



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**ANALISA USAHATANI DAN PEMASARAN BAYAM CABUT
PADA KOPERASI MITRA ALUMNI UTAMA
DI KECAMATAN PAYAKUMBUH BARAT KOTA PAYAKUMBUH**

SKRIPSI



**DINDA ELVIA RESTU
01114013**

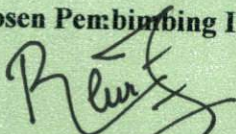
**JURUSAN SOSIAL EKONOMI
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG 2008**

**ANALISA USAHATANI DAN PEMASARAN BAYAM CABUT
PADA KOPERASI MITRA ALUMNI UTAMA
KECAMATAN PAYAKUMBUH BARAT KOTA PAYAKUMBUH**

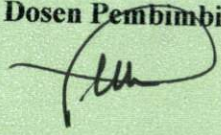
OLEH
DINDA ELVIA RESTU
01114013

MENYETUJUI :

Dosen Pembimbing I


(Prof. Dr. Ir. H. Rahmat Syahni Z. MS, MSc)
NIP. 130 902 278

Dosen Pembimbing II

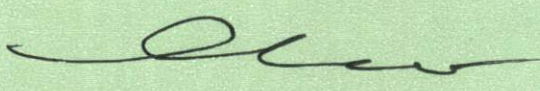

(Ir. Yusri Usman, MS)
NIP. 131 601 107

MENGETAHUI

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**

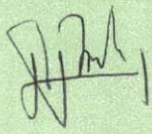
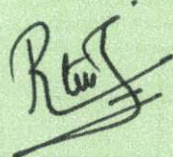
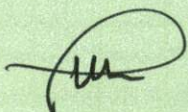
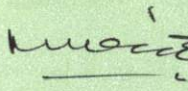

(Prof. Ir. Ardi, M. Sc)
NIP. 130 816 270

**Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**


(Dr. Ir. Endry Martius, MSc)
NIP. 131 642 013



Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang, pada tanggal 29 Agustus 2008.

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Hasnah, SP. MEc		Ketua
2.	Prof. Dr. Ir. H. Rahmat Syahni Z. MS, MSc		Sekretaris
3.	Ir. Yusri Usman, MS		Anggota
4.	Dr. Ir Djaswir Zein		Anggota



Kupersembahkan,

*Kepada yang tercinta Ayahanda Erman dan Ibunda Elva Yeni,
kakakku dan adikku yang tersayang....*

*Terimalah tetesan peluh dan curahan fikiran ini sebagai ungkapan rasa
bakti dan terimakasihku atas segala perhatian pengorbanan dan
pengertian serta kasih sayangmu hingga tercapainya cita-citaku...*

Ya Allah..

Kamu berikan setitik ilmu-Mu

Kamu berikan sedikit waktu kepada ku

Terimakasih atas segala rahmat Mu

Berkatilah hamba Mu yang lemah ini

Dan jadikanlah ilmu yang ku dapat dari Mu

Menjadi ilmu yang berguna

*Semoga keberhasilan ini menjadi langkah awal dalam
menapakji jalan hidup yang lebih panjang*

BIODATA

Penulis dilahirkan di Bukittinggi, Sumatera Barat pada tanggal 20 Oktober 1983 sebagai anak kedua dari tida bersaudara, dari pasangan Ayahanda Erman dan Ibunda Elva Yeni. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di Sekolah Dasar Negeri 13 Batusangkar (1989-1995). Sekolah lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SLTP 2 Batusangkar, lulus tahun 1998. Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMU 1 Batusangkar, lulus pada tahun 2001. Pada tahun 2001 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian.

Padang, Agustus 2008

Dinda Elvia Restu

KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah Subhanahuwata'ala atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulisan skripsi yang berjudul Analisa Usahatani dan Pemasaran Bayam Cabut Pada Koperasi Mitra Alumni Utama di Kecamatan Payakumbuh Barat Kota Payakumbuh ini dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang setulusnya kepada Bapak Prof. Dr. Ir H. Rahmat Syahni Zakaria, MS. MSc dan Bapak Ir. Yusri Usman MS selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk, saran dan pengarahan dari penyusunan proposal, dalam penelitian sampai penyusunan skripsi. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, seluruh dosen, karyawan Fakultas Pertanian yang telah memberikan dorongan, semangat, dan bantuan yang berharga selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang. Penghormatan dan penghargaan yang setinggi-tiungginnya penulis sampaikan kepada kedua orangtua yang telah memberi semangat, dorongan, dan doa kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.

Harapan penulis semoga skripsi ini bermanfaat untuk kemajuan ilmu pengetahuan umumnya dan ilmu pertanian khususnya.

Padang, Agustus 2008

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Budidaya Bayam Cabut	8
2.1.1 Syarat Tumbuh.....	9
2.1.2 Kultur Teknis	10
2.2 Peranan Koperasi Dalam Perekonomian	16
2.3 Analisa Usahatani, Pendapatan, dan Keuntungan.....	21
2.4 Pemasaran Hasil Pertanian.....	23
2.5 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	25
III. METODOLOGI PENELITIAN.....	26
3.1 Tempat dan waktu penelitian	26
3.2 Metode Penelitian	26
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	27
3.4 Variabel-Variabel Yang Diamati	29
3.5 Analisa Data.....	31
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	35

	Halaman
4.2 Profil Koperasi Mitra Alumni Utama (MAU) dan Petani Penggarap.....	37
4.3 Pengelolaan Usahatani Bayam Cabut	41
4.4 Permasalahan yang Dihadapi Koperasi dan Petani Dalam Usahatani dan Pemasaran Bayam Cabut.....	57
V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	58
5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN.....	63

DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Pola penggunaan lahan di Kecamatan Payakumbuh Barat tahun 2004	35
2. Jumlah penduduk menurut golongan umur dan jenis kelamin di Kecamatan Payakumbuh Barat 2004	36
3. Jumlah penduduk Kecamatan Payakumbuh Barat berdasarkan pekerjaan tahun 2004	37
4. Identitas petani yang melakukan kerjasama dengan koperasi MAU	40
5. Penggunaan pupuk kandang dan pupuk Za oleh petani penggarap usahatani bayam cabut	47
6. Analisa pendapatan dan keuntungan usahatani bayam cabut per musim tanam per rata-rata luas garapan 1,8 Ha (Rp/LG) dan per hektar (Rp/Ha)	51
7. Analisa biaya dan margin pemasaran bayam cabut saluran I musim tanam 2005	55
8. Analisa biaya dan margin pemasaran bayam cabut saluran II musim tanam 2005	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar

	<u>Halaman</u>
1. Struktur organisasi Koperasi Mitra Alumni Utama.....	38
2. Saluran tataniaga bayam cabut pada Koperasi MAU.....	53

DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Komposisi zat gizi bayam per 100 G bahan	63
2. Perkembangan tanaman sayuran di Sumatera Barat 1999-2003.....	64
3. Perkembangan tanaman sayuran per komoditi di Sumatera Barat 2001-2003	65
4. Luas tanam dan produksi sayur bayam Sumatera Barat 1999-2003.....	66
5. produksi sayur bayam per Kab/Kota di Sumatera Barat 2001-2003	67
6. Produksi dan konsumsi tanaman sayuran Sumatera Barat menurut jenis 1999-2003	68
7. Jumlah koperasi menurut jenis di Kota Payakumbuh.....	69
8. Penggunaan tenaga kerja usahatani bayam cabut (HKP/Ha).....	70
9. Analisa pendapatan dan keuntungan usahatani bayam cabut per musim tanam per rata-rata luas garapan 1,8 Ha (Rp/LG) dan per Ha (Rp/Ha) Koperasi Mitra Alumni Utama	71

**ANALISA USAHATANI DAN PEMASARAN BAYAM CABUT
PADA KOPERASI MITRA ALUMNI UTAMA
DI KECAMATAN PAYAKUMBUH BARAT KOTA PAYAKUMBUH**

ABSTRAK

Penelitian mengenai Analisa Usahatani Dan Pemasaran Bayam Cabut Pada Koperasi Mitra Alumni Utama di Kecamatan Payakumbuh Barat Kota Payakumbuh telah dilaksanakan pada bulan September-November 2005.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan dan R/C ratio dari usahatani bayam cabut yang diperoleh koperasi, mengetahui rantai distribusi pemasaran, mengetahui perjanjian dan pengelolaan usahatani bayam cabut oleh koperasi serta masalah yang ditemui dalam pengelolaan usahatani ini. Metode yang digunakan adalah Studi Kasus. Data hasil penelitian dianalisa secara deskriptif kualitatif dan analisa kuantitatif.

Dari hasil penelitian pendapatan dan keuntungan yang diperoleh dengan luas lahan 1,8 Ha adalah Rp.7.082.000,- keuntungan bersihnya adalah Rp.4.167.320,- dari keuntungan ini, 40% untuk koperasi, 35 % untuk manager, 25% untuk petani. R/C ratio rata-rata per Ha adalah 1,63. Pemasaran bayam cabut dilakukan oleh koperasi. Dijual kepada pedagang pengumpul 80%, kepada pedagang pengecer 15% dan konsumen langsung 5%. Pengelolaan usahatani bayam cabut yang dilakukan koperasi Mitra Alumni Utama meliputi pengelolaan modal dan sarana produksi, pengelolaan tenaga kerja dan pengelolaan usahatani. Disamping melakukan pengelolaan, koperasi juga melakukan kerjasama dengan petani penggarap yang meliputi kesepakatan penyewaan lahan, modal, dan sarana produksi, tenaga kerja dan hasil panen.

Permasalahan yang dihadapi koperasi dan petani dalam pengelolaan usahatani dan pemasaran bayam cabut ini adalah terbatasnya modal dan masalah harga. Keadaan ini sering merugikan petani karena bayam harus cepat dipasarkan.

Berdasarkan pendapatan dan keuntungan yang diterima koperasi cukup besar, maka perlu dipertimbangkan untuk memberikan imbalan yang lebih besar kepada petani. Kesepakatan antara koperasi dan petani sebaiknya dilakukan secara tertulis agar mempunyai kekuatan hukum yang tegas dan jelas.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara pertanian, artinya sektor pertanian mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembangunan nasional karena sektor ini menyerap sumber daya manusia yang paling besar dan memanfaatkan sumber daya secara efisien serta merupakan sumber pendapatan mayoritas penduduk Indonesia (Mubyarto, 1984). Tahun 2002 tercatat penduduk Indonesia yang bekerja disektor pertanian $\pm 40.615.440$ jiwa atau 44,34% dari 91,6 juta jiwa yang bekerja. (Survey pertanian, 2002)

Salah satu komoditi primadona sektor pertanian yang mempunyai prospek cerah saat ini adalah tanaman holtikultura (Rukmana, 1993). Peluang bisnis ini cukup besar dan menarik karena perputaran modalnya cepat, pangsa pasarnya selalu ada. (Rahardi, 1993).

Sebagai bagian dari holtikultura sayuran merupakan kebutuhan pokok yang digunakan setiap hari, sehingga tak mengherankan jika permintaan terhadap komoditi ini meningkat dari tahun ke tahun. (Lampiran 6). Hal ini seiring dengan makin tingginya kesadaran masyarakat tentang kesehatan dan makin meningkatnya pendidikan dan pengetahuan masyarakat tentang mutu makanan termasuk sayuran. (Sugeng, 1981)

Sumatera Barat yang struktur perekonomiannya masih didominasi oleh sektor pertanian, mendorong pemerintah daerah untuk memprioritaskan pembangunan sektor ini. Iklim tropis yang dimiliki merupakan potensi untuk dapat memberikan keuntungan yang cukup besar bagi pengembangan holtikultura khususnya sayuran. (Dinas pertanian Sumbar, 2003)

Khusus untuk pemilihan prioritas komoditi yang akan dikembangkan perlu mengacu pada pertimbangan nilai ekonomis. Pengembangan komoditas tersebut harus mempunyai nilai ekonomis yang tinggi artinya dalam

pengusahaannya diharapkan dapat memberikan nilai tambah bagi petani. (Sunaryono, 1990)

Di Sumatera Barat cukup beragam jenis sayuran yang diusahakan. (Lampiran 3). Aneka sayuran itu dapat digolongkan pada jenis sayuran komersil dan non komersil. Komersil disini berarti sayuran tersebut mempunyai banyak peminat (masyarakat) meskipun harganya relatif rendah atau sayuran tersebut diminati kalangan tertentu dengan harga yang tinggi / mempunyai peluang bagus untuk ekspor. (Rahardi, 1993).

Salah satu jenis sayuran yang sudah sangat dikenal dan diminati masyarakat adalah tanaman bayam (*Amaranthus tricolor. L.*). Bayam banyak digemari karena rasanya enak, lunak dan dapat memperlancar pencernaan (Sunaryono, 2003). Selain itu bayam mengandung vitamin A, vitamin C, sedikit vitamin B, mineral, kalsium, zat besi yang dibutuhkan tubuh terutama anak-anak dan ibu hamil. Komposisi zat gizi bayam dapat dilihat pada Lampiran 1. (Bandini dan Azis, 2001).

Tampaknya sayuran ini kurang begitu diperhatikan. Namun ternyata pengaruhnya besar sekali dalam kaitan dengan perbaikan ekonomi rumah tangga, khususnya penyediaan pangan bergizi dan juga sumber tambahan pendapatan. Penyebaran bayam merupakan suatu terobosan yang tepat. (Rukmana, 1997) Penanaman bayam secara komersil mempunyai prospek yang baik. Produktifitas tanaman cukup tinggi dan umur panen yang relatif pendek baik sebagai bayam cabut ataupun bayam petik. Disamping itu harganya terjangkau dan pemanfaatannya tidak terbatas sebagai bahan sayuran, tetapi juga untuk bahan perawatan kesehatan (Bandini dan Azis, 2001).

Luas areal pertanaman bayam di Sumatera Barat tahun 2001, 2002, 2003 tercatat 712 ha, 717 ha, 852 ha dengan produksi berturut-turut adalah 3288 ton, 3160 ton, 3532 ton (Lampiran 4). Daerah sentra produksi bayam di Sumatera Barat terdapat di Kota Padang. Luas areal mencapai 252 ha tahun 2001, 242 ha pada tahun 2002 dan 285 ha pada tahun 2003. Total produksi berturut-turut

adalah 1281 ton, 1075 ton, dan 1318. (Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Sumbar, 2003).

Di kota Payakumbuh luas areal pertanaman bayam terus meningkat, yaitu 126 ha pada tahun 2001, 142 ha pada tahun 2002, dan 138 ha pada tahun 2003. Peningkatan luas areal juga diiringi dengan peningkatan produksi yaitu 888 ton pada tahun 2001, 1149 ton pada tahun 2002 dan 1170 ton tahun 2003. (Lampiran 5)

Koperasi Mitra Alumni Utama di Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV Kecamatan Payakumbuh Barat merupakan salah satu koperasi serba usaha yang ada di Kota Payakumbuh. Koperasi ini mempunyai unit simpan pinjam dan unit peternakan sebagai usaha utamanya.

Koperasi ini terbentuk berawal dari perkumpulan alumni mahasiswa peternakan Universitas Andalas. Dengan tujuan untuk mengaplikasikan ilmu dan usaha untuk menciptakan lapangan usaha baru. Perkumpulan alumni ini bersama-sama mengumpulkan modal mendirikan usaha peternakan ayam yaitu pada tahun 1991, kemudian berkembang ke usaha perikanan dan peternakan sapi. Sebagai usaha tambahan, limbah ternak yang selama ini sudah menjadi kendala lingkungan bagi masyarakat dimanfaatkan dalam kegiatan pertanian yang dimulai sejak tahun 1992. Komoditi utama yang diusahakan adalah tanaman bayam dan kangkung. Kegiatan pertanian ini dilakukan dengan menyewa lahan petani dan menggaji petani tersebut untuk menggarapnya, diawasi oleh seorang manager yang ditunjuk koperasi. Usahatani ini ternyata mampu memberikan kontribusi cukup besar dalam perolehan pendapatan dan keuntungan yang diterima koperasi karena mampu menyamai keuntungan yang diterima dari usaha peternakan yang merupakan usaha pokok koperasi. Selain itu, kegiatan usahatani ini juga turut memberi peluang kepada masyarakat karena dapat memberi sumber pendapatan baru bagi mereka. Sejak itu limbah ternak dimanfaatkan dalam kegiatan usahatani.

Areal usahatani yang diusahakan koperasi saat ini berada di tiga lokasi yaitu di Kelurahan Koto Tangah Nan IV seluas 5000m², Desa Pulai Kelurahan Talang seluas 5000m², di Desa Tambago Payakumbuh Utara seluas 8000m².

Perkumpulan ini kemudian mendirikan koperasi dengan Badan Hukum No. 06/BH/KUKM/XII-2003. Anggota koperasi ini terdiri dari para alumni itu sendiri ditambah dengan petani-petani yang telah bergabung dalam perkumpulan ini. Anggota koperasi sekarang berjumlah 23 orang.

