

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORITIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Asal Tanaman Buah Naga

Sebagian besar sumber menyatakan bahwa buah naga berasal dari Meksiko, Amerika Selatan. Konon disebut buah naga, karena seluruh batangnya yang menjulur panjang seperti layaknya naga. Dalam perkembangannya, tanaman ini kemudian dikembangkan di Israel, Thailand dan Australia. Asalnya hanyalah buah hutan yang tidak dimakan, tetapi, setelah dibawa oleh orang Perancis ke China, ia berubah nama menjadi buah naga, kemudian ditanam secara meluas di Vietnam sebelum berkembang ke Asia termasuk Malaysia. Buah naga yang semula tidak boleh dimakan karena dianggap makanan dewa dan tidak ada perhatian di negara asalnya, sekarang terkenal di seluruh dunia malahan menjadi hidangan eksklusif dalam pesawat terbang dengan jus buah naganya.

Tahun 2001 buah ini hanya dikembangkan di Israel, kemudian Australia, Thailand dan Vietnam, tetapi sekarang sudah mulai merambah pasaran Indonesia. Saat ini Vietnam dan Thailand merupakan pemasok buah naga terbesar di dunia. Namun permintaan yang bisa dipenuhi baru 50 % saja. Sementara di pasar lokal, kendati masih sedikit, buah naga lokal juga sanggup bersaing dengan buah naga impor. Buah ini sekarang mulai tersedia di toko buah dan pasar swalayan dan sejumlah perkebunan melihat komoditas ini lantaran budidaya mudah dan prospek ke depan cerah dibanding buah lainnya.

Ketiga jenis tersebut yaitu (Kristianto2008):

1. Buah naga putih (*Hylocereus undatus*)

Hylocereus undatus yang lebih populer dengan sebutan *white pitaya* adalah buah naga yang kulitnya berwarna merah dan daging berwarna putih. Berat buah rata-rata 400-650 gram lebih berat bila dibanding jenis yang lain, kadar kemanisannya tergolong rendah, yaitu sekitar 10-13% briks. Tanaman ini lebih banyak dikembangkan di negara-negara produsen utama buah naga dibanding jenis lainnya.

2. Buah naga merah original (*Hylocereus Polyrhizus*)

Hylocereus polyrhizus yang lebih banyak dikembangkan di Cina dan Australia ini memiliki buah dengan kulit berwarna merah dan daging berwarna merah keunguan. Rasa buah lebih manis dibanding *Hylocereus undatus*, dengan kadar kemanisan mencapai 13-15% briks. Tanaman ini tergolong jenis yang sering berbunga, bahkan cenderung berbunga sepanjang tahun. Sayangnya tingkat keberhasilan bunga menjadi buah sangat kecil, hanya mencapai 50% sehingga produktivitas buahnya tergolong rendah dan rata-rata berat buahnya hanya sekitar 400gram.

3. Buah naga Super Red (*Hylocereus costaricensis*)

Hylocereus costaricensis sepintas mirip dengan *Hylocereus polyrhizus* namun warna daging buahnya lebih merah sehingga tanaman ini disebut buah naga berdaging super merah. Berat buahnya sekitar 400-500 gram dengan rasanya yang manis mencapai 13-15%.

Buah naga memiliki harga yang jauh lebih tinggi jika dibandingkan dengan buah-buahan lokal. Buah naga dijual dengan harga Rp 30.000 sampai Rp 35.000 perkilogram. Dengan nilai ekonomi yang cukup tinggi, maka buah naga

dapat dijadikan sebagai komoditas untuk diusahakan oleh petani buah. Khususnya di Makassar, ketersediaan buah naga sangat fluktuatif bahkan tak jarang terjadi kekosongan karena buah naga masih disuplay dari luar Sulawesi dan perkebunan buah naga di Sulawesi Selatan masih sangat jarang.

Situasi ini menunjukkan bahwa usaha budidaya buah naga masih sangat prospektif. Terlebih jika dapat menghasilkan buah naga yang berkualitas prima, baik dari ukuran maupun tingkat kemanisan. Masyarakat tidak akan keberatan membeli buah naga yang diinginkan asalkan sesuai dengan mutu dari kualitas yang diharapkan. Buah naga mempunyai khasiat yang bermanfaat bagi kesehatan manusia diantaranya sebagai penyeimbang kadar gula darah, pelindung kesehatan mulut, pencegah kanker usus, mengurangi kolesterol, pencegah pendarahan dan mengobati keluhan keputihan (Anonim, 2011).

Permintaan buah naga biasanya melonjak menjelang perayaan imlek. Karena dalam tradisi Cina, buah naga dipercaya mendatangkan keuntungan. Pertanian buah naga dapat ditanam dalam skala kecil di pekarangan atau halaman rumah. Apalagi buah naga tergolong tanaman yang sangat mudah ditanam. Bagi para hobiis, bertanam buah naga di halaman rumah menjadi kegiatan praktis yang menyenangkan. Tanaman ini dapat langsung ditanam atau menggunakan pot sebagai Tabulampot. Menyaksikan buah naga muncul dari cabang-cabang tanaman yang bergelantungan sungguh sangat menyenangkan bagi para hobiis tanaman. Hal ini juga merupakan kenikmatan dan kemewahan yang tak terhingga memetik buah naga hasil tanam sendiri. Apalagi bisa merasakan

manfaat buah yang memang berkhasiat bagi kesehatan tubuh. (Andoko dan Nur, 2012).

