama antara pengepul dan petani menjadikan arus informasi berjalan lancar.

UD. Astuty juga memiliki peran sebagai pusat informasi yang mengatur jalannya pasokan jeruk nipis di pasar. Informasi yang dikumpulkan dari pedagang pengecer dan pelanggan digunakan untuk memperkirakan permintaan harian dan mingguan. Selain itu, UD. Astuty memberikan informasi kepada pengepul tentang kualitas dan jumlah permintaan yang dibutuhkan, serta melakukan komunikasi rutin untuk menyesuaikan jadwal pengiriman sehingga kelebihan atau kekurangan stok di gudang tidak terjadi.

Selanjutnya, di sisi hilir, pedagang pengecer menerima informasi dari UD. Astuty mengenai harga jual, ketersediaan stok, dan waktu pengiriman. Informasi ini penting untuk menentukan strategi penjualan mereka di pasar. Pengecer juga menyampaikan balik informasi mengenai kondisi pasar, seperti tingkat permintaan konsumen, keluhan terhadap kualitas jeruk nipis, serta perubahan harga yang terjadi di lapangan. Informasi timbal balik ini membantu UD. Astuty menyesuaikan kebijakan pembelian dan distribusinya. Selain dari pengecer, konsumen akhir juga menjadi sumber informasi penting dalam rantai pasok. Konsumen rumah tangga maupun pelaku usaha seperti pemilik rumah makan sering memberikan umpan balik terkait kualitas dan ukuran jeruk nipis yang dibeli. Informasi ini diteruskan oleh pengecer kepada UD. Astuty sehingga distributor dapat melakukan perbaikan dalam proses penyortiran dan pengemasan.

UD. Astuty melakukan komunikasi aktif dengan pelanggannya menggunakan berbagai saluran informasi seperti telepon, pesan WhatsApp, dan kunjungan

langsung. Komunikasi ini membuat informasi pasar dapat diterima dengan cepat dan tanggap terhadap perubahan kondisi, misalnya ketika permintaan meningkat tajam pada musim tertentu. Selain informasi pasar, informasi mengenai harga jeruk nipis juga mengalir dari hulu ke hilir dan sebaliknya. Ketika harga di tingkat petani naik akibat menurunnya pasokan, pengepul segera menginformasikan hal tersebut kepada UD. Astuty kemudian menyesuaikan harga jual kepada pelanggan. Begitu pula jika harga di pasar konsumen menurun, informasi ini dikomunikasikan kembali ke hulu agar petani dapat menyesuaikan volume pengiriman.

Aliran Keuangan

Aliran keuangan dalam rantai pasok jeruk nipis menggambarkan arus pembayaran dari konsumen akhir hingga kembali ke produsen (petani). Proses ini menunjukkan bagaimana nilai ekonomi dari produk jeruk nipis mengalir melalui setiap pelaku rantai pasok sesuai dengan fungsi dan kontribusinya. Setiap transaksi diatur berdasarkan kesepakatan harga, sistem pembayaran, serta waktu pelunasan yang telah disepakati bersama.

Aliran keuangan dimulai dari konsumen akhir yang membeli jeruk nipis di tingkat pedagang pengecer, harga jual Rp. 7.000/kg. Sistem pembayaran dilakukan secara tunai. Hasil penjualan dari konsumen menjadi sumber dana utama bagi pedagang pengecer untuk melakukan pembelian ulang kepada UD. Astuty. Dengan sistem ini, arus uang terus berputar secara cepat di tingkat hilir rantai pasok. Konsumen dalam penelitian ini merupakan konsumen rumah tangga dan pelaku usaha seperti rumah makan. Konsumen rumah tangga biasanya melakukan pembelian jeruk nipis di pasar dalam jumlah yang sedikit dengan sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai. Sedangkan pelaku usaha seperti pemilik rumah makan melakukan pembelian langsung ke UD. Astuty dalam jumlah cukup besar Rp. 4.500/kg dengan sistem pembayaran secara tunai. Hubungan antara UD. Astuty dan konsumen ini bersifat tetap dan didasarkan pada kepercayaan serta untuk memenuhi kebutuhan rutin dari konsumen.

