

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Budidaya Tanaman Tomat**

Sebelum kita menanam tomat sebaiknya dipersiapkan dulu segala sesuatu yang berhubungan dengan penanaman. Diantaranya syarat tumbuh, penyiapan lahan, pemeliharaan dan panen.

##### **2.1.1 Syarat Tumbuh**

Budidaya tomat dapat dilakukan dari ketinggian 0-1,250 mdpl, dan tumbuh optimal di dataran tinggi >750 mdpl, sesuai dengan jenis varietas yang diusahakan dengan suhu siang hari 24°C dan malam hari antara 15°C - 20°C. Pada temperatur- tinggi (di atas 32°C) warna buah tomat cenderung kuning. Sedangkan pada temperatur yang tidak tetap atau tidak stabil warna buah tidak merata. Temperatur ideal antara 24°C - 28°C dan curah hujan antara 750 - 125 mm/tahun, dengan irigasi yang baik. Kemasaman tanah sekitar 5.5-6.5, penyerapan unsur hara terutama fosfat, kalium dan besi oleh tanaman tomat.

##### **2.1.2 Penyiapan Lahan**

Lahan yang akan ditanami tanaman tomat diusahakan bukan bekas tanaman sefamili seperti ikentang, bedengan dengan lebar 90-120 cm, tinggi 50-60 cm, dan jarak antara bedengan 100-120 cm, pupuk kandang matang sebanyak 10 ton/ha yang dicampur dengan dolomit 500 kg/ha.

##### **2.1.3 Pemeliharaan**

1. Pemupukan
  - a. Pemupukan dengan pupuk hayati pengulangan pemberian pupuk hayati pada masa pemeliharaan adalah setiap 2 minggu sekali dengan dosis yang dianjurkan adalah 2 liter / hektar.
  - b. Pupuk kimia, pupuk makro yang terdiri dari unsur Nitrogen, fosfor, Kalsium (dibuat dari pupuk ZA, TSP dan KCI), diberikan 2 kali, yaitu pada 7-10 hari setelah

- tanam dan pada usia 35 hari. Dosis pupuk pada masing-masing daerah berlainan, tergantung dari jenis tanah dan tekstur tanah.
2. Pemasangan Mulsa Plastik Hitam Perak (MPHP).  
Beberapa keuntungan penggunaan mulsa plastik yaitu:
    - a. Mengurangi fluktuasi suhu tanah
    - b. Mengurangi evaporasi tanah, sehingga kelembaban tanah dapat dipertahankan.
    - c. Mengurangi kerusakan erosi tanah karena air hujan.
    - d. Menekan pertumbuhan gulma, mengurangi pencucian hara terutama Nitrogen dan meningkatkan aktivitas mikrobiologi tanah.
    - e. Mengurangi serangan hama penghisap (Thrips, tungau dan kutu daun) dan penyakit ular tanah (rebah kecambah dan akar bengkak).
  3. Pemasangan turus dimaksudkan agar tanaman dapat tumbuh tegak, mengurangi kerusakan fisik tanaman, memperbaiki pertumbuhan daun dan tunas serta mempermudah penyemprotan pestisida dan pemupukan.
  4. Pemangkasan merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan hasil tomat adalah dengan cara pemangkasan, Pemangkasan cabang dengan meninggalkan satu cabang utama pertanaman akan menghasilkan tomat dengan diameter yang lebih besar dibandingkan dengan tanpa pemangkasan, Jumlah cabang yang harus dipertahankan pertanaman tergantung pada kultivar yang ditanam. Tanaman tomat memerlukan air dalam jumlah yang banyak untuk pertumbuhan dan perkembangannya. Semakin sering frekuensi pemberian air semakin baik pula sifat fisik buah tomat yang dihasilkan.
  5. Panen
    - a. Panen pertama dilakukan pada saat tomat berumur 3 bulan.
    - b. Dipilih yang sudah tua dan jangan memetik yang masih muda, karena tidak tahan lama.
    - c. Buah jangan dibiarkan jatuh karna mengakibatkan buah terluka .
    - d. Buah jangan sampai terluka karna mengakibatkan cepat rusak.

#### **2.1.4 Tomat Sebagai Sumber Gizi**

Tomat baik dalam bentuk segar maupun olahan, memiliki komposisi zat gizi yang cukup lengkap dan baik. Buah tomat terdiri dari 5-10% berat kering tanpa air dan 1% kulit dan biji. Jika buah tomat dikeringkan, sekitar 50% dari berat keringnya terdiri dari granula-granula pereduksi, seperti glukosa dan fruktosa, sedangkan sisanya asam-asam organik, mineral, pigmen, vitamin, dan lipid. Tomat dapat digolongkan sebagai sumber vitamin C yang sangat baik karena 100 gram tomat memenuhi 20% atau lebih kebutuhan vitamin C sehari. Vitamin C memelihara kesehatan gigi dan gusi, mempercepat sembuhnya luka-luka, mencegah penyakit scurvy (skorbat), serta menghindarkan terjadinya pendarahan pembuluh darah halus. Selain itu tomat merupakan sumber vitamin A yang baik karena 100 gram tomat dapat menyumbang sekitar 10-20% dari kebutuhan vitamin A sehari. Vitamin A sangat diperlukan bagi kesehatan organ penglihatan, sistem kekebalan tubuh, pertumbuhan, dan reproduksi.

Vitamin A dan C pada tomat berkhasiat sebagai antioksidan likopen diketahui mempunyai kemampuan sebagai antioksidan dan dapat melindungi tubuh terhadap berbagai macam penyakit seperti kanker dan penyakit jantung tomat yang dihancurkan atau dimasak merupakan sumber likopen yang baik dibandingkan tomat mentah. Likopen terdapat pada dinding sel tomat. Karena itu, pemasakan dengan sedikit minyak melepaskan sedikit komponen ini. Tomat memiliki kandungan likopen yang tinggi, likopen merupakan pigmen yang menyebabkan tomat berwarna merah. Seperti halnya betakaroten, likopen termasuk kedalam golongan karotenoid. Komponen fenolik merupakan senyawa penting yang cukup potensial pada tomat, meskipun dalam jumlah yang lebih sedikit. Komponen ini memberikan efek yang menguntungkan. Diketahui bahwa pure tomat atau hancuran tomat mengandung sejumlah senyawa kecil yang disebut rutin, Senyawa rutin tersebut dapat diserap dan dimanfaatkan dengan baik oleh tubuh manusia.

## **2.2 Jenis-jenis Pendapatan**

Pemahaman pendapatan dalam ilmu ekonomi ada beberapa jenis antara lain sebagai berikut:

1. Pendapatan Perseorangan (*Perseorangan Income* - PPI).

Pendapatan perseorangan adalah jumlah pendapatan yang diterima disetiap orang dalam suatu masyarakat. Pendapatan perseorangan dapat dibedakan menjadi dua, antara lain:

- a) Pendapatan asli, yaitu pendapatan yang diterima oleh setiap orang yang langsung ikut serta dalam produksi barang.
- b) Pendapatan turunan (sekunder), yaitu pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung ikut serta dalam produksi barang seperti dokter, ahli hukum, dan pegawai negeri.

