

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Iklim

a. Iklim di Indonesia

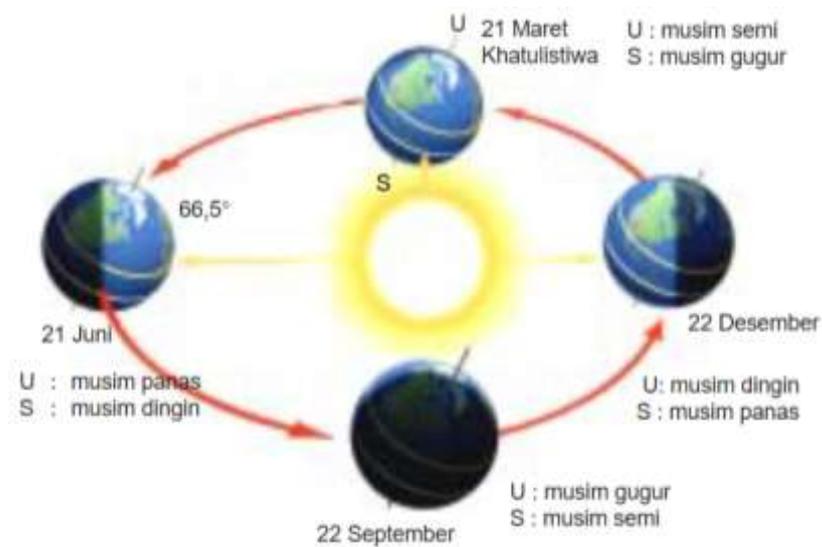
Iklim di Wilayah Indonesia ditentukan oleh posisi geografi di sekitar equator, berada diantara daratan Asia di sebelah utara dan selatan benua Australia dan diapit oleh lautan pasifik dan lautan Hindia. Secara astronomis Indonesia terletak antara koordinat lintang tempat 6°LU - 11°LS dan berada pada bujur 95° - 141°BT , yang wilayahnya terbentang atas daratan yang terdiri dari deretan pulau-pulau sebanyak 17.504 pulau, lautan yang luasnya $3.257.483 \text{ km}^2$ dan memiliki daratan yang bergunung-gunung.

Iklim di Indonesia sangat dinamis dan kompleks. Pengaruh lokal dan gangguan siklon tropis sangat berpengaruh terhadap keragaman iklim Indonesia. Situasi iklim Indonesia tidak dapat terpisahkan oleh situasi unsur iklim yang terjadi di daerah sekitarnya, diantara unsur-unsur iklim tersebut adalah hujan, suhu, kelembapan, angin dan lain-lain. Pada dasarnya pergerakan udara di permukaan bumi terjadi akibat adanya perbedaan tekanan udara. Udara bergerak dari wilayah yang bertekanan tinggi ke wilayah bertekanan rendah. Lintang kutub merupakan wilayah bertekanan tinggi sedangkan di ekuator atau tropis merupakan wilayah yang bertekanan rendah, oleh karena itu pergerakan udara atau angin bertiup dari wilayah kutub menuju wilayah tropis.

Indonesia yang berada di sekitar ekuator sebagian di utara dan sebagian lain di selatan ekuator mendapatkan energi lebih banyak, pada tanggal 21 Maret dan 23 September saat matahari tepat di ekuator, terjadi musim pancaroba yaitu peralihan dari musim hujan masuk ke musim kemarau dan pada bulan September masa peralihan dari musim kemarau menuju musim penghujan.¹⁸

Gambar 2.1

Kedudukan Bumi terhadap Matahari Sepanjang Tahun¹⁹



Dari gambar di atas dapat diketahui bahwa bumi merupakan salah satu anggota tata surya yang berevolusi mengelilingi melalui orbit dan berotasi mengelilingi sumbu imajinernya. Efek dari revolusi dan rotasi bumi adalah musim, yaitu musim dingin, musim semi, musim panas, dan musim gugur.²⁰

¹⁸ Ariffin, *Metode Kalasifikasi Iklim di IndonesiaLi*, (Malang: UB Press, 2019), hlm. 57-58

¹⁹ Yayat Ibayati dkk, *Ilmu Pengetahuan Alam*, (Jakarta: Pusat Perbukuan Dearthemen Pendidikan Nasional, 2008), hlm. 154

²⁰ Prof. Dr. Bayong Tjasyono HK, DEA, *Meteorologi Indonesia Volume I: Karakteristik Dan Sirkulasi Atmosfer*, (Jakarta: BMKG, 2012) cet. IV, hlm. 4

Adapun berkaitan dengan pembagian musim beserta penanggalannya dari gambar diatas apabila diperjelas sebagai berikut:

Tabel 2.1

Pembagian Musim Di Bumi

BUMI	BELAHAN BUMI		PENANGGALAN
	Utara	Selatan	
MUSIM	Semi	Gugur	21 Maret - 21 Juni
	Panas	Dingin	21 Juni - 22 September
	Gugur	Semi	22 September - 22 Desember
	Dingin	Panas	22 Desember - 21 Maret

Musim berbeda dengan cuaca dan iklim. Musim adalah selang waktu dengan cuaca yang paling sering terjadi atau mencolok.²¹ Sedangkan menurut pendapat dari sumber buku lainnya, musim merupakan periode dengan unsur iklim yang paling mencolok.²²

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa musim merupakan kondisi cuaca yang paling sering terjadi di suatu wilayah dalam kurun waktu tertentu.

b. Pergantian Musim

Pergantian atau perubahan musim merupakan salah satu akibat dari gerakan revolusi bumi. Bumi berevolusi mengelilingi matahari selama 365,25 hari. Pada saat bumi berevolusi, posisi bumi berada pada kemiringan 23,5 derajat ke arah Timur Laut dari sumbu Utara-Selatan bumi. Pada saat kutub utara condong ke matahari, bagian utara bumi menjadi lebih dekat ke

²¹ Soerjadi dan Yunus, *Praktek Metereologi PertanianI*, (Jakarta: BMKG, 2007), hlm. 11

²² Dedi Sucahyono dan Kukuh Ribudiyanto, *Cuaca dan Iklim Ekstrim di Indonesia*, (Jakarta: Publishing BMKG, 2013), hlm. 21

matahari. Hal tersebut menyebabkan musim panas di bagian utara bumi, sedangkan bagian selatan bumi berada paling jauh dari matahari yang menyebabkan terjadinya musim dingin. Di antara keduanya terdapat musim semi dan musim gugur. Untuk membedakan bagian utara dan selatan bumi, ditetapkan sebuah garis yang ditarik dari timur disebut lintang utara, bagian selatan bumi disebut lintang selatan. Titik nol derajat berada pada garis khatulistiwa. Semakin utara, derajat posisinya semakin besar dan maksimum berada titik 90 derajat. Garis lintang menandakan zona iklim di bumi. Di antara garis khatulistiwa, terdapat daerah yang diapit oleh garis cancer dan capricorn yang merupakan daerah tropis, dimana matahari bersinar sepanjang siang hari. Di sini hanya ada dua musim yaitu musim panas dan musim penghujan. Dan kebalikannya yaitu daerah subtropis, pada daerah ini hanya terdapat empat musim yakni musim panas, musim gugur, musim dingin, dan musimsemi. Sedangkan daerah dekat kutub utara dan kutub selatan pergantian siang dan malamnya tidak dapat ditentukan dengan pasti.²³

c. Unsur-unsur Iklim

Menurut Gunarsih dalam bukunya menyatakan unsur-unsur iklim terdiri dari radiasi matahari, temperatur, kelembapan, hujan, dan angin.²⁴

²³ Sarmadi, *Geografi 1 SMA Kelas X*, (Jakarta: Yudhistira, 2007), Hal. 47

²⁴ Ance Gunarsih Kartasapoetra, *Pengaruh Iklim Terhadap Tanah dan Tanam*, (Jakarta: Dee Publish, 2019), Hal 50.

a. Radiasi Matahari

Radiasi matahari adalah peristiwa yang terjadi pada atmosfer yang dianggap penting bagi sumber kehidupan. Energi matahari merupakan penyebab utama dari perubahan dan pergerakan dalam atmosfer sehingga dapat dianggap sebagai pengendali iklim dan cuaca. Matahari memancarkan sinar yang pada umumnya mempunyai gelombang pendek, sedangkan dari bumi dipancarkan gelombang panjang. Lamanya penyinaran matahari ditentukan oleh posisi bumi mengelilingi matahari seakan-akan bergerak dari dua per tiga lintang utara dan dua per tiga lintang selatan. Adanya perubahan letak kedudukan matahari berdampak di belahan bumi selatan akan menerima hari siang lebih panjang sedangkan di bumi bagian utara, terutama di kutub, akan menerima malam lebih panjang yaitu selama enam bulan.

b. Temperatur atau suhu udara

Suhu adalah derajat panas atau dingin yang diukur berdasarkan skala tertentu dengan menggunakan termometer. Menurut Atmaja dalam bukunya suhu dipermukaan bumi dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

- 1) Jumlah radiasi matahari yang diterima per tahun, per musim, dan per hari
- 2) Pengaruh daratan atau lautan
- 3) Pengaruh ketinggian tempat

- 4) Pengaruh angin secara tidak langsung
- 5) Pengaruh panas laten
- 6) Penutup tanah
- 7) Tipe tanah
- 8) Pengaruh sudut datang sinar matahari

Proses yang terjadi dalam tubuh tanaman seperti proses perkembangan batang, daun, bunga dan buah., proses fotosintesis dan proses pernafasan berlangsung pada suhu tertentu. Setiap tanaman mempunyai kisaran suhu optimum yang berbeda-beda. Kebutuhan suhu ini bersifat geneis sehingga ada tanaman yang cocok untuk pegunungan atau dataran tinggi dengan suhu rendah dan ada yang cocok di dataran rendah atau suhu tinggi. Perubahan suhu tentunya mengakibatkan perbedaan jenis tumbuhan pada wilayah-wilayah tertentu sesuai dengan ketinggian tempatnya.

c. Kelembapan

Kelembapan adalah banyaknya uap air yang ada di udara. Keadaan kelembapan di permukaan bumi berbeda-beda. Pada umumnya, kelembapan yang tinggi ada di khatulistiwa sedangkan yang terendah ada pada linang 40 drajat. Besarnya kelembapan suatu daerah merupakan faktor yang dapat menstimulasi curah hujan.

d. Angin

Angin merupakan gerakan atau perpindahan massa udara dari suatu tempat ke tempat lain secara horizontal. Massa udara adalah udara

dalam ukuran yang sangat besar yang mempunyai sifat fisik yang seragam dalam arah yang horizontal. Sifat massa udara ditentukan oleh daerah di mana massa udara terjadi, jalan yang dilalui oleh massa udara, dan umur dari massa udara itu. Gerakan angin berasal dari daerah yang bertekanan tinggi ke daerah yang bertekanan rendah. Terdapat banyak jenis-jenis angin seperti angin, darat, angin laut, angin gunung dan angin lembah. Angin lokal ini biasanya tidak begitu baik bagi tanaman karena sifatnya yang kering sehingga menyebabkan besarnya evaporasi dan transpirasi yang akan dilakukan oleh tanaman.

e. Curah Hujan

Hujan adalah presipitasi berwujud cairan, berbeda dengan presipitasi non-cair seperti salju, batu es dan slit. Hujan memerlukan keberadaan lapisan atmosfer ebal agar dapat menemui suhu di atas titik leleh es di dekat dan di atas permukaan bumi.

B. Konsep Biaya Produksi

1. Pengertian Biaya Produksi

Menurut Hansen dan Mowen menyatakan bahwa Biaya Produksi merupakan biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklarifikasikan sebagai biaya produksi langsung, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

Biaya produksi menurut Mulyadi Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap jual, dimana objek pengeluarannya secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi

biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik.²⁵ Sedangkan Ahmad Kamaruddin mengemukakan bahwa biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang tertentu. Biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik, sedangkan biaya non produksi adalah biaya yang berkaitan selain fungsi produksi adalah biaya yang berkaitan selain fungsi produksi, yaitu pengembangan, distribusi, layanan pelanggan dan administrasi umum.

Biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendanai aktivitas produksi. Biaya produksi diharapkan bisa minimal, tetapi harus dipahami secara integratif dengan hasil produksi. Produksi dan biaya produksi bagaikan keping mata uang logam berisi dua. Jika produksi berbicara tentang fisik penggunaan faktor produksi, biaya mengukurnya dengan nilai uang. Dalam hal ini dimaksudkan bahwa perbandingan antara hasil produksi harus melebihi dari biaya yang dikeluarkan dan sejauh dalam rasio perbandingan tersebut biaya diharapkan bisa minimal. Biaya yang meningkat tidak selalu buruk, asal peningkatan biaya tersebut berdampak terhadap peningkatan produksi yang 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,

²⁵ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademik Manajemen Perusahaan YKPN, 2015), Hal 181.

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 menegkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi. Dalam melakukan usaha tani, 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 unuk meningkatkan hasil produksi usaha tani. 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 angkatan.

Kata produksi merupakan kata sarapan dari bahasa inggris, yaitu produksi. Dalam kamus besar bahasa Indonesia, kata produksi diarikan sebagai proses mengeluarkan hasil yang berupa penghasilan. Di samping itu, terdapat dua makna lain dari produksis yaitu hasil dan pembuaan.

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

2. Macam-macam biaya produksi

Menurut Daniel dalam bukunya 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:

- a. Biaya tetap, biaya yang harus dikeluarkan oleh para petani yang penggunaannya tidak habis dalam satu kali produksi, seperti membajak tanah pertanian, retribusi air, gaji karyawan tetap, premi asuransi, penyusutan alat dan bangunan pertanian.
- b. Biaya variabel, yaitu biaya yang besar dan kecilnya tergantung pada jumlah produksi seperti biaya produk, herbisida, upah langsung petani, dan alat pertanian.

3. Fungsi biaya Produksi

Fungsi produksi menunjukkan hubungan antara faktor produksi dan jumlah produksi tertentu. Hubungan ini merupakan hubungan teknis antara masukan dan keluaran. Pada umumnya ekonomi memperhatikan fungsi produksi secara mikro yaitu melihat hubungan antara masukan dan keluaran dalam suatu produksi. Biaya dalam ilmu ekonomi adalah pengorbanan

untuk menghasilkan sesuatu, baik yang berwujud uang maupun bukan. Analisa biaya berhubungan antara variabel dengan kegiatan produksi. Pengertian biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi oleh perusahaan.

Adapun tujuan barang dan jasa produksi yaitu:

- a. Memenuhi kebutuhan manusia memiliki beragam kebutuhan terhadap barang dan jasa. Itu semua harus dipenuhi dengan kegiatan produksi. Apalagi jumlah manusia terus bertambah.
- b. Mencari keuntungan/laba dengan memproduksi barang dan jasa, produsen berharap bisa menjualnya dengan memperoleh laba sebanyak-banyaknya.
- c. Menjaga kelangsungan hidup perusahaan produksi barang dan jasa, produsen akan memperoleh pendapatan dan laba dari penjualan produksinya. Pendapatan dan laba tersebut dapat digunakan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan termasuk kehidupan para karyawan.
- d. Meningkatkan mutu dan jumlah produksi. Produsen selalu berusaha memuaskan keinginan konsumen. Dengan memproduksi, produsen punya kesempatan melakukan uji coba untuk meningkatkan mutu sekaligus jumlah produksinya agar lebih baik dari produksi sebelumnya.

4. Hubungan Variabel Biaya Produksi Terhadap Pendapatan

Hubungan biaya dengan pendapatan dapat diperhitungkan untuk seluruh usaha tani sebagai satu unit selama periode tertentu, misalnya pada musim tanam. Dalam hal ini semua biaya semua produksi dijumlahkan kemudian di bandingkan dengan pendapatan diperoleh.

Biaya produksi sangat menentukan tingkat keuntungan. Karena keuntungan adalah selisih antara permintaan dengan biaya. Jika biaya turun, maka keuntungan produsen atau penjual akan meningkat dan seterusnya akan mendorong untuk meningkatkan jumlah pasokan ke pasar.

C. Konsep Harga Jual

1. Pengertian Harga jual

Menurut Gregory Lewis, harga jual adalah sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Harga jual adalah nilai yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan. Harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan.

Harga dalam teori ekonomi, harga nilai barang dan merupakan istilah yang saling berhubungan, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik harga lain dalam pertukaran.

Sedangkan harga jual adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli atau pemakai barang dan jasa atau harga jual adalah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Konsep lain menunjukkan apabila harga sebuah barang yang dibeli oleh konsumen dapat memberikan hasil yang memuaskan, maka dapat dikatakan bahwa penjualan total akan berada pada tingkat yang memuaskan, diukur dengan nilai rupiah, sehingga dapat menciptakan langganan.

Adapun definisi menurut para ahli mengenai harga jual antara lain, yaitu: Hansen dan Mowen mendefinisikan “harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”.

Menurut Mulyadi, “pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up”.

2. Metode Penetapan Harga Jual

Terdapat beberapa metode penetapan harga yang sering digunakan yaitu: penetapan harga berdasarkan biaya adalah harga yang ditentukan berdasarkan titik impas. Harga memiliki peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli yaitu:

a. Peranan alokasi harga,

Yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang

diharapkan berdasarkan daya belinya. Dengan demikian, adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan daya belinya pada berbagai jenis barang atau jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.

b. Peranan informasi harga,

Yaitu fungsi harga dalam membidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara obyektif. Persepsi yang sering muncul adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi sehingga konsumen menilai harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas produk maupun jasa yang ditetapkan.

Harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk. Harga merupakan salah satu komponen utama dalam keputusan membeli suatu produk. Salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menurut Basu Swastha dan Irawan harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang beserta pelayanannya.²⁶

²⁶ Rina Rahmawati, "Peranan Bauran Pemasaran(Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)", Jurnal Kompetensi Teknik, Vol. 2 No. 2, Mei 2011, Hal 147

Sedangkan menurut Kotler dan Armstrong harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.²⁷ Berdasarkan definisi harga diatas maka dapat disimpulkan harga adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang dibelinya guna memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Menurut Tjiptono dalam merencanakan penawaran atau produk, pemasar perlu memahami lima tingkatan produk yaitu:

- a. Produk inti (*core benefit*), yaitu manfaat yang sebenarnya dibutuhkan dan akan dikonsumsi oleh pelanggan dari setiap produk.
- b. Produk generik, yaitu produk dasar yang mampu memahami fungsi produk yang mampu memahami fungsi produk minimal agar dapat berfungsi.
- c. Produk harapan (*expected product*), yaitu produk formal yang ditawarkan dengan berbagai atribut dan kondisinya secara normal (layak) diharapkan dan disepakati untuk dibeli.
- d. Produk pelengkap (*augmented product*), yakni berbagai atribut pokok yang dilengkapi atau ditambahi berbagai manfaat dan layanan, sehingga dapat memberikan tambahan dan kepuasan serta dapat dibedakan dengan produk pesaing.

²⁷ Philip Kotler Dan Gary Amstrong, "Prinsip-Prinsip Pemasaran", (Jakarta: Erlangga, 2008), Hal. 316

- e. Produk potensial, yaitu segala macam tambahan dan perubahan yang mungkin dikembangkan untuk suatu produk dimasa datang.

Dan hal ini sudah terperinci dalam gambar dibawah ini:

Gambar 2.1

Tingkatan produk

Level Produk	Produk Utama	Produk Genetik	Produk Harapan	Produk Pelengkap	Produk Potensial
Kebutuhan Konsumen	Manfaat	Fungsional	Kelayakan	Kepuasan	Masadepan

Sumber: *Tjiptono*

3. Dimensi Harga

Persepsi konsumen terhadap suatu harga dapat mempengaruhi keputusannya untuk membeli suatu produk.²⁸ Oleh karena itu setiap produsen selalu dituntut untuk berusaha memberikan harga yang baik kepada para konsumen terhadap produk atau jasa yang mereka jual. Menetapkan harga suatu produk tidaklah mudah, terdapat beberapa proses yang harus dilakukan untuk menetapkan harga suatu produk. Hal tersebut dilakukan agar perusahaan bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal. Menurut kotler, demensi harga sebagai:

²⁸ Gunawan Adisaputro, "Manajemen Pemasaran: Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran", (Yogyakarta: Unit Penerbitan Dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Ykpn, 2010), Hal. 56

- a. Keterjangkauan harga, harga yang dapat dijangkau oleh semua kalangan sesuai dengan target segmen pasar.
- b. Daya saing harga, harga yang ditawarkan oleh pembeli diteliti agar mengetahui harga yang ditawarkan lebih tinggi atau lebih rendah.
- c. Kesesuaian harga dengan kualitas produk, dalam penilaian konsumen ini memberikan gambaran atau informasi mengenai kualitas dari produk yang mau dibeli sesuai dengan harga yang telah ditawarkan dari penjual untuk pembeli.
- d. Kesesuaian harga dengan manfaat produksi, dalam hal ini konsumen sendiri akan merasakan kepuasan dalam membeli produk yang telah ditawarkan dan mendapatkan manfaat dari produk dan harga yang telah ditawarkan.
- e. Harga mempengaruhi daya beli konsumen, harga yang ditetapkan akan mempengaruhi daya beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan.
- f. Harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan ketika harga tidak sesuai dengan kualitas, konsumen tidak mendapatkan manfaat dari produk yang ditawarkan, kesesuaian harga dengan produk maka hal ini akan memberikan informasi terhadap pembeli atau konsumen dalam menilai produksi dengan negative. tetapi sebaliknya jika harga yang ditawarkan sesuai dengan produksi maka pembeli atau konsumen akan mengambil keputusan yang positif terhadap produk.²⁹

²⁹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, "*Prinsip-Prinsip Pemasaran*", (Jakarta: Erlangga, 2008), Hal 345

4. Harga Jual dalam Ekonomi Islam

Harga dalam ekonomi Islam disebut *staman*, yaitu kadar dari nilai tukar terhadap sesuatu barang dengan barang lainnya, barang dengan jasa atau dengan sesuatu yang dapat dijadikan sebagai alat tukar atau juga dimaksudkan nilai yang ditetapkan oleh pihak penjual terhadap barang dagangannya.³⁰ Harga yang dimaksud demikian adalah suatu ketetapan atas kesepakatan antara produsen dan konsumen dimana pihak konsumen merasa puas dengan bentuk, jenis dan kualitas produk yang ditawarkan, sementara produsen merasakan dengan nilai yang sedemikian itu mereka telah memperoleh keuntungan.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa/4: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝

Artinya:

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.*³¹

³⁰ Malikhah Zumrotul, *Konsep Harga dalam Perspektif Islam*, (Semarang: Citra Ilmu, 2012), hal. 28

³¹ Kementerian Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: PT. Syamil Qur'an, 2006)

Menjelaskan bahwasannya Allah SWT melarang manusia memakan harta sesamanya dengan jalan yang bathil yaitu yang tidak sesuai dengan syar'i seperti riba, judi dan hal serupa lainnya yang penuh dengan tipu daya. Allah SWT menegaskan janganlah manusia menjalankan sebab-sebab yang diharamkan dalam mencari harta. Sebaliknya lakukanlah perniagaan yang disyariatkan, yang terjadi dengan saling meridhai antara penjual dan pembeli. Dalam ayat ini mencakup juga larangan membunuh diri sendiri dan juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan, bunuh diri dalam hal ini maksudnya adalah melakukan hal-hal yang diharamkan oleh Allah SWT melakukan kemaksiatan terhadap-Nya atau memakan harta diantara sesama dengan cara bathil, karena makanan yang didapat dengan jalan yang haram maka haram juga mengonsumsinya, segala apa yang di larang Allah SWT kepada umatnya merupakan tanda kasih sayang-Nya terhadap manusia.

