**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

**2.1. Konsep Usahatani**

Menurut Suratiyah (2006), usahatani adalah pengusaha tani yang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Menurut Rahim dan Hastuti (2007) pada dasarnya usahatani memiliki unsur-unsur yang memiliki peranan yang sangat penting dalam kegiatan usahatani, yaitu lahan pertanian, tenaga kerja, modal dan manajemen.

Ilmu usahatani menurut Soekartawi (2002) adalah ilmu yang mempelajari bagaimana cara-cara petani memperoleh dan mengkombinasikan sumberdaya (lahan, tenaga kerja, modal, waktu dan pengolahan) yang terbatas untuk mencapai tujuannya. Sementara itu menurut Ken (2009), usahatani adalah bagaimana seseorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitar sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Hernanto (1996) diacu dalam Karmizon (2011) menyatakan bahwa keberhasilan usahatani dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu faktor-faktor pada usahatani itu sendiri (internal) dan faktor-faktor di luar usahatai (eksternal). Adapun faktor internal antara lain para petani pengelola, lahan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, jumlah keluarga dan kemampuan petani dalam mengaplikasikan penerimaan keluarga. Sementara itu faktor eksternal yang berpengaruh pada keberhasilan usahatani adalah tersedianya sarana transportasi dan komunikasi, aspek-aspek yang menyangkut pemasaran hasil dan bahan usahatani (harga jual dan harga sarana produksi), fasilitas kredit dan sarana penyuluhan bagi petani.

Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan biaya (Soekartawi, 2002). Penerimaan disebut juga dengan pendapatan kotor (gross farm income). Penerimaan usahatani didefinisikan sebagai nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Jangka waktu pembukuan umumnya satu tahun. Penerimaan usahatani mencakup semua produk yang dijual, dikonsumsi rumah tangga petani, digunakan dalam usahatani untuk bibit atau makanan ternak, digunakan untuk pembayaran, disimpan atau digudangkan pada akhir tahun. Biaya disebut juga sebagai pengeluaran. Biaya total usahatani (total farm expenses) adalah nilai semua masukan yang habis terpakai atau dikeluarkan di dalam produksi (Soekartawi et al, 1984). Menurut Hernanto dalam Ferdiansyah (2004) biaya produksi dalam usahatani dapat dibedakan berdasarkan:

1. Berdasarkan jumlah output yang dihasilkan, terdiri dari:

a. Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besarnya kecilnya produksi, misalnya: pajak tanah, sewa tanah, penyusutan bangunan pertanian, dan bunga pinjaman.

b. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya selalu berubah dan besarnya berhubungan langsung dengan produksi, misalnya: pengeluaran untuk benih, pupuk, pestisida, dan biaya tenaga kerja.

2. Berdasarkan biaya yang langsung dikeluarkan dan diperhitungkan terdiri dari:

a. Biaya tunai adalah biaya tetap dan biaya variabel yang dibayar tunai. Biaya tetap misalnya: pajak tanah dan bunga pinjaman, sedangkan biaya variabel misalnya pengeluaran untuk benih, pupuk, pestisida, dan tenaga kerja luar keluarga. Biaya tunai ini berguna untuk melihat pengalokasian modal yang dimiliki petani.

b. Biaya tidak tunai (diperhitungkan) adalah biaya penyusutan alat-alat pertanian, sewa lahan milik sendiri (biaya tetap), dan tenaga kerja dalam keluarga (biaya variabel).

Pendapatan usahatani merupakan hasil pengurangan antara penerimaan total dari kegiatan usahatani dengan biaya usahatani, dimana besar pendapatan sangat tergantung pada besarnya penerimaan dan biaya usahatani tersebut dalam jangka waktu tertentu. Analisis pendapatan usahatani dilakukan untuk mengetahui keberhasilan usahatani dilihat dari pendapatan yang diterima. Pendapatan yang semakin besar mencerminkan keberhasilan petani yang semakin baik. Oleh karena itu petani dapat melakukan perencanaan kegiatan usahatani yang lebih baik di masa yang akan datang dengan melakukan analisis tersebut. Pendapatan usahatani yang diterima seorang petani dalam satu tahun berbeda dengan pendapatan yang diterima petani lainnya. Perbedaaan pendapatan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor ini ada yang masih dapat diubah dalam batasan-batasan kemampuan petani dan ada faktor yang tidak dapat diubah yaitu iklim dan tanah. Analisis pendapatan mempunyai kegunaan bagi petani maupun bagi pemilik faktor produksi. Ada dua tujuan utama dari analisis pendapatan yaitu menggambarkan keadaan sekarang dari suatu kegiatan usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan atau tindakan. Analisis ini juga dapat digunakan untuk mengukur berhasil atau tidaknya suatu kegiatan. Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan terdiri dari:

**1. Luas lahan**

Luas rata-rata usahatani di Indonesia amat kecil terutama daerah yang berpenduduk padat. Keadaan ini merupakan salah satu penghambat untuk mengadakan perubahan dalam memilih jenis tanaman, menggunakan alat mekanis, mengkombinasikan ternak dan tanaman. Akibat dari tanah sempit ini adalah tidak tercapainya produksi yang tinggi untuk setiap satuan luas.

**2. Efisiensi kerja**

Semakin tinggi efisiensi kerja maka semakin tinggi pendapatan petani. Efisiensi kerja dapat ditingkatkan dengan memberikan latihan keterampilan kepada petani. Efisiensi kerja juga bergantung kepada luas usahatani, alat yang dipakai, letak tanah dan bangunan usahatani. Oleh karena itu efisiensi kerja juga dapat diperbaiki dengan memperbesar luas lahan, perencanaan penyebaran kerja yang lebih baik, penggunaan alat-alat pertanian sepenuh mungkin dan perbaikan letak serta bentuk tanah dan bangunan.

**3. Efisiensi produksi**

Cara-cara berusahatani bersama-sama dengan faktor iklim dan jenis tanah

menentukan tinggi atau rendahnya hasil per hektar. Umumnya efisiensi produksi dinyatakan dalam hektar

Sebagai pemilik tenaga kerja yang telah dicurahkan dalam usahatani, petani seyogyanya menerima upah sekurang-kurangnya sama besarnya dengan upah seandainya petani tadi bekerja pada usahatani milik petani lain. Begitu pula bila sebagai pemilik modal, seyogyanya petani menerima sejumlah jasa atau bunga yang sekurang-kurangnya sama besarnya dengan kalau dana modal tersebut disimpannya di bank (Kamiliah W, 2009).

