

**MANAJEMEN RANTAI PASOK DAN USAHATANI BAYAM HIJAU ORGANIK
PADA KOMUNITAS TANI ORGANIK BRENJONK DI DESA PENANGGUNGAN
TRAWAS MOJOKERTO**

***SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND ORGANIC SPINACH FARM MANAGEMENT
AT BRENJONK ORGANIC FARMING COMMUNITY IN PENANGGUNGAN VILLAGE
TRAWAS MOJOKERTO***

Deby Chyntia Wahyu Febriani^{1*}, Jani Januar², Joni Murti Mulyo Aji²

¹Mahasiswa program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

²Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

*Penulis Korespondensi: debycw12@gmail.com

ABSTRACT

This study was conducted to determine 1) the level of efficiency of production costs on organic spinach farming, 2) the flow of supply chain organic spinach from farmers to the final consumers, 3) value added on the process of organic spinach packaging. The research location was determined purposively (Purposive Method) in Penanggungan Hamlet, Penanggungan Village, Trawas Sub-district, Mojokerto Regency. Sampling method used were total sampling and snowball sampling method. The data used were primary and secondary data analyzed by using descriptive and analytic analysis. The analysis data were conducted by analyzing R/C ratio, analyzing descriptive and analyzing added value with Hayami method. The results of the research showed that 1) the average value of R/C ratio on organic spinach farming is efficient, (2) there are three flows in supply chain organic spinach in Brenjonk Community namely the product flow, the financial flow and the information flow that is optimal, (3) calculations of added value to the packaging of organic green spinach have high value of 64,02% for grade A, 61,49% for grade B and 71,86 for grade C.

Keywords: organic green spinach, supply chain, efficiency, added value

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui 1) tingkat efisiensi biaya produksi pada usahatani bayam hijau organik, 2) alur aliran rantai pasok bayam hijau organik dari petani hingga ke konsumen akhir, 3) nilai tambah pada proses pengemasan bayam hijau organik. Lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive Method*) di Dusun Penanggungan Desa Penanggungan Kabupaten Mojokerto. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang dianalisis menggunakan analisis deskriptif dan analitik. Metode pengambilan contoh yang digunakan adalah *total sampling* dan metode *snowball sampling*. Alat analisis data yang digunakan adalah analisis R/C ratio, analisis deskriptif dan metode Hayami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) nilai rata-rata R/C ratio pada usahatani bayam hijau organik yang dilakukan sudah efisien, 2) terdapat 3 aliran dalam rantai pasok bayam hijau organik di Komunitas Tani Organik Brenjonk yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi yang berjalan secara optimal, 3) perhitungan nilai tambah pada pengemasan bayam hijau organik menjadi bayam hijau organik kemas memiliki nilai yang tinggi sebesar 64,02% *grade A*, 61,49% *grade B* dan 71,86 *grade C*.

Kata kunci: bayam hijau organik, rantai pasok, efisiensi, nilai tambah

PENDAHULUAN

Tanaman hortikultura yang dikembangkan di Indonesia sebagai produk organik salah satunya yaitu sayuran organik. Usahatani sayuran organik merupakan suatu hal yang penting untuk masyarakat khususnya petani yang bergerak dibidang organik karena mampu memberikan suatu keuntungan dan nilai tambah bagi para pelakunya. Penelitian menunjukkan pada pemasaran produk pertanian organik dunia mengalami peningkatan 20% setiap tahun, sedangkan pada pasar organik Indonesia menunjukkan peningkatan sekitar 5 %per tahun dengan nilai penjualan sekitar 10 miliar (Aliansi Organik Indonesia/AOI, 2013), maka dari itu pengembangan usahatani pertanian organik perlu diprioritaskan pada tanaman yang bernilai ekonomis tinggi untuk memenuhi pasar domestik dan ekspor (Badan Penelitian Dan Pengembangan Pertanian, 2002).

Salah satu komunitas yang mengembangkan pertanian secara organik adalah Komunitas Tani Organik Brenjonk yang terletak di Kabupaten Mojokerto. Komunitas tersebut merupakan suatu perkumpulan petani yang melakukan budidaya pertanian secara organik menggunakan konsep *Urban Farming* yang tidak memerlukan lahan yang luas. Petani tersebut telah bergabung dan bekerja sama dengan Komunitas Tani Organik Brenjonk untuk mengembangkan pertanian organik dan menghasilkan produk-produk organik untuk dipasarkan kepada konsumen. Produk pertanian organik yang dihasilkan oleh Komunitas Tani Organik Brenjonk sudah memiliki sertifikasi penjamin mutu organik yang dikeluarkan oleh PAMOR Indonesia dan BIOCert. Produk tanaman hortikultura yang dihasilkan oleh Komunitas Tani Organik Brenjonk bermacam-macam salah satunya adalah sayuran organik.

Bayam hijau organik yang dibudidayakan oleh petani Komunitas Tani Organik Brenjonk adalah jenis bayam cabut impor bervariasi *spark*. Jumlah selisih produksi dan penjualan bayam hijau organik tersebut banyak, dikarenakan dalam penjualan bayam hijau organik tersebut sebelum dipasarkan akan dilakukan kegiatan sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan bayam hijau organik. Sortasi dan *grading* tersebut dilakukan untuk memilah dalam penentuan *grade* bayam hijau organik tersebut, dimana terdapat *grade A*, *grade B* dan *grade C*. Komunitas Tani Organik Brenjonk memasarkan produk bayam hijau organik tersebut dengan dikemas plastik yang bersablon Brenjonk dan dipasarkan ke wilayah Surabaya melalui distributor dan pedagang pengecer.

Permintaan konsumsi bayam hijau organik yang tinggi akan berpengaruh terhadap luas lahan yang dibutuhkan dalam berusaha tani sehingga berdampak terhadap hasil produktivitas bayam hijau organik tersebut. Tingginya permintaan bayam hijau organik di pasar modern dengan *supply* petani yang masih rendah mengakibatkan permintaan konsumen atas produk bayam hijau organik tersebut tidak dapat terpenuhi. Ketidakseragaman produktivitas dikarenakan oleh berbagai faktor dan menyebabkan kapasitas produksi bayam hijau organik tidak maksimal. Hal tersebut akan sangat berpengaruh pada keuntungan petani bayam hijau organik pada Komunitas Tani Organik Brenjonk. Dalam memenuhi permintaan pasar, Komunitas Tani Organik Brenjonk berkeinginan meningkatkan hasil dengan alternatif menambah luasan lahan budidaya. Adanya alternatif tersebut secara langsung dapat mempengaruhi tingkat biaya usahatani dan pendapatan usahatani bayam hijau organik.

Rantai pasokan yang kurang optimal dapat mengakibatkan kerugian finansial yang besar bagi produsen (Tanujaya, 2008). Kegiatan dalam rantai pasok terdiri dari aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Rantai pasok merupakan proses penyampaian produk berubah bayam hijau organik menjadi kemasan bayam hijau organik yang siap dipasarkan.

Penambahan nilai pada bayam hijau organik tersebut untuk memberikan nilai tambah pada suatu produk akan dilakukan pengemasan pada bayam hijau organik. Kegiatan pengemasan tersebut termasuk dalam agroindustri tipe 1, dimana suatu hasil produksi bayam hijau organik yang akan dilakukan dalam kegiatan sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) tingkat efisiensi biaya pada usahatani bayam hijau organik, (2) mekanisme rantai pasok bayam hijau organik dari petani hingga ke konsumen akhir, (3) nilai tambah pada proses pengemasan bayam hijau organik. Hipotesis peneliti dalam penelitian ini adalah: 1) tingkat efisiensi biaya usahatani bayam hijau organik efisien, 2) nilai tambah bayam hijau organik memberikan nilai tambah yang tinggi dalam kegiatan pengemasan bayam hijau organik.

METODE PENELITIAN

Metode penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive method*) yaitu di Desa Penanggung Kecamatan Trawas Kabupaten Mojokerto pada Komunitas Tani Organik Brenjonk dengan per-timbangan bahwa Komunitas Brenjonk merupakan salah satu produsen sayuran organik maupun komoditas lainnya yang memiliki sertifikat organik dan memiliki kerjasama dengan lembaga pasar. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan analitik. Menurut Nazir (2013), metode analitik bertujuan untuk menguji hipotesis dan memberikan interpretasi yang lebih dalam terhadap analisa terkait dengan efisiensi usahatani dan nilai tambah pada bayam hijau organik. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dengan cara observasi, wawancara, sedangkan data sekunder dengan studi dokumen. Metode pengambilan contoh yang digunakan adalah *total sampling* dan metode *snowball sampling*. Metode *total sampling* adalah pengambilan sampel dilakukan dengan cara mengambil seluruh anggota populasi sebagai responden atau sampel (Sugiyono, 2013), sedangkan *snowball sampling* adalah penentuan sampel secara berantai pada suatu populasi yang sangat spesifik Juliandi *et.al* (2014). Metode analisis data untuk efisiensi biaya usahatani (R/C ratio) dengan menghitung biaya, penerimaan, pendapatan. Metode analisis data untuk aliran produk, informasi dan keuangan menggunakan analisis deskriptif. Metode analisis data untuk nilai tambah menggunakan nilai tambah metode Hayami.

