

BAB 2

KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1. Konsepsi Tanaman Bayam

Bayam termasuk familia *Amaranthaceae* marga *Amaranthus*. Sebagai familia *Amaranthaceae*, bayam termasuk tanaman bunga yang tumbuh liar. Tanaman bayam mempunyai struktur batang, daun, bunga, dan alat reproduksi. Batang bayam banyak mengandung air (*herbaceou*). Tumbuh tinggi di atas permukaan tanah. Bayam terkadang batangnya mengeras berkayu, dan bercabang banyak. Percabangan akan melebar dan tumbuh tunas baru bila sering dilakukan pemangkasan. Daun bayam umumnya berbentuk bulat telur dengan ujung agak meruncing , dan urat-urat daunnya jelas. Warna daun bervariasi, mulai dari hijau muda, hijau tua, hijau keputihan samapai warna merah. Struktur daun bayam liar umumnya kasap dan kadang-kadang berduri.(Zulkarnain,2009).

Bayam (*Amaranthus* spp.) merupakan tumbuhan yang biasa ditanam untuk dikonsumsi daunnya sebagai sayuran hijau. Tumbuhan ini berasal dari Amerika tropik namun sekarang tersebar ke seluruh dunia. Tumbuhan ini dikenal sebagai sayuran sumber zat besi yang penting bagi tubuh. Terna semusim yang menyukai iklim hangat dan cahaya kuat. Bayam relatif tahan terhadap pencahayaan langsung karena merupakan tumbuhan C4. Batang berair dan kurang berkayu. Daun bertangkai, berbentuk bulat telur, lemas, berwarna hijau, merah, atau hijau keputihan. Bunga tersusun majemuk tipe tukal yang rapat, bagian bawah duduk di ketiak, bagian atas berkumpul menjadi karangan bunga di ujung tangkai dan ketiak percabangan. Bijinya berwarna hitam, kecil dan keras. Bayam sebagai sayur hanya umum dikenal di Asia Timur dan Asia Tenggara, sehingga disebut dalam bahasa Inggris sebagai *Chinese amaranth*,(Susila,A,2006)

Di tingkat konsumen, dikenal dua macam bayam sayur: bayam petik dan bayam cabut. Bayam petik berdaun lebar dan tumbuh tegak besar (hingga dua meter) dan daun mudanya dimakan terutama sebagai lalapan (misalnya pada pecel, gado-gado), urap, serta digoreng setelah dibalur tepung. Daun bayam cabut berukuran lebih kecil dan ditanam untuk waktu singkat (paling lama 25 hari), lebih

cocok untuk dibuat sup encer seperti sayur bayam dan sayur bobor. Bayam petik biasanya berasal dari jenis *A. hybridus* (bayam kakap) dan bayam cabut terutama diambil dari *A. tricolor*. Jenis-jenis lainnya yang juga dimanfaatkan adalah bayam duri dan bayam kotok, (Adhifa, N.N, 2016).

Sebagian besar warga masyarakat domisili di Dusun III Desa Pulau Semambu Kecamatan Inderalaya Utara Kabupaten Ogan Ilir (OI), bermata pencaharian sebagai petani mulai dari petani sayur-sayuran, tanaman hortikultura, buah-buahan. Tapi usahatani yang paling dominan adalah usahatani bayam karena perawatan sayur bayam sangat mudah dan panennya pun sangat cepat lebih kurang 25 hari. Dikenal sebagai sumber protein tinggi, bayam kerap dipilih sebagai lauk favorit masyarakat Indonesia. Mengkonsumsinya setiap hari bahkan diklaim dapat menjaga tubuh dari segala jenis penyakit berbahaya, mulai dari stroke, gangguan otak, hingga jantung. Sayuran hijau seperti bayam mengandung kalori yang rendah. Menurut Departemen Pertanian Amerika Serikat, satu *cup* atau setara dengan 250 gram bayam mentah hanya memiliki sekitar tujuh kalori saja, sehingga sangat bagus bagi mereka yang ingin menurunkan berat badan. Sistemika tanaman bayam tersebut adalah sebagai berikut:

Kingdom : Plantae

Sub kingdom : Tracheobionta

Sub Divisi : Spermatophyta

Division : Magnoliophyta

Class : Magnoliophyta

Sub Classis : Caryophyllidae

Famili : Amaranthacea

Genus : Amaranthus

Species : Amaranthus L. (*Amaranthus sp.*)