1.2 Perumusan Masalah

Koperasi Mitra Alumni utama merupakan salah satu koperasi serba usaha yang ada di Kota Payakumbuh. Saat ini koperasi mitra alumni utama mempunyai usaha di unit simpan pinjam dan unit peternakan. Untuk tahun 2003, koperasi Mitra Alumni ingin mengembangkan usahanya ke bidang pertanian dengan menjalankan usaha pertanian sayur-sayuran, berarti bahwa usaha pertanian tidak lagi sebagai usaha sampingan. Dari evaluasi pengurus usaha ini mempunyai prospek yang baik.

Kegiatan pertanian dilakukan diatas lahan yang disewa koperasi. Untuk mengelola lahan tersebut, koperasi langsung mempekerjakan pemilik lahan dengan memberi gaji. Tenaga kerja tambahan yang diperlukan dalam kegiatan pertanian ini akan menerima upah dari koperasi. Semua biaya mulai dari pengadaan saprodi seperti bibit, pupuk, alat-alat pertanian disediakan koperasi. Saat panen, setelah dikeluarkan semua biaya, petani pemilik lahan juga mendapatkan keuntungan dari keuntungan yang diperoleh koperasi. Hal ini sudah tercantum dalam kesepakatan yang dilakukan koperasi dengan pemilik lahan. Besarnya keuntungan yang diterima petani ini tergantung dengan perjanjian koperasi dengan petani. Dalam perjanjian kerjasama tersebut, koperasi menyebut pemilik lahan sebagai mitra koperasi. Pengelolaan dan manajemen usahatani tersebut diatur koperasi dengan menunjuk seorang manager. Salah satu indikasi keberhasilan manajemen dan pengelolaan

disamping tersedianya produk secara berkelanjutan adalah tingginya pendapatan yang diterima. Bentuk perjanjian kerjasama ini sangat menentukan besarnya keuntungan yang diterima koperasi. Untuk itu perlu diketahui bagaimana bentuk perjanjian kerjasama yang disepakati antara petani penggarap dengan koperasi dan bagaimana pengelolaan usahatani tersebut.

Untuk mendapatkan pendapatan yang tinggi, penekanan tidak cukup hanya terbatas pada faktor agronomis saja, tetapi faktor ekonomis juga akan sangat menentukan keberhasilan usaha meningkatkan produksi. Tingginya produksi fisik suatu usahatani tidak menjamin dapat memberikan pendapatan yang tinggi pula. Peningkatan produksi baru bermanfaat bagi petani dalam meningkatkan pendapatan, bila produksi dapat dipasarkan dengan baik dan memperoleh harga jual yang layak (Kartasapoetra, 1986).

Untuk mengembangkan usaha pertanian ini, koperasi menghadapi keterbatasan modal, karena modal yang selama ini digunakan adalah modal untuk usaha peternakan. Sementara itu untuk kegiatan pertanian ini semua biaya ditanggung oleh koperasi. Usaha pengembangan tanaman bayam juga menghadapi masalah harga dan umur tampilan yang pendek, sehingga pemasarannya harus cepat. Bayam, seperti sayuran lain sering mengalami turun naik harga. Harga jual bayam terendah yang diterima petani adalah Rp.300,- dan harga tertinggi Rp.500,-. Ukuran per ikatnya berisi ± 30 batang bayam.

Untuk mengetahui apakah usahatani ini telah memberikan nilai keuntungan yang baik bagi koperasi Mitra Alumni Utama di Koto Tangah Kel. Koto Nan IV ini perlu diadakan analisa usahatani yang menerapkan prinsip ekonomi.

Berdasarkan permasalahan tersebut, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul ***“Analisa Usahatani Dan Pemasaran Bayam Cabut Pada Koperasi Mitra Alumni Utama Di Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV Kecamatan Payakumbuh Barat Kota Payakumbuh”***.

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab pertanyaan sebagai berikut:

1. Berapa besar keuntungan dan R/C ratio dari usahatani bayam cabut yang diperoleh Koperasi Mitra Alumni Utama Kelurahan Kota Tangah Koto Nan IV Kecamatan Payakumbuh Barat.
2. Bagaimana rantai distribusi bayam cabut yang dilakukan Koperasi Mitra Alumni Utama Kelurahan Kota Tangah Koto Nan IV Kecamatan Payakumbuh Barat ini.
3. Apa saja perjanjian kerjasama antara koperasi dengan petani sebagai mitra koperasi dan bagaimana pengelolaan usahatani ini oleh Koperasi Mitra Alumni Utama.
4. Apa saja permasalahan yang dihadapi koperasi dan petani dalam pengelolaan usahatani dan dalam pemasaran.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui besarnya keuntungan dan R/C ratio dari usahatani bayam cabut yang diperoleh Koperasi Mitra Alumni Utama Di Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV Kecamatan Payakumbuh Barat
2. Menganalisa rantai distribusi bayam yang dilakukan Koperasi Mitra Alumni Utama Di Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV Kecamatan Payakumbuh Barat.
3. Mengetahui bentuk perjanjian kerjasama antara koperasi dengan petani mitra koperasi dan pengelolaan usahatani oleh koperasi
4. Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi koperasi dan petani dalam pengelolaan usahatani dan dalam pemasaran untuk kemudian dicarikan alternatif pemecahan dari masalah tersebut.

1.4 Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi koperasi dalam melakukan usahatani bayam cabut sehingga dapat menjadi pegangan dalam menjalankan usahatani untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik juga berguna bagi koperasi untuk menilai berhasil atau tidaknya usahatani ini. Sedangkan bagi pemerintah, dapat menjadi acuan dalam penetapan kebijakan pembangunan pertanian ke depan dalam membina usahatani.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Budidaya Bayam Cabut

Bayam merupakan sayuran hijau yang didalam daunnya banyak mengandung protein, mineral, kalsium, zat besi, dan vitamin yang dibutuhkan tubuh terutama bagi anak-anak dan para ibu hamil. (Bandini dan Azis, 2001).

Secara taksonomi, nama ilmiah dari tanaman bayam ini adalah *Amaranthus spp* yang termasuk dalam keluarga *Amaranthaceae*. Tanaman ini berupa perdu yang tumbuh tegak, tingginya dapat mencapai 1,5-2 m, batang tebal berserat, berdaging, dan mengandung air. Daun berbentuk bulat telur, ujung agak meruncing dan urat-urat daun yang jelas. Biji berukuran sangat kecil, hitam atau coklat dan mengkilap. Yang dikonsumsi dari tanaman bayam ini adalah bagian daun dan batangnya (Bandini dan Azis. 2001)

Tanaman bayam sebenarnya berasal dari Amerika Tropika. Negara yang menjadi pusat penyebaran bayam antara lain Papua Nugini, Taiwan, HongKong, India, Nigeria, Amerika. Saat ini bayam sudah tersebar luas didaerah tropis dan daerah beriklim sedang. Di daerah sub tropis seperti Belanda sayuran bayam diproduksi dalam skala komersil dengan varietas *spinach* hibrida (Rukmana, 1997)

Di Indonesia dikenal dua jenis bayam budidaya yaitu, *Amaranthus tricolor* dan *Amaranthus hybridus*. *A. tricolor*. ditanam sebagai bayam cabut. Bayam cabut adalah bayam yang dipanen dengan cara dicabut seluruh bagian tanaman beserta akar. Jenis ini terdiri dari dua varietas, yaitu bayam hijau (bayam putih, bayam Cina, bayam sekul) dan bayam merah. Bayam cabut banyak dijumpai di Jawa Barat, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Irian dan Jakarta. *A. tricolor* ditanam sebagai bayam petik. Bayam petik adalah bayam yang pemanenannya dilakukan secara dipetik daun atau pucuk daunnya sehingga dapat dilakukan

panen berulang-ulang kali selama tanaman masih berproduksi. Jenis ini sering disebut sebagai bayam kakap, bayam tahunan, bayam turus, bayam bathok. Bayam petik banyak dijumpai di Jawa Tengah, Jawa Timur seperti Banyumas dan Yogyakarta (Bandini dan Azis. 2001)

Bayam cabut dibudidayakan untuk dikonsumsi, rasanya enak, empuk, mempunyai kandungan gizi yang tinggi. Daun yang segar mempunyai nilai komersil yang tinggi. Harganya pun terjangkau oleh semua lapisan masyarakat (Bandini Azis. 2001).

2.1.1 Syarat Tumbuh

Tanaman bayam tidak menuntut persyaratan tumbuh yang sulit asalkan kondisi subur, penyiraman teratur dan saluran drainase lancar. (Bandini Azis. 2001).

a. Tanah

Untuk pertumbuhan yang optimal diperlukan tanah yang subur, gembur, serta banyak mengandung bahan organik. pH tanah yang baik untuk pertumbuhan bayam adalah 6-7. Pertumbuhan tanaman akan merana bila pH tanah dibawah 6 dan akan mengalami gejala klorosis (warna daun jadi putih kekuningan terutama pada daun muda) pada pH diatas 7. (Bandini Azis. 2001).

b. Iklim

Bayam dapat tumbuh di dataran rendah ataupun dataran tinggi, tetapi lebih banyak ditanam di dataran rendah hingga menengah terutama pada ketinggian 5-2000 mpdl. (Bandini Azis. 2001). Bayam tumbuh baik di lahan terbuka dengan sinar matahari penuh atau berawan dan tidak tergenang air. Suhu rata-rata untuk pertumbuhan optimum adalah 20°-30°C. Curah hujan 1000-2000 mm dan kelembaban diatas 60%.. (Bandini Azis. 2001).

Waktu tanam yang baik adalah awal musim hujan (Oktober/November) dan awal musim kemarau (April/Maret). Pada waktu itu kebutuhan air untuk tanaman dapat terpenuhi dengan baik. Diluar waktu tersebut harus disediakan sumber air untuk tanaman.(Bandini dan Azis, 2001).

2.1.2 Kultur Teknis

a. Benih

Perbanyakan bayam dilakukan dengan cara generatif (biji). Biji dapat diperoleh di toko sarana pertanian atau hasil pembibitan tanaman itu sendiri. Biji bayam mempunyai daya simpan yang cukup lama (Bandini dan Azis, 2001).

b. Pengolahan tanah

Kegiatan ini dilakukan 1-2 minggu sebelum tanam. Terdiri dari penggemburan, pembuatan bedengan, dan parit. Lahan dibersihkan, dicangkul sedalam 20-30 cm agar tanah lebih gembur, dibentuk menjadi bedengan-bedengan dengan lebar 100-200 cm atau disesuaikan dan tinggi 150-30 cm. Diantara bedengan dibuat parit dengan lebar 25-30 cm dan kedalaman 30 cm. Bedengan diberi pupuk kandang 10 ton/Ha, dicampur rata. Bedengan dibiarkan 2-4 hari dengan maksud mengurangi kemasaman tanah, membuat tanah menjadi gembur, mematikan biji atau sisa rumput, mengetahui tanah bedengan turun atau tidak.(Bandini dan Azis, 2001)

c. Penanaman

Tanaman bayam dapat tumbuh sepanjang musin. Benih bayam cabut disebar secara langsung diatas bedengan dalam barisan-barisan dengan jarak antar baris 20 cm sekaligus dilakukan pemberian pupuk dasar berupa 50 kg TSP dan 40 kg KCL. Sebaiknya biji bayam direndam lebih dulu selama 12-24 jam, tiriskan kemudian campur dengan abu dapur atau pasir halus dengan perbandingan 1:10 untuk memudahkan saat penyebaran. Kebutuhan benih untuk 1 ha yaitu 5-10 kg bayam atau sekitar 0,5-1,0 g/m². Agar terlindung dari hujan deras dan hanyut bedengan ditutup dengan mulsa atau jerami atau

daun pisang. Biji bayam mulai berkecambah setelah 5-7 hari. (Bandini dan Azis, 2001)

d. Pemeliharaan

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal maka pemeliharaan seperti pemupukan, pengairan, penyiangan, penjarangan tetap dilakukan.

1) Pemupukan.

Pemberian pupuk merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan hasil dan kualitas tanaman bayam. Pupuk organik berasal dari kotoran hewan, kompos, sisa tanaman hijau. Pupuk anorganik merupakan pupuk kimia seperti urea (unsur N), TSP (unsur P), KCL (unsur K). Pupuk anorganik yang banyak dibutuhkan untuk tanaman bayam adalah pupuk N. Dosis pupuk untuk tanaman bayam yaitu 100 kg urea, 50 kg TSP, 40 kg KCL. Pupuk TSP dan KCL bersamaan dengan penanaman sebagai pupuk dasar. Pupuk Urea 7-10 hari setelah tanam sebagai pupuk susulan dan pada umur 3 minggu (panen 1)

Pemberian pupuk urea diberikan dengan cara dibenamkan atau disiramkan secara bertahap untuk mencegah hilangnya pupuk nitrogen karena tercuci/menguap, terikat unsur lain dan terangkut bersama proses pemanenan. . (Bandini dan Azis, 2001)

2) Pengairan

Pada musim hujan, penyiraman dapat ditiadakan namun drainase tetap dijaga agar air tidak tergenang. Pada musim kemarau penyiraman dilakukan secara intensif 2x sehari. Waktu penyiraman yang baik dilakukan pagi/sore hari. Alat penyiraman yang digunakan yaitu gembor. (Bandini dan Azis, 2001)

3) Penyiangan

Gulma yang dominan tumbuh di pertanaman bayam adalah gulma gelang (*Portulaca oleraceae.L*). Penyiangan dilakukan 2 minggu sekali atau tergantung banyaknya gulma yang tumbuh. Gulma dicabut secara

manual dengan tangan atau secara mekanik menggunakan arit/koret (bila sulit). (Bandini dan Azis, 2001)

4) Penjarangan

Penjarangan identik dengan perlakuan panen. Penjarangan I dilakukan setelah tanaman berumur 40 hari (panen I). penjarangan II setiap seminggu 2 kali. (Bandini dan Azis, 2001)

e. Hama dan penyakit

- 1). Hama penting tanaman bayam yaitu ulat daun, ulat penggulung daun, belalang, kutu daun, bekicot.

Ulat daun menyerang daun yang tampak hijau segar. Pengendalian dilakukan dengan cara memotong daun yang terserang ulat. Bila serangan berat, digunakan insektisida biologi *Basillus thuringensis* atau dipel WP dengan dosis 1g/L air atau insektisida diazonin, dosis 1-2 cc/l air. Pemberian dihentikan setelah 14 hari sebelum panen. Ulat penggulung daun (*Hymenia recurvalis*). juga membuat daun bayam berlubang kemudian menggulung. Pengendalian dilakukan secara manual dengan membuang daun yang terserang. Secara alami dengan menggunakan musuh alami berasal dari ordo Hymenoptera dari jenis *Trathala flavoorbitalis* (Cameron) yang menyerang pada stadia larva. Belalang menyerang daun yang masih muda, terlihat dengan adanya bekas gigitan ditepi daun. Pengendalian dengan cara mekanik yaitu dengan menggoyang goyang daun bayam agar belalang bertebaran. Kutu daun (*Myzus persicae*). Menghisap cairan daun sehingga daun bayam melengkung dan berpilin. Kutu daun menyerang pada musim kemarau. Pengendalian dengan cara mekanik dengan mencabut dan membakar bayam yang terserang atau dengan penyemprotan pestisida diazonin, dosis 102 cc/l air. Bekicot menyerang dengan memakan benih dipersemaian sehingga tanaman tidak tumbuh. Hama ini menyerang malam hari. Pengendalian mekanik dilakukan dengan cara mencari dan

membunuh bekicot. Pengendalian lain dengan memasang perangkap dari tempurung kelapa berpintu dengan umpan beracun. (Bandini dan Azis, 2001)

2). Penyakit

Penyakit yang sering dijumpai pada bayam *Dumping off* (Rebah kecambah), penyakit karat putih, penyakit virus keriting (*Spinach blight*), penyakit kekurangan mangan (Mn). (Bandini dan Azis, 2001)

Penyakit *Dumping off* menyerang tanaman muda pada saat benih mulai berkecambah. Penyakit ini disebabkan oleh *Rhizoctonia solani*. Cara pengendalian dan pemberantasannya adalah dengan perbaikan saluran drainase sehingga permukaan tanah tidak terlalu lembab, peremajaan kembali tanaman dengan mencabut bayam yang terserang, penggunaan pupuk berimbang, penyemprotan dengan fungisida Dithane M 45. Penyakit karat putih ditandai dengan adanya bercak-bercak putih agak melepuh pada daun, terutama pada sisi bawah. Penyakit ini disebabkan cendawan *Albugo candida*. Pengendalian dilakukan dengan membongkar tanaman dan melakukan peremajaan kembali bila tanaman sudah parah. Penyakit virus keriting menyebabkan daun menyempit, mengkerut, menggulung dan mengecil, timbul bercak-bercak, permukaan daun bewarna kuning dan belang-belang. Penyakit ini disebabkan oleh virus dari jenis *Cucumber mozaik virus* (CMV). Pengendalian dan pencegahan dilakukan dengan mencabut dan membakar tanaman yang sudah terinfeksi, dan peremajaan kembali, dilakukan pergiliran tanaman, penyakit kekurangan mangan ditandai dengan timbulnya bintik-bintik kuning pada tulang daun, tepi daun menjadi keriting, pertumbuhan daun menjadi lambat. Penyebabnya adalah kekurangan unsur mangan (Mn). Pengendalian dan pencegahan dilakukan dengan memberikan multitonik yang mengandung mangan pada tanah saat serangan pertama muncul. Usaha pencegahan dengan

memberikan kapur pada saat pengolahan tanah, terutama pada tanah yang diduga kekurangan mangan (Bandini dan Azis, 2001)

f. Panen dan pasca panen

Bayam dapat dipanen dalam waktu yang relatif singkat. Hasil panen umumnya dijual segar sehingga penanganan pasca panennya harus mendapat perhatian. (Bandini Azis, 2001)

1) Panen

Kerusakan daun bayam karena cara pemanenan yang salah dan kurang hati-hati dapat mempengaruhi kemudahan dalam pemasaran ataupun penentuan harga jual (Bandini dan Azis, 2001)

a) Masa panen

Pemanenan bayam cabut dilakukan pada saat tanaman masih dalam fase vegetatif atau tanaman belum berbunga. Bayam dipanen pertama pada umur 21 hari setelah tanam. Saat itu tinggi tanaman mencapai 15-20 cm. Pemanenan berikutnya dilakukan 2 kali dalam satu minggu atau setiap 3 hari sekali. Pemanenan berlangsung sampai sekitar 35 hari setelah tanam yang merupakan panen terakhir. (Bandini dan Azis, 2001)

b) Cara dan waktu panen

Pemanenan bayam cabut dilakukan dengan cara mencabut seluruh bagian tanaman termasuk akarnya. Tidak semua tanaman dapat dipanen secara serempak. Penanaman dari benih memungkinkan pertumbuhan 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. Waktu yang baik untuk melakukan pemanenan sebaiknya pada pagi atau sore hari saat temperatur udara tidak terlalu tinggi. (Bandini dan Azis, 2001)

2) Penanganan pasca panen

Sampai saat ini, bayam lebih banyak dibeli oleh konsumen dalam keadaan segar sehingga penanganan pasca panen yang dilakukan petani atau pedagang masih sederhana. Yang perlu diperhatikan dalam penanganan pasca panen bayam adalah melindungi dari kerusakan fisik atau kebusukan sehingga sampai ke tangan konsumen, bayam masih dalam keadaan baik dan segar. (Bandini dan Azis, 2001)

a) Pembersihan.