Pedagang pengecer kemudian melakukan transaksi pembelian ke UD. Astuty Rp. 4.500/kg. Sebagian besar transaksi dilakukan secara tunai di tempat, terutama untuk pengecer kecil di pasar tradisional. Namun, bagi pengecer besar atau pelanggan tetap, UD. Astuty memberikan sistem pembayaran tempo singkat selama satu hingga tiga hari. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga kepercayaan dan membantu kelancaran modal kerja pelanggan.

UD. Astuty sebagai distributor utama selanjutnya melakukan pembayaran kepada pengepul Rp. 3.000/kg dan ke petani Rp. 2.600/kg. Sistem pembayaran

dilakukan sesuai dengan volume pasokan dan harga yang telah disepakati sebelumnya. Setelah barang diterima dan diperiksa kualitasnya, pembayaran kemudian dilakukan melalui transfer bank. Namun, biasanya UD. Astuty juga memberikan uang muka sebelum pengiriman sebagai bentuk kerja sama jangka panjang.

Pengepul yang berfungsi sebagai perantara keuangan antara UD. Astuty dan petani juga menjalankan sistem pembayaran yang fleksibel. Pengepul biasanya memberikan uang muka kepada petani saat jeruk nipis masih dalam masa panen, dan melunasinya setelah pengiriman selesai. Sistem ini membantu petani dalam memenuhi kebutuhan modal kerja mereka, seperti biaya tenaga panen, transportasi, dan perawatan kebun. Petani menerima pembayaran sebagai hasil dari penjualan jeruk nipis mereka kepada pengepul. Pendapatan ini digunakan untuk menutup biaya produksi. Karena jeruk nipis dipanen secara rutin, petani dapat memperoleh aliran pendapatan yang cukup stabil, terutama saat permintaan pasar tinggi. Hubungan pembayaran yang lancar dengan pengepul membantu petani mempertahankan aktivitas budidaya secara berkesinambungan.

Pengelolaan rantai pasok yang baik secara langsung berkontribusi pada peningkatan keuntungan suatu usaha. Sehingga hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Astuty telah menjalankan aktivitas rantai pasok dan pengelolaan biaya usaha dengan baik. Pengelolaan hubungan dengan para pelaku rantai pasok yang terlibat dapat mendukung keberlanjutan usaha. Hasil penelitian ini mendukung teori Chopra dan Meindl dalam (Oroh et al., 2023), menyatakan bahwa rantai pasok melibatkan pihak-pihak yang saling bekerja sama untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses produksi dan distribusi. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Adessa Putri Rashesa et al., (2024) dengan judul "Analisis Jaringan Rantai Pasok Sayuran Pakcoy Hidroponik untuk Peningkatan Pendapatan Pada PT. Pagi Berkah Berjamaah", menunjukkan rantai pasok sayuran pakcoy pada PT. Pagi Berkah Berjamaah, aliran produk bergerak dari hulu ke hilir, yaitu dari petani sampai ke konsumen akhir. Pada analisis pendapatan, diperoleh nilai $R/C > 1,68$ yang berarti usaha sayuran pakcoy pada PT. Pagi Berkah Berjamaah menguntungkan dan layak diusahakan.

Pengelolaan rantai pasok yang baik secara langsung berkontribusi pada peningkatan keuntungan suatu usaha. Sehingga hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Astuty telah menjalankan aktivitas rantai pasok dan pengelolaan biaya usaha dengan baik. Pengelolaan hubungan dengan antar pelaku rantai pasok yang terlibat dapat mendukung keberlanjutan usaha.

