PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL PADI NAGARI KOTO RAJO KECAMATAN RAO UTARA KABUPATEN PASAMAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Mencapai GelarSarjana (SE)

Oleh:

Accmunaqasah, 15 Oktober 2021

Widya Syafitri, M.Pd

ISMI NURAIMAH
NIM: 3217.232
Dosen Pembimbing

Widya Syafitri, M.Pd
NIP.198007262015032002

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI 2021

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

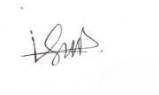
Nama	: Ismi Nuraimah
Nim	: 3717232
Tempat/Tanggal Lahir	: Koto Rajo, 18Juli1997
Fakultas/Jurusan	: FEBI/ EKONOMI ISLAM
Judul Skripsi	:Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul di atas adalah benar asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri. Maka penulis bersedia di proses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar keserjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 11 Oktober 2021

Yang menyatakan



Ismi Nuraimah
3717232

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **ISMI NURAIMAH**, Nim **3717232,** dengan judul "**Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman)"** menyatakan bahwa memang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat di setujui untuk diajukan ke sidang *munaqasah.*

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 11 Oktober 2021

Pembimbing

Widya Syafitri, M.Pd
NIP.198007262015032002

PERSEMBAHAN



(Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyanyang)

Sungguh, bersama kekurangan itu pasti ada kemudahan, oleh karena itu, jika kamu telah selesai dari suatu tugas, kerjakan tugas lain dengan sungguh-sungguh dan hanya kepada Tuhan mu lah hendaknya kamu bermohon dan mengaharap.

(Q.S. Alam Nayrah (Al - Insyirah) 6-8)

Maka nikmat Tuhanmu yang manakah yang kamu dustakan?

(Q.S. Ar-Rahman 13)

Niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat

(Q.S. Al.Mujadilah:11)

Ya Allah…

Waktu yang sudah ku jalani dengan jalan hidup yang sudah menjadi takdir ku, sedih, bahagia, dan bertemu orang-orang yang memberi ku sejuta pengalaman, memberi warna-warni kehidupan ku. Ku bersujud dihadapn Mu, Engkau berikan aku kesempatan untuk bisa sampai di penghujung awal perjuangan ku. Segala Puji bagi Mu ya Allah. Alhamdulillah...Alhamdulillah…Alhamdulillahirobbil'alamin…

Sujud syukur ku persembahkan untuk Mu ya Allah yang Maha Segalanya, atas takdir mu telah kau jadikan aku manusia yang senantiasa berpikir, berilmu, beriman dan bersabar dalam menjalani kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita besar ku.

Lantunan Al-fatihah beriring Shalawat dalam silah ku merintih, menadahkan doa dalam syukur yang tiada terkira. Terimakasih untuk mu, Ku persembahkan sebuah karya kecil ini untuk Ayahanda (alm Saman) dan Ibunda (Asniati) abank ku Muhammda Syakyan Spd dan Adikku (Nur Fadilah, Nur Fanifa dan Anisa Fitri) yang tercinta yang tiada henti memberikan ku semangat, motivasi, nasehat, mengirimkan doa disetiap langkah ku dengan ketulusan yang begitu dalam hingga aku selalu kuat dan tegar sampai saat ini menjalani setiap rintangan yang ada didepan ku.

Ayah, Ibu terimalah bukti kecil ini sebagai kado keseriusan ku untuk membalas semua pengorbanan mu… dalam hidup mu demi hidup ku kalian ikhlas mengorbankan segala perasaan tanpa kenal lelah, dalam terik matahari dan hujan kalian rela berjuang demi anak mu, tak pernah mengenal lelah dan rasa sakit, serta berjuang separuh nyawa hingga segalanya. Maafkan anak mu Ayah, Ibu masih saja ananda menyusahkan kalian. dalam Solat di lima waktu mulai fajar terbit hingga terbenam.., seraya tangan ku menadah.. ya Allah ya Rahman ya Rahim…Terimakasih telah kau tempatkan aku diantara kedua malaikat mu yang setiap waktu ikhlas menjaga ku.. mendidik ku.. membimbing ku dengan baik.., ya Allah berikanlah balasan setimpa surga firdaus untuk mereka dan jauhkanlah mereka dari panasnya api neraka mu

Dalam setiap langkah aku berusaha mewujudkanharapan-harapan yang kalian impikan didiri ku, meski belum semua itu kuraih 'inshaAllah atas dukungan doa dan restu semua mimpi itu akan terjawab di masa penuh kehangatan nanti. Untuk itu ku persembahkan ungkapan terimakasih ku. Kepada kelurga besarku yang telah memberikan doa dan dukungannya kepadaku.

