

BAB II

LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

A. Pendapatan

Pendapatan menjadi salah satu tolak ukur untuk mengetahui kemampuan unit usaha dalam menghasilkan laba, semakin tinggi pendapatan bisa menjadi indikator tingginya laba.

Pendapatan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menentukan laba dan rugi dari suatu usaha, laba dan rugi tersebut diperoleh dengan melakukan perbandingan antara pendapatan dengan beban atau biaya yang dikeluarkan atas pendapatan tersebut. Pendapatan dapat digunakan sebagai ukuran dalam menilai keberhasilan suatu usaha dan juga faktor yang menentukan dalam keberlangsungan suatu usaha.

Kinerja keuangan suatu unit usaha ditentukan oleh tinggi rendahnya pendapatan, biaya, serta cara pengelolaan unit usaha.

1. Pengertian Pendapatan

Menurut Antonius Sbastian (2019: 21) menyatakan bahwa “Pendapatan petani merupakan ukuran penghasilan yang diterima oleh petani dari usahatani. Dalam usahatani, pendapatan petani digunakan sebagai indikator penting karena merupakan sumber utama dalam mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari”. Pendapatan merupakan suatu bentuk imbalan untuk jasa pengelolaan yang menggunakan lahan, tenaga kerja, dan modal yang dimiliki dalam berusaha tani. Kesejahteraan petani akan

lebih meningkat apabila pendapatan petani menjadi lebih besar, yaitu jika petani dapat menekan biaya yang dikeluarkan serta diimbangi dengan produksi yang tinggi dan harga yang baik.

Berdasarkan definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan imbalan atau penghasilan yang diterima oleh seseorang dari hasil usaha atau jasa yang dihasilkan. Pendapatan juga akan besar apabila seseorang dalam melakukan usahanya mampu menekan biaya yang dikeluarkan serta diimbangi dengan produksi yang tinggi dan harga yang baik pula.

Pendapatan usaha tani adalah selisih antara pendapatan kotor (*output*) dan biaya produksi (*input*) yang dihitung per bulan, per tahun, atau per musim tanam. Pendapatan usaha tani dapat dibagi menjadi dua pengertian, yaitu:

a. Pendapatan Kotor

Yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam usaha tani selama satu tahun yang dapat diperhitungkan dari hasil penjualan atau pertukaran hasil produksi yang dinilai dalam rupiah berdasarkan harga per satuan berat pada saat pemungutan hasil.

b. Pendapatan Bersih

Yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh petani dalam satu tahun dikurangi dengan biaya produksi selama proses produksi

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut Angga Syaputra (2019: 8), menyatakan bahwa Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha tani yaitu :

a. Luas Lahan

Meliputi area pertanaman, luas tanaman, luas tanaman rata-rata. Lahan pertanian dapat dibedakan dengan tanah pertanian. Lahan pertanian banyak diartikan sebagai tanah yang disiapkan untuk diusahakan usaha tani misalnya sawah, legal dan pekarangan. Sedangkan tanah pertanian adalah yang belum tentu diusahakan dengan usaha pertanian. Ukuran luas lahan secara tradisional perlu dipahami agar dapat diinformasikan ke ukuran luas lahan, maka ukuran nilai tanah juga diperhatikan.

b. Tenaga Kerja

Selain tanah, tenaga kerja merupakan faktor produksi yang mempunyai peranan melakukan proses produksi. Faktor produksi tenaga kerja terdiri dari dua unsur yaitu jumlah dan kualitas. Jumlah yang diperlukan dalam proses produksi usaha tani cabai merah dapat bersumber dari tenaga kerja keluarga yang tersedia maupun dari luar keluarga. Sedangkan kualitas yang mencirikan produktivitas tenaga kerja tergantung dari keterampilan, kondisi fisik, pengalaman dan latihan. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan sesuai dengan luas lahan yang di tanami cabai.

c. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Biaya produksi adalah sebagai kompensasi yang diterima oleh para pemilik faktor-faktor produksi atau biaya-biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi, baik secara tunai maupun non tunai. Biasanya lebih banyak untuk digunakan untuk pembelian pestisida dan pupuk, dengan itu dengan tingginya biaya yang akan dikeluarkan untuk pestisida dan pupuk petani cabai merah harus memberikan pupuk dan pestisida sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan agar dapat tepat dan efisien.

d. Hasil Produksi Dan Harga Jual

Tingkat produksi yang diukur lewat produktivitas/ha dan *indeks* pertanaman. Apabila produksi kurang maka sangat berpengaruh sekali terhadap pendapatan petani cabai merah. Sebaliknya juga jika harga akan cabai tidak stabil maka akan menyebabkan petani rugi karena tidak sesuai dengan target yang diinginkan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut para ahli diatas adalah terkait dengan luas lahan, tenaga kerja, biaya produksi, hasil produksi dan harga jual.

3. Konsep Pendapatan Usaha Tani

Keberhasilan usaha tani dalam bidang pertanian akhirnya akan dinilai dari besarnya keuntungan usahatani yang diperoleh dari kegiatan tersebut. Biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. “Penerimaan adalah perkalian antara harga produksi dengan jumlah produksi, sedangkan pengeluaran total (biaya total) adalah penjumlahan antara biaya tetap (*fixed cost*) ditambah dengan biaya variabel (*variabel cost*” (Rohima Soliha S. 2017: 16).

Break event point tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break event* saja, akan tetapi mampu memberikan informasi kepada pemimpin perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Menurut Rohima Sholiha S (2017: 16), menyatakan bahwa “Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya biaya dan keuntungan usahatani sangatlah kompleks. Faktor tersebut dapat dibagi kedalam 2 (dua) golongan yaitu faktor *internal* dan *eksternal*, dan faktor manajemen. Faktor *internal* dan *eksternal* adalah faktor yang sangat berperan dalam keberlangsungan usahatani yang dijalankan, faktor *internal* yang mempengaruhi kegiatan usahatani diantaranya pengalaman petani dalam berusahatani, umur, tingkat pendidikan, dan lain-lain. Faktor *eksternal* adalah faktor dari luar yang mempengaruhi berhasil tidaknya suatu kegiatan usahatani diantaranya faktor produksi yang digunakan dapat diartikan ketersediaan sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan”.

Selain faktor *internal* dan *eksternal* faktor manajemen tidak kalah penting, petani merupakan majer yang mengatur jalannya kegiatan usahatani. Petani sebagai juru tani harus menjalankan usahatani sebaik-baiknya dengan cara menggunakan faktor produksi secara efisien.

