

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JERUK MANIS
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI
JERUK MANIS DI KECAMATAN MALANGKE
KABUPATEN LUWU.**



OLEH :

NURMI

4595012012/9951110410035

**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN MANAJEMEN
UNIVERSITAS "45" MAKASSAR**

2000

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI JERUK
MANIS DI KECAMATAN MALANGKE
KABUPATEN LUWU

Nama Mahasiswa : NURMI
No. Stambuk/Nirm : 4595012012/995 11 041 0035
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Keuangan

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II


INDRIYANTI SUDIRMAN, SE,MSi


MIAH SAID, SE

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN
Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Universitas "45" Makassar


Dekan Fakultas Ekonomi


SUKMAWATI, SE,MSi

Ketua Jurusan Manajemen


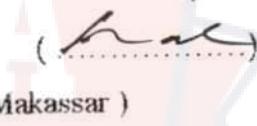

CHAHYONO, SE


HALAMAN PENERIMAAN

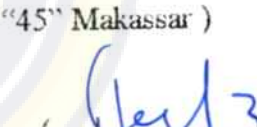
Pada hari/tanggal : Senin / 03 April 2000
Skripsi Atas Nama : Nurmi
Nomor Stambuk/Nirm : 4595012012 / 9951110410035

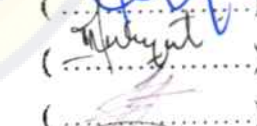



Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen.

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawas Umum : 1. DR. A. Jaya Sose, SE, MBA (.....) 
(Rektor Universitas "45" Makassar)
2. DR. H. Djabir Hamzah, MA (.....) 
(Dekan Fakultas Ekonomi UNHAS Makassar)

Ketua : Sukmawati Mardjuni, SE, MSi (.....) 
(Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar)

Sekretaris : Anwar Ramli, SE, Msi. (.....) 

Anggota Penguji : 1. Indriyanti Sudirman, SE, Msi. (.....) 
2. Prof. DR. H. A. Karim Saleh (.....) 
3. Drs. M. Toaha, MBA. (.....) 
4. Miah Said, SE. (.....) 

KATA PENGANTAR

Dengan segala puji dan syukur Penulis panjatkan kehadiran Allah SWT oleh karena berkat dan hidayah-nya juaah sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas "45" Makassar.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan sebagaimana yang diharapkan meskipun penulis telah berusaha semaksimal mungkin, olehnya itu Penulis senantiasa berlapang dada menerima kritikan-kritikan dan saran-saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Pada kesempatan ini pula dengan rendah hati Penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah membantu Penulis dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada

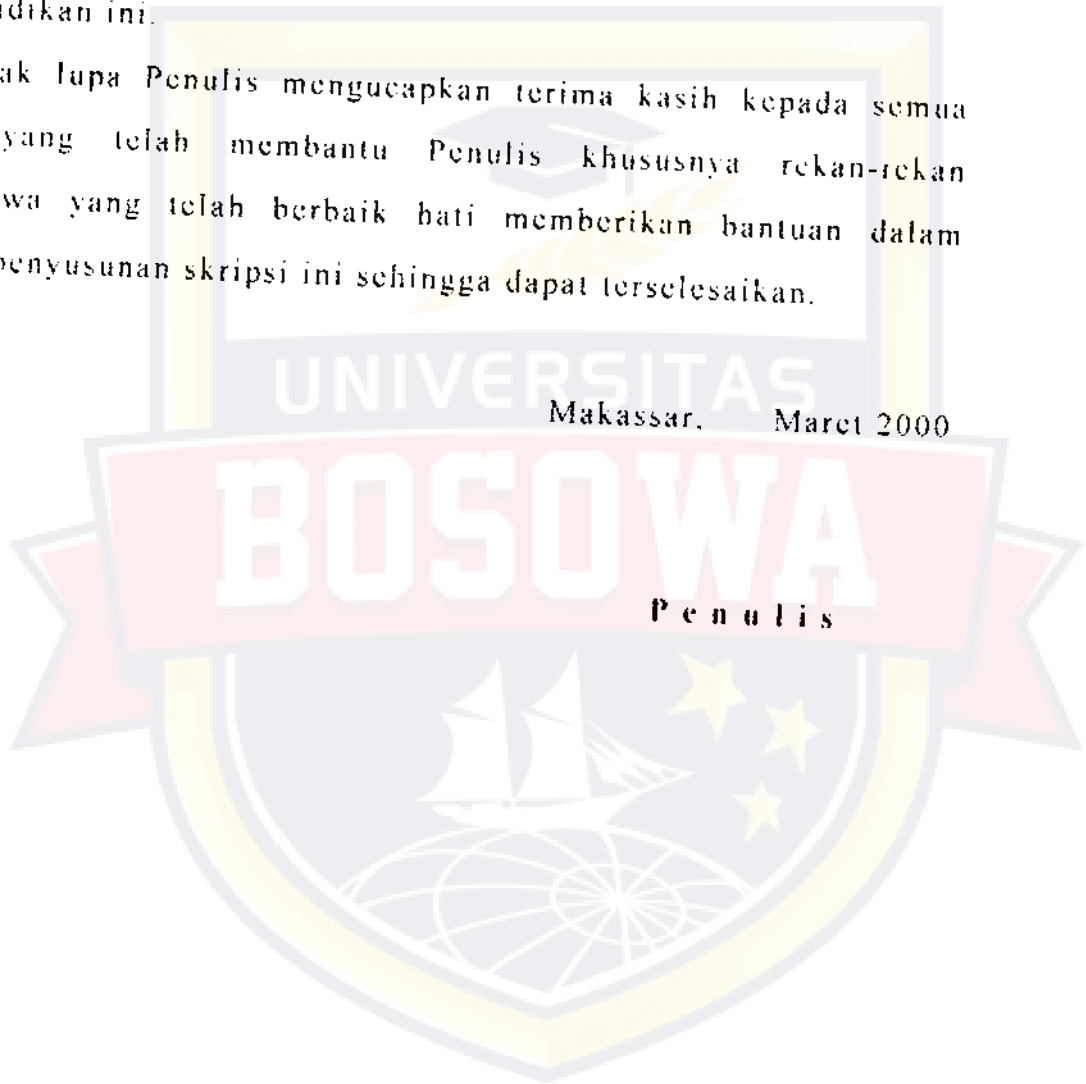
1. Bapak DR. Andi Jaya Sose, SE, MBA selaku Rektor Universitas "45" Makassar.
2. Ibu Indriyani Sudirman, SE, Msi dan Ibu Miah Said, SE yang masing-masing selaku Pembimbing I dan II yang dengan tekun membimbing Penulis dalam penulisan skripsi ini.
3. Dekan Fakultas Ekonomi, Ketua Jurusan Manajemen serta segenap dosen beserta Staf Universitas "45" Makassar yang telah mengasuh dan memberi bekal ilmu pengetahuan selama mengikuti kuliah hingga dapat selesai pada Fakultas Ekonomi.

4. Sembah sujud kepada Ayahanda dan Ibunda yang berusaha payah mendidik dan membesarkan Penulis serta seluruh saudaraku dan seluruh keluarga yang telah membantu dan memberikan dorongan moril dan material sehingga Penulis dapat menyelesaikan pendidikan ini.

Tak lupa Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu Penulis khususnya rekan-rekan mahasiswa yang telah berbaik hati memberikan bantuan dalam rangka penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.

Makassar, Maret 2000

BOSOWA
Penulis



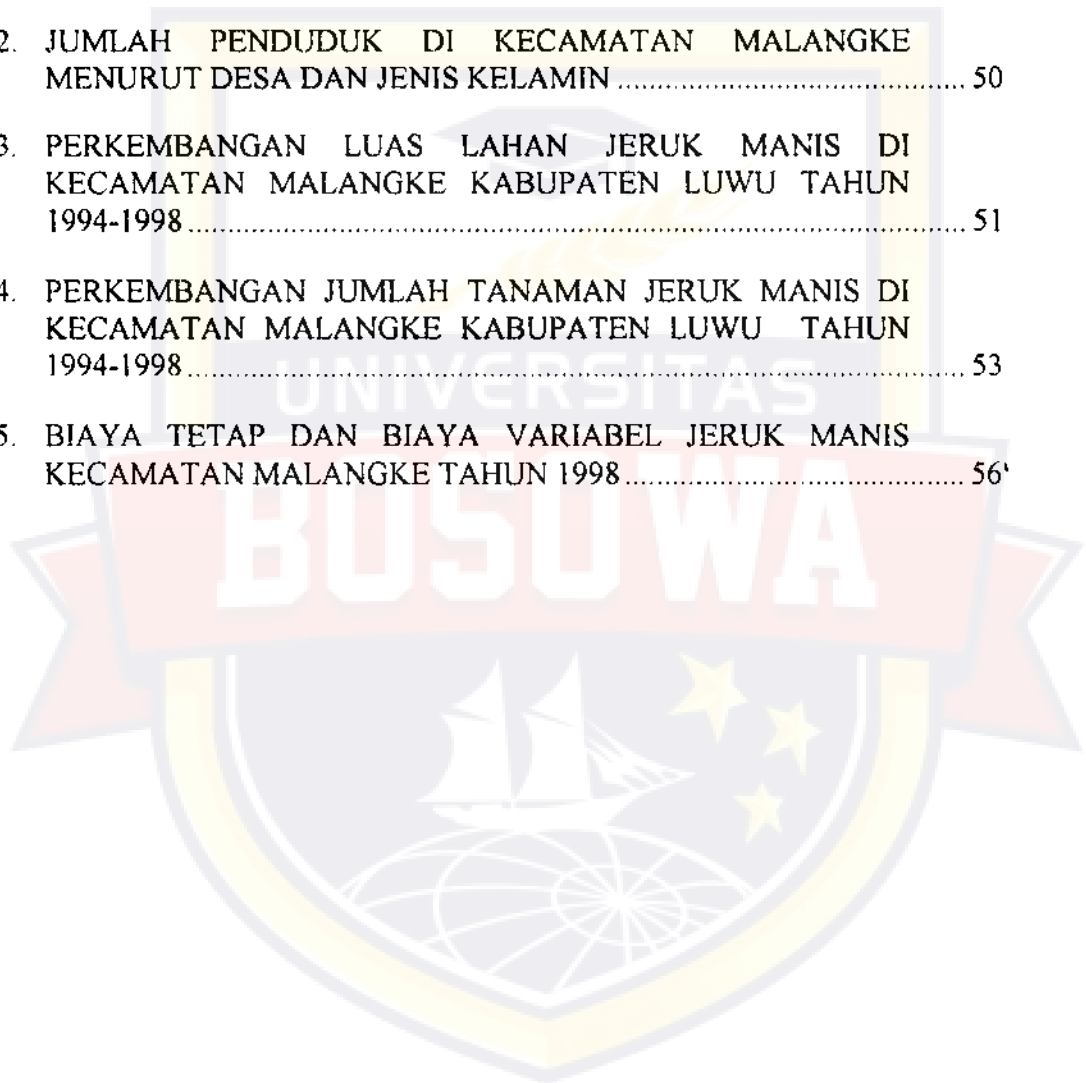
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GRAFIK.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Masalah Pokok.....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan.....	4
1.4 Hipotesis.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Pengertian Harga.....	6
2.2. Pengertian Biaya.....	18
2.3. Pengertian Break Even Point.....	26
2.3. Pengertian Produksi.....	29
2.4. Pengertian Pendapatan.....	34
2.5. Keadaan Usaha Tani Jeruk Manis.....	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	46
3.1. Daerah dan Waktu Penelitian.....	46
3.2. Metode Pengumpulan Data.....	46
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	47
3.4. Metode Analisis.....	47
3.5. Kerangka Operasioanal.....	48

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	49
4.1. Keadaan Umum Kecamatan Malangke.....	49
4.2. Perkembangan Luas Lahan di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu.....	51
4.3. Perkembangan Jumlah Tanaman Jeruk Manis di Kecamatan Malangke.....	53
4.4. Perhitungan Harga Jual Jeruk Manis di Kecamatan Malangke	54
4.5. Analisa Pendapatan Petani Jeruk Manis di Kecamatan Malangke.....	59
BAB V PENUTUP.....	61
5.1. Kesimpulan	61
5.2. Saran-Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1. PERKEMBANGAN HASIL PRODUKSI JERUK MANIS DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU TAHUN 1994-1998.....	31
Tabel 2. JUMLAH PENDUDUK DI KECAMATAN MALANGKE MENURUT DESA DAN JENIS KELAMIN	50
Tabel 3. PERKEMBANGAN LUAS LAHAN JERUK MANIS DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU TAHUN 1994-1998.....	51
Tabel 4. PERKEMBANGAN JUMLAH TANAMAN JERUK MANIS DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU TAHUN 1994-1998.....	53
Tabel 5. BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL JERUK MANIS KECAMATAN MALANGKE TAHUN 1998.....	56



DAFTAR GRAFIK

Gambar 1	GRAFIK BREAK EVENT POINT USAHA JERUK MANIS KECAMATAN MALANGKE TAHUN 1998	56
----------	---	----



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan seringkali diartikan pada pertumbuhan dan pembangunan. Jadi, pembangunan pertanian yang berhasil dapat diartikan kalau terjadi pertumbuhan sektor pertanian yang tinggi sekaligus terjadi perubahan masyarakat tani dari yang kurang baik menjadi yang lebih baik. Jadi sektor pertanian di Indonesia dirasakan sangat penting bagi bangsa Indonesia karena sektor ini mampu memberikan penyediaan lapangan kerja, penyediaan pangan, penyumbangan devisa negara melalui ekspor dan sebagainya.