Daun-daun bayam yang habis dipanen dibersihkan, dicuci dibawah pancuran atau air yang mengalir untuk menghilangkan tanah atau hama yang masih menempel (Bandini dan Azis, 2001)

b) Pemilahan atau sortasi

Petani atau pedagang perlu melakukan pemilahan atau sortasi dengan memisahkan bayam yang baik dan segar dengan bayam yang cacat. Cacat bayam bisa disebabkan oleh kerusakan fisik akibat dimakan hama, penyakit atau pemanenan yang kurang hati-hati (Bandini dan Azis, 2001)

c) Pengemasan

Daun-daun bayam selanjutnya dikemas dalam ikatan-ikatan. Bayam biasanya diikat menggunakan tali bambu. (Bandini dan Azis, 2001)

d) Pengangkutan

Dalam pengangkutan, bayam perlu ditata dan diletakkan dengan baik dan hati-hati terutama pengangkutan jarak jauh. Diusahakan agar sayuran yang diangkut terlindung dari sinar matahari dan hujan agar tidak cepat layu atau busuk. Pengangkutan, sebaiknya menggunakan alat angkut yang bergerak cepat seperti sepeda, gerobak atau mobil. Penentuan alat angkut disesuaikan dengan jarak tempuh dan kondisi jalan. (Bandini dan Azis, 2001)

e) Penyimpanan

Bayam mudah layu dan busuk. Pada suhu kamar, kesegaran daun bayam hanya dapat bertahan selama 12 jam. Bayam dapat disimpan dengan cara mencelupkan 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 antara $12,8^{\circ} - 21,1^{\circ}\text{C}$ dengan kelembaban 90 – 95%. (Bandini dan Azis, 2001)

f) Pengolahan

Sayuran bayam dapat diolah menjadi berbagai macam masakan, seperti sayur bayam, pecel, gado-gado, perkedel bayam, dan lain-lain. Sayur bayam yang telah diolah tidak boleh lama disimpan (lebih dari 8 jam), karena pada sayuran tersebut mengandung zat besi yang cukup tinggi sehingga dapat menjadi racun bila dikonsumsi (Bandini dan Azis, 2001)

2.2 Peranan Koperasi Dalam Perekonomian

Menurut UU NO. 25 tahun 1992, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang dan badan hukum koperasi yang melandaskan kegiatannya pada prinsip koperasi yang sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan. Koperasi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan masyarakat pada umumnya. Keberadaan koperasi mempunyai arti dan peranan tersendiri dalam kehidupan ekonomi suatu Negara. (Burhan dan Umar, 1989)

Prinsip-prinsip koperasi bagi koperasi Indonesia dirumuskan dalam UU No. 12 tahun 1967 tentang pokok-pokok perkoperasian. Menurut Burhan(1989) sendi-sendi dasar yang terdapat dalam UU tersebut adalah:

1. Sifat keanggotaannya bebas, sukarela dan terbuka untuk setiap warga Negara Indonesia. Sukarela berarti bahwa seseorang menjadi anggota

koperasi berdasarkan kesadaran dan kebebasan yang ada padanya tanpa ada paksaan dari siapapun. Sifat terbuka menegaskan didalam koperasi tidak dibolehkan adanya diskriminasi. Setiap WNI dapat diterima menjadi anggota sesuai dengan kepentingan ekonominya. Para anggota adalah pemilik, pengelola, pengawas, dan pelanggan dari usaha koperasi

2. Rapat anggota merupakan kekuasaan tertinggi sebagai cerminan demokrasi dalam koperasi. Dalam rapat anggota diputuskan berbagai masalah yang prinsipil seperti anggaran dasar, pemilihan pengurus dan badan pemeriksa, rencana kerja dan anggaran, pertanggungjawaban pengurus dan lain-lain.
3. Pembagian SHU diatur menurut jasa masing-masing anggota.. Dalam koperasi keuntungan disebut dengan istilah SHU, yaitu pendapatan koperasi yang diterima koperasi dalam satu tahun buku setelah dikurangi biaya dan penyusutan dari tahun buku tersebut. Pembagian sisa hasil usaha diatur menurut jasa masing-masing anggota. SHU tersebut berguna untuk memupuk dana atau cadangan-cadangan guna pengembangan masa datang.
4. Pembatasan bunga modal. Modal koperasi berasal dari anggota dan cadangan-cadangan koperasi itu sendiri. Koperasi dapat memperoleh bantuan modal dari pihak luar seperti pemerintah dengan bunga rendah. Bunga yang dibayarkan koperasi kepada pemilik modal tidak boleh melebihi suku bunga yang berlaku umum di bank
5. Usaha dan ketatalaksanaan bersifat terbuka. Pengendalian koperasi dan usaha dilakukan oleh anggota. Anggota berhak mengetahui segala sesuatu yang berhubungan dengan koperasi dan usaha koperasi
6. Swadaya, swakerta dan swasembada. Swadaya berarti sesuatu yang harus dikerjakan dengan kekuatan atau usaha sendiri. Swakerta berarti mengerjakan sendiri, dan swadaya berarti kemampuan sendiri.

Berbagai macam koperasi lahir seiring dengan jenis usaha untuk memperbaiki kehidupan. Besar kecilnya lapangan usaha koperasi tergantung pada besar kecilnya modal anggota. Dari sekian banyak jenis koperasi tersebut

dapat dibagi menjadi 5 golongan, yaitu: koperasi konsumsi, koperasi kredit, koperasi produksi, koperasi jasa, koperasi serba usaha. (Burhan, 1989)

Koperasi konsumsi ialah koperasi yang mengusahakan barang-barang kebutuhan konsumsi bagi anggotanya. Koperasi kredit ialah koperasi yang mengusahakan para anggotanya dapat meminjam uang dengan tingkat bunga rendah. Modal pinjaman tersebut berasal dari simpanan anggota dan ada juga dari non anggota dalam bentuk deposito. Koperasi produksi yaitu koperasi yang bergerak dalam bidang kegiatan ekonomi pembuatan dan penjualan barang-barang baik yang dilakukan oleh koperasi sebagai organisasi maupun orang-orang anggota koperasi. Contohnya koperasi batik, koperasi kerajinan, koperasi pertanian dan lain-lain. Koperasi produksi terdiri dari orang-orang yang mampu menghasilkan sesuatu barang atau jasa. Orang-orang tersebut adalah kaum buruh atau kaum pengusaha kecil. Maka dikenal 2 macam koperasi produksi.

1. Koperasi produksi kaum produsen yang anggotanya adalah orang-orang yang masing-masing mempunyai perusahaan sendiri. Contohnya koperasi produksi perikanan anggotanya adalah para nelayan/pemelihara ikan, koperasi perkebunan anggotanya adalah produsen perkebunan rakyat dan lain-lain. (Burhan, 1989)
2. Koperasi produksi kaum buruh yang anggotanya adalah orang-orang tidak mempunyai perusahaan sendiri. Anggota koperasi terdiri dari orang-orang yang memiliki keterampilan tertentu. Bersama-sama mengumpulkan modal (simpanan) dan membangun sebuah perusahaan bersama. Perusahaan dapat berupa perusahaan kerajinan atau perusahaan pertanian/peternakan. Kemudian mereka bekerja menurut keahlian masing-masing. Mereka sendiri yang menjadi buruh, anggota koperasi dan pemilik perusahaan itu. Dalam rapat anggota mereka berusaha mengambil keputusan-keputusan bersama. Pengurus koperasi dipilih dari anggota oleh anggota. Pengurus yang bertindak sebagai pemimpin juga merupakan anggota koperasi. Rapat anggota harus dilaksanakan oleh pengurus yang dalam hal ini dibantu oleh

tenaga-tenaga yang bekerja pada koperasi tersebut, yaitu pemimpin usaha yang disebut manager dan para karyawan. (Burhan, 1989)

Koperasi jasa ialah koperasi yang memberikan pelayanan jasa kepada para anggotanya misalnya bidang pengangkutan, perumahan, asuransi dan lain-lain. Koperasi serba usaha adalah koperasi yang melakukan berbagai kegiatan mulai dari konsumsi, simpan pinjam, produksi dan sebagainya. (Burhan, 1989)

Koperasi Mitra Alumni Utama merupakan koperasi serba usaha. Koperasi ini mempunyai unit usaha simpan pinjam, unit peternakan dan unit pertanian. Koperasi melaksanakan kegiatan konsumsi, simpan pinjam dan kegiatan produksi. Koperasi beranggotakan orang-orang yang sudah berpengalaman dibidangnya masing-masing. (Burhan, 1989)

Salah satu perbedaan pokok antara koperasi konsumsi dan koperasi produksi dari keanggotaannya adalah koperasi produksi lebih homogen yaitu mereka yang punya kepentingan yang sama dalam bidang produksi. Koperasi produksi yang benar-benar spesialisasi dalam produk yang bergerak dalam satu lingkungan perdagangan atau pertanian secara otomatis akan membatasi keanggotaannya pada orang-orang yang memang berketerampilan dalam menghasilkan produk atau bagian dari produksi dimana koperasi mengutamakan kegiatannya (Burhan, 1989)

Menurut Burhan(1989), pada koperasi produksi terdapat 4 sendi dasar yang khas berlaku pada koperasi tersebut, yaitu:

1. Keanggotaan terpilih.

Keanggotaan terbuka harus diartikan lain pada koperasi produksi karena tidak bisa siapa saja jadi anggota koperasi ini. Harus terdapat kesamaan kepentingan atau keterampilan dalam satu jenis bidang atau lapangan kerja tertentu untuk mana koperasi terbentuk, maka orang tersebut terbuka keanggotaannya untuk koperasi produksi itu dan langsung diterima jadi anggota. Kesamaan bidang usaha dari anggota koperasi dapat meningkatkan efisiensi baik dalam pengadaan input maupun dalam pemasaran output.

2. Spesialisasi dalam tugas dan barang yang diusahakan

Anggota koperasi produksi terspesialisasi dalam tugas karena terdiri dari para produsen yang menghasilkan barang atau jasa yang sama atau paling tidak sejenis.

3. Tidak bermotif maksimasi laba

Tujuan koperasi produksi adalah memberikan pelayanan pada anggota khususnya dan masyarakat umumnya. Koperasi produksi bukan memaksimalkan laba atau SHU tapi memaksimalkan pelayanan.

4. Menghindari resiko yang luar biasa

Sebuah badan usaha tak luput dari resiko seperti turunnya harga, kebakaran, piutang tak dibayar dan sebagainya. Resiko tersebut dapat dihindari dengan: menutup semua resiko yang masih dapat diasuransikan dengan asuransi, membatasi jumlah transaksi serendah mungkin, mendirikan unit-unit perusahaan yang dibiayai koperasi, mendirikan laboratorium penelitian untuk meningkatkan kualitas hasil.

Secara garis besar ruang lingkup koperasi produksi terdiri dari:

1. Pengadaan input atau faktor-faktor produksi, meliputi bahan mentah dan bahan baku, tenaga kerja, mesin-mesin dan peralatan
2. Proses produksi. Dalam proses produksi koperasi hanya berperan dalam hal-hal tertentu karena kegiatan dilakukan oleh anggota.
3. Pemasaran hasil produksi. Pelayanan koperasi mencakup menampung hasil produksi anggota secara kolektif karena dapat menguntungkan koperasi dengan posisi tawar yang lebih kuat dan memperpendek saluran tataniaga, memperluas daerah pemasaran hasil produksi karena koperasi punya lebih banyak informasi mengenai jalur-jalur pemasaran, menyediakan fasilitas pengangkutan (Burhan, 1989)

2.3 Analisa Usahatani, Pendapatan, dan Keuntungan

Usahatani didefinisikan sebagai suatu tempat atau bagian di permukaan bumi dimana pertanian diselenggarakan oleh seorang petani tertentu apakah ia seorang pemilik, penyakap, ataupun manager yang digaji. Usahatani juga merupakan himpunan dari sumber-sumber alam yang terdapat disuatu tempat yang diperlukan untuk produksi seperti tanah dan air. Usahatani tersebut bisa berupa bercocok tanam atau memelihara ternak (Mubyarto, 1984)

Hernanto (1989) menjelaskan usahatani sebagai setiap organisasi dari alam, tenaga kerja, dan modal yang ditujukan kepada produksi dilapangan pertanian. Pengelolaan organisasi tersebut dilakukan oleh seorang atau sekelompok orang yang pada kenyataannya pengelolaan tersebut dilakukan oleh petani sebagai kepala keluarga.

Analisa dapat berarti suatu pemeriksaan terutama dibidang keuangan. Dari analisa yang dilakukan, pengusaha dapat menyimpulkan sampai sejauh mana keberhasilan yang telah dicapai. Apakah usahanya layak untuk diteruskan atau tidak (Rahardi, 1993)

Ukuran pendapatan dan keuntungan adalah salah satu cara untuk mengukur keberhasilan suatu usahatani. Pendapatan petani dapat dibedakan atas dasar pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah penerimaan petani yang belum dikurangi segenap biaya. Sedangkan pendapatan bersih adalah pendapatan kotor yang dikurangi dengan segenap biaya (Mosher, 1977).

Penerimaan usahatani disini adalah berkaitan antara produksi yang dihasilkan dengan harga jual. Dengan demikian penerimaan sama dengan pendapatan kotor. Segenap biaya yang dimaksudkan disini adalah biaya yang dibayarkan dan biaya diperhitungkan. Biaya dibayarkan seperti biaya-biaya saprodi, upah tenaga kerja luar keluarga. Biaya diperhitungkan seperti biaya tenaga kerja dalam keluarga, penyusutan, biaya bunga modal dan lain-lain (Hadisapoetra, 1973)

Keuntungan usahatani merupakan perbedaan antara pendapatan kotor dengan biaya total (biaya dibayarkan ditambah biaya diperhitungkan) (Hadisapoetra, 1973)

Analisa pendapatan usahatani merupakan salah satu cara untuk membandingkan biaya dan pendapatan dari suatu proses produksi. Usahatani dikatakan menguntungkan apabila penerimaan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan dan disebut rugi apabila penerimaan lebih kecil dari biaya. Data yang diperlukan untuk analisa ini adalah jumlah dan harga input yang digunakan serta jumlah dan harga output yang dihasilkan. (Hadisapoetra, 1973)

Menurut Patong dan Soeharjo (1973), salah satu faktor yang mempengaruhi tingginya pendapatan dari suatu cabang usahatani adalah harga yang diterima petani dari produksi usahatannya. Untuk mendapatkan harga yang optimal, petani dihadapkan pada masalah pemasaran hasil produksinya. Harga yang diterima petani merupakan perangsang untuk lebih meningkatkan produksinya.