## 2. Pendapatan bebas (*Disposable Income* - DI).

Pendapatan bebas adalah pendapatan perseorangan setelah dikurangi dengan jumlah pajak langsung seperti pajak pendapatan, pajak rumah tangga, pajak kendaraan, dan lain-lain. Dengan kata lain,  $DI = PI - \text{pajak langsung}$ . Pendapatan usaha tani adalah selisih antara penerimaan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dengan rumus:

$$Pd = TR - TC$$

Dimana:

$$TR = QY \cdot Py$$

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan

TR = Total penerimaan

TC = Total Biaya

QY = Produksi

Py = Harga Y

FC = Biaya tetap

VC = Biaya Variabel

Petani sebagai produsen hasil-hasil pertanian tidak hanya bertujuan untuk memperoleh produksi yang tinggi tetapi juga untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan eksistensi usaha tani dan memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

### 2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Pendapatan yang diterima individu dipengaruhi oleh faktor dari dalam individu faktor internal serta faktor luar dari individu faktor eksternal pembagiannya sebagai berikut:

## 1. Faktor Internal Meliputi

- a) Faktor kecerdasan individu serta bakat yang dimiliki.
- b) Faktor kecakapan yaitu prestasi yang diraihinya.
- c) Faktor finansial sejumlah kekayaan yang dimilikinya.
- d) Faktor kepribadian seperti sikap, kebiasaan, minat kebutuhan, motivasi dan sebagainya

## 2. Faktor Eksternal Meliputi

- a) Faktor sosial yang terdiri dari: lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat dan lingkungan sekolah.
- b) Faktor budaya seperti adat istiadat, teknologi dan kesenian.
- c) Faktor lingkungan fisik seperti fasilitas serta sarana dan prasarana lainnya yang menunjang.
- d) Faktor spiritual dan keagamaan.

Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan secara umum adalah sejumlah penerimaan uang atau barang yang diterima dalam suatu kurung waktu tertentu dari adanya pembiayaan-pembiayaan tertentu atas barang atau jasa yang dikeluarkan. Dalam hal ini petani tomat, maka pendapatan yang diperoleh oleh petani tomat adalah semua penerimaan dari usahatani tomat dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kelangsungan usaha tersebut. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan nasional adalah sejumlah pendapatan yang diterima oleh faktor-faktor produksi yang digunakan untuk memproduksi barang dan jasa dalam suatu waktu tertentu.

## 2.4 Usaha Tani

Usaha tani adalah sebagai suatu tempat atau bagian dari permukaan bumi dimana pertanian diselenggarakan oleh seorang petani tertentu, apakah petani seorang pemilik, penyakap atau manager yang digaji. Dengan kata lain usaha tani adalah komponen dari sumber-sumber alam yang terdapat ditempat itu yang diperlukan untuk produksi pertanian seperti tanah, air, sinar matahari. Usaha tani dapat berupa usaha bercocok tanam, petani atau pengusaha tani yang ingin berhasil dan maju akan berusaha memperoleh pendapatan bersih sebesar-besarnya agar tujuan hidupnya tercapai dan terpenuhi, dengan mengalokasikan faktor-faktor produksi yang terbatas dapat menentukan besar produksi yang akan dihasilkan (Soekartawi, 1990).

#### a. Tanah

Tanah merupakan faktor produksi yang penting karena tanah merupakan tempat tumbuhnya tanaman, ternak, dan usahatani keseluruhannya. Tanah mempunyai sifat istimewa antara lain bukan merupakan barang produksi, tidak dapat diperbanyak, dan tidak dapat dipindah-pindah. Karena sifatnya yang khusus tersebut, tanah dianggap sebagai salah satu faktor produksi dalam usaha tani, meskipun di sisi lain dapat berfungsi sebagai faktor atau unsur pokok.

#### b. Tenaga Kerja

Faktor produksi yang kedua adalah tenaga kerja, Jenis tenaga kerja dibedakan menjadi tiga, yaitu tenaga kerja manusia, tenaga kerja ternak dan tenaga kerja mekanik. Tenaga kerja manusia dapat dibedakan menjadi tenaga kerja pria, wanita. Tenaga kerja usaha tani dapat diperoleh dari dalam maupun luar keluarga. Tenaga kerja luar keluarga biasanya diperoleh dengan cara upahan, sedangkan tenaga kerja dalam keluarga umumnya oleh para petani tidak diperhitungkan dan sulit untuk mengukur penggunaannya. Satuan ukuran yang umum untuk mengatur tenaga kerja yaitu jumlah jam dan hari kerja total mulai dari persiapan hingga pemanenan dengan menggunakan inventarisasi jam kerja (1 hari = 7 jam kerja).

#### c. Modal

Modal adalah barang ekonomi yang dapat digunakan untuk menghasilkan barang dan jasa. Modal dapat berupa lahan, bangunan, peralatan mesin, tanaman (bibit), stok produksi, 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 satu periode, seperti bangunan, dan tanah. Modal lancar adalah modal yang habis digunakan dalam satu periode, seperti perlengkapan, uang tunai.

#### e. Pengelolaan atau Manajemen

Pengelolaan dalam usaha tani disebut juga sebagai faktor produksi tidak langsung, Pengelolaan usaha tani adalah kemampuan petani untuk menentukan, mengorganisir, dan mengordinasikan faktor-faktor produksi yang dikuasai dengan sebaik-baiknya sehingga mampu menghasilkan produksi pertanian sebagaimana yang diharapkan. Pengelolaan sebenarnya

melekat pada tenaga kerja. Petani adalah manajer yang berperan dalam empat aktivitas yaitu aktivitas teknis, komersial, finansial, dan akuntansi. Berdasarkan aktivitas tersebut, petani dituntut mempunyai pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan yang memadai agar dapat menyiapkan dan memilih alternatif usaha yang terbaik. (Suratiah, 2006).

## **2.5 Teori Produktivitas**

Menurut (Mubyarto, 2000) dalam ilmu ekonomi pertanian, produktivitas merupakan perbandingan antara hasil yang diharapkan diterima pada waktu panen (penerimaan) dengan biaya (pengorbanan) yang harus dikeluarkan. Produktivitas dalam pertanian adalah hasil satu lahan yang panen dari seluruh luas lahan yang dipanen. Hasil yang diperoleh petani pada saat panen disebut produksi, dan biaya yang dikeluarkan disebut biaya produksi. Usahatani yang bagus merupakan usahatani yang produktif atau efisien. Usahatani yang produktif berarti usahatani yang memiliki produktivitas yang tinggi.

Pengertian produktivitas sangat berbeda dengan produksi. Tetapi produksi merupakan salah satu komponen dari usaha produktivitas, selain kualitas dan hasil keluarannya. Produksi adalah suatu kegiatan yang berhubungan dengan hasil keluaran dan umumnya dinyatakan dengan volume produksi, sedangkan produktivitas berhubungan dengan efisiensi penggunaan sumber daya (masukan dalam menghasilkan tingkat perbandingan antara keluaran dan masukan).