Tujuan pembangunan pertanian adalah untuk meningkatkan produksi serta pendapatan para petani. Untuk tujuan tersebut maka pemerintah telah menetapkan kebijaksanaan dalam memilih tanaman yang memenuhi persyaratan-persyaratan; mengutamakan jenis tanaman yang dapat memberikan kesempatan kerja, mengutamakan jenis tanaman yang dapat mempertinggi nilai gizi masyarakat dan mengutamakan jenis tanaman yang mempunyai prospek pemasaran. Kebijaksanaan pemerintah untuk meningkatkan produksi pangan bertitik tolak dari kebutuhan masyarakat yang sekarang ini semakin meningkat. Pertumbuhan penduduk relatif cepat serta kebutuhan konsumsi yang terus-menerus dengan sumber daya yang terbatas,

merupakan suatu tantangan bagi pemerintah untuk bertindak lebih lanjut.

Sektor pertanian adalah salah satu aset negara yang sangat penting bagi pertumbuhan dan peningkatan perekonomian bangsa, karena merupakan lapangan kerja yang banyak menyerap tenaga kerja dimana sebagian besar penduduk Indonesia tinggal di pedesaan dan bekerja sebagai petani. Sektor pertanian ini memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap peningkatan petani. Salah satu sektor pertanian yang dinikmati hasilnya oleh petani adalah jeruk manis.

Berkenaan dengan usaha pembudidayaan tanaman ini, terasa betapa pentingnya memperkenalkan jeruk manis kepada masyarakat agar mereka bisa mengerti dan mencintai serta mengetahui manfaat dalam menunjang kebutuhan sehari-hari. Di samping menggugah minat untuk melestarikan jenis-jenis tanaman tertentu. Peranan jeruk manis sebagai tanaman hortikultura, makin hari makin terasa penting bagi petani untuk meningkatkan pendapatannya. Jeruk manis mempunyai nilai ekonomis yang tinggi dan merupakan bahan pelengkap utama dalam menunjang gizi sehari-hari. Lantaran buah jeruk manis yang rasanya menyegarkan, banyak mengandung vitamin C dalam jumlah yang cukup banyak.

Salah satu penghasil jeruk manis yang terbesar ada di Kabupaten Luwu yaitu terdapat di Kecamatan Malangke yang sebagian besar penduduknya sebagai petani jeruk manis. Para petani

mengelola usaha tanaman jeruk manis mengingat bahwa tanaman ini dapat mempertinggi nilai ekonomis yang cukup tinggi. Sejalan dengan hal tersebut dan didorong oleh kesadaran akan adanya potensi dan kemampuan yang dimiliki, maka petani jeruk manis perlu meningkatkan hasil produksinya sendiri.

Perkembangan jeruk manis dengan mengandalkan hasil produksinya di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu, pada dasarnya sejak lama dikembangkan oleh masyarakat setempat. Untuk dapat memperoleh gambaran yang tepat mengenai peningkatan produksi jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu, dapat dilihat pada Tabel 1 di mana pada tahun 1994 sampai pada tahun 1997 produksi jeruk manis secara terus menerus mengalami peningkatan dan pada tahun 1998 produksi jeruk manis mengalami penurunan.

Tabel 1.

PERKEMBANGAN HASIL PRODUKSI JERUK MANIS
DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU
TAHUN 1994-1998

Tahun	Produksi Jeruk Manis (ton)	Perkembangan (%)
1994	1.262.479,00	-
1995	1.574.150,00	24,69
1996	1.791.572,55	13,81
1997	2.541.887,00	41,88
1998	1.395.311,80	-45,11

Sumber Data: Kantor Dinas Pertanian Kab. Luwu

Dengan melihat data pada Tabel 1 di atas, maka kita dapat melihat hasil produksi jeruk manis yang telah dicapai para petani selama 5 tahun. Di mana pada tahun 1994 produksi jeruk manis sebesar 1.262.479,00 ton dan pada tahun 1995 meningkat menjadi 1.574.150,00 ton dengan perkembangan 24,69%. Pada tahun 1996 meningkat menjadi 1.791.572,55 ton dengan perkembangan 13,81% dan pada tahun 1997 juga mengalami peningkatan sebesar 2.541.887 ton dengan perkembangan 41,88% serta pada tahun 1998 mengalami penurunan menjadi 1.395.311,8 ton dengan perkembangan -45,11% dibanding tahun 1997.

1.2. Masalah Pokok.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis mengangkat masalah pokok yaitu: "Apakah karakteristik penetapan harga jual yang digunakan dapat meningkatkan pendapatan petani jeruk manis."

1.3. Tujuan dan Kegunaan

1.3.1. Tujuan

- a. Untuk mengetahui sejauh mana harga jeruk manis mempengaruhi pendapatan petani di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu.
- b. Untuk mengetahui peningkatan pendapatan petani jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu.

1.3.2. Kegunaan.

- a. Dapat menjadi masukan bagi para petani jeruk manis untuk meningkatkan pendapatannya.
- b. Untuk sebagai pustaka bagi mahasiswa yang akan mengadakan penelitian/ pembahasan tentang hal yang sama.

1.4. Hipotesis

Dengan jenis hipotesis yang diajukan dalam penulisan ini adalah: diduga bahwa penetapan harga jual yang tepat, dengan menggunakan metode BEP dapat meningkatkan pendapatan petani jeruk manis."

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Harga

Dalam perekonomian sekarang ini, pertukaran atau jual beli barang dan jasa tidak lagi dilakukan secara barter, tetapi dilakukan dengan menggunakan suatu alat pembayaran atau alat penukar yang disebut dengan uang. Kadang-kadang uang ini juga dikatakan sebagai jumlah nilai pertukaran. Penjual akan menerima sejumlah uang sebagai imbalan dari usahanya menjual barang/jasa kepada pembeli sebaliknya pembeli akan membayar sejumlah uang kepada penjual sebesar nilai barang yang dibelinya.

Berikut ini dikutip dari para pakar ekonomi mengenai pendapat mereka tentang pengertian harga.

Basu Swasta (1984:147) mengemukakan pengertian harga sebagai berikut:

"Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya."

Alex Nitisemito (1981:55) mengemukakan pengertian harga sebagai berikut:

"Harga adalah nilai suatu barang/jasa yang diukur dengan jumlah uang dimana berdasarkan nilai tersebut seseorang atau perusahaan bersedia melepaskan barang atau jasa yang dimiliki kepada pihak lain."

Pengertian harga yang telah dikemukakan di atas sama-sama menekankan bahwa suatu barang/jasa mempunyai harga tertentu setelah konsumen menukarkan uang dalam jumlah tertentu pula.

Selanjutnya menurut Mulyadi (1987:268) mengemukakan pengertian harga jual sebagai berikut:

"Harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produksi tersebut, jika salah satu produk terjual lebih mahal dari produk yang lain, hal itu karena barang yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak dibandingkan produk yang lain. Oleh karena itu cara yang logis untuk mengalokasikan barang yang sama adalah berdasarkan pada harga jual relatif masing-masing produk yang dihasilkan."

Pengertian di atas menunjukkan bahwa semakin tinggi pengeluaran biaya untuk menghasilkan suatu produk, semakin besar harga jual yang harus ditetapkan dengan memperhatikan besarnya keuntungan yang layak diperoleh agar dapat dijangkau oleh daya beli segenap lapisan masyarakat.

Philip Kotler (1994:121) mengemukakan enam langkah untuk menetapkan harga yaitu:

1. Menentukan tujuan harga
2. Menentukan permintaan
3. Memperkirakan biaya
4. Menganalisa harga dan tawaran para pesaing
5. Memilih metode penetapan harga
6. Menentukan harga akhir

1. Menentukan tujuan harga

Pertama kali perusahaan harus menentukan terlebih dahulu apa yang ingin dicapai dari suatu produk tertentu. Bila perusahaan telah menjatuhkan pilihannya pada suatu pasar sasaran dengan penempatan pasar tertentu, maka strategi bauran pemasarannya termasuk harga akan lebih cepat ditentukan.

2. Menentukan permintaan

Setiap harga yang ditetapkan oleh perusahaan akan menarik sejumlah permintaan yang berlainan, sehingga dengan demikian akan membawa akibat yang berbeda pada sasaran-sasaran permintaan. Hubungan antara harga jual dengan jumlah permintaan dikenal dengan apa yang disebut kurva permintaan.

3. Memperkirakan biaya

Pada dasarnya jumlah permintaan sangat berperan dalam menetapkan harga tertinggi yang bisa dipasang oleh penjual. Sedangkan seluruh biaya yang telah dikeluarkan akan menjadi batas jual terendah. Penjual tentu saja menginginkan harga yang mampu menutup seluruh biaya produksi, distribusi, biaya penjualan, serta keuntungan yang memadai bagi segala usaha dan resiko yang dihadapinya.

4. Menganalisa harga dan tawaran pesaing

Walaupun pasar akan membatasi harga jual tertinggi dan biaya-biaya membatasi harga jual terendah, harga jual yang

dipasang oleh pesaing serta kemungkinan reaksi-reaksi yang timbul akan ikut menentukan strategi harga jual yang ditempuh perusahaan.

5. Memilih metode penetapan harga

Dengan tersedianya data permintaan, fungsi biaya dan juga tingkat harga jual pesaing, maka sekarang perusahaan sudah siap untuk memilih dan menentukan harga jualnya sendiri. Harga jual ini akan terletak di antara satu tingkat tertentu yang terlalu rendah untuk bisa menelorkan keuntungan, dengan satu tingkat tertentu yang terlalu tinggi untuk dapat menciptakan permintaan.

6. Menentukan harga akhir

Tujuan dari berbagai metode penetapan harga di muka adalah mempersempit skala harga yang berikutnya akan mempermudah pemilihan. Dalam menentukan harga akhir, perusahaan harus melihat lagi beberapa pertimbangan yaitu faktor psikologi, pengaruh unsur-unsur bauran pemasaran lainnya terhadap harga, kebijaksanaan perusahaan dalam harga jual dan dampak harga pada pihak-pihak lain.

Adapun metode-metode penetapan harga yang lazim digunakan adalah sebagai berikut:

1. Mark-up pricing/penetapan harga berdasarkan biaya plus
2. Penetapan harga berdasarkan tingkat keuntungan sasaran
3. Perceived-value pricing/penetapan harga menurut persepsi nilai

4. Going-rate pricing/penetapan harga dengan mengikuti harga pasar yang ada
 5. Sealed-bid pricing/penawaran harga dalam sampul tertutup
1. Mark-up pricing/penetapan harga berdasarkan biaya plus

Metode penetapan harga jual yang paling dasar adalah menambah tingkat keuntungan yang standar pada biaya-biaya yang telah dibebankan pada barang. Penetapan harga dengan cara mark-up ini masih banyak digunakan dengan beberapa alasan. Pertama ialah bahwa kebanyakan penjual lebih tahu dengan tepat mengenai biaya daripada permintaan. Dengan mengaitkan harga pada biaya, mereka menyederhanakan proses penetapan harga jual mereka sendiri, karena tidak perlu sering diadakan penyesuaian terhadap perubahan-perubahan permintaan.

2. Penetapan harga berdasarkan tingkat keuntungan sasaran

Suatu pendekatan lainnya dalam menetapkan harga jual dengan orientasi biaya dikenal sebagai penetapan harga berdasarkan keuntungan sasaran.

3. Perceived-value pricing/penetapan harga menurut persepsi nilai

Titik tolak metode ini adalah nilai/citra yang dirasakan oleh konsumen terhadap produk. Produk ini sangat sesuai dengan pola berfikir modern mengenai penempatan produk. Setiap perusahaan mestinya mengembangkan suatu konsep produk untuk pasar sasaran tertentu. Semua ini menunjukkan jumlah kapasitas yang diperlukan, jumlah investasi dan biaya perunit.

4. Going-rate pricing/penetapan harga dengan mengikuti harga pasar yang ada

Berdasarkan perhitungan harga jualnya terutama pada harga-harga jual yang ditetapkan oleh pesaing. Perhitungan kurang diberikan pada struktur biayanya sendiri atau permintaan. Harga jual yang ditawarkan dapat sama, lebih mahal, atau lebih murah daripada yang ditawarkan pesaing utamanya.

5. Sealed-bid pricing/penawaran harga dalam sampul tertutup

Cara penetapan harga yang berorientasi pada persaingan juga didasarkan pada tingkat harganya lebih pada perkiraan atau dugaan tentang bagaimana pesaing-pesaingnya akan memasang harga, daripada hubungan langsungnya dengan biaya atau permintaan yang dihadapi oleh perusahaan.

Dari uraian tentang penetapan harga yang dikemukakan oleh Kotler di atas mencakup bagian-bagian metode penetapan harga yang dijabarkan oleh Basu Swasta. Secara teknik konsep penetapan harga dapat diperinci dalam empat kategori metode penetapan harga yaitu:

1. Harga yang didasarkan pada biaya
2. Harga dengan analisa break event
3. Harga dengan analisa marginal
4. Harga dalam hubungannya dengan pasar

1. Harga yang didasarkan pada biaya

Metode ini terdiri dari dua, yaitu cost plus dan mark-up pricing. Cost plus pricing adalah metode penetapan harga jual

dengan satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya perunit ditambah dengan suatu jumlah tertentu untuk menutup laba yang diinginkan pada unit tersebut. Sedangkan mark-up pricing adalah metode penetapan harga jual dengan menambah jumlah kelebihan tertentu pada harga belinya (mark-up). Atau dengan kata lain:

$$\text{Cost plus} = \text{biaya total} + \text{margin}$$

$$\text{Mark-Up} = \text{harga beli} + \text{margin.}$$

2. Harga dengan analisa break event

Metode ini didasarkan pada permintaan pasar dan besarnya biaya. Dikatakan dalam keadaan break even bilamana penghasilan yang diterima sama dengan ongkosnya, dengan anggapan bahwa harga jual yang sudah tertentu. Adapun rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Titik break even (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Kontribusi perunit pada overhead}}$$

Kontribusi perunit pada overhead dapat diartikan sebagai kelebihan harga jual perunit di atas biaya variabel rata-rata yang dipakai untuk menutupi biaya tetap. Sehingga untuk mengetahui besarnya kontribusi perunit pada overhead dapat diketahui dengan formula:

$$\text{Kontribusi perunit} = \text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel rata-rata overhead}$$

3. Harga dengan analisa marginal

Metode penentuan harga ini didasarkan pada keseimbangan penawaran dan permintaan. Untuk mendapatkan laba maksimum maka penjual/produsen dapat menentukan harga jual perunit di mana permintaan seimbang dengan biaya perunit. Oleh karena tingkat yang ditawarkan penjual sangat dipengaruhi oleh faktor persaingan. Apabila harga ditentukan dengan penyeimbangan permintaan dan penawaran, penjual harus mengetahui konsep tentang pendapatan rata-rata dan biaya marginal.

Pendapatan rata-rata adalah harga perunit pada tingkat penjualan produk yang ada atau sama dengan pendapatan total dibagi jumlah produk yang dijual. Sedangkan pendapatan marginal adalah penghasilan yang berasal dari penjualan unit produk terakhir (unit marjin).

4. Harga dalam hubungannya dengan pasar

Metode ini tidak didasarkan pada biaya, tetapi justru harga yang menentukan biaya. Perusahaan dapat menentukan harga sama dengan saingannya atau dapat pula ditetapkan lebih tinggi dari harga saingan, bahkan dapat berada di bawah harga saingan.

Dasar yang penting dalam menghasilkan suatu produk barang dan jasa adalah penetapan harga jual yang tepat. Variabel-variabel yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga jual adalah besarnya biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa, persaingan, dan target profit yang dicapai. Dengan

melakukan kombinasi yang baik terhadap variabel-variabel tersebut yang berbeda dengan sifat produknya pasar serta keadaan masing-masing perusahaan.

Radiosunu (1985:45) mengemukakan tiga dasar pertimbangan untuk menetapkan harga jual, yaitu:

1. penetapan harga jual berdasarkan biaya
2. penetapan harga jual atas dasar permintaan
3. permintaan harga jual atas dasar saingan

Penetapan harga jual yang didasarkan atas biaya, hampir semua biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membiayai pengeluaran produksi termasuk biaya-biaya umum dimasukkan sebagai pertimbangan penetapan harga jual.

Radiosunu (1985:54) selanjutnya mengemukakan penetapan harga jual yang didasarkan atas biaya dalam bentuk sebagai berikut:

1. Mark-up pricing
2. Cost-plus pricing
3. Target pricing

Mark-up pricing kebanyakan digunakan oleh pedagang. Penetapan harga jual dengan cara ini adalah ditetapkan setelah harga beli dengan sejumlah mark-up tertentu seperti yang diinginkan. Adapun fungsi mark-up adalah untuk menutupi biaya overhead dan laba, sehingga merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya. Mark-up ditentukan berdasarkan harga jual dan biaya produknya, sehingga persentase mark-up tersebut harus dikalikan

dengan biaya produknya, dan pada akhirnya akan diperoleh sejumlah rupiah sebagai harga jual.

Basu Swasta (1984:256) mengemukakan pengertian mark-up sebagai berikut:

“Mark-up merupakan jumlah rupiah yang ditambah pada biaya dari suatu produk untuk menghasilkan harga jual.”

Adapun rumusnya secara matematis adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{Biaya}}{(1 - \% \text{ mark-up})}$$

Penetapan harga jual berdasarkan Cost-plus yaitu menambah harga pokok (biaya) dengan prosentase keuntungan yang diinginkan yang secara matematis rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Total biaya} + \text{profit margin} = \text{harga jual}$$

Kelemahan penetapan harga jual berdasarkan persentase margin adalah kemungkinan harga yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing adalah lebih rendah. Sehingga kemungkinan konsumen mencari barang substitusi sebagai barang pengganti barang yang ditawarkan dengan harga yang terlalu tinggi. Dengan demikian dalam menetapkan harga jual suatu barang harus diperhatikan harga-harga yang diterapkan oleh perusahaan lain dan harga jual ditetapkan tidak berdasarkan keinginan mendapatkan laba atau keuntungan saja. Untuk kepentingan tersebut, sebaiknya perusahaan mengadakan perhitungan harga pokok dengan tepat, agar harga jual

yang ditawarkan tidak terlalu tinggi yang akhirnya malah merugikan.

Dalam hal penetapan harga jual dengan cara target pricing, perusahaan menentukan harga jual yang akan menghasilkan target rate of return tertentu pada biaya totalnya pada standar volume yang diperkirakan.

Penetapan harga jual, juga dapat berdasarkan permintaan, yaitu harga jual dapat ditetapkan tinggi apabila tingkat permintaan sangat kuat. Sebaliknya harga jual ditetapkan rendah apabila permintaan lemah. Bentuk penetapan harga jual berdasarkan permintaan adalah diskriminasi harga, yaitu barang-barang yang sama dijual dengan bermacam-macam harga. Harga dibuat atas kelompok pembeli, versi produk, tempat dan waktu. Perbedaan harga menurut pembeli terjadi apabila barang-barang dijual sama dijual dengan harga yang berbeda pada golongan pembeli yang sama. Karena perbedaan pengetahuan pembeli menyebabkan terjadinya perbedaan intensitas permintaan sehingga mendorong diskriminasi harga terhadap suatu produk barang. Sedang perbedaan harga menurut versi barang terjadi apabila barang-barang mempunyai perbedaan dan dijual dengan harga yang berbeda.

Perbedaan menurut tempat dapat dilihat pada tempat-tempat pertunjukan. Meskipun tempat duduk dibuat dengan bahan yang sama, namun panitia pertunjukan menetapkan harga yang berbeda-beda satu dengan lainnya, karena adanya intensitas permintaan

yang berlainan untuk beberapa tempat duduk. Sedang perbedaan harga menurut waktu, terjadi karena adanya permintaan pada waktu-waktu tertentu. Misalnya permintaan gula pasir pada bulan suci Ramadhan yang berbeda dengan bulan-bulan lainnya, dapat mendorong melonjaknya naiknya harga jual.

Diskriminiasi harga dapat terjadi apabila terjadi kondisi:

- a. Pasar harus dibagi ke dalam beberapa segment dan tiap-tiap segment pasar mempunyai intensitas permintaan yang berbeda satu dengan yang lainnya.
- b. Kemungkinan pembeli-pembeli dari segment yang membayar lebih rendah menjual lagi barangnya kepada pembeli dari segment yang bersedia membayar harga yang lebih tinggi sangat kecil.
- c. Ada sedikit kemungkinan saingan menjual barang yang sama dengan harga jual tinggi.
- d. Biaya untuk mensegmentasikan pasar tidak boleh melebihi tambahan hasil penjualan yang diperoleh dengan cara mendiskriminasikan harga jual.

Harga jual yang ditetapkan atas saingan yaitu menetapkan harga jual atas dasar harga jual saingan, jadi harga jual dapat lebih rendah atau mungkin sedikit lebih tinggi. Dalam hal ini meskipun biaya berubah atau permintaan akan barang bergeser, tetapi harga jual tidak berubah karena saingan tidak melakukan perubahan terhadap harga jual barangnya.

Basu Swasta (1984:180) mengemukakan bahwa ada dua alternatif yang dihadapi dalam menetapkan harga jual atas dasar harga saingan, yaitu:

1. Mengadakan perubahan harga
2. Mengadakan reaksi terhadap perubahan harga yang dilakukan oleh pesaing.

2.2. Pengertian Biaya

Untuk mendapatkan pengertian biaya yang lebih jelas, maka penulis akan mengemukakan beberapa pendapat dari para ahli.

Adapun pengertian biaya menurut Mulyadi (1986:5) dapat dikemukakan sebagai berikut:

“Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.”

Pengertian biaya yang dikemukakan oleh Mulyadi tersebut dapat diketahui bahwa selain biaya dapat diduga pada masa yang akan datang, maka biaya pada dasarnya dapat diukur terjadinya dalam bentuk satuan mata uang.

Selanjutnya Mazt dan Usry (1976:20) pengertian biaya dapat dikemukakan sebagai berikut:

“Cost is a fore going measured in monetary term incurred or potentially to be incurred to achieve ascetic objective.”

Dari kedua definisi tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya adalah sumber ekonomi yang dapat meliputi empat hal sebagai berikut:

1. Biaya dinyatakan dengan satuan moneter
2. Biaya dapat terjadi dalam waktu lampau
3. Biaya yang kemungkinan akan terjadi
4. Biaya berkaitan dengan tujuan yang akan terjadi

Sedangkan pengertian biaya menurut Supriyono (1982:14) dapat dikemukakan sebagai berikut:

“Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh, penghasilan (revenue) dan akan dipakai sebagai pengurangan penghasilan.”

Dari definisi tersebut, dapat dilihat bahwa biaya merupakan suatu pengorbanan untuk mendapatkan penghasilan dan biaya merupakan pula pengurangan dari penghasilan.

Selanjutnya pengertian biaya menurut Hartanto (1981:74) dapat dikemukakan sebagai berikut:

“Biaya yang berlainan untuk tujuan yang berlainan (different cost for different purpose). Dengan kata lain, untuk tujuan-tujuan berlainan kita harus menggunakan konsep-konsep yang berlainan.”

Berdasarkan definisi di atas dapat dikelompokkan atas beberapa konsep biaya untuk berbagai macam tujuan, yaitu:

- 1). Konsep biaya untuk menghitung biaya unit, melainkan persediaan dan menghitung laba, terdiri dari:
 - a. Biaya pabrikasi dan biaya marketing

- b. Biaya dan ongkos
 - c. Biaya unit dan biaya tetap
- 2). Konsep biaya untuk perencanaan dan pengawasan
- a. Biaya variabel dan biaya tetap
 - b. Biaya yang dapat dikendalikan dan biaya yang tidak dapat dikendalikan.
- 3). Konsep biaya untuk pembuatan keputusan, yang mencakup biaya relevan.

Selanjutnya Hartanto (1981:75) mengemukakan tentang pengertian antara biaya (*cost*) dan ongkos (*expenses*) bahwa:

“Biaya (*cost*) adalah biaya-biaya yang dianggap akan memberi manfaat (*service potensial*) waktu yang akan datang dan karenanya merupakan aktiva yang dicantumkan dalam neraca. Sebaliknya ongkos (*expenses*) atau *expired cost* adalah biaya yang telah digunakan untuk menghasilkan prestasi. Karena jenis-jenis biaya ini tidak dapat memberikan manfaat, bagi waktu yang akan datang, maka tempatnya diperkirakan rugi laba.”

Dari definisi tersebut di atas, maka dapatlah ditarik kesimpulan bahwa sejumlah pengeluaran tidak seluruhnya dapat digolongkan sebagai biaya sehingga dengan demikian tidak semua pengeluaran perusahaan dapat dianggap sebagai biaya. Dan untuk biaya yang termasuk *expired cost* dicantumkan dalam rugi laba. Sedangkan biaya yang termasuk *unexpired cost* dicantumkan dalam neraca.

Dari beberapa pendapat tentang pengertian biaya di atas terlihat mempunyai pendapat yang berbeda-beda, namun pada

hakekatnya adalah sama yang diartikan sebagai suatu pengeluaran yang diharapkan akan mendatangkan hasil yang lebih besar dari apa yang telah dikeluarkan pada waktu yang lalu.

Di dalam pengelolaan suatu usaha, manajemen membutuhkan informasi yang lengkap. Untuk itu terlebih dahulu diadakan pengklasifikasian biaya sesuai dengan kriteria dari masing-masing biaya tersebut.

Untuk keperluan pengendalian biaya-biaya dan pengambilan keputusan, biaya-biaya dapat digolongkan sesuai dengan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatannya, yaitu:

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan dan tidak berpengaruh dengan adanya perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatannya.

3. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

Untuk menentukan tingkat pulang pokok (*break even*) semua biaya yang terjadi harus dapat diklasifikasikan secara tepat menjadi biaya yang tepat, biaya variabel dan biaya semi variabel oleh sebab

itu berikut ini penulis akan mengutip beberapa pendapat dari para sarjana yang membahas tentang biaya yang bertujuan untuk perencanaan dan pengendalian biaya serta pengambilan keputusan.

Menurut Supriono (1982:28) mengemukakan karakteristik dari masing-masing biaya sebagai berikut:

“Biaya tetap memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh tingkat perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkat tertentu.
2. Pada biaya tetap, satuan biaya, (unit cost) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

Biaya variabel memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin tinggi jumlahnya total biaya variabel, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah total biaya variabel.
2. Pada biaya variabel, biaya satuan tidak di pengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, jadi biaya satuan konstan.

Biaya semi variabel memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar jumlah biaya total, semakin rendah biaya kegiatan semakin besar biaya, tetapi perubahannya tidak sebanding.
2. Biaya semi variabel, biaya satuan akan berubah terbalik di hubungkan dengan perusahaan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding, sampai dengan tingkatan kegiatan tertentu semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan perusahaan.”

Didalam menetapkan pulang pokok suatu perusahaan, maka data yang digunakan adalah data biaya tetap dan data biaya variabel.

Berikut ini akan di kemukakan pengertian biaya tetap dan biaya variabel menurut Suhardi Sigit (1974 :4)

“Biaya tetap adalah jenis-jenis biaya yang selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang baik turun bersama-sama dengan volume kegiatan.

Sedangkan menurut Abas Kartadinata (1983 :75) mengemukakan tentang biaya tetap dan biaya variabel adalah sebagai berikut:

1. Biaya tetap adalah biaya konstan, yakni biaya yang dalam batas kapasitas tertentu dari perusahaan tidak berubah jumlahnya.
2. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah meningkat bersamaan dengan naiknya jumlah unit yang diproduksinya.”

Berdasarkan dari kedua pengertian tersebut diatas, yang termasuk golongan biaya tetap pada umumnya adalah depresiasi aktiva tetap, sewa, bunga utang, gaji pegawai, gaji pimpinan, gaji staf research dan biaya kantor. Sedangkan yang tergolong biaya variabel pada umumnya adalah bahan mentah dengan upah buruh langsung (*direct cost*) serta komisi penjualan.

Selanjutnya Mulyadi mengemukakan biaya tetap (1984 :54) adalah sebagai berikut :

- “Biaya tetap dapat di bagi menjadi dua kelompok yaitu :
1. Biaya tetap yang dalam jangka pendek dapat berubah, misalnya gaji manajer produksi, pemasaran dan keuangan serta pembukuan.
 2. Biaya tetap yang dalam jangka panjang tetap konstan, misalnya biaya depresiasi dengan sewa kantor yang dikontrakkan dalam jangka panjang.

Menurut Abas Kartadinata mengemukakan pengertian biaya variabel (1983 :75) adalah sebagai berikut :

“Biaya variabel dapat kita bagi lebih lanjut dalam :

1. Biaya variabel proporsional yakni biaya variabel yang naiknya sebanding dengan volume produksi.
2. Biaya variabel yang progressive proporsional yakni biaya meningkat lebih cepat dibandingkan dengan kenaikan volume penjualan.
3. Biaya variabel yang degresif proporsional yakni biaya yang meningkat lebih lambat dibandingkan dengan kenaikan volume produksi misalnya biaya pemasaran barang.”

Untuk keperluan analisa pulang pokok diasumsikan bahwa biaya variabel naiknya berbanding lurus dengan volume produksi atau dengan kata lain pemisahan biaya-biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel sebenarnya sulit dilaksanakan, karena jarang sekali suatu biaya benar-benar dianggap variabel dan benar-benar tetap. Sesuai biaya digolongkan biaya variabel apabila diasumsikan sebagai berikut:

1. Bahwa harga barang atau jasa tidak berubah
2. Bahwa metode dan prosedur produksi tidak berubah dalam suatu perusahaan.
3. Bahwa tingkat efisiensi tidak berfluktuasi

Berikut ini akan dikemukakan perbedaan antara istilah biaya, harga pokok dan rugi. Di dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang untuk mencapai tujuan tertentu.

Dari definisi tersebut di atas, pengorbanan sumber ekonomis dibedakan menjadi dua macam yaitu:

- a) Pengorbanan yang telah terjadi
- b) Pengorbanan yang mempunyai kemungkinan akan terjadi

Nilai ekonomis yang telah dikorbankan untuk mencapai tujuan tertentu merupakan biaya historis, yaitu biaya yang telah terjadi di masa yang lalu. Definisi biaya tersebut di atas tidak hanya menyangkut biaya yang telah terjadi di masa yang lalu, tetapi meliputi juga biaya-biaya yang kemungkinan akan terjadi di masa yang akan datang. Nilai sumber ekonomis yang akan dikorbankan untuk mencapai tujuan tertentu merupakan biaya yang akan datang.

Pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi untuk mencapai tujuan tertentu dibagi menjadi dua golongan yaitu:

- a) Pengorbanan sumber ekonomis untuk memperoleh aktiva (kekayaan), atau secara tidak langsung untuk mendapatkan penghasilan.
- b) Pengorbanan sumber ekonomis yang secara langsung untuk memperoleh penghasilan dalam periode yang sama dengan terjadinya pengorbanan tersebut.

Pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi untuk memperoleh aktiva atau secara tidak langsung untuk memperoleh penghasilan disebut dengan istilah harga pokok.

Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan di dalam usaha untuk memperoleh penghasilan.

sedangkan harga pokok dapat pula disebut sebagai bagian daripada harga perolehan atau harga beli aktiva yang ditunda pembebanannya atau belum dimanfaatkan dalam hubungannya dengan realisasi penghasilan. Sedangkan rugi adalah berkurangnya kekayaan perusahaan (selain yang terjadi karena pengambilan modal), yang mana tidak ada kompensasi nilai yang diterima.

2.3. Pengertian Break Even Point (Titik Pulang Pokok)

Titik pulang pokok adalah titik yang menunjukkan di mana hasil penjualan menyebabkan perusahaan tidak untung dan tidak rugi.

Pengertian analisa pulang pokok secara global adalah suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh untung maupun rugi di samping itu analisa pulang pokok juga mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba, harga dan volume penjualan.

Untuk lebih jelasnya penulis akan mengemukakan beberapa pendapat para ahli ekonomi tentang analisis Break Even Point (pulang pokok).

Adapun pengertian analisa break even menurut Suhardi Sigit (1979:1) dapat dikemukakan sebagai berikut:

“Analisa break even adalah suatu cara atau suatu teknik yang digunakan oleh seorang manajer/petugas perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.”

Selanjutnya menurut Bambang Riyanto (1984:292) pengertian Break Even Point dapat dikemukakan sebagai berikut:

“Break even point adalah volume penjualan di mana penghasilan (revenue) tetap sama besarnya dengan biaya totalnya sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan maupun menderita kerugian.”

Sedangkan pengertian impas menurut Mulyadi (1984:72) adalah sebagai berikut:

“Impas adalah suatu keadaan di mana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi dengan kata lain jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya atau apabila marginal income (contribusi margin) hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja.”

Dari pengertian di atas yang dikemukakan oleh Mulyadi dapat dikatakan bahwa titik impas adalah titik dari aktivitas (volume penjualan) di mana revenue dan cost adalah seimbang, tidak ada keuntungan dan tidak ada kerugian. Jadi semua hasil penjualan atau penghasilan sama besar dengan total biaya yang dikeluarkan atau dengan kata lain break even adalah apabila setelah dibuat perhitungan rugi laba dari periode kerja atau dari suatu kegiatan tertentu tidak laba dan tidak menderita kerugian atau laba sama dengan nol.

Menurut Hartanto (1981:129-130) memberikan asumsi yang menjadi dasar analisis pulang pokok adalah sebagai berikut:

1. Bahwa biaya variabel dan biaya tetap dipecah dengan cukup tinggi.

2. Bahwa perilaku dari biaya dan hasil (penjualan), dapat ditentukan dan bahwa pada bagian (range), yang diteliti, garis tersebut berjalan lurus.
3. Bahwa untuk bagian yang sedang diteliti biaya tetap itu betul-betul konstan.
4. Bahwa biaya variabel berubah secara proporsional dengan volume produksi.
5. Bahwa harga penjualan perunit tidak berubah dengan perubahan volume.
6. Bahwa harga faktor-faktor produksi tidak berubah dengan perubahan volume.
7. Bahwa sales mix (proporsi antara jenis-jenis barang yang dijual) tidak berubah."

Sedangkan Bambang Riyanto (1983: 292-293) bahwa untuk analisa break even digunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut:

- a. Biaya dalam perusahaan dapat dibagi dalam golongan biaya tetap.
- b. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah secara proporsional dengan volume produksi dan penjualan.
- c. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan ini menunjukkan bahwa biaya tetap perunitnya berubah karena adanya volume kegiatan.
- d. Harga jual perunitnya tidak berubah selama periode yang dianalisa.
- e. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk, penimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau sales mix-nya tetap konstan."

Untuk lebih memperoleh kegunaan dan arti pentingnya analisa break even bagi suatu perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.
2. Sebagai alat pengendalian atau controlling yang sebagai dasar untuk mengendalikan kegiatan operasionalnya.

3. Agar perusahaan dapat menghitung beberapa jumlah produk yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian.
4. Dengan analisis pulang pokok dapat ditetapkan harga jual tersebut, yang kemungkinan untuk diterima oleh perusahaan penentu produk yang harus ditingkatkan atau yang harus dikurangkan produksinya untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar.
5. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.

Dengan melihat kegunaan dan arti pentingnya analisis pulang pokok sebagai alat perencanaan laba karena dengan mempergunakan analisis tersebut berarti pimpinan perusahaan dapat melihat hubungan antara besarnya laba yang direncanakan dengan volume penjualan dan besarnya biaya produksi untuk mencapai target penjualan.

2.4. Pengertian Produksi

Menurut Soemitro Djojohadikusumo (1960:36) mengemukakan pengertian produksi sebagai berikut:

“Produksi adalah suatu proses penggunaan unsur-unsur dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan manusia dan menciptakan faedah untuk manusia.”

Selanjutnya menurut Bishop dan Toussaint (1970:48) mengemukakan pengertian produksi sebagai berikut:

“Produksi adalah suatu usaha untuk mengkombinasikan berbagai faktor produksi (input) dalam tingkatan teknologi tertentu seefisien mungkin dengan maksud menciptakan faedah untuk memenuhi kebutuhan manusia.”

Dari pengertian di atas, maka akan disimpulkan bahwa pengertian produksi tersebut memberikan gambaran ada keterlambatan berbagai faktor produksi (input) dalam suatu tingkat teknologi untuk menghasilkan suatu barang atau jasa yang diperlukan oleh masyarakat. Tujuan dari produksi tersebut adalah menciptakan faedah dari bahan baku menjadi barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Pengertian produksi di atas sejalan pula dengan yang dikemukakan oleh Kaslan A. Tohir (1962:19) adalah sebagai berikut:

“Produksi adalah usaha manusia untuk menambah, mempertinggi dan mengadakan nilai-nilai atas benda atau barang-barang sehingga barang-barang itu berfaedah bagi manusia.”

Sedangkan Mubyarto mengemukakan bahwa produksi pertanian adalah produksi fisik yang dihasilkan oleh beberapa faktor sekaligus seperti tanah, tenaga kerja dan modal, sehingga menghasilkan barang dalam hal ini hasil pertanian tanaman perkebunan dan kehutanan.

Penggunaan dari kombinasi faktor-faktor produksi dapat meningkatkan output yang dihasilkan dengan kata lain bahwa antara faktor produksi mempunyai hubungan yang saling mendukung atau saling mempengaruhi. Faktor-faktor produksi yang dimaksud adalah:

1. Tanah
2. Tenaga kerja
3. Modal
4. Keterampilan (*skill*)

1. Tanah

Tanah merupakan faktor produksi yang terdiri dari berbagai macam hal, seperti keadaan tanah, sifat fisik tanah di mana kesemuanya mempunyai hubungan erat dengan hasil/produksi pertanian. Tingkat kesuburan tanah sangat menentukan hasil pertanian, semakin subur tanah itu semakin besar hasil yang akan diperoleh dan semakin besar pula penerimaan pertanian itu sendiri.

Tanah sebagai faktor produksi utama sektor pertanian sangat besar kontribusinya terhadap peningkatan produksi pertanian. Bahkan di antara faktor produksi yang paling menentukan sektor produksi dalam pertanian adalah tanah. Oleh sebab itu, untuk memperoleh hasil yang besar, maka pengolahan tanah harus dijaga keseimbangannya, sehingga hasilnya akan selalu meningkat.

Menurut Mubyarto (1975:76) mengemukakan pengertian tanah sebagai berikut:

“Tanah merupakan faktor produksi seperti halnya modal dan tenaga kerja, dapat pula dibuktikan dari tinggi rendahnya balas jasa (sewa bagi hasil) yang sesuai dengan permintaan dan penawaran tanah itu sendiri dalam masyarakat.”

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, faktor produksi erat kaitannya dengan tanah adalah pertumbuhan tenaga kerja, sebagai akibat laju pertumbuhan penduduk.

2. Tenaga kerja

Tenaga kerja sebagai faktor produksi merupakan faktor produksi pelaksana/penunjang penggunaan faktor produksi lain, bahkan semua sektor lain. Produksi tidak akan berjalan bila faktor

produksi tenaga kerja tidak tersedia, sebab tenaga kerja merupakan penggerak yang menggunakan faktor produksi lainnya.

Dalam hubungan ini, Soemitro Djojohadikusumo (1960:40) mengemukakan bahwa syarat mutlak untuk pembangunan ekonomi adalah tenaga kerja yang harus lebih produktif bagi negara-negara yang sedang berkembang, di mana dimaklumi bahwa salah satu cara untuk meningkatkan produksi adalah dengan menggunakan lebih banyak tenaga kerja atau menambah jam kerja.

Dari gambaran ini, dapat diuraikan bahwa untuk meningkatkan produksi maka jumlah tenaga kerja dan jam kerja perlu diorganisir sedemikian rupa, sehingga produktivitas tenaga kerja yang digunakan lebih besar dan mencapai hasil.

3. Modal

Dalam pengertian ekonomi, modal mencakup berbagai faktor produksi yaitu tanah, tenaga kerja dan teknologi yang digunakan dalam produksi, dalam uraian pertanian seorang petani tanah dan penggunaan sarana produksi merupakan modal utama yang menentukan produksi atau hasil yang dicapai.

Menurut Mubyarto (1975:94) mengemukakan pengertian modal sebagai berikut:

“Modal adalah suatu yang digunakan dalam proses produksi untuk mencapai tujuan bagi seorang petani yang modalnya adalah tanah disamping tenaga kerjanya, modal adalah segala barang yang digunakan untuk mencapai tujuan.”

Dalam menjalankan suatu usaha, terkadang seorang atau badan usaha, akan menunda menjalankan usahanya, bila modal tidak seimbang atau lebih kecil daripada jumlah yang dibutuhkan/yang tersedia.

Modal dapat pula diartikan sebagai semua input yang digunakan dalam usaha untuk menghasilkan output misalnya biaya bahan baku (bibit) upaya tenaga kerja dan harga bahan-bahan yang digunakan.

4. Keterampilan (*skill*)

Dalam usaha tani skill dapat diartikan sebagai kemampuan petani untuk memanfaatkan/menggunakan faktor produksi sebagai perubah teknologi sehingga produksi mereka dapat lebih ditingkatkan.

Soemitro Djojohadikusumo (1960:146) mengemukakan bahwa keterampilan (*skill*) adalah kemampuan untuk mengemukakan kesempatan secara efektif dan kecakapan untuk memimpin pembangunan. Teknologi skill adalah skill yang berhubungan dengan keahlian khusus yang bersifat ekonomi yang diperlukan pada pekerjaan, *technological skill* yang tidak saja harus ada pada kecakapan tenaga kerja untuk kegiatan dengan teratur, organisasi skill adalah kecerdasan untuk mengatur berbagai usaha baik hal-hal yang bersifat intern dalam suatu perusahaan dan kegiatan lainnya, maupun mengenai usaha kelembagaan dalam masyarakat.

Dalam pengertian tersebut di atas memberikan gambaran bahwa dalam suatu produksi yang akan mengasilkan adalah suatu barang yang berupa fisik, di mana hasil tersebut sebagai akibat dari proses bekerjanya beberapa input yaitu tanah, tenaga kerja dan modal.

2.5. Pengertian Pendapatan

Berikut ini akan dikemukakan pula pengertian pendapat oleh Albert Mayers yang disadur oleh Winardi (1972:249) bahwa:

“Pendapatan seorang individu dapat kita definisikan sebagai berikut: nilai benda-benda atau jasa-jasa yang dapat kita kombinasikan selama periode tertentu, sedang ia tetap memiliki jumlah yang sama pada periode semula.”

Dengan definisi di atas dapat kita kemukakan bahwa pendapatan selain dapat dinilai sebagai suatu balas jasa atau juga dapat ditinjau dari segi pemanfaatannya sebagai konsumsi bagi si penerima pendapatan tersebut.

Dari penjelasan sebelumnya dapat pula dibedakan antara pendapatan individu dan pendapatan nasional maka dapat difokuskan yaitu:

Pendapatan seorang individu dapat didefinisikan sebagai jumlah penghasilan yang diserahkan pada suatu waktu tertentu atau yang diperolehnya dari harta kekayaannya. Pendapatan nasional tidak lebih dari penjumlahan dari semua pendapatan individu, pendapatan sudah barang tentu adalah konsep arus yang dalam

praktek diukur dengan mencatat dan menjumlahkannya transaksi pada pendapatan yang terjadi pada periode tertentu.

Definisi tersebut menekankan pada perwujudan barang dan jasa atau partisipasi terhadap suatu kegiatan, partisipasi mana tergambar melalui sambungan dalam bentuk faktor produksi yang kegiatannya mendapatkan tambahan balas jasa tertentu yang kemudian inilah yang dinilai sebagai pendapatan.

Balas jasa yang diterima oleh pemilik faktor-faktor produksi itu hendaknya dipilih, sehingga partisipasi ada misalnya suatu musim satu tahun bila menelaah arti dan penjelasan batasan-batasan tersebut dapat dikatakan bahwa sesuatu yang diperoleh oleh seorang individu yang secara kebetulan atau insidental saja tanpa diharapkan adanya partisipasi terlebih dahulu ataupun sesudahnya maka tidaklah dapat dikategorikan sebagai pendapatan seseorang yang mendapat warisan dan pemindahan sesuatu hak milik bagi seseorang bukanlah merupakan pendapatan baginya. Sebuah batasan lagi juga dapat dikemukakan sehubungan dengan kelengkapan pengertian di atas, yaitu yang dikemukakan oleh Albert Mayers terjemahan Paul Sihotang (1970 : 477) adalah sebagai berikut:

“Pendapatan seseorang sebagai nilai barang dan jasa yang dapat dikonsumsi dalam suatu jangka waktu tertentu itu ia masih mempunyai kekayaan yang sama banyaknya dengan permulaannya.”

Dapat dijelaskan bahwa dengan definisi ini menilai sebagai suatu balas jasa, akan tetapi ditinjau dari segi pemanfaatannya ke

dalam pemenuhan kebutuhan untuk konsumsi bagi si penerima pendapatan tersebut, maksudnya dalam mempergunakan pendapatan ini ke dalam pemenuhan konsumsi, tidaklah berpengaruh atau mengurangi nilai dari kekayaan semula dari si peminjam atau si penerima dari pendapatan tadi.

Jadi dari penjelasan-penjelasan mengenai definisi dihubungkan dengan arti pendapatan petani, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan petani adalah apa yang dihasilkan dari kegiatan mengkombinasikan faktor-faktor produksi pertanian dalam suatu jangka waktu tertentu hasil mana setelah dikurangi dengan nilai seluruh jasa-jasa yang diberikan ternyata masih tersisa suatu jumlah tertentu. Jumlah inilah dapat dinilai sebagai pendapatan petani.

Masalah produksi pertanian rakyat adalah merupakan masalah penting hal ini terutama disebabkan karena sektor pertanian rakyat di bidang perkebunan jeruk manis tidak hanya kebutuhan dalam daerah tetapi juga kebutuhan luar negeri, dengan berdasarkan kebutuhan manusia, maka tingkat pendapatan masyarakat di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu semakin meningkat, pada prinsipnya bahwa dengan dasar pembangunan nasional secara keseluruhan dalam usaha mengubah kehidupan manusia ke arah yang lebih baik dari keadaan sebelumnya, berbicara mengenai pembangunan ekonomi tentunya tidak dapat lepas dari usaha pemenuhan kebutuhan materil di mana kebutuhan materil yang

diperoleh para petani hanya dapat ditingkatkan melalui penggunaan atau pemanfaatan sumber daya yang tersedia agar dapat memberikan manfaat yang lebih besar terhadap kebutuhan manusia.

2.6. Keadaan Usaha Tani Jeruk Manis

Jeruk manis diduga berasal dari daerah Cina Selatan dan Vietnam. Jadi asli berasal dari Asia Tropik. Daun rata atau gigitan. Tangkai daun sedikit bersayap. Buah bulat atau hampir bulat. Kulit buah sulit dikupas, licin, daging buahnya segar. Warna buah jeruk manis di luar negeri bisa merah kekuningan, tapi di Indonesia hijau dan lambat sekali menguningnya. Orang-orang yang sering berbahasa Inggris menyebut jeruk manis *sweet orange*. Jeruk ini biasanya diperdagangkan dengan merk **Sunkist**. Di Indonesia jeruk manis dilupakan orang, malahan banyak orang membedakan antara jeruk manis dan sunkist, yang sebetulnya adalah sama saja. Jenis ini merupakan jeruk peras utama, dan merupakan buah jeruk yang banyak mengandung vitamin C. Kulit buah tak dapat dikupas dari dagingnya. Bila hendak di makan, harus dibelah dua, lalu dihisap sari airnya.

Varietas Jeruk Manis

Jeruk manis bermacam-macam varietasnya. Ada jeruk manis yang hanya cocok ditanam pada dataran rendah, ada juga yang cuma cocok ditanam di daerah yang letaknya \pm 1.000 meter dpl., dan

mempunyai 3 bulan musim kering. Di daerah dataran yang basah, biasanya buah jeruk manis berkulit tebal, kurang harum, dan daging buahnya berserat. Selain itu buah jeruk manis dari dataran rendah, acapkali menjadi kering sebelum masak.

Jeruk manis jenis pegunungan tidak baik ditanam di dataran rendah sebab buahnya tidak akan masak. Sebaliknya kalau jenis dataran rendah ditanam di daerah pegunungan, rasa buahnya akan menjadi masam.