Jika imbalan bagi tenaga kerja dan modal lebih tinggi daripada biaya imbangannya, berarti usahatani sayuran tadi secara ekonomis menguntungkan karena mampu memberikan imbalan yang wajar bagi faktor-faktor produksi yangtelah dipergunakan dalam menyelenggarakan usahatani sayuran tersebut. Sementara itu apabila imbalan bagi faktor-faktor produksi tersebut lebih rendah dari biaya imbangannya, berarti usahatani sayuran tersebut secara ekonomis merugikan (Kamiliah W, 2009).

Jika keuntungan merupakan keberhasilan pengelolaan usahatani secara menyeluruh, maka untuk mengukur keberhasilan pengelolaan usahatani secara parsial (per bagian) perlu dihitung imbalan bagi faktor-faktor produksi yaitu imbalan bagi tenaga kerja (return to labor) dan imbalan bagi modal (return to capital) (Kamiliah W, 2009). Menurut Soekartawi et al (2002) imbalan kepada modal dan tenaga kerja merupakan patokan yang baik untuk mengukur penampilan usahatani

**2.2. Konsep Pola Tanam Usahatani**

Menurut Setjanta dalam Darius (2003), pola tanam adalah suatu usaha penanaman pada suatu bidang lahan dengan mengatur pola pertanaman. Pola pertanaman adalah suatu susunan tata letak dan tata urutan tanaman pada sebidang lahan selama periode tertentu, termasuk didalamnya masa pengolahan tanah dan bera. Pada dasarnya yang perlu diperhatikan dalam perencanaan prediksi atau pengaturan pola tanam adalah bahwa semua kombinasi tanaman harus dapat memenuhi persyaratan teknis, lingkungan, ekonomi dan sosial seperti pemilihanjenis tanaman yang sesuai dengan sifat-sifat lahan, iklim dan memiliki komoditas yang ekonomis.

Hernanto (1996) diacu dalam Decy (2011) menjelaskan bahwa terdapat empat unsur pokok faktor-faktor produksi dalam usahatani yang mempengaruhi pola tanam, yaitu :

**1. Lahan**

Lahan merupakan faktor yang relatif langka dibanding dengan faktor produksi lain serta distribusi penguasaannya tidak merata di masyarakat, oleh karena itu, lahan memiliki beberapa sifat, di antaranya adalah: luasnya relatif atau dianggap tetap, tidak dapat dipindah-pindahkan, dan dapat dipindahtangankan atau diperjualbelikan. Lahan usahatani dapat diperoleh dengan cara membeli, menyewa, membuka lahan sendiri, wakaf, menyakap atau pemberian negara.

**2. Tenaga Kerja**

Tenaga kerja merupakan pelaku dalam usahatani yang bertugas menyelesaikan berbagai macam kegiatan produksi. Tenaga kerja dibedakan menjadi tiga kelompok, yaitu: tenaga kerja manusia, tenaga kerja ternak, dan tenaga kerja mekanik. Tenaga kerja manusia digolongkan menjadi tenaga kerja pria, wanita, dan anak-anak. Tenaga kerja manusia dapat mengerjakan semua jenis pekerjaan usahatani didasari oleh tingkat kemampuannya. Kualitas kerja manusia sangat dipengaruhi oleh umur, pendidikan, keterampilan, pengalaman, tingkat kesehatan, dan lain-lain, oleh karena itu, dalam kegiatan usahatani digunakan satuan ukuran yang umum untuk mengatur tenaga kerja yaitu jumlah jam dan hari kerja total. Ukuran ini menghitung seluruh pencurahan kerja mulai dari persiapan hingga pemanenan dengan menggunakan inventarisasi jam kerja lalu dijadikan hari kerja total (HK total). Terkait teknis perhitungan dapat dipakai konversi tenaga kerja dengan cara membandingkan tenaga pria sebagai ukuran baku, yaitu: 1 pria= 1 hari kerja pria (HKP) ; 1 wanita= 0.7 HKP ; 1 ternak= 2 HKP dan 1 anak= 0.5 HKP. Tenaga kerja manusia dapat diperoleh dari dalam dan luar keluarga. Tenaga kerja ternak sering digunakan untuk pengolahan tanahdan angkutan. Begitu pula dengan tenaga kerja mekanik sering digunakan untuk pengolahan tanah, penanaman, pengendalian hama, serta pemanenan.

**3. Modal**

Modal merupakan barang atau uang yang bersama-sama dengan faktor produksi lain dan tenaga kerja serta manajemen menghasilkan barang-barang baru yaitu produk pertanian. Modal berguna untuk membantu meningkatkan produktivitas baik lahan maupun tenaga kerja guna meningkatkan pendapatan petani. Modal dalam suatu usahatani digunakan untuk membeli sarana produksi serta pengeluaran selama kegiatan usahatani berlangsung. Menurut sifatnya, modal dibedakan menjadi dua yakni modal tetap dan modal tidak tetap. Sumber modal diperoleh dari milik sendiri, pinjaman atau kredit (kredit formal, non formal, dan lain-lain), warisan, usaha lain, atau kontrak sewa.

**4. Pengelolaan/manajemen usahatani**

Pengelolaan usahatani adalah kemampuan petani untuk menentukan, mengorganisir, dan mengkoordinasikan faktor-faktor produksi dengan sebaik-baiknya sehingga mampu memberikan produksi pertaniansebagaimana yang diharapkan. Untuk dapat menjadi pengelola yang berhasil,maka pemahaman mengenai prinsip teknik maupun ekonomis harus dikuasi oleh pengelola. Kemampuan dalam mengelola usahatani yang baik akan menjadikan setiap keputusan baik teknis maupun ekonomis akan memberikan risiko sekecil mungkin bagi usahanya dan memberikan keuntungan yang maksimum. Pengelolaan usahatani dipengaruhi oleh faktor eksternal (iklim, bencana alam, pasokan barang, hama dan penyakit) dan faktor-faktor internal (teknologi, penggunaan input, cara bercocok tanam). Faktor eksternal tidak dapat dikendalikan oleh petani sehingga petani harus mampu mengendalikan faktor internal dan menyesuaikan faktor eksternal, yakni harus ada fleksibilitas dalam alokasi penggunaan lahan sesuai dengan kondisi lahan untuk komoditas yang diusahakannya.