Peningkatan produktivitas dan efisiensi merupakan sumber pertumbuhan utama untuk mewujudkan pembangunan yang berkelanjutan. Sebaliknya, pertumbuhan yang tinggi dan berkelanjutan juga merupakan unsur penting dalam menjaga kesinambungan peningkatan produktivitas jangka panjang. Dengan jumlah tenaga kerja dan modal yang sama, pertumbuhan output akan meningkat lebih cepat apabila kualitas dari kedua sumber daya tersebut meningkat. Walaupun secara teoritis faktor produksi dapat dirinci, pengukuran kontribusinya terhadap output dari suatu proses produksi sering dihadapkan pada berbagai kesulitan. Disamping itu, kedudukan manusia, baik sebagai tenaga kerja kasar maupun sebagai manajer, dari suatu aktivitas produksi tentunya juga tidak sama dengan mesin atau alat produksi lainnya.

Seperti diketahui bahwa output dari setiap aktivitas ekonomi tergantung pada manusia yang melaksanakan aktivitas tersebut, maka sumber daya manusia merupakan sumber daya utama dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan. Sejalan dengan fenomena ini, konsep produktivitas yang dimaksud adalah produktivitas tenaga kerja. Tentu saja, produktivitas tenaga

kerja ini dipengaruhi, dikondisikan atau bahkan ditentukan oleh ketersediaan faktor produksi komplementernya seperti alat dan mesin.

Namun demikian konsep produktivitas adalah mengacu pada konsep produktivitas sumber daya manusia. Secara umum konsep produktivitas adalah suatu perbandingan antara keluaran (*output*) dan masukan (*input*) persatuan waktu.

Konsep produktivitas dapat dilihat dari dua dimensi, yaitu dimensi individu dan dimensi organisasi. Dimensi individu melihat produktivitas dalam kaitannya dengan karakteristik-karakteristik kepribadian individu yang muncul dalam bentuk sikap mental yang mengandung makna keinginan dan upaya individu yang selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas hidupnya, sedangkan dimensi organisasi melihat produktivitas dalam kerangka hubungan teknis antara masukan (*input*) dan keluaran (*output*). Oleh karena itu dalam pandangan ini, peningkatan produktivitas tidak hanya dilihat dari aspek kuantitas, tetapi juga dari aspek kualitas. Jadi secara umum produktivitas diartikan sebagai efisiensi dari penggunaan sumberdaya untuk menghasilkan.

Faktor – faktor yang mempengaruhi produktivitas :

- 1). Pendidikan
- 2). Keterampilan
- 3). Sikap dan etika kerja
- 4). Tingkat penghasilan
- 5). Jaminan sosial
- 6). Tingkat sosial dan iklim kerja
- 7). Motivasi 8). Gizi dan kesehatan
- 9). Hubungan individu
- 10). Teknologi
- 11). Produksi.

Terdapat berbagai macam produktivitas yang dapat dibedakan berdasarkan strata dan faktorial.

1. Produktivitas Total (*total factor productivity*) Produktivitas ini menunjukkan produktivitas dari semua faktor yang digunakan untuk menghasilkan out put.

2. Produktivitas Multi Faktor (*multi factor productivity*) Menunjukkan produktivitas dari beberapa faktor yang digunakan untuk menghasilkan keluaran antara lain, modal dan tenaga kerjat out put.

## 2.6 Teori Produksi

Fungsi produksi menunjukkan seberapa besar pemakaian input dan menghasilkan sejumlah output, dengan demikian dapat dikatakan bahwa besar kecilnya output yang dihasilkan sangat tergantung pada seberapa besar penggunaan input (Samuelson dan William, 1992).

Menurut Hansen dan Mowen menyatakan bahwa Biaya produksi merupakan biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklarifikasi senagai biaya produksi langsung, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang di keluarkan oleh perusahaan untuk mendanai aktivitas produksi.

Biaya produksi di harapkan bisa minimal, tetapi harus di pahami secara integratif dengan hasil produksi. Produksi dan biaya produksi bagaikan keping mata uang logam bersisi dua. Jika produksi berbicara tentang fisik penggunaan faktor produksi, biaya mengukurnya dengan nilai uang. Dalam hal ini di maksudkan bahwa perbandingan antara hasil produksi harus melebihi dari biaya yang di keluarkan dan sejauh dalam rasio perbandingan tersebut biaya di harapkan bisa minimal. Biaya yang meningkat tidak selalu buruk, asal peningkatan biaya tersebut berdampak terhadap peningkatan produksi yang lebih besar. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik . Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama, sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik disebut dengan istilah biaya konversi yang merupakan biaya untuk mengkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi. Dalam melakukan usahatani, setiap petani pasti akan mengeluarkan biaya-biaya, yang disebut dengan biaya produksi. Biaya produksi ini terdiri dari bermacam-macam namun memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk meningkatkan hasil produksi usahatan tersebut. Jadi besarnya biaya ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh, sedangkan biaya tidak tetap dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi yang diperolehnya. Biaya tetap adalah sewa tanah, pajak, alat-alat pertanian, iuran

irigasi, dan lainnya. Biaya tidak tetap terdiri dari biaya sarana produksi, biaya tenaga kerja, biaya panen, biaya angkutan.

Kata Produksi merupakan kata serapan dari bahasa Inggris, yaitu *production*. Dalam kamus Besar Bahasa Indonesia, kata produksi diartikan sebagai proses mengeluarkan hasil; penghasilan. Di samping itu, terdapat dua makna lain dari produksi yaitu hasil dan pembuatan.

Pengertian produksi tersebut mencakup segala kegiatan, termasuk prosesnya, yang dapat menciptakan hasil, penghasilan dan pembuatan. Oleh karena itu, produksi meliputi banyak kegiatan seperti pabrik membuat sekian pasang sepatu, ibu rumah tangga memasak makanan untuk santapan, malam keluarga, petani memanen padi di sawah, dan lain sebagainya.

### **2.6.1 Macam-macam Biaya Produksi**

Biaya produksi dinyatakan sebagai kompensasi yang diterima oleh para pemilik faktor-faktor produksi, atau biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi, baik secara tunai maupun tidak tunai. Biaya tetap adalah jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi, misalnya sewa yang berupa uang, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan dengan besarnya produksi, misalnya bibit, pupuk, obat-obatan dan sebagainya. Biaya dalam usaha tani dapat dibedakan menjadi beberapa macam yaitu:

1. Biaya tetap, biaya yang harus dikeluarkan oleh para petani yang penggunaannya tidak habis dalam masa satu kali produksi, seperti membajak tanah pertanian, retribusi air, gajikaryawan tetap, premi asuransi, penyusutan alat dan bangunan pertanian.
2. Biaya variabel, yaitu biaya yang besar dan kecilnya tergantung pada jumlah produksi seperti biaya pupuk, herbisida, upah langsung petani, dan alat – alat pertanian.