Tanaman jeruk manis menghendaki tanah yang betul-betul subur dan gembur. Pada tanah liat dan berpasir kurang cocok. Tanah tidak boleh kering, tapi harus selalu cukup lembap dan mudah mendapat air. Keperluan pengairan ini perlu dijaga baik-baik, untuk menjaga agar buah tidak menjadi kering dan keriput sebelum masak. Untuk mendapatkan hasil buah yang manis, tanaman ini menghendaki tanah yang masam.

Varietas jeruk manis cukup banyak diantaranya:

1. Jeruk manis nanas
2. jeruk manis pusat (udel)
3. Jeruk manis merah darah
4. Tidak asam
5. Jeruk manis batu
6. Jeruk manis hamkin
7. Jeruk manis washington
8. Jeruk manis imperial

9. Jeruk manis sukhari
10. Jeruk manis valensia, dan
11. Jeruk manis sungsit

Seringkali jeruk manis disebut pula dengan nama daerah asalnya, misalnya:

- a. Jeruk manis batu karena asalnya dari Batu
- b. Jeruk manis ngablak karena asalnya dari Ngablak
- c. Jeruk manis Pacitan karena asalnya dari Pacitan
- d. Jeruk manis Sungsit karena asalnya dari perusahaan sungsit Crowes dari California.

Bibit

Umumnya jeruk manis diperbanyak secara cangkokan, okulasi dan stek. Bila diperbanyak dengan okulasi, sering dipergunakan batang bawah jeruk JC (sitrun jepang), RL (rough lemon) alias Citronella. Okulasi di atas JC, biasanya tanaman lebih mudah dan cepat berbunga. Dengan cara cangkokan, juga bisa menghasilkan bibit tanaman yang baik.

Di tanah yang sering tergenang air, kurang baik dipergunakan bibit okulasi, karena memiliki batang pokok yang berakar panjang (7-10 meter). Tanaman akan merana, mati, karena akar-akarnya membusuk. Di tempat serupa ini sebaiknya dikembangkan tanaman yang berasal dari bibit cangkokan, karena akar-akarnya lebih pendek.

Sebaliknya di tanah bercadas, cangkakan kurang baik dipergunakan sebagai bibit. Akar-akar yang pendek tidak mampu menembus cadas yang berada di bawah permukaan tanah. Bibit asal okulasi lebih cocok ditanam di daerah serupa ini. Bibit ditanam pada permulaan musim hujan. Jarak tanam 8 x 8 meter. Ukuran lubang 100 x 100 x 50 cm.

Tanaman jeruk manis baru mulai menghasilkan setelah 4-5 tahun ditanam. Musim berbunga biasanya jatuh pada permulaan musim penghujan. Rata-rata tiap pohon bisa menghasilkan buah 200-400 butir per tahun. Macam-macam jeruk manis dapat dibagi 3 golongan:

- a. Genjah, buah cepat masak dalam waktu 6-7 bulan. Misalnya jeruk hamlin, norris, asal Florida. Sangat baik ditanam di daerah dataran rendah.
- b. Sedang, buah masak antara 7-8 bulan. Misalnya jeruk jaffa dan shamoti dari Palestina. Jeruk ini kurang mendapat perhatian di Indonesia.
- c. Lambat, buah baru masak setelah berumur 8-9 bulan. Misalnya jeruk valencia late orange dari Spanyol, washington navel orange (tak berbiji dan sangat bagus di tanam di dataran tinggi), thomson, rubby orange (cuma dikenal sebelum Perang Dunia II), drumings seedling orange, dan lain-lain.

Jeruk manis sebetulnya tergolong tanaman sub-tropis. Suhu rata-rata yang diperlukan adalah 20 derajat C selama pertumbuhannya. Banyak membutuhkan sinar matahari dan pengairan yang cukup.

Untuk daerah dataran tinggi (1.000 meter dpl) yang baik adalah: washington navel orange dan drumings seedling orange.

Untuk daerah dataran rendah: valencia late orange, pene aple orange (jeruk itali), hamlin orange/norris (hasil tinggi, tapi rasa tawar), shamouti dan jaffa dari Israel (kurang baik untuk iklim basah di Jawa: mudah terkena penyakit kulit batang), kwatta 22 hari suriname (baik untuk dataran rendah), rubby (jeruk manis merah, tapi tak bisa menjadi merah ditanam di Indonesia).

Jeruk manis WNO dapat membentuk buah tanpa penyerbukan, buah yang terbentuk tanpa biji (parthenocarpie). Tapi kalau ada tepungsari dari jeruk lain yang menyerbuki, ia akan membentuk buah seperti biasa. Yaitu buah yang berbiji. Untuk mendapatkan buah yang tidak berbiji, tanaman yang parthenocarpie harus terpisah dari tanaman jeruk yang menghasilkan biji.

Untuk mengetahui perkembangan jeruk manis dewasa ini maka penulis merasa lebih dahulu mengetengahkan jenis tanaman jeruk yang diusahakan oleh para petani.

Adapun jenis jeruk antara lain sebagai berikut:

1. Citrus Peticulate Blancosyin, Citrus Nobilis Iour, di mana jeruk ini terdiri dari:

- a. Keprak Garut, Keprak Batu/Punten, Keprak Madura, Keprak Tawangmangu, Keprak Tejukula (Bali), Keprak Kedu, Keprak Kacang (Sumatera Barat), Keprak Sitepu (Sumatra Utara), dan Keprak Selayar.
 - b. Jeruk Betawi dan Jeruk Madura.
 - c. Sia, Cinalicin, Cina konde, Maseh, Uwik dan Eter.
 - d. Australia Mandarin, Cina Mandarin, Cleopatra, dan Kara.
 - e. Ponkan dan Tanken.
 - f. Satsama atau Unshiu.
2. Citrus Sinensis Lenn, dinasapel atau sweet orange, terdiri dari:
- a. Manis betawi
 - b. Manis pecitan
 - c. Manis puntun (batu)
 - d. Manis tejakula (bali)
- Luar Negeri
- a. Valensia Late Orange
 - b. Washington Navel Orange
3. Citrus Maximasyn, Citrus Erandis (pomelo) jenis-jenis jeruk bali merupakan jeruk asli Indonesia yang terdiri dari:
- a. Bali merah dan putih
 - b. Pandan wangi, cikoneng
 - c. Simanalagi
 - d. Sinyonya
 - e. Delima

4. Citrus parasidi (Grape fruit) jenis-jenis Grape Fruit rasanya kecut segar terdiri dari:

Dalam negeri:

- a. Manis besar
- b. Manis nangka dan van kuyek

Luar negeri

- a. Duncen
- b. Gillets Late
- c. Marts seedless
- d. McCarty Triumph
- e. Tampson

5. Citrus Austrantium Linn

Jenis rasanya kecut (Sour Orange) kepahit-pahitan yang di luar negeri banyak digemari terdiri dari:

Dalam negeri, Manisan Kudisan

Luar negeri, ergamotte, Biragadies, dan saramacca.

6. Citrus Aurantifolia Swingle

Jenis-jenis jeruk nipis terdiri dari:

Dalam negeri: Nipis, Lemences, Nipis Wajak

Luar Negeri: Egiptian line Euislim guat, Maxicanlime rangpur lime

7. Citrus Limon (Lemon) Burmann

Jenis-jenis jeruk limon (lemon) yang banyak digunakan untuk minuman Quash (Lemon Quash) jenis jeruk ini banyak di luar

negeri: Lisbon Lemon, Ponderosa Lemon, Rough Lemon, Villafranca Lemon, Thitless Lemon.

8. Citrus Medica Linn

Jenis-jenis jeruk ini terdiri dari:

Dalam negeri, Sukade (kater), Sistrum raksasa, Sitrum kecil

Luar Negeri, Citrupennier, Coiffe, papier

9. Citrus Histrix jenis-jenis jeruk purut.

10. Hibrida dan spesies, yang termasuk jenis ini adalah:

Janses Citroen, kasruri, jeruk Limo/Sambel, Nagami Kumkuat dan Poncirus Trifoliata Linn, Jeruk Japance Citoem, rasa buahnya asam, bijinya ditanam untuk batang bawah dalam pembuatan bibit untuk okulasi. Paling baik berubah di dataran rendah sampai sedang (ketinggian maksimal 800 m) diatas permukaan laut.

11. Jenis-jenis lain.

- a. Citrus Triliata, jenis ini sudah agak lama dianjurkan sebagai batang bawah pada pembuatan bibit okulasi, di Indonesia belum begitu dikenal.
- b. Troyer Citrance, jenis ini akhir-akhir ini telah ditanam berupa stek sebagai batang bawah pada pembuatan bibit berupa sambungan dengan sistem minigrating.
- c. Trihasia Mirantiola atau jeruk kingkit.

Di Indonesia jeruk kingkit baru-baru ditanam orang di pekarangan sebagai tanaman hias, buahnya tidak mempunyai nilai ekonomis.

Meningkatnya permintaan buah jeruk di pasaran merupakan dorongan positif bagi para petani atau usaha tani jeruk meningkatkan hasil produksinya. Oleh karena itu pula para pengusaha bidang pertanian (agribisnis) semakin diperuntukkan ke arah komersialisasi tingkat ekspor dalam melayani permintaan pasar.

Tanaman jeruk yang saat ini mempunyai nilai ekonomi bagi para usaha tani untuk meningkatkan nilai tambah juga dari segi manfaat untuk konsumsi yang sangat dibutuhkan manusia.

Tanaman jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu merupakan tanaman jeruk rakyat dan yang merupakan kegemaran bagi masyarakat adalah jeruk jenis siam. hal ini mengakibatkan jeruk ini sangat digemari karena serba praktis dalam mengkonsumsinya mudah dikupas tidak perlu diperas dapat langsung dimakan tidak perlu diolah. Sedang faktor lain adalah kandungan gizi yang ada di dalamnya sangat tinggi, mengandung vitamin A 400 Si, 60 gram vitamin B, 30 miligram vitamin C, 0,5 gram protein, 0,1 gram hidrat arang, 40 miligram kalsium dan 20 miligram Fosfor.

Unsur yang demikianlah yang menyebabkan jeruk manis memberikan nilai ekonomis, karena telah menyebabkan permintaan pasar baik pada tingkat lokal bahkan nasional, internasional melalui komoditi ekspor.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Daerah dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Malange Kabupaten Luwu, dengan objek penelitian adalah jeruk manis, alasan penulis memilih daerah ini sebagai tempat penelitian karena daerah ini sangat produktif di bidang pertanian jeruk manis. Adapun waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September sampai dengan bulan Oktober 1999.

3.2. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang tepat, maka penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut

- a. Penelitian lapangan, yaitu penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan keterangan secara langsung dari para petani dan pihak-pihak yang terkait.
- b. Penelitian kepustakaan, yaitu penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan pengetahuan dan landasan teori dalam menganalisa data yang penulis peroleh, maka penulis mengadakan data atau teori yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan sebagai penunjang utama dalam penulisan skripsi ini bersumber dari data primer dan data sekunder.

- a. Data primer, yaitu Data yang diperoleh secara langsung melakukan observasi lapangan dan wawancara kepada para petani
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber tertulis yang mempunyai hubungan langsung dengan judul, misalnya Kantor Dinas Pertanian Kabupaten Luwu, Kantor Statistik Kabupaten Luwu, Kantor Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu dan lain-lain yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

3.4. Metode Analisis

Metode analisis ini digunakan untuk membuktikan hipotesis yang diajukan sekaligus memecahkan masalah diatas adalah sebagai berikut :

Perhitungan Break Even Point

- Dalam bentuk unit.

$$BEP = \frac{FC}{P-VC}$$

- Dalam bentuk rupiah.

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

BEP = Break Even Point (titik impas)

FC = Fixed Cost (biaya tetap)

VC = Variable Cost (biaya variabel)

S = Harga

P = Harga per unit

1. Perhitungan Tingkat Pendapatan

$\pi = TR - TC$

Dimana:

π = Keuntungan Bersih

TR = Jumlah Penerimaan Petani

TC = Jumlah Pengeluaran Petani

3.5. Kerangka Operasioanal

Adapun konsep operasional yang penulis gunakan untuk mendukung penulisan ini yaitu:

- Harga merupakan suatu ukuran yang menunjukkan berapa besar nilai suatu barang atau jasa.
- Besarnya biaya merupakan salah satu dasar pertimbangan dalam menentukan besarnya harga jual.
- BEP yaitu suatu titik di mana jumlah hasil penjualan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. BEP dapat dihitung dalam dua bentuk yaitu:
 - a. Dalam bentuk unit
 - b. Dalam bentuk rupiah
- Pendapatan adalah jumlah keuntungan bersih yang diterima oleh petani dari hasil usaha lainnya.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Keadaan Umum Kecamatan Malangke

Kecamatan Malangke merupakan salah satu kecamatan dalam wilayah Kabupaten Luwu. Kecamatan ini penting artinya di mana daerah ini sebagai penghasil jeruk manis terbesar yang ada di Kabupaten Luwu serta juga penghasil tambak, coklat dan padi.