Kepada keluarga besar S1 Ekonomi Islam F 2017 terimkasih untuk segala waktu yang telah kita lalui selama 4 tahun ini, yang banyak memberiku pengalaman, pelajaran dan perjalanan dalam menempuh dunia perkuliahan yang diiringi dengan canda, taawa, suka, duka dan hiruk piruk kita bersama. Dan kepada squad 17 teman KKN ku terimkasih sudah menjadi keluarga ku di masa-masa KKN, banyak cerita dan pelajaran yg bisa ku ambil di saat masa kita KKN. Semoga Allah SWT selalu melancarkan segala urusan kita untuk mencapai semua cita-cita kita. Aamiin

Kepada saudara sekaligus teman ku selama berada di Bukittinggi yang selalu mendampingi Rosiana dan Nisa Alfiolita dan Nur Fadila yg lebih dari sahabat seperti saudara sendiri terimkasih sudah menjadi teman terbaikku yang telah membantu dalam segala macam urusanku, yang selalu sabar dalam menghadapi sifatku, dan yang tak pernah bosan memberiku semangat sampai detik ini, Semoga Allah SWT senantiasa selalu melancarkan segala urusan kita. Aamiin.

Untuk ribuan tujuan yang harus dicapai, untuk jutaan impian yang akan dikejar, untuk sebuah pengharapan, agar hidup jauh lebih bermakna, hidup tanpa mimpi ibarat arus sungai. Mengalir tanpa tujuan. Teruslah belajar, berusaha, dan berdoa untuk menggapainya. Jatuh berdiri lagi. Kalah mencoba lagi. Gagal bangkit lagi. Never give up!

Hanya sebuah karya kecil dan untaian kata-kata ini yang dapat ku persembahkan kepada kalian semua.Terimakasih beribu terimakasih ku ucapkan. Atas segala kekhilafan salah dan kekurangan ku, ku rendahkan hati serta diri menjabat tangan meminta beribu-ribu kata maaf tercurah. Terimkasih atas segala nikmat karunia-Mu ya Allah.

Cukuplah Allah bagiku, Tiada Tuhan kecuali Allah, Kepada-Nyalah aku berserah diri . Allah adalah Tuhan penguasa 'Arsy yang Agung

(QS. At- Taubah, 9:129)

ABSTRAK

Ismi Nuraimah, NIM 32171232, Program Studi S1 Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Skripsi ini berjudul **"PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL PADI NAGARI KOTO RAJO KECAMATAN RAO UTARA KABUPATEN PASAMAN".** Dengan pembimbing missWidya Syafitri, M.Pd.

Penelitian ini dilatarbelakangi rendahnya harga jual padi di Nagari Koto Rajo. Sementara harga produksi tinggi di Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman**.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual di wilayah Nagari Koto Rajo kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman. Penelitian ini bertujuan mengetahui biaya produksi dikeluarkan oleh petani Di Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupatan Pasaman dan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap penetapan harga jual padi di Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupatan Pasaman.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah petani di Nagari Koto Rajo dan teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah teknik sampling acak sederhana (*Random Sampling*) dengan menggunakan rumus Slovin. Sehingga sampel yang digunakan ada sebanyak 41 responden. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji instrumen penelitian, uji asumsi klasik, uji hipotesis, uji regresi linier sederhana, uji koefisien korelasi dan uji koefisien determinasi

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif antara biaya produksi (X) terhadap penetapan harga jual di Nagari Koto Rajo. Ditunjukan dengan persamaan regresi linear sederhana Y= -72.028+2.83 X yang dapat di artikan bahwa dalam setiap kenaikan dalam biaya produksi selalu diikuti dengan kenaikan harga jual, begitupun juga sebaliknya dalam setiap penurunan biaya produksi selalu diikuti pula penurunan harga jual. Dalam penelitian ini pengaruh biaya produksi dan harga jual sebesar 0,162 dan 0,834 dipengaruhi oleh kondisi ataupun variabel lain.