### **2.6.2 Fungsi Biaya**

Fungsi Produksi menunjukkan hubungan antara jumlah faktor produksi (masukan) dan jumlah produksi (luaran) tertentu. Hubungan ini merupakan hubungan teknis antara masukan dan luaran. Pada umumnya ekonomi memperhatikan fungsi produksi secara mikro yaitu melihat hubungan antara masukan dan luaran dalam suatu produksi. Biaya dalam ilmu ekonomi adalah pengorbanan untuk menghasilkan sesuatu, baik yang berwujud uang maupun bukan. Analisa biaya berhubungan antara biaya dengan kegiatan produksi. Penertian biaya produksi adalah semua pengeluaran yang di lakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produkdi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi oleh perusahaan.

### **2.6.3 Tujuan Produksi**

Tujuan barang dan jasa diproduksi yaitu:

1. Memenuhi Kebutuhan manusia manusia memiliki beragam kebutuhan terhadap barang dan jasa. Itu semua harus dipenuhi dengan kegiatan produksi. Apalagi jumlah manusia terus bertambah.
2. Mencari keuntungan/laba dengan memproduksi barang dan jasa, produsen (orang yang memproduksi) berharap bisa menjualnya dengan memperoleh laba sebanyak-banyak.
3. Menjaga kelangsungan hidup perusahaan Produksi barang dan jasa, produsen akan memperoleh pendapatan dan laba dari penjualan produknya. Pendapatan dan laba tersebut dapat digunakan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan termasuk kehidupan para karyawan.
4. Meningkatkan mutu dan jumlah produksi Produsen selalu berusaha memuaskan keinginan konsumen. Dengan berproduksi, produsen punya kesempatan melakukan uji coba/eksperimen untuk meningkatkan mutu sekaligus jumlah produksinya agar lebih baik dari produksi sebelumnya.

### **2.7 Teori Pendapatan**

Pendapatan dan biaya usahatani ini dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari umur petani, pendidikan, pengetahuan, pengalaman, keterampilan, jumlah tenaga kerja, luas lahan dan modal. Faktor eksternal berupa harga dan ketersediaan sarana produksi (Suratijah, 2006).

Pendapatan pada prinsipnya mempunyai sifat menambah atau menaikkan nilai kekayaan milik usaha, baik penerimaan secara tunai dalam bentuk uang kas maupun dalam bentuk tagihan pada pihak ketiga. Pendapatan yang bersifat menambah atau meningkatkan tingkat kekayaan sehingga dapat terjadi setiap saat dan dapat pula terjadi secara berkala yang dalam kegiatan perusahaan di sebut sebagai pendapatan sewa, bunga pendapatan deviden dan sebagainya.

Pendapatan adalah suatu pertambahan modal, dikatakan suatu pendapatan apabila pendapatan diimbangi dengan pertambahan modal yang bukan berasal dari pemasukan pemilik modal akan tetapi merupakan pemasukan atas jasa yang diberikan pada orang lain. Kemudian masalah di mana lokasi orang bertempat tinggal yaitu perbedaan antara masyarakat kota dan pedesaan misalnya banyak penduduk desa yang pindah ke kota. Selanjutnya faktor kepuasan

seseorang yaitu kebanyakan orang yang tidak mau menanggung resiko yang tinggi, akan tetapi menginginkan adanya pendapatan yang lebih besar. Selanjutnya faktor produksi yang saling mempengaruhi, misalnya masyarakat yang mempunyai tanah sendiri mungkin untuk memperoleh pendapatan, hanya berstatus sebagai penyewa atau pekerja. Melihat apa yang telah digambarkan sebelumnya maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa adanya perbedaan tingkat pendapatan seseorang atau masyarakat disebabkan oleh dua faktor yakni faktor *intern* dan *ekstern*:

- 1) Faktor *intern* yaitu faktor yang bersumber dari seorang atau masyarakat tersebut, misalnya latar pendidikan, pengalaman, kemampuan dan faktor lain yang bersumber dari dalam.
- 2) Faktor *ekstern* yaitu faktor yang bersumber dari luar, misalnya lingkungan tempat kerja, sarana, dan lain-lain.

Kesejahteraan dan kemakmuran rakyat sangat ditopang oleh sektor perekonomian. Ekonomi yang identik dengan pendapatan saling mempengaruhi dalam kehidupan masyarakat, tidak hanya masyarakat di kota tetapi juga masyarakat di pedesaan. Untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari diperlukan pendapatan yang cukup. Berbagai macam jenis pekerjaan dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan primer maupun sekunder. Tingkat perekonomian diberbagai daerah pada saat ini masih tergolong rendah terutama dalam sektor pertanian. Hal ini terlihat dari fakta yang ada saat ini bahwa

kesejahteraan sebagian besar masih tergolong rendah. Kesejahteraan bukanlah keadaan yang tetap, melainkan keadaan yang bergerak dan selalu berkembang ke arah tingkat yang lebih tinggi. Persoalan pertama yang perlu dihadapi dalam mencari kesejahteraan tersebut adalah bagaimana cara mencukupi kebutuhan dengan memanfaatkan daya dan dana yang tersedia (dalam jumlah yang terbatas) dan persoalan selanjutnya adalah bagaimana cara mencapai tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi.

Perkembangan sektor pertanian di Indonesia sangat dirasakan manfaatnya lewat hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai selama ini. Hal ini tidak dapat dipungkiri mengingat Indonesia memiliki modal kekayaan sumber daya alam yang sangat besar, sehingga memberikan peluang bagi berkembangnya usaha-usaha pertanian, yang salah satunya adalah tanaman perkebunan khususnya tanaman kopi, yang merupakan salah satu komoditi perkebunan yang

banyak di budidayakan oleh petani dan perusahaan swasta. Hal ini disebabkan karena komoditi ini memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan strategis, baik untuk memberikan peningkatan pendapatan petani bahkan dapat menambah devisa bagi Negara.

Kebijaksanaan ekonomi selalu ditunjukkan selain untuk meningkatkan pendapatan juga untuk mempertinggi kesejahteraan dalam artian yang luas. Kegiatan pembangunan ekonomi selalu dipandang sebagai seluruh usaha pembangunan yang dijalankan oleh masyarakat. Pembangunan ekonomi meliputi usaha suatu masyarakat untuk mengembangkan kegiatan ekonomi dan mempertinggi tingkat pendapatan. Pendapatan yang rendah menyebabkan tingkat konsumsi yang dilakukan masyarakat juga rendah. Usaha masyarakat bersama-sama dengan pemerintah untuk mengembangkan aktivitas ekonomi guna meningkatkan pendapatan.

Adanya penafsiran yang berlainan terhadap pengertian pendapatan bagi pihak yang berkompeten disebabkan karena latar belakang disiplin yang berbeda dengan penyusunan konsep pendapatan bagi pihak tertentu. Konsep pendapatan belum dapat dijelaskan secara universal oleh pemakai akuntansi, karena pemakai informasi laporan keuangan khususnya laporan laba rugi yang memuat tentang pendapatan berguna untuk masing-masing pemakai laporan yang berbeda-beda tergantung dari sudut mana ia memandang. Meskipun tujuan pedagang yang satu dengan yang lainnya berbeda, akan tetapi ada satu tujuan yang mungkin dimiliki oleh setiap pedagang yaitu mencapai keuntungan maksimal sehingga pendapatan meningkat, kesejahteraan pun akan ikut meningkat juga. Dari uraian ini pendapatan yang diperlukan agar kegiatan usaha tetap berlangsung merupakan tanda usahanya mengalami perkembangan.