Pada umumnya Kecamatan Malangke terdiri dari tanah datar, pegunungan dan daerah pantai di mana para petani jeruk manis berada pada tanah datar, daerah pegunungan ditanami coklat, sedangkan daerah pantai bergerak pada usaha tambak.

Secara geografis, Kecamatan Malangke diapit oleh beberapa kecamatan yaitu:

- sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Mappedeceng
- sebelah Selatan berbatasan dengan Teluk Bone
- sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Malangke Barat
- sebelah Timur berbatasan dengan Teluk Bone

Secara strategis ekonomi daerah Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu dihubungkan dengan jalur perhubungan darat ke Ujungpandang (Makassar) sebagai pusat kegiatan ekonomi Sulawesi Selatan. Adapun Kecamatan Malangke ini terdiri dari 14 desa yang dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 2

**JUMLAH PENDUDUK DI KECAMATAN MALANGKE MENURUT
DESA DAN JENIS KELAMIN**

No	Desa	Penduduk		Jumlah
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Tolada	1.884	1.762	3.666
2.	Tengkasa	764	698	1.462
3.	Pattimang	1.062	1.008	2.010
4.	Takkalalla	1.109	928	2.037
5.	Salekoe	2.161	1.414	2.575
6.	Girikusuma	931	955	1.886
7.	Bentang	987	871	1.858
8.	Ladongi	987	870	1.857
9.	Malangke	639	648	1.287
10.	Tandung	990	981	1.971
11.	Pers. Tokke	948	725	1.673
12.	Pers. Puncepue	541	597	1.120
13.	Pers. Pettalandenga	420	390	810
14.	Putemata	572	484	1.120
Jumlah		12.890	12.334	25.224

Sumber Data: Kantor Kecamatan Malangke

Berdasarkan data pada Tabel 2 di atas, jumlah penduduk Kecamatan Malangke sebesar 25.224 jiwa yang tersebar pada 14 desa. Pada Tabel di atas terlihat bahwa desa yang paling kurang penduduknya adalah Pattalandung yaitu sebanyak 810 jiwa sedangkan desa yang terpadat adalah Tolada sebesar 3.666 jiwa.

Di samping itu bahwa penduduk Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu, sumber pendapatannya yang diperoleh dari berbagai jenis usaha yang paling dominan adalah sektor pertanian utamanya usaha tanaman jeruk manis. Sektor ini besar pengaruhnya baik pada sektor pembangunan maupun pada sektor kehidupan masyarakat khususnya Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu.

4.2. Perkembangan Luas Lahan di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu

Upaya masyarakat untuk dapat meningkatkan kesejahteraan khususnya Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu dilakukan dengan berusaha untuk dapat meningkatkan produksi usaha taninya. Untuk suatu jenis usaha di sektor pertanian, tanah atau lahan sebagai salah satu faktor jenis usaha yang ikut mempengaruhi peningkatan produksi sangat besar peranannya di mana usaha sektor pertanian dalam sistem pengolahannya harus menggunakan suatu peralatan yang tepat atau dengan kata lain menggunakan teknologi karena tinggi rendahnya produksi pertanian sangat tergantung daripada luasnya lahan yang dipergunakan untuk bercocok tanam. Perkembangan luas lahan di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu dari tahun 1994 - 1998 pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3

PERKEMBANGAN LUAS LAHAN JERUK MANIS DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU TAHUN 1994-1998

Tahun	Luas Lahan (Ha)	Perkembangannya (%)
1994	5.826,18	-
1995	7.598,24	30,41
1996	9.931,26	30,70
1997	12.438,26	25,24
1998	9.208,94	-25,96

Sumber Data: Kantor Dinas Pertanian Kab. Luwu

Berdasarkan data yang disajikan pada Tabel 3 maka dapat diketahui bahwa luas areal perkebunan jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu, cenderung untuk terus mengalami peningkatan, tahun 1994 menjadi 5.826,18 Ha dan pada tahun 1995 meningkat menjadi 4.3598,24 Ha dan naik sebesar 20,69 %. Demikian halnya pada tahun 1996 luasnya meningkat lagi menjadi 9.931,26 Ha atau meningkat sebesar 30,70 % kemudian pada tahun 1997 luas areal perkebunan jeruk manis di Kecamatan Malangke adalah 12.428,38 Ha yang berarti bahwa kalau dibandingkan dengan luas areal pada tahun 1996 telah terjadi peningkatan sebesar 25,24 %. Untuk tahun 1998 luas areal perkebunan jeruk manis di Kecamatan Malangke adalah 9.208,94 Ha, yang berarti bahwa kalau dibandingkan dengan luas areal pada tahun 1997 telah mengalami penurunan sebesar -25,96 %.

Terjadinya peningkatan dalam luas areal perkebunan jeruk manis ini secara langsung memang telah dapat meningkatkan produksi jeruk manis yang dihasilkan dari kegiatan usaha perkebunan jeruk manis juga dapat meningkatkan produksi jeruk manis itu sendiri.

Jadi yang merupakan penyebab utama dari peningkatan produksi jeruk manis ini di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu adalah adanya usaha para petani untuk lebih meningkatkan pengelolaan usaha perkebunannya melalui perluasan areal perkebunan jeruk manis yang dipasarkan secara sempurna sehingga produktifitas dari lahan perkebunan jeruk manis para petani semakin meningkat.

4.3. Perkembangan Jumlah Tanaman Jeruk Manis di Kecamatan Malangke

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan di lokasi Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu melalui wawancara atau tanya jawab langsung kepada para petani bahwa sistem atau cara penanaman bibit jeruk manis dilakukan atas tanah yang terlebih dahulu dikelola oleh petani yang dibentuk menjadi semacam gundukan tanah.

Adapun cara penanaman bibit tanaman jeruk manis yang dilakukan oleh para petani jeruk manis di mana bibit yang ditanam antara bibit yang satu dengan bibit yang lainnya masing-masing berjarak $4\frac{1}{2} \times 4\frac{1}{2}$ cm dan apabila dibandingkan dengan jumlah luas lahan tanaman jeruk manis, maka jumlah tanaman jeruk manis berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 1994 jumlah jeruk manis berjumlah 1.330.473 pohon. Untuk lebih jelasnya berapa banyak tanaman jeruk manis dari tahun 1994-1998 dapat dilihat pada Tabel sebagai berikut:

Tabel 4

PERKEMBANGAN JUMLAH TANAMAN JERUK MANIS DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU TAHUN 1994-1998

Tahun	Jumlah Tanaman (Pohon)	Perkembangan (%)
1994	1.330.443	-
1995	2.039.295	53,27
1996	3.972.504	94,8
1997	4.975.350	25,24
1998	3.683.573	-25,96

Sumber Data: Kantor Dinas Pertanian Kab. Luwu

Berdasarkan Tabel 4 tersebut di atas maka dapat dilihat bahwa tanaman jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu cenderung untuk terus mengalami peningkatan, di mana yang terlihat pada tahun 1994 jumlah tanaman jeruk manis sebanyak 1.330.473 pohon, dan pada tahun 1995 meningkat menjadi 2.039.295 dan naik sebesar 53,27%. Pada tahun 1996 tanaman jeruk manis meningkat menjadi 3.972,504 pohon atau meningkat menjadi 94,8 %. Kemudian pada tahun 1997 tanaman jeruk manis adalah 4.975.350 pohon yang berarti bahwa kalau dibandingkan dengan tanaman jeruk manis pada tahun 1997 telah mengalami penurunan sebesar -25,96 %.

4.4. Perhitungan Harga Jual Jeruk Manis di Kecamatan Malangke

Di dalam menetapkan harga jual jeruk manis komponen yang berpengaruh meliputi komponen biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel serta komponen hasil produksi tanaman jeruk manis.

a. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berpengaruh terhadap produksi, dimana biaya tetap yang dikeluarkan meliputi bibit, sewa lahan, sprayer, prasarana pertanian dan pajak.

b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dapat mempengaruhi volume produksi yang dihasilkan, di mana semakin besar pula jumlah biaya variabelnya. Adapun yang termasuk dalam biaya-biaya

variabel yang dikeluarkan oleh par petani jeruk manis meliputi: pupuk, obat-obatan dan biaya tenaga kerja.

Untuk memperjelas pembahasan mengenai biaya-biaya yang digunakan oleh petani jeruk manis berikut ini akan disajikan data mengenai biaya tetap dan biaya variabel /Ha/panen yang mana masa panen berikutnya berjarak waktu 3 bulan sampai 4 bulan.

A. Biaya Tetap

1. Bibit 350 pohon/ha @ Rp. 2.500	Rp.	875.000,-
2. Sewa lahan/ha	Rp.	1.000.000,-
3. Sprayer 2 buah @Rp.500.000,-	Rp.	1.000.000,-
4. Prasarana pertanian	Rp.	700.000,-
5. Pajak	<u>Rp.</u>	<u>60.000,-</u>
Jumlah biaya tetap	Rp.	3.635.000,-

B. Biaya Variabel

1. Pupuk		
- Urea 500 kg @ Rp. 1.300	Rp.	650.000,-
- Kcl 300 kg @ Rp. 1.600	Rp.	480.000,-
2. Obat-obatan		
- Suprasit 10 kg @ Rp. 35.000	Rp.	350.000,-
- Seprin 10 kg @ Rp. 30.000	Rp.	300.000,-
3. Biaya tenaga kerja		
- Pemupukan 7 orang @		
Rp.15.000 x 3 hari.	Rp.	315.000,-

- Penyemprotan 7 orang @ Rp.15.000 x 3 hari.	Rp. 315.000,-
- Pemetikan 20 orang @ Rp.15.000 x 15 hari.	Rp. 4.500.000,-
- Pemeliharaan 2 orang @ Rp.10.000 x 90 hari.	<u>Rp. 1.800.000,-</u>
Jumlah biaya variabel	Rp. 8.710.000,-
C. Hasil penjualan/ha	Rp. 20.000.000,-
D. Harga/pohon, Rp.2.000.000/350 pohon	Rp. 57.143,-
E. Biaya Variabel / pohon	Rp. 24.886,-
F. Hasil jeruk manis /pohon Rp.57.143 / 350 pohon.	38 kg
G. Biaya variabel /kg Rp.24.886 /38 kg	Rp. 655,-
H. Harga Jual/kg	Rp. 1.500,-

Untuk memperjelas perhitungan biaya-biaya tersebut di atas, dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 5

**BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL JERUK MANIS
KECAMATAN MALANGKE TAHUN 1998**

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
1.	Bibit	875.000	
2.	Sewa lahan	1.000.000	
3.	Sprayer	1.000.000	
4.	Prasarana pertanian	700.000	
5.	Pajak	60.000	
6.	Pupuk		1.130.000
7.	Obat-obatan		650.000
8.	Biaya tenaga kerja		6.930.000
	Jumlah	3.635.000	8.710.000

Sumber data: Data primer setelah diolah

Dari tabel tersebut di atas bahwa biaya tetap yang meliputi biaya bibit, sewa lahan, sprayer, prasarana pertanian dan pajak sebesar Rp. 3.635.000/ha demikian pula dengan biaya variabel yang meliputi biaya pupuk, obat-obatan, dan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 8.710.000 hal ini bahwa biaya yang dikeluarkan oleh petani jeruk manis di Kecamatan Malangke di mana biaya variabelnya lebih besar dibandingkan dengan biaya tetapnya. Jadi biaya total yang harus dikeluarkan oleh petani jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu adalah sebesar Rp. 12.345.000 per hektar dalam satu kali musim panen.

Di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu jeruk manis yang dihasilkan dalam satu hektar meliputi 350 pohon yang mana sistem pemasarannya yang dilakukan oleh petani jeruk manis di Kecamatan Malangke yaitu sistem pemasaran borongan yaitu pembeli membeli jeruk manis per lahan.