2.1.2 Manfaat Buah Naga

Banyak manfaat dapat diambil dari tanaman buah naga. Buah naga yang berdaging merah berisi lycopone yang mengandung antioksidan alami yang dipercaya bisa melawan kanker, penyakit hati, dan tekanan darah rendah. Dibalik rasa buah naga yang manis sedikit asam tersebut beberapa khasiat yang dapat mengobati berbagai macam penyakit berdasarkan penelitian, buah naga berkhasiat sebagai obat untuk mengurangi kadar kolesterol dalam darah, menguatkan fungsi ginjal dan tulang, mencegah kanker usus, menyeimbangkan gula darah, menyembuhkan panas dalam serta sariawan, memperhalus kulit, meningkatkan ketajaman mata, menguatkan daya kerja otak, tumbuh kembang balita dan mengurangi keputihan pada wanita “(Sumber: Majalah Selera edisi Juli 2005)”

Sumber lain mengatakan buah naga berkhasiat untuk meningkatkan daya tahan tubuh, mengurangi tekanan emosi, menetralkan toksin(racun) dalam darah, turunkan kadar lemak. Banyak orang yang mengakui khasiat buah naga. Setelah beberapa kali makan buah itu ada yang asam uratnya sembuh. Ada pula yang bilang setelah rutin mengkonsumsi, kolesterol di tubuhnya berkurang drastis, “(Harian umum suara merdeka, 29 des 2003)”

2.1.2 Konsep Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Pertumbuhan pendapatan yang konsisten, dan juga pertumbuhan keuntungan,

dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui usaha untuk menarik investor. pendapatan usaha tani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan. Menurut (Standar Akuntansi Keuangan 2007), kata *income* diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan, penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*).

Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan kedepan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Winardi juga mengemukakan pengertian pendapatan adalah sebagai saluran penerimaan baik berupa uang maupun barang baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dimulai dengan sejumlah uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu. Selanjutnya pendapatan dapat dibedakan antara lain:

1. Sektor pekerja utama yaitu yang menjadi sumber utama kehidupan keluarga.
2. Sektor pekerjaan sampingan yaitu pekerjaan yang hasilnya dipakai sebagai penunjang untuk mencukupi kebutuhan hidup suatu keluarga.

Pendapatan diartikan jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2007), kata *income* diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai

pendapatan, penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*).

(Winardi, 2002), menyatakan bahwa pendapatan adalah semua penghasilan yang diperoleh dari pihak lain sebagai tanda balas jasa yang diberikan dimana penghasilan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau perseorangan.

(Mahmudi, 2006), pendapatan adalah semua penghasilan yang diterima setiap orang atau kelompok dalam kegiatan ekonomi dalam satu periode tertentu. pendapatan pemikiran orang selalu tertuju pada nilai uang yang diterima oleh seseorang bahkan masih banyak pengertian lain yang timbul dalam diri seseorang. Pengertian pendapatan yang dimaksud disini adalah semua barang-barang dan jasa-jasa serta uang yang diterima baik secara individu maupun golongan masyarakat dalam jangka waktu tertentu. Tinggi rendahnya pendapatan seseorang sangat tergantung pada ketrampilan, keahlian, luasnya kesempatan kerja dan besarnya modal yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan tersebut dalam suatu periode tertentu yang juga sering disebut dengan investasi, jadi jika investasi besar maka pendapatan mereka juga akan bertambah.

(Menurut Kaslan, 2000), menyatakan bahwa pendapatan adalah hasil produksi seluruhnya yang dihasilkan setiap bulan, baik berupa alat-alat produksi, benda-beda konsumsi, maupun jasa. Pendapatan akan mempengaruhi status sosial Seseorang, terutama akan ditemui dalam masyarakat yang materialis dan tradisional yang menghargai status sosial ekonomi yang tinggi terhadap kekayaan.

Menurut (Dyckman, 2001), pengertian pendapatan dikemukakan oleh bahwa pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktiva sebuah entitas atau penyelesaian kewajiban (kombinasi dari keduanya) selama satu periode dari pengiriman atau produksi barang, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung.

2.1.2 Usahatani Buah Naga

Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal, teknologi, pupuk, benih, dan pestisida) dengan efektif, efisien, dan kontinu untuk menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahatani meningkat (Hastuti dan Rahim, 2007).

Mubyarto (1989) menyebutkan bahwa usahatani identik dengan pertanian rakyat. Pertanian dalam arti sempit dirumuskan sebagai suatu usaha pertanian yang dikelola oleh keluarga petani untuk memproduksi bahan makanan utama seperti beras, palawija, dan hortikultura yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan sendiri.

Suatu usahatani dikatakan berhasil jika secara minimal dapat memenuhi syarat-syarat sebagai berikut (Hadisapoetra, 1987 *dalam* Utami, 2004) :

1. Usahatani harus dapat menghasilkan pendapatan untuk membayar semua alat yang diperlukan.
2. Usahatani harus dapat menghasilkan pendapatan yang dapat dipergunakan, baik modal sendiri maupun modal yang dipinjam dari pihak lain.
3. Usahatani harus membayar upah tenaga petani dan keluarga secara layak.

4. Usahatani tersebut paling sedikit berada pada pihak semula.
5. Usahatani harus dapat membayar upah tenaga kerja petani sebagai Sumber manajer yang mengambil keputusan mengenai apa saja yang akan dijalankan.