Kata Kunci: biaya produksi, harga jual

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga dengan rahmat hidayah-Nya itu penulis dapat menyelesaikan pelaksanaan dan penyusunan skripsi ini, yang berjudul : Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman.Selanjutnya shalawat dan salam penulis kirimkan buat Nabi Muhammad SAW yang telah meninggalkan dua pedoman hidup menuju jalan yang di ridhoi oleh Allah SWT yaitu Al-Qur'an dan Sunnah yang akan membimbing manusia untuk memperoleh kebahagiaan dunia dan akhirat**.**

Skripsi ini membahas tentang **"Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman."**. Penulisan skripsi ini tidak mungkin dapat selesai dengan baik tanpa adanya dorongan , dukungan serta pengorbanan dari berbagai pihak, baik bantuan moril ataupun materil.

Penghargaan dan cinta terbesar penulis tujukan kepada Ayahanda **ALM Saman** dan Ibunda **Asniati,** yang telah memberikan cinta kasih, mengasuh, mendidik dan

memberikan motivasi dalam mencapai cita-cita penulis. Hal ini juga penulis sampaikan kepada abank dan adek-adek saya, Muhammad Syakyan SPd dan adik saya Nur Fadilah, Nur Hanifah , dan Anisa Fitri., serta semua keluarga penulis yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan pendidikan dan skripsi.

Selanjutnya dengan selesai penulisan skripsi ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada semua yang telah membantu penulis, baik moril maupun materil.Kepada :

1. Ibu Dr. Ridha Ahida, M.Hum selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
2. Bapak Iiz Izmuddin, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
3. Ibuk Rini Elvira, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
4. Ibuk Dr. Hesi Eka Puteri.SE.M.Si selaku Penasehat Akademik (PA) yang selalu memberikan bimbingan serta arahan kepada penulis selama duduk di bangku perkuliahan.
5. Miss Widya Syafitri,M. Pd MISyang senantiasa memberikan bimbingan serta arahan kepada penulis.
6. Segenap Dosen dan Staf JurusanEkonomi Islam IAIN Bukittinggi yang telah memberikan ilmu kepada penulis, serta Bapak/Ibu pegawai perpustakaan dan semua karyawan/I IAIN Bukittinggiyang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan penulis ini.

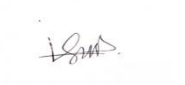
7. Bapak/Ibuk Dosen IAIN Bukittinggi khususnya dosen FEBI yang telah mendidik dan mengajarkan penulis banyak hal.
8. Untuk Abank sepupu abang Fajri SE, yang selalu memberi dukungan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Untuk keluarga dari ayah dan ibu yang selalu member support dalam penulisan skripsi ini
10. untuk kakak Milah yang selalu memberikan dukungan dalam membuat skripsi.
11. Untuk Sahabat seperjuangan Nurfadila, Siti Hartina, Nisa Alfiolita, Rosiana, Ratih Pramutia Putri, Sriwahyu Astuti, Annisa Pertiwi, Yesi Elvira, Nurul Annisa dan seluruh angkatan Ekonomi Islam 2017 terkusus teman-teman lokal EI.F yang telah sama-sama berjuang dalam mencapai seorang sarjana ini.
10. Untuk Keluarga kedua di Bukittinggi yaitu di Kos RR teman sekamar Juni Rayani Siregar , Nisa dan teman-teman lainnya yang telah bersama-sama mendengarkan keluh kesah selama berjuang di IAIN.
11. Kepada seluruh pihak yang terlibat dalam penulisan skripsi ini, baik secara langsung ataupun tidak langsung yang tidak bisa di sebut satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritikan yang sifatnya membangun, demi kesempurnaan skripsi ini dimasa yang akan datang, semoga skripsi ini ada manfaatnya dan dapat memberikan sumbangsih dalam mencarikan solusi terhadap

pembelajaran.