Dengan demikian, petani melalui perusahaannya harus benar-benar memperhitungkan pengeluaran dan penerimaan. Petani harus menjual hasil panennya dengan harga yang lebih tinggi dari biaya untuk memproduksinya. Selisih antara pengeluaran dan penerimaan dinamakan pendapatan bersih usahatani. Pendapatan bersih itu harus diusahakan naik terus agar dapat meningkatkan taraf hidup keluarga. (Mosher, 1977).

Dalam jangka pendek harga-harga hasil pertanian cenderung mengalami naik turun yang relatif besar. Harga bisa mencapai tinggi sekali pada suatu saat dan mengalami kemerosotan yang sangat buruk pada masa berikutnya. Naik turunnya harga hasil pertanian disebabkan karena sifat hasil pertanian yang dipengaruhi alam. Secara makro berkurangnya produksi akan menaikkan harga, namun bagi petani hal yang menguntungkan ini belum tentu dapat dinikmati karena waktu produksi tidak tergantung pada petani. Pada waktu harga turun petani tidak dapat menyesuaikan volume produksi dengan segera sehingga

kerugian yang lebih besar lebih sering dialami karena tidak dapat menguasai pasar. Perubahan harga yang tidak dapat diramalkan terlebih dahulu merupakan hal yang sering terjadi pada sektor pertanian. Kejadian yang demikian sering merugikan petani (Kadarsan, 1995)

Keuntungan yang dapat diambil oleh petani ditentukan oleh tingginya harga dan biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian, petani dapat memaksimalkan keuntungan dengan menyesuaikan volume produksi yang dipasarkan pada tingkat harga pasar dengan jalan meningkatkan efisiensi biaya atau memperluas skala usahatani (Bandini dan Azis, 2001)

Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tidak dipengaruhi oleh besarnya produksi yang dihasilkan. Terdiri dari pajak, penyusutan alat produksi, bunga pinjaman, sewa tanah dan lain-lain. sedangkan biaya variabel sifatnya berubah sesuai dengan volume produksi yang terdiri dari biaya bibit, pupuk, biaya pemeliharaan dan lain-lain. (Hadisapoetra, 1973)

2.4 Pemasaran Hasil Pertanian

Bagi keluarga petani, adanya peningkatan produksi tidak akan mempunyai arti kalau kelebihan produksi yang diperoleh tidak dapat dipasarkan dengan baik. Dengan kata lain, kenaikan produksi baru akan bermanfaat bagi keluarga petani bila dapat menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi dari hasil pemasaran tersebut (Kartasapoetra, 1986)

Dengan demikian pemasaran merupakan hal yang sangat penting setelah selesainya proses produksi. Pemasaran yang tidak lancar dan tidak memberikan harga yang layak akan mempengaruhi motivasi petani (Daniels, 2001).

Secara khusus pemasaran dapat didefinisikan dengan telaah terhadap aliran produk secara fisik dan ekonomik dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen. Pemasaran melibatkan banyak kegiatan yang berbeda yang menambah nilai produk pada saat produk bergerak melalui sistem tersebut (Downey dan Erickson, 1989)

Sedangkan menurut Soekartawi (1993), pemasaran pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen ke konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya peranan lembaga pemasaran. Peranan lembaga pemasaran ini sangat tergantung dari sistem pasar yang berlaku dan karakteristik aliran barang yang dipasarkan. Maka dikenal istilah saluran pemasaran/marketing channel. Fungsi saluran pemasaran ini amat penting. Khususnya dalam melihat tingkat harga masing-masing lembaga niaga.

Kondisi pemasaran hasil pertanian di negara kita sulit diatur dan selalu merugikan petani produsen, sehingga pantas dikatakan bahwa efisiensi dibidang pemasaran masih rendah, yaitu kurang adilnya pembagian keuntungan. Hal ini tergambar dari sangat rendahnya harga produk sayuran ditingkat produsen (Sastraatmadja, 1984)

Sistem pemasaran (Tataniaga/marketing) baru bisa dikatakan efisien bila mampu menyampaikan hasil produksi kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian keuntungan yang adil dari keseluruhan kerja yang dibayarkan konsumen kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang tersebut. (Rahardi, 1993)

Untuk mewujudkan sistem tataniaga yang efisien tidak dapat dilepaskan dari pengaruh beberapa faktor : (1) Panjangnya rantai tataniaga, (2) Banyaknya biaya tambahan diluar perhitungan, (3) Biaya pengangkutan yang relatif tinggi, (4) cara-cara perlakuan yang sederhana (Sastraatmadja, 1984).

Penyaluran barang dari produsen ke konsumen melibatkan lembaga niaga. Lembaga niaga ini terdiri dari pedagang perantara, pedagang pengecer. Dalam pemasaran, masing-masing mengeluarkan biaya tataniaga dan akan memperoleh keuntungan yang disebut bagian dari margin tataniaga. Margin tataniaga adalah selisih antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima produsen. Margin ini akan diterima oleh lembaga niaga yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut. Makin panjang tataniaga

(semakin banyak lembaga niaga yang terlibat) maka semakin besar margin tataniaga (Daniels, 2001)

Lembaga niaga bisa merupakan salah satu alternatif untuk memperkecil margin tataniaga dan memperkecil harga yang harus dibayarkan konsumen/memperbesar harga yang diterima produsen. (Daniels, 2001)

Secara teoritis dapat dikatakan bahwa semakin pendek rantai tataniaga suatu barang hasil pertanian, maka biaya tataniaga semakin rendah, margin tataniaga juga semakin rendah. Harga yang harus dibayarkan konsumen semakin rendah dan harga yang diterima produsen semakin tinggi (Daniels, 2001).

Sehubungan dengan hal diatas, usahatani dan tataniaga merupakan faktor-faktor yang sangat penting dalam peningkatan pendapatan petani. Dalam hal ini keikutsertaan dan kebijakan pemerintah sangat menentukan terutama dalam menetapkan patokan harga. Untuk menunjang tercapainya tujuan dari pembangunan pertanian yakni meningkatnya keluarga petani maka selain peningkatan produksi juga diperlukan suatu sistem tataniaga hasil pertanian yang efektif dan efisien untuk memasarkan hasil usahatani tersebut (Daniels, 2002)

2.5 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang usahatani dan tataniaga bayam (*Amaranthus tricolor*) telah dilakukan oleh Aniswati (881453000102), mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Ekasakti Padang di Kelurahan Pisang Kecamatan Pauh Kota padang dengan metode survey selama 3 bulan (Juli 1992- Sept 1992)

Produksi rata-rata per Ha/musim tanam adalah 12.280 kwintal. Pendapatan rata petani per Ha adalah Rp. 708.500,80,-. Keuntungan rata-rata per Ha Rp. 212.499,85,-. Ratio penerimaan atas modal adalah Rp. 209 dan ratio penerimaan atas TK didapat Rp. 3.858,53,-.

Dalam penelitian didapat 2 saluran tataniaga. Saluran I: petani produsen--
--pedagang pengecer---- konsumen. Saluran II : Petani produsen---- konsumen.
Volume produksi dijual melalui saluran I sebanyak 75,42% dan sisanya melalui
saluran II sebanyak 24,58%.

Pemasaran pada saluran tataniaga didapatkan Rp. 25.30,- untuk profit
lembaga dan margin tataniaga diperoleh sebanyak Rp. 27.44,-. Masalah yang
sering terjadi adalah supply lebih besar dari demand sehingga bayam melimpah
dipasaran akibatnya harga penjualan petani menjadi rendah

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada koperasi Mitra Alumni Utama yang berlokasi di Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV Kecamatan Payakumbuh Barat. Pemilihan lokasi dilakukan dengan sengaja, dengan pertimbangan bahwa koperasi ini merupakan satu-satunya koperasi serba usaha yang memiliki unit usaha dibidang pertanian yang melakukan usahatani bayam cabut secara intensif untuk tujuan komersil dengan memanfaatkan limbah ternak dari unit usaha peternakan yang diusahakan. Dari kegiatan intensif yang dilakukan koperasi terhadap tanaman bayam di Payakumbuh ini, masyarakat tidak lagi menanam bayam sebagai tanaman pekarangan tapi sudah merupakan sumber pendapatan.

Penelitian dilakukan selama 2 bulan dari bulan September sampai November 2005.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus.

Nasir (1999) menjelaskan bahwa studi kasus adalah penelitian tentang subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik yang khas dari keseluruhan personalitas. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter yang khas dari kasus ataupun status individu yang kemudian dari sifat-sifat khas tersebut akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum. Menurut Daniel (2002), dalam studi kasus populasi yang akan diteliti lebih terarah atau terfokus pada sifat-sifat tertentu yang tidak berlaku umum, biasanya dibatasi oleh kasus, lokasi, tempat dan waktu.

Usahatani terdapat di 3 lokasi yaitu di Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV seluas 5000m² dikerjakan oleh 2 orang petani, Desa Pulau Kelurahan Talang seluas 5000m² dikerjakan oleh 1 orang petani dan Desa Tambago Payakumbuh Utara seluas 8000m² dikerjakan oleh 2 orang petani.

Untuk mempelajari bagaimana pemasaran yang dilakukan koperasi juga diambil responden pedagang yang terlibat langsung dengan petani di daerah penelitian yaitu terdapat sebanyak 4 orang pedagang yang berhubungan yang tetap dengan koperasi

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang telah dikumpulkan dari penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari petani, pedagang dan informan kunci melalui wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan serta pengamatan langsung dilapangan.

Informan kunci yang diwawancarai dalam pengumpulan data primer ini adalah pengurus koperasi dan pihak-pihak yang terkait dengan koperasi ini.

Data primer yang dikumpulkan adalah:

1. Data dari pengurus koperasi
 - a. Identitas koperasi meliputi sejarah berdirinya, lokasi, jumlah anggota, kegiatan koperasi, struktur organisasi dan sebagainya.
 - b. Informasi mengenai perjanjian kerjasama koperasi dengan petani meliputi lamanya perjanjian dilakukan, cara perjanjian dilakukan, perjanjian mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak. Dalam perjanjian tersebut terdapat kesepakatan-kesepakatan. Jenis kesepakatan tersebut antara lain:
 - a) Kesepakatan lahan, meliputi: luas lahan, lama lahan disewa koperasi, besarnya sewa, cara pembayaran sewa, dan waktu pembayarannya.

- b) Kesepakatan tenaga kerja, meliputi: jumlah tenaga kerja, besarnya upah yang diterima petani, cara dan waktu pembayaran upah.
 - c) Kesepakatan dalam permodalan, meliputi: sumber modal, jumlah modal yang diperlukan, cara penyalurannya dan waktu pemberiannya
 - d) Kesepakatan hasil, meliputi tatacara pembagian hasil yang disepakati, waktu pembagian hasil.
- c. Pengelolaan usahatani oleh koperasi meliputi tatacara penyaluran modal dan sarana produksi ke petani mencakup jumlah, waktu dan cara pemberiannya, tatacara pelaksanaan usahatani mencakup tugas dan tanggungjawab petani, koperasi dan manager .
2. Data dari petani penggarap
- a. Identifikasi petani yang menginformasikan tentang umur, pendidikan, jumlah anggota keluarga dan pengalaman usahatani.
 - b. Identifikasi luas areal usahatani, kultur teknis, umur tanaman, pemakaian biaya dan pengadaan saprodi, jumlah produksi, kegiatan panen, dan faktor-faktor yang mempengaruhi usahatani, permasalahan usahatani.
 - c. Informasi tentang pemasaran, meliputi tempat penjualan dan pedagang yang membeli, waktu penjualan, volume penjualan, sistem penjualan, pengangkutan, biaya-biaya yang dikeluarkan, masalah-masalah pemasaran yang dihadapi, keuntungan yang diambil, daerah tujuan pemasaran, satuan penjualan
 - d. Informasi harga meliputi harga jual petani, cara penetapan harga jual, cara pembayaran, informasi harga pasar.
3. Data dari pedagang
- a. Identifikasi pedagang, meliputi umur, jenis kelamin, pendidikan terakhir, kelas dagang, pengalaman berdagang.

- b. Informasi tentang kegiatan tataniaga yang dilakukan meliputi tempat pembelian, harga beli dari petani, volume pembelian dari petani, cara penetapan harga, sistem pembayaran
- c. Informasi tentang penjualan meliputi tempat penjualan, harga jual pada konsumen akhir atau lembaga niaga berikutnya, volume penjualan, keuntungan yang diperoleh, cara penetapan harga, biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses penjualan, sistem penjualan
- d. Informasi tentang pengangkutan meliputi alat angkut yang digunakan, kapasitas, biaya yang dikeluarkan, masalah pengangkutan yang dihadapi, jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan

Sedangkan data sekunder dikumpulkan dari instansi-instansi yang berhubungan dengan penelitian seperti Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Propinsi Sumbar, Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Kodya Payakumbuh, Biro Pusat Statistik, dan lain-lain.

3.4 Variabel-variabel yang diamati

Variabel yang telah diukur dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui keuntungan dan R/C ratio dari usahatani ini , maka variabel yang akan diamati adalah:
 - a. Biaya total
terdiri dari:
 - a) Biaya yang dibayarkan, yaitu biaya yang benar-benar dikeluarkan dalam proses produksi seperti biaya sewa lahan, biaya bibit, biaya pupuk, gaji petani penggarap, upah tenaga kerja lepas.
 - b) Biaya yang diperhitungkan, yaitu biaya yang diperhitungkan atas tenaga kerja dalam keluarga, pupuk kandang, bunga modal, transportasi, (Hadisapoetra, 1973)

- b. Penerimaan, meliputi jumlah produksi bayam (ikat) dan harga jual bayam ditingkat petani (Rp/ikat) untuk 1 musim tanam/Ha.
2. Untuk menganalisa rantai distribusi bayam, variabel yang diamati adalah: kepada siapa petani menjualnya, dimana menjualnya, bagaimana sistem pembayarannya, cara penetapan harganya, alasan petani menjual kepada pedagang dan lain-lain yang dirasa perlu.
3. Untuk mengetahui margin tataniaga, maka variabel yang diamati adalah harga jual petani kepada pedagang, harga jual pedagang pada konsumen akhir, jenis lembaga tataniaga yang terlibat, keuntungan yang diambil masing-masing lembaga.
4. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran dari bayam ini, maka variabel yang diamati adalah semua biaya tataniaga yang dikeluarkan baik oleh petani dan pedagang yang terlibat meliputi biaya transportasi, biaya bongkar muat, retribusi pasar dan lain-lain.
5. Untuk mengetahui perjanjian kerjasama yang disepakati antara koperasi dan petani maka variabel yang diamati:
 - a. Bentuk kerjasama yang disepakati antara petani dan koperasi meliputi kesepakatan lahan, kesepakatan tenaga kerja, kesepakatan permodalan dan sarana produksi mulai dari perencanaan untuk pembelian input dan pembayaran tenaga kerja, kesepakatan hasil, pengaturan hak dan kewajiban masing-masing pihak dalam melakukan setiap kegiatan usahatani.
 - b. Pengelolaan usahatani oleh koperasi meliputi pengelolaan tenaga kerja, pengelolaan proses pelaksanaan usahatani mulai dari proses penyiapan lahan, penanaman, pemupukan, penyiangan, panen dan pasca panen, peranan masing-masing pihak dalam setiap kegiatan usahatani, jumlah yang digunakan dan cara mendapatkan sarana tersebut

6. Untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dalam usahatani, maka variabel yang diamati adalah:
 - a. Aspek teknis, mengamati proses dan cara teknik budidaya meliputi cara pengelolaan lahan, penanaman, pemupukan, perawatan, pemberantasan hama dan penyakit, pemanenan, pengangkutan.
 - b. Aspek ekonomis, yang diamati: permodalan, pembiayaan usahatani, permasalahan harga, pemasaran, permintaan dan penawaran bayam dipasaran
 - c. Aspek lingkungan yang diamati: kondisi lingkungan daerah penelitian, suhu udara, tinggi tempat, curah hujan, kelembaban udara, intensitas cahaya matahari yang mempengaruhi pertanian

3.5 Analisa data

1. Untuk mengetahui besarnya pendapatan dan keuntungan dari usahatani ini digunakan analisa kuantitatif. Analisa data digunakan untuk periode musim tanam Juni-Juli 2005.

- a. Penerimaan dari usahatani bayam

Penerimaan merupakan hasil kali jumlah produksi dengan harga jual. Penerimaan adalah nilai penjualan produksi yang dihasilkan.

Dirumuskan :

$$P_n = X_i \cdot H_x \quad (\text{Hadisapoetra, 1973})$$

Dimana :

$$\begin{aligned} P_n &= \text{Penerimaan (Rp/musim tanam/Ha)} \\ X_i &= \text{Jumlah produksi (ikat/musim tanam/Ha)} \\ H_x &= \text{Harga jual pada tingkat petani (Rp/ikat)} \end{aligned}$$

- b. Pendapatan dari usahatani bayam

Pendapatan dari usahatani bayam adalah selisih penerimaan total koperasi dari usahatani dikurangi pengeluaran tunai petani koperasi dalam pengelolaan usahatani bayam selama tanaman berproduksi.