4. Indikator-Indikator Pendapatan Usaha Tani

Indikator merupakan pengukuran dan berbagai macam perubahan yang terjadi baik secara langsung maupun tidak langsung, sesuatu yang dapat digunakan sebagai petunjuk atau standar sebagai acuan dalam mengukur adanya perubahan pada suatu kegiatan yang membantu seseorang dalam kegiatan penelitian. Hampir semua bentuk penelitian selalu memiliki indikator sebagai tolak ukur dalam sebuah penelitian tujuannya yaitu sebagai pedoman dalam memberikan penilaian terhadap hasil suatu penelitian tentang ekonomi keluarga yang ada dalam masyarakat yang melakukan usaha tani cabai merah di Desa Wayakrui, Kecamatan Kalirejo, Kabupaten Lampung Tengah.

Menurut Budi Wahyono (2017: 47) menyatakan bahwa Ada beberapa indikator pendapatan diantaranya yaitu:

- a. Harga
Harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.
- b. Jumlah atau kuantitas hasil cabai
Kuantitas adalah jumlah produk yang dihasilkan dalam suatu masa produksi.

5. Pengertian *Break Event Point*

Menurut Kiki Ekasari dan Nani Septiana (2019: 57) menyatakan bahwa “*Break event Point* atau titik impas diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi”. Guna menetapkan jumlah minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian, penetapan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba tertentu. Berapa besarnya unit

produksi yang harus dijual untuk menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut.

Dalam praktiknya penggunaan analisis *Break Event Point* memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu:

- a. Mendesain spesifikasi produk (berkaitan dengan biaya)
- b. Penentuan harga jual persatuan
- c. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
- d. Memaksimalkan jumlah produksi
- e. Perencanaan laba yang diinginkan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa break event point digunakan sebagai alat untuk menetapkan jumlah minimal yang harus di produksi agar suatu usaha tidak mengalami kerugian. Dengan tujuan untuk merencanakan laba yang diinginkan, meminimalkan jumlah produksi, dan menentukan harga jual persatuan.

6. Kegunaan *Break Even Point*

Menurut Worang cintia (2018: 61) menyatakan bahwa *Break Event Point* sangat penting bagi suatu perusahaan untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya akan sama dengan jumlah penjualan atau dengan kata lain dengan mengetahui *Break Event Point* kita akan mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi atau laba, sehingga memudahkan bagi pimpinan untuk mengambil kebijaksanaan. *Break Event Point* berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Asumsi-asumsi tersebut adalah:

- a. Besarnya biaya variabel secara total berubah-ubah secara professional dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap.
- b. Besarnya biaya tetap secara total tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.

- c. Jumlah unit produk yang terjual sama dengan jumlah per unit produk yang diproduksi.
- d. Harga jual produk per unit tidak berubah dalam periode tertentu.
- e. Perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, apabila lebih dari suatu jenis komposisi masing-masing jenis produk dianggap konstan.

7. Penentuan Tingkat *Break Even Point*

Menurut Edi Herman (2013: 110) menyatakan bahwa “Usaha kita dapat dikatakan *break-even* apabila penghasilan yang kita terima sama dengan ongkosnya, dengan anggapan bahwa harga jualnya sudah ditentukan”.

Menurut cara ini, usaha kita dapat mendapatkan laba apabila penjualan yang kita capai berada diatas titik *break-even* dan rugi penjualan kita apabila berada di bawah titik *berak-even*.

Cara penetapan harga *break-event* ini dapat kita terapkan dengan menggunakan beberapa syarat tertentu yaitu:

- a. *Break event point* dalam unit

$$\text{BEP Q (unit penjualan)} = \frac{BT}{H-BV}$$

Keterangan :

BEP= *Break Event point*/titik impas/titik kembali pokok

BT = Biaya tetap

H = Harga per unit

BV = Biaya variabel per unit

- b. *Break event point* dalam rupiah

$$\text{BEP (Rp penjualan)} = \frac{BT}{1-BV/H}$$

Keterangan :

BEP= *Break Event point*/titik impas/titik kembali pokok

BT = Biaya tetap

BV = Biaya variabel

H = Harga jual

B. Risiko Usaha

Selain mendapatkan keuntungan dalam berbisnis, memiliki usaha berarti siap untuk menerima risiko usaha. Bahkan, bagi suatu usaha yang telah sukses sekalipun, bukan tidak mungkin menghadapi kendala yang bernama risiko usaha. Risiko memang tidak bisa dipisahkan serta menjadi kesatuan dari bagian dari suatu bisnis. Ketika memiliki suatu usaha, khususnya usaha tani cabai merah kerap kali banyak risiko yang dihadapi oleh petani cabai merah mulai dari harga jual yang diterima hingga proses perawatan budidaya cabai merah yang cenderung bisa dikatakan tinggi.

Secara umum konsep risiko selalu dikaitkan dengan adanya suatu ketidakpastian dimasa yang akan datang. Secara sfesifik risiko didefinisikan sebagai adanya konsekuensi, sebagai dampak adanya ketidakpastian, yang memunculkan dampak yang merugikan pelaku usaha. Sebaliknya, konekuensi yang memunculkan dampak yang menguntungkan tidak dianggap sebagai risiko. Konsekuensi positif ini dianggap sebagai keuntungan yang diharapkan.

1. Pengertian Risiko

Menurut Irfan Fahmi (2013: 2) menyatakan bahwa “Ada banyak definisi tentang risiko (*risk*). Risiko dapat ditafsirkan sebagai bentuk keadaan ketidakpastian tentang suatu keadaan yang akan terjadi nantinya (*future*) dengan keputusan yang diambil berdasarkan berbagai pertimbangan pada saat ini”. Menurut Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert²⁾ “risiko adalah *uncertainty about future events*. Adapun Joel G. Siegel dan Jae K. Shim³⁾ mendefinisikan risiko pada tiga hal”.

- a. Keadaan yang mengarah kepada sekumpulan hasil khusus, dimana hasilnya dapat diperoleh dengan kemungkinan yang telah diketahui oleh pengambil keputusan,
- b. Variasi dalam keuntungan, penjualan, atau variabel keuntungan lainnya, dan
- c. Kemungkinan dari sebuah masalah keuangan yang mempengaruhi kinerja operasi perusahaan atau posisi keuangan, seperti risiko ekonomi, ketidakpastian politik, dan masalah industri.

Risiko usaha adalah sebuah tindakan yang dihubungkan dengan suatu kemungkinan munculnya kerugian yang tak terduga dan memang tidak diharapkan terjadi.

2. Konsep Risiko Usaha Tani

“Setiap aktifitas produksi pada sektor pertanian usaha tani cabai merah selalu dihadapkan dengan situasi ketidakpastian. Teknik usaha tani cabai merah yang dilakukan petani bukan hanya semata-mata cara untuk menanam cabai merah, akan tetapi juga mencerminkan bagaimana perilaku petani dalam menghadapi risiko. Bagi petani sumber ketidakpastian yang sering menyebabkan kegagalan usaha tani adalah fluktuasi hasil produksi dan fluktuasi harga” (Rohima Sholiha S. 2017: 18).

Kegiatan usaha tani yang dilakukan oleh petani selalu dihadapkan dengan situasi risiko dan ketidakpastian dimana besar kecilnya risiko yang dialami seseorang petani tergantung kepada keberanian untuk mengambil suatu keputusan.

Antisipasi petani terhadap risiko kegagalan usaha tani merupakan faktor penting yang sangat berpengaruh terhadap proses pengambilan keputusan. Adapun pola pengambilan keputusan biasanya lebih mendahulukan keamanan dari pada mengejar keuntungan yang besar atau kata lain petani lebih berorientasi kepada sikap penyelamatan hasil. Beberapa kajian empiris menunjukkan bahwa pada umumnya petani berperilaku sebagai

penghindar atau penolak risiko, perilaku tersebut mengindikasikan bahwa petani lebih menyukai perencanaan usaha tani yang dapat memberikan rasa aman walaupun harus mengorbankan sebagian pendapatannya (Rohima Sholiha S. 2017: 19).

Menurut Rohima Sholiha S (2017: 19), risiko dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya akibat buruk (kerugian) yang tidak diinginkan atau tidak terduga. Dengan kata lain penggunaan “kemungkinan” tersebut sudah menunjukkan adanya ketidakpastian. Ketidakpastian itu merupakan kondisi yang menyebabkan timbulnya risiko.

Sedangkan kondisi yang tidak pasti tersebut timbul karena berbagai sebab, antara lain:

- a. Jarak waktu dimulai perencanaan atas kegiatan sampai kegiatan itu berakhir. Makin panjang waktu makin besar ketidakpastiaanya.
- b. Keterbatasan tersedianya informasi yang diperlukan.
- c. Keterbatasan pengetahuan/keterampilan/tehnik pengambilan keputusan dan sebagainya.

“Indikasi adanya risiko dalam kegiatan bisnis dapat dilihat dengan adanya variasi atau fluktuasi, seperti fluktuasi pada produksi, harga atau pendapatan yang diperoleh para pembuat keputusan. Para pembuat keputusan perlu menilai tingkat risiko pada bisnisnya untuk menetapkan strategi sebagai upaya untuk mengurangi risiko yang mungkin dihadapi”

(Rohima Sholiha S. 2017: 20).

Menurut Rohima Sholiha (2017: menyatakan bahwa sikap pembuat keputusan dalam menghadapi risiko dapat diklasifikasikan menjadi tiga kategori yaitu:

- a. Pembuat keputusan yang takut terhadap risiko (*risk aversion*). Sikap ini menunjukkan bahwa jika terjadi kenaikan ragam (*variance*) dari keuntungan maka pembuat keputusan akan mengimbangi dengan

- menaikkan keuntungan yang diharapkan dan merupakan ukuran tingkat kepuasan.
- b. Pembuat keputusan yang berani terhadap risiko (*risk taker*). Sikap ini menunjukkan bahwa jika terjadi kenaikan ragam (*variance*) dari keuntungan maka pembuat keputusan akan mengimbangi dengan menurunkan keuntungan yang diharapkan.
 - c. Pembuat keputusan yang netral terhadap risiko (*risk neutral*). Sikap ini menunjukkan bahwa jika terjadi kenaikan ragam (*variance*) dari keuntungan maka pembuat keputusan akan mengimbangi dengan menurunkan atau menaikkan keuntungan yang diharapkan.

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa pendapatan yang akan diperoleh oleh petani cabai tergantung dengan seberapa tinggi risiko yang akan dihadapi, karena yang diketahui bahwa hasil pertanian termasuk pada struktur pasar sempurna dimana resiko yang tibul dapat dikatakan besar karena harga yang terbentuk tergantung pada harga pasar, selain itu hasil cabai juga tidak dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama oleh sebab itu saat dipanen maka hasil produksi harus langsung dijual dengan kata lain harus siap dengan keadaan harga yang terjadi saat itu juga, apabila hasil cabai tidak dijual maka resiko yang dihadapi akan semakin tinggi.

3. Sumber-Sumber Risiko Usaha Tani Cabai Merah

Risiko pada kegiatan agribisnis bersifat unik dibanding lainnya. Hal ini dikarenakan ketergantungan aktifitas agribisnis terhadap kondisi dan cuaca. Sumber risiko yang penting di sektor pertanian adalah iklim yang tidak dapat diatasi oleh manusia, fluktuasi hasil pertanian, fluktuasi harga dan keuangan (modal).

Produksi pada usaha tani dipengaruhi oleh sumber-sumber risiko yang berasal dari faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh petani.

Faktor internal ditunjukkan melalui ketersediaan modal, penguasaan lahan dan kemampuan manajerial, sedangkan faktor eksternal ditunjukkan melalui perubahan iklim/cuaca, serangan hama dan penyakit, harga sarana produksi dan harga output. Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang tidak dapat dikontrol atau dikendalikan karena diluar jangkauan petani (Rohima Sholiha S 2017: 24).

Menurut Rohima Sholiha S (2017: 25), risiko usaha tani sering terjadi selama proses produksi atau budidaya sedang berlangsung. Sumber-sumber risiko yang berasal dari proses produksi atau budidaya cabai merah yang sering dihadapi oleh para petani adalah sebagai berikut:

a. Risiko Pada Persiapan Lahan

Risiko yang dihadapi petani dalam persiapan lahan adalah jenis lahan kering yang bersifat masam, curah hujan tinggi dan kekeringan.

Penanggulangan yang dilakukan adalah petani cabai harus mempertimbangkan beberapa faktor-faktor diantaranya, diantaranya faktor agronomis, akses transportasi, dan kemudahan mencari tenaga kerja. Faktor agronomis terdiri dari sejarah, ketersediaan air dan kemiringan lahan. Yaitu lahan yang memiliki tingkat kesuburan tinggi, sejarah lahan yang baik, dan bebas penyakit tular tanah.

Biasanya petani cabai di Desa Wayakrui lebih memilih lahan untuk menanam cabai di area persawahan, karena untuk pengairan dan lain sebagainya mudah dilakukan.

b. Risiko Pada Penyediaan Benih

Risiko yang dihadapi dalam penyediaan benih adalah petani belum memikirkan penggunaan benih yang bermutu sebagai komponen utama.