Bukittinggi,.....2021

Penulis,



Ismi Nuraimah

NIM 3317. 232

DAFTAR ISI

SURAT ORISINALITAS

PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBAR PERSEMBAHAN

ABSTRAK

KATA PENGANTA..... viii

DAFTAR ISI..... xii

DAFTAR TABEL xv

DAFTAR GAMBAR xvi

DAFTAR LAMPIRAN xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang..... 1

B. Identifikasi Masalah..... 13

C. Batasan Masalah 13

D. Rumusan Masalah..... 13

E. Tujuan dan kegunaan Penelitian..... 13

F. Penjelasan Judul..... 14

BAB II LANDASAN TEORI

A. Landasan teori 16

1. Pengertian biaya produksi 16

2. Faktor factor yang mempengaruhi biaya produksi 22

3. Pembagian biaya 24
4. Indicator biaya produksi 25
5. Unsur unsur biaya produksi 26
6. Penetaan harga jual 27
7. Kadilan dan penetapan harga jual 31
8. Factor fakto yang mempengaruhi penetapan harga jual 35
9. Tahap-tahap penetapan harga jual 37
10. Metode penetapan harga jual 43
11. Pengaruh biaya produksi terhadap penetapan harga ujual 48

B. Kajin terdahulu 51

C. Kerangka Berfikir 52

D. Hipotesis 52

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 54
B. Lokasi dan waktu penelitian 54
C. Jenis dan Sumber Data 54
D. Defenisi Operasional Variabel 55
E. Populasi dan Sampel 56
F. Instrumen Penelitian 58
G. Teknik Pengumpulan data 59
H. Teknik Analisis Data 61

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran umum wilayah pertanian Koto Rajo 66

B. Biaya produksi pertanian padi 70

C. Harga jual 73

D. Karakteristik responden 74

E. Uji Analisis Regresi Linier Sederhana 77

F. Uji Instrument Penelitian 79

a) Uji Validitas 79

b) Uji Reliabilitas 81

G. Uji Asumsi Klasik 82

a) Uji Normalitas 82

H. Koefisien Korelasi 83

I. Koefisien Determinasi (R^2) 84

J. Uji Hipotesis 86

a) Uji Parsial (Uji T) 86

K. Pembahasan 87

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 89

B. Saran 89

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Harga Jual 4
Tabel 1.2 Perkembangan Luas Lahan Dan Produksi 6
Tabel 1.3 Data Pekerjaan Penduduk 8
Tabel 1.4 Biaya Produksi Padi 9
Tabel 3.1 Defenisi Operasional Variabel 55
Tabel 3.2Kisi-Kisi Instrumen 59
Tabel 3.3Skala Linkert Pada Kuesioner 61
Tabel 4.1 Data Pekerjaan Penduduk 67
Tabel 4.2 luas Wilayah Nagari Koto Rajo 69
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia 74
Tabel 4.4Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 75
Tabel 4.5Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan 76
Tabel 4.6 Jumlah Pendapatan 76
Table 4.7 Luas Lahan Padi 77
Table 4.8 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana 77
Table 4.9 Hasil Uji Validitas 79
Table 4.10 Hasil Uji Reliabilitas 81
Table 4.11 Hasil Uji Normalitas 82
Table 4.12 Hasil Uji Koefesien Korelasi 83
Table 4.13 Hasil Uji Koefesien Determinasi 85
Table 4.14 Hasil Uji T 87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran 52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner 95
Lampiran 2 Regresi Linear Sederhana 105
Lampiran 3 Hasil Uji Validilitas 106
Lampiran 4 Hasil Uji Reliabilitas 107
Lampiran 5 Hasil Uji Normalitas 108
Lampiran 6 Hasil Uji koefisien korelasi 108
Lampiran 7 Hasil Uji Koefisien determinasi 109
Lampiran 8 Hasil Uji t 110

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari merupakan kebutuhan mutlak yang harus di dipenuhi setiap individu. Oleh sebab itu untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka setiap individu maupun kelompok akan melakukan usaha baik itu berdagang, pegawai, petani, berkebun dan banyak hal lainnya. Dalam hal ini setiap masyarakat akan melakukan usahanya begitu juga yang dilakukan oleh masyarakat Koto Rajo yang sebagian besar masyarakat bertani dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Masyarakat Koto Rajo memiliki lahan persawahan yang luas sehingga memberikan kesempatan kepada setiap masyarakat untuk bertani walaupun tidak jarang dari masyarakat yang berprofesi lain seperti guru, pegawai swasta dan lainnya akan tetapi mereka juga melakukan usaha bertani.