Perumusan masalah pertama mengenai efisiensi biaya usahatani menggunakan analisis efisiensi biaya usahatani dengan menghitung biaya, pendapatan, penerimaan yang dirumuskan sebagai berikut (Soekartawi, 1995) :

$$\begin{aligned} TC &= FC + VC \\ TR &= P \cdot Q \\ \Pi &= TR - TC \end{aligned}$$

Keterangan:

- TC = *Total Cost* (Biaya total)
- FC = *Fixed Cost* (Biaya tetap)
- VC = *Variable Cost* (Biaya variabel)
- TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)
- P = *Price* (Harga)
- Q = *Quantity* (Jumlah Produksi)
- Π = Keuntungan

Setelah itu, dapat dilakukan analisis efisiensi biaya usahatani dengan menghitung R/C ratio yaitu :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya Produksi (TC)}}$$

Kriteria pengambilan keputusan :

- Jika $R/C > 1$, maka usahatani yang dilakukan menguntungkan, karena penerimaan lebih besar dari biaya total,
- Jika $R/C < 1$, maka usahatani yang dilakukan tidak menguntungkan, karena penerimaan lebih kecil dari biaya total,
- Jika $R/C = 1$, maka usahatani yang dilakukan tidak rugi maupun tidak untung, karena penerimaan sama besar dengan biaya total

Perumusan masalah kedua mengenai mekanisme rantai pasok bayam hijau organik terkait aliran produk, informasi dan keuangan menggunakan analisis deskriptif. Sedangkan pada perumusan masalah ketiga mengenai nilai tambah pada proses pengemasan bayam hijau organik menggunakan perhitungan analisis nilai tambah metode Hayami sebagai berikut :

Tabel 1. Prosedur Perhitungan Nilai Tambah Pengemasan Bayam Hijau Organik

No	Analisis Nilai Tambah	Satuan	Perhitungan
1	Output	(kg/siklusproduksi)	(1)
2	Input Bahan Baku	(kg/siklus produksi)	(2)
3	Input Tenaga Kerja	(jam/siklus produksi)	(3)
4	Faktor Konversi		(4) = (1) / (2)
5	Koefisien Tenaga Kerja	(jam/kg)	(5) = (3) / (2)
6	Harga Produk	(Rp/kg)	(6)
7	Upah Tenaga Kerja	(Rp/jam)	(7)
Penerimaan dan Keuntungan per kilogram			
8	Harga Bahan Baku	(Rp/kg)	(8)
9	Input Bahan lain	(Rp/kg)	(9)
10	Nilai Output	(Rp/kg)	(10) = (4) x (6)
11	a. Nilai Tambah	(Rp/kg)	(11a) = (10) – (8) – (9)
	b. <i>Ratio</i> Nilai Tambah	(%)	(11b) = (11a) / (10) x 100%
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja	(Rp/kg)	(12a) = (5) x (7)
	b. <i>Ratio</i> Tenaga Kerja	(%)	(12b) = (12a) / (11a) x 100%
13	a. Keuntungan	(Rp/kg)	(13a) = (11a) – (12a)
	b. <i>Ratio</i> Keuntungan	(%)	(13b) = (13a) / (10) x 100%

Sumber: Sudiyono (2002)

Berdasarkan Tabel 1 tentang perhitungan nilai tambah menggunakan metode Hayami menunjukkan bahwa nilai tambah diperoleh dari nilai output dikurangi nilai harga bahan baku dan harga input lain. Menurut Reyne dalam Hubeis (1997), terdapat tiga indikator rasio nilai tambah, yaitu :

- Besarnya rasio nilai tambah $< 15\%$, maka nilai tambahnya rendah,
- Besarnya rasio nilai tambah $15\% - 40\%$, maka nilai tambahnya sedang,
- Besarnya rasio nilai tambah $> 40\%$, maka nilai tambahnya tinggi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Efisiensi Biaya Produksi Usahatani Bayam Hijau Organik pada Komunitas Tani Organik Brenjonk.

Proses produksi merupakan proses perubahan input menjadi output tertentu. Proses perubahan input menjadi output tertentu akan membutuhkan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Dengan adanya proses produksi suatu produk akan menghasilkan kuantitas produk dan keuntungan. Pengeluaran biaya produksi pada usahatani bayam hijau organik yang efisien akan mendapatkan keuntungan yang tinggi. Biaya usahatani bayam hijau organik yang dikeluarkan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan proses produksi usahatani bayam hijau organik. Analisis efisiensi biaya produksi usahatani bayam hijau organik yang dilakukan oleh petani bertujuan untuk mengetahui tingkat penerimaan dan pengeluaran petani. Hal ini dilakukan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh petani dalam melakukan usahatani bayam hijau organik. Dalam analisis efisiensi biaya produksi bayam hijau organik yang dilakukan terdiri dari analisis penerimaan, biaya, pendapatan serta analisis R/C Rasio.