Pendapatan Usaha Jeruk Nipis pada UD. Astuty

Analisis pendapatan usaha jeruk nipis pada UD. Astuty dimulai dengan menganalisis biaya yang digunakan selama proses distribusi jeruk nipis, meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Selanjutnya menganalisis seberapa besar penerimaan dan pendapatan yang dihasilkan sehingga dapat diketahui apakah usaha jeruk nipis pada UD. Astuty Kota Makassar dapat menguntungkan dan layak diusahakan.

Biaya

• Fixed Coast (Biaya Tetap)

Biaya yang dikeluarkan oleh UD. Astuty dalam proses distribusi jeruk nipis, terdiri dari biaya sewa gudang, penyusutan, dan retribusi kebersihan. Penyusutan dihitung dengan metode garis lurus, di mana nilai beli dikurangi nilai sisa, kemudian dibagi dengan umur ekonomis. Nilai sisa dianggap nol, karena diasumsikan tidak laku untuk dijual kembali apabila telah digunakan.

Tabel 1. Biaya Tetap Usaha Jeruk Nipis Pada UD. Astuty Selama Bulan Juni 2025

No.	Uraian	Biaya Tetap (FC)	
1	Sewa Gudang	Rp	3.000.000
2	Penyusutan Peralatan	Rp.	8.000
3	Retribusi Pasar	Rp	15.000
Total		Rp	3.023.000

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2025

Tabel di atas, diketahui biaya sewa gudang yang dibayarkan Rp.3.000.000/bulan. Biaya penyusutan peralatan yang dibebankan Rp.8.000/bulan. Dan biaya retribusi pasar Rp.15.000/bulan. Sehingga diperoleh total keseluruhan biaya tetap mencapai Rp.3.023.000/bulan.

Biaya Variabel (*Variable Coast*)

Besarnya biaya ini dikeluarkan bergantung pada jumlah produk yang dihasilkan. Pengeluaran UD. Astuty terdiri dari biaya pembelian jeruk nipis, biaya pengemasan, biaya upah kerja harian (penyortiran dan pengemasan), dan biaya transportasi.

Tabel 2. Biaya Variabel Usaha Jeruk nipis pada UD. Astuty Selama Bulan Juni 2025

No.	Uraian	Biaya Variabel	
1.	Pembelian Jeruk Nipis	Rp	258.000.000
2.	Pengemasan	Rp	1.800.000
3.	Upah Tenaga Kerja	Rp	6.000.000
4.	Transportasi	Rp	42.000.000
Total		Rp	307.800.000

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2025

Tabel di atas, diketahui biaya variabel pada UD. Astuty terdiri atas seluruh biaya yang berubah mengikuti jumlah jeruk nipis yang dipasok dan dipasarkan setiap hari. Biaya variabel terbesar terdapat pada biaya

pembelian jeruk nipis dari petani dan pengepul. Harga beli ditingkat petani Rp. 2.600/kg dengan volume pasokan 1.000kg/hari. Selanjutnya harga jual ditingkat pengepul Rp. 3.000/kg dengan volume pasokan sebanyak 2.000kg/hari, sehingga diperoleh biaya pembelian jeruk nipis dalam satu bulan rata-rata sebesar Rp.258.000.000. Selain biaya pembelian jeruk nipis, UD. Astuty juga mengeluarkan biaya pengemasan meliputi pembelian karung, Rp.1.800.000/bulan. Biaya lainnya yang dikeluarkan oleh UD. Astuty berupa biaya upah tenaga kerja harian yang bertugas melakukan penyortiran, penimbangan, dan pengemasan dengan upah Rp. 6.000.000/bulan. Selain itu, UD. Astuty mengeluarkan biaya variabel berupa biaya transportasi yang dibayarkan dalam pengiriman jeruk nipis dari daerah petani dan pengepul menuju ke gudang UD. Astuty di Kota Makassar Rp.42.000.000/bulan. Total biaya variabel pada UD. Astuty dalam satu bulan Rp. 307.800.000.