Penanggulangannya sendiri yaitu petani cabai pak Yusuf memilih varietas cabai besar ini karena dapat ditanam pada musim hujan dan kemarau serta dapat beradaptasi dengan baik di dataran rendah. Selain itu memilih benih yang dirasa nama varietas yang paling cepat panen, karena semakin singkat tanaman berada dilapangan akan semakin baik karena dapat mengurangi resiko serangan hama dan penyakit.

c. Risiko Pada Saat Penanaman

Risiko yang dihadapi pada saat penanaman adalah penanaman dilakukan bukan pada saat musim penghujan atau musim kemarau.

Penanggulangan yang harus dilakukan harus mempersiapkan segala media yang dapat membatu mempermudah petani dalam menghadapi semua kondisi misalnya saat musim kemarau petani harus menyiapkan mesin pemompa air untuk media pengairannya.

d. Risiko Pada Pemeliharaan

Kegiatan pemeliharaan yang di lakukan antara lain penjarangan, penyulaman, penyiangan, pengairan, pemupukan dan pengendalian hama penyakit''. Risiko yang paling susah dilakukan pada proses pemeliharaan adalah pengendalian hama penyakit karena hal ini harus di lakukan dengan ekstra. Penanggulangan yang dilakukan adalah petani cabai harus mengenal dan mengetahui apa saja hama dan penyakit dalam budidaya cabai sehingga dapat mengantisipasinya sedini mungkin.

e. Risiko Pada Panen Dan Pasca Panen

Risiko yang dihadapi petani pada saat panen dan pasca panen adalah curah hujan yang tinggi, kehilangan hasil cabai merah pada saat panen maupun prosesing masih cukup besar, penerapan teknologi panen dan pasca panen belum memadai.

Sedangkan, sumber-sumber risiko yang berasal dari luar aspek proses produksi atau budidaya yang sering dihadapi oleh petani adalah sebagai berikut (Rohima Sholiha S. 2017: 26).

a. Risiko Pasar Atau Risiko Harga

Risiko yang berasal dari pasar atau risiko harga yaitu kerusakan produk sehingga tidak memenuhi mutu pasar akibatnya tidak dapat dijual, fluktuasi harga *input* atau *output*, sistem informasi pasar lemah dan daya tawar petani lemah. Penanggulangan resiko terkait risiko pasar yaitu petani mempekerjakan tenaga kerja yang tugasnya untuk mensortir cabai yang di panen sebelum dikemas di dalam karung hal ini agar cabai yang dijual layak dan diterima oleh konsumen. Untuk penanggulangan terhadap harga cabai biasanya petani cabai di Desa Wayakrui memilih media untuk memasarkan hasil cabainya kepada masyarakat sekitar dengan membungkus cabai dan di ecer kepada masyarakat sekitar dengan patokan harga misalnya Rp. 5000/kg nya. Menurut para petani cabai di Desa Wayakrui ini dapat membantu menstabilkan pendapatan walaupun tidak sepenuhnya dapat menutupi segala kerugian.

b. Risiko Kelembagaan

Risiko yang bersal dari kelembagaan yaitu adanya aturan yang membuat anggota dari suatu organisasi menjadi kesulitan dalam memasarkan atau meningkatkan produksinya dan akses petani terhadap lembaga modal terbatas.

c. Risiko Kebijakan

Risiko yang bersal dari risiko kebijakan yaitu adanya kebijakan tertentu yang dapat menghambat kemajuan usaha.

d. Risiko Sosial

Sumber utama risiko sosial adalah masyarakat, artinya tindakan orang-orang menciptakan kejadian yang menyebabkan penyimpangan yang merugikan dari harapan kita. Contohnya pencurian dan perusakan.

e. Risiko Ekonomi

Contoh-contoh risiko ekonomi adalah inflasi, fluktuasi, dan ketidakstabilan perusahaan individu dan sebagainya.

f. Risiko Bencana Alam

Risiko yang berasal dari bencana alam yaitu banjir, tanah longsor, gunung meletus, gempa bumi dan sebagainya.

g. Risiko Sakit

Risiko karena sakit, kecelakaan dan kematian terutama terasa pada saat usaha tani yang tenaga kerja keluarga merupakan tenaga inti, sehingga akan sangat mempengaruhi jalannya usaha tani.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sumber-sumber risiko usaha tani cabai merah terdapat dua sumber risiko yang dihadapi oleh petani cabai yaitu sumber-sumber risiko yang terjadi saat proses produksi yang meliputi risiko pada persiapan lahan, risiko pada penyediaan benih, risiko pada saat penanaman, risiko pada pemeliharaan, risiko pada panen dan paska panen. Dan sumber-sumber risiko yang berasal dari luar aspek produksi meliputi risiko pasar, risiko kelembagaan, risiko kebijakan, risiko sosial, risiko ekonomi, risiko bencana alam, dan risiko sakit.

4. Risiko Yang Dihadapi Dalam Pengelolaan Usaha

Tri Siwi Agustiina (2019: 74) menyatakan bahwa Ada beberapa risiko yang dihadapi dalam pengelolaan usaha antara lain sebagai berikut:

a. Risiko Produksi

Pada bidang industri untuk menghasilkan jumlah produk yang banyak untuk memenuhi permintaan pasar, maka perusahaan haruslah memiliki inofasi untuk menghasilkan produk yang lebih banyak. Dimana inofasi sangat dibutuhkan untuk memberikan daya tarik tersendiri dari produk yang dihasilkan. Karena jika kita tidak memiliki inofasi terhadap produk yang dihasilkan akan berakibat fatal apabila satu pelanggan membicarakan kepada pelanggan lain terkait produk yang kita hasilkan

tidak ada infasinya. Maka dari situ akan menimbulkan risiko usaha. Selain faktor non-human dalam proses produksi, faktor SDM nya juga berpengaruh. Misalnya untuk tanggung jawab, etos kerja, ketelitian, ketekunan dan lain sebagainya .

b. Risiko Pemasaran

Risiko pemasaran berkaitan erat dengan proses pemasaran dan penjualan produk. Yang perlu di kuasai adalah bagaimana tehnik memasarkan produk dengan efektif agar produk yang dihasilkan dapat diterima dengan baik oleh pembeli. Masalah yang sering dihadapi adalah sering kesulitan untuk menguasai tehnik pemasaran yang baik.