Memenuhi konsumsi beras setiap tahun selalu meningkat, sejalan dengan bertambahnya jumlah penduduk.Untuk mengurangi kesenjangan diperlukan berbagai upaya yang mampu meningkatkan produktivitas usaha tani padi.[1]Melakukan pertanian masyarakat juga harus melalukan usaha seperti penyediaan bibit, pupuk dan penyedian modal yang lainnya guna untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

Kebutuhan modal sangat diperlukan bagi petani dalam mengembangkan usaha pertaniannya, meningkatkan produktivitasnya, dan menghidupi kebutuhan sehari-harinya. Kebutuhan modal juga diperlukan

[1]Ara Anggar Andrias, Yus Darusman, Mochamad Ramdan,*Pengaruh Luas Lahan Terhadap Produksi Dan Pendapatan Usahatani Padi Sawah*, 4,No 1, (2017) : 521.

untuk menggapai hasil panen yang diharapkan, dengan modal yang cukup, kebutuhan akan benih,pupuk, dan segala hal yang berhubungan dengan bertanaman pun dapat teratasi.

Sebagian besar masyarakat menggantungkan kubutuhannya terhadap hasil panen sehingga hasil panen yang didapatkan masyarakat harusnya seimbang dengan dengan pengeluaran yang yang di keluarkan oleh petani dalam produksi pertaniannya.Ketidak seimbangnnya biaya produksi yang dikeluarkan masyarakat petani dengan hasil panen yang didapatkan oleh petani menyebabkan terjadinya berkurangnnya pendapatan masyarakat petani.Masayarakat yang melakukan usaha pertanian menggantungkan biaya hidup sehari-hari seperti biaya pendidikan dan biaya lainnya.Oleh sebab itu biaya produksi sangat mempengaruhi pendapat dan pengeluaran masyarakat. Seperti yang dilakukan oleh ibu nurbiah: untuk biaya pendidikan anak tidak jarang meminjam uang kepada toke padi, setelah panen hasil padi maka padi tersebut akan diberikan kepada toke, maka toke tersebut akan membayar padi itu dengan harga yang rendah dikarenakan hasil padi yang keluar pada saat panen secara serentak sehingga mengurangi harga jual ditambah lagi harga murah dikarenakan kebanyakan sudah mengambil uangnya terlebih dahulu sehingga memberikan kesempatan kepada toke untuk memurahkan harga jual.

Diantara biaya produkdsi yang harus dikeluarkan oleh petani diantaranya Upah pembajakan sawahdengan upah Rp. 60.000 dengan luas sawah satu pantak (100 m^2) persegi.dengan bibit sebanyak 5 liter atau

kurang lebih 2,25 kg padi dengan harga jual Rp. 9.000.ditambah biaya pengerjaannya, seperti proses penanaman, panen, dengan rata-rata masyarakat petani mengeluarkan modal sebanyak 187.500 belum lagi biaya yang dikeluarkan untuk transportasi karena kebanyakan sawah yang digarap oleh petani jauh dari rumah petani sehingga mengharuskan petani menggunakan transportasi untuk mengangkut padi.

Dari pengeluaran biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani seperti yang dijelaskan diatas jelas bahwa petani harus menghitung pendapatan yang didapatkan dari hasil pertaniannuya. Biasanya petani akan mendapatkan hasil padi dari satu pantak (100 m^2) sebanyak 8 ketiding (16 kaleng) atau 176 kg Apabila petani menjual hasil panen tersebut secara keseluruhannya maka petani akan mendapatkan hasil panen sebanyak Rp.660.000. apabila hasil panen yang didapatkan oleh petani itu dikurang dengan pengeluaran atau biaya produksi yang harus di keluarkan oleh petani maka petani akan mendapatkan keuntungan sebanyak Rp. 338.500. (total pendapatan - biaya produksi).

Pendapatan masyarakat juga dipengaruhi oleh harga jual dimana harga jual yang seharusnya ditetapkan oleh para petani akan tetapi dalam hal ini harga jual ditetapkan oleh toke. Karena toke menetapkan harga berdasarkan waktu kebutuhan masyarakat. Dimana harga akan naik atau mahal pada waktu hampir panen dengan alasan bahwa tingkat kebutuhan masyarakat akan beras meningkat. Sedangkan pada waktu panen harga akan turun atau murah karena pada waktu itu padi dari hasil panen banyak bahkan melimpah.