• Total Biaya

Nilai total biaya pada UD. Astuty didapatkan dari total biaya tetap ditambah total biaya variabel, atau dengan menjumlahkan semua komponen biaya yang dikeluarkan dalam pendistribusian jeruk nipis. Biaya tetap pada UD. Astuty dari sewa gudang, penyusutan peralatan dan retribusi pasar. Sedangkan biaya variabel pada UD. Astuty terdiri dari biaya pembelian jeruk nipis, pengemasan, upah tenaga kerja, dan transportasi. Pada tabel 3, diketahui total biaya dikeluarkan UD. Astuty dalam satu bulan yaitu Rp.310.823.000. Hal ini menunjukkan bahwa dalam proses pendistribusian jeruk nipis komponen biaya variabel merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan UD. Astuty. Biaya yang memiliki proporsi terbesar terdapat pada pembelian jeruk nipis dari petani dan pengepul yang dikeluarkan setiap hari oleh UD. Astuty. Selain itu, biaya transportasi juga merupakan biaya variabel dengan proporsi terbesar yang dikeluarkan UD. Astuty untuk mengirimkan jeruk nipis dari daerah petani dan pengepul. Sehingga, semakin besar volume jeruk nipis maka semakin tinggi biaya pembelian dan biaya transportasi yang harus ditanggung UD. Astuty.

Penerimaan

Penerimaan usaha jeruk nipis pada UD. Astuty berasal dari penjualan jeruk nipis. Adapun penerimaan usaha pada penelitian ini yang diperoleh merupakan penerimaan usaha jeruk nipis dalam satu bulan selama bulan juni. Besarnya penerimaan usaha jeruk nipis pada UD. Astuty diperoleh dari volume penjualan jeruk nipis dikalikan dengan harga jual jeruk nipis pada UD. Astuty dengan perhitungan per kilogram.

Berdasarkan tabel 3, diperoleh hasil perhitungan penerimaan usaha jeruk nipis, UD. Astuty mendapatkan pasokan jeruk nipis dari petani 30.000 kg/bulan dan

pasokan jeruk nipis dari pengepul sebanyak 60.000 kg/bulan sehingga dalam hal ini UD. Astuty mampu menjual jeruk nipis dengan volume penjualan mencapai 90.000 kg/bulan, harga jual rata-rata sebesar Rp. 4.500/kg. Sehingga diperoleh total penerimaan jeruk nipis pada UD. Astuty dalam satu bulan sebesar Rp.405.000.000.

Pendapatan

Pendapatan yang diperoleh UD. Astuty dari hasil penjualan jeruk nipis dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan. Terlihat pada Tabel 3, diketahui pendapatan usaha jeruk nipis UD. Astuty Rp.94.177.000/bulan. Pendapatan tersebut merupakan selisih total penerimaan Rp. 405.000.000 dengan total biaya usaha Rp307.800.000/bulan. Nilai pendapatan ini menunjukkan bahwa usaha jeruk nipis pada UD. Astuty memberikan keuntungan yang cukup tinggi.

Berdasarkan pendapatan tersebut, analisis kelayakan usaha ditinjau melalui nilai R/C Ratio menunjukkan angka 1,30, artinya bahwa setiap

Tabel 3. Analisis Pendapatan Usaha Jeruk Nipis Pada UD. Astuty Selama Bulan Juni 2025