Memperoleh atau mendapatkan uang sebagai pendapatan seseorang terlebih dahulu harus bekerja, menjual barang-barang, menyewakan kekayaan, menyediakan jasa dan sebagainya. Melalui upaya-upaya tersebut seseorang akan memperoleh pendapatan. Sejalan dengan hal tersebut, definisi pendapatan yaitu sebagai nilai seluruh barang-barang jadi dan jasa-jasa yang diproduksi dalam satu tahun tertentu. Pengertian ini mengandung makna bahwa untuk memperoleh pendapatan, terlebih dahulu melakukan suatu proses kegiatan diantaranya dengan cara memproduksi barang dan jasa. Pendapatan diperoleh sebagai hasil dari proses memproduksi, jadi yang dimaksud disini adalah balas jasa buruh, balas jasa karena pemikiran seperti bunga atas modal dan sewa atas barang-barang modal serta balas jasa atas keahlian. Makin tinggi pendapatan perseorangan akan makin sedikit anggota masyarakat yang

memilikinya, yang terbanyak menempati ruangan pendapatan yang rendah. Besarnya pendapatan perseorangan akan tergantung pada besarnya bantuan produktif dari orang atau faktor yang bersangkutan dalam proses produksi.

Pendapatan seseorang atau individu dapat diartikan sebagai jenis pendapatan masyarakat, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa melakukan kegiatan apapun, yang diterima oleh penduduk. Tolak ukur yang sangat penting untuk melihat kesejahteraan keluarga adalah pendapatan masyarakat itu sendiri, sebab beberapa aspek dari kesejahteraan tergantung pada tingkat pendapatan. Besarnya pendapatan itu sendiri akan mempengaruhi kebutuhan dasar yang harus dipenuhi yaitu pangan, sandang, papan dan kesehatan.

Pendapatan atau upah dapat didefinisikan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai perjanjian. Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Tingkat pendapatan merupakan indikator penting untuk mengetahui tingkat hidup masyarakat. Umumnya pendapatan masyarakat tidak berasal dari satu sumber saja, akan tetapi berasal dari dua atau lebih sumber pendapatan. Tingkat pendapatan tersebut diduga dipengaruhi oleh pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat itu sendiri. Tingkat pendapatan yang rendah mengharuskan anggota masyarakat untuk bekerja atau berusaha lebih giat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Sumber pendapatan dibedakan menjadi pendapatan dari industri rumah tangga, perdagangan, pegawai, jasa, buruh dan lain-lain.

Pendapatan masyarakat adalah selisih antara penerimaan (TR) dan semua biaya (TC). Jadi  $Pd = TR - TC$ . Pendapatan masyarakat (TR) atau Y adalah perkalian antara harga (P) dengan jumlah permintaan barang yang diperoleh (Qd). Biaya masyarakat biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap (FC) adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh, contoh biaya untuk tenaga kerja. Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC), maka  $TC = FC + VC$ .

Pendapatan adalah hasil dari penjualan barang atau jasa yang dimiliki para pedagang pasar. Pendapatan (*income*) pedagang ditentukan oleh faktor penjualan barang yang diproduksi dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan antara penjual dan pembeli di pasar. Pendapatan pedagang dalam penelitian ini disebut juga *Total Revenue* (TR) yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang sebagai hasil dari total penjualan. Pendapatan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit (Mankiw, 2011). Jika dirumuskan secara matematis adalah sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total Revenue (penerimaan total)

P = Price (harga barang)

Q = Quantity (jumlah barang)

Pendapatan pedagang ditentukan dari berapa banyak jumlah barang yang mampu dijual kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli di pasar. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan dalam penelitian ini adalah jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang dari masing-masing jenis dagangan dan dikurangi pengeluaran yang dinyatakan dalam satuan rupiah. Harga barang diperoleh dari hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli saat melakukan transaksi jual beli di pasar.

Jenis pendapatan menurut cara perolehannya:

1. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain
2. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi pengeluaran dan biaya lain

## 2.8 Tataniaga

Tataniaga pertanian secara umum, yaitu segala kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik barang-barang hasil pertanian dari tangan produsen ke tangan konsumen termasuk kegiatan-kegiatan yang ada di dalamnya.

Fungsi-fungsi tataniaga dapat dikelompokkan menjadi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran merupakan kegiatan yang memperlancar perpindahan hak milik dari

barang dan jasa yang dipasarkan. Fungsi pertukaran terdiri atas fungsi penjualan dan fungsi pembelian.

Fungsi fisik adalah semua tindakan yang berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan kegunaan tempat, kegunaan tempat dan kegunaan waktu. Fungsi fisik meliputi kegiatan penyimpanan, pengolahan, dan pengangkutan. Fungsi fasilitas yaitu semua tindakan yang bertujuan untuk memperlancar kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dan konsumen. Fungsi fasilitas terdiri dari fungsi standarisasi dan grading, fungsi penanggulangan resiko, fungsi pembiayaan, dan fungsi informasi pasar.

Pasar yang tidak efisien akan terjadi jika biaya pemasaran semakin besar dengan nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar. Sedangkan efisiensi pemasaran terjadi jika :

1. Harga pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran lebih tinggi,
2. Persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi,
3. Adanya kompetisi pasar yang sehat ( Soekartawi, 2002 ).

Tataniaga merupakan serangkaian proses mengalirnya barang dari proses produksi hingga ketangan konsumen, Pada hasil sektor pertanian pemasaran disebut dengan pemasaran agribisnis. pemasaran pertanian (*agrimarketing*) merupakan sebuah konsep “*who does what*” dari seluruh aktivitas-aktivitas mengalirkan produk pertanian dari produksi usaha tani hingga ke tangan konsumen. Pemasaran pertanian merupakan serangkaian fungsi yang diperlukan dalam menggerakkan input atau produk dari tingkat produksi primer hingga konsumen akhir, yang melibatkan sub-sub sistem dari fungsi-fungsi pemasaran pertukaran, fisik, dan fungsi pemasaran agribisnis merupakan keragaan dari semua aktivitas bisnis dalam mengalirkan produk dan jasa dari petani produsen usaha tani sampai ke konsumen dengan pedagang, pengolah dan petani.

Secara garis besar prespektif pemasaran agribisnis dibagi menjadi dua yaitu prespektif makro dan prespektif mikro. Prespektif makro ditinjau berdasarkan ilmu ekonomi sedangkan prepektif mikro ditinjau berdasarkan manajemen pemasaran. Menurut prespektif mikro pemasaran mencakup perencanaan, pelaksanaan pemikiran dan pengawasan, penetapan harga, promosi, serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang pertukaran yang memuaskan pelanggan individu dan organisasi. Pendekatan dalam prespektif makro mencakup pendekatan fungsi, kelembagaan, sistem dan struktur pasar (Asmarantaka, 2012).