2.1.2. Budidaya Tanaman Bayam

Bayam merupakan salah satu sayuran yang biasa dikonsumsi masyarakat Indonesia. Tanaman dengan nama ilmiah (*Amaranthus spp.* L) ini tumbuh di daerah tropis seperti Indonesia, kabarnya tanaman ini berasal dari Amerika. Bayam merupakan tanaman yang mudah dibudidayakan. Bayam diperbanyak dengan biji

yang secara umum langsung ditebar tanpa disemai. Bayam merupakan tanaman yang adaptif dan tidak memiliki syarat tumbuh tertentu serta dapat tumbuh di lingkungan dengan berbagai macam kondisi serta jenis tanah. Selain itu, bayam juga tidak mengenal musim dan dapat ditanam sepanjang tahun. Bayam membutuhkan sinar matahari penuh dan pH tanah netral, serta dapat tumbuh dengan baik sampai ketinggian 1000 mdpl. Bayam mengandung banyak vitamin dan mineral antara lain vitamin A vitamin C, vitamin B kompleks, vitamin K dan vitamin E. Sementara untuk mineral-mineral utama yang dikandung bayam antara lain zat besi, magnesium, asam folat, kalsium, potasium dan sodium. Selain itu, bayam juga mengandung banyak serat, sedikit kalori dan lemak sehingga cocok untuk program diet. Bayam juga mengandung antioksidan.(Sutanto.R,20020).

2.1.2.1. Persiapan Lahan

Bayam dapat tumbuh dengan baik di tanah rata-rata, tetapi akan tumbuh subur di tanah yang kaya akan bahan organik. Secara umum, jenis dan pH tanah jarang menjadi faktor pembatas ketika menanam bayam. Namun, bayam telah dilaporkan tumbuh subur di tanah lempung berpasir dengan pH 6,5 hingga 6,8. Dalam kasus defisiensi P yang parah, petani dapat menerapkan P_2O_5 pada tingkat 50kg per hektar beberapa hari sebelum penyemaian. Perlu diingat bahwa setiap ladang itu berbeda dan memiliki kebutuhan yang berbeda. Petani harus melakukan analisa tanah sebelum menanam. Mereka juga dapat meminta saran dari ahli agronomi berlisensi setempat untuk membentuk rencana persiapan lahan yang rasional. Beberapa petani juga memberikan pupuk kotoran sapi yang busuk dan membajak dengan baik beberapa hari sebelum pembenihan, untuk mengembalikan tingkat N. Namun, ingatlah bahwa ini hanyalah beberapa pola umum yang tidak boleh anda ikuti tanpa melakukan riset sendiri.

Tentunya tanah harus diolah dan digemburkan terlebih dahulu. Lalu buat bedengan dengan lebar satu meter serta panjang dan tinggi bedengan disesuaikan dengan kondisi lahan, pastikan bahwa tanaman tidak akan terendam saat musim hujan. Kemudian, taburkan pupuk dasar dengan merata di atas bedengan saat pembuatan bedengan telah selesai. Pupuk dasar yang digunakan akan pupuk kandang dengan dosis 2 kg/10 m². Dapat juga Anda tambahkan pupuk kimia TLC,

KCL, dan ZA dengan perbandingan 1 : 1 : 1 dengan dosis 1 kg/m². Setelah pupuk ditaburkan, aduk dan ratakan pupuk di atas bedengan. Kemudian biarkan selama 7-10 hari sebelum ditanami.

2.1.2.2. Penanaman Tanaman Bayam

Bayam umumnya membutuhkan cuaca dingin, sehingga sebagian besar petani mulai menanamnya selama awal musim semi atau akhir musim gugur. Banyak petani suka menanam bayam enam minggu sebelum musim semi mulai membeku. Di daerah dengan musim semi dingin, kita dapat menyemai setiap sepuluh hari hingga akhir musim semi (pertengahan Mei). Dalam hal menabur bayam di iklim hangat, kita juga dapat menaburnya di bawah naungan tanaman tinggi, seperti gandum, kacang-kacangan atau jagung.

Tergantung pada varietasnya, bayam dapat tumbuh pada suhu antara 50-70°F derajat (10-21°C). Ketika kita memutuskan untuk menanam bayam di musim semi atau musim gugur, lokasi yang sempurna adalah area yang cerah dengan naungan yang terang dan tanah yang berdrainase baik. Selama musim dingin, kita dapat melindungi tanaman kita dengan bingkai dingin atau menutupinya dengan mulsa. Petani sering mencopot langkah-langkah perlindungan ini hanya setelah suhu mencapai 40°F derajat (5°C).

Dalam kebanyakan kasus, bayam ditanam langsung di ladang. Petani dapat menabur benih bayam (sebagian besar hibrida) langsung ke tanah dalam barisan atau dengan menyebarkannya. Tanaman bayam membutuhkan ruang yang cukup di antara mereka untuk tumbuh. Dalam penaburan langsung, kita tanam benih kita dalam barisan, di kedalaman 1-1,8 inci (2,5-3cm). Untuk produksi terus menerus, kita dapat menabur setiap 10-15 hari.

2.1.2.3. Pemeliharaan (Pemupukan dan Pengendalian Hama Penyakit Tanaman)

Pemeliharaan dimulai dari penyiraman dilakukan dua kali sehari di pagi dan sore atau disesuaikan dengan kondisi tanah. Pastikan tanah selalu lembab terlebih saat sebelum benih berkecambah. Kemudian lakukan penyiangan, Penyiangan merupakan pembersihan areal lahan dari gulma atau rumput. Cabut rumput yang

ada di sekitar tanaman karena keberadaan gulma akan mengganggu pertumbuhan tanaman utama.