No.	Uraian	Nilai
1	Penerimaan	
	-Penjualan Jeruk Nipis (Kg) (P)	90.000
	-Harga Jual (Rp) (Q)	4.500
	Total Penerimaan (TR)	405.000.000
2	Biaya (C)	
	A. Biaya Tetap	
	-Sewa Gudang	3.000.000
	-Penyusutan Peralatan	8.000
	-Retribusi Pasar	15.000
	Total Biaya Tetap (FC)	3.023.000
	B. Biaya Variabel	
	-Pembelian Jeruk Nipis	258.000.000
	-Pengemasan	1.800.000
	-Upah Tenaga Kerja	6.000.000
	-Transportasi	42.000.000
	Total Biaya Variabel (VC)	307.800.000
3	Total Biaya (TC=FC+VC)	310.823.000
4	Pendapatan (Pd=TR-TC)	94.177.000
5	R/C Ratio	1,30

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2025

pengeluaran biaya sebesar Rp.1,00 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp.1,30, di mana nilai R/C Ratio > 1, maka dapat dinyatakan usaha jeruk nipis pada UD. Astuty menguntungkan dan layak.

Penelitian Rima Dewi Oryza Sativa & Eko Wahyu Budiman (2024) mengatakan bahwa nilai tambah jeruk nipis untuk meningkatkan analisis nilai tambah jeruk nipis dapat meningkatkan substitusi ekonomi petani di Desa Srengat, Kabupaten Blitar.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian analisis rantai pasok dan pendapatan usaha jeruk nipis pada UD. Astuty disimpulkan bahwa mekanisme aliran rantai pasok jeruk nipis pada UD. Astuty menunjukkan aliran produk yang mengalir dari hulu ke hilir, dimulai dari petani hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Aliran informasi yang terjadi secara dua arah atau timbal balik menjadi penghubung penting dalam menentukan kualitas, harga, dan kebutuhan pasar. Sementara itu, aliran keuangan berlangsung dari hilir ke hulu dan dilakukan dengan baik sehingga memungkinkan kelancaran aktivitas distribusi. Ketiga aliran tersebut saling terhubung dan membentuk sistem rantai pasok yang relatif efektif. Selanjutnya berdasarkan pendapatan usaha diperoleh hasil R/C Ratio berada pada angka 1,30. Artinya, setiap Rp. 1,00 biaya yang dikeluarkan akan memberikan penerimaan sebesar Rp. 1,30 (Nilai R/C Ratio > 1) sehingga usaha jeruk nipis pada UD. Astuty dinyatakan menguntungkan dan layak.

Daftar Pustaka

Adessa Putri Rashesa, Irvanly D Sihombing, Nurahma Fauziah, Salsa Nur Maulida, & Tania Amable Padang. (2024). Analisis Jaringan Rantai Pasok Sayuran Pakcoy Hidroponik untuk Peningkatan Pendapatan. *Jurnal Bisnis Kreatif Dan Inovatif*, 1(2), 53–63. <https://doi.org/10.61132/jubikin.v1i2.93>

Arfah, D., Rochdiani, D., & Isyanto, Yuniawan, A. (2020). Analisis Biaya, Pendapatan, Dan R/C Pada Usahatani Kacang Hijau (Studi Kasus di Desa Kertajaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran). *AGROINFO GALUH*, 7, 177–181.

Aris Ariyanto, Rejeki Bangun, M. R. M. I., Arlin Ferlina Mochamad Trenggana, Dienni Ruhjatini Sholihah, M. A., Euis Widiati, Purna Irawan, Susiana Dewi Ratih, R. Suryanti Ismail, D. S. P., & Amrin Mulia Utama, Syahputra, J. B. B. (2023). *Manajemen Pemasaran* (U. Saripudin (ed.); 1st ed.). Widina Bhakti Persada.

Aryanto, Baba, B., Adzan, W., & Wirda, A. N. (2025). *Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan*. BPS Provinsi Sulawesi Selatan.

Diana, T. S., & Jacky, S. (2015). Analisis Nilai Tambah Rantai Pasokan Beras Di Desa Tatengesan Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa Tenggara. *EMBA*, 3(2), 798–805.