Pada kegiatan penyaluran suatu produk pertanian dari petani hingga konsumen pasti akan terdapat saluran-saluran yang terbentuk dari lembaga-lembaga tataniaga sebagai jembatan yang melakukan fungsi-fungsi tataniaga dan memiliki karakteristik berupa struktur pasar dan perilaku.

### 2.8.1 Saluran dan Kelembagaan Tataniaga

Saluran tataniaga terbentuk dari serangkaian lembaga tataniaga yang menjembatani proses sampainya suatu produk pertanian di tangan konsumen. Suatu komoditi sangat mungkin memiliki lebih dari satu saluran tataniaga, beberapa pilihan tersebut menjadi alternatif proses sampainya produk di tangan konsumen. Alternatif tersebut bergantung dari jumlah lembaga yang terlibat serta harga yang terbentuk akibat dari aktivitas yang dilaksanakan dalam saluran tersebut untuk menciptakan nilai demi kepuasan, panjang pendeknya suatu saluran tidak menjadi acuan satu-satunya untuk menjadi saluran yang terpilih tetapi masih banyak aspek lain yang mempengaruhi.

Pendekatan kelembagaan tataniaga mencoba menjawab aspek “*who*” dalam sistem pemasaran. Lembaga tataniaga merupakan pelaku-pelaku dalam sistem pemasaran yang melakukan atau mengembangkan aktivitas bisnis. Lembaga-lembaga tataniaga saling berkaitan satu sama lain, memiliki susunan dan organisasi karena adanya aliran dan aktivitas dalam produk agribisnis. Pada umumnya lembaga tataniaga terbentuk karena petani dan konsumen tidak dapat berhadapan langsung (Suratiyah, 2006).

Lembaga tataniaga terdiri dari 5 kelompok yaitu :

1. Pedagang perantara (*merchant middlemen*) adalah individu pedagang yang melakukan penanganan berbagai fungsi tataniaga dalam pembelian dan penjualan produk dari produsen ke konsumen. Pedagang ini memiliki dan menguasai produk. Pedagang perantara diantaranya: pedagang pengumpul (*assembler*), pedagang eceran (*retailers*) dan pedagang grosir (*wholesalers*). Pedagang grosir adalah pedagang yang menjual produknya kepada pedagang eceran dan pedagang antara lainnya. Pedagang eceran adalah pedagang yang menjual produknya langsung untuk konsumen akhir rumah tangga, organisasi, dan lainnya.
2. Agen perantara (*agent middleman*) hanya mewakili klien yang disebut *principals* dalam melakukan penanganan produk. Kelompok ini hanya menguasai produk dan mendapatkan pendapatan dari *fee* dan komisi. Agen perantara diantaranya komisioner yang memiliki

kekuasaan relatif yang lebih luas dalam penanganan secara fisik dan penetapan harga produk yang dijual. Sedangkan *broker* memiliki kekuasaan yang relatif terbatas. Juru lelang pihak yang melakukan penjualan ditempat-tempat pelelangan.

3. Spekulator (*speculative middleman*) adalah pedagang perantara yang membeli-menjual produk untuk mencari keuntungan dengan memanfaatkan adanya pergerakan harga (minimal-maksimal). Biasanya spekulator bekerja dalam jangka pendek, memanfaatkan fluktuasi harga dengan minimum penanganan dalam kondisi tertentu. Pedagang grosir dan eceran menjadi spekulator melalui penanganan dan beli-jual yang meminimumkan risiko.
4. Pengolah dan pabrikan (*processors and manufacturers*) adalah kelompok bisnis yang aktivitasnya menangani produk dan merubah bentuk bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau produk akhir. Aktivitasnya menambah kegunaan waktu, bentuk, tempat, dan kepemilikan dari bahan baku.
5. Organisasi (*facilitative organization*) yang membantu memperlancar aktivitas pemasaran atau pelaksanaan fungsi pemasaran. Misal membuat peraturan-peraturan kebijakan, pelelangan dan asosiasi importir dan eksportir, pembiayaan, intelijen pasar, dan penanggunggan risiko.

### **2.8.2 Fungsi Tataniaga**

Fungsi tataniaga merupakan aktivitas-aktivitas bisnis yang terjadi atau perlakuan yang ada pada proses dalam sistem pemasaran yang akan meningkatkan dan akan menciptakan nilai guna untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Menganalisis fungsi tataniaga bermanfaat untuk mempertimbangkan bagaimana pekerjaan harus dilakukan, menganalisis biaya-biaya pemasaran dan memahami perbedaan biaya antar lembaga dan berbagai variasi komoditi dan fungsi yang dilakukan oleh lembaga pemasaran (Azzaino, Z.,2002).

Fungsi-fungsi tataniaga terdiri dari:

1. Fungsi pertukaran (*exchange function*) merupakan aktivitas dalam perpindahan hak milik barang yang terdiri dari pembelian, penjualan, dan fungsi pengumpulan.
2. Fungsi fisik (*physical functions*) merupakan aktivitas penanganan, pergerakan, dan perubahan fisik dari produk serta turunannya. Fungsi fisik terdiri dari fungsi penyimpanan, pengangkutan dan pengolahan, pabrikan, dan pengemasan.

3. Fungsi fasilitas (*facilitating functions*) merupakan fungsi yang memperlancar fungsi pertukaran dan fisik. Fungsi fasilitas terdiri dari fungsi standarisasi, fungsi keuangan, fungsi penanggulangan risiko, fungsi intelijen pemasaran, komunikasi dan promosi.

### **2.8.3 Struktur Pasar dan Perilaku Tataniaga**

Struktur pasar merupakan suatu dimensi yang menjelaskan keputusan oleh perusahaan maupun industri, jumlah perusahaan suatu pasar, distribusi perusahaan menurut berbagai ukuran, deskripsi produk atau diferensiasi produk, syarat-syarat masuk, dan penguasaan pasar. Struktur pasar mencerminkan hubungan atau korelasi antar pembeli dan penjual yang berpengaruh pada penentuan harga dan pengaturan pasar, struktur pasar akan menentukan keragaan pasar. Karakteristik atau sifat-sifat struktur pasar ditentukan oleh empat faktor yaitu:

- 1) Jumlah atau ukuran *market concentration* (pangsa pasar yang dimiliki). Berdasarkan presentase dari penjualan pasar, aset atau pangsa pasar yang dimiliki oleh produsen terhadap total penerimaan pasar.
- 2) Kondisi atau keadaan produk (*product differentiation*). Pada umumnya pada perusahaan yang memiliki konsentrasi pasar yang tinggi, mempunyai kelebihan menentukan diferensiasi produk dalam upaya meningkatkan keuntungan, dengan kata lain upaya perusahaan untuk mendapatkan loyalitas konsumen.
- 3) Mudah atau sukar keluar masuk pasar atau industri (*exit-entry*)
- 4) Tingkat pengetahuan (informasi) yang dimiliki oleh partisipan dalam pemasaran misalnya biaya, harga dan kondisi pasar diantara partisipan-partisipan pasar.