Pupuk susulan perlu diberikan agar tanaman bayam tumbuh dengan subur. Pupuk yang digunakan adalah pupuk kandang yang diayak terlebih dahulu. Penaburan pupuk susulan dilakukan pada sore hari saat daun kering agar pupuk tidak menempel di daun. Dapat juga menggunakan pupuk urea dengan melarutkan segenggam pupuk urea dengan 20 liter air lalu disiramkan ke tanaman. Pemberian pupuk susulan dapat dilakukan seminggu sekali atau menyesuaikan kondisi tanah.

Hama yang biasa ditemui pada bayam cabut adalah oteng-oteng, ulat, belalang, ulat dan penggerek daun. Untuk mengendalikannya, Anda dapat menyemprotnya dengan insektisida seperti matafor, regent, santoat dan metindo. Penyemprotan dilakukan seperlunya. Sedangkan untuk penyakit yang biasa menyerang bayam adalah rebah semai. Penyakit ini dapat dikendalikan dengan drainase yang baik, menjaga kebersihan areal pertanaman dan menjaga agar tanaman tidak selalu lembab. Jika kondisi semakin buruk dan terpaksa, semprotkan fungisida cozeb, antracol dan bion M.

2.1.2.4. Panen dan Pascapanen Tanaman Bayam

Pemanenan bayam cabut dilakukan pada saat pertumbuhan tanaman masih dalam fase vegetatif atau tanaman belum berbunga. Bayam siap dipanen pertama pada umur 21 hari setelah tanam. Pada saat itu tinggi tanaman telah mencapai 15-20 cm. Pemanenan berikutnya dilakukan 2 kali dalam satu minggu atau setiap 3 hari sekali. Pemanenan berlangsung sampai sekitar 36 hari setelah tanam yang merupakan panen terakhir. Apabila tanaman dibiarkan melewati umur 35 hari, tanaman sudah terlalu tua dan berbunga sehingga kualitasnya kurang baik karena daun menjadi keras dan bersekat. Kecuali bila akan diambil benihnya, tanaman dibiarkan tumbuh, berbunga, dan menghasilkan biji. Awal pemanenan bayam petik relatif lebih lama daripada bayam cabut. Dalam jangka waktu 30-40 hari setelah tanam, tanaman bayam petik baru mulai dipanen. Pada saat itu tinggi tanaman mencapai 30-35 cm, belum bercabang dan berbunga. Pada setiap ketiak daun telah muncul pucuk pucuk baru. Pucuk daun yang dipetik pertama kali merupakan batang utama atau tunas.

Akibat pemotongan pucuk tersebut akan merangsang tumbuhnya cabang-cabang baru yang lebih bayak. Pemetikan bayam cabut selanjutnya dapat dilakukan dalam selang waktu 5-7 hari sekali Apabila lahan pertanaman luas, selang waktu pemetikan lebih kerap karena jumlah populasi tanaman banyak dan pertumbuhan pucuk bayam sangat cepat. Tanaman bayam petik mempunyai umur produktif yang cukup lama, yaitu sampai tanaman berumur 1 tahun atau lebih Namun, setelah mesawat 6 bulan, tanaman bayam akan menampakkan tanda-tanda penuaan, yaitu batangnya menjadi keras dan berserat. Pada saat itu tanaman sebaiknya diganti dengan tanaman yang baru.

Pemberian pupuk nitrogen dalam bentuk Urea setiap 2 minggu akan membantu mempertahankan pertumbuhan vegetatif tanaman secara terus-menerus dan kualitas daun tetap baik. Pencabutan bayam dilakukan dengan menarik batang tanaman pada bagian bawah. Penyabutan harus dilakukan dengan hati-hati agar tanaman tidak rusak, patah, atau merusak tanaman yang lain, terutama yang masih kecil. Semua tanaman bayam dapat dipanen secara serempak penanaman dari benih memungkinkan pertumbuhan tanaman bayam tidak seragam oleh karena itu, pencabutan hanya dilakukan pada tanaman yang telah mempunyai tinggi 15-20 cm. Sisa tanaman yang lain dapat dipanen pada hari-hari berikutnya setelah cukup tingginya. Pencabutan tanaman akan semakin mudah bila tanahnya gembur. Dengan demikian penggemburan pada saat penyiapan lahan sangat membantu dalam cara panen ini.

Apabila pemanenan dilakukan pada saat panas, daun bayam akan cepat layu dan tentunya akan menurunkan kualitasnya. Pemanenan untuk bayam petik dilakukan dengan cara memotong pucuk pucuk daun yang sehat menggunakan alat bantu berupa pisau atau gunting tanaman. Pemotongan tepat di atas daun ke-8 atau ke-9. Pada ketiak daun di bawah pemotongan tersebut sudah muncul pucuk-pucuk baru sepanjang 10 cm yang dalam waktu 5-7 hari berikutnya dapat dipetik kembali demikian seterusnya. Dari pemanenan yang pertama akan diperoleh daun-daun bayam yang relatif lebih besar dengan batang yang besar pula karena merupakan batang utama tanaman.