Ernawati, Suharjon, Weni, F., Sutopo, Dessi, R., Indra, H., & Yunimar. (2023). *Budidaya Jeruk Nipis Citrus Aurantifolia* (R. Fattiyah, N. Asima, N. Heny, M. Rika, Hariyanto, Darsini, & K. Lidya (eds.); 1st ed.). Pertanian Press Harsono RM.

Fadhil, D. M., Heru, I., & Aulia, Q. (2019). Analisis Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain) Wortel di

- Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar, Provinsi Jawa Tengah menggunakan metode Food Supply Chain Network. *Agrista*, 7(4), 1–23.
- Fadhullah, A. D., Ekowati, T., & Mukson. (2018). Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Kedelai di UD Adem Ayem, Kecamatan Pulokulon, Kabupaten Grobogan. *BISE: Jurnal Pendidikan Bisnis dan Ekonomi*, 4(2), 86–95.
- Fahira, D., & Pingkan Hamzens, W. S. (2024). Analisis Pendapatan Usaha Dagang Buah Jeruk Siam (*Citrus Nobilis*) di Pasar Tradisional Inpres Manonda Kecamatan Palu Barat Kota Palu Income Analysis of Siam Orange (*Citrus Nobilis*) Trading in Inpres Manonda Traditional Market, Palu City. *J. Agrotekbis*, 12(3), 689–696.
- Herda, S., & Setyawan, A. (2016). Manajemen Rantai Pasok Kayu Gaharu Di Kalimantan Barat. *Jurnal Manajemen Daya Saing*, 18(2), 92–101.
<https://doi.org/10.23917/dayasaing.v18i2.4506>
- Leppe, E. P., Karuntu, M., & Manajemen..., A. (2019). Analisis Manajemen Rantai Pasokan Industri Rumahan Tahu Di Kelurahan Bahu, Manado. *Jurnal EMBA*, 7(1), 201–210.
- Marhawati, M. (2019). Analisis karakteristik dan tingkat pendapatan usahatani Jeruk Pamelon di Kabupaten Pangkep. *JEKPEND: Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 2(2), 39.
<https://doi.org/10.26858/jekpend.v2i2.9969>
- Mugiono, Marwanti, S., & Awami, S. (2014). Analisis Pendapatan Usaha Gula Merah Kelapa (Studi Kasus Di Desa Medono, Kecamatan Kaliwiro, Kabupaten Wonosobo). *Mediagro Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 10(2), 22–31.
- Oryza Sativa, R. D., & Budiman, E. W. (2024). Analisis Nilai Tambah Jeruk Nipis Untuk Meningkatkan Substitusi Ekonomi Petani di Desa Srengat, Kabupaten Blitar. *Jurnal Viabel Pertanian*, 18(2), 99–105.
- Oroh, A. R., Kindangen, P., & Pondaag, J. J. (2023). Analisis Supply Chain Komoditas Tomat di Desa Tumaratas, Kecamatan Langowan Barat, Kabupaten Minahasa. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 11(4), 188–199.
<https://doi.org/10.35794/emba.v11i4.51258>
- Pujawan, N. I., & Mahendrawathi. (2017). *Supply Chain Management* (Maya (ed.); 1st ed.). ANDI.
- Ridwan. (2021). *Tingkat Pendapatan Dan Kesejahteraan Masyarakat* (1st ed.). Cv. Azka Pustaka.
- Sriwana, I. K., Santosa, B., Tripiawan, W., & Maulanisa, N. F. (2022). Analisis Nilai Tambah Untuk Meningkatkan Keberlanjutan Rantai Pasok Agroindustri Kopi Menggunakan Hayami. *JISI: Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 9(2), 113.
<https://doi.org/10.24853/jisi.9.2.113-122>
- Winanto, E. A., & Santoso, I. (2017). Integrasi Metode Fuzzy FMEA dan AHP dalam Analisis dan Mitigasi Risiko Rantai Pasok Bawang Merah. *Jurnal Teknologi Industri & Hasil Pertanian*, 22(1), 21–32.