2.1.3 Biaya Produksi, Produksi, dan Pendapatan

2.1.3.1 Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan nilai dari semua korbanan ekonomi yang diperlukan dan dapat diukur ataupun diperkirakan untuk menghasilkan suatu produk. Keberhasilan suatu usahatani dilihat dari kemampuan memberi pendapatan yang tinggi. Pendapatan yang diterima mampu untuk mencukupi keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam usahatani minimal berada dalam keadaan yang lebih baik dari semula. Menurut Herjanto (1999) *dalam* Puspitadewi (2008) biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan petani dalam proses produksi.

Menurut Michael dalam Efendy (2011) ada beberapa faktor unsur biaya produksi yaitu sebagai berikut :

1. Biaya Bahan Baku Langsung Secara teoritis, biaya bahan baku langsung harus merinci seluruh biaya bahan baku yang digunakan untuk membuat sebuah produk atau kinerja sebuah jasa.
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung Biaya tenaga kerja langsung terdiri dari upah atau gaji yang dibayar untuk pegawai tenaga kerja langsung. Biaya tenaga kerja langsung harus memasukkan dasar kompensasi, saham pemberi kerja atas jaminan sosial dan pajak-pajak , dan program bonus atas efisiensi produksi kesehatan.

3. Biaya Overhead Pabrik Overhead merupakan berbagai faktor atau biaya produksi yang tidak memproduksi langsung untuk sebuah produk atau memfasilitasi sebuah jasa. Maka biaya overhead tidak memasukkan bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

Biaya produksi terdiri dari (Herjanto, 1999 dalam Puspitadewi , 2008) :

1. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi, misalnya biaya penyusutan alat tahan lama, biaya sewa atas pabrik dan peralatan yang disewa, pajak bumi dan bangunan, sewa atas modal pinjaman dan lain-lain.
2. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi, misalnya biaya untuk pembelian bibit, upah tenaga kerja baik tenaga kerja luar maupun tenaga dalam keluarga dan sebagainya.
3. Biaya total adalah keseluruhan dari biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

2.1.3.2 Produksi

Produksi adalah total fisik yang diperoleh produsen dalam melakukan kegiatan usahatani. Dalam memperoleh produksi yang maksimal, seorang petani akan mengalokasikan input atau faktor produksi seefisien mungkin guna tercapainya keuntungan yang maksimal. Optimalisasi penggunaan faktor produksi pada prinsipnya adalah bagaimana menggunakan faktor produksi tersebut seefisien mungkin.

Menurut Dearden yang diterjemahkan oleh Agus Maulana dalam bukunya yang berjudul “Sistem Pengendalian Manajemen”, pengertian efisiensi adalah

kemampuan suatu unit organisasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan, efisiensi selalu dikaitkan dengan tujuan organisasi yang harus dicapai oleh instansi". (Agus Maulana, 2005:46)

Faktor-faktor yang mempengaruhi produk pertanian dibedakan menjadi dua yaitu :

1. Faktor biologi, seperti lahan pertanian dengan macam tingkat kesuburannya, bibit, varietas, obat-obatan, dan sebagainya.
2. Faktor sosial ekonomi, seperti biaya produksi, harga, tenaga kerja, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, resiko ketidakpastian, kelembagaan, tersedianya kredit dan sebagainya.

2.1.3.3 Pendapatan

Pendapatan terdiri dari pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Menurut Soekartawi (1987) pendapatan kotor usahatani (*gross farm income*) didefinisikan sebagai nilai produksi total usahatani dalam jangka waktu tertentu baik yang dijual atau yang tidak dijual. Pendapatan bersih (*net farm income*) didefinisikan sebagai selisih pendapatan kotor usahatani dengan pengeluaran total usahatani.

Dalam pengelolaan usahatani pada hakekatnya petani menjalankan perusahaan petani oleh karena itu setiap kegiatan harus memperhatikan secara ekonomis apakah produksi akan dijual seluruhnya atau dikonsumsi. Besar kecilnya nilai produksi tergantung dari jumlah menggunakan sumber daya dengan efisien untuk memperoleh keuntungan.

Dengan kata lain aktifitas petani adalah mengeluarkan uang dengan harapan mendapatkan hasil yang lebih banyak. Oleh karena itu, analisis ekonomi

sangat penting untuk menilai usahatani. Analisis ekonomi adalah analisis yang membahas hasil total atau produktivitas atau semua sumberdaya yang dipakai dalam usahatannya (Kadariah, 1999).

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan petani ada yang tidak dapat dikuasai oleh petani yaitu tendensi harga yang umum berlaku di pasaran dan keadaan yang menyimpang dari biasanya. Ada pula faktor-faktor yang sampai batas-batas tertentu masih dapat dikuasai petani seperti cara pemasaran dan efisiensi penggunaan alat (Hadisapoetra, 1987 *dalam* Utami, 2004).