Bayam lebih banyak dibeli oleh konsumen dalam keadaan segar sehingga penanganan pascapanen yang dilakukan petani atau pedagang pun masih sederhana.

Yang perlu diperhatikan dalam penanganan pascapanen bayam adalah melindungi dari kerusakan fisik atau kebusukan sehingga sampai di tangan konsumen, bayam masih dalam keadaan baik dan segar. Kegiatan pascapanen ini meliputi pembersihan, pemilahan dan sortasi pengemasan, pengangkutan, pengelasan, penyimpanan, dan pengolahan.

1. Pembersihan

Daun daun bayam yang habis dipanen dibersihkan dengan cara dicuci di bawah panouran atau air yang mengalir untuk menghilangkan tanah atau hama yang masih menempel.

2. Pemilahan atau sortasi

Tidak semua bayam yang telah dipanen layak dipasarkan. Anda sebagai Petani atau pedagang perlu melakukan pemilahan atau sortasi dengan memisahkan bayam yang baik dan segar dengan bayam yang cacat. Cacat daun bisa disebabkan oleh kerusakan fisik akibat dimakan hama, penyakit, atau pemanenan yang kurang hati-hati. Selanjutnya, potongan bayam perlu dirapikan dengan membuang tangkai atau daun yang rusak.

3. Pengemasan

Daun-daun bayam selanjutnya dikemas dalam ikatan-ikatan. Untuk pasar tradisional bayam biasanya diikat menggunakan tali bambu, sedangkan untuk supermarket ikatan ikatannya menggunakan plastik isolasi. Dalam satu ikatan biasanya terdiri dari 5-10 tangkai daun dengan berat per ikatnya 100-250 gram ikatan-ikatan bayam tersebut selanjutnya dimasukkan ke dalam keranjang bambu atau keranjang plastik untuk segera diangkat.

4. Penyimpanan

Seperti jenis sayuran yang lain, bayam mudah layu dan busuk sehingga bayam yang habis dipanen harus segera dipasarkan dan dikonsumsi. Pada suhu kamar, kesegaran daun bayam hanya dapat bertahan selama 12 jam Untuk mempertahankan kesegaran bayam selama belum dikonsumsi, dapat dilakukan penyimpanan. Bayam dapat disimpan dengan cara mencetupkan bagian akar

sayuran dalam air atau disimpan dalam lemari pendingin. Penyimpanan dalam lemari pendingin dapat memperpanjang kesegaran bayam sampai 12-14 hari. Kondisi simpan yang baik adalah suhu antara 12,8-21,10 °C.

2.1.2. Konsepsi Saluran Pemasaran

2.1.2.1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah orang-orang atau organisasi yang mempunyai kebutuhan akan produk yang akan di pasarkan. Pemahaman yang kurang tepat terhadap konsep pemasaran sering dilakukan oleh masyarakat luas dengan diartikannya pemasaran terbatas hanya pada fungsi penjualan saja. Proses pemasaran yang sesungguhnya adalah mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, mengembangkan produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan ini, menetapkan program promosi dan kebijakan harga, serta menerapkan sistem distribusi untuk menyampaikan barang dan jasa kepada pelanggan atau konsumen (Elpawati *et al.*, 2014).

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Stanton, 2001).

Tujuan utama konsep pemasaran adalah melayani konsumen dengan mendapatkan sejumlah laba, atau dapat diartikan sebagai perbandingan antara penghasilan dengan biaya yang layak. Hal ini berbeda dengan konsep penjualan yang menitikberatkan pada keinginan perusahaan. Falsafah dalam pendekatan penjualan adalah memproduksi sebuah pabrik, kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia membelinya. Sedangkan pendekatan konsep pemasaran menghendaki agar manajemen menentukan keinginan konsumen terlebih dahulu. Setelah itu baru melakukan bagaimana caranya memuaskan (Swastha dan Irawan, 2005).

Saluran pemasaran merupakan saluran tempat lalu lintasnya barang dari tangan produsen ke tangan konsumen. Saluran pemasaran terdapat perantara pemasaran ataupun lembaga pemasaran yaitu lembaga yang memberi kemudahan pendistribusian keluaran perusahaan ke pasaran terakhir (Murshid, 2003).

Menurut Abidin (2015) saluran distribusi atau pemasaran adalah sekelompok individu atau perusahaan yang mempunyai hak kepemilikan atas barang yang di

pasarkan dan membantu dalam penyampaian hak kepemilikan barang atau jasa tersebut dari produsen kepada konsumen. Berdasarkan pengertian di atas di sebutkan bahwa mereka adalah pribadi, lembaga atau perusahaan yang melakukan kegiatan dalam pemasaran yaitu menyalurkan barang atau jasa. Adapun bentuk-bentuk saluran distribusi yang ada dapat dibedakan menjadi beberapa macam yaitu:

- a. Pedagang perantara adalah pedagang besar, tengkulak maupun pedagang eceran yang membeli suatu barang atau jasa kemudian menjualnya kembali.
- b. Agen perantara adalah para agen, broker, salesman yang mencari konsumen dan kemudian melakukan negosiasi atas nama produsen untuk suatu barang yang disalurkan.