Dirumuskan :

$$Y = (X_i \cdot H_x) - B_t \quad (\text{Hadisapoetra, 1973})$$

Dimana :

Y = Pendapatan koperasi
dari usahatani bayam (Rp/musim/Ha)
X_i = Jumlah produksi (ikat/musim/Ha)
H_x = Harga jual (Rp/ikat)
B_t = Biaya tunai yang dibayarkan (Rp).

Keuntungan didapat dari pendapatan yang dikurangi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam usahatani.

Dirumuskan :

$$K_x = (X_i \cdot H_x) - B_T \quad (\text{Hadisapoetra, 1973})$$

Dimana :

K_x = Keuntungan usahatani (Rp)
B_T = Biaya total (Rp)
(biaya dibayarkan + biaya diperhitungkan)

2. Untuk mengetahui R/C ratio dari usahatani bayam cabut dari usahatani ini digunakan analisa kuantitatif.

Imbangan antara penerimaan dan total biaya (R/C) adalah besarnya penerimaan dibagi dengan biaya totalnya. Nilainya menunjukkan berapa kali besar penerimaan dan keuntungan dari seluruh biaya yang dikeluarkan koperasi.

Dirumuskan :

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

R/C ratio ini menunjukkan berapa kali besarnya penerimaan usahatani dibandingkan dengan seluruh biaya usahatani yang dikeluarkan koperasi.

3. Untuk menganalisa rantai distribusi bayam digunakan analisa margin
Untuk menghitung margin tataniaga dan efisiensi pemasaran juga digunakan analisa kuantitatif.

- a. Margin tataniaga adalah perbedaan harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen untuk suatu produk yang sama.

Dirumuskan :

$$M = H_k - H_p \quad (\text{Azzaino, 1983})$$

Dimana :

M = Margin tataniaga

H_k = Harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/ikat)

H_p = Harga yang diterima produsen (Rp/ikat)

Dalam proses penyaluran bayam sampai ke konsumen, lembaga niaga juga mengambil keuntungan sebagai balas jasa. Maka margin dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = B + \mu$$

Dimana :

M = Margin

B = Biaya tataniaga

μ = Keuntungan yang diambil oleh lembaga niaga

Dalam menentukan besarnya bagian (%) yang diterima koperasi dari harga eceran (H_k) digunakan rumus :

$$LP = \frac{H_p}{H_k} \times 100\% \quad (\text{Azzaino, 1983})$$

LP = Bagian yang diterima koperasi

- b. Untuk menentukan persentase biaya tataniaga dan besarnya keuntungan yang diambil oleh lembaga niaga ditentukan dengan rumus :

$$(\%) \text{ biaya tataniaga} = \frac{\text{Biaya tataniaga}}{\text{Harga konsumen}} \times 100\%$$

Semakin kecil nilai persentase biaya tataniaga tersebut menunjukan bahwa pemasaran tersebut semakin efisien.

$$(\%) \text{ keuntungan lembaga niaga} = \frac{\text{keuntungan}}{\text{Harga konsumen}} \times 100\%$$

4. Untuk mengetahui bentuk perjanjian kerjasama koperasi dengan petani, pengelolaan usahatani dan untuk mengetahui rantai distribusi bayam serta untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi dalam usahatani bayam cabut dan pemasarannya digunakan analisa kualitatif. Analisa kualitatif adalah suatu analisa pendekatan kepada keadaan individu secara utuh yang mana data dikumpulkan sesuai dengan sikap dan tingkah laku manusia (Bob dan J Taylor, 1993). Data-data kemudian dianalisa secara deskriptif kualitatif dan analisa perbandingan dengan menggunakan literatur yang ada, sehingga memberikan gambaran yang jelas tentang masalah yang dihadapi.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kecamatan Payakumbuh Barat adalah kecamatan terluas di Kota Payakumbuh. Luasnya $\pm 33,75 \text{ km}^2$. Secara geografis terletak antara $100^{\circ}20' - 100^{\circ}40' \text{ BT}$ dan $0^{\circ}8' - 0^{\circ}15' \text{ LS}$. Secara administratif berbatasan dengan 2 kecamatan di Kabupaten 50 Kota yaitu kecamatan Luhak di sebelah selatan dan Kecamatan Payakumbuh di sebelah barat, sebelah utara dengan Kecamatan Payakumbuh Utara dan sebelah timur dengan Kecamatan Payakumbuh Timur.

Keadaan topografi Payakumbuh Barat bervariasi antara dataran dan berbukit-bukit dengan ketinggian $\pm 513 \text{ mdpl}$. Terdapat 12 bukit di Payakumbuh Barat dengan ketinggian 14,45-786 m. Suhu udara rata-rata 26°C . kelembaban udara 45-50%.

Pola penggunaan lahan terbanyak di kecamatan Payakumbuh Barat yaitu kebun/ ladang sebesar 37,27%. Sebagian besar lahan di Kecamatan Payakumbuh Barat sudah diolah penduduk menjadi lahan pertanian. Sedangkan yang terendah kolam/tebat sebesar 3,32%. Untuk lebih jelasnya mengenai pola penggunaan lahan ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Pola Penggunaan Lahan di Kecamatan Payakumbuh Barat Tahun 2004

No	Pola penggunaan lahan	luas (Ha)	Persentase (%)
1.	Sawah	1.012,50	30,00
2.	Kolam/Tebat	112,05	3,32
3.	Kebun/Ladang	1.257,86	37,27
4.	Tanah bangunan	814,05	24,12
5.	Lainnya	178,54	5,29
	Jumlah	3.375,00	100,00

Sumber: Kantor Camat Payakumbuh Barat, 2004

Kecamatan Payakumbuh Barat memiliki 31 kelurahan. Kelurahan Balai Panjang merupakan kelurahan yang terluas dengan luas $\pm 2,93 \text{ km}^2$, sedangkan kelurahan Daya Bangun merupakan kelurahan terkecil dengan luas $\pm 0,17 \text{ km}^2$. Jumlah penduduk kecamatan Payakumbuh Barat tahun 2004 adalah 47.228 orang yang terdiri dari 23.178 orang laki-laki dan 24.050 orang wanita dengan jumlah rumah tangga 10.811. Jumlah penduduk Kecamatan Payakumbuh Barat menurut golongan umur dan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini.

Tabel 2. Jumlah Penduduk Menurut Golongan Umur dan Jenis Kelamin di Kecamatan Payakumbuh Barat Tahun 2004

No	Golongan umur	Laki-laki	%	Perempuan	%
1.	< 15 tahun	3.695	15,94	4.762	19,80
2.	16 – 60 tahun	15.671	67,61	15.846	65,89
3.	> 60 tahun	3.812	16,45	3.442	14,31
	Jumlah	23.178	100,00	24.050	100,00

Sumber: Kantor Camat Payakumbuh Barat, 2004

Ditinjau dari aspek ekonomi jumlah penduduk yang ada di Kecamatan Payakumbuh Barat dapat dikelompokkan berdasarkan pekerjaan. Terlihat bahwa pertanian merupakan mata pencarian sebagian besar penduduk di kecamatan Payakumbuh Barat, yaitu 22,70% bekerja disektor pertanian dan 17,53% bekerja disektor peternakan. Selain itu ada juga yang berusaha sektor perdagangan, dan industri. Sebagian besar tanah pertanian ditanami dengan palawija dan sayuran, diantaranya adalah bayam, kacang panjang, kangkung, terung, ketimun. Sedangkan sebagian lagi ditanami padi dan buah-buahan seperti rambutan dan pepaya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 3.

Usaha peternakan yang berkembang di Payakumbuh ini sangat mendukung sektor pertanian karena limbah ternak yang dihasilkan bisa digunakan untuk usaha pertanian sebagai pupuk

Tabel 3. Jumlah Penduduk Kecamatan Payakumbuh Barat Berdasarkan Pekerjaan Tahun 2004

No	Pekerjaan	Jumlah kepala keluarga (KK)	Persentase(%)
1.	Pertanian	2.454	22,70
2.	Perdagangan	2.346	21,70
3.	Industri	1.445	13,37
4.	PNS	818	7,57
5.	Angkutan	409	3,78
6.	Pensiunan	156	1,44
7.	ABRI	785	7,26
8.	Peternakan	1.895	17,53
9.	lainnya	503	4,65
	Jumlah	10.811	100,00

Sumber: Kantor Camat Payakumbuh Barat, 2004

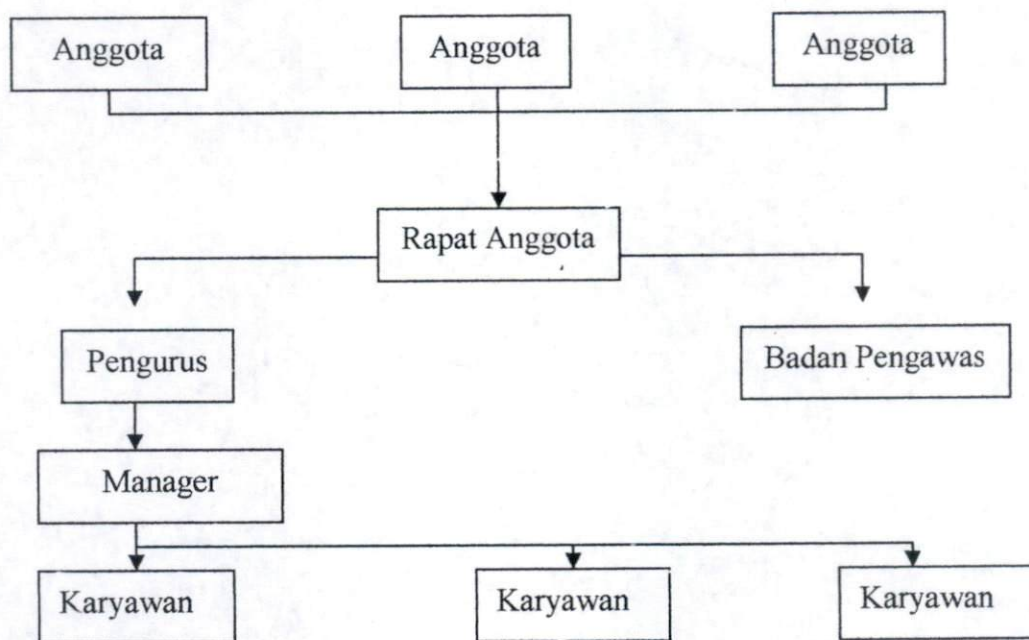
4.2 Profil Koperasi Mitra Alumni Utama (MAU) dan Petani Penggrap

a. Profil Koperasi Mitra Alumni Utama (MAU)

Koperasi MAU merupakan salah satu koperasi serba usaha yang ada di Kota Payakumbuh. Koperasi ini terbentuk berawal dari perkumpulan alumni mahasiswa peternakan Universitas Andalas Padang tahun 1991. Perkumpulan alumni ini bersama-sama mengumpulkan modal kemudian mendirikan usaha peternakan ayam. Tujuannya adalah untuk mengaplikasikan ilmu dan menciptakan lapangan usaha sendiri. Usaha ini kemudian berkembang ke unit perikanan dan peternakan sapi. Sebagai usaha untuk mengatasi masalah lingkungan akibat limbah ternak, maka perkumpulan ini memanfaatkannya dalam kegiatan pertanian.

Perkumpulan alumni ini kemudian mendirikan koperasi yaitu pada tahun 2002 dengan nama Koperasi Mitra Alumni Utama (MAU) dengan badan hukum No. 06/BH/KUKM/XII-2003 tanggal 9 Desember 2003. Jumlah anggota pada awal berdiri sebanyak 23 orang. Sebagai modal awal, setiap anggota membayar simpanan pokok sebesar Rp. 2.000.000,- per orang. Koperasi mempunyai unit usaha simpan pinjam dan unit usaha peternakan sebagai usaha utamanya. Jumlah anggota koperasi MAU hingga 31 desember 2004 adalah 20 orang yang terdiri dari 15 orang laki-laki dan 5 orang perempuan.

Susunan organisasi koperasi MAU pada periode 2004-2008 terdiri dari pengurus dan badan pengawas (BP). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Struktur Organisasi Koperasi MAU.

Berdasarkan struktur organisasi diatas, maka setiap petugas mempunyai tugas dan tanggung jawab tersendiri atas semua kegiatan yang dilakukan oleh koperasi. Pengurus bertugas menjalankan usaha koperasi dibantu oleh manager, Badan pengawas (BP) mewakili anggota dalam pengawasan tata kehidupan koperasi dan pelaksanaannya oleh pengurus

Anggota koperasi adalah para alumni dan para petani yang telah bergabung dalam koperasi ini. Untuk dapat menjadi anggota koperasi, ada syarat-syarat tertentu, diantaranya: alumni mahasiswa peternakan dan terbuka untuk alumni lainnya yang mempunyai usaha yang sama dibidang peternakan dan sesuai dengan bidang koperasi, dan membayar simpanan pokok. Anggota koperasi mempunyai hak dan kewajiban yang sama dengan koperasi lain. Koperasi mengadakan pertemuan rutin 1x3 bulan untuk membicarakan evaluasi rencana kerja yang sudah dilaksanakan pengurus. Selain itu, pertemuan luar biasa bisa saja terjadi jika ada rencana kerja baru tanpa harus menunggu pertemuan rutin. Dalam menjalankan aktifitasnya setiap hari, koperasi mempunyai karyawan yaitu : 3 orang di unit peternakan, 4 orang petani, dan 1 orang unit simpan pinjam.

Hingga penelitian ini dilaksanakan, koperasi MAU baru mendapatkan dana program kompensasi pengurangan subsidi (PKPS) pada bulan Mei 2005. Dana tersebut lebih banyak dimanfaatkan dalam kegiatan peternakan karena peternakan merupakan usaha pokok koperasi MAU. Koperasi mengembangkan usahanya ke bidang pertanian karena dari hasil evaluasi pengurus mempunyai prospek yang baik. Koperasi menyediakan saprodi dan menyediakan pasar untuk hasil panen. Kegiatan pertanian yang dijalankan koperasi ini dilakukan diatas lahan yang disewa koperasi dari petani. Kemudian petani tersebut diberi tanggungjawab untuk mengelola lahan yang disewa oleh koperasi itu. Koperasi juga memberi upah kepada petani. Salah satu jenis komoditi yang diusahakan yaitu bayam cabut.

Areal usaha tani yang diusahakan untuk bayam cabut ini oleh Koperasi MAU berada di 3 lokasi, yaitu di Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV seluas 5000m², Desa Pulai Kelurahan Talang seluas 5.000m², dan Desa Tambago seluas 8.000m². Untuk Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV dikerjakan oleh 2 orang petani, Desa Pulai 1 orang petani, dan desa Tambago oleh 2 orang petani.

b. Profil Petani Pengarap

Dalam melakukan kegiatan usahatani bayam cabut, koperasi bekerjasama dengan 5 orang petani. Masing-masing memiliki lahan sendiri yang disewa koperasi. Koperasi yang menentukan jenis sayuran yang akan ditanam oleh petani. Masing-masing petani mempunyai luas lahan yang berbeda dan sistem kerja sama yang dilakukan antara petani dengan koperasi adalah sistem gaji per bulan dan bagi laba. Petani-petani yang bekerja sama adalah petani yang telah terbiasa melakukan usahatani sayuran, lahannya sudah terus dijadikan untuk usahatani sayuran.pada tabel 4 dapat dilihat bahwa petani yang bekerjasama dengan koperasi sudah mempunyai pengalaman. Mengenai identitas masing-masing petani, dapat dilihat pada Tabel 4 dibawah ini.

Tabel 4. Identitas Petani yang Melakukan Kerjasama Dengan Koperasi Mitra Alumni utama

nama	Jenis kelamin	Umur (tahun)	Jumlah tanggungan keluarga	Pengalaman (tahun)	Luas lahan (m ²)	Lokasi
Rusli	L	49	6 orang	7	2500	Kt. Tangah
Bainudin	L	52	4 orang	4	2500	Kt. Tangah
Zainal	L	45	5 orang	5	5000	Ds. Pulai
Parmato	L	50	4 orang	5	3500	Ds. Tambago
khaidir	L	49	6 orang	7	4500	Ds. Tambago

Dari tabel 4 terlihat bahwa jumlah petani sampel berada pada kelompok umur yang sudah cukup tua (45-50 tahun). Menurut soehardjo dan Patong (1973), umur petani akan mempengaruhi kemampuan fisiknya untuk bekerja dan cara berfikir.Pada umumnya petani yang berumur muda dan sehat

mempunyai kemampuan fisik yang lebih kuat dari petani yang sudah tua. Petani muda akan lebih cepat menerima hal-hal baru lebih berani menanggung resiko terhadap apa yang telah mereka kerjakan.