c. Risiko Sumber Daya Manusia

Seringkali ketika memiliki bisnis yang telah berkembang dengan baik, perlu memerlukan bantuan untuk menjalankan usaha tersebut. Hal yang selalu dilakukan adalah merekrut tenaga kerja. Namun seingkali masalah yang kerap terjadi adalah masalah dengan sumber daya manusia itu sendiri. Seperti sifat pekerja yang kurang baik sehingga menimbulkan dampak negatif bagi usaha yang dilakukan misalnya seperti sifat dan sikap yang malas bekerja, kurang bertanggung jawab, tidak jujur, dan lain sebagainya. Pada intinya hal itu akan merugikan usaha yang dilakukan.

d. Risiko Finansial

Memiliki usaha dan bisnis berarti siap dengan risiko ketidakpastian income atau pendapatan usaha. Tidak selamanya usaha yang kita lakukan akan memiliki keuntungan dalam jumlah besar. Perlu diketahui bahwa risiko kerugian juga amatlah besar. Risiko-risiko keuangan contohnya bercampurnya uang pribadi dengan usaha karena tidak ada pemisah keuangan, modal yang perputarannya terlambat, hasil produksi yang tidak menentu dan harga yang selalu naik turun. Oleh karena itu yang perlu dilakukan adalah mempersiapkan diri dengan lebih baik bila kendala tersebut muncul.

e. Risiko Teknologi

Risiko yang sering muncul lainnya adalah mengenai risiko teknologi yang digunakan. Usaha yang di jalankan biasanya selain di bantu dengan tenaga kerja, tetapi juga membutuhkan bantuan mesin atau teknologi. Masalah yang sering muncul adalah waktu pemakaian alat yang harus selalu di pantau. Jika pemakaian alat terlalu lama dan tidak dilakukan servis secara berkala, maka kemungkinan alat akan rusak dan tidak dapat dipergunakan.

f. Risiko Permintaan Pasar

Ketika produk yang dihasilkan di minati oleh konsumen maka harus siap dalam memenuhi segala permintaan pasar tersebut. Risiko permintaan pasar seringkali timbul karena pembisnis tidak sanggup memenuhi permintaan pasar karena keterbatasan modal dan tenaga kerja atau tidak terstandarnya kualitas produk yang dihasilkan sehingga menyebabkan pembeli menghentikan permintaan.

g. Risiko Kerja Sama

Memiliki partner dalam berbisnis tidak selalu bermanfaat baik bagi usaha yang di lakukan. Karena harus memilih partner bisnis secara tepat dan hati-hati. Mulailah dengan tidak langsung mempercayai orang yang kita kenal kemudian dijadikan sebagai mitra bisnis yang dilakukan. Kita harus mengenal dulu orang tersebut dengan lebih baik. Hal ini dilakukan agar dikemudian hari terhindar dari risiko penipuan, karena akan memberikan dampak yang kurang baik untuk bisnis yang dijalankan.

5. Penanganan Risiko

Menurut Rohima Sholiha S (2017: 28) menyatakan bahwa “strategi pengelolaan risiko merupakan suatu proses yang berulang pada setiap periode produksi. Pengidentifikasian risiko merupakan proses penganalisan untuk menentukan secara sistematis dan secara berkesinambungan risiko (kerugian yang potensial) yang menantang pelaku usaha”. Sesudah manajer risiko mengidentifikasi berbagai jenis risiko yang dihadapi usaha, maka selanjutnya risiko harus di ukur. Alternatif penanganan risiko pada produk pertanian ada beberapa cara yaitu dengan diverifikasi usaha, integrasi vertical, kontrak produksi, kontrak pemasaran, perlindungan nilai asuransi.

Rohima Sholiha S (2017: 28) menyatakan bahwa “berdasarkan hasil dari penelitian risiko dapat diketahui strategi penanganan risiko seperti apa yang tepat untuk dilaksanakan. Salah satu startegi penanganan risiko yang dapat dijadikan alternatif penanganan risiko yaitu strategi mitigasi risiko”.

Strategi mitigasi dilakukan untuk menangani risiko yang memiliki dampak sangat besar. Adapun beberapa cara yang termasuk ke dalam strategi mitigasi adalah sebagai berikut:

a. Diverifikasi

Diverifikasi adalah cara menempatkan komoditi atau harta di beberapa tempat sehingga jika salah satu terkena musibah maka tidak akan menghabiskan semua komoditi yang dimiliki. Diverifikasi merupakan salah satu cara pengalihan risiko yang paling efektif dalam mengurangi dampak risiko.

b. Penggabungan

Penggabungan merupakan salah satu cara penanganan risiko yang dilakukan oleh petani dengan melakukan kegiatan penggabungan dengan pihak petani lain, dengan kata lain bekerja sama dalam mengelola usaha tani cabai yang dilakukan oleh dua pihak.

c. Pengalihan Risiko

Pengalihan risiko (*transfer of risk*), merupakan cara penanganan risiko dengan mengalihkan dampak risiko ke pihak lain. Cara ini bertujuan untuk mengurangi kerugian yang dihadapi oleh perusahaan.

Strategi dalam mengurangi risiko merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan sebagai upaya untuk meminimalisir kerugian dalam berbisnis. Beberapa upaya yang dilakukan untuk meminimalisir tingginya tingkat kerugian seperti menggunakan benih yang tahan terhadap penyakit dan kekeringan, pengembangan teknologi irigasi dan diverifikasi terhadap kegiatan usahatani.

“Selain itu dilakukan upaya penyediaan sarana dan prasarana penyimpanan secara berkelompok, melakukan system kontrak baik secara *vertikal* maupun *horizontal*, dan menciptakan kelembagaan pemasaran sebagai upaya untuk meminimalisir risiko harga yang dihadapi oleh para petani” (Rohima Sholiha S. 2017: 30).

Berdasarkan definisi para ahli diatas, bahwa penanganan risiko dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu dengan diverifikasi usaha, integrasi vertikal, kontrak produksi, kontrak pemasaran. Dalam penanganan risiko diharapkan dapat meminimalisir kerugian yang akan dihadapi dalam berbisnis. Adapun alternatif penanganan risiko yaitu dengan strategi mitigasi risiko meliputi penggabungan, diverifikasi, dan pengalihan risiko.

6. Bentuk-Bentuk Kerugian Akibat Adanya Resiko

Tri Siwi Agustiina (2019: 78) menyatakan bahwa “kerugian akibat adanya risiko dapat berbentuk kerugian langsung dan kerugian tidak langsung”.

a. Kerugian Langsung

Adalah jumlah nominal yang harus di tanggung akibat dampak langsung dari risiko yang dapat terjadi. Misalnya seperti tidak teraturnya dalam proses perawatan seperti penyemprotan atau sering telat penyempotan yang dilakukan petani yang menyebabkan batang bisa mati akibat terserang hama atau buah yang di hasilkan busuk akibat terseang hama. Dari risiko perawatan tersebut teridentifikasi jumlah kerugian langsung adalah jumlah hasil produksi yang di hasilkan akibat perawatan yang kurang optimal dan kerusakan pada batang yang terkena hama dan mati.

b. Kerugian Tidak Langsung

Adalah jumlah nominal yang harus di tanggung akibat dampak tidak langsung risiko yang terjadi, seperti kemungkinan penjualan atau keuntungan yang gagal diterima akibat terjadinya risiko, munculnya biaya perawatan tambahan, kesempatan investasi yang hilang dan kerugian lainnya.