**2.3. Konsep Diversifikasi Usahatani**

Pertanian diversifikasi berarti menanam atau memelihara lebih dari satu jenis tanaman, satu jenis ternak, atau satu jenis ikan. Menurut Mubyarto dalam Darius (2003), yang dimaksud diversifikasi atau penganekaragaman pertanian adalah usaha untuk mengganti atau meningkatkan hasil pertanian yang monokultur ke arah pertanian yang bersifat multikultur. Alasan utama dari usaha diversifikasi adalah stabilisasi dalam pendapatan pertanian dan menghindarkan ketergantungan pada satu atau dua jenis komoditas saja. Batasan konsep diversifikasi yang berarti perluasan suatu produk yang selama ini diusahakan, ke produk baru yang sebelumnya tidak diusahakan. Hal ini bertujuan untuk mengurangi risiko karena menggantungkan pada satu jenis tanaman saja. Diversifikasi juga dilakukan untuk menghindari akibat buruk dari fluktuasi ekonomi. Pada pelaksanaan diversifikasi, ada beberapa pola tanam yang dapat diterapkan pada sebuah lahan. Adapun pola tanam yang biasa digunakan petani antara lain:

1. Tanaman campuran (mixed cropping) yaitu menanam lebih dari satu jenis tanaman pada suatu lahan dan dalam waktu yang sama.

2. Tumpang sari yaitu menanam tanaman semusim yang umurnya tidak jauh berbeda atau dengan tanaman berumur panjang yang nantinya menjadi tanaman pokok. Apabila tumpang sari hanya dilakukan dengan tanaman semusim maka setelah semua jenis tanaman panen diganti dengan tanaman baru. Sementara itu tumpang sari dengan tanaman berumur panjang dimaksudkan sebagai pemanfaatan lahan saja. Tanaman yang ditumpangsarikan hanya sebagai tanaman sela dari tanaman pokok yang belum besar. Tanaman utamalah yang dipertahankan.

3. Penanaman lorong (alley crooping) yaitu menanan tanaman berusia pendek misalnya wortel dan selada diantara larikan tanaman yang dapat tumbuh cepat dan tinggi serta berumur panjang (tahunan).Pergiliran tanaman (rotasi tanaman) yaitu menanam jenis tanaman yang tidak sefamili secara bergantian (bergilir). Tujuan cara ini untuk memutuskan siklus hidup hama dan penyakit (Pracaya dalam Darius, 2003).

**2.4. Sayuran**

Rihardi dkk (1993) mengemukakan bahwa sayuran merupakan komoditas hortikultura dan menjadi bagian dari menu makan keluarga Indonesia. Sayuran merupakan bahan makanan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan (bahan makanan nabati). Bagian tumbuhan yang dapat dimakan dan dijadikan sayur adalah daun, batang, bunga dan buah, buah muda dan umbi. Sehingga dapat dikatakan bahwa semua bagian tumbuhan dapat dijadikan sayur (Samoprastowo, 2000).

**2.4.1 Sayuran 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 1000,00 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, 2020)

**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 6,50 hingga 6,80. Dalam kasus defisiensi P yang parah, petani dapat menerapkan P2O5 pada tingkat 50,00 kg 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 2,00 kg/10,00 m2 . Dapat juga Anda tambahkan pupuk kimia TLC, KCL, dan ZA dengan perbandingan 1 : 1 : 1 dengan dosis 1,00 kg/m2. Setelah pupuk ditaburkan, aduk dan ratakan pupuk di atas bedengan. Kemudian biarkan selama 7-10 hari sebelum ditanami

**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 50,00- 70,00°F derajat (10,00-21,00°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 (5,00°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 1,00-1,18 inci (2,50-3,00 cm). Untuk produksi terus menerus, kita dapat menabur setiap 10-15 hari.

**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 pupu urea dengan melarutkan segenggam pupuk urea dengan 20,00 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 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 15,00-20,00 cm. Pemanenan berikutnya dilakukan 2,00 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 berseat. 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 30,00-35,00 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.

**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 15,00-20,00 cm. Pemanenan berikutnya dilakukan 2,00 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 berseat. 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 30,00-35,00 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.

**2.4.2. Sayuran Sawi**

Sawi bukan tanaman asli Indonesia, namun karena Indonesia mempunyai kecocokan terhadap iklim, cuaca dan tanahnya sehingga sawi dapat dikembangkan di Indonesia. Tanaman sawi dapat tumbuh baik ditempat yang berhawa panas maupun berhawa dingin, sehingga dapat di usahakan dari dataran rendah maupun dataran tinggi. Meskipun demikian pada kenyataannya hasil yang diperoleh lebih baik di dataran tinggi. Daerah penanaman yang cocok adalah mulai dari ketinggian 5 meter sampai dengan 1.200 meter di atas permukaan laut. Namun biasanya dibudidayakan pada daerah yang mempunyai ketinggian 100 meter sampai 500 meter dpl. Tanaman sawi tahan terhadap air hujan, sehingga dapat ditanam sepanjang tahun. Pada musim kemarau yang perlu diperhatikan adalah penyiraman secara teratur. Berhubung dalam pertumbuhannya tanaman ini membutuhkan hawa yang sejuk, lebih cepat tumbuh apabila ditanam dalam suasana lembab, akan tetapi tanaman ini juga tidak senang pada air yang menggenang. Dengan demikian, tanaman ini cocok bila di tanam pada akhir musim penghujan (Anonimus b, 2012)

Sawi merupakan tanaman semusim yang bentuknya hampir menyerupai Toi - sin. Bedanya ialah bahwa sawi berdaun lonjong halus, tidak memiliki bulu -- bulu dan tidak berkrop.Sawi lebih banyak ditanam orang di pekarangan di dataran

rendah, karena perawatannya lebih mudah. Hampir setiap orang gemar akan sawi, karena banyak mengandung vitamin A, vitamin B dan vitamin C (Mumandar, 1977).

Sawi dapat dengan mudah ditanam di mana saja, baik di dataran rendah maupun dataran tinggi. Akan tetapi yang terbanyak ditanam di dataran rendah. Syarat - syarat yang penting untul bertanam sawi, ialah tanahnya gembur, banyak mengandung humus (subur) dan keadaan pembuangan airnya baik. Derajat keasaman tanah (pH) antara 6 - 7. Waktu bertanam yang baik ialah pada akhir musim hujan. Walaupun demikian dapat pula ditanam pada musim kemarau asalkan diberi air secukupnya.

Jenis jenisnya Sawi (Brassica juncea L. Coss) termasuk famili Crusiferae. Dari jenis ini ada 3 varitas :

a. Sawi putih atau yang disebut juga sawi jabung (Brassica junceaL. Var. Rugosa Roxb. & Prain). Sawi ini sangat digemari orang karena rasanya enak,daunnya halus.

b. Sawi hijau,sawi ini tidak begitu disenangi orang, karena rasanya agak

pahit.

c. Sawi huma, sawi inipun enak rasanya, akan tetapi kurang enak jika dibandingkan dengan sawi putih. Sawi huma ini baik sekali ditanam di tempat - tempat yang agak kering atau di tegalan – tegalan.