4.3 Pengelolaan Usahatani Bayam Cabut

a. Bentuk Perjanjian Kerjasama Antara Koperasi MAU Dengan Petani

Koperasi MAU bekerjasama dengan 5 orang petani penggarap. Bentuk kerjasama antara petani dengan koperasi yaitu dengan membuat kesepakatan lisan atas dasar saling percaya dan menguntungkan. Pembayaran sewa dengan kuitansi. Kesepakatan ini meliputi kesepakatan lahan, modal dan sarana produksi, tenaga kerja dan kesepakatan hasil panen.

1) Kesepakatan lahan

Koperasi melakukan kesepakatan dengan petani dalam hal penyewaan lahan petani yang besarnya ditentukan dengan musyawarah. Lahan yang disepakati untuk disewa adalah lahan milik petani yang dipilih oleh koperasi dengan kriteria letaknya dekat dengan sumber air, letaknya bisa dilalui kendaraan roda 4, cocok untuk tanaman semusim, tanah berstruktur halus dan sebelumnya ditanami padi. Lama sewa lahan yang disepakati koperasi dengan petani adalah selama 1 tahun atau 3x musim tanam padi. Dalam 1 kali musim tanam padi bisa dilakukan 3 kali panen bayam. Besarnya harga sewa lahan yang disepakati adalah Rp.375.000,- per 0,25 Ha per 1X musim tanam padi. Jadi untuk 1 kali panen bayam besarnya sewa yang dikeluarkan untuk luas lahan 0,25 Ha adalah Rp.125.000,-. Pembayaran sewa dilakukan secara tunai pada saat lahan akan segera digarap. Lahan petani yang disewa oleh koperasi seluruhnya berlokasi di Kecamatan Payakumbuh Barat. Petani yang diajak bekerjasama adalah petani yang telah biasa melakukan usahatani sayuran dan lahannya pun sudah sering dijadikan lahan untuk usahatani sayuran

2) Kesepakatan Tenaga Kerja

Dalam hal tenaga kerja, koperasi melakukan kesepakatan dengan petani yaitu petani akan memperoleh gaji sebesar Rp 200.000,- per bulan untuk luas lahan 2500 sampai 3500m² yang dianggap oleh koperasi telah sesuai dengan hari kerja yang dicurahkan dan tenaga kerja yang terpakai dalam perusahaan usahatani bayam cabut ini. Tanggung jawab petani meliputi seluruh proses usaha mulai dari pengolahan tanah sampai panen. Pembayaran gaji setiap awal bulan dengan uang tunai. Di samping itu, untuk membantu petani dalam memenuhi tenaga kerja untuk pekerjaan yang membutuhkan tenaga kerja yang banyak seperti saat panen, koperasi akan menyediakan dana untuk membayar upah tenaga kerja. Tenaga kerja ini dicari sendiri oleh koperasi dengan upah Rp 30,-per ikat bayam. Pembayaran upah tenaga kerja ini dilakukan setiap selesai panen. Tenaga kerja upahan lepas biasanya diambil koperasi dari anak-anak yang dekat dengan lokasi usahatani bayam cabut ini.

3) Kesepakatan permodalan dan sarana produksi

Kesepakatan tentang permodalan dan sarana produksi yang digunakan dalam usahatani bayam cabut yaitu seluruh permodalan dan sarana produksi ditanggung oleh koperasi. Bibit dibeli koperasi dari kios saprodi kemudian membagikannya kepada petani. Petani yang membutuhkan bibit menghubungi manager untuk mengambilnya.

Pupuk yang digunakan adalah pupuk kandang dan pupuk Za dan tidak menggunakan pestisida. Pupuk ini akan disediakan langsung oleh koperasi dan mengantarnya ke lokasi atau tempat tinggal petani. Seluruh modal yang dikeluarkan untuk menjalankan usahatani bayam cabut ini seluruhnya akan ditanggung oleh koperasi. Sedangkan petani hanya menyediakan alat-alat pertanian seperti cangkul dan garu.

4) Kesepakatan hasil panen

Panen dilakukan oleh petani penggarap dan dibantu oleh tenaga upahan lepas yang dilakukan pada sore hari. Hasil panen dipasarkan oleh koperasi. Jika panen berhasil dan mendatangkan keuntungan, maka hasil panen yang mendatangkan itu tidak sepenuhnya milik koperasi. Setelah dikeluarkan biaya untuk pengelolaan usahatani, 35% dari keuntungan untuk gaji manager, 25% untuk petani penggarap, dan 40% untuk koperasi.

b. Pengelolaan Modal, Penanaman, dan Tenaga Kerja oleh Koperasi MAU

1) Pengelolaan modal

Pengelolaan modal merupakan hal yang sangat diperhatikan karena setiap harinya selalu mengeluarkan biaya dalam proses usahatani. Modal yang digunakan adalah modal dari koperasi. Pengelolaan modal ini dilakukan dengan jalan mengatur pengeluaran untuk sewa lahan, bibit, pupuk, dan tenaga kerja, gaji petani penggarap serta pengaturan pengeluaran per minggu dan per petani yang berhubungan juga dengan pengelolaan penanaman.

Pengelolaan modal dilakukan dengan jalan mengatur pengeluaran untuk masing-masing proses usaha dengan pertimbangan bahwa biaya yang dikeluarkan disesuaikan dengan jumlah dan yang tersedia. Pengelolaan modal tidak bisa dipisahkan dari pengelolaan usahatani serta pengelolaan tenaga kerja.

Modal yang harus dikeluarkan koperasi MAU untuk luas lahan 2500-3500m² adalah Rp 1.500.000,- untuk 1X musim tanam padi. Penyaluran modal berupa saprodi ke petani dilakukan melalui perantara manager. Jika terjadi kekurangan dana, ditutupi dengan hasil panen karena sistem tanam yang digunakan adalah sistem tanam bertingkat

2) Pengelolaan penanaman

Pengelolaan penanaman atau usahatani yang dilakukan meliputi penentuan jenis tanaman, penentuan panen dan waktu tanam, dan penggunaan saprodi. Penentuan jenis tanaman yang dilakukan koperasi

disesuaikan dengan keadaan lahan. Apabila lahan sudah tidak cocok lagi untuk tanaman bayam yang baik, maka jenis tanaman akan diganti dengan tanaman lain. Penentuan jumlah panen yang dilakukan dengan menentukan berapa luas lahan yang akan digunakan sehingga dapat panen setiap hari. Penentuan waktu tanam dan panen dengan jalan melakukan sistem tanam bertingkat sehingga dapat panen setiap hari. Setiap selesai panen, lahan langsung diolah kembali dan segera ditanam kembali agar dapat dipanen pada periode berikutnya

Pengaturan sarana produksi dilakukan dengan jalan mengatur penggunaan pupuk dan bibit. Pupuk yang digunakan adalah pupuk kandang dari limbah ternak dan pupuk Za. Pengaturan pupuk ini meliputi jumlah pemberian, waktu pemberian dan cara pemberian. Sedangkan bibit yang digunakan adalah bibit bayam hibrida

Pengusahaan sayuran bayam cabut ini tidak menggunakan pestisida. Saprodi yang diperlukan oleh petani telah tersedia sesuai dengan jumlah yang disediakan oleh koperasi. Petani dapat mengambilnya melalui manager yang mengawasi proses produksi

3) Pengelolaan tenaga kerja

Pengelolaan tenaga kerja yang dilakukan adalah dengan menggaji 5 orang petani yang akan melakukan proses usahatani dari awal sampai akhir dan dibayar rutin per bulan. Petani ini akan melakukan proses usahatani dengan menjalankan semua perencanaan yang telah dibuat oleh koperasi. Selain menggunakan tenaga kerja tetap juga digunakan tenaga kerja upahan lepas untuk membantu petani penggarap dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja dan mereka diberi upah sesuai dengan jumlah panen yang dihasilkan. Petani penggarap dan tenaga kerja upahan lepas yang dipilih adalah mereka yang mempunyai pengalaman dalam usahatani sehingga teknik dasar pengusahaan usahatani bayam telah mereka pahami.

Petani penggarap mempunyai tanggung jawab atas penyelenggaraan keseluruhan proses pekerjaan dalam usahatani. Walaupun terdapat tenaga kerja upahan, namun petani penggarap tetap bertanggung jawab mengawasi pelaksanaan pekerjaan tersebut

Berdasarkan uraian diatas terlihat cara pengelolaan yang dilakukan koperasi .Koperasi MAU adalah sebuah koperasi yang dalam melakukan kegiatan usahatannya berorientasi pada sosiobisnis dan sudah bisa mengatur dan menggunakan sumber daya yang dimiliki secara baik dengan adanya manager seperti dalam menggunakan modal, manager akan mengatur antara pengeluaran dan penerimaan sehingga kekurangan dana akan ditutupi dengan hasil panen.

Dengan melakukan kerjasama dengan petani dalam usahatani bayam cabut ini, maka tujuan kerjasama ini bagi koperasi adalah profit atau keuntungan, Azas peningkatan pendapatan, dan sosio bisnis. Akan tetapi, dalam peningkatan pendapatan petani belum tercapai karena rata-rata pendapatan petani penggarap masih dibawah keuntungan yang diperoleh koperasi dan manager. Hal ini disebabkan persentase pembagian keuntungan yang kecil bagi petani penggarap dibandingkan dengan persentase koperasi dan manager.

c. Usahatani Bayam Cabut

Dari hasil penelitian yang dilakukan, tanaman bayam cabut yang diusahakan oleh koperai MAU dilakukan oleh 5 orang petani penggarap yang berada di 3 lokasi yaitu Kelurahan Koto Tangah Koto Nan IV seluas 5000 m² oleh 2 orang petani, Desa Pulai seluas 5000m² oleh 1 orang petani, dan Desa Tambago seluas 8000m² oleh 2 orang petani. Kegiatan yang dilakukan dalam usahatani bayam cabut ini meliputi:

1) Pengolahan lahan

Dalam melakukan pengolahan tanah untuk penanaman bayam tidak begitu sukar, sebab bayam ditanam pada lahan yang terlebih dahulu telah ditanamai dengan padi yaitu pada tanah sawah.

Pengolahan tanah ini dapat dibagi dalam 3 tahapan kerja yaitu: pada tahapan pertama dilakukan pencangkulan pertama sedalam 20-30 cm supaya tanah menjadi remah dan juga memudahkan untuk mencangkul selanjutnya. Pada tahapan kedua dilakukan pencangkulan kedua sekaligus pembuatan bedengan dengan lebar 100 cm dan tinggi 25 cm dengan jarak antar bedengan dengan bedengan lainnya lebih kurang 40 cm. pada tahapan ketiga dilakukan pembersihan atau pencangkulan kembali. Ini bertujuan agar tanah yang dinaikkan ke atas bedengan dapat terolah lebih sempurna lagi. Bedengan tersebut diberi pupuk kandang sebanyak 11,2ton/Ha. Setelah melakukan pencangkulan atau membuat bedengan serta pemberian pupuk kandang, maka lahan tersebut dibiarkan 1 sampai 3 hari. Kemudian bibit baru disebar.

Untuk pengolahan tanah ini tenaga kerja yang dibutuhkan adalah untuk pengolahan tanah, pembuatan bedengan dan untuk pemupukan. pengolahan tanah ini dilakukan oleh petani penggarap dan dibantu oleh tenaga kerja dalam keluarga. Untuk pengolahan tanah ini secara keseluruhan diperlukan 11,50HKP (Tabel 6.)

Menurut Bandini dan Azis (2001), pengolahan lahan untuk bayam ini bertujuan untuk memperbaiki kondisi tanah agar tanah lebih gembur dan longgar. Maka kegiatan pengolahan lahan ini terdiri dari pengggemburan, pembuatan bedengan dan parit.

2) Penanaman

Setelah bedengan dibiarkan 1-3 hari, maka benih yang sebelumnya telah direndam selama 1 jam ditiriskan langsung disebar dalam barisan dengan jarak barisan mencapai rata-rata 15 cm. ini bertujuan untuk memudahkan tumbuhnya benih yang telah disebar. Maka dalam setiap bedengan diperoleh 6 barisan. Benih ditanam pada kedalaman 1-2 cm dan ditutup kembali dengan tanah tipis-tipis. Benih akan mulai berkecambah setelah 3 hari.

Menurut Bandini dan Azis (2001), perendaman benih sebelum disebar bertujuan untuk mempercepat perkecambahan. Benih sebaiknya direndam terlebih dahulu selama 12-24 jam.

3) Pemupukan

Yang dimaksud dengan pupuk adalah unsur hara yang diberikan ke dalam tanah. Bentuk unsur hara ini dapat bermacam-macam misalnya pupuk kandang dan pupuk buatan. Untuk memenuhi kebutuhan hara tanaman yang diusahakan ini, petani menggunakan pupuk kandang dan pupuk buatan yaitu pupuk Za

Pemupukan yang dilakukan oleh petani penggarap sebanyak 2 kali pemupukan. Pemberian pupuk pertama diberikan saat pembuatan bedengan . pemberian kedua setelah berumur 10 hari atau tanaman sudah mulai tumbuh seluruhnya, sebab saat itu akar tanaman telah menjalar pada tanah

Pemberian pupuk disesuaikan dengan aturan pemakaiannya seperti pupuk kandang diberikan saat pengolahan tanah dan jumlah yang diberikan rata-rata 11,2 ton/Ha dengan harga per karung adalah Rp. 3.500,- (1 karung = 40 kg). untuk pupuk Za diberikan 1X yaitu saat tanaman berumur 10 hari. Jumlah pupuk Za yang digunakan seluruhnya adalah 180 Kg dengan harga Rp.1.500,-/kg. untuk lebih jelasnya pemberian pupuk oleh petani penggarap dapat dilihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Penggunaan Pupuk Kandang dan Pupuk Za oleh Petani Penggarap Usahatani Bayam Cabut

Petani	Pupuk kandang (kg) / luas lahan	Pupuk Za (kg)/luas lahan
1	2.800	25
2	2.800	25
3	5.600	50
4	3920	35
5	5040	45
Jumlah	20.160	180

Koperasi MAU hanya menggunakan pupuk kandang dan pupuk Za untuk tanaman bayam. Menurut Bandini dan Azis (2001), selain pupuk organik yang berasal dari kotoran hewan, kompos, dan sisa tanaman, dapat juga diberikan pupuk an organik seperti urea, TSP, dan KCl. Dan yang paling banyak dibutuhkan adalah pupuk N

4) Pengairan

Pengairan merupakan syarat mutlak keberhasilan usahatani bayam. Tanaman bayam tidak menyukai keadaan tanah yang becek dan tergenang. Ini akan menyebabkan kondisi tanah menjadi lembab sehingga akan merangsang tumbuhnya cendawan yang akan menyebabkan akar menjadi busuk. Selain itu, sirkulasi udara dalam tanah menjadi kurang baik

Pada musim hujan, penyiraman ditiadakan karena kebutuhan air telah terpenuhi melalui air hujan. Sedangkan pada musim kemarau, penyiraman dilakukan secara intensif 2x sehari. Waktu penyiraman dilakukan pagi atau sore hari.

Menurut Bandini dan Azis (2001), penyiraman dapat ditiadakan pada musim hujan dengan tetap memperhatikan saluran drainase agar tidak menggenangi areal. Pengairan pada musim hujan dilakukan jika tanah terlihat kering dan hujan belum turun juga.

5) Penyiangan

Selama pertumbuhan bayam ditiadakan penyiangan. Umumnya petani penggarap melakukan penyiangan tergantung pada saat mulai tumbuhnya tanaman-tanaman pengganggu seperti gulma. Penyiangan ini dilakukan agar hama dan penyakit tanaman tidak mudah berkembang dan juga bertujuan agar dalam pemanenan akan mendapatkan sayuran yang bersih dari rerumputan.

Menurut Bandini dan Azis (2001), penyiangan sebaiknya dilakukan 2 minggu sekali atau tergantung banyaknya gulma yang tumbuh. Keberadaan gulma akan menghambat pertumbuhan dan hasil panen karena merupakan pesaing dalam memperoleh sinar matahari.

6) Pengendalian hama dan penyakit tanaman

Untuk pengendalian hama dan penyakit tanaman, petani penggarap tidak melakukan penyemprotan dengan pestisida. Akan tetapi, petani hanya memperhatikan sanitasi atau kebersihan lahan.

Pemberantasan hama dan penyakit dengan pestisida dan kimiawi diusahakan dihindari karena dapat meracuni hasil panen yang nantinya akan dikonsumsi oleh manusia (Bandini dan Azis, 2001)

7) Panen dan pasca panen

Tanaman bayam dapat dipanen apabila telah berumur 21 hari. Panen bayam ini tidak seterusnya dilakukan pada lokasi yang sama. Akan tetapi bergantian antara satu lokasi dengan lokasi yang lainnya sehingga produksi dilakukan setiap hari.

Panen dilakukan sore hari sekitar jam 15.00-18.00 WIB. Panen ini dilakukan oleh petani penggarap dibantu anak-anaknya dan tenaga upahan lepas. Bayam yang telah dipanen diikat dengan menggunakan karet, kemudian diangkut dengan mobil ke tempat pemasaran atau pedagang yang langsung menjemputnya ke lahan usahatani bayam ataupun koperasi.