Penerimaan usahatani bayam hijau organik dihitung dari jumlah antara jumlah hasil produksi bayam hijau organik dengan harga jualnya. Jumlah rata-rata produksi bayam hijau organik yang dihasilkan oleh 37 petani bayam hijau organik adalah sebanyak 4.91 Kg *grade* A, 0.30 *grade* B, dan 0.10 Kg *grade* C dengan harga jual pada komunitas tani sebesar Rp. 6.000,00/Kg untuk *grade* A, untuk *grade* B sebesar Rp. 4.000,00/Kg dan *grade* C sebesar Rp. 2.000,00/Kg. Penerimaan rata-rata yang diperoleh masing-masing *grade* pada bayam hijau organik tersebut yaitu sebesar Rp. 29,484.32/bulan *grade* A, Rp. 1,190.27/bulan *grade* B dan Rp.194.84/bulan *grade* C. Jumlah rata-rata total biaya yang dikeluarkan pada usahatani bayam hijau organik sebesar Rp. 20,288.11. Sedangkan pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan usahatani dengan biaya pengeluaran usahatani. Jumlah rata-rata pendapatan petani bayam hijau organik sebesar Rp. 10,549.73 bayam hijau organik.

Analisis R/C Rasio digunakan untuk menunjukkan perbandingan antara nilai output terhadap nilai inputnya sehingga dapat diketahui kelayakan usahatani yang diusahakan oleh petani bayam hijau organik pada Komunitas Tani Organik Brenjonk. Hasil rata-rata nilai R/C rasio petani bayam hijau organik pada komunitas tani sebesar 1.55. Hal ini menunjukkan bahwa setiap pengeluaran Rp. 1 dalam kegiatan produksi bayam hijau organik akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 1,55,- sehingga dapat disimpulkan bahwa penggunaan biaya pada proses produksi bayam hijau organik pada Komunitas Tani Organik Brenjonk efisien. Hal tersebut ditunjukkan dengan hasil efisiensi > 1 , sehingga kegiatan tersebut memberikann keuntungan.

Mekanisme Rantai Pasok Bayam Hijau Organik Pada Komunitas Tani Organik Brenjonk

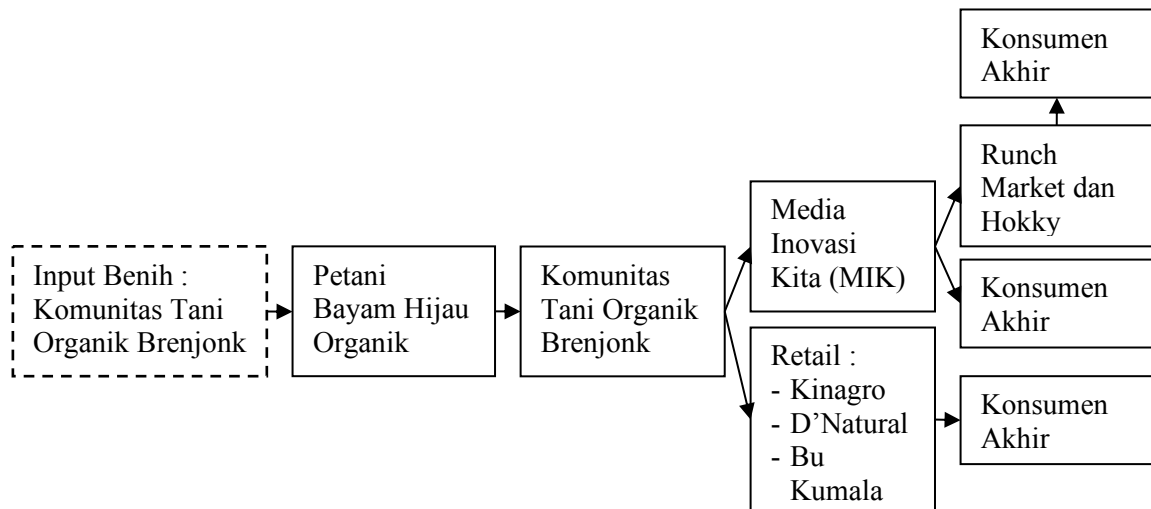
Terdapat beberapa aspek dalam mekanisme rantai pasokan yang perlu diperhatikan, yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Dalam ketiga aliran tersebut mengalir pada dis-tribusi bayam hijau organik. Komunitas Tani Organik Brenjonk menciptakan sebuah produk dengan tujuan akhir yaitu dijual atau dipasarkan pada pelanggannya sampai ke konsumen akhir. Komunitas Tani Organik Brenjonk sebagai produsen sayuran organik khususnya bayam hijau organik memiliki target pasar tertentu guna memasarkan produknya selama ini. Hasil dari pe-nelitian bahwa Komunitas Tani Organik Brenjonk memasarkan seluruh produknya ke surabaya. Pelanggan dari Komunitas Tani Organik Brenjonk terdiri dari MIK (Media Inovasi Kita), Kinagro, Flores dan D'Natural. Seluruh pelanggan Brenjonk menjadi

pelanggan dengan sistem kontrak tertulis sesuai kesepakatan sebelumnya. Adapun mekanisme dari aliran rantai pasok bayam hijau organik sebagai berikut :

1. Aliran Produk Bayam Hijau Organik

Aliran produk pada Gambar 1, menunjukkan struktur aliran produk bayam hijau organik pada komunitas tani. Petani memperoleh benih bayam hijau organik dari Komunitas Tani Organik Brenjonk dengan harga 5000/60gr. Pada setiap aliran produk bayam hijau organik yang mengalir dari petani hingga ke konsumen akhir. Bayam hijau organik mempunyai 3 kriteria kualitas untuk dipasarkan, kriteria tersebut diantaranya adalah :

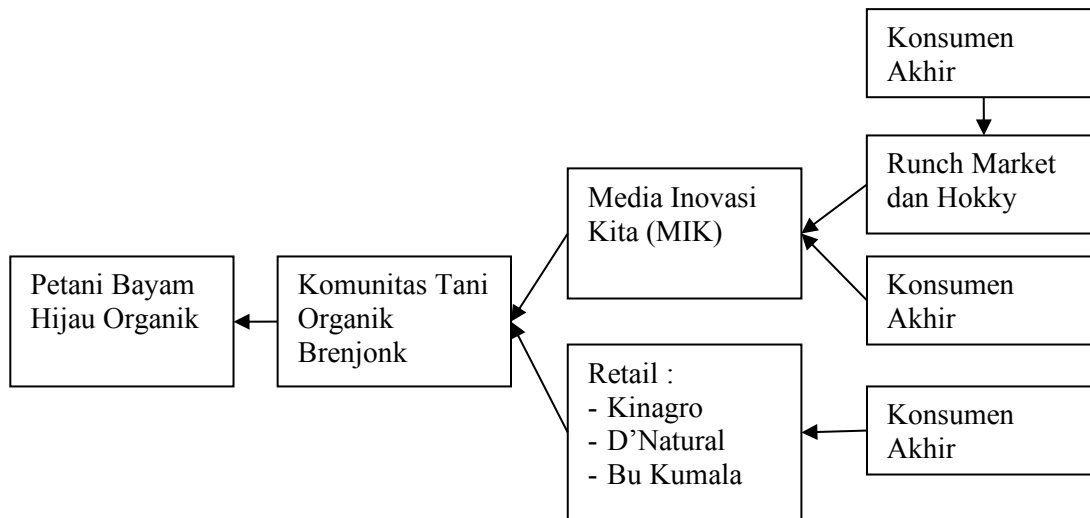
1. Grade A, dengan ukuran bayam hijau organik 25 cm – 30 cm. Warna daun hijau agak muda, terlihat segar dan tidak ada daun yang berlubang. Pengemasan yang dilakukan oleh Komunitas Tani Organik Brenjonk menggunakan plastik kemas yang berlabel Brenjonk dengan bobot 200 gram. Harga yang dijual kepada pelanggan yaitu Rp. 4.500,-/200 gram.
2. Grade B, dengan ukuran bayam hijau organik lebih dari 30 cm. Warna daun hijau agak tua, terlihat segar dan ada daun yang berlubang sedikit. Pengemasan yang dilakukan oleh Komunitas Tani Organik Brenjonk menggunakan plastik kemas yang berlabel Brenjonk dengan bobot 250 gram. Harga yang dijual kepada pelanggan yaitu Rp. 4.500,-/250 gram.
3. Grade C atau curah, dengan ukuran bayam hijau organik tidak setara atau tidak masuk dalam grade A ataupun grade B. Pada kriteria ini batang bayam hijau organik lebih besar dan keras karena terlalu tua. Pengemasan grade C yang dilakukan oleh komunitas tani langsung tanpa di kemas plastik.



Gambar 1. Aliran Produk Bayam Hijau Organik

2. Aliran Keuangan Bayam Hijau Organik

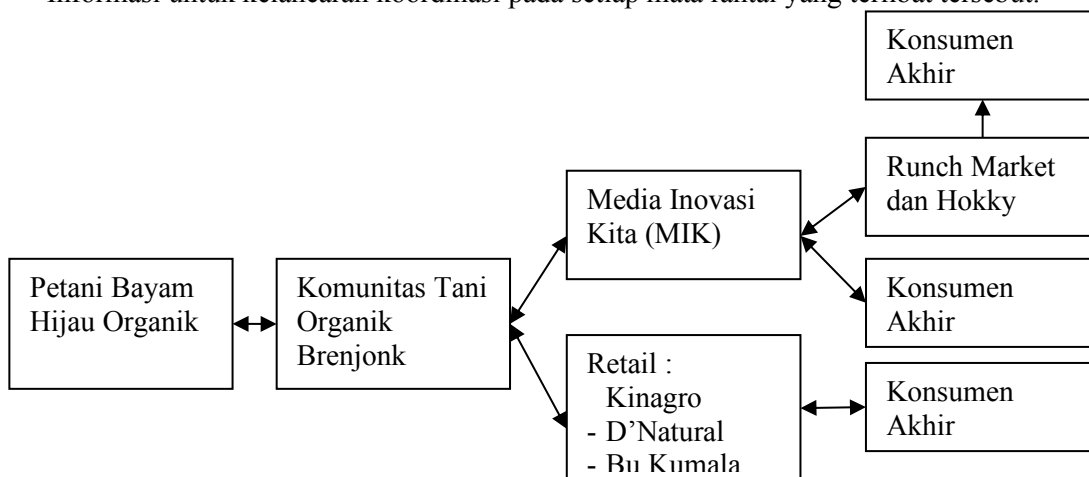
Aliran keuangan pada Gambar 2, menunjukkan aliran keuangan merupakan penyaluran jumlah nilai dalam bentuk rupiah mengenai biaya yang dibayarkan dan keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai pasokan bayam hijau organik yang terlibat dalam kegiatan. Aliran keuangan pada rantai pasokan bayam hijau organik mengalir dari konsumen, Kinagro, D'Natural, Bu Kumala, Media Inovasi Kita (MIK) dengan transaksi secara tunai, kemudian dari distributor dan pedagang pengecer transaksi secara non tunai menggunakan ATM dan dibayarkan setiap bulan sekali dan terkumpul di Komunitas Tani Organik Brenjonk dan setelah itu dibayarkan ke petani bayam hijau organik.



Gambar 2. Aliran Keuangan Bayam Hijau Organik

3. Aliran Informasi Bayam Hijau Organik

Aliran informasi pada Gambar 3, menunjukkan bahwa aliran informasi didalam rantai pasokan bayam hijau organik terjadi pada konsumen akhir, Media Inovasi Kita (MIK), Runch Market, Hokky, Kinagro, D'Natural, Bu Kumala, Komunitas Tani Organik Brenjonk, petani bayam hijau organik maupun sebaliknya. Aliran informasi merupakan suatu aliran yang terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya dari hilir ke hulu. Aliran informasi tersebut melibatkan setiap anggota mata rantai diantaranya yaitu pemasok, pengolah, pedagang dan konsumen. Informasi yang mengalir berkaitan dengan waktu tanam, waktu panen, hasil panen, harga bahan baku, jumlah permintaan, informasi harga kemasan, maupun informasi lainnya yang berkaitan dengan mata rantai pasok bayam hijau organik pada Komunitas Tani Organik Brenjonk. Aliran informasi tersebut mengalir secara vertikal yaitu terjadi komunikasi atau informasi antar mata rantai dalam rantai pasokan bayam hijau organik. Informasi untuk kelancaran koordinasi pada setiap mata rantai yang terlibat tersebut.



Gambar 3. Aliran Informasi Bayam Hijau Organik

Nilai Tambah Produksi Bayam Hijau Organik menjadi Produk Bayam Hijau Organik Kemas pada Komunitas Tani Organik Brenjonk

Proses kegiatan pengemasan bayam hijau organik merupakan salah satu bentuk kegiatan yang mengakibatkan bertambahnya nilai pada bayam hijau organik. Komunitas Tani Organik Brenjonk melakukan kegiatan proses sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan pada bayam hijau organik yang diterima dari petani anggota. Semua hasil panen bayam hijau organik dari petani dijual kepada komunitas tani untuk dilakukan pengolahan produk menjadi produk kemasan. Produk kemasan tersebut dibedakan menjadi 3 kriteria yaitu grade A, grade B dan grade C. Komunitas tani untuk proses kegiatan sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan menggunakan tenaga kerja langsung. Banyaknya tenaga kerja yang diperlukan pada proses kegiatan tersebut untuk bayam hijau organik sebanyak 2 orang. kegiatan pra pengemasan 1 Kg bayam hijau organik yang dilakukan pada proses pengemasan akan menghasilkan 1.00 Kg kemasan *grade A*, 0.95 Kg kemasan *grade B* serta 0.94 Kg kemasan bayam hijau organik *grade C*. Nilai konversi tersebut didapatkan dari pembagian antara output bayam hijau organik kemasan dengan input bahan baku bayam hijau organik yang digunakan. Bayam hijau organik yang digunakan pada kegiatan proses pengemasan sebanyak 195.87 Kg. Nilai konversi tersebut menunjukkan adanya penyusutan bobot disebabkan oleh perbedaan kriteria atau *grade* akibat proses sortasi.