Cara Menanam Sawi ini diperbanyak dengan biji, biji-biji itu perlu disemai terlebih dulu. Untuk menanami tanah seluas 1 Ha diperlukan +700 gram biji sawi. Menurut teori untuk 1 Ha hanya diperlukan 350 gram dengan daya kecambah 75%. Sambil menunggu bibitnya cukup umur, tanah yang ada akan ditanami dicangkul sedalam 30 cm dan diberi pupuk kandang jadi sebanyak 10 ton tiap ha. Kemudian dibuatkan bedengan-bedengan yang lebarnya 1 meter.

Setelah bibit berumur 3 - 4 minggu sejak saat disebar (kira-kira tanaman

berdaun 4 helai), maka tanaman dapat dipindahkan ke bedengan - bedengan yang telah disiapkan dengan jarak tamam 30 cmdan jarak antara barisan tanaman 40 cm. Dengan demikian tiap bedengan memuat 3 baris

Setelah tanaman berumur kira - kira 10 hari, maka pemberian pupuk buatan mulai dilakukan sebanyak 3 gram tiap tanaman, diberikan di sekeliling tiap

tanaman sejauh +5 cm dari batangnya, hingga untuk tanaman 1 Ha, diperlukan 3

kwintal pupuk Za atau 60 kg N. Pemupukan ini sebaiknya dilakukan bersama-sama dengan waktu menyiang.

Hasilnya dapat dipanen setelah bermur 2 bulan. Panen dilakukan dengan

mencabut tanaman atau memotong bagian batang di atas tanah. Akan tetapi ada

pula yang melakukan panen hasil dengan memetik daunnya satu satu. Dengan cara terakhir ini dimaksudkan supaya tanaman tahan lama. Tanaman yang baik

mengasilkan 100 kwintal/ha (Mumandar, 1997)

**2.4.3. Sayuran Kangkung**

Kangkung dapat tumbuh pada daerah yang beriklim pasar dan diberikan dengan jumlah cerah hujan yang baik untuk pertumbuhan tanaman ini berkisar antara 500-5000 mm/tahun. Pada musim jugan tanaman kangkung pertumbuhannya sangat cepat san subur, asalkan di sekeliling tidak tumbuh rumput liar.

**2.5. Agribisnis Sayuran**

Istilah sayuran biasanya digunakan untuk merujuk pada tunas, daun, buah dan akar tanaman yang lunak dan dapat dimakan secara utuh atau sebagaian, segar/mentah atau telah dimasak, sebagai pelengkap pada makanan berpati dan daging. Kebanyakan dari sayur-sayuran tersebut adalah batang basah dalam hal ini tidak mencakup buah-buahan manis pencuci mulut. Sayuran biasanya dikonsumsi bila tanaman segar dan kandungan airnya tinggi (Williams, Uzo, Peregrine, 1993).

Berbagai macam komoditi sayuran dapat memenuhi kebutuhan manusia karena mengandung karbohidrat tinggi, tanaman kacang-kacangan merupakan merupakan sumber asam amino essensial yang penting. Sayuran dedaunan lainya merupakan sumber vitamin, mineral serta serat pangan. Sayuran bahkan penting dalam meningkatkan kualitas gizi makanan. Hal ini dapat dicapai melalui penyeimbangan nilai gizi dalam makanan melalui kebiasaan makan yang menguntungkan masyarakat, terutama bagi masyarakat yang menu makananya terbatas.

Sayuran dapat diartikan sebagai salah satu jenis hortikultura disamping buah-buahan, tanaman hias dan tanaman obat yang umumnya dimanfaatkan sebagai bahan pelengkap dari menu makan keseharian dalam rangka memenuhi kebutuhan gizi tubuh. Sayur-sayuran dapat dibedakan atas : daun (kangkung, sawi, bayam), bunga (kembang turi, brokoli, kembang kol), buah (terong, cabe, ketimun, tomat), biji muda (kacang panjang, buncis, jagung muda), batang muda (rebung, jamur), akar (wortel, lobak), serta sayuran umbi (kentang, bawang bombay, bawang merah).

Sayuran umumnya memiliki ciri-ciri ; (1) Di panen dan dimanfaatkan dalam keadaan segar sehingga bersifat mudah rusak, (2) Komponen utama ditentukan oleh kandungan air bukan kandungan bahan kering seperti tanaman agronomi seperti jagung, dan tanaman perkebunan, (3) Harga sayuran ditentukan oleh mutunya.

Berdasarkan kebiasaan tumbuh, sayuran dibedakan pada sayuran semusim dan tahunan, sayuran semusim ialah wortel, kubis, kentang, bayam, tomat dan lainnya sedangkan sayuran tahunan ialah petai, melinjo, dan kangkung air. Berdasarkan bentuk yang dikonsumsi, sayuran dibedakan atas buah, daun, umbi dan bunga (Putra, Ade, 2006).

Sayuran dapat dibedakan berdasarkan tempat tumbuhnya, kebiasaan tumbuh, dan bentuk yang dikonsumsi. Sayuran dapat tumbuh pada daerah dataran rendah dan dataran tinggi. Bawang merah, jagung dan timun merupakan jenis sayuran dataran rendah, sedangkan sayuran dataran tinggi antara lain kentang, kubis, lobak untuk sayuran yang hidup dikeduanya ialah tomat, cabe dan kangkung.

Pentingnya sayuran bagi kesehatan manusia sudah lama diketahui. Sayuran dibutuhkan manusia untuk beberapa manfaat. Kandungan aneka vitamin, karbohidrat, dan mineral pada sayur tidak dapat disubstitusi dengan makan pokok. Karbohidrat didalam sayuran berbentuk selulosa, gula, dan zat tepung. Gula dan zat tepung yang dikandung sayuran memang tak banyak. Dari segi jumlah masih kalah dengan palawija, hasil ternak, maupun buah-buahan. Namun selulusa yang dikandung oleh sayuran member manfaat yang lebih banyak bagi manusia. Kita mungkin merendahkan bentuk selulosa ini bila kita tidak kenal manfaatnya. Selulosa secara alami berbentuk berupa serat. Serat pada sayuran berupa bahan relatif keras yang berbentuk atau penampilan suatu jenis tanaman. Manfaat serat ternyata tidak seburuk penampilannya. Serat ini tidak dapat dicerna oleh usus manusia. Biasanya serat dikeluarkan berupa kotoran. Proses yang melibatkan serat di dalam usus sesungguhnya menyehatkan perut. Bila kita hanya mengkonsumsi makanan yang lembut atau tidak berserat justru pencernaan kita bisa rusak.