7. Metode Pengukuran Risiko

Menurut Murni Dahlena Nst (2017: 6) Pengukuran resiko dilakukan untuk mengukur pengaruh sumber-sumber resiko terhadap suatu kegiatan bisnis melalui penggunaan suatu alat analisis tertentu. Salah satu alat analisis yang digunakan dalam pengukuran resiko adalah DOL (*Degree of Operating Leverage*) atau tingkat operating leverage adalah presentase perubahan EBIT yang disebabkan oleh karena presentase perubahan penjualan.

Para manajer dapat memodifikasi risiko bisnis perusahaan melalui pilihan mereka atas lini-lini produk pasar (*Degree Operating Leverage*) dengan menggunakan rumus:

$$DOL = \frac{\text{Pertumbuhan profit before taxes}}{\text{pertumbuhan net sales}}$$

Untuk menghitung DOL perusahaan, untuk level penjualan dengan quantity Q :

$$DOL = \frac{Q(P-V)}{Q(P-V)-FC}$$

Q : Quantity produk terjual

P : Harga per unit

V : Variabel cost per unit

FC : Fixed cost

Faktor yang mempengaruhi DOL adalah struktur biaya. Struktur biaya terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Semakin tinggi komposisi biaya tetap dan biaya variabel, maka semakin besar DOL perusahaan. Apabila perusahaan memiliki biaya variabel yang besar, biaya akan membesar ketika penjualan juga meningkat. Begitu juga sebaliknya, ketika penjualan menurun maka DOL akan menurun. Perlakuan dominasi biaya tetap dan biaya variabel ini akan sangat tergantung dari selera manajemen. Semakin tinggi selera risiko, manajemen semakin berani mengubah struktur biaya dari dominasi biaya variabel ke dominasi biaya tetap.

8. Indikator-Indikator Resiko Usaha Tani Cabai

Berdasarkan pengertian menurut Rohima Sholiha S (2017: 18) menyatakan bahwa “Bagi petani sumber ketidakpastian yang sering menyebabkan kegagalan usaha tani adalah fluktuasi harga dan fluktuasi hasil produksi”. Maka peneliti mengambil indikator untuk risiko usaha tani adalah:

a. Fluktuasi Hasil Produksi

Fluktuasi hasil produksi merupakan keadaan yang terjadi pada siklus bisnis atau siklus ekonomi yang menggambarkan naik turunnya hasil produksi yang dihasilkan (Raini Hurul Misqi dan Tuti Karyani, 2020: 69).

Suatu usahatani dikatakan berhasil atau tidak diketahui dari besarnya pendapatan atau keuntungan yang diperoleh. Besarnya tingkat perolehan keuntungan petani dari usahatannya sangat ditentukan oleh bagaimana petani mengkombinasikan penggunaan faktor-faktor produksi. Faktor produksi merupakan korbanan yang diberikan pada tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik.

b. Fluktuasi Harga

Fluktuasi harga merupakan suatu fenomena yang terjadi yang bisa menyebabkan guncangan pada perekonomian atau bisnis atau suatu keadaan dimana harga bisa mengalami kenaikan harga yang tinggi dan bisa diposisi dengan harga yang turun secara drastis (Raini Hurul Misqi dan Tuti Karyani, 2020: 69).

Harga cabai merah besar selalu berfluktuatif. pada saat harga cabai merah besar turun, banyak petani yang tidak panen cabai merah besar dan membiarkan cabai merah besar membusuk di pohon dengan sendirinya. Hal ini dilakukan karena apabila petani memanen cabai merah besar maka petani harus mengeluarkan biaya untuk tenaga kerja, sedangkan saat cabai merah besar dijual dengan harga murah maka jumlah penerimaan yang didapat petani hasilnya lebih sedikit daripada jumlah biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk tenaga kerja.

C. Penetapan Harga

Harga jual adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin), mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. “Penetapan harga jual merupakan salah satu keputusan manajemen. Hidup matinya perusahaan dalam jangka panjang bergantung pada keputusan pricing ini” (Sodikin, 2015: 158) dalam Abdul Rokhman Efendi. “Penetapan harga adalah menggabungkan seluruh biaya unsur biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead pabrik*) baik bersifat variabel dan tetap pada produk atau jasa” (Abdul Rokhman Efendi 2018: 393).

“Harga hasil-hasil pertanian cenderung mengalami naik turun yang relatif besar atau sering fluktuasi harga. Harganya bisa mencapai tingkat yang tinggi

sekali pada suatu masa dan mengalami kemerosotan yang sangat buruk pada masa berikutnya. Sifat perubahan harga seperti itu disebabkan karena penawaran atas barang-barang pertanian seperti juga permintaan adalah tidak elastis, yang artinya persentase perubahan harga jauh lebih besar dari pada perubahan jumlah barang yang diminta ataupun ditawarkan” (Rohima Sholiha 2017: 18).

1. Pengertian Harga

Harga merupakan nilai yang dinyatakan dalam satuan mata uang atau alat tukar yang lain dengan satu barang tertentu. “Harga merupakan elemen pokok dalam pemasaran karena langsung berhubungan dengan permintaan hasil total, dimana dalam penetapan harga ini dapat berbeda-beda dari tempat yang satu ke tempat yang lain” (Angga Syaputra 2019: 11). Suri Amilia (2017: 662) menyatakan bahwa “Harga adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar.

Ilmu ekonomi mikro sering juga disebut dengan teori harga. Secara teoritis kebijakan harga dapat mencapai beberapa tujuan yaitu”:

- a. Stabilitas harga hasil-hasil produk atau jasa yang dihasilkan.
- b. Meningkatkan pendapatan melalui peningkatan dasar.

Berdasarkan definisi para ahli diatas, dapat saya simpulkan bahwa harga merupakan jumlah yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli

atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau dihasilkan. Selain itu harga juga mengikuti harga pasar yang berlaku apalagi seperti produk-produk hasil pertanian harga yang terbentuk dari harga pasar yang berlaku atau dengan kata lain harga yang terjadi mengikuti harga pasar.