### **2.9 Konsep Biaya**

Seorang produsen pada hakekatnya termasuk petani tomat dalam melaksanakan suatu proses produksi, maka ia mengeluarkan sejumlah biaya agar kelangsungan produksi dapat terlaksana dengan baik. Biaya adalah pengorbanan unsur ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi untuk mencapai tujuan tertentu, pendapat lain dikemukakan bahwa Biaya adalah pengorbanan yang diukur dengan satuan yang dikeluarkan atau harus dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu. Bahwa ongkos produksi di definisikan sebagai semua pengeluaran oleh firma untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi oleh firma tersebut. Seorang produsen termasuk petani tomat selama pelaksanaan status proses produksinya akan mengeluarkan sejumlah biaya agar kelangsungan hidup usahanya dapat terlaksana dengan baik.

- 1) Pengorbanan yang diukur dengan harga yang dibayar untuk memperoleh, menghasilkan, atau mempertahankan barang-barang dan jasa-jasa;
- 2) Suatu aktiva adalah istilah biaya yang sering kali digunakan ketika menunjuk pada penilaian barang dan jasa yang diinginkan apabila digunakan dalam pengertian ini, biaya merupakan status aktiva. Pendapat tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya produksi merupakan sejumlah pengeluaran yang dapat diukur atau dinilai dengan uang dalam rangka mencapai tujuan tertentu pada masa yang akan datang, atau dapat pula dikatakan bahwa biaya produksi adalah pengorbanan yang dikeluarkan saat sekarang guna memperoleh hasil pada masa yang akan datang.

### 2.9.1 Jenis-jenis biaya

Biaya produksi dapat digolongkan berikut:

- 1) Biaya produksi menurut sifatnya, yaitu biaya tetap (*Fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*Variabel cost*).
- 2) Biaya produksi menurut perhitungannya, yaitu biaya total rata-rata, dan biaya marginal. Soekartawi mengklasifikasikan biaya usahatani menjadi dua bagian yaitu:
- 3) Biaya tetap (*Fixed Cost*) biaya yang relatif jumlahnya dan terus dikeluarkan meskipun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit, contohnya pajak. Biaya pajak akan tetap dibayar, walaupun hasil usahatani itu besar atau gagal sekalipun. Biaya tetap dapat dihitung dengan rumus:

$$FC = \sum X_i \cdot P_{xi}$$

Dimana:

FC = Biaya tetap

$X_i$  = Jumlah fisik dari input yang membentuk biaya tetap

$P_{xi}$  = Harga input

n = macam input

- 4) Biaya tidak tetap (*Variabel Cost*) yaitu biaya yang besar kecilnya dipengaruhi produksi yang diperoleh, contohnya biaya untuk sarana produksi (tenaga kerja, pupuk dan lain-lain), membagi biaya ke dalam dua jenis yaitu:
  1. Biaya eksplisit dan implisit. Biaya eksplisit adalah biaya-biaya yang secara eksplisit terlihat melalui laporan keuangan, biaya implisit adalah biaya kesempatan.

2. Biaya produksi jangka pendek dan biaya produksi jangka panjang, biaya produksi jangka pendek terdiri dari;
  - a. Biaya tetap , biaya total dan biaya variabel. Biaya tetapi (*fixed cost*) adalah biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang besarnya tergantung pada tingkat produksi, contohnya bahan baku. Dan biaya total adalah biaya tetap ditambah biaya variabel.
  - b. Biaya rata-rata adalah biaya yang harus dikeluarkan untuk memproduksi satu unit output. Besarnya biaya rata-rata adalah biaya total dibagi jumlah output. Dengan kata lain biaya rata-rata adalah biaya produksi total dibagi dengan jumlah produksi.
  - c. Biaya marginal (*marginal cost*) adalah tambahan biaya karena menambahkan produksi sebanyak satu unit output, Jadi dapat disimpulkan bahwa biaya usaha tani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan dalam suatu usaha tani.

## 2.10 Penerimaan

Salah satu pusat perhatian dalam usaha tani adalah tingkat penerimaan yang akan diperoleh penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima dari penjualan produknya kepada pedagang atau langsung kepada konsumen. Bahwa penerimaan usaha tani adalah perkalian antara produk yang diperoleh dengan harga jual. Penerimaan adalah hasil penerimaan produsen atau pengusaha berupa uang yang diperoleh dari hasil penjualan barang yang diproduksi. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan penerimaan usahatani adalah sejumlah uang yang diterima atas penjualan produk yang telah dihasilkan dalam proses produksi. Besar kecilnya penerimaan tergantung dari tingkat produksi dan harga yang berlaku pada saat penjualan produk tersebut, atau hasil yang diterima melalui proses produksi dan dinilai dengan uang sebagai hasil penjualan tomat (Soekartawi. 1993).

penerimaan dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$TR = Y \cdot P_y$$

Dimana : TR = Total Penerimaan

Y = Produksi yang diperoleh suatu usaha tani

$P_y$  = harga Y

Menghitung total penerimaan petani tomat ini maka digunakan analisis parsial karena tanaman yang diteliti satu macam tanaman saja yaitu tanaman tomat. Tiga konsep penerimaan yang digunakan yaitu:

1. Penerimaan total (*Total Revenue*), adalah hasil yang diterima oleh seseorang dari penjualan hasil produknya. Dapat dihitung dengan rumus:

$$TR = Q_y \cdot P_y$$

Dimana: TR = Total Penerimaan

$Q_y$  = Jumlah barang

$P_y$  = Harga barang

Penerimaan rata-rata (*Average Revenue*), adalah penerimaan untuk tiap-tiap satuan produk yang dijual. Dapat dihitung dengan rumus:

AR

Dimana: AR = penerimaan

TR = penerimaan total

Q = jumlah barang

2. Penerimaan Marginal (*Marginal Revenue*), adalah perubahan penerimaan total akibat perubahan jumlah barang yang dijual. Dan untuk menghitungnya maka kita akan membandingkan penerimaan total sebelum dan sesudah peningkatan satu unit barang yang diproduksi, dapat dihitung dengan rumus :

$$MR = a = R/C$$

Dimana:

$$R = P_y \cdot Y$$

$$C = FC + VC$$

$$a = \{(P_y \cdot Y) / (FC + VC)\}$$

R = Penerimaan

C = Biaya

$P_y$  = Harga Output

Y = Output

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Secara teoritis dengan  $R/C =$  rasio adalah:

$R/C > 1 = \text{Untung}$

$R/C < 1 = \text{Rugi}$

$R/C = 1 = \text{Tidak untung tidak rugi (Impas)}$

Menguasai Pangsa Pasar. Dengan menetapkan harga rendah dibandingkan produk pesaing, dapat mengalihkan perhatian konsumen dari kompetitor yang ada di pasaran. Mempertahankan Status Quota. Ketika perusahaan memiliki pasar tersendiri, maka perlu adanya pengaturan harga yang tepat agar dapat tetap mempertahankan pangsa pasar yang ada.