Selain serat, kandungan vitamin dan mineral dalam sayuran juga diperlukan manusia. Apabila suatu sayuran hanya dikonsumsi dalam jumlah sedikit, vitamin dan mineral yang dikonsumsi pun tidak banyak. Apalagi bila cara masaknya salah. Kandungan vitamin dan mineral dalam sayuran ini gampang sekali rusak oleh udara panas (rebusan air panas atau rebusan terik matahari). Oleh karena itu, penting bagi kita untuk senantiasa mengkonsumsi sayuran segar dengan cara memasak yang benar. Kalangan ilmuwan kesehatan percaya mengkonsumsi sayuran secara tertentu berpengaruh positif terhadap kesehatan manusia (Nazaruddin, 1993)

**2.6. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

**2.6.1. Kondisi dan Kemampuan Penjual**

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

Untuk maksud tersebut para penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu :

1. Jenis dan Karakteristik barang yang akan ditawarkan
2. Harga produk

**2.6.2. Kondisi Pasar**

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar penjual, pasar permintaan/pasar internasional.

2. Kelompok pembeli atau sekmen pasarnya

3. Daya beli

4. Frekuensi pembeliannya

1. Keinginan dan kebutuhannya.

6. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual itu belum dikenal oleh pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dahulu/membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya saran serta usaha tersebut seperti alat transportasi. Tempat peraga baik diluar maupun didalam perusahaan. Usaha promosi dan sebagainya semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan oleh perusahaan.

**2.6.3. Kondisi Organisasi Perusahaan**

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan lain halnya dengan perusahaan kecil masalah-masalah penjualan ditangani oleh orang-orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini disebabkan oleh tenaga kerjanya yang lebih sedikit. Sistem organisasi juga lebih sederhana masalah-masalah yang dihadapinya juga tidak sekompleks perusahaan besar biasanya masalah perusahaan ini ditangani oleh perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

**2.6.4. Faktor lain**

Faktor-faktor yang yang sering mempengaruhi penjualan yaitu perikalanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah. Namun untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang memiliki modal yang kuat kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan sebaliknya perusahaan kecil jarang melakukan karena memiliki modal sedikit (Swastha, 1998).

Untuk memperoleh hasil tanaman sayur yang berkualitas, baik penampilan maupun rasanya, kegiatan panen dan pasca panen harus diperhatikan. Panen yang tidak memenuhi syarat hanya akan menghasilkan tanaman sayur yang rendah kualitasnya. Apalagi jika tidak diiukuti dengan kegiatan pasca panen yang benar (Nugroho H dan Novalinda, D, 2007).

Penanganan sayur dilakukan untuk tujuan penyimpanan, transportasi dan kemudian pemasaran. Seperti halnya pada buah, langkah yang harus dilakukan dalam penanganan sayur setelah dipanen meliputi pemilihan, pemisahan berdasarkan ukuran, pemilihan berdasarkan mutu dan pengepakan. Namun demikian, untuk beberapa komoditi atau jenis sayur tertentu memerlukan tambahan penanganan seperti pencucian, penggunaan bahan kimia, pelapisan, dan pendinginan awal, serta pengikatan, pemotongan bagian-bagian yang tidak penting (Winarno, 2001).

Secara umum, tanaman sayur penghasil daun maupun penghasil buah mempunyai daya simpan yang sangat terbatas jika tidak mendapat penanganan dengan baik. kerusakan tanaman sayur pada dasarnya disebabkan oleh proses penguapan air (transpirasi). Untuk memperlambat kerusakan tersebut bisa dilakukan dengan menaikan kelembaban udara, menurunkan suhu ruangan penyimpanan dan pembungkusan menggunakan plastik berlubang (Nugroho H dan Novalinda D, 2007).

Naik turunnya harga yang relatif tinggi pada komoditas sayuran pada dasarnya terjadi akibat kegagalan petani dan pedagang sayuran dalam mengatur volume pasokannya sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kondisi demikian dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :

1. Produksi sayuran cenderung terkosentrasi di daerah-daerah tertentu saja.
2. Struktur produksi yang terkosentrasi secara regional dipengaruhi pula oleh pola produksi yang tidak sinkron antar daerah produsen.
3. Permintaan komoditi sayuran umumnya sangat sensitif terhadap perubahan kesegaran produk.
4. Untuk dapat mengatur volume pasokan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen maka dibutuhkan sarana penyimpanan yang mampu mempertahankan kesegaran produk secara efisien (Irawan, 2007).

**2.7. Konsepsi Saluran Pemasaran**

**2.10.1. 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 pemsaran 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 disalurkannya.

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

1. 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).

2. 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.

3. 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.

4. Saluran tiga-tingkat (Three 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.

Lembaga pemasaran adalah badan usaha/individu yang menyelanggarakan pemasaran, menyalurkan barang/jasa dari produsen kepada konsumen akhir serta memiliki hubungan dengan badan usaha/individu lainnya. Pedagang pengumpul merupakan lembaga pemasar yang berhubungan langsung dengan petani dalam mengumpulkan komoditi. Sedangkan pengecer adalah lembaga yang berhadapan langsung dengan konsumen sebagai ujung tombak suatu proses produksi komersil. Aktivitas pengecer sangat menentukan proses produksi. Sedangkan keberhasilan pengecer dalam menjual menentukan keberhasilan pengecer dalam menjual menentukan keberhasilan lembaga pemasaran pada rantai pemasaran sebelumnya (Ariadi, 2011)

**2.7.2. 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).

Menurut (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 halhal 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.

**2.8.Konsepsi Produksi dan Biaya Produksi**

**2.8.1. Konsep 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 dengancara 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 berproduksi 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.

**2.8.2. 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 beruapa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Nafarin, 2009).

Adapun pengertian lain dari biaya produksi adalah semua faktor-sfaktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi. 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 (BTpT) dan biaya variable total (BVT), yang secara matematis konsep biaya produksi/biaya total dinyatakan dalam persamaan berikut ini (Husin dan Lifianthi, 2008):

BT = BTpT +BVT Keterangan: BT = Biaya total/Biaya produksi (Rp/mt) BTpT = Biaya tetap total (Rp/Ha/mt) BVT = Biaya variabel total (Rp/Ha/mt)

**2.8.3. Jumlah Produksi**

Menurut (Soekartawi, 1993) 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.

**2.9. Konsepsi Penerimaan dan Pendapatan**

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 . Py

Keterangan:

TR = Total Penerimaan (Rp)

Y = Produksi yang diperoleh (kg)

Py = Harga produk (Rp/kg)

**2.9.1. 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)

**2.10. Penelitian Terdahulu**

Analisis pendapatan usahatani dilakukan untuk menghitung seberapa besar penerimaan petani dalam berusahatani yang dikurangi dengan biaya. Besarnya pendapatan usahatani merupakan ukuran keberhasilan usahatani. Petani dapat mengetahui gambaran keadaan aktual usahatani melalui analisis pendapatan usahatani, sehingga dapat melakukan evaluasi dalam perencanaan kegiatan usahatani pada masa yang akan datang. Penelitian tentang analisis pendapatan usahatani sudah banyak dilakukan, diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh Darius (2006), Sumiyati (2006), Osin (2010), Karmizon (2011), Florent (2012), dan Auliya (2012).