2. Pengertian Harga Jual

Menurut Desliane Wauran (2016: 656) menyatakan bahwa “Harga jual adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Penentuan harga jual merupakan salah satu keputusan manajemen. Hidup matinya perusahaan dalam jangka panjang bergantung pada keputusan pricing ini”.

Suri Amilia (2017: 662) menyatakan bahwa “Pada prinsipnya bahwa harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah dengan laba yang wajar”.

Harga jual yang terbentuk pada hasil-hasil pertanian termasuk kedalam struktur pasar sempurna dimana struktur pasar sempurna itu sendiri merupakan struktur pasar dimana terdapat banyak penjual atau perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa dengan pembeli di pasar dengan produk yang dijual relatif sama atau bersifat homogen. Dengan ciri-ciri yaitu bagi pembeli, harga harus diikuti. Pembeli juga hanya menentukan jumlah barang yang akan dibeli. Dengan demikian bahwa harga yang berlaku pada produk-produk pertanian bergantung pada nilai atau harga jual yang berlaku di pasar pada saat itu juga. Dengan demikian

hasil pertanian harus mengikuti harga pasar yang berlaku karena hasil-hasil pertanian mudah rusak dan busuk oleh sebab itu saat pemanenan berlangsung hasil produksinya juga harus langsung dijual, berapapun harga jual yang berlaku harus diterima karena harga yang berlaku sudah harga pasar dan harus mengikuti harga pasar yang berlaku. Apabila hasil produksi tidak dijual karena harga murah maka tingkat risiko yang dihadapi semakin tinggi karena output yang seharusnya di dapat tidak didapat. Nilai pasar mendasarkan diri pada penawaran dan permintaan, serta merupakan harga atau jumlah yang bersedia dibayar seseorang di pasar, misalnya jika sebuah hasil produk buruk atau rusak, maka nilai pasar kemungkinan akan menurun.

3. Tujuan Penetapan Harga

Menurut Suri Amilia (2017: 662) menyatakan bahwa Tujuan penetapan harga yaitu:

a. Bertahan Hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk mengejar agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga. Laba kurang penting dibandingkan kelangsungan hidup. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian besar biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

b. Laba Sekarang Maksimum

Banyak perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengambilan investasi yang maksimum.

c. Pendapatan Sekarang Maksimum

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya

membutuhkan perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa maksimalisasi pendapatan akan menghasilkan maksimalisasi laba jangka panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

- d. **Pertumbuhan Penjualan Maksimum**
Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.
- e. **Skimming Pasar Maksimum**
Skimming pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya per unit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk.
- f. **Kepemimpinan Mutu Produk**
Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk dipasar, dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga

Jesika. C Moray, D. P. E. Saerang, dan T. Runtu (2014: 275) menyatakan “keputusan penetapan harga sebuah perusahaan dipengaruhi baik dari faktor *internal* maupun dari faktor *eksternal*, yaitu.

- a. **Faktor *Internal***
Faktor *internal* yang mempengaruhi penetapan harga meliputi:
 - 1) Tujuan perusahaan
 - 2) Strategi bauran pemasaran
 - 3) Biaya
 - 4) Pertimbangan organisasi
- b. **Faktor *Eksternal***
Faktor *eksternal* yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi:
 - 1) Pasar dan permintaan
 - 2) Biaya, harga, dan penawaran pesaing
 - 3) Keadaan perekonomian

Suri Amilia (2017: 662) menyatakan bahwa Perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor dalam menetapkan kebijaksanaan harga yaitu :

- a. Memilih tujuan penetapan harga
- b. Menentukan permintaan

- c. Memperkirakan biaya
- d. Menganalisis harga dan penawaran pesaing
- e. Memilih metode penetapan harga
- f. Memilih harga akhir

Dengan demikian bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga adalah ada dua faktor yaitu faktor eksternal dan internal. Selain itu ada pula faktor lain dalam menetapkan kebijaksanaan harga meliputi memperkirakan biaya, tujuan penetapan harga, memilih metode penetapan harga, dan memilih harga akhir.

5. Strategi Penetapan Harga

Dua bentuk strategi yang dapat diterapkan perusahaan untuk menentukan harga jual produk atau jasa baru yaitu: (Desliane Wauran, 2016: 656).

- a. *Strimming Pricing*
Merupakan bentuk strategi penentuan harga jual produk atau jasa baru, dengan cara menentukan harga jual mula-mula relative tinggi. Tujuan dari strategi ini adalah agar perusahaan memperoleh laba yang maksimum dalam jangka pendek.
- b. *Penetration Pricing*
Merupakan bentuk strategi penentuan harga jual dengan cara menentukan harga jual mula-mula relative rendah, sehingga perusahaan dapat meraih pangsa pasar yang lebih besar untuk produk atau jasa tersebut dalam jangka pendek.

6. Metode Penetapan Harga

Menurut Jesika. C Moray, D. P. E. Saerang, dan T. Runtu (2014: 275) menyatakan bahwa Metode penentuan harga jual yaitu:

- a. *Cost Plus Pricing Method*
Penentuan harga jual *cost plus pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Atau bisa dikatakan bahwa *cost plus pricing* merupakan penetapan harga jual produk dengan cara menambahkan biaya total produksi dengan nilai marjinnya.

Dalam menghitung *cost plus pricing*, digunakan rumus:

Harga jual = Biaya total + Margin

b. *Merk-up Pricing Method*

Merk-up pricing banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan mark-up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus:

Harga jual = Harga beli + Mark-up

c. Penentuan Harga oleh Produsen

Dalam metode ini, harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah awal dari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dari saluran distribusi. Karena itu, penetapan harga oleh produsen memegang peranan penting dalam menentukan harga akhir barang. Dalam menetapkan harga jualnya, produsen dapat berorientasi pada biaya. Proses penetapan harga dimulai dengan menghitung biaya per unit barang yang dihasilkan, kemudian menambahkan sejumlah mark-up tertentu. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka, tentunya berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Setiap produk mempunyai pola biaya yang berbeda satu sama lainnya.