Untuk meningkatkan pendapatan petani, diperlukan beberapa syarat antara lain:

1. Penggunaan tenaga kerja yang intensif;
- 3 Keterampilan yang memadai;
- 4 Peralatan dan sarana produksi yang memadai;

Untuk mengetahui pendapatan usahatani buah naga, variabel-variabel yang diukur adalah sebagai berikut :

- a. Biaya produksi adalah semua modal yang dikeluarkan dapat diukur atau diperkirakan untuk memulai usaha. Cara pengukurannya dilakukan dengan menjumlahkan antara biaya variabel dengan biaya tetap. Biaya produksi meliputi Biaya investasi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh petani pada tahun tahun awal (Tahun ke-0) dan tidak habis dipakai dalam satu kali kegiatan produksi, dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp). Biaya investasi seperti : biaya pembelian dan perlengkapan pertanian adalah biaya yang dikeluarkan untuk

- membeli alat-alat dan perlengkapan pertanian. Pengukurannya dengan cara harga beli dibagi umur ekonomis yang dinyatakan dalam rupiah.
- b. Biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam melakukan usahatani dalam satu kali proses produksi. Seperti : Biaya penyusutan alat tahan lama adalah biaya yang berasal dari penyusutan alat-alat tahan lama yang digunakan dalam proses usahatani buah naga.
 - c. Jumlah produksi adalah jumlah buah naga yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi yang dinyatakan dalam Kilogram (Kg).
 - d. Nilai produksi adalah besarnya nilai ekonomi usahatani buah naga Pengukurannya dilakukan dengan cara mengalikan jumlah produksi dengan harga per kilogram buah naga dan dinyatakan dalam satuan (Rp).
 - e. Pendapatan adalah selisih antara total penerimaan dengan total pengeluaran yang dinyatakan dalam satuan (Rp).

2.1.4 Penerimaan Usahatani

Menurut Soekartawi (1995), penerimaan usahatani adalah . Hasil antara harga jual dengan produksi yang diperoleh. Penerimaan ini mencakup produk yang dijual, dikonsumsi rumah tangga petani, digunakan untuk pembayaran, dan yang disimpan.

2.1.5 Pendapatan Usaha tani

Pendapatan didefinisikan sebagai sisa dari pengurangan nilai penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan bersih usahatani mengukur imbalan yang diperoleh keluarga petani dari penggunaan faktor-faktor produksi. Berhasil tidaknya suatu usahatani dapat dilihat dari besarnya pendapatan yang diperoleh

petani dalam mengelola suatu usahatani. Analisis pendapatan usahatani mempunyai kegunaan bagi petani maupun bagi pemilik faktor produksi. Ada dua tujuan utama dari analisis pendapatan, yaitu menggambarkan keadaan sekarang suatu kegiatan usaha, dan keadaan yang akan datang dari perencanaan atau tindakan.

Pendapatan usahatani akan berbeda untuk setiap petani, perbedaan ini disebabkan oleh perbedaan faktor produksi, tingkat produksi yang dihasilkan, dan harga jual.

2.1.7 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

1. Modal

Setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan pewirausaha meningkatkan keuntungan dapat tercapai sehingga pendapatan dapat meningkat.

Menurut (Mubyarto, 1986) modal dalam arti ilmu ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru. Modal sebagai kekuasaan dalam barang. pimpinan sentral, pada masyarakat yang dipimpin sentral, dalam rumah tangga perusahaan, dalam masyarakat dengan hubungan pertukaran bebas.

Modal berhubungan dengan uang modal yang berarti uang itu tidak dibelanjakan, namun disiapkan untuk kemudian hari. Modal selalu dinyatakan nilainya dalam uang. Tetapi pada umumnya sejumlah uang yang digunakan untuk usaha. Pengertian modal ini tidak hanya terbatas pada uang melainkan juga termasuk barang-barang yang digunakan untuk melakukan suatu usaha.

Modal terdiri dari persediaan segala macam benda yang dimiliki oleh masyarakat baik milik anggota-anggotanya maupun milik gabungan anggota-anggotanya seperti pemerintah pada suatu keadaan tertentu. Modal dibentuk dengan jalan menabung. Menabung berarti tidak dapat dipergunakan sebagian dari pendapatan. Dalam perekonomian mengenal tukar-menukar uang maka seorang individu yang mencapai pendapatan dapat digunakan seluruh atau sebagian dari pendapatan.

Menurut (T. Gilarso, 1994) yang dicukup dari pengertian para ahli bahwa modal merupakan :

1. Harta kekayaan atau jumlah harga milik seorang.
2. Tiap-tiap hasil produk yang digunakan untuk penghasil selanjutnya.
3. Semua jenis barang yang digunakan langsung untuk membantu produksi termasuk tanah dan uang ditambah barang-barang konsumsi.
4. Segala jenis yang dihasilkan dan dimiliki oleh suatu masyarakat lazim dinamakan kekayaan masyarakat.

(Rianto B, 1988) Suatu keputusan untuk pengadaan atau peningkatan modal yang tersedia harus diartikan sebagai pengorbanan dari keadaan sekarang dan bagi keuntungan di masa yang akan datang. Dan salah satu cara yang

digunakan untuk menilai atau mengukur jumlah modal yang digunakan adalah melalui pendapatan dikurangi biaya yang dikeluarkan untuk membeli atau mengadakan modal tersebut.

Modal yang dimaksud dalam penesirtan ini adalah sejumlah uang yang disiapkan oleh pedagang sebelum suatu proses usaha itu dijalankan untuk proses operasional usaha dan distribusi barang dari produsen ke daerah pemasaran.

2. Harga Jual

Dalam suatu perusahaan atau usaha, dalam memproduksi barang dan jasa penentuan harga merupakan persoalan yang mendasar bagi produsen. Oleh karena itu produsen harus jeli didalam menentukan atau menetapkan harga dari produk jasa atau barang yang diproduksi.

Menurut (Sudarsono, 1996) harga diartikan sebagai nilai tukar suatu barang atau jasa dengan satuan uang yang disepakati bersama antara penjual dan pembeli.

Menurutnya, ada dua cara dalam menentukan harga yaitu:

1. Dengan menetapkan harga yang relatif tinggi dan
2. Menetapkan harga serendah mungkin.

Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan beberapa hal, antara lain:

1. Harga pokok barang
2. Harga barang sejenis
3. Daya beli masyarakat
4. Jangka waktu perputaran modal
5. Peraturan-peraturan dan sebagainya

(Soemarso, 1990) Peranan perusahaan dalam proses penetapan harga jual barangnya sangat berbeda-beda, tergantung dari pada bentuk pasar yang dihadapinya. Ada tiga bentuk penetapan harga jual.

1. Penetapan harga jual oleh pasar (*Market Pricing*). Dalam bentuk penetapan harga jual ini, penjual tidak dapat mengontrol sama sekali harga yang dilempar di pasaran. Harga disini betul-betul ditetapkan oleh mekanisme pemasaran dan permintaan. Dalam keadaan seperti ini, penjual tidak bias menetapkan harga jualnya.
2. Perusahaan atau penjual yang bergerak dalam bidangnya eksploitasi atau barang jaan tersebut diatas tidak dapat menentukan harga barang atau jasanya.
3. Penetapan harga jual yang dapat dikontrol oleh perusahaan (*administered or business cotrolled pricing*) Pada situasi ini, harga ditetapkan sendiri oleh perusahaan. Harga ditetapkan oleh keputusan oleh kebijaksanaan yang terdapat dalam perusahaan, walaupun faktor-faktor mekanisme penawaran dan permintaan, serta peraturan-peraturan pemerintah tetap diperhatikan yang dimaksudkan harga dalam penelitian ini adalah sejumlah uang yang ditetapkan atas nilai barang atau jasa yang diproduksi dalam setiap pembelian buah-buahan.
4. Luas lahan

Menurut Sukirno (2002), tanah sebagai faktor produksi adalah tanah yang mencakup bagian permukaan bumi yang dapat di jadikan untuk bercocok tanam, dan untuk tempat tinggal dan termasuk pula kekayaan alam yang terdapat didalamnya. Dari pendapat ini dapatlah dikatakan bahwa tanah itu merupakan

faktor produksi yang boleh dikatakan suatu pabrik dari hasil pertanian karena disanalah tempat produksinya.

Menurut Mubyarto (dalam Hijratullaili, 2009:13) luas lahan adalah keseluruhan wilayah yang menjadi tempat penanaman atau mengerjakan proses penanaman, luas lahan menjamin jumlah atau hasil yang akan diperoleh petani. jika luas lahan meningkat maka pendapatan petani akan meningkat, demikian juga sebaliknya. Sehingga hubungan antara luas lahan dengan pendapatan petani merupakan hubungan yang positif. di negara agraris seperti Indonesia, lahan merupakan faktor produksi yang paling penting dibandingkan dengan faktor produksi yang lain karena balas jasa yang diterima oleh lahan lebih tinggi dibandingkan dengan faktor produksi yang lain. Luas lahan pertanian mempengaruhi skala usahatani yang pada akhirnya mempengaruhi tingkat efisiensi suatu usahatani yang dijalankan. Seringkali dijumpai makin luas lahan yang dipakai dalam usahatani semakin tidak efisien penggunaan lahan tersebut. Ini didasarkan pada pemikiran bahwa lahan yang terlalu luas mengakibatkan upaya melakukan tindakan yang mengarah pada segi efisiensi menjadi berkurang karena:

- 1) Lemahnya pengawasan pada faktor produksi seperti bibit, pupuk, obat-obatan, tenaga kerja dan faktor produksi lainnya.
- 2) Terbatasnya persediaan tenaga kerja di daerah tersebut, yang pada akhirnya mempengaruhi tingkat efisiensi usahatani.
- 3) Terbatasnya persediaan modal untuk membiayai usahatani dalam skala besar. Sebaliknya pada lahan yang sempit, upaya pengawasan faktor produksi akan semakin baik, namun luas lahan yang terlalu sempit cenderung menghasilkan

usaha yang tidak efisien pula, akibat penggunaan faktor-faktor produksi yang berlebihan. Produktivitas tanaman pada lahan yang terlalu sempit lebih rendah bila di bandingkan dengan produktivitas tanaman pada lahan yang luas.

2.2 Hubungan Antara Variabel

2.2.1 Hubungan Antara Modal Dengan Pendapatan

(Daniel, 2001) modal memiliki banyak arti tergantung dari penggunaannya. Arti sederhananya, modal sama artinya dengan harta kekayaan yang dimiliki oleh seseorang yaitu semua harta berupa uang, tabungan, tanah, mobil, dan lain sebagainya disebut sebagai modal.

Kekayaan yaitu segala jenis barang yang dihasilkan dan dimiliki masyarakat, disebut dengan kekayaan masyarakat. Sebagian kekayaan itu digunakan untuk keperluan memenuhi kebutuhan konsumsi dan sebagian lagi digunakan untuk memproduksi. Jadi, modal adalah setiap hasil atau produk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi hasil selanjutnya.

(Wijandi, 2007) umumnya istilah modal selalu dikaitkan dengan uang, sehingga jika tidak ada uang maka tidak ada modal. Padahal pengertian modal bukan hanya yang meliputi uang. Sebenarnya modal adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan usaha atau upaya. Dengan demikian, modal dapat berupa benda fisik ataupun bukan. Pikiran, kesempatan, waktu dan pendidikan adalah benda abstrak yang sesungguhnya merupakan modal yang tidak ternilai penting dan sangat menentukan keberhasilan dalam berusaha. Manfaat modal yaitu untuk membeli berbagai input produksi seperti alat dan sebagainya, modal

memiliki peranan penting. Modal biasanya terdapat di wilayah operasinya saja dan untuk memperolehnya ditentukan oleh lingkungan sendiri. Masalah mengenai modal dapat menghambat peningkatan usaha karena adanya kelangkaan di dalam ketersediaan modal.

(Ahmad, 2001) Suatu usaha akan membutuhkan modal secara terus-menerus untuk mengembangkan usaha yang menjadi penghubung alat, bahan dan jasa yang digunakan dalam produksi untuk memperoleh hasil penjualan. Tingkat pendapatan pedagang menurun akibat rendahnya tingkat modal yang digunakan dalam usaha. Rendahnya pendapatan akan mengakibatkan juga rendahnya kemampuan masyarakat untuk menabung.

Wilayah operasinya saja dan untuk memperolehnya ditentukan oleh lingkungan sendiri. Masalah mengenai modal dapat menghambat peningkatan usaha karena adanya kelangkaan di dalam ketersediaan modal.

(Ahmad, 2001) Modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting yang dapat menentukan tingkat produksi dan juga pendapatan bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar. Modal dalam suatu usaha adalah seperti bahan bakar atau energi penggerak awal sebuah motor. Misalnya makin besar motor yang digerakkan maka makin banyak energi yang digunakannya dan akan semakin besar juga modal yang akan digunakan dalam usaha itu. Modal merupakan faktor penentu dalam kegiatan produksi, besar kecilnya modal berpengaruh terhadap jumlah output yang dihasilkan. Jadi, apabila modal yang digunakan besar maka pendapatan yang diterima oleh pedagang akan meningkat.

Hubungan antara modal dengan pendapatan yaitu modal digunakan untuk penyediaan bahan-bahan atau input produksi, semakin besar jumlah modal suatu pedagang maka semakin besar pula kemampuannya untuk membeli bahan atau input produksi yang berpengaruh terhadap besar kecilnya pendapatan.

2.2.2 Hubungan Antara Harga Jual Dengan Pendapatan

Menurut (Juliana R. Mandey, 2011) mengemukakan harga adalah tingkat kemampuan satu barang untuk diukur dengan barang lain, sedangkan menurut (Swasta, 2001) harga yaitu jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk layanan.

(Kotler dan Keller, 2007) mendefinisikan harga adalah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan sedangkan yang lainnya menghasilkan biaya. (Hasan, 2008) berpendapat bahwa harga adalah segala bentuk biaya moneter yang dikorbankan oleh konsumen untuk memperoleh, memiliki, memanfaatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanan dari suatu produk. Perusahaan harus menetapkan harga jual untuk yang pertama kalinya, terutama pada saat mengembangkan produk baru. Penetapan harga jual berpotensi menjadi suatu masalah karena keputusan penetapan harga jual cukup kompleks dan harus memperhatikan berbagai aspek yang mempengaruhinya.

Menurut (Tjiptono, 1997) Dalam suatu produk terkandung nilai ekonomis yang pada umumnya disebut harga. Harga hanyalah merupakan salah satu dari bauran pemasaran oleh karena itu Harga perlu dikondisikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya yaitu produk, distribusi, dan promosi.

(Basu, 2003) harga mempunyai beberapa pengertian yang intinya sama. “Harga adalah jumlah uang (ditambah dari barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Jadi harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan konsumen guna memperoleh produk berupa barang dan atau jasa yang dimaksud kepada pihak yang menawarkannya. Harga dalam bentuk nominal uang yang harus dibayarkan telah melalui proses kesepakatan antara kedua belah pihak.

Harga dalam bentuk nominal uang yang harus dibayarkan telah melalui proses kesepakatan antara kedua belah pihak. Benturan antara kedua kepentingan dan pengaruh harga terhadap kedua belah pihak merupakan proses yang tidak mudah. Kedua hal tersebut tidak bisa dipisahkan karena sama penting dan berpengaruh. Benturan antara kedua kepentingan dan pengaruh harga terhadap kedua belah pihak merupakan proses yang tidak mudah. Kedua hal tersebut tidak bisa dipisahkan karena sama penting dan berpengaruh.

Hubungan antara harga jual dengan pendapatan yaitu pendapatan seseorang sangat dipengaruhi oleh harga dari produk dan jasa yang dihasilkan atau ditawarkannya. Semakin besar harga atau nilai satu barang maupun jasa yang ditawarkan maka semakin pula pendapatan.

2.2.3 Hubungan Antara Luas Lahan dan Pendapatan

Hubungan antara luas lahan dan pendapatan apabila luas lahan garap sayur sangat luas maka akan berpengaruh pada pendapatan juga sangat besar dan sebaliknya apabila luas lahan yang digarapnya sangat kecil akan berpengaruh pada pendapatan yang di terima juga akan semakin kecil.

2.3. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini terdapat beberapa hal yang terkait dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan penelitian lainnya.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Sintano piana dan Siti balkis (2011)	Analisis Pendapatan pola tanaman beruntun tanaman hultikultura di desa bangunrejo kecamatan tenggarong sabarang kabupaten kutai kartanegara	Penelitian ini menghitung biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan dari tiga tanaman hortikultura yang di usahakan, maka masing-masing tanaman (tomat, mentimun, dan cabai di hitung kemudian di jumlahkan pendapatan keseluruhannya, dengan demikian akan di ketahui jumlah pendapatan pola tanam beruntun pada tanaman hultikultura yang dilakukan dalam waktu setahun	Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut : 1 luas lahan rata-rata pola tanam beruntun adalah 0'25 ha responden-. Jumlah biaya produksi tanaman tomat sebesar Rp.47.693.847,22 mt-1 mentimun sebesar Rp. 28.039.283,89 mt-1 responden-1 atau rata-rata sebesar Rp. 47.625.288,89 mt-1 responden-1. Produksi rata-rata sebesar Rp. 7.937.548,15 mt-1 responden-1. Produksi rata-rata untuk tanaman tomat adalah 6.050 kg mt-1 responden-1 produksi rata – rata untuk tanaman mentimun adalah 8.400 kg mt-1 responden-1 dan produksi rata-rata untuk tanaman cabai adalah 5.183,33 kg mt1 responden-1. 2. jumlah pendapatan tanaman tomat sebesar Rp.120.806.152,78 mt-1 responden -1 atau rata-rata sebesar Rp. 20.134.358,80 mt-1 responden-1 jumlah pendapatan tanaman mentimun sebesar Rp. 93.460.716,02 mt-1 responden-1 dan jumlah pendapatan tanaman cabai sebesar RP. 273.374.711,11 mt-1 responden-1 atau rata-

				<p>rata sebesar Rp. 45.562.451,85 mt-1 responden-1. 3 tanaman hulkultura untuk 3 komoditi (tomat, mentimun, dan cabai), yang dilakukan selama satu tahun sebesar Rp.487.641.580,00 thn-1 responden-1 atau rata-rata sebesar Rp. 81.237.596,67 thn-1 responden-1. 4. Berdasarkan pendapatan masing-masing tanaman(tomat,mentimun,ca bai), tanaman cabai merupakan tanaman yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan petani dengan pola tanam beruntun.</p>
2	Ria Aswita pohan (2008)	Analisis usahatani dan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan petani wortel di desa gajah, kecamatan simpang empat kabupaten karo	Digunakan analisis return cos ratio (rasio R/C) atau yang di kenal dengan perbandingan antara penerimaan dengan total biaya produksi.	<p>Hasil penelitian menunjukan (1 usaha tani wortel secara ekonomis di daerah penelitian menguntungkan yaitu rata-rat R/C ratio perpetani dan perhektek adalah sebesar 2,58.) (2. Produksi ,luas lahan, pupuk, tenaga kerja, pendidikan dan pengalaman secara parsial dan berpengaruh nyata adalah produksi,luas lahan,pupuk,tenaga kerja dan pengalaman bertani di daerah penelitian). 3) pendapatan bersih usahatani wortel di daerah penelitian lebih tinggi dari upah minimum propinsi(UMP).</p>
3	Indah Fitria (2018)	Analisis pendapatan usaha wortel didesa subanayam kecamatan selupurejang kabupaten rejanglebon	Untuk menguji hipotesis 1, digunakan analisis biaya usahatani, penerimaan dan pendapatan usahatani yang dapat di jelaskan sebagai berikut: 1. Biaya usahatani firdaus, M.	<p>Berdasarkan analisi yang dilakukan di peroleh hasil rata-rata pendapatan usahatani wortel di desa suban ayam kecamatan selupurejang kabupaten rejang rebong adalah sebesar Rp. 3.928.380,80,- /Ut. Hal ini berarti</p>

			(2009) menyatakan bahwa biaya total adalah keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan. Secara matematis dirumuskan sebagai berikut : $TC=FC+VC$ penerimaan usahatani penerimaan total yaitu jumlah unit yang dijual (Q) dikalikan dengan harga jual (P) secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut : $TR=PXQ$ pendapatan usahatani keuntungan merupakan total penerimaan dikurangi dengan total biaya (soekartawi dalam susianti & Abd Rauf,R.2013) secara matematis ditulis sebagai berikut: $Pd=TR-TC$	penerimaan petani dapat menutupi semua biaya yang telah di keluarkan selama kegiatan produksi usahatani berlangsung.luas lahan,umur,tingkat pendidikan dan jumlah tanggungan keluarga secara bersamaan berpengaruh nyata terhadap pendapatan usahatani wortel dan secara persial yang berpengaruh nyata adalah luas lahan,umur dan jumlah tanggungan keluarga.
4	Namira Kinanti (2018)	Analisis pendapatan usahatani sayuran di kecamatan sumberejo kabupaten tanggamus	Data penelitian dengan analisis pendapatan usahatani	Hasil penelitian menunjukan masing-masing usahatani cabai,tomat,sawi,mentimun ,dan kubis menguntungkan untuk diusahakan karena nilai R/C rasinya lebih dari 1. Pendapatan usahatani sayuran PT 1,2 dan 3 yaitu sebesar Rp.207.345.953,36; Rp. 221.503.532,58 dan Rp 257.338.671,24 per hektar per tahun. Pola tanaman sayuran yang paling menguntungkan petani adalah pola tanam 3(cabai,tomat,kubis) dengan nilai R/C sebesar 4,16.
5	Dody Normansyah, Siti Rochaeni	Analisis pendapatan usahatani sayuran	Penelitian ini menggunakan analisis pendapatan usahatani analisis R/C	Hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa pendapatan ini menunjukan bahwa pendapatan