Analisis yang dilakukan para peneliti cukup beragam dalam menentukan kategori petani. Darius dan Florent menganalisis pendapatan petani berdasarkan dua kelompok, yaitu petani lahan luas dan petani lahan sempit. Petani luas adalah petani yang luas lahan garapannya berada di atas atau sama dengan rata-rata luas lahan seluruh responden, sedangkan petani sempit adalah petani yang luas lahannya berada di bawah rata-rata luas lahan seluruh responden. Perbedaan kedua peneliti dalam menganalisis pendapatan usahatani adalah satuan luas lahan. Darius menggunakan satuan luas per 1000 m2 sedangkan Florent menggunakan satuan per hektar. Analisis usahatani yang dilakukan Osin juga dibedakan berdasarkan dua kategori, yaitu berdasarkan rata-rata luasan lahan 0.4 hektar dan luas lahan satu hektar. Hal serupa juga dilakukan Auliya yang menganalisis pendapatan usahatani berdasarkan rata-rata luasan lahan 0.5 hektar dan satu hektar. Sementara itu, Sumiyati dan Karmizon tidak membagi petani ke berdasarkan golongan tertentu dalam menganalisis usahatani, namun hanya mengkonversi satuan luas yang sama yaitu per hektar. Musim tanam yang digunakan para peneliti untuk selanjutnya dilakukan analisis juga beragam. Darius dan Florent menganalisis pendapatan usahatani komoditas sayuran selama satu tahun terakhir atau tiga musim tanam terakhir. Karmizon juga menganalisis pendapatan usahatani selama satu terakhir tetapi pada komoditas ubi jalar. Sementara itu Sumiyati, Osin dan Auliya menganalisis pendapatan usahatani selama satu musim tanam terakhir. Komoditas yang dianalisis Sumiyati adalah bawang daun, Osin menganalisis kembang kol, sedangkan Auliya menganalisis kentang dan kubis.

Keragaan usahatani sayuran akan berbeda-beda pada tiap komoditas dan

tiap lokasi yang berbeda. Hasil penelitian Darius menggambarkan bahwa kegiatan usahatani dilakukan dengan sistem tumpangsari dan monokultur. Tanaman sayuran yang biasanya digunakan untuk tanaman tumpangsari antara lain bawang daun, lobak dan ceisin. Tanaman sayuran yang biasanya monokultur adalah brokoli, horinso, cabai, selada, bawang daun, dan tomat. Pola tanam yang dilakukan oleh petani Desa Cipendawa dilakukan sangat beragam. Alasan petani menerapkan pola tanam secara beragam adalah menghindari hama dan penyakit pada musim tanam sebelumnya. Selain itu untuk mempertahankan produktivitas tanaman agar tetap tinggi. Sementara itu, dalam penelitian Sumiyati dijelaskan bahwa petani di Desa Sindangjaya pada umumnya menanam bawang daun pada lahan yang sempit dan terpencar-pencar dengan waktu penanaman dan pemanenan yang berbeda-beda. Pada umumnya petani Desa Sindangjaya menggunakan sebagian lahan untuk menanam bawang daun secara khusus dan lahan sisanya digunakan petani untuk melakukan tumpangsari tanaman bawang daun dengan tanaman lain seperti wortel dan daun mint.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Karmizon menunjukkan bahwa keragaan usahatani ubi jalar di Desa Purwasari belum menerapkan teknik budidaya yang sesuai baik dengan teori maupun anjuran penyuluh. Bibit ubi jalar, pupuk dan pestisida belum sesuai anjuran pertanian, beberapa input produksi usahatani berlebihan dan beberapa yang lainnya kekurangan. Alat-alat pertanian yang digunakan masih tradisional dan rata-rata telah melewati umur ekonomisnya. Sementara itu, pada penelitian Florent dijelaskan bahwa jenis sayuran yang diusahakan di lokasi penelitian adalah cabe keriting, tomat, timun, kacang panjang, buncis, jagung manis, dan caisin. Usahatani sayuran yang dilakukan. Desa Citapen adalah usahatani dengan sistem monokultur dan tumpangsari. Hasil

penelitian Auliya menggambarkan bahwa petani di Desa Cikandang adalah petani

kentang yang sekaligus mengusahakan kubis. Cocoknya lahan memberikan keuntungan bagi petani untuk mengusahakan komoditas tersebut.

Berdasarkan hasil analisis biaya, penelitian yang dilakukan Darius menunjukkan bahwa pada petani lahan luas komponen biaya terbesarnya adalah tenaga kerja karena petani memerlukan banyak buruh tani untuk mengolah lahan mereka. Sementara itu pada petani sempit komponen biaya terbesarnya adalah pestisida. Hal ini dikarenakan petani sempit bergantung pada lahan yang digarap sehingga tidak mau mengambil risiko terhadap kerusakan yang mungkin akan dihadapi. Komponen biaya terkecil dalam usahatani luas maupun sempit adalah biaya penyusutan karena umur pemakaian alat relatif lama dan petani hanya memiliki peralatan dalam jumlah yang sedikit. Hasil yang serupa juga ditunjukkan oleh Florent. Analisis biaya yang dilakukan Florent menunjukkan bahwa komponen biaya terbesar untuk petani luas dan sempit adalah biaya tenaga kerja, sedangkan komponen biaya terkecil adalah penyusutan peralatan, baik untuk petani luas maupun sempit. Lain halnya dengan hasil analisis yang dilakukan Sumiyati. Pada hasil analisisnya, komponen biaya produksi terbesar yang dikeluarkan oleh petani adalah biaya untuk bibit yaitu sebesar 56.52 persen dari total biaya. Sementara itu, komponen biaya produksi terbesar kedua adalah biaya untuk tenaga kerja, terutama untuk tenaga kerja luar keluarga (TKLK) yaitu sebesar 16.97 persen dari biaya total

Sayuran merupakan komoditas yang memerlukan biaya input yang lebih

intensif jika dibandingkan padi, buah maupun palawija. Hal ini dapat dibuktikan melalui perbandingan biaya dan pendapatan dengan komoditas lainnya seperti padi, buah dan palawija. Hasil penelitian Sumiyati (2006) mengenai pendapatan bawang daun menunjukkan bahwa biaya total rata-rata per hektar per musim tanam adalah Rp27 040 198 sedangkan pendapatan atas biaya total adalah Rp.31 753 163. Penelitian lain yang dilakukan oleh Tuti (2007) mengenai pendapatan petani padi sawah menunjukkan bahwa rata-rata biaya produksi per hektar selama dua kali musim tanam (satu tahun) yaitu Rp12 413 935 dan pendapatan rata-rata per hektar per tahun adalah Rp23 758 118. Berdasarkan hasil perbandingan antara sayur dan padi terlihat bahwa sayuran merupakan komoditas yang memerlukan biaya produksi tinggi jika dibandingkan padi. Akan tetapi walaupun biaya inputnya tinggi, pendapatan yang diperoleh juga lebih tinggi jika dibandingkan padi dalam satuan luas yang sama dan dalam kurun waktu yang sama.