Hasil koefisien tenaga kerja pada proses sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan pada Komunitas Tani Organik Brenjonk sebesar 0.09 yang artinya kebutuhan input tenaga kerja untuk melakukan proses pra pengemasan 1 Kg bayam hijau organik menjadi bayam hijau organik kemasan adalah 0.09 HOK/Kg. Upah tenaga kerja langsung pada proses sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan yaitu Rp. 27,777.78/HOK sehingga dalam 9 hari selama satu bulan masing-masing pekerja mendapatkan upah sebanyak Rp. 250.000/bulan. Biaya yang digunakan dalam penggunaan input lain sebesar Rp. 2,096.36/Kg untuk *grade A*, untuk *grade B* sebesar Rp. 2,596.36/Kg dan untuk *grade C* sebesar Rp. 1,138.25/Kg. Biaya yang digunakan dalam *grade A* dan *grade B* meliputi biaya listrik, plastik kemas dan penyusutan alat yang digunakan dalam mengemas, sedangkan untuk *grade C* biaya yang digunakan hanya box tempat untuk meletakkan bayam hijau organik.

Nilai tambah yang dihasilkan dari proses kegiatan tersebut yaitu nilai tambah bayam hijau organik pada *grade A* sebesar Rp. 14,403.64/Kg, *grade B* sebesar Rp. 10,532.42/Kg dan *grade C* sebesar Rp.8,012.52/Kg. Penambahan nilai yang terjadi akibat proses sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan bayam hijau organik menjadi bayam hijau organik kemasan tersebut bernilai positif. Artinya kegiatan pengemasan bayam hijau organik yang dilakukan oleh Komunitas Tani Organik Brenjonk memberikan nilai tambah. Pada *grade A*, *grade B* dan *grade C* masing-masing memiliki rasio nilai tambah sebesar 64.02%, 61.49% dan 71.86%. hal tersebut menunjukkan pada ketiga *grade* bayam hijau organik memiliki rasio lebih dari 40%, artinya kegiatan pengemasan tersebut memiliki nilai tambah yang tinggi. Keuntungan yang diperoleh oleh Komunitas Tani Organik Brenjonk pada *grade A*, *grade B* dan *grade C* secara berturut-turut sebesar Rp. 11,860.92/Kg, Rp. 10,470.93/Kg dan Rp. 7,940.66/Kg dengan tingkat keuntungan sebesar 52.72%, 61.13% dan 71.21% yang artinya setiap proses sortasi, *grading*, penimbangan dan pengemasan sebanyak 1 kilogram bayam hijau organik menjadi bayam hijau organik kemasan akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 11,860.92/Kg untuk *grade A*, Rp. 10,470.93/Kg untuk *grade B* dan untuk *grade C* sebesar Rp. 7,940.66/Kg. Berdasarkan analisis nilai tambah bayam hijau organik yang dilakukan oleh Komunitas Tani Organik Brenjonk dapat disimpulkan bahwa proses kegiatan tersebut mampu memberikan nilai tambah yang tinggi per kilogram bahan baku bayam hijau organik.

Tabel 2 Perhitungan Nilai Tambah pada Bayam Hijau Organik

No.	Output, Input dan Harga	Satuan	Nilai
1	Output		
	a. Grade A	Kg	181.82
	b. Grade B	Kg	11.01
	c. Grade C	Kg	3.02
2	Input bayam hijau		
	a. Grade A	Kg	181.82
	b. Grade B	Kg	11.57
	c. Grade C	Kg	3.25
	Total Keseluruhan	Kg	196.64
3	Input tenaga kerja	HOK	18.00
4	Faktor konversi		
	a. Grade A		1.00
	b. Grade B		0.95
	c. Grade C		0.93
5	Koefisien tenaga kerja	HOK/Kg	0.09
6	Harga output		
	a. Grade A	Rp/Kg	22,500.00
	b. Grade B	Rp/Kg	18,000.00
	c. Grade C	Rp/Kg	12,000.00
7	Upah tenaga kerja	Rp/HOK	27,777.78
Penerimaan dan keuntungan/kg Bayam Hijau Organik kemasan			
8	Harga bayam hijau		
	a. Grade A	Rp/Kg	6,000.00
	b. Grade B	Rp/Kg	4,000.00
	c. Grade C	Rp/Kg	2,000.00
9	Harga input lain		
	a. Grade A	Rp/Kg	2,096.36
	b. Grade B	Rp/Kg	2,596.36
	c. Grade C	Rp/Kg	1,138.25
10	Nilai output		
	a. Grade A	Rp/Kg	22,500.00
	b. Grade B	Rp/Kg	17,128.78
	c. Grade C	Rp/Kg	11,150.77
11	A. Nilai tambah		
	a. Grade A	Rp/Kg	14,403.64
	b. Grade B	Rp/Kg	10,532.42
	c. Grade C	Rp/Kg	8,012.52
	Total Keseluruhan	Rp/Kg	32,948.58
	B. Rasio Nilai Tambah		
	a. Grade A	%	64.02
	b. Grade B	%	61.49
	c. Grade C	%	71.86
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja	Rp/Kg	2,542.72
	b. Pangsa Tenaga Kerja	%	7.72
13	A. Keuntungan		
	a. Grade A	Rp/Kg	11,860.92
	b. Grade B	Rp/Kg	10,470.93
	c. Grade C	Rp/Kg	7,940.66
	B. Tingkat Keuntungan		
	a. Grade A	%	52.72
	b. Grade B	%	61.13
	c. Grade C	%	71.21