Menurut Kotler dan Keller (2007), Tingkat Saluran Pemasaran terbagi atas beberapa macam, yaitu :

Saluran nol-tingkat atau Saluran Pemasaran Langsung (Zero Levels Channel or Direct Marketing Channel) Bentuk saluran ini adalah bentuk saluran yang paling pendek dan sederhana sebab tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu, saluran distribusi ini disebut saluran distribusi langsung. Produsen menjual langsung ke konsumen dilakukan dengan empat cara, yaitu: a. Dari rumah ke rumah (door-to door) Arisan rumah (home parties) b. Lewat pos (mailorder) c. Lewat toko-toko perusahaan (manufactureowner stores).

Saluran satu-tingkat (One Level) Penjualan melalui satu perantara. Di dalam saluran pemasaran barang konsumsi, perantara ini merupakan pedagang besar atau grosir, sedangkan di dalam saluran barang industri ini mereka merupakan tenaga penjual. Saluran ini juga disebut saluran distribusi langsung sebagaimana halnya dengan bentuk saluran yang pertama. Tetapi di dalam bentuk ini pengecer dapat langsung melakukan pembelian pada produsen dan ada juga beberapa produsen yang mendirikan toko pengecer sehingga dapat langsung melayani konsumen.

Saluran dua-tingkat (Two Level) Penjualan yang mempunyai dua perantara penjualan. Dalam saluran pemasaran barang konsumsi, mereka merupakan pedagang besar atau grosir dan pengecer, sedangkan dalam saluran pemasaran barang industri mereka merupakan sebuah penyalur tunggal dan distributor industri. Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen dan dinamakan sebagai

saluran distribusi tradisional. Disini produsen hanya melayani pembelian dalam jumlah besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian pengecer dilayani oleh pedagang besar dan pembelian konsumen dilayani oleh pengecer.

Saluran tiga-tingkat (Tree Level) Penjualan yang mempunyai tiga perantara, yaitu pedagang besar (grosir), pemborong dan pengecer. Disini produsen memilih pedagang besar sebagai penyalurnya. Mereka menjalankan kegiatan perdagangan besar dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannya terutama ditujukan kepada para konsumen.

2.1.2.2. Fungsi Saluran Pemasaran

Fungsi dari saluran pemasaran yaitu melaksanakan tugas, memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang atau jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkannya (Kotler dan Keller, 2007).

Saladin (2004) menyatakan bahwa fungsi-fungsi saluran pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Informasi adalah sebagai pengumpul dan penyebar informasi riset pemasaran tentang potensi dan kemampuan pasar, pesaing, dan kekuatan-kekuatan lain dalam lingkungan pemasaran.
2. Promosi adalah sebagai pengembangan dan penyebaran komunikasi.
3. Negosiasi yaitu usaha untuk mencapai persetujuan akhir mengenai harga dan hal-hal lain yang berhubungan dengan perpindahan hak milik.
4. Pemesanan yaitu komunikasi saluran ke belakang mengenai minat membeli oleh anggota saluran pemasaran ke produsen.
5. Pembiayaan yaitu permintaan dan penyebaran dana untuk menutup biaya saluran pemasaran tersebut.
6. Pengambilan resiko yaitu perkiraan pekerjaan berkaitan dengan pelaksanaan pekerjaan saluran pemasaran tersebut.
7. Kepemilikan fisik yaitu milik dari penyimpanan dan pergerakan barang secara fisik dari bahan jasa yang telah diserahkan.
8. Pembayaran yaitu arus arus pembayaran atau uang kepada penjual atau jasa atau produk atau jasa yang telah diserahkan.

9. Kepemilikan yaitu arus kepemilikan dari suatu lembaga pemasaran ke lembaga pemasaran lainnya.

2.1.3. Konsepsi Produksi dan Biaya Produksi

2.1.3.1 Konsepsi Produksi

Teori produksi merupakan teori yang mempelajari bagaimana cara mengkombinasikan berbagai penggunaan *input* pada tingkat teknologi tertentu untuk menghasilkan sejumlah *output* tertentu. Sasaran teori produksi adalah untuk menentukan tingkat produksi yang optimum dengan sumberdaya yang ada. Produksi merupakan suatu proses yang menghasilkan barang atau jasa dengan cara mengkombinasikan berbagai faktor produksi. Masalah ini menyangkut pemilihan alokasi sumberdaya seperti berapa banyaknya, bagaimana mengalokasikannya, dan bagaimana agar sumberdaya itu tetap menghasilkan produksi (Nurfidini, 2015).