Sayuran merupakan komoditas bernilai jual tinggi. Hal ini dapat dibuktikan dengan cara membandingkan pendapatan dari sayuran dengan komoditas lain, misalnya antara komoditas kentang dan kubis dibandingkan dengan padi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan Auliya (2012), pendapatan kentang dan kubis atas biaya total berdasarkan rata-rata luasan lahan satu hektar sebesar Rp52 201 174 dan Rp13 299 359 per musim tanamnya. Perbandingan pendapatan dilakukan terhadap penelitian yang dilakukan oleh Nor Laila (2012) mengenai pendapatan usahatani padi benih varietas Ciherang yang bersertifikat dan tidak bersertifikat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata benih padi bersertifikat adalah Rp5 842 648 per hektar per satu musim tanam dan pendapatan rata-rata benih padi tidak bersertifikat adalah Rp.2 764 365 per hektar per satu musim tanam. Hal ini menunjukkan bahwasayuran merupakan high value commodity karena mampu menciptakan pendapatan yang lebih tinggi jika dibandingkan padi per satuan luas yang sama dan dalam kurun waktu tertentu. Bahkan sayuran dapat dipanen tiga kali selama satu tahun, sedangkan padi hanya dua kali panen selama satu tahun. R/C rasio adalah salah satu ukuran efisiensi. Hasil perhitungan R/C rasio akan beragam tergantung skala usahatani dan komoditas yang diusahakan.

Berdasarkan penelitian terdahulu, seluruh kegiatan usahatani yang dilakukan efisien karena nilai R/C lebih besar daripada satu. Hasil analisis Sumiyati menunjukkan bahwa usahatani petani responden pada kondisi optimal lebih menguntungkan dibandingkan pada kondisi aktual. Hal ini ditunjukkan oleh nilai R/C pada kondisi optimal sebesar 8.13 lebih besar dibandingkan nilai R/C pada kondisi aktual sebesar 2.32 per musim tanam terakhir. Oleh karena itu usahatani bawang daun di Desa Sindangjaya dapat memberikan keuntungan bagi petani walaupun tingkat produksinya rendah yaitu 20.82 ton per hektar jika dibandingkan dengan tingkat produksi idealnya yaitu 40 ton per hektar. Karmizon mendapatkan hasil nilai R/C atas biaya total adalah 1.23 per tahun. Oleh karena itu usahatani ubi jalar di Desa Purwasari efisien untuk diusahakan karena nilai R/C lebih dari satu.

Berdasarkan hasil perhitungan R/C rasio dari seluruh penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa usahatani sayuran sudah efisien untuk dilakukan di berbagai daerah dan berbagai komoditas. Perhitungan efisiensi dilakukan oleh setiap peneliti yang menganalisis pendapatan usahatani, karena analisis pendapatan selalu diikuti dengan analisis efisiensi. Analisis R/C yang dilakukan Osin menunjukkan bahwa R/C rasio atas biaya total yang diperoleh petani dengan luasan lahan satu hektar adalah sebesar 2.6 per musim tanam sedangkan R/C rasio atas biaya total yang diperoleh petani kembang kol dengan luasan lahan 0.4 hektar adalah sebesar 2.5 per musim tanam, oleh karena itu luasan lahan yang sempit juga masih efisien untuk dilakukan usahatani kembang kol. Auliya juga melakukan analisis R/C rasio untuk melihat efisiensi usahatani kentang dan kubis di Desa Cikandang. Usahatani kentang dan kubis menunjukkan nilai R/C > 1 menurut rata-rata luasan lahan 0.5 hektar dan satu hektar baik dlihat dari nilai R/C atas biaya tunai maupun nilai R/C atas biaya total. Akan tetapi nilai R/C menurut rata-rata luasan lahan satu hektar lebih tinggi bila dibandingkan dengan rata-rata luasan lahan 0.5 hektar. Dapat disimpulkan bahwa petani lahan luas lebih efisien daripada petani lahan sempit. Perbedaan luasan lahan yang digarap juga akan berpengaruh terhadap tingkat efisiensi yang mampu diciptakan. Penelitian Darius menunjukkan bahwa rata-rata R/C rasio petani lahan luas untuk ketiga musim tanam sebesar 2.02 sedangkan untuk petani lahan sempit R/C rasio yang didapatkan sebesar 1.41. Penyebab rendahnya R/C rasio petani lahan sempit dikarenakan petani menggunakan tenaga kerja lebih besar dibandingkan petani lahan luas. R/C rasio petani lahan luas yang lebih besar dibandingkan R/C rasio petani lahan sempit menunjukkan petani lahan luas lebih efisien dalam menjalankan usahataninya. Pada penelitian Florent, R/C rasio petani luas adalah 1.10 dan R/C rasio petani sempit adalah 1.06 selama satu tahun terakhir. Hal ini berarti penerimaan terhadap biaya yang dikeluarkan oleh petani luas dan petani sempit tidak berbeda jauh. Dapat disimpulkan bahwa usahatani sayuran yang dilakukan petani luas lebih efisien dibandingkan petani sempit.