Berdasarkan data yang diperoleh penulis, petani jeruk manis menetapkan harga perhektar jeruk manis sebesar Rp. 20.000.000. Jadi bila dirata-ratakan menjadi Rp.57.143 / pohon dengan harga Rp.1.500/kg. Jadi dalam 1 pohon menghasilkan 38 kg jeruk manis.

Di dalam menetapkan harga jual produk jeruk manis, penulis menggunakan analisa Break Even Point seperti berikut ini.

a. Atas dasar rupiah

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$= \frac{Rp.3.635.000}{1 - \frac{Rp.8.710.000}{Rp.20.000.000}}$$

$$= \frac{Rp.3.635.000}{1 - 0,4355}$$

$$= \frac{Rp.3.635.000}{0,5645}$$

$$= Rp. 6.439.327/ha/satu kali musim panen$$

b. Atas dasar unit.

$$BEP_{(Unit)} = \frac{FC}{P - VC}$$

$$= \frac{Rp.3.635.000}{Rp.1.500 - Rp.655}$$

$$= \frac{Rp.3.635.000}{Rp.845}$$

$$= 4.301,7 \text{ kg}$$

$$= 4.302 \text{ kg/ha/satu kali musim panen}$$

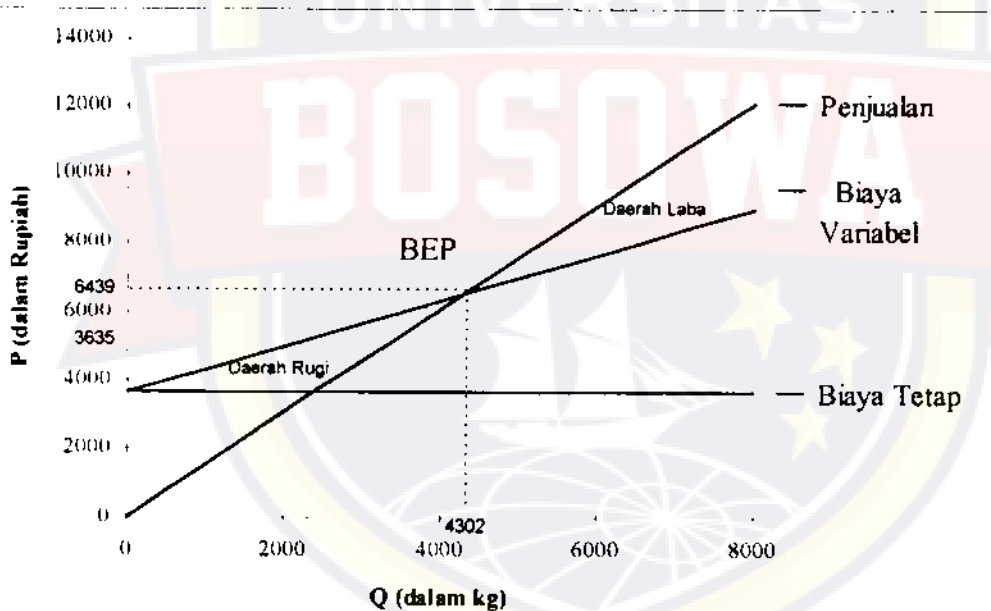
Berdasarkan dari kedua perhitungan tersebut di atas terlihat bahwa pada Break Even Point dalam bentuk rupiah jumlah penjualan jeruk manis sebesar Rp.6.439.327/ha jeruk manis yang dihasilkan oleh petani. Sedangkan break even point dalam bentuk unit sebesar 4.302 kg/ha/musim dengan harga jual Rp.1.500/kg. Hal ini berarti bahwa petani tidak mengalami kerugian dan juga tidak mengalami keuntungan.

Untuk menetapkan harga jual jeruk manis, petani harus menetapkan harga di atas harga Break Even Point sebesar Rp.6.439.327/ha.

Adapun hasil perhitungan di atas, dapat pula dituangkan dalam bentuk gambar seperti di bawah ini:

Gambar 1

**GRAFIK BREAK EVEN POINT
USAHA JERUK MANIS KECAMATAN MALANGKE
TAHUN 1998**



4.5. Analisa Pendapatan Petani Jeruk Manis di Kecamatan Malangke

Setelah memperoleh biaya-biaya yang terlibat di dalam perhitungan Break Even Point, maka berikut ini penulis akan

menganalisa tingkat pendapatan petani jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu.

Berdasarkan hasil penelitian Penulis, sistem penjualan yang dilakukan oleh petani jeruk manis di Kecamatan Malangke adalah sistem penjualan borongan yang artinya bahwa pembeli membeli jeruk manis tersebut per lahan.

Atas dasar informasi tersebut, penulis menghitung harga jual berdasarkan secara borongan pula dalam hal ini yang dijadikan sampel perhitungan sebesar satu hektar di mana dalam satu hektar terdapat 350 pohon.

Adapun pendapatan yang diterima oleh petani jeruk manis, seperti yang tampak pada perhitungan di bawah ini:

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ &= TR - (FC + VC) \\ &= \text{Rp. } 20.000.000 - (\text{Rp. } 3.635.000 + \text{Rp. } 8.710.000) \\ &= \text{Rp. } 20.000.000 - \text{Rp. } 12.345.000. \\ &= \text{Rp. } 7.655.000\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas terlihat bahwa tingkat keuntungan yang dicapai petani jeruk manis dengan biaya yang digunakan sebesar Rp. 12.345.000,- mampu menghasilkan tingkat keuntungan sebesar Rp. 7.655.000.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

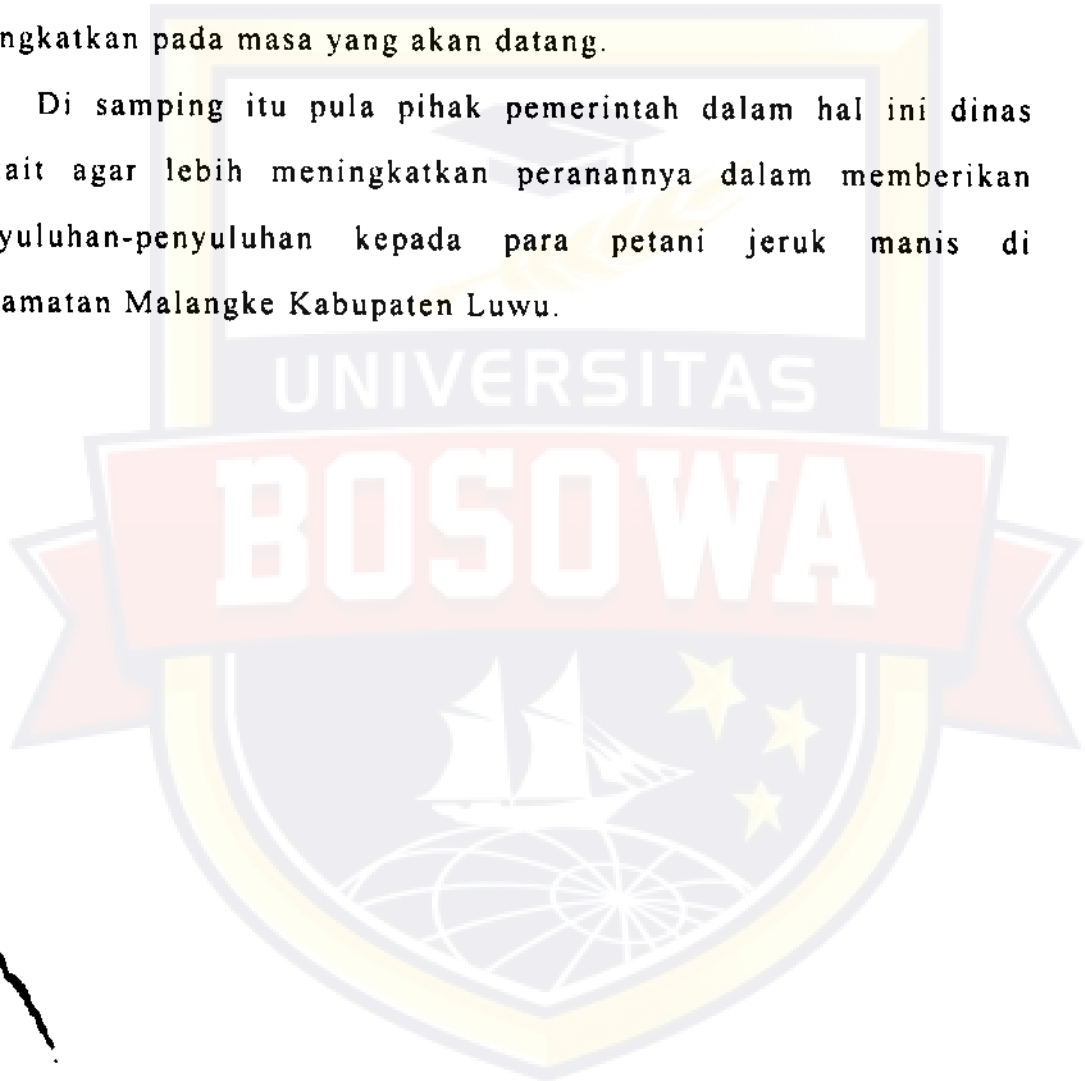
Dari hasil pembahasan pada bab terdahulu, maka berikut ini dapat ditarik suatu kesimpulan pokok sebagai berikut:

1. Petani jeruk manis di Kecamatan Malangke mampu memperoleh keuntungan, disebabkan penetapan harga jual yang ditempuh telah dilakukan dengan tepat. Penetapan harga jual didasarkan pada hasil perhitungan biaya-biaya yang telah dikeluarkan per hektar dalam satu kali musim panen.
2. Dalam menetapkan harga jual jeruk manis komponen yang berpengaruh adalah biaya tetap, biaya variabel dan hasil penjualan. Berdasarkan analisa break even point atau pulang pokok dalam bentuk rupiah total harga sebesar Rp.6.439.327/ha satu kali musim. Sedangkan break even point dalam bentuk unit sebesar 4.302 kg/ha satu kali musim panen, jeruk manis yang dihasilkan oleh petani tidak mengalami keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian.
3. Dengan melihat analisa pendapatan jeruk manis, maka terlihat bahwa tingkat keuntungan yang dicapai oleh petani jeruk manis di Kecamatan Malangke dengan biaya yang digunakan adalah sebesar Rp. 12.345.000 mampu menghasilkan tingkat keuntungan sebesar Rp. 7.655.000,-

5.2. Saran-Saran

Dengan melihat hasil yang diperoleh petani jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu, maka penulis menyarankan agar pendapatan yang diperoleh petani jeruk manis perlu ditingkatkan pada masa yang akan datang.

Di samping itu pula pihak pemerintah dalam hal ini dinas terkait agar lebih meningkatkan peranannya dalam memberikan penyuluhan-penyuluhan kepada para petani jeruk manis di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu.



DAFTAR PUSTAKA

- Abas Kartadinata, 1983, Akuntansi dan Analisa Biaya, Penerbit PT. Bina Aksara, Jakarta.
- Alex Nitisemito, 1981, Marketing, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Basu Swasta, 1984, Asas-Asas Marketing. Edisi kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Bishop dan Toussaint, 1970, Introduction Agricultural Economic Analysis, Terjemahan Wisnuadji, Penerbit UGM, Yogyakarta.
- Hartanto, 1982, Akuntansi untuk Usahawan, Penerbit LP3ES, Universitas Indonesia Jakarta.
- Kaslan A. Tohir, 1962, Ekonomi Selayang Pandang, Penerbit Bina Grafika, Kuala Lumpur.
- Mulyadi, 1987, Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya, Penerbit BPFE UGM, Yogyakarta.
- Mosher, A.T., 1973, Membangun dan menggerakkan Pertanian, Terjemahan Krisnandhi, Penerbit Yasaguna, Jakarta.
- Philip Kotler, 1993, Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan, Implementasi Dan Pengendalian, Edisi ketujuh, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Pracaya, 1992, Jeruk, Manis, Varietas, Budidaya dan Pascapanen, Jakarta.
- Radiosunu, 1985, Politik Pemasaran, Gajah Mada, University Press (FEKON), Yogyakarta.
- Sriyono, 1982, Akuntansi Biaya, Pengumpulan Dan Penentuan Harga Pokok, Penerbit LP3ES, Yogyakarta.
- Sigit, 1974, Analisa Break Even, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Djojohadikusumo, 1960, Ekonomi Umum I Asas-Asas Teori dan Kebijaksanaan, Penerbit PT. Pembangunan Jakarta.
- 1986, Jeruk dan Kerabatnya, Jakarta.
- 1994, Pembangunan Pertanian, Jakarta.