Sehingga membuat harga menurun.

Tabel I.1

harga jual

Waktu penjualan	**Harga jual**
Panen –penanaman padi	Rp.3.750
Penyiangan –hampir panen	Rp. 4.200 –Rp. 4.400
Sebelum panen	Rp. 4.800 – Rp. 5.000

Dari penjelasan tabel diatas dapat dilihat harga penjualan padi berbeda beda. Karena penetapan harga yang ditetapkan oleh toke. Dalam penetapan harga jual dilihat berdasarkan kondisi kebutuhan masyarakat dan banyak atau sedikit. Pada waktu penen padi sangat lah banayak atau melimpah sehingga menjadikan harga jual yang sangat murah karena pada saat penjualan setiap orang menjual padi kepada toke sehingga toke mendapatkan padi yang banyak menurunkan harga beli. Alasan ini dikarenakan. Para toke pak inyak : tidak mau mengambil resiko dengan menumpuk paditerlalu banyak karena kalau padi terlalu banyak maka kualitas padijuga berkurang, karena padi yang dibeli akan dijadikan beras dan dijualkembali. Dan apabila padi yang terlalu lama ditumpuk menyebabkan kualitas beras yang juga berkurang.

Kenaikan harga yang dilakukan toke pada saat penyiangan sampai sebelum panen karena padi yang disimpan sudah berkurang dan tingkat kebutuhan masyarakat akan beras juga meningkat. Kerana walaupun sebagian masyarakat adalah petani namun masyarakat juga banyak yang membeli

beras karena padi yang didapatkan sebagian besarnya dijual untuk kebutuhan pendidikan anak an kebuthan sehari-hari.

Penjualan padi yang dilakukan oleh petani kepada toke tidak jarang akadnya dilakukan sebelum panen. Karena sebagian besar masyarakat meminjam uang terlebih dahulu kepada toke untuk kebutuhan biaya pendidikan dan kebutuhan sehar-hari, dalam akad tersebut tanpa memerikan akad yang jelas seperti harga padi. Akan tetapi harga akan disepakati ketika penjeputan padi pada waktu panen. Sehingga dalam hal ini para penjual padi tidak bisa menetapkan harga jual melainkan ditetapkan oleh para toke karena sudah terikat dengan akad sebelunnya yaitu pada saat peminjaman uang.

Dari penjelasan diatas jelas bahwa pendapat yang didapatkan para petani hanyalah sebagian kecil karena dalam hal pengelolaan sawah yang dilakukannya tidak hanya dari segi uang untuk pengelolaan saja melainkan petani juga harus mengeluarkan tenaga dan waktunya untuk dalam hal mengulangi sawah agar terhindar dari hama. Belum lagi untuk pengairan irigasi. Dalam hal ini bagi petani yang sudah berumur atau lansia tidak jarang mereka akan mengeluarkan uang untuk hal tersebut karena tidak mampu mengerjakannya sendiri.maka hal ini lah yang menyebabkan sedikitnya keuntungan yang didapatkan oleh petani.

Pertanian mempunyai kontribusi penting baik terhadap perekonomian maupun terhadap pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat, apalagi dengan semakin meningkatnya jumlah penduduk yang berarti bahwa kebutuhan akan pangan juga semakin meningkat.

Salah satu yang sangat mempengaruhi pertanian yaitu dari sector lahan pertanian karena bisa dipungkiri bahwa keadaan alam yang kadang membuat petani harus kehilangan lahan pertnian seperti yang diakibatkan oleh banjir yang dapat menghanyutkan lahan pesawahan para petani.

Tabel 1.2

Perkembangan Luas Lahan Dan Produksi Padi Di Jorong Koto Rajo

Tahun 2016– 2020

Tahun	Luas tanaman (Ha)	Naik/Turun	
		∑	%
2016	371	8	2,20
2017	378	7	1,89
2018	394	16	4,23
2019	401	7	1,78
2020	412	11	2,74

Sumber : Data Kantor Wali Nagari Koto Rajo, Tahun 2021

Dari tabel diatas dapat dideskripsikan bahwa setiap tahunnya hasil panen padi terus mengalami penurunan dan peningkatan, peