

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Tentang Cabai Merah**

Tanaman cabai berasal dari dunia baru (Meksiko, Amerika Tengah dan, Pegunungan Andes di Amerika Selatan), kemudian menyebar ke Eropa pada abad ke-15. Kini tanaman cabai sudah mulai menyebar ke berbagai negara tropik, terutama di Asia, Afrika Tropika, Amerika Selatan dan Karibia. Di Indonesia, tanaman cabai tersebar luas di berbagai daerah seperti: Purworejo, Kebumen, Tegal, Pekalongan, Pati, Padang, Bengkulu, dan lain sebagainya (Sunaryono, 2003).

Cabai masuk dalam suku terong-terongan (*Solanaceae*) dan merupakan tanaman yang mudah ditanam di dataran rendah ataupun di dataran tinggi. Tanaman cabai banyak mengandung vitamin A dan vitamin C serta mengandung minyak atsiri capsaicin, yang menyebabkan rasa pedas dan memberikan kehangatan dan panas bila digunakan untuk rempah-rempah (bumbu dapur). Tanaman cabai cocok ditanam pada tanah yang kaya humus, gembur dan sarang serta tidak tergenang air.

Berdasarkan bentuk dan ukuran buah, cabai dikelompokkan dalam empat tipe, yaitu cabai besar, cabai keriting, cabai rawit, dan paprika. Cabai besar dicirikan dengan permukaan buah rata atau licin, berdaging dan berdiameter tebal, relatif tidak tahan simpan, dan kurang pedas. Cabai besar banyak terdapat di daerah Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat,

Bali, dan Sulawesi. Cabai keriting memiliki ciri permukaan buah bergelombang atau keriting, buah ramping dan berdaging tipis, umur panen agak lama, relatif lebih tahan simpan dibanding cabai besar dan lebih pedas. Cabai keriting banyak terdapat di daerah Jawa Barat dan Sumatera. Cabai rawit memiliki ciri berukuran kecil, permukaan buah licin dan rasanya pedas. Sedangkan paprika memiliki ciri berbentuk segi empat panjang atau seperti bel, rasa tidak pedas, sering digunakan untuk campuran salad (Syukur *et al*, 2012).

Cabai merah termasuk tanaman semusim (setahun) yang berbentuk perdu, tingginya bisa mencapai 1,5 m atau lebih. Tanaman cabai memiliki perakaran yang cukup rumit. Akar tunggangnya dalam dengan susunan akar sampingnya (serabut) yang baik. Biasanya di akar terdapat bintil-bintil yang merupakan hasil simbiosis dengan beberapa mikroorganisme.

Daun cabai bervariasi menurut spesies dan varietasnya. Ada daun yang berbentuk oval, lonjong, bahkan ada yang lanset. Warna permukaan daun bagian atas biasanya hijau muda, hijau, hijau tua, bahkan hijau kebiruan. Sedangkan permukaan daun pada bagian bawah umumnya berwarna hijau muda, hijau pucat, atau hijau. Permukaan daun cabai ada yang halus ada pula yang berkerut-kerut. Ukuran panjang daun cabai antara 3 - 11 cm, dengan lebar antara 1 - 5 cm (Sunaryono, 2003).

Batang pada tanaman cabai merah tidak berkayu. Bentuknya bulat sampai agak persegi dengan posisi yang cenderung agak tegak. Warna batang kehijauan sampai keunguan dengan ruas berwarna hijau atau ungu. Pada batang-batang yang telah tua (batang paling bawah), akan muncul warna coklat seperti kayu. Ini merupakan kayu semu yang diperoleh dari pengerasan jaringan parenkim. Biasanya batang akan tumbuh sampai ketinggian tertentu, kemudian membentuk banyak percabangan (Sunaryono, 2003).

Bunga tanaman cabai merupakan bunga sempurna, artinya dalam satu tanaman terdapat bunga jantan dan bunga betina. Pemasakan bunga jantan dan bunga betina dalam waktu yang sama (atau hampir sama), sehingga tanaman dapat melakukan penyerbukan sendiri. Bunga berbentuk bintang, biasanya tumbuh pada ketiak daun, dalam keadaan tunggal atau bergerombol dalam tandan. Dalam satu tandan biasanya terdapat 2 - 3 bunga saja. Mahkota bunga tanaman cabai warnanya putih, putih kehijauan, dan ungu. Diameter bunga antara 5 - 20 mm. Tiap bunga memiliki 5 daun buah dan 5 - 6 daun mahkota.

Cabai selain berguna sebagai penyedap masakan, juga mengandung zat-zat gizi yang sangat diperlukan untuk kesehatan manusia. Cabai mengandung protein, lemak, karbohidrat, kalsium (Ca), fosfor (P), besi (Fe), vitamin-vitamin, dan mengandung senyawa-senyawa alkaloid, seperti *capsaicin*, *flavenoid*, dan minyak esensial, Tabel 2.

Tabel 2. Kandungan Gizi Cabai Merah Besar

No.	Jenis Gizi	Nilai Gizi Per 100 g Bahan
1.	Kadar air (%)	90,9
2.	Kalori (kal)	31,0
3.	Protein (g)	1,0
4.	Lemak (g)	0,3
5.	Karbohidrat (g)	7,3
6.	Kalsium (mg)	29,0
7.	Fosfor (mg)	24,0
8.	Besi (mg)	0,5
9.	Vitamin A (sl)	470,0
10.	Vitamin C (mg)	18,0
11.	Vitamin B1 (mg)	0,1
12.	Berat yang dapat dimakan/BBD (%)	85,0

Sumber : <http://www.bi.go.id/id/id/umkm/kelayakan/pola-pembiayaan>, 2013

Cabai mengandung capsaicin yang berfungsi untuk menstimulir detektor panas dalam kelenjar *hypothalmus* sehingga mengakibatkan perasaan tetap sejuk walaupun di udara yang panas. Penelitian lain menunjukkan bahwa *capsaicin* dapat menghalangi bahaya pada sel *trachea*, *bronchial*, dan *bronchoconstriction* yang disebabkan oleh asap rokok dan polutan lainnya. Hal ini berarti cabai sangat baik bagi penderita asma dan hipersensitif udara. *Capsaicin* juga dipergunakan dalam pembuatan krim obat gosok antirematik maupun dalam bentuk Koyo Cabai. Penggunaan *capsaicin* di kalangan pecinta burung ocean konon dapat membantu merangsang burung-burung ocean lebih aktif mengoceh. Selain *capsaicin*, cabai pun mengandung zat *mucokinetik*. Zat ini dikenal sebagai zat yang mampu mengatur, mengurangi, atau mengeluarkan lendir dari paru-paru. Oleh karena itu, cabai sangat membantu penderita *bronchitis*, masuk angin, *influenza*, *sinusitis* dan asma dalam pengeluaran lendir (Kahana, 2009).

Cabai selain mengandung zat gizi yang cukup lengkap, juga mengandung zat-zat fitokimia yang berfungsi sebagai antioksidan. Antioksidan merupakan zat yang dapat menetralkan radikal bebas yang mempercepat proses penuaan dan membuat tubuh menjadi rentan terhadap berbagai gangguan penyakit. Selain itu berperan penting untuk mempertahankan mutu produk pangan akibat kerusakan seperti ketengikan, perubahan nilai gizi, perubahan warna, dan aroma serta kerusakan fisik lain pada produk pangan (Trubus, 2003).

Selain dijadikan sebagai bahan penyedap makanan, cabai juga bisa dimanfaatkan menjadi berbagai macam produk olahan seperti saos cabai, sambel cabai, pasta cabai, bubuk cabai, cabai kering, dan bumbu *instant*. Sebagian produk-produk tersebut sudah berhasil di ekspor ke Singapura, Hongkong, Saudi Arabia, Brunei Darussalam, dan India.

Luas areal panen cabai merah besar pada tahun 2008-2012 cenderung fluktuatif. Luas panen tertinggi terjadi pada tahun 2010 yang mencapai 122.755 ha. Produksi cabai merah secara nasional terus mengalami peningkatan dari tahun 2008 - 2012. Produktivitas cabai (ton/ha) secara nasional cenderung mengalami peningkatan, kecuali tahun 2010. Pada tahun 2012, produksi cabai besar nasional mencapai 954.310 ton dengan produktivitas rata-rata 7,93 ton/ha (Tabel 2). Menurut Data BPS (2013), daerah utama sentra penanaman cabai besar adalah Jawa Tengah, Sumatera Utara, Jawa Barat, dan Jawa Timur. Luas areal panen cabai besar di Jawa Barat pada tahun 2012 mencapai 16.043 ha dengan

produksi 201.384 ton. Produktivitas cabai merah di Jawa Barat jauh di atas rata-rata nasional yaitu mencapai 12,55 ton/ha.

Tabel 3. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Cabai Merah Besar Tahun 2008-2012

No.	Tahun	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1.	2008	109.178	695.707	6,37
2.	2009	117.178	787.433	6,72
3.	2010	122.755	809.160	6,58
4.	2011	121.063	888.852	7,34
5.	2012	120.275	954.310	7,93

Sumber : Badan Pusat Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikulture, 2013.

Produksi cabai besar Jawa Barat tahun 2012 sebesar 81,63% dihasilkan di tujuh wilayah sentra yaitu Kabupaten Garut sebanyak 49.592 Ton, Kabupaten Cianjur 33.991 ton, Kabupaten Tasikmalaya 31.784 ton, Kabupaten Bandung 20.128 ton Kabupaten Sukabumi 12.587 ton, Kabupaten Bandung Barat 8.276 ton, dan Kabupaten Majalengka 8.030 ton. Sisanya sebesar 18,37% tersebar di 19 kabupaten/kota lainnya (BPS Provinsi Jawa Barat, 2013).

Cabai merah termasuk dalam golongan enam besar dari komoditas sayuran di Indonesia, selain bawang merah, tomat, kentang, kubis, dan kol bunga. Meskipun telah mengekspor cabai merah segar, sampai saat ini kebutuhan cabai secara nasional masih belum dapat terpenuhi, untuk menutupi kekurangan tersebut maka dilakukan impor.

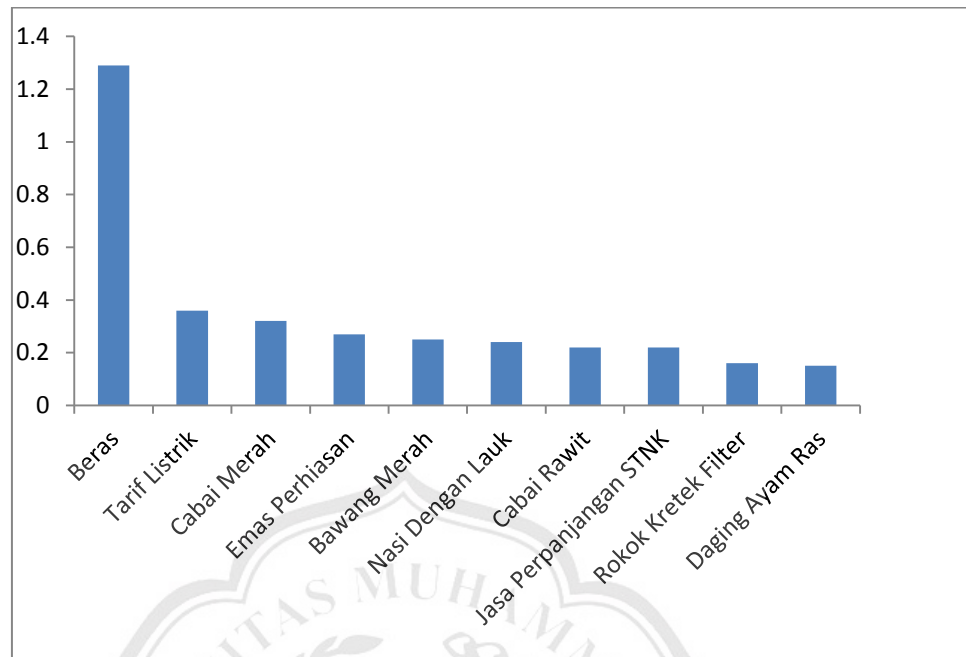
Data Survei Sosial Ekonomi Nasional, 2008 - 2012 menunjukkan adanya kecenderungan peningkatan konsumsi cabai besar dari 15,486 ons/kapita pada tahun 2008 menjadi 16,529 ons/kapita di tahun 2012. Hal ini sejalan dengan peningkatan jumlah penduduk Indonesia setiap tahun

dan mencapai 255.587.718 jiwa pada tahun 2012 (Data KPU, 2012). Dengan demikian kebutuhan cabai merah secara nasional juga mengalami peningkatan.

Budidaya cabai merah menjadi peluang usaha yang masih sangat menjanjikan, bukan hanya untuk pasar lokal saja namun juga berpeluang untuk memenuhi pasar ekspor. Menurut Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, nilai impor cabai secara nasional pada tahun 2012 mencapai US\$ 27.935.228 dan nilai ekspor komoditas tersebut mencapai US\$ 24.979.192 (<http://aplikasi.deptan.go.id/eksim2012>). Data tersebut menunjukkan Indonesia adalah *nett importir komoditas* cabai.

Fluktuasi harga cabai merah yang sering terjadi, umumnya disebabkan oleh ketersediaan pasokan cabai merah yang tidak merata sepanjang tahun. Akibatnya harga cabai biasanya akan melonjak naik ketika pasokan di pasar sedikit, terutama saat mendekati hari besar nasional atau keagamaan. Sebaliknya harga komoditas ini akan menukik turun ketika pasokan dari sentra produksi membanjiri pasar.

Meroketnya harga cabai merah ternyata juga membawa dampak negative secara nasional. Cabai merah dinilai sebagai salah satu komoditas utama yang berkontribusi terhadap terjadinya inflasi. Pada tahun 2010, cabai merah merupakan komoditas 3 (tiga) besar yang menyebabkan terjadinya inflasi (Gambar 1). Oleh karena itu, perlu ada upaya untuk menjaga kestabilan pasokan dan kestabilan harga komoditas tersebut.



Sumber : BPS dalam Bisnis Indonesia, 2010.

Gambar 1. Daftar Sepuluh Komoditas Utama Penyebab Inflasi

Sekalipun cabai merah mempunyai prospek permintaan yang baik, tetapi sektor budidaya cabai merah dalam skala usahatani masih menghadapi berbagai masalah atau kendala. Permasalahan/kendala utama yang dapat menyebabkan bisnis usahatani budidaya cabai merah sering menghadapi resiko gagal, tidak adanya kepastian jual, harga yang berfluktuasi, kemungkinan rendahnya margin usahatani, lemahnya akses pasar, dan ketidakmampuan untuk memenuhi persyaratan teknis bank.

Upaya peningkatan produksi cabai merah dilakukan melalui ekstensifikasi dan intensifikasi. Penumbuhan sentra produksi cabai merah dilakukan melalui upaya ekstensifikasi dengan mempertimbangkan kesesuaian lahan dan agroklimat, potensi pasar, dan potensi sumber daya



manusia. Pemantapan sentra dilakukan melalui upaya intensifikasi dengan menerapkan Iptek serta pengembangan pemasaran dan kelembagaan.

Usaha budidaya cabai merah ini telah menciptakan kesempatan bagi para petani untuk meningkatkan pendapatannya, tetapi pada umumnya petani jarang memperhitungkan besar kecilnya biaya yang diinvestasikan dan keuntungan yang diperoleh. Dengan demikian untuk menghindari kerugian dan meningkatkan keuntungan, petani sebagai pengusaha harus bisa memperhitungkan dan mengukur biaya yang akan dikeluarkan untuk kepentingan produksinya sehingga akan diketahui apakah usahatani cabai merah itu menguntungkan atau tidak.

Cukup banyak kendala yang dijumpai dalam usaha budidaya cabai merah, diantaranya adalah masalah teknis produksi dan pengadaan modal usaha. Menyadari akan hal ini maka perlu dilakukan kajian tentang Pola Pembiayaan atau *Lending Model* Usahatani para petani cabai, khususnya yang ada di Desa Gombong, Kecamatan Belik, Kabupaten Pemalang.

## **B. Konsep Biaya**

Biaya merupakan unsur utama secara fisik yang harus dikorbankan demi kepentingan dan kelancaran perusahaan dalam rangka menghasilkan laba yang merupakan tujuan utama perusahaan. Oleh karena itu, dalam pelaksanaannya memerlukan perhatian yang sangat serius selain karena biaya juga merupakan unsur pengurangan yang sangat besar dalam hubungannya dalam pencarian laba bersih.

## 1. Pengertian Biaya Menurut Para Ahli

Biaya juga berperan penting dalam perhitungan harga pokok, perencanaan, dan pengendalian. Pengertian biaya menurut Mulyadi (2002) adalah: Pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu, Selanjutnya Mulyadi (2003) juga mendefinisikan pengertian biaya (*expensi*) adalah: kas sumber daya yang telah atau akan dikorbankan untuk mewujudkan tujuan tertentu.

Pengertian tersebut dapat dilihat empat unsur yang terkandung didalamnya, yaitu biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi berupa kas atau ekuivalennya yang dapat diukur dalam satuan moneter uang, merupakan hal yang terjadi atau potensial akan terjadi dan pengorbanan tersebut dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu dimasa yang akan datang dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan.

## 2. Pengertian Biaya operasi

Biaya operasi atau biaya operasional secara harafiah terdiri dari 2 kata yaitu “Biaya” dan “operasional” menurut kamus besar bahasa Indonesia, biaya berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya) sesuatu; ongkos; belanja; pengeluaran. Sedangkan operasional berarti secara (bersifat) operasi; berhubungan dengan operasi. Pengertian dari biaya operasi menurut Yusuf (2006) adalah: biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan

sehari-hari. Sedangkan menurut Munawir (2004) biaya operasi dikelompokkan menjadi 2 golongan dan dapat diartikan sebagai berikut:

2.1 Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu.

2.2 Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada objek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa objek atau pusat biaya.

Dari pengertian tersebut diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa :

1. Biaya operasional langsung merupakan biaya yang dapat dibebankan secara langsung pada kegiatan operasional.
2. Biaya operasional tidak langsung adalah biaya yang tidak secara langsung dibebankan pada kegiatan operasional.

Jadi biaya operasional adalah pengeluaran yang berhubungan dengan operasi, yaitu semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang yang diperdagangkan termasuk biaya umum, penjualan, administrasi, dan bunga pinjaman.

Biaya operasional meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya variabel tergantung pada volume penjualan atau proses produksi, jadi mengikuti peningkatan atau penurunannya. Sedangkan biaya tetap selalu konstan meskipun volume penjualan produksi meningkat atau turun.

Singkatnya biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan agar kegiatan atau operasi perusahaan tetap berjalan.

### **3. Penggolongan Biaya Operasi**

Menurut Adi Saputra maka jenis biaya operasi digolongkan sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan.

Dalam hal ini biaya pada suatu perusahaan terbagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu :

#### **3.1 Biaya produksi**

Biaya produksi meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap dijual.

Biaya produksi dapat digolongkan kedalam 3 kelompok, yaitu :

##### **3.1.1 Biaya bahan baku**

Adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk.

##### **3.1.2 Biaya tenaga kerja langsung**

Adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan, kepada tenaga kerja langsung dan manfaatnya dapat diidentifikasi kepada produk tertentu.

### 3.1.3 Biaya overhead pabrik

Biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik adalah seluruh biaya yang digunakan untuk mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi, selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Elemen-elemen biaya overhead pabrik dapat digolongkan kedalam

- a. Biaya bahan penolong.
- b. Biaya tenaga kerja langsung.
- c. Biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap.
- d. Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap.
- e. Biaya listrik dan air.
- f. Biaya asuransi pabrik.
- g. Biaya overhead pabrik lain-lain.

### 3.2 Biaya non produksi

Dengan semakin tajamnya persaingan dan perkembangan teknologi yang semakin pesat mengakibatkan dan biaya non produksi menjadi semakin penting pula. Sehingga manajemen berkepentingan untuk mengendalikan informasi mengenai kegiatan dan biaya non produksi tersebut. Pada umumnya, biaya non produksi dapat digolongkan ke dalam 2 golongan yaitu:

### 3.2.1 Biaya pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan; biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli; gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran.

### 3.2.2 Biaya administrasi dan umum.

Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia, dan bagian hubungan masyarakat biaya pemeriksaan akuntan, biaya fotocopy.

## **4. Unsur-Unsur Biaya Operasi.**

Unsur-unsur biaya operasional yang biasa terdapat pada suatu perusahaan dagang dan jasa adalah:

4.1 Biaya tenaga kerja, gaji, komisi, bonus, tunjangan, dan lain-lain.

4.2 Biaya administrasi dan umum.

4.3 Biaya advertensi, promosi.

4.4 Biaya asuransi.

4.5 Biaya pemeliharaan gedung, mesin, kendaraan, dan peralatan.

Seperti yang telah dijelaskan diatas, biaya operasi terdiri dari beberapa komponen biaya, diantaranya harga pokok penjualan, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum. Untuk lebih jelasnya, beberapa orang ahli menjelaskannya tentang pengertian biaya tersebut. Weygandt dan Kieso (2006) mendefenisikan harga pokok penjualan

adalah *The cost of goods sold is the total cost of merchandise sold during the period*. Jika barang atau produk diserahkan kepada pelanggan, berarti biaya keluar dari perusahaan atau aktiva berkurang menjadi biaya dan biaya macam ini merupakan biaya operasi karena berkaitan langsung dengan pendapatan utama perusahaan.

Maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok barang yang dijual adalah semua biaya yang melekat pada barang atau produk yang telah terjual dan mendatangkan pendapatan. Biaya penjualan adalah biaya yang berkaitan dengan kegiatan pengalihan produk dari perusahaan kepada konsumen akhir dan kegiatan yang diarahkan pada usaha meningkatkan volume penjualan. Kegiatan ini meliputi pengangkutan, promosi advertising, pelayanan penjualan, kampanye produk, distribusi dan kegiatan penjualan lainnya.

Biaya administrasi dan umum adalah biaya-biaya yang tidak dapat secara khusus dikaitkan dengan kegiatan penjualan atau kegiatan produksi atau pembelian dan merupakan kegiatan penunjang dalam kegiatan usaha pada umumnya. Kegiatan ini biasanya bersangkutan dengan kegiatan manajemen secara keseluruhan. Biaya-biaya yang termasuk dalam kategori ini antara lain gaji manajer umum, biaya depresiasi kantor, biaya-biaya kantor pusat, biaya asuransi dan biaya umum lainnya.

Perusahaan sudah mempunyai pedoman biaya apa saja yang termasuk biaya penjualan atau biaya apa saja yang termasuk dalam biaya administrasi dan biasanya perusahaan yang satu mempunyai ketentuan yang berbeda dengan yang lainnya. Oleh karena itu pembagian biaya menjadi biaya penjualan dan administrasi seperti dibahas disini tidak diterima secara kaku, variasi mungkin saja terjadi.

## 6. Cara Menghitung Biaya

Biaya produksi dibedakan menjadi dua macam, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya tetap seluruhnya dan biaya variabel seluruhnya merupakan biaya total produksi dalam notasi matematika dituliskan :

$$TC = TFC + TVC$$

dimana :

TC = *Total cost* (biaya total)

FC = *Fixed cost* (biaya tetap)

VC = *Variabel cost* (biaya variabel)

Biaya tetap adalah biaya yang tetap harus dikeluarkan pada berbagai tingkat output yang dihasilkan. Pada penelitian ini yang termasuk biaya tetap dalam usahatani cabai merah adalah biaya pajak lahan tanah, peralatan dan biaya Penyusutan.



Biaya variabel adalah biaya yang berubah ubah menurut tinggi rendahnya tingkat output yang termasuk dalam penelitian ini adalah : biaya tenaga kerja, pembelian pupuk dan biaya pestisida. Penerimaan petani pada dasarnya dibedakan menjadi 2 jenis yaitu :

6.1 Penerimaan kotor yaitu penerimaan yang berasal dari penjualan hasil produksi usahatani. Penghitungan penerimaan kotor ini diperoleh dari perkalian hasil produksi dengan harga jualnya. Dalam notasi dapat ditulis sebagai berikut :

$$TR = P \cdot Q$$

dimana :

TR = Penerimaan kotor

P = Harga produksi

Q = Jumlah produksi

6.2 Penerimaan bersih yaitu penerimaan yang berasal dari penjualan hasil produksi usahatani setelah dikurangi biaya total yang dikeluarkan. Dalam bentuk notasi dapat dituliskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana

$\pi$  = Besarnya tingkat pendapatan

TR = Penerimaan kotor

TC = Biaya total yang dikeluarkan

### C. Harga Pokok Produksi

Dalam analisis harga pokok produksi diperlukan komponen biaya dan jumlah produksi. Biaya merupakan pengeluaran yang dikeluarkan oleh petani dalam kegiatan usahatani cabai merah sedangkan jumlah produksi adalah jumlah cabai yang dihasilkan oleh petani dalam satu kali musim tanam. Harga pokok produksi didapat dengan membagi antara total biaya produksi dengan jumlah produksi. Perhitungan harga pokok bertujuan untuk melihat perbandingan antara harga pokok dan harga jual, apakah harga pokok berada di atas atau di bawah harga jual serta mengetahui margin atau keuntungan dari usahatani cabai merah. Harga pokok yang rendah belum tentu memberikan keuntungan pada usahatani tetapi juga tergantung pada harga jual petani, volume produksi, dan biaya produksi. Apabila harga pokok rendah dan harga jual tinggi maka usahatani baru mendapatkan keuntungan dan sebaliknya jika harga pokok lebih besar dari harga jual maka usahatani mengalami kerugian. Semakin besar volume produksi maka akan semakin rendah harga pokok dan sebaliknya jika semakin kecil volume produksi maka semakin tinggi harga pokok. Begitu juga dengan biaya produksi, semakin besar biaya produksi maka semakin tinggi harga pokok produksi dan sebaliknya semakin kecil biaya produksi maka semakin kecil juga harga pokok produksi. Perhitungan Harga Pokok Produksi Usahatani Cabai Merah di Desa Gombong, Kecamatan Belik, Kabupaten Pematang Jaya.

$$\text{Harga Pokok Produksi (Rp/Kg)} = \frac{\text{Total biaya produksi (Rp)}}{\text{Total produksi (Kg)}}$$

## **D. Titik Impas Atau *Break Even Point* (BEP) Usahatani**

### **1. Pengertian *Break Even Point* (BEP)**

*Break Even Point* (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana usahatani didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila usahatani dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka usahatani menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

### **2. Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)**

Analisis *Break even point* (BEP) secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, cost/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Analisis *break even point* (BEP) dapat membantu pimpinan atau petani dalam mengambil keputusan mengenai hal-hal sebagai berikut:

- 2.1 Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar usahatani tidak mengalami kerugian.
- 2.2 Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.

- 2.3 Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar usahatani tidak menderita rugi.
- 2.4 Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

### 3. Jenis Biaya Berdasarkan *Break Even Point* (BEP).

Biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dibedakan sebagai berikut:

#### 3.1 *Variabel Cost* (biaya Variabel)

*Variabel cost* merupakan jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan, dimana perubahannya tercermin dalam biaya variabel total. Dalam pengertian ini biaya variabel dapat dihitung berdasarkan persentase tertentu dari penjualan, atau variabel cost per unit dikalikan dengan penjualan dalam unit.

#### 3.2 *Fixed Cost* (biaya tetap)

*Fixed cost* merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan dihubungkan dengan waktu (*function of time*) sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu. Contoh biaya peralatan, pajak lahan dan mulsa biaya ini tetap dikeluarkan.

#### 3.3 *Semi Variabel Cost*

*Semi variabel cost* merupakan jenis biaya yang sebagian variabel dan sebagian tetap, yang kadang-kadang disebut dengan *semi fixed cost*. Biaya yang tergolong jenis ini misalnya: Sales

expense atau komisi bagi salesman dimana komisi bagi salesman ini tetap untuk range atau volume tertentu, dan naik pada level yang lebih tinggi.

#### **4. Keterbatasan Analisis *Break Even Point* (BEP)**

Analisis *break even point* dapat dirasakan manfaatnya apabila titik *break even point* dapat dipertahankan selama periode tertentu. Keadaan ini bisa dipertahankan apabila biaya-biaya dan harga jual dalam keadaan konstan, karena naik turunnya harga jual dan biaya akan mempengaruhi titik *break even point*. Dalam analisis *break even point* mempunyai limitasi-limitasi tertentu, yaitu:

- 4.1 *Fixed cost* haruslah konstan selama periode atau *range of out put* tertentu.
- 4.2 *Variabel cost* dalam hubungannya dengan sales haruslah konstan.
- 4.3 *Sales price* per unit tidak berubah dalam periode tertentu.
- 4.4 *Sales mix* adalah konstan.

Berdasarkan limitasi-limitasi tersebut, *break even point* (BEP) akan bergeser atau berubah apabila:

- 4.1 Perubahan FC, terjadi sebagai akibat bertambahnya kapasitas produksi, dimana perubahan ini di tandai dengan naik turunnya garis FC dan TC-nya, meskipun perubahannya tidak mempengaruhi kemiringan garis TC. Bila FC naik BEP akan bergeser keatas atau sebaliknya.

4.2 Perubahan pada *variabel cost ratio* atau VC per unit, dimana perubahan ini akan menentukan bagaimana miringnya garis total cost. Naiknya biaya VC per unit akan menggeser BEP keatas atau sebaliknya.

4.3 Perubahan dalam *sales price* per unit

Perubahan ini akan mempengaruhi miringnya garis *total revenue* (TR). Naiknya harga jual per unit pada level penjualan yang sama walaupun semua biaya adalah tetap, akan menggeser kebawah atau sebaliknya.

4.4 Terjadinya perubahan dalam *sales mix*

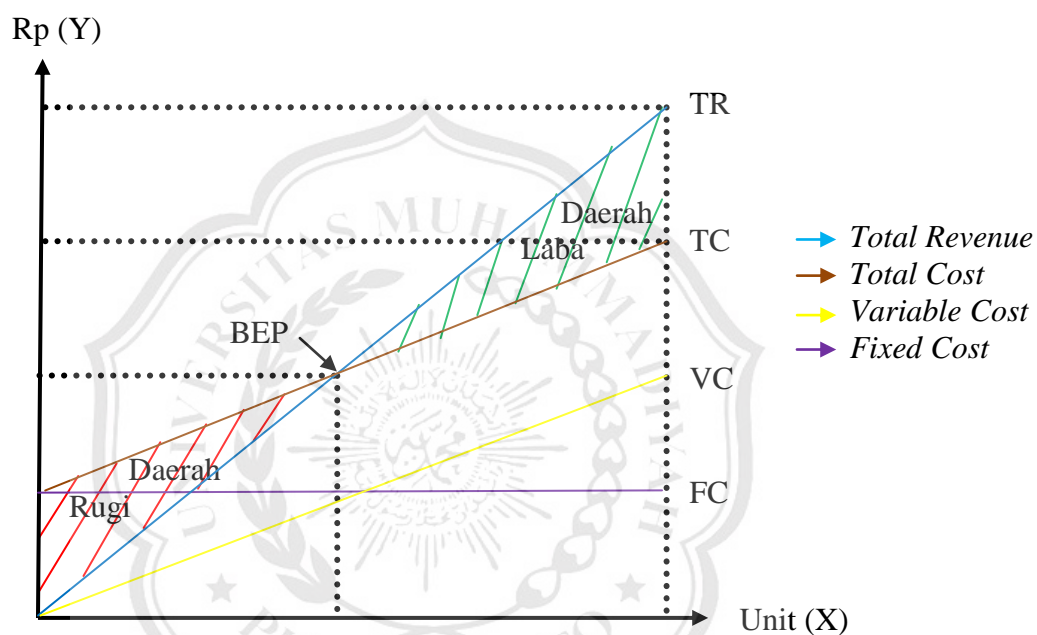
Apabila suatu usahatani memproduksi lebih dari satu macam produk maka komposisi atau perbandingan antara satu produk dengan produk lain (*sales mix*) haruslah tetap. Apabila terjadi perubahan misalnya terjadi kenaikan 20% pada produk A sedangkan produk B tetap maka BEP pun akan berubah.

## 5. Grafil Laba Per Unit

Grafik *break even point* pada umumnya dibuat berdasarkan data total baik untuk penghasilan, biaya, dan penjualan sehingga manajer atau petani tidak mengetahui data biaya per unit. Biaya per unit berbanding terbalik dengan volume penjualan.

Langkah-langkah membuat grafik :

- 5.1 Buatlah sumbu horizontal dan vertical (sumbu x dan y)
- 5.2 Gambarkan biaya variabel per unit sejajar dengan sumbu horizontal.
- 5.3 Gambarkan garis penjualan per unit sejajar sumbu horizontal.
- 5.4 Gambar garis biaya tetap.



Sumber : Mulyadi, 2001.

Gambar 2. Grafik BEP (*Break Even Point*)

Keterangan cara pembuatan grafik titik impas :

1. Sumbu datar (sumbu x) mengatakan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan kuantitas atau rupiah pendapatan penjualan.
2. Sumbu tegak (sumbu y) menyatakan pendapatan penjualan dan biaya dalam rupiah.
3. Impas adalah terletak pada potongan garis pendapatan penjualan dengan garis biaya. Bila dari titik perpotongan tersebut ditarik garis tegak ke sumbu x, maka akan diketahui pencapaian impas berdasarkan

volume penjualan. Jika dari titik impas ditarik garis tegak lurus ke sumbu y, maka akan diketahui pencapaian impas berdasarkan pendapatan penjualan.

4. Daerah sebelah kiri titik impas, yaitu bidang diantara garis total biaya dengan garis pendapatan penjualan merupakan daerah rugi, karena pendapatan penjualan lebih rendah dari total biaya. Sedangkan daerah sebelah kanan titik impas yaitu, bidang diantara garis pendapatan penjualan dengan garis total biaya merupakan daerah laba, karena pendapatan penjualan lebih tinggi dari total biaya.

Tabel 4. Perhitungan Titik Impas Usahatani Tanaman Cabai Merah di Desa Gombong, Kecamatan Belik, Kabupaten Pemalang

No.	Uraian	Titik Impas
1.	Nilai Penjualan (Rp)	A
2.	Total produksi (Kg)	B
3.	Biaya Variabel (Rp)	C
4.	Margin Kontribusi (Rp)	$D = A - C$
5.	Margin Kontribusi per Kg	$E = D/B$
6.	Rasio Margin Kontribusi	$F = C/A$
7.	Biaya Tetap (Rp)	G
8.	BEP penjualan (Rp)	$H = G/F$
9.	BEP volume (kg)	$I = G/E$

Sumber : Reswita, 2012.

### E. Profitabilitas

Analisis profitabilitas usahatani tanaman cabai merah dihitung dari *margin of safety* (MOS) dan *marginal income ratio* (MIR). MOS adalah unit yang dijual atau diharapkan akan dijual di atas titik impas. MOS sering dinyatakan dalam persentase. Rasio ini merupakan tingkat keamanan bagi usaha untuk menurunkan penjualannya namun tidak sampai menderita kerugian dan belum mendapatkan keuntungan.



Semakin tinggi nilai MOS maka keadaan usaha semakin baik, yang artinya keamanan usaha untuk menurunkan penjualan semakin besar. MIR merupakan rasio antara selisih penjualan dan biaya variabel dengan hasil penjualan tersebut, dimana semakin tinggi nilai MIR maka semakin baik keadaan usaha tersebut, karena kemampuan usaha untuk menutupi biaya tetap dan mendapatkan keuntungan semakin besar.

Tabel 5. Perhitungan Profitabilitas Usahatani Cabai Merah di Desa Gombong, Kecamatan Belik, Kabupaten Pemalang

No.	Uraian	Profitabilitas
1.	Nilai Penjualan (Rp)	A
2.	Total produksi (Rp)	B
3.	Biaya Variabel (Rp)	C
4.	Margin Kontribusi (Rp)	$D = A - C$
5.	Margin Kontribusi per Kg	$E = D/B$
6.	Rasio Margin Kontribusi	$F = C/A$
7.	Biaya Tetap (Rp)	G
8.	BEP penjualan (Rp)	$H = G/F$
9.	BEP volume (kg)	$I = G/E$
10.	MOS (%)	$J = (A - H)/A \times 100$
11.	MIR (%)	$K = 1 - (C/A) \times 100$
12.	P (%)	$L = J \times K / 100$

Sumber : Reswita, 2012.

#### 1. *Margin of Safety* (MOS)

MOS merupakan rasio antara tingkat penjualan tertentu dengan tingkat penjualan pada kondisi impas. Nilai MOS menjadi petunjuk bagi manajemen usahatani mengenai batas toleransi penurunan penjualan, agar usahatani tidak menderita kerugian walaupun belum memperoleh laba. Semakin besar MOS semakin baik usahatani tersebut, karena semakin besar batas keamanan usahatani untuk mengalami penurunan tingkat

penjualannya. Secara matematis nilai MOS dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety (MOS)} = \frac{\text{Nilai Penjualan} - \text{BEP Penjualan}}{\text{Nilai Penjualan}} \times 100$$

## 2. *Marginal Income Ratio* (MIR)

*Ratio*, merupakan rasio antara *Marginal Income* atau laba kontribusi dengan penerimaan penjualan. Laba kontribusi sendiri adalah selisih antara penerimaan penjualan dengan biaya variabel total. Nilai MIR menunjukkan bagian dari penerimaan penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan memberikan laba. Semakin besar nilai MIR semakin baik keadaan usahatani, karena semakin besar kemampuan usaha untuk menutupi biaya tetap dan memperoleh laba. Secara matematis nilai MIR dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Marginal Income Ratio (MIR)} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Nilai Penjualan}} \times 100$$

Selanjutnya kemampuan untuk memperoleh profitabilitas usahatani dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Profitabilitas (P)} = \frac{\text{MOS (\%)} \times \text{MIR (\%)}}{100}$$

## F. Hubungan Biaya Operasi Dengan Profitabilitas Perusahaan

Suatu perusahaan pada umumnya terdapat laporan laba rugi yang didalamnya terdapat unsur-unsur biaya operasi yang mempengaruhi laba rugi usaha suatu perusahaan. Apabila pendapatan yang lebih besar dari biaya operasi yang dikeluarkan maka akan terjadi laba usaha. dan apabila pendapatan usaha lebih kecil dari biaya operasi yang dikeluarkan maka

akan terjadi rugi operasional atau terjadi penurunan pada laba yang akan didapatkan. agar perusahaan memperoleh laba maka perusahaan harus dapat menekan biaya operasional, dan demikian jelaslah terlihat bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi laba rugi usaha adalah biaya operasi.

Yusuf (2006) menyatakan bahwa, “Bila perusahaan dapat menekan biaya operasi, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba. demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba”.

Biaya operasi suatu perusahaan dapat diartikan sebagai biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan operasi pokok perusahaan untuk proses penciptaan pendapatan yang pada hakekatnya mempunyai masa manfaat tidak lebih dari satu tahun.

Maka dapat dikemukakan bahwa keberhasilan suatu perusahaan dalam mengelola biaya operasi perusahaan dapat diukur dalam suatu biaya operasi dalam menghasilkan laba, pengelolaan biaya operasi tersebut membuat perusahaan harus benar-benar mengetahui besarnya biaya operasi yang akan dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Sehingga tidak terjadi kelebihan pengeluaran biaya operasi pada perusahaan tersebut, karena jika hal ini terjadi maka akan mempengaruhi penurunan profitabilitas atau perusahaan tidak dapat menaikan laba secara maksimal.