## 2.7 Batasan Operasional

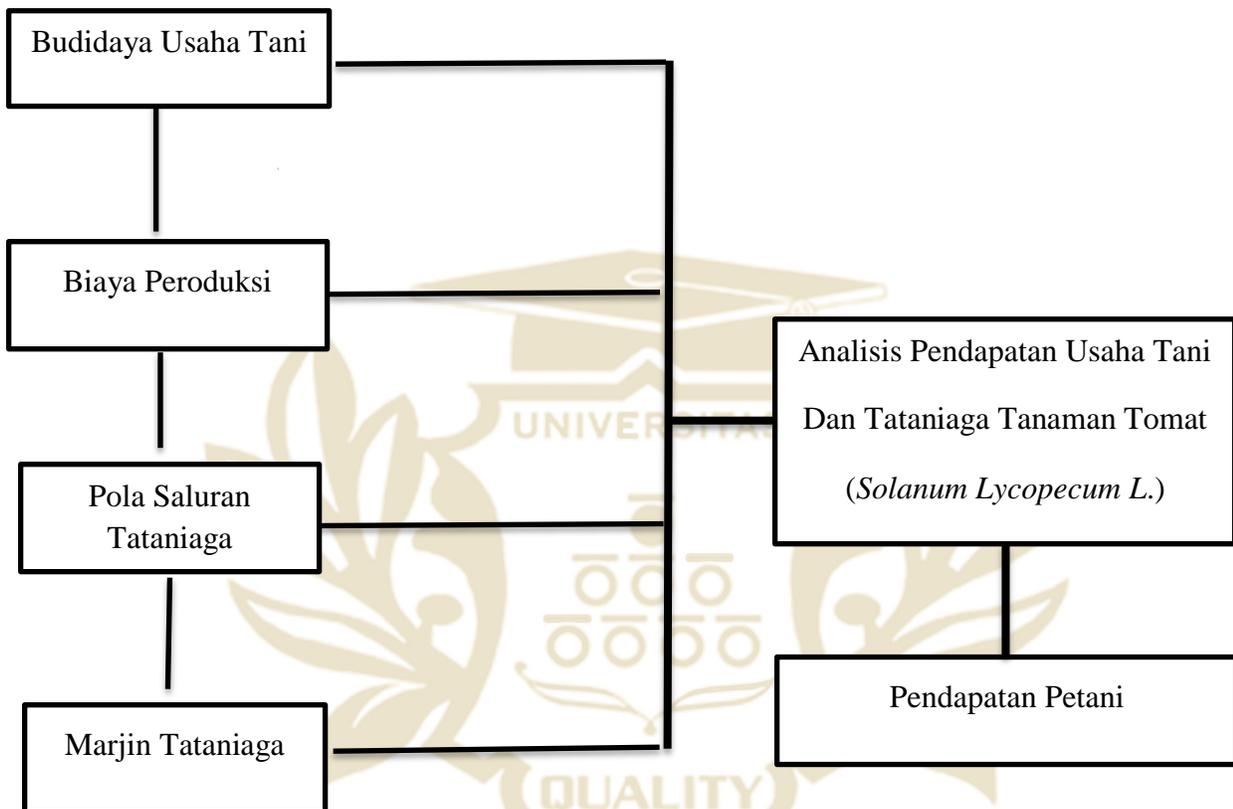
Agar tidak terjadi kesalahan dalam penafsiran penelitian ini, maka di buat beberapa batasan operasional sebagai berikut:

1. Petani tomat adalah sebagian besar lahannya yang digunakan dan ditanami tomat.
2. Usaha tani tomat adalah usaha pertanian komoditi pada sebidang tanah dengan tujuan usaha di utamakan untuk dipasarkan.
3. Biaya tetap adalah korban ekonomi yang besar kecilnya tidak dipengaruhi produksi dalam satu musim tanam dinyatakan dalam bentuk rupiah.
4. Biaya tidak tetap variabel adalah korban ekonomi yang besar kecilnya dipengaruhi produksi dalam satu kali musim tanam dinyatakan dalam bentuk rupiah.
5. Biaya produksi adalah segala biaya yang dikorbankan dalam proses produksi baik biaya tetap maupun biaya variable yang dinyatakan dalam bentuk rupiah permusim tanam.
6. Biaya tidak dibayar adalah biaya yang dimiliki oleh petani itu sendiri, misalnya tenaga kerja yang berada didalam keluarga itu sendiri.
7. Biaya yang dibayar adalah biaya yang dibayar langsung oleh petani yaitu biaya produksi usaha tani tomat.
8. Penerimaan adalah jumlah produksi dikalikan dengan harga produksi tomat yang dijual dan dipasarkan dan diukur dengan satuan Rupiah.
9. Penelitian ini dilakukan dengan membandingkan biaya produksi tanaman tomat dalam satu musim tanam.
10. Penerimaan kotor usaha tani adalah penjualan tomat yang belum dihitung biaya- biaya dalam usaha tani tersebut.
11. Produksi fisik dikurangi biaya produksi dan biaya pemasaran usaha tani tomat.

12. Produksi fisik adalah tomat yang dihasilkan dan siap dijual kepasar dalam satu musim tanam.
13. Harga jual tomat adalah harga jual / kg. Setiap petani dalam satu musim panen. OIR adalah perbandingan total output dengan input yang nilainya berada antara kurang dari satu dan lebih dari satu, atau samadengan satu.

## 2.11 Kerangka Berpikir

Usahatani yang dilakukan dalam penelitian ini adalah Penelitian dilakukan di Desa Semangat Kecamatan Merdeka Kabupaten Karo. Pemilihan lokasi ini ditentukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa Desa Semangat Kecamatan Merdeka Kabupaten Karo. Faktor produksi mempunyai peranan yang penting dalam melaksanakan usahatani tanaman tomat seperti dalam melaksanakan usahatani lainnya. Untuk menghasilkan suatu hasil produksi (output) diperlukan kerjasama beberapa faktor produksi dan kombinasi faktor-faktor produksi tersebut perlu digunakan secara efisien sehingga dapat memberikan keuntungan maksimum bagi petani. Usahatani tomat memiliki beberapa faktor produksi yaitu modal, lahan, tenaga kerja, dan sarana produksi. Faktor-faktor ini digunakan untuk menghasilkan jumlah produksi yang diinginkan. Setiap usahatani memiliki biaya produksi yang berasal dari faktor produksi yaitu terdiri dari biaya tetap (FC) dan biaya tidak tetap (VC). Pendapatan bersih dalam usahatani tomat diperoleh dari selisih antara total penerimaan dan total biaya produksi ( $I = TR - TC$ ). Penerimaan diperoleh dari hasil perkalian jumlah output yang dihasilkan dalam masing-masing usahatani dengan harga jual output tersebut. Desa semangt sebagai salah satu daerah sentra produksi tomat di Kecamatan Merdeka Kabupaten Karo yang memiliki potensi untuk dikembangkan sehingga menjadi salah satu daerah produksi tomat yang tinggi. Pengembangan tersebut didukung dengan kondisi alam yang dalam keadaan baik. Pengelolaan usahatani bukan hanya mengemukakan tentang cara mendapatkan produksi yang maksimum dari semua cabang usahatani yang diusahakan, akan tetapi juga bagaimana meningkatkan pendapatan bersih dari satu cabang usahatani sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan petani.



**Gambar 1. Kerangka Berpikir**