Menurut Bandini dan Azis (2001), pemanenan dilakukan dengan mencabut seluruh bagian tanaman termasuk akar. Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari saat temperatur udara tidak terlalu tinggi. Bila dilakukan diluar waktu tersebut tentunya akan merusak kualitas.

8) Penggunaan Tenaga Kerja

Dalam proses usahatani bayam cabut yang dilakukan dalam penelitian ini, tenaga kerja yang terlibat di dalamnya adalah petani penggarap, tenaga kerja dalam keluarga, dan tenaga kerja upahan lepas. Tenaga kerja ini digunakan

untuk pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, pengairan, penyiangan, panen dan pasca panen. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel 6 berikut.

d. Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Bayam Cabut

Pendapatan adalah hasil penjualan total dikurangi dengan total biaya tunai yang dibayarkan selama proses produksi. Dalam penelitian ini pendapatan dihitung dalam jangka waktu pertama umur tanaman bayam. Sedangkan keuntungan diperoleh dari pendapatan dikurangi dengan biaya yang diperhitungkan.

Dengan luas lahan yang diusahakan 1,8 Ha dapat dihasilkan produksi bayam cabut sebanyak 21.600 ikat. Harga yang diterima koperasi adalah Rp.500/ikat. Dari hal diatas maka dapat diketahui penerimaannya adalah sebesar Rp.10.800.000,-

Sedangkan biaya tunai selama proses produksi adalah sewa lahan Rp.900.00,-, biaya bibit Rp.500.000,-, biaya pupuk Za Rp.270.000,-, gaji petani penggarap Rp.1.400.000,-, dan upah tenaga kerja lepas Rp.648.000,-. Jadi total biaya tunai yang dikeluarkan adalah sebesar Rp.3.718.000,-, sehingga pendapatan yang diterima koperasi adalah Rp.7.082.000,-. Sedangkan pendapatan rata-rata petani penggarap berasal dari sewa lahan, gaji sebagai petani penggarap, dan % keuntungan dari koperasi yaitu sebesar Rp. 668.366,-

Dengan pendapatan yang mencapai Rp.7.082.000,- untuk satu siklus perusahaan dan luas lahan yang diusahakan adalah 1,8 Ha, maka dapat dicari keuntungan dengan memperhitungkan biaya yang diperhitungkan seperti transportasi sebesar Rp.165.000,- bunga modal Rp.37.180,- (12% setahun), pupuk kandang Rp.1.767.500,- serta tenaga kerja dalam keluarga petani penggarap Rp.945.000,- sehingga total biaya diperhitungkan adalah sebesar Rp. 2.914.680,- untuk 1 siklus usaha sehingga 1 siklus usaha keuntungan adalah sebesar Rp.4.167.320,-

Keuntungan diberikan kepada koperasi sebesar 40% yaitu sebesar Rp.1.666.928,-, 25% untuk petani penggarap yaitu sebesar Rp. 1.041.830,- dan 35% untuk gaji manager yaitu sebesar Rp.1.458.562,-. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 6. berikut.

Tabel 6. Analisa Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Bayam Cabut Per Musim Tanam Per Rata-Rata Luas Garapan 1,8 Ha (Rp/LH) dan per hektar (Rp/Ha)

Uraian	Perluas Lahan		Per Hektar	
	Jumlah	Nilai (Rp)	Jumlah	Nilai(Rp)
1. Penerimaan				
a. Produksi	21.600 ikat		12.000	
b. Harga Produksi	Rp.500/ikat			
c. Penerimaan	10.800.000		6.000.000,0	
2. Biaya yang Dibayarkan		3.718.000		2.065.555,56
a. Sewa Lahan		900.000		500.000,0
b. Bibit	1,8 Ha	500.000		277.777,78
c. Pupuk Za	25 Kg	270.000		150.000,0
d. Tenaga kerja	180 Kg			
• Petani Penggarap		1.400.000		777.777,8
• Tenaga Upahan Lepas	5 orang	648.000		360.000,0
	Rp.30/ikat			
3. Pendapatan (1-2)	7.082.000		3.934.444,4	
4. Biaya Diperhitungkan		2.914.680		1.619.266,67
a. Pupuk Kandang		1.767.500		981.944,4
b. Transportasi		165.000		91.666,6
c. Bunga Modal	20.160 kg	37.180		20.655,5
d. TKDK		945.000		525.000
5. Total Biaya (2+4)		6.632.680		3.684.822,22
6. Keuntungan	4.167.320		2.315.177,78	
7. Keuntungan Untuk Koperasi (40%)	1.666.928		926.071,11	
8. Keuntungan Petani (25%)	1.041.830		578.794,44	
9. Keuntungan Manager (35%)	1.458.562		810.312,22	
10. Pendapatan petani	3.341.830		1.856.572,22	
Penggarap(sewa lahan + gaji + % keuntungan)				
11. pendapatan rata-rata petani penggarap		668.366		

Dari Tabel 6 diatas memperlihatkan bahwa pendapatan koperasi dari usahatani bayam cabut dengan luas lahan 1,8 Ha Rp. 7.082.000,-, sedangkan keuntungan bersihnya adalah Rp.4.202.220,-. Keuntungan bersih ini Rp. 1.666.928,- (40%) untuk koperasi, Rp. 1.041.830,-(25%) untuk 5 orang petani penggarap, dan Rp.1.458.562,- (35%) untuk gaji manager. Pendapatan petani penggarap dengan luas lahan berkisar 0,25 – 0,50 Ha adalah berkisar Rp. 459.068,75 – 1.050.155,-. Pendapatan ini diperoleh dari sewa lahan ditambah gaji ditambah 25% dari keuntungan bersih. Untuk lebih jelas mengenai pendapatan dan keuntungan masing-masing petani penggarap dapat dilihat pada lampiran 9.

Dari hasil penelitian dan perhitungan diperoleh ratio imbalan antara penerimaan dan total biaya (R/C) ratio rata-rata/ Ha yaitu 1,63. dapat ditarik kesimpulan bahwa koperasi memperoleh uang dari penjualan bayam 1,63 kali lipat dari biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan sebesar 1,63kali lipat dari nilai biaya yang dikeluarkan.

Dari hasil penelitian yang diperoleh terlihat bahwa usahatani bayam cabut yang diusahakan dengan jalan kerjasama antara koperasi dengan petani penggarap, terdapat perbedaan pendapatan yang diterima antara koperasi dan petani penggarap. Hal ini menggambarkan bahwa keberadaan petani penggarap masih pada posisi tawar yang lemah bagi koperasi, karena tanggung jawab petani penggarap yang cukup besar hanya dihargai dengan nilai yang relatif kecil dibanding dengan koperasi.

Pendapatan dan keuntungan yang diperoleh dari usahatani bayam cabut ini cukup besar dalam 1 kali musim tanamnya. Tetapi jika dilihat dari pelaksanaan usaha di lapangan yang memperlihatkan bahwa yang memperoleh keuntungan yang besar justru koperasi. Sedangkan petani penggarap yang jelas-jelas punya lahan hanya memperoleh gaji yang tidak seberapa dibandingkan keuntungan yang diterima koperasi dan manager.

e. Pemasaran Bayam Cabut oleh Koperasi Mitra Alumni Utama (MAU)

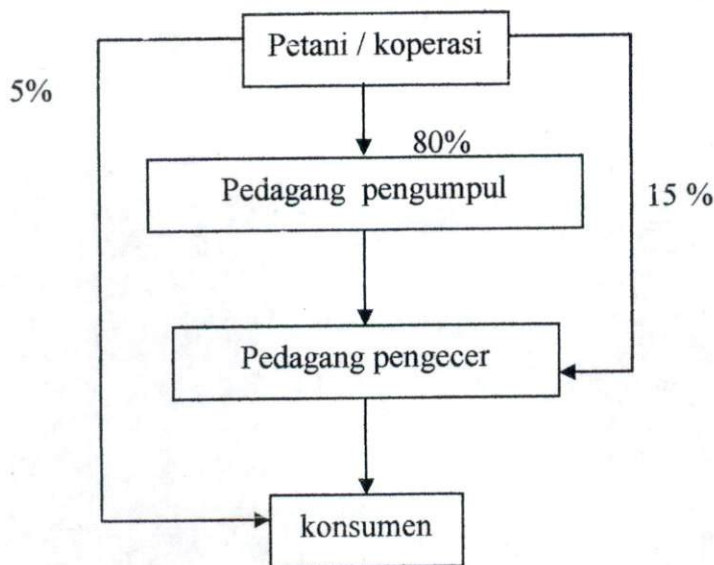
Hasil panen bayam ditampung oleh koperasi. Koperasi yang memasarkan hasil panen bayam. Dalam proses tataniaga bayam cabut oleh koperasi MAU pada umumnya adalah koperasi menjual bayam pada seorang pedagang pengumpul yang berhubungan tetap dengan koperasi. Pedagang pengumpul tersebut langsung membelinya pada koperasi dan menjualnya pada pedagang pengecer. Ada juga pedagang pengecer yang langsung membeli dari koperasi dan menjualnya pada konsumen. Disamping itu ada juga konsumen yang langsung membeli bayam dari koperasi. Penjualan bayam dilakukan dalam bentuk ikatan atau 0,2 kg untuk 1 ikatannya kalau dijadikan dalam bentuk kg. Penetapan harga dilakukan oleh koperasi, dengan tetap memperhatikan harga bayam dipasaran. Harga bayam saat penelitian adalah Rp.500,-/ikatnya. Penjualan bayam ini dilakukan di koperasi dan ada juga di lahan petani. Sistem pembayaran oleh pedagang pengumpul maupun pedagang pengecer koperasi adalah secara tunai.

1) Identitas pedagang sampel

Dari hasil penelitian sebanyak 2 orang pedagang pengumpul dan 2 orang pedagang pengecer, diantaranya 3 orang berpendidikan SMA dan 1 orang berpendidikan SMP. Sedangkan dilihat dari segi umur, maka umur pedagang sampel tergolong usia angkatan kerja produktif sebab sebagian pedagang berumur 30-45 tahun.

2) Saluran tataniaga

Saluran tataniaga bayam pada koperasi MAU yang diamati yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Untuk lebih jelasnya, saluran tataniaga bayam cabut seperti terlihat berikut ini.



Gambar 2. Saluran Tataniaga Bayam Cabut Pada Koperasi MAU

Pada Gambar 2 terlihat bahwa persentase penjualan bayam dari koperasi yang didapatkan kepada lembaga berikutnya memperlihatkan koperasi menjual bayam kepada pedagang pengumpul sebanyak 17.280 ikat atau 80% dan kepada konsumen sebanyak 1.080 ikat atau 5 % dan kepada pedagang pengecer sebanyak 3.240 ikat atau 15%. Produksi total bayam cabut ini adalah sebanyak 21.600 ikat dalam 1 musim tanam.

Terdapat tiga saluran tataniaga bayam pada Koperasi Mitra Alumni Utama. Saluran I: petani /koperasi --- pedagang pengumpul--- pedagang pengecer --- konsumen. Saluran II : petani /koperasi --- pedagang pengecer --- konsumen. Saluran III : petani/ koperasi --- konsumen. Saluran yang paling dominan pada pemasaran bayam cabut ini yaitu saluran I sebanyak 80%.

3) Margin tataniaga bayam

saluran pemasaran I adalah petani/koperasi--- pedagang pengumpul--- pedagang pengecer --- konsumen. Perhitungan biaya tataniaga bayam berdasarkan harga yang berlaku pada saat penelitian untuk saluran 1 dapat dilihat pada Tabel 7

Tabel 7. Analisa biaya dan margin pemasaran bayam saluran I musim tanam 2005

No	Keterangan	Nilai (Rp/ikat)	Persentase (%)
1	Penjualan petani / koperasi	500	
2	Pembelian pedagang pengumpul	500	
	Biaya tataniaga		
	a. transportasi	7,6	1,08
	b. bongkar muat	0,8	0,11
	c. bea pasar	0,3	0,04
	Jumlah biaya tataniaga	8,7	1,24
	Keuntungan tataniaga	141,3	20,19
	Margin	150	
	Penjualan pedagang pengumpul	650	
3	Pembelian pedagang pengecer	650	
	Biaya tataniaga		
	a. Sewa tempat	0,6	0,08
	b. Retribusi pasar dan kebersihan	0,3	0,04
	Jumlah biaya tataniaga	0,9	0,13
	Keuntungan tataniaga	49,1	7,01
	Margin	50	
	Penjualan pedagang pengecer	700	
4	Pembelian konsumen	700	
	Total keuntungan tataniaga	190,4	27,2
	Total biaya tataniaga	9,6	1,37
	Total margin	200	

Total biaya tataniaga yang dikeluarkan adalah 9,6 atau 1,37%. Persentase keuntungan lembaga niaga adalah 27,2%.

Saluran tataniaga II adalah petani/koperasi---pedagang pengecer---konsumen. Pedagang pengecer ini langsung datang ke lahan dan mereka juga nantinya yang langsung menjual pada konsumen akhir. Perhitungan biaya

tataniaga bayam berdasarkan harga yang berlaku pada saat penelitian untuk saluran 2 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Analisa biaya dan margin pemasaran bayam saluran II musim tanam 2005

No	Keterangan	Nilai (Rp/ikat)	Persentase
1	Penjualan petani/ koperasi	500	
2	Pembelian pedagang pengecer		
	Biaya tataniaga		
	a. Transport	7,6	1,09
	b. Bea pasar	0,3	0,04
	c. Bongkar muat	0,8	0,11
	d. sewa tempat	0,6	0,08
	Jumlah biaya tataniaga	9,3	1,33
	Keuntungan tataniaga	190,7	27,24
	Margin	200	
	Penjualan pedagang pengecer	700	
3	Pembelian konsumen	700	
	Total biaya tataniaga	9,3	1,33
	Total keuntungan	190,7	27,24

Untuk saluran III tidak terdapat margin tataniaga disebabkan karena petani koperasi menjual langsung pada konsumen.

Dalam pemasaran hasil, koperasi menampung hasil panen petani penggarap. Hal ini dapat menguntungkan koperasi dengan posisi tawar yang lebih kuat dan memperpendek saluran tataniaga, memperluas daerah pemasaran hasil produksi karena koperasi punya lebih banyak informasi mengenai jalur-jalur pemasaran, menyediakan fasilitas pengangkutan.

Pada pola saluran pemasaran I, keuntungan tataniaga sebagian besar diperoleh pedagang pengumpul. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran pada saluran ini tidak efisien., karena pedagang dengan biaya yang rendah dapat mengambil keuntungan yang tinggi.

Semakin panjang tataniaga (semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat maka semakin besar margin tataniaga). Untuk mengefisienkan atau mengurangi margin keuntungan yang besar yang diambil oleh lembaga pemasaran dapat ditempuh dengan cara memperbaiki informasi pasar, memperkuat kedudukan tawar dari produsen dan stabilitas harga yang baik. Lembaga niaga bisa merupakan salah satu cara memperkecil margin tataniaga dan memperkecil harga yang harus dibayarkan konsumen atau memperbesar harga yang diterima produsen.

4.4 Permasalahan Yang Dihadapi Koperasi dan Petani Dalam Usahatani dan Pemasaran Bayam Cabut

Dalam mengusahakan tanaman bayam cabut didaerah ini menghadapi permasalahan seperti koperasi menghadapi keterbatasan modal. Modal yang selama ini digunakan adalah modal untuk usaha peternakan. Sementara itu untuk kegiatan pertanian ini semua biaya ditanggung oleh koperasi. Usaha pengembangan tanaman bayam cabut ini juga menghadapi masalah harga dan umur tampilan yang pendek, sehingga pemasarannya harus cepat. Saat produksi tinggi, harga akan turun, tapi saat produksi menurun harga akan naik. Begitu juga dengan pengaruh musim. Bila musim kemarau, harga sayuran akan mahal sedangkan dimusim hujan harga akan murah sebab tingkat kesuburan tanaman bayam akan tinggi.

Perjanjian kerjasama antara koperasi dan petani tidak bisa dilakukan secara tertulis. Koperasi sudah pernah melakukan kontrak tertulis dengan petani. akan tetapi perjanjian dalam kontrak tidak bisa berjalan dengan baik. Petani kurang memahami perjanjian bila dilakukan secara tertulis dan lebih memahami perjanjian kerjasama secara lisan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan :

1. Pendapatan dan keuntungan yang diterima dari usahatani bayam cabut dengan luas lahan 1,8 Ha adalah Rp.7.082.000,- sedangkan keuntungan bersihnya adalah Rp4.167.320,-. Keuntungan bersih ini Rp 1.666.928,- (40%) untuk koperasi, Rp.1.041.830,- (25%) untuk 5 orang petani penggarap, dan Rp 1.458.562,- (35%) untuk gaji manager. Pendapatan petani penggarap dengan luas lahan berkisar 0,25-0,50 Ha adalah berkisar Rp 459.068,75-Rp.1.050.155,-. Pendapatan ini diperoleh dari sewa lahan ditambah gaji ditambah 25% dari keuntungan bersih. Dari hasil penelitian dan perhitungan diperoleh ratio imbangannya antara penerimaan dan total biaya (R/C) ratio rata-rata/ Ha yaitu 1,63.
2. Pemasaran bayam cabut dilakukan oleh koperasi. Koperasi menampung hasil produksi petani penggarap. Hasil produksi dijual koperasi kepada pedagang pengumpul (80%), kepada pengecer (15%) dan konsumen langsung (5%)
3. Dalam pengelolaan usahatani bayam cabut yang dilakukan oleh Koperasi Mitra Alumni Utama, telah dilakukan kerjasama dengan 5 orang petani penggarap melalui perjanjian lisan meliputi kesepakatan sebagai berikut :
 - a. Kesepakatan tentang lahan dimana koperasi menyewa lahan petani penggarap yang luasnya 0,25 Ha Rp.375.000,- untuk 1X musim tanam padi atau 3x panen sayuran.
 - b. Kesepakatan tenaga kerja dimana petani penggarap bertanggung jawab terhadap seluruh pekerjaan dalam usahatani bayam cabut dengan gaji Rp.200.000,-/bulan untuk luas lahan 0,25-0,35 Ha dan untuk pekerjaan

yang butuh banyak tenaga kerja seperti panen maka koperasi menyediakan tenaga kerja tambahan yang upah/ biayanya ditanggung oleh koperasi.

- c. Kesepakatan permodalan dan sarana produksi yaitu seluruh permodalan dan saprodi ditanggung oleh koperasi. Sedangkan petani hanya menyediakan alat-alat pertanian seperti cangkul .
 - d. Kesepakatan hasil yaitu hasil produksi tidak sepenuhnya hak koperasi. Akan tetapi koperasi membagikan keuntungan yang diperoleh kepada petani sebesar 25% ,manager 35%, dan untuk koperasi 40%.
 - e. Dalam pengelolaan permodalan, koperasi mengatur pengeluaran untuk sewa lahan, bibit, pupuk, dan tenaga kerja untuk masing-masing petani per minggunya. Bila terjadi kekurangan dana ditutupi dengan hasil panen sebelumnya. Dalam pengelolaan penanaman yaitu penentuan jenis sayuran, waktu tanam dan panen. Penentuan jenis sayuran disesuaikan dengan keadaan lahan. Sedangkan penentuan waktu tanam dan panen dengan sistem tanam bertingkat. Dalam pengelolaan tenaga kerja, koperasi menggaji 5 orang petani penggarap yang bertanggung jawab dari awal sampai akhir pertanaman dan menyediakan dana untuk tenaga kerja upahan lepas untuk panen.
4. Permasalahan yang dihadapi koperasi dan petani dalam pengelolaan usahatani dan pemasaran bayam cabut ini adalah terbatasnya modal dan masalah harga yang sering turun naik. Keadaan ini sering merugikan petani karena bayam termasuk tanaman yang mempunyai umur tampilan yang pendek sehingga harus cepat dipasarkan

5. 2 Saran

1. Berdasarkan pendapatan dan keuntungan yang diterima koperasi yang cukup besar, maka perlu dipertimbangkan untuk memberikan imbalan yang lebih besar kepada petani penggarap, misalnya dengan memperbesar persentase keuntungan dan memberi gaji/upah pada TKDK petani yang terpakai.
2. Membuat kesepakatan kerjasama tertulis antara koperasi dengan petani penggarap agar kerjasama yang dilakukan lebih bersifat tegas dan jelas dengan memberikan penjelasan dan pemahaman dari koperasi kepada petani sehingga mempunyai kekuatan hukumn yang jelas.

DAFTAR PUSTAKA

- Azzaino, Z. 1983. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian . IPB. Bogor.
- Bandini, Yusni dan Nurudin Azis. 2001. *Bayam*. Cetakan V. Penebar Swadaya. Jakarta
- Burhan, M, Umar. 1989. *Prinsip-Prinsip dan Manajemen Koperasi Produksi*. Kalam Mulia. Jakarta
- Bog, Robert dan Steven J. Taylor. 1993. *Kualitatif (Dasar-Dasar Penelitian.)* PT Usaha Nasional. Surabaya
- Daniel, Moehar. 2001. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara. Jakarta
- Daniel, Moehar. 2002. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. Bumi Aksara. Jakarta
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Prop. Sumbar. *Laporan Tahunan. 2003*. Sumatera Barat
- Downey, W dan Erickson, Steven P. 1989. *Manajemen Agribisnis*. Alih Bahasa Ir Rochiyat Ganda S dan Alfonso Sirait. Erlangga. Jakarta
- Fadholi, Hernanto. 1989. *Ilmu Usahatani*. PT Penebar Swadaya. Jakarta
- Hadisapoetra, S. 1973. *Biaya dan Pendapatan Dalam Usahatani*. Departemen Sosial Ekonomi Pertanian. UGM. Yogyakarta
- Kadarsan, Halimah W. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusaah Agribisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Kartasapoetra, G 1986. *Marketing Produksi Pertanian dan Industri yang Diterapkan di Indonesia*. Binaaksara. Jakarta
- Mubyarto, 1984. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Cetakan VI LP3ES. Jakarta
- Mosher, At. 1977. *Menggerakkan dan Membangun Pertanian*. CV Yasaguna. Jakarta
- Nasir, M. 1985. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Rahardi, F. dkk. 19993. *Agribisnis Tanaman Sayur*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Rukmna, Rahmat. 1997. *Bayam Bertanam, Pengolahan dan Pasca Panen*. Kanisius. Yogyakarta

- Sastraatmadja, Entang. 1984. *Ekonomi Pertanian Indonesia*. Angkasa Bandung. Bandung
- Soeharjo, A dan Patong Dahlan. 1973. *Sendi-Sendi Pokok Ilmu Usahatani*. IPB Bogor
- Soekartawi. 1993. *Agribisnis Teori dan Aplikasi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Sugeng, HR. 1981. *Bercocok Tanam Sayur*. Aneka Ilmu. Semarang
- Sunaryono, H Hendro. 1984. *Kunci Bercocok Tanam Sayur-Sayuran Penting di Indonesia*. Sinar Baru Algesindo. Bogor
- _____. 1990. *Pengantar Pengetahuan dasar Holtikultura*. Sinar Baru. Bandung
- _____. 2003. *Bertanam 30 Jenis Sayur*. Penebar Swadaya. Bogor
- Survey Pertanian Indonesia. 2002. *Produksi Tanaman Buah dan Sayuran*. BPS Indonesia. Jakarta

Lampiran 1. Komposisi Zat Gizi Bayam per 100 G Bahan

Zat gizi	Bayam hijau	Bayam merah
Kalori (kal)	36	51
Karbohidrat (g)	6,5	10,0
Lemak (g)	0,5	0,5
Protein (g)	3,5	4,6
Kalsium (mg)	267	368
Fosfor (mg)	67	111
Besi (mg)	3,9	2,2
Vitamin A (SI)	6090	5800
Vitamin B1 (mg)	0,08	0,08
Vitamin C (mg)	80	80
Air (g)	86,9	82,0
b.d.d (%)	71	71

Sumber : Daftar komposisi bahan makanan, Depkes 1980

Lampiran 2. Perkembangan Tanaman Sayuran di Sumatera Barat 1999-2003

Tahun	Luas Tanam (Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1999	22.992	21.935	190.127
2000	19.392	20.580	182.783
2001	19.142	18.364	157.888
2002	23.348	22.450	200.537
2003	26.333	24.689	201.998

Sumber : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Propinsi
Sumatera Barat 1999-2003

Lampiran 3. Perkembangan Tanaman Sayuran Per Komoditi di Sumatera Barat 2001-2003

No	Komoditi	Luas Tanam (Ha)			Luas Panen (Ha)			Produksi (Ton)		
		2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
1	Bawang merah	1.652	1.699	1.582	1.362	1.700	1.617	10.258	13.365	12.757
2	Bawang putih	119	123	98	92	136	81	498	789	481
3	Bawang daun	814	1.216	1.550	822	1.047	1.550	7.230	7.140	9.205
4	Kentang	1.199	1.540	1.445	1.082	1.721	1.426	17.384	28.479	24.126
5	Kol/kubis	1.894	1.898	1.921	1.768	2.009	1.875	55.370	64.760	61.251
6	Petsai/sawi	555	707	618	568	660	589	3.937	5.651	5.527
7	Wortel	220	386	373	213	373	410	1.929	2.940	3.110
8	Kacang panjang	1.520	1.662	1.531	1.441	1.714	1.520	5.038	6.304	5.596
9	Cabe	5.662	7.766	8.739	5.595	7.068	7.726	26.741	35.880	39.828
10	Tomat	1.581	1.551	1.916	1.532	1.516	1.856	11.692	13.028	14.481
11	Terung	838	1.161	1.298	801	1.149	1.236	3.455	5.646	5.834
12	Buncis	340	1.064	1.551	821	822	1.389	4.718	5.716	7.409
13	Ketimun	1.063	1.304	1.458	1.053	1.202	1.393	4.208	5.118	5.738
14	Labu siam	29	41	110	28	49	71	163	316	408
15	Oyong	28	33	23	24	36	29	81	125	110
16	Kangkung	409	449	523	442	430	471	876	2.049	2.050
17	Bayam	712	717	852	713	696	800	3.288	3.160	3.532
18	Pare	9	24	16	7	22	24	22	72	80
19	Cabe rawit	-	-	729	-	-	626	-	-	438
	Sumatera Barat	19.142	23.348	26.333	18.364	22.450	24.685	157.888	200.537	201.998

Sumber : Dinas pertanian tanaman pangan dan hortikultura propinsi sumatera barat 2001-2003

Lampiran 4. Luas Tanam dan Produksi Sayur Bayam di Sumatera Barat 1999 – 2003

Tahun	Luas Tanam (Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (ton)
1999	584	621	1492
2000	633	613	2.524
2001	712	713	3.288
2002	717	696	3.160
2003	852	800	3.532

Sumber : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Propinsi
Sumatera Barat 1999-2003

Lampiran 5. Luas Tanam dan Produksi Sayur Bayam Per Kab/Kota di Sumatera Barat 2001-2003

No	Kab/Kota	Luas tanam (Ha)			Luas panen (Ha)			Produksi (Ton)		
		2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
1	Kab. Pasaman	62	42	96	53	42	59	76	102	175
2	Kab. 50 Kota	20	17	9	36	19	10	56	31	20
3	Kab. Agam	7	5	12	8	8	10	45	39	45
4	Kab. Tanah Datar	3	-	16	14	-	16	56	-	34
5	Kab. Padang Pariaman	126	125	97	124	102	101	502	421	350
6	Kab. Solok	15	30	53	12	26	38	31	76	114
7	Kab. Swl/Sijunjung	7	6	17	6	9	12	13	22	30
8	Kab. Pes. Selatan	78	74	105	73	79	96	193	164	210
9	Kota Payakumbuh	126	142	138	108	138	141	888	1.149	1.170
10	Kota Bukittinggi	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	Kota Padang Panjang	-	-	-	3	-	-	107	-	-
12	Kota Padang	252	242	285	257	237	293	1.281	1.075	1.318
13	Kota Solok	1	8	3	5	14	2	-4	23	5
14	kota Sawahlunto	13	26	21	14	20	22	-36	56	60
15	Kota Pariaman	-	-	-	-	2	-	1.-	2	-
16	Kab. Kep. Mentawai	2	-	-	-	-	-	-	-	-
	Sumatera Barat	712	852	852	713	696	800	3.288	3.160	3.532

Sumber : Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Holtikultura Propinsi Sumatera Barat 2001-2003

Lampiran 6. produksi dan konsumsi tanaman sayuran sumatera barat menurut jenis 1999-2003

Jenis	Produksi					Konsumsi					Bibit, tercecce, Makanan ternak				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Bawang putih	11.957	14.461	10.258	13.365	12.757	7.651	10.778	7.250	11.993	9.442	4.206	3.683	3.008	1.373	3.314
Bawang merah	776	381	498	789	481	602	273	353	686	335	174	108	145	103	147
Bawang daun	5.564	5.293	7.230	7.140	9.205	5.008	4.764	6.507	6.426	8.285	556	529	723	714	921
Kentang	23.095	16.280	17.384	28.479	24.126	18.765	21.788	15.646	27.019	21.072	4.330	4.492	1.738	1.460	3.054
Kol/kubis	60.887	66.693	56.216	64.760	61.251	54.798	60.024	50.594	58.284	55.126	6.089	6.669	5.622	6.476	6.125
Petsai/sawi	4.4261	3.151	3.937	5.651	5.527	3.835	2.836	3.543	5.086	4.974	426	315	394	565	553
Wortel	1.587	1.627	1.929	2.940	3.110	1.428	1.464	1.736	2.646	2.799	159	163	193	294	311
Kc. Panjang	4.572	3.402	5.038	6.304	5.596	4.115	3.062	4.534	5.674	5.036	457	340	504	630	560
Cabe	41.577	31.693	26.741	35.880	40.264	37.419	28.524	24.067	32.292	36.238	4.158	3.169	2.674	3.588	4.026
Tomat	13.598	12.643	11.692	13.028	14.481	12.238	1.970	10.523	11.725	13.033	1.360	10.673	1.169	1.303	1.448
Terung	4.196	3.331	3.455	5.646	5.874	3.776	2.998	3.110	5.081	5.287	420	333	346	565	587
Buncis	5.552	5.359	4.718	5.716	7.409	4.997	4.823	4.246	5.144	6.668	555	536	472	572	741
Ketimun	3.415	3.496	4.208	5.118	5.38	3.074	3.146	3.787	4.606	5.164	341	350	421	512	574
Labu siam	124	182	163	316	408	112	164	147	284	367	12	18	16	32	41
Kangkung	1.814	2.189	1.876	2.049	2.050	1.623	1.970	1.688	1.844	1.845	181	219	188	205	205
Bayam	1.492	2.524	3.288	3.160	3.532	1.343	2.272	2.959	2.844	3.178	149	252	329	316	353
Pare	17	-	22	72	80	15	-	20	65	72	2	-	2	7	8
Oyong	30	-	81	125	110	27	-	73	113	99	3	-	8	13	-
Total	184.514	172.705	158.734	200.538	201.998	160.836	150.856	140.783	181.812	179.019	23.678	21.849	17.951	18.726	22.979

Lampiran 7 . Jumlah Koperasi Menurut Jenis di Kota Payakumbuh

Jenis Koperasi	2000	2001	2002	2003
KUD	5	5	5	5
Koperasi Peternakan Sapi	1	1	1	1
Koperasi Unggas	1	-	-	-
Koperasi Wanita	3	3	3	3
Koperasi Angkatan Darat	1	1	1	1
Koperasi Pertanian	10	11	11	12
Koperasi Pepabri	1	1	1	1
Koperasi Serba Usaha	10	20	20	30
Koperasi Wedatama	1	1	1	1
KPN	49	40	40	40
Veteran	8	8	8	8
KOPPONTREN	1	1	1	1
Koperasi Makanan Ringan Karya Ibu	2	2	2	-
Simpan Pinjam	1	1	1	2
Jumlah	94	95	95	105

Sumber : BPS Sumatera Barat 2000-2003

Lampiran 8. Penggunaan Tenaga Kerja Usahatani Bayam Cabut (HKP/Ha)

No	Pengolahan Tanah		Penanaman		Pemupukan		Pengairan		Penyiangan	
	Petani	TKDK	Petani	TKDK	Petani	TKDK	Petani	TKDK	Petani	TKDK
1	5	5	0.625	-	0.25	0.2	1.75	1.4	1	0.8
2	4.5	4.5	0.5	-	0.375	0.3	0.75	0.6	1.125	0.9
3	7	7	0.625	0.5	0.625	0.5	2.625	2.1	2	1.6
4	5.25	5.25	0.5	0.5	0.5	0.4	2.25	1.8	0.625	0.5
5	7	7	0.625	0.5	0.625	0.5	0.44	0.35	1.75	1.4
Jumlah	28.75	28.75	2.875	1.5	2.375	1.9	7.815	6.25	6.5	5.2
Rata-rata	5.75	5.75	0.575	0.3	0.475	0.38	1.563	1.25	1.3	1.04
Jumlah	11.5		0.875		0.855		2.813		2.34	

Panen dan Pasca Panen			Total			Total
Petani	TKDK	TK Upahan	Petani	TKDK	TK Upahan	
2.25	1.8	4.55	10.875	9.2	4.5	24.575
1.875	1.5	3.75	9.125	7.8	3.75	20.675
2.25	1.8	7.88	15.125	15.5	7.88	36.505
1.875	1.5	4.69	10.5	9.95	4.69	25.14
2.25	1.8	5.63	12.69	11.55	5.63	29.87
10.5	8.4	26.45	58.315	52	26.45	136.765
2.1	1.68	5.29	11.663	10.4	5.29	27.353
9.07						