	Armaeni Dwi Humaerah (2014)	dikelompok tani jaya,desa ciaruteun Ilir, kecamatan cibungbulang,k abupaten Bogor	ratio(Return Ana Cost ratio) yaitu analisis perbandingan antara penerimaan dan pengeluaran usahatani, analisis B/C ratio (Benefit and Cost ratio) yaitu analisis tingkat keuntungan di bandingkan dengan biaya usahatani serta analisis BEP (Break Even Point) yaitu analisis titik impas	usahatani dari kelompok tani jaya desa ciaruteum ilir sebesar Rp. 3.649.993/Ha/tahun/petani dan usahatani sayuran ini dinilai layak untuk dijalankan dan berprospek bagus untuk kedepannya.
--	--------------------------------------	--	--	--

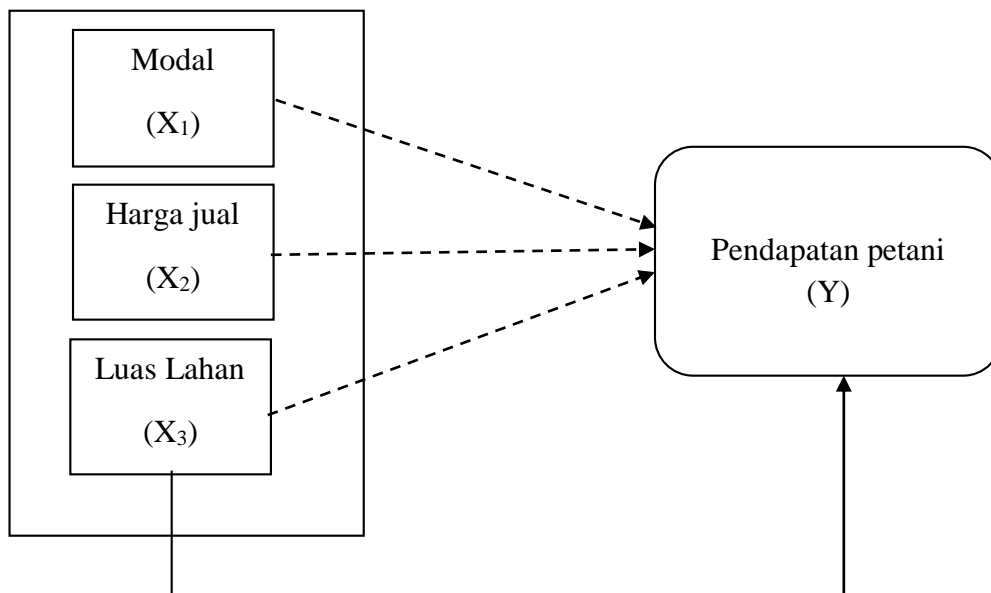
2.4. Kerangka Pemikiran

Petani Polikultur Holtikultural merupakan petani yang bergerak dibidang pertanian yakni dalam tanaman Buah Naga salah satunya berada di Desa Nunmafu, Kecamatan Insana, Kabupaten TTU. Para petani ini merupakan salah satu pemasok tanaman Buah Naga di Desa Nunmafu guna memenuhi kebutuhan di desa tersebut. Modal merupakan barang ekonomi yang digunakan untuk menghasilkan barang dan jasa. Modal dapat berupa lahan, bangunan, peralatan mesin, tanaman (bibit), stok pruduksi dan uang tunai. Modal dibagi menurut dua jenis, yaitu sumber dan sifat modal. Menurut sumber modal dibagi menjadi modal sendiri dan modal dari luar (pinjaman), sedangkan menurut sifatnya modal dibedakan menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah modal yang tidak habis dipakai dalam suatu periode, seperti bangunan dan tanah. Modal lancar adalah modal yang habis digunakan dalam satu periode, seperti perlengkapan, uang tunai. Luaslahan adalah keseluruhan wilayah yang menjadi tempat penanaman atau mengerjakan proses penanaman, luas lahan menjamin

jumlah atau hasil yang akan diperoleh petani. Jika luas lahan meningkat maka pendapatan petani akan meningkat, demikian juga sebaliknya. Sehingga hubungan antara luas lahan dengan pendapatan petani merupakan hubungan yang positif. Di negara agraris seperti Indonesia, lahan merupakan faktor produksi yang paling penting dibandingkan dengan faktor produksi yang lain karena balas jasa yang diterima oleh lahan lebih tinggi dibandingkan dengan faktor produksi yang lain.

Berdasarkan konsep analisis yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penelitian yang akan dilakukan beserta penggunaan variabel-variabel didalam objek penelitian dapat disederhanakan untuk menjelaskan arah dan tujuan atas penelitian ini melalui kerangka konseptual berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Teoritis



Keterangan Gambar:

- > Simultan.
 - - - - -> Parsial

2.5 Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara terhadap penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang telah dibuat (Soerjaweni, 2018). Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tinjauan pustaka yang telah diuraikan diatas maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Diduga modal, harga jual, dan luas lahan berpengaruh terhadap pendapatan petani tanaman buah naga di Desa Nunmafu.
1. Diduga modal, harga jual, dan luas lahan secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan petani tanaman buah naga di Desa Nunmafu.
2. Diduga modal, harga jual, dan luas lahan secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan petani tanaman buah naga di Desa Nunmafu.