7. Indikator-Indikator Penetapan Harga

Menurut Suri Amilia (2017: 663) menyatakan bahwa Indikator-indikator penetapan harga sebagai berikut:

a. Keterjangkauan harga

Harga yang terjangkau adalah harapan konsumen sebelum mereka melakukan pembelian. Konsumen akan mencari produk-produk yang harganya dapat mereka jangkau.

b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk

Untuk produk tertentu, biasanya konsumen tidak keberatan apabila harus membeli dengan harga yang relative mahal asalkan kualitas produknya baik. Namun konsumen lebih menginginkan produk dengan harga murah dan kualitasnya baik.

c. Daya saing harga

Perusahaan menetapkan harga jual suatu produk dengan mempertimbangkan harga produk yang dijual oleh pesaingnya agar produknya dapat bersaing dipasar.

d. Kesesuaian harga dengan manfaat

Konsumen terkadang mengabaikan harga suatu produk namun namun lebih mementingkan manfaat dari produk tersebut. Konsumen akan tetap membeli produk tersebut walaupun harga relatif karena produk merupakan kebutuhan yang harus untuk digunakan.

D. Krangka Pikir

Menurut Sugiyono (2017: 60) menyatakan bahwa “Kerangka pikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”.

Dalam menjalankan usaha pasti akan mengalami pendapatan yang tidak stabil. Pendapatan merupakan balas jasa yang diterima oleh seseorang individu setelah melaksanakan suatu pekerjaan atau nilai barang dan jasa yang diterima oleh seseorang individu melebihi hasil penjualannya. Pendapatan sebagai salah satu unsur kesejahteraan.

Pendapatan cabai juga dipengaruhi oleh seberapa besar risiko yang dihadapi oleh petani cabai dalam menjalankan usahanya serta harga jual yang diterima oleh petani cabai merah, oleh karena itu perlu seorang petani melakukan perhitungan mengenai penetapan harga jual. Indikator pendapatan yaitu mengenai harga dan jumlah yang dihasilkan. Oleh karenanya penetapan harga sangat dibutuhkan guna memprediksi seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh petani cabai, serta jumlah produksi yang akan dihasilkan tergantung pada perawatan yang dilakukan oleh petani cabai atau sebaik apa petani tersebut mengatasi segala resiko yang dialami, apabila petani mampu menanggulangi segala risiko yang terjadi maka produksi cabai yang akan dihasilkan sesuai dengan target yang diinginkan dan itu semua akan berdampak pada pendapatan yang baik juga. Dengan demikian pendapatan sangatlah dipengaruhi oleh harga jual yang diterima serta sebaik apa petani dalam menanggulangi segala risiko yang dialami, apabila petani mampu

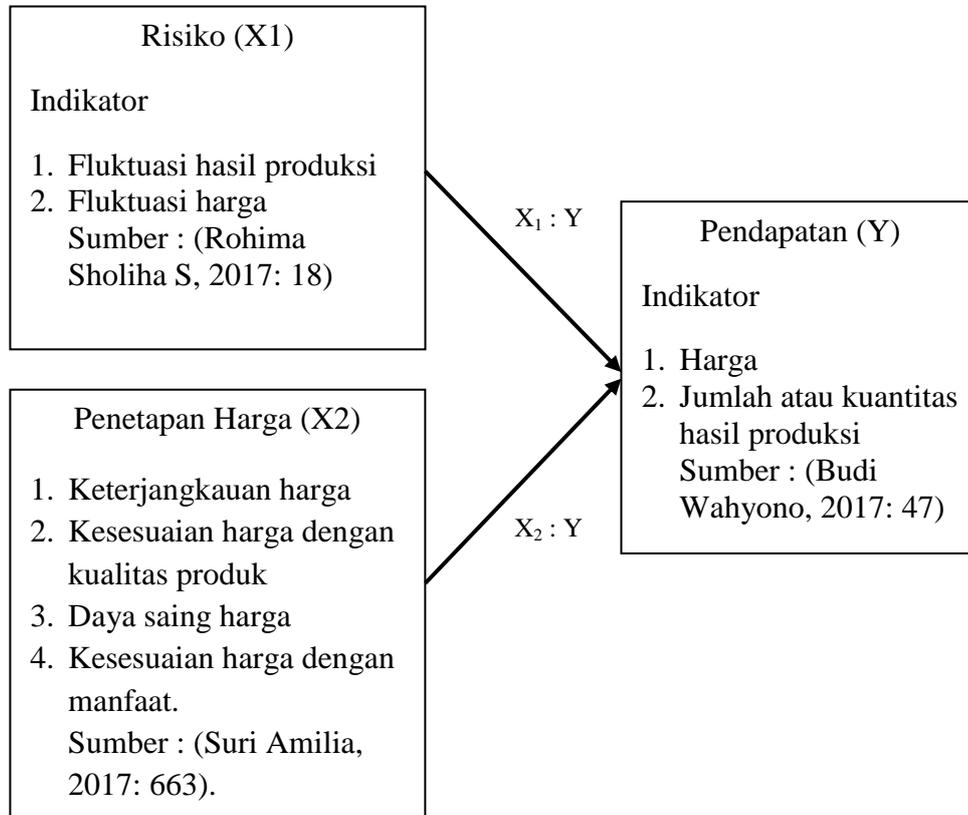
menanggulangi segala risiko yang dialami maka produksi yang dihasilkan dapat maksimal.

Dimana jumlah produk yang terjual oleh petani cabai merupakan jumlah produk yang dihasilkan dalam masa budidaya cabai merah besar. Sehingga pendapatan akan bertambah jika hasil yang dihasilkan oleh petani selama masa produksi maksimal sesuai target yang diperkirakan dan harga jual yang diterima oleh petani sesuai. Karena seperti yang kita ketahui bahwa harga cabai selalu mengalami fluktuasi harga.

Sifat fleksibel harga jual produk-produk pertanian, khususnya sektor pertanian merupakan kemampuan harga jual yang menjadi pola-pola tertentu. Pada saat panen raya harga jual akan cenderung mengalami penurunan dan sebaliknya pada saat kondisi yang lain harga jual produk pertanian maupun perkebunan cenderung mengalami perubahan. Perubahan-perubahan harga jual atas produk-produk pertanian diduga cenderung membentuk pola yang bersifat musiman, Dengan pola harga yang terbentuk secara musiman tersebut akan berpengaruh terhadap besarnya penerimaan atau Pendapatan yang diperoleh oleh petani cabai di Desa Wayakrui Sehingga perlunya dilakukan perhitungan mengenai penetapan harga jual yang sesuai dengan pengeluaran yang dikeluarkan selama proses budidaya cabai berlangsung agar pendapatan yang dihasilkan juga dapat diperoleh secara maksimal.

Dari uraian diatas dapat dilihat kerangka pikir di bawah ini

Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian



E. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2016) “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data”.

Adapun Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Ada pengaruh Resiko Terhadap Pendapatan Petani Cabai di Desa Wayakrui, Kecamatan Kalirejo, Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2020.
2. Ada pengaruh Penetapan Harga Terhadap Pendapatan Petani Cabai di Desa Wayakrui, Kecamatan Kalirejo, Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2020.