Pada penelitian yang mengkaji sayuran multikomoditas, perlu diketahui mengenai indeks diversifikasi untuk mengukur keragaan diversifikasi. Florent menganalisis indeks diversifikasi. Indeks diversifikasi petani kecil sebesar 0.82 lebih tinggi daripada petani luas sebesar 0.76. Hal ini menunjukkan bahwa petani sempit lebih berdiversifikasi daripada petani luas. Akan tetapi pendapatan usahatani petani luas lebih besar daripada petani sempit. Artinya, hubungan antara diversifikasi dengan tingkat pendapatan tidak selalu positif. Terdapat persamaan dan perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu. Persamaannya adalah pada struktur analisis usahatani yaitu mengenai pendapatan usahatani yang terdiri dari penerimaan, biaya, pendapatan dan R/C rasio. Perbedaannya adalah mengenai komoditas yang diteliti serta waktu dan lokasi penelitian. Komoditas yang akan diteliti adalah sayuran di Desa Panundaan, Kecamatan Ciwidey, Kabupaten Bandung. Sementara itu penelitian yang telah dilakukan mayoritas mengkaji satu hingga dua macam jenis sayuran saja, kecuali Darius dan Florent. Selain itu, penelitian ini menghitung indeks diversifikasi, return to labor dan return to capital yang tergolong jarang dianalisis oleh para peneliti usahatani terdahulu.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa tiap komoditas yang diusahakan oleh para petani menguntungkan untuk diusahakan sehingga petani mampu memperoleh pendapatan dari kegiatan usahatani. Hal yang membedakan jumlah pendapatan yang diterima masing-masing petani adalah jenis komoditas yang diusahakan karena berbeda komoditas akan berbeda juga perlakuannya dari segi biaya yang dikeluarkan serta penerimaan yang diterima. Luas lahan juga berpengaruh terhadap tingkat produksi yang dapat dihasilkan petani. Selain itu faktor produksi dan harga jual juga berpengaruh terhadap pendapatan petani. Kegiatan usahatani untuk berbagai jenis sayuran di berbagai wilayah di Indonesia dengan agroklimat yang mendukung umumnya memberikan keuntungan bagi petani sehingga cocok untuk dilaksanakan. Sayuran juga merupakan high value commodity karena memerlukan biaya produksi yang lebih tinggi serta mampu menciptakan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan komoditas lainnya.

Hasil penelitian Fadli (2013) menunjukkan bahwa 1). Faktor distribusi fisik yang terdiri dari pengelolaan pesanan, persediaan, pergudangan dan transportasi mempengaruhi penjualan, 2). Faktor utama yang diidentifikasi dapat mempengaruhi kenaikan penjualan sayuran yaitu biaya pengelolaan pesaran, persediaan, pegudangan dan transportasi, 3). Efektivitas CV Argotama Gemilang

dalam pendistribusian buah dan sayuran dilihat dari segi biaya, ketepatan waktu dan ketepatan kualitas berjalan cukup efektif.

Hasil penelitian Sianturi (2011) menunjukkan bahwa 1). Jumlah petani di daerah penelitian mengalami penurunan selama 3 tahun terakhir (2008- 2010), 2). Terdapat 4 pola kombinasi tanam yaitu sawi-bayam-kangkung, sawi-bayam, sawi- kangkung. Namun nilai R/C tertinggi pada usahatani monokultur sawi, 4). Ada hubungan antara luas lahan dengan pola kombinasi komoditi yakni semakin luas lahan maka semakin banyak jenis komoditi yang ditanam dan ada hubungan antara luas lahan dengan pendapatan yakni semakin luas lahan maka semakin besar pendapatan yang diperoleh.

**2.11. Kerangka Pemikiran**

Sistem pemasaran produk pertanian merupakan kegiatan yang sangat kompleks disbanding dengan produk selain pertanian. Hal ini berkaitan dengan kekhasan produk pertanian itu sendiri. Seperti diketahui produk pertanian memiliki sifat umum yaitu rawan rusak (*perishable*), memiliki ukuran yang besar per tumpukan (*bulky/voluminous*) dan beraneka ragam mutu (quality variation).

Sifat produk yang tidak tahan lama menyebabkan sistem pengangkutan harus dilakukan dengan hati-hati dan cepat. Selain itu fungsi penyimpanan berperan mengurangi resiko produk rusak dan busuk serta melindungi produk dari serangan binatang parasit yang dapat merusak kualitas produk pertanian. Menjaga kualitas produk pertanian agar dapat merusak kualitas produk pertanian. Menjaga kualitas produk pertanian agar tahan lama bisa juga melalui pengolahan sederhana dengan bantuan pengembangan teknologi industri.

Sifat produk pertanian yang bulky dan voluminous menyebabkan pengangkutan dalam ruang yang luas yang memakan biaya angkut yang tinggi. Hal ini tentu saja menyebabkan kegiatan pemasaran menjadi tidak efisien. Hal tersebut dapat diantisipasi dengan jarak produsen yang sebisa mungkin dekat dengan konsumen target sehingga pengangkutan dapat berjalan dengan biaya rendah. Selain itu jarak produsen dan konsumen dapat memenuhi kebutuhan konsumen jauh lebih cepat dilihat dari sisi waktu.

Sifat produk pertanian lain yang juga sangat mempengaruhi mekanisme pemasaran adalah sifat produk pertanian yang musiman. Sehingga penentuan sistem pemasaran harus mempertimbangkan keberimbangan antara proses produksi atau panen yang bersifat musiman dengan kebutuhan konsumen yang sepanjang waktu. Mengatasi hal tersebut maka hal yang harus diperbaikai dalam sistem pemasaran adalah distribusi antar produsen di setiap daerah serta informasi pasar dari konsumen yang akan sangat berguna bagi produsen dalam memenuhi kebutuhan pasar.

Distribusi lancar dari setiap produsen antar daerah adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang pasti akan berbeda di setiap pasar. Distribusi yang efisien diharapkan akan mampu memenuhi kebutuhan pasar sesuai dengan kualitas yang diinginkan.

Petani menjual hasil panen ke pasar atau kepada pembeli. Petani juga memiliki sistem pembayaran yang berbeda, ada yang dengan bayar di tempat (langsung) ada juga yang dibayar kemudian. Dari jumlah penjualan petani akan mengetahui jenis sayuran apa yang diminta oleh konsumen.

Untuk mengetahui jenis-jenis sayuran yang lebih berpeluang meningkatkan pendapatan petani akan dilihat berdasarkan karakteristik antara lain rutin atau tidak rutinnya jenis tersebut diminta setiap hari, bagaimana harganya apakah sering berfluktuasi, bagaimana dengan permintaannya apakah sering berfluktuasi atau tidak dan bagaiman dengan lama waktu penyimpanan sayuran tersebut. Sehingga tidak menurunkan kualitas sayur dan akan menurunkan harganya pula. Untuk lebih jelasnya dapat di ketahui dalam skema berikut ini

Petani Sayuran

Luas Lahan

Pola Tanam Sayuran

Penerimaan

Biaya Produksi

Pendapatan

**Gambar 2.1****. Skema Kerangka Pemikiran Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran Dataran Rendah dengan Pola Kombinasi di** **Desa Batang Tanggal Baru Kecamatan Lubuk Barumun Kabupaten Padang Lawas**

**Keterangan :**

**= Hubungan**

**Pola 1 = Sawi – Bayam- Kangkung**

**Pola 2 = Sawi – Bayam**

**Pola 3 = Sawi – Kangkung**

**Pola 4 = Sawi**