Sumber : Data primer Diolah (2018)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Penggunaan biaya produksi bayam hijau organik pada petani Komunitas Tani Organik Brenjonk efisien.
2. Mekanisme aliran rantai pasok bayam hijau organik pada Komunitas Tani Organik Brenjonk yaitu :
 - Aliran produk mengalir dari petani ke Komunitas Tani Organik Brenjonk disalurkan kepada distributor dan pedagang pengecer, dari distributor kepada supermarket, dari supermarket kepada konsumen akhir. Selain itu, dari pedagang pengecer kepada konsumen akhir.
 - Aliran keuangan mengalir dari konsumen akhir kepada pedagang pengecer dengan sistem transaksi secara tunai, dari pedagang pengecer kepada distributor dengan sistem transaksi secara tunai setiap satu bulan sekali, dari distributor kepada Komunitas Tani Organik Brenjonk dengan sistem transaksi transfer melalui ATM milik komunitas tani tersebut begitupula dari melalui pedagang pengecer langsung. Setelah itu, uang yang sudah dikirimkan kepada Komunitas Tani Organik Brenjonk kemudian akan dibayarkan kepada petani bayam hijau organik. Petani mendapatkan hasil penjualan tersebut setiap satu bulan sekali.
 - Aliran informasi terjadi antara petani dan komunitas tani berupa informasi panen dan pemupukan, antara komunitas tani dengan distributor, pedagang pengecer maupun konsumen mengenai jumlah permintaan dan ketersediaan bayam hijau organik, antara distributor dengan pedagang pengecer mengenai harga dan ketersediaan bayam hijau organik, kemudian antara pedagang pengecer dengan konsumen mengenai harga dan pemesanan bayam hijau organik.
3. Nilai tambah pada pengemasan bayam hijau organik memiliki nilai yang tinggi yaitu sebesar 64,02% untuk *grade A*, 61,49% untuk *grade B* dan 71,86% untuk *grade C*.

Saran

1. Perlu adanya perluasan lahan penanaman bayam hijau organik dengan memfokuskan satu bedengan untuk bayam hijau organik saja sehingga produksi yang dihasilkan mampu memenuhi permintaan para pelanggan.
2. Kepada Komunitas Tani Organik Brenjonk selaku wadah dalam mengumpulkan dan memasarkan bayam hijau organik, perlu memiliki wawasan tentang pengembangan inovasi mengenai *packaging* bayam hijau organik sehingga kemasan dapat lebih bagus dan menarik.
3. Perlu menegaskan ketertiban mengenai pembayaran produk bayam hijau organik dengan memberikan aturan atau denda sehingga tidak ada pelaku mata rantai yang dirugikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Aliansi Organik Indonesia. 2013. *Nilai Penjualan Pasar Organik Indonesia Capai Rp. 10 M per Tahun*. <http://www.organicindonesia.org/05infodata-news.php?id=464> (diakses tanggal 27 November 2016).
- Badan Penelitian Dan Pengembangan Pertanian, 2002. *Prospek Pertanian Organik Di Indonesia*. <http://www.litbang.deptan.go.id/berita/one/17/> (diakses tanggal 20 November 2016).
- Hubeis M. (1997). Menuju Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri. *Orasi Ilmiah Guru Besar Tetap Ilmu Manajemen Industri*. Fakultas Teknologi Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Juliandi., A, Irfan dan Manarung.,S. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis (Konsep dan Aplikasi)*. Medan: UMSU Press.
- Nazir, M. 2013. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI-Press.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang Press.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Tanujaya, E. 2008. *Case in Management :Indonesia's Bussiness Chalengges*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.