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga, yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli.

Dalam penjualan Islami, baik yang bersifat barang ataupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih, yaitu:³²

- a. Larangan menjual atau memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
- b. Bersikap benar, amanah dan jujur.
- c. Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba.
- d. Menerapkan kasih sayang.
- e. Menegakkan toleransi dan persaudaraan.

Ajaran agama Islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna merupakan resultan dari kekuatan yang bersifat missal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli. Oleh karena itu, Islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

Menurut Ibnu Taimiyah, naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar. Karena itu, jika permintaan terhadap barang

³² Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1999), hal. 189

meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik. Begitu pula sebaliknya. Kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin juga tindakan yang tidak adil.³³

Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Hal tersebut yang impersonal. Ibnu Taimiyah juga membedakan dua faktor penyebab pergeseran kurva penawaran dan permintaan, yaitu tekanan pasar yang otomatis dan perbuatan melanggar hukum dari penjualan, misalnya penimbunan.³⁴ Islam mengatur agar persaingan di pasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang.³⁵

Islam sangat menjunjung tinggi keadilan (*al-'adl/justice*), termasuk juga dalam penentuan harga. Terdapat beberapa terminologi dalam bahasa Arab yang maknanya menuju kepada harga yang adil ini, antara lain: *si'r al-mitsl*, *tsaman al mitsl* dan *qmah al adl*. Istilah *qimah al adl* (harta yang adil) pernah digunakan Rasulullah SAW, dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak, di mana budak ini akan menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil (Shalih Muslim). Penggunaan istilah ini juga ditemukan dalam lapoan tentang khalifah Umar bin Khattab dan Ali bin Abi Thalib. Umar bin Khattab menggunakan istilah harga yang adil ini ketika menetapkan nilai

³³ Adiwarmarman A Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Edisi Ke-3, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hal. 144

³⁴ *Ibid*, hal. 145

³⁵ *Ibid*, hal. 153

baru atas *diyat* (denda), setelah nilai dirham turun sehingga harga-harga naik.

Istilah *qimah al-‘adl* juga banyak digunakan oleh para hakim yang telah mengkondifikasikan hukum Islam tentang transaksi bisnis dalam obyek barang cacat yang dijual, perebutan, kekuasaan, membuang jaminan atas harta milik, dan sebagainya.

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab ia adalah cerminan dari komitmen syari’ah Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.

Konsep harga yang adil yang didasarkan atas konsep *equivalent price* jelas lebih menunjukkan pandangan yang maju dalam teori harga dengan konsep *just price*. Konsep *just price* hanya melihat harga dari sisi produsen sebab mendasari pada biaya produksi saja. Konsep ini jelas kurang memberikan rasa keadilan dalam perspektif yang lebih luas, sebab konsumen juga memiliki penilaian tersendiri atas harga suatu barang. Itulah sebabnya syari’ah Islam sangat mengahrgai harga yang terbentuk oleh kekuatan permintaan dan penawaran di pasar.

Penentuan harga haruslah adil, sebab keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dalam semua transaksi yang Islami. Bahkan, keadilan seringkali dipandang sebagai intisari dari ajaran Islam dan dinilai Allah sebagai perbuatan yang lebih dekat dengan ketakwaan.³⁶

Ilmu ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam. Ekonomi Islam itu sendiri memiliki beberapa sumber, yaitu:

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an adalah sumber pokok bagi pandangan Islam. Al-Qur'an merupakan Kalam Ilahi yang bersifat abadi yang diwahyukan kepada Nabi Muhammad SAW.³⁷ Al-Qur'an adalah sumber utama pengetahuan sekaligus sumber hukum yang memberi inspirasi pengaturan segala aspek kehidupan. Dalam kegiatan ekonomi tidak boleh ada pihak yang dirugikan, sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah/2 ayat 279:

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلُمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya:

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu, dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”³⁸

³⁶ Ibid, hal. 351

³⁷ M. Faruq an-Nabahan, *Sistem Ekonomi Islam (Pilihan Setelah Kegagalan Sistem Kapitalisme dan Sosial)*, (Jogjakarta: UII Press, 2002), hal. 20

³⁸ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: PT. Syamil Qur'an, 2006), hal. 47

Islam mengharuskan untuk berlaku adil dan berbuat kebajikan dimana berlaku adil harus didahulukan dari berbuat kebajikan. Dalam perniagaan, persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu dan ukuran (takaran maupun timbangan). Berlaku adil akan dengan, karena itu berlaku tidak adil akan membuat seseorang tertipu pada kehidupan dunia. Karena itu dalam perniagaan, Islam melarang untuk menipu bahkan sekedar membawa kondisi yang dapat menimbulkan keraguan yang dapat menyesatkan atau gharar.

b. Hadis (Sunnah)

Menurut Ibnu Taimiyah bila seluruh transaksi sudah sesuai dengan aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah SWT sebagaimana dalam hadis Anas yang diriwayatkan oleh Abu Dawud:

Artinya:

*Orang-orang mengatakan “Wahai Rasulullah, harga telah mahal maka patoklah harga untuk kami”. Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allahlah yang mematok harga, dan sesungguhnya Yang melapangkan rezeki, Yang Maha Pemberi Rezeki, dan sesungguhnya saya mengharapkan untuk bertemu Allah dalam kondisi tidak ada seorangpun dari kamu yang menuntut kepadaku karena suatu tindak kedzaliman berkenaan dengan darah dan harta”.*³⁹

Asy-Syaukuni menyatakan, bahwa hadis di atas dijadikan dalil bagi pengharaman pematokan harga dan bahwa ia (pematokan harga) merupakan suatu kezaliman (yaitu penguasa memerintahkan para penghuni pasar agar tidak menjual barang-barang mereka kecuali

³⁹ Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*, Cetakan Ke-4, Hadis No. 1314, Bab Al-Buyuu', (Jakarta: Robbani Press, 2004), hal. 316

dengan harga sekian, kemudian melarang mereka untuk menambah ataupun mengurangi harga tersebut. Alasannya bahwa manusia dikuasakan atas mereka sedangkan pematokan harga adalah pemaksaan terhadap mereka. Padahal seorang iman diperintahkan untuk memelihara kemaslahatan umat Islam.

D. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih pernyataan pendapatan yang berakiba dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa, atau aktivitas lain yang bertujuan mencari keuntungan.

Dalam ekonomi modern terdapat dua cabang utama teori yaitu teori harga dan teori pendapatan. Teori pendapatan termasuk dalam ekonomi makro, yaitu teori yang mempelajari hal-hal seperti:

- a. Perilaku jutaan rupiah pengeluaran konsumen
- b. Investasi dunia usaha
- c. Pembelian yang dilakukan pemerintah

Menurut pelopor ekonomi klasik, Adam Smith dan David Ricardo, distribusi pendapatan digolongkan dalam tiga kelas sosial yang utama: pekerja, pemilik modal, dan tuan tanah. Ketiga menentukan 3 faktor produksi yaitu tenaga kerja, modal dan tanah. Penghasilan yang diterima setiap faktor di anggap sebagai pendapatan masing-masing keluarga terlatih

terhadap pendapatan nasional. Teori mereka meramalkan bahwa begitu masyarakat makin maju, para tuan tanah akan relatif lebih baik keadaannya dan para kapitalis menjadi relatif buruk keadaannya.

Pendapatan dalam pengertian umum adalah hasil produksi yang diperoleh dalam bentuk materi dan dapat kembali digunakan guna memenuhi kebutuhan akan sarana dan prasarana produksi. Pendapatan ini umumnya diperoleh dari hasil penjualan produk atau dapat pula dikatakan bahwa pendapatan merupakan selisih antara total penerimaan usaha dengan total biaya yang dikeluarkan.

2. Macam-macam Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, adapun menurut Lypsey pendapatan dibagi menjadi dua macam yaitu:

- a. Pendapatan perorangan adalah sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Sebagian pendapatan perorangan dibayar untuk pajak, sebagian ditabung untuk rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi pajak penghasilan.
- b. Pendapatan disposable merupakan jumlah pendapatan saat ini yang dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.

3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan, yaitu:

- a. Kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.

- b. Kecakapan dan keahlian
- c. Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.

d. Motivasi

Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.

e. Keuletan kerja

- f. Pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan bekal untuk meneliti kearah kesuksesan dan keberhasilan.

4. Sumber Pendapatan

Adapun sumber-sumber pendapatan masyarakat atau rumah tangga yakni:

- a. Dari upah atau gaji diterima sebagai ganti tenaga kerja
- b. Dari hak milik seperti modal dan tanah
- c. Dari pemerintah

Perbedaan dalam pendapatan upah dan gaji diseluruh rumah tangga atau masyarakat disebabkan oleh perbedaan dalam karakteristik pekerjaan.

Pendapatan masyarakat juga beragam menurut jumlah anggota di dalam rumah tangga yang bekerja. Adapun jumlah property yang dihasilkan oleh rumah tangga bergantung pada jumlah dan jenis hak milik yang dimilikinya. Sedangkan pendapatan transfer dari pemerintah mengalir secara substansial, tapi tidak secara eksklusif ditunjukkan pada masyarakat yang berpendapatan lebih rendah. Kecuali untuk jaminan sosial, pembayaran transfer dirancang secara umum untuk memberikan pendapatan pada orang yang membutuhkan.

Pada dasarnya, perekonomian secara keseluruhan itu merupakan gabungan dari sekian banyak rumah tangga dan perusahaan di dalamnya, yang satu sama lain terus berinteraksi di berbagai pasar. Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi tentunya akan relatif mudah mencukupi berbagai kebutuhan hidupnya, bahkan cenderung untuk menikmati kemewahan. Tidak mengherankan jika orang-orang yang berpendapatan tinggi menikmati standar hidup yang lebih tinggi pula, mulai dari perumahan yang lebih menyenangkan, perawatan kesehatan yang lebih bermutu dan sebagainya.⁴⁰

5. Pendapatan Dalam Perspektif Syariah

Pendapatan merupakan sumber dari pembiayaan yang dilakukan baik oleh seseorang maupun keluarga. Menurut Tohir pendapatan adalah sejumlah produksi dari sejumlah barang atau jasa yang setiap bulannya

⁴⁰ Haryani, *Pengaruh Biaya Sarana Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Tani Semangka Di Kecamatan Kuala Kabupaten Bireuen*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Volume 17, No. 1, 2017. Hal 18.

dihasilkan.⁴¹ Senada dengan hal itu, menurut Kadariyah, pendapatan adalah penghasilan berupa upah atau gaji, deviden, keuntungan dan merupakan suatu arus uang yang diukur dalam suatu jangka waktu lebih panjang. Guritno menambahkan, pendapatan adalah segala macam uang yang diterima secara tetap oleh perorangan, keluarga atau organisasi misalnya upah, gaji, laba dan lain-lain. Pendapatan itu sendiri digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Banyak pembiayaan yang harus dikeluarkan oleh keluarga, antara lain untuk pakaian, makan, rumah atau tempat tinggal dan sebagian kecil untuk pendidikan.⁴²

Pendapatan adalah hasil usaha kerja (hasil usaha). Winardi menjelaskan bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya, yang dipakai di beberapa penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia. Pada dasarnya pendapatan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan memberikan kepuasan kepada pedagang agar dapat melanjutkan keinginan-keinginan dan kewajiban-kewajiban.⁴³ Sesuai dengan firman Allah SWT yang menjelaskan tentang pendapatan QS. Al-Jumuah/62 : 10.

فَاعِدَا فَضِيَّتِ الصَّلَاةَ فَاَنْتَشِرُوا فِي الْاَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ



⁴¹ Kaslan Tohir, *Ekonomi Selayang Pandang*, (Bandung: Sumur, 1986), hal. 285

⁴² Era Suryani, *Pengaruh Pendapatan Orang Tua Terhadap Motivasi Menyekolahkan Anak ke SMA*, (t.k: t.p, 2016), hal. 56

⁴³ Kaslan Tohir, *Ekonomi Selayang Pandang*, (Bandung: Sumur, 2012), hal. 44

Artinya:

*Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.*⁴⁴

Surah Al-Jumuah ayat 10 di atas menerangkan tentang seruan Allah terhadap orang-orang beriman atau umat Islam yang telah memenuhi syarat-syarat sebagai mukallaf untuk melaksanakan shalat jum'at umat Islam diwajibkan untuk meninggalkan segala pekerjaannya, seperti menuntut ilmu dan jual beli. Umat Islam yang memenuhi seruan Allah tersebut tentu akan memperoleh banyak hikmah. Umat Islam yang telah selesai menunaikan shalat diperintahkan Allah untuk berusaha atau bekerja agar memperoleh karunia-Nya, seperti ilmu pengetahuan, harta benda, kesehatan dan lain-lain. Di manapun atau kapanpun kaum muslimin berada serta apapun yang mereka kerjakan, mereka dituntut oleh agamanya agar selalu mengingat Allah.

Menurut Abdulrahman, pendapatan adalah hasil uang atau keuntungan materi lainnya yang timbul dari pemakaian kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas. Sigit Purnomo mengungkapkan bahwa pendapatan adalah semua penghasilan yang diterima oleh setiap orang dalam kegiatan ekonomi dalam suatu periode tertentu. Sedangkan menurut Sumitro Djojohadikusumo,

⁴⁴ Kementerian Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Departemen Agama RI)

pendapatan adalah jumlah barang-barang dan jasa-jasa yang mempengaruhi tingkat hidup.⁴⁵

Pendapat para pakar lihat pendapat Soekartini menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahkan seringkali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.⁴⁶

Menurut Wiryohasmono, pendapatan adalah keseluruhan penghasilan yang diterima dari suatu usaha atau kegiatan tertentu sedangkan penerimaan adalah setiap hasil yang diterima dari suatu usaha atau kegiatan tertentu.⁴⁷

Ensiklopedia Ekonomi menyebutkan bahwa tingkat pendapatan (*Income Level*) adalah tingkat hidup yang dicapai dan dinikmati oleh individu atau keluarga yang didasarkan atas penghasilan mereka atau sumber-sumber pendapatan lain. Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang

⁴⁵ Sumitro Djojohadikusumo, *Ekonomi Pembangunan Problem Dasar Pembangunan*, (Jakarta: Bima Aksara, 2010), hal. 57

⁴⁶ Soekartini, *Faktor-Faktor Produksi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hal. 132

⁴⁷ Wiryohasmono, *Konsep Pendapatan Rumah Tangga di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal. 3

tujuannya untuk berjaga-jaga baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula halnya “bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula”.⁴⁸

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Rachman.⁴⁹ Tujuan penelittian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh iklim terhadap kepuasan kerja. Penelitian ini menggunakan uji regresi linier berganda dengan menggunakan uji t dan f. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara struktur organisasi, teknologi kerja, kebijakan dan praktik terhadap kepuasan. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang iklim dan perbedaan penelitian ini adalah tidak membahas tentang biaya produksi.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Afika.⁵⁰ Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui dampak perubahan iklim terhadap produksi dan pendapatan usaha tani kubis di Kabupaten Enrekang. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik purposive sampling yaitu dimana petani kubis dipilih secara sengaja yang dijadikan sampel sebanyak 42 orang yang terlibat khususnya petani kubis dengan menggunakan seorang dan analisis biaya produksi. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang iklim dan perbedaan penelitian ini adalah tidak membahas tentang biaya produksi.

⁴⁸ R. Soetarno, *Ensiklopedia Ekonomi*, (Jakarta: Bina Aksara, 2011), hal. 103

⁴⁹ Babur Rachman, *Pengaruh Iklim Terhadap Kepuasan Kerja*, (Malang: UIN Malang, 2013).

⁵⁰ Nur Afika, *Dampak Perubahan Iklim Terhadap Produksi dan Pendapatan Usahatani Kubis di Kabupaten Enrekang*, (Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Susilowati⁵¹ yang berjudul “Kualitas Pelayanan, Harga dan Fasilitas Rumah Kos Di Desa Plosokandang Dalam Memberikan Kepuasan Kepada Penghuninya”. Penelitian ini menggunakan uji regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas layanan, harga, dan fasilitas secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen di desa Plosokandang. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan yaitu sama-sama menggunakan variabel harga sebagai variabel bebasnya. Sedangkan perbedaannya yaitu terletak pada tempat penelitian dan menggunakan variabel biaya produksi.

Penelitian yang dilakukan oleh kadek ria Mariska dkk,⁵² yang berjudul “Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Berbelanja Pada Mini Market Sastra Mas Tabanan”, jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Berbelanja Pada Mini Market Sastra Mas Tabanan. Dengan hasil penelitian yaitu lokasi dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan berbelanja di Mini Market Sastra Mas Tabanan sebesar 78,8%. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan yaitu sama-sama menggunakan variabel harga jual. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan yaitu

⁵¹ Lantip Susilowati, *Kualitas Pelayanan, Harga dan Fasilitas Rumah Kos Di Desa Plosokandang Dalam Memberikan Kepuasan Kepada Penghuninya*, An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah, Vol 07, No 02, Oktober 2020.

⁵² kadek ria Mariska dkk, *Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Berbelanja Pada Mini Market Sastra Mas Tabanan*, Jurnal Ekonomi, Vol. 4, No. 1, Tahun 2014

terletak lokasi penelitian yang mana penelitian ini tidak menggunakan variabel biaya produksi.

Penelitian selanjutnya dari Aprilia.⁵³ Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap pendapatan petani menurut perspektif ekonomi Islam. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan metode analisis regresi linear berganda. Sumber data yang digunakan adalah data primer berupa hasil observasi, wawancara dan data sekunder meliputi dokumen dan arsip Desa Komerling Putih. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Seorang petani harus memperhatikan biaya produksi yang harus dikeluarkan dan bagi produsen harus mengedepankan harga jual yang adil untuk pendapatan yang layak bagi petani jagung. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang biaya produksi dan perbedaan penelitian ini adalah tidak membahas tentang iklim.

Selanjutnya penelitian dari Rosalia.⁵⁴ Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap pendapatan petani Pinang di Desa Sungai Rambut Kecamatan Berbak Tanjung Jabung Timur. Skripsi ini menggunakan pendekatan kuantitatif menggunakan metode analisis statistik regresi berganda secara parsial dan secara simultan dengan

⁵³ Mia Aprilia, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019).

⁵⁴ Mira Rosalia, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Pinang Di Desa Sungai Rambut Kecamatan Berbak Tanjung Jabung Timur*, (Jambi: UIN Sulthan Thaha Saifuddin, 2020).

menggunakan dokumentasi dari bulan Januari sampai Desember tahun 2019. Hasil dari penelitian ini yaitu biaya produksi dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang biaya produksi dan perbedaan penelitian ini adalah tidak membahas tentang iklim.

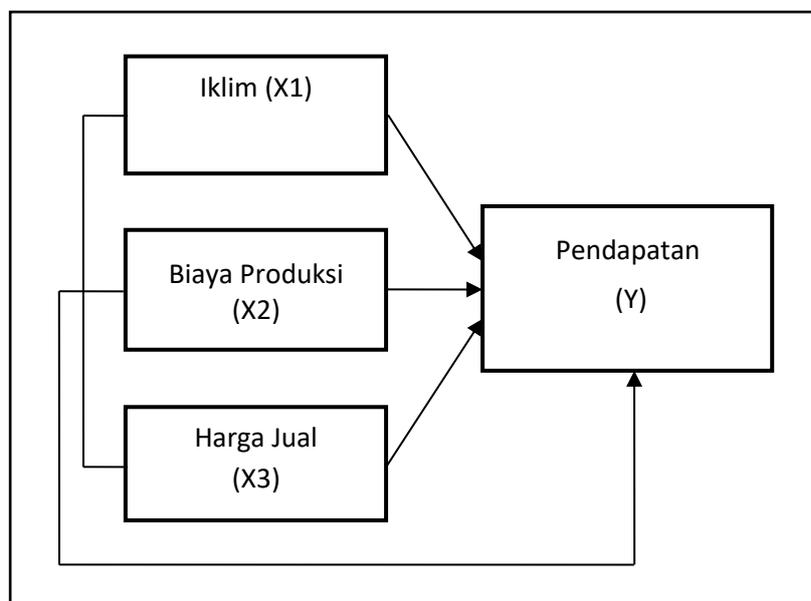
Penelitian selanjutnya dari Sari.⁵⁵ Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh harga, luas lahan dan biaya produksi terhadap pendapatan petani karet di kecamatan Betung Kabupaten Banyuasin. Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan yaitu menggunakan kuesioner. Populasi Dalam penelitian ini yaitu seluruh petani karet. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik sampel random sampling dengan penentuan jumlah sampel menggunakan rumus slovin, sehingga sampel dalam penelitian ini berjumlah 98 kepala keluarga petani. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan uji asumsi klasik dan regresi linear berganda. Hasil penelitian ini yaitu harga luas lahan dan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani karet. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang biaya produksi dan perbedaan penelitian ini adalah tidak membahas tentang harga jual.

⁵⁵ Novita Sari, *Pengaruh Harga Luas Lahan Dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Petani Karet Di Kecamatan Betung Kabupaten Banyuasin*, (Palembang: UIN Raden Fatah Palembang, 2018).

Penelitian selanjutnya dari Santi.⁵⁶ Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler. Analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap pendapatan. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang harga jual dan perbedaan penelitian ini adalah tidak membahas tentang biaya produksi.

F. Kerangka Konseptual

Untuk mempermudah dalam memahami dan memperjelas kegiatan penelitian, maka perlu dijelaskan kerangka konseptual, adapun kerangka konseptual dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



⁵⁶ Ni Wayan arisanti, *pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan UD broiler Putra di Dusun batumulapan Kabupaten Klungkung pada tahun 2015-2017*, jurnal pendidikan ekonomi, Volume 11 nomor 1 tahun 2019.

Dari kerangka konseptual diatas, dijabarkan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh iklim, biaya produksi, dan harga jual. Dimana semakin baik iklim, biaya produksi, dan harga jual diharapkan membawa pengaruh yang positif terhadap pendapatan petani yang terus naik. Secara teori, apabila semakin baik iklim, semakin baiknya biaya produksi, dan semakin baiknya harga jual yang diharapkan, diharapkan mampu meningkatkan pendapatan petani. Dengan pendapatan petani yang tinggi, maka petani semakin sejahtera.

G. Hipotesis Penelitian

Gay dan Diehl dalam buku Sandu Siyoto,⁵⁷ menjabarkan bahwa hipotesa atau hipotesis adalah dugaan sementara terhadap suatu permasalahan. Dari kerangka konseptual diatas, hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga variabel iklim berpengaruh terhadap pendapatan petani padi desa Bulu Kecamatan Brebek Kabupaten Nganjuk.
2. Diduga variabel biaya produksi berpengaruh terhadap pendapatan petani padi desa Bulu Kecamatan Brebek Kabupaten Nganjuk.
3. Diduga variabel harga jual berpengaruh terhadap pendapatan petani padi desa Bulu Kecamatan Brebek Kabupaten Nganjuk.
4. Diduga variabel iklim, biaya produksi dan harga jual berpengaruh terhadap pendapatan petani padi desa Bulu Kecamatan Brebek Kabupaten Nganjuk.

⁵⁷ Sandu Siyoto, (ed.), *Dasar Metodologi Penelitian*, (Sleman : Literasi Media Publishing, 2015), hal 56.