Menurut Hariyati dalam Nurfidini (2015), dalam proses produksi seorang produsen mengalokasikan sejumlah faktor produksi untuk menghasilkan produksi barang. Dalam proses produksi terdapat 2 pertimbangan yang menjadi dasar yaitu berapa produksi yang harus dihasilkan untuk mencapai keuntungan maksimum dan berapa faktor produksi yang harus digunakan untuk mencapai produksi tersebut. Asumsi dasar produsen dalam pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Produsen rasional selalu berusaha mencapai keuntungan maksimum.
2. Produsen beroperasi dalam pasar dengan kondisi pasar persaingan sempurna.

Produsen yang rasional bukan berorientasi pada jumlah produksi (*output*) maksimum atau *product oriented* melainkan berorientasi pada keuntungan maksimum atau *profit oriented*. Oleh karenanya dalam proses produksi produsen tidak menggunakan faktor produksi sebanyak-banyaknya untuk memperoleh produksi yang tinggi melainkan mengoptimalkan penggunaan faktor produksi untuk memperoleh jumlah produksi yang bisa menghasilkan keuntungan yang tinggi atau maksimum. (Risandewi, 2013).

Dalam kaitannya dengan pertanian, produksi merupakan esensi dari suatu perekonomian. Untuk memproduksi diperlukan sejumlah input, dimana umumnya input yang diperlukan pada sektor pertanian adalah adanya kapital, tenaga kerja, tanah atau sumber daya alam dan teknologi. Dengan demikian terdapat hubungan

antara produksi dengan input, yaitu output maksimal yang dihasilkan dengan input tertentu atau disebut fungsi produksi. Dalam pengelolaan sumberdaya produksi, aspek penting yang dimasukkan dalam klasifikasi sumberdaya pertanian adalah aspek alam (tanah), modal, dan tenaga kerja. Selain itu juga aspek manajemen (Risandewi, 2013).

Menurut Arif dan Euis dalam Salvatore 1997 teori ekonomi diambil pula satu asumsi dasar mengenai sifat dari fungsi produksi, yaitu fungsi produksi dari semua produksi dimana semua produsen dianggap tunduk pada suatu hukum yang disebut: *The Law of Diminishing Returns*. Hukum ini mengatakan bahwa bila satu macam input ditambah penggunaannya sedang input-input lain tetap maka tambahan output yang dihasilkan dari setiap tambahan satu unit input yang ditambahkan tadi mula-mula meningkat kemudian mencapai suatu titik tertentu semakin menurun seiring dengan pertambahan input. Dengan demikian, pada hakikatnya *The Law of Diminishing Returns* dapat dibedakan dalam tiga tahap, yaitu, Tahap pertama, produksi total mengalami pertambahan yang semakin cepat. Tahap kedua, produksi total pertambahannya semakin lambat. Tahap ketiga, produksi total semakin lama semakin berkurang.

2.1.3.2 Konsepsi Biaya Produksi

Menurut Mulyadi (2009), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu dan tidak dapat dihindarkan. Tiap usaha yang bertujuan mencari laba maupun yang tidak bertujuan mencari laba, mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi dari pada nilai masukannya. Dengan laba atau sisa hasil usaha tersebut, usaha bersangkutan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan tetap mampu mempertahankan eksistensinya di masa yang akan datang.

Biaya Produksi adalah semua biaya yang berkaitan dengan produk (barang) yang diperoleh, dimana didalamnya terdapat unsur biaya produk berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Nafarin, 2009). Adapun pengertian lain dari biaya produksi adalah semua faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan

barang-barang yang diproduksi (Mubyarto, 1989). Biaya produksi terbagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam perubahan volume kegiatan tertentu, dimana biaya tetap per satuan berubah. Biaya tetap atau biaya kapasitas adalah biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu, yang besarnya dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi, dan metode serta strategi manajemen. Jika biaya tetap mempunyai proporsi lebih tinggi dibanding biaya variabel, maka kemampuan manajemen dalam menghadapi perubahan-perubahan kondisi ekonomi jangka pendek akan berkurang. Contoh biaya tetap adalah gaji, pajak, pemeliharaan, perbaikan bangunan, sewa, dan masih banyak lagi (Husin dan Lifianthi, 2007)

Biaya Variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, dimana biaya variabel per unit konstan. Contoh dari biaya variabel yaitu perlengkapan, peralatan kecil, biaya komunikasi, biaya pengiriman, biaya pengangkutan, dan sebagainya. Sedangkan Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa, sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Contoh biaya semi variabel adalah biaya listrik, telepon, air, bensin, dan sebagainya. Biaya semifixed merupakan biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu (Husin dan Lifianthi, 2007):

Biaya produksi didefinisikan dari sisi output yang dinyatakan dengan biaya total (BT). Biaya total (BT) didapatkan dari penjumlahan antara biaya total (BT_{pT}) dan biaya variabel total (BVT), yang secara matematis konsep biaya produksi/biaya total dinyatakan dalam persamaan berikut ini (Husin dan Lifianthi, 2008):

$$BT = BT_{pT} + BVT$$

Dimana:

BT = Biaya total/Biaya produksi (Rp/mt)

BT_{pT} = Biaya tetap total (Rp/Ha/mt)

BVT = Biaya variabel total (Rp/Ha/mt)

2.1.3.2. Jumlah Produksi

Menurut Soekartawi (1993:47) produksi pertanian dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya macam komoditi, luas lahan, tenaga kerja, modal manajemen, iklim dan faktor sosial ekonomi produsen. Jumlah produksi merupakan output yang dihasilkan dari suatu proses usaha yang terdiri dari beberapa input faktor produksi. Besar atau kecilnya jumlah produksi suatu usaha pertanian akan mempengaruhi pendapatan petani, yang mana petani yang mempunyai luas lahan yang luas akan mendapatkan hasil produksi yang banyak sehingga memperoleh pendapatan yang besar pula, sedangkan petani yang memiliki luas lahan yang sedikit maka produksinya juga sedikit dan akan memperoleh pendapatan yang sedikit pula.

2.1.4. Konsepsi Penerimaan dan Pendapatan

2.1.4.1 Konsepsi Penerimaan

Menurut Soekartawi (2002), penerimaan usahatani yaitu penerimaan dari semua sumber usahatani meliputi nilai jual hasil, penambahan jumlah inventaris, nilai produk yang dikonsumsi petani dan keluarganya. Penerimaan adalah hasil perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual produk. Penerimaan usahatani akan meningkat jika produksi yang dihasilkan bertambah dan sebaliknya akan menurun bila produksi yang dihasilkan berkurang. Persamaan secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = Y \cdot Py$$

Dimana:

TR = Total Penerimaan (Rp)

Y = Produksi yang diperoleh (kg)

Py = Harga produk (Rp/kg)

2.1.4.2 Konsepsi Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu bentuk imbalan untuk jasa pengelolaan yang menggunakan lahan, tenaga kerja dan modal yang dimiliki dalam berusahatani. Ataau pendapatan merupakan balas jasa yang diterima atas keikutsertaan seseorang

dalam proses produksi barang atau jasa, pendapatan ini dikenal dengan nama pendapatan dari kerja (*labour income*). Selain pendapatan dari kerja, pekerja sering kali mendapat pendapatan lain yang bukan merupakan balas jasa dari kerja, pendapatan bukan dari kerja ini disebut (*nonlabour income*).

Untuk menghitung besar kecilnya pendapatan dapat dilakukan dengan tiga pendekatan yaitu(Sukirno,2002).

1. Pendekatan produksi (*production approach*), yaitu dengan menghitung semua nilai produksi barang dan jasa akhir yang dapat dihasilkan dalam periode tertentu.
2. Pendekatan pendapatan (*income approach*), yaitu dengan menghitung nilai keseluruhan balas jasa yang dapat di terima oleh petani dalam suatu periode tertentu.
3. Pendekatan pengeluaran (*expenditure approach*), yaitu pendapatan yang diperoleh dengan menghitung pengeluaran konsumsi petani..

Kesejahteraan petani akan lebih meningkat apabila pendapatan petani menjadi lebih besar sehingga petani dapat menekan biaya yang dikeluarkan serta diimbangi dengan produksi yang tinggi dan harga yang baik. Menurut Soekartawi (2002), pendapatan usahatani dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Pd = TR - TC$$

Dimana:

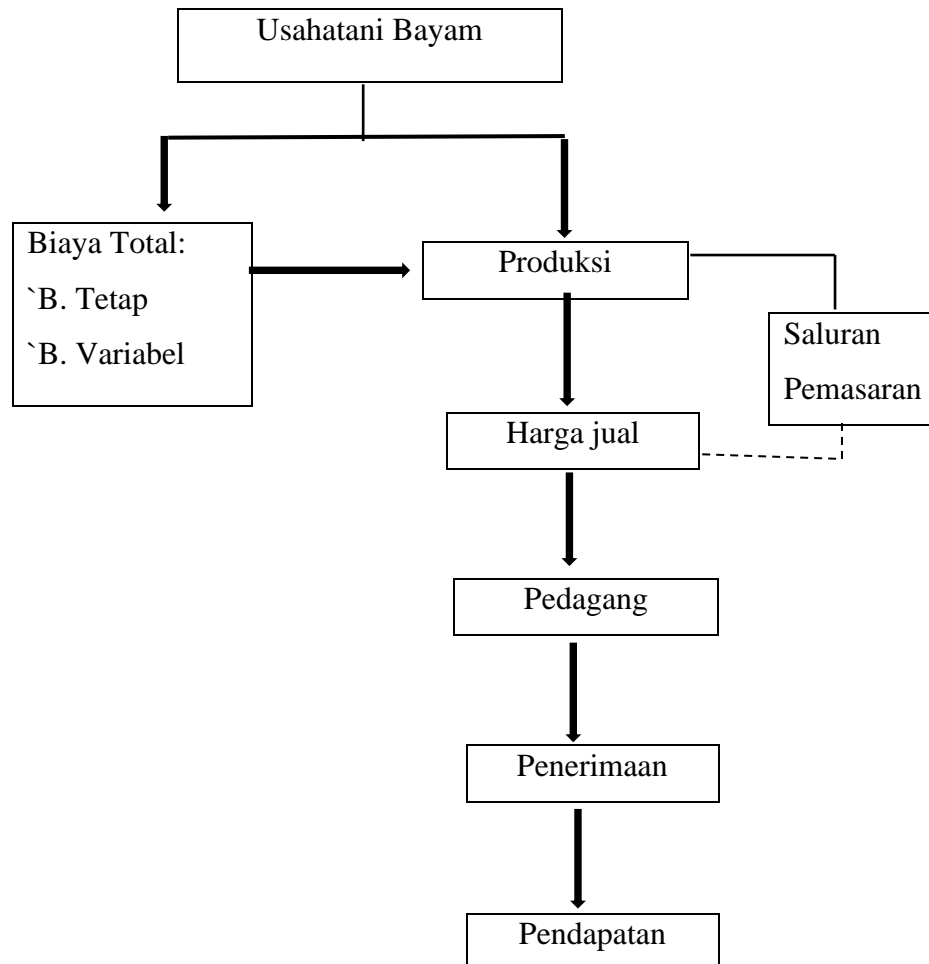
Pd = Pendapatan Usahatani (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

2.2 . Model Pendekatan

Model pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah model pendekatan diagramatik. Gambar diagramatis pada model pendekatan ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Keterangan:

- >** : Mempengaruhi
- : Dipasarkan melalui
- - - - - : Terdapat

Gambar 1. Model pendekatan secara diagramatis

Dari model pendekatan dapat diketahui bahwa usahatani bayam di Desa Semambu mempengaruhi biaya total dan produksi bayam. Biaya total terdiri dari biaya investasi dan biaya operasional usahatani bayam. Jika usahatani bayam ini

dilakukan secara baik maka produksi bayam akan meningkat. Produksi bayam dipasarkan melalui pedagang pengecer kemudian baru sampai ke konsumen. Penjualan hasil produksi bayam ke pedagang pengecer akan terdapat harga jual. Harga jual itu sendiri akan dipengaruhi oleh produksi bayam, jika produksi sedikit maka harga jual tinggi. Produksi dan harga jual mempengaruhi penerimaan karena penerimaan adalah hasil kali antara produksi dan harga jual. Penerimaan mempengaruhi pendapatan dan pendapatan akan mempengaruhi kualitas produksi.

2.3. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga pendapatan usahatani bayam di Desa Pulau Semambu, Kecamatan Indralaya Utara menguntungkan.
2. Diduga pemasaran pemasaran bayam yang dilakuakn petani bayam di Desa Pulau Semambu Kecamatan Indralaya Utara sudah efisien.

2.4. Batasan Operasional

Berdasarkan tujuan dari penelitian ini, maka batasan-batasan dalam penelitian mengenai Analisis Pendapatan dan Saluran Pemasaran Usahatani Bayam di Dusun III Desa Pulau Semambu Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir Sumatera Selatan adalah sebagai berikut:

1. Petani contoh adalah petani yang melakukan usahatani bayam di desa Semambu.
2. Kegiatan usahatani bayam adalah serangkaian kegiatan budidaya bayam sesuai dengan usahatani yang dilakukan oleh Petani di Desa Semambu Kecamatan Indralaya Utara.
3. Penyiapan Lahan adalah kegiatan mempersiapkan lahan untuk tanaman padi organik meliputi pembersihan lahan, pencangkulan, pembajakan, dan penggaruan tanah.
4. Penanaman adalah kegiatan penanaman pada budidaya tanaman bayam.
5. Pemeliharaan tanaman adalah pemeliharaan tanaman dengan membersihkan tanaman pengganggu yang ada dilahan budidaya tanaman bayam

6. Pemupukan adalah pemberian pupuk berupa pupuk kompos dan pupuk urea.
7. Pemanenan adalah proses pengambilan hasil dari usahatani tanaman bayam yang telah dilakukan selama 27 hari.
8. Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan masing-masing aktivitas yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel (Rp/ha/mt).
9. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam usaha tani padi yang sifatnya tidak habis dalam satu kali proses pemakaian terdiri dari biaya cangkul, parang, arit dan *handsprayer* (Rp/ha/mt).
10. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam usahatani hortikultura yang sifatnya habis dalam satu kali proses pemakaian terdiri dari biaya benih, pupuk, pestisida (Rp/ha/mt).
11. Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan petani dengan biaya total (Rp/ha/mt).
12. Produksi adalah jumlah panen pada usahatani yang dilakukan (kg/ha/mt).
13. Biaya total biaya investasi ditambah biaya operasional (Rp/th).
14. Biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam usahatani Hortikultura (Rp/th).
15. Penelitian ini dilakukan Didesa Pulau Semambu kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir Sumatera Selatan.
16. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data tahun 2019.
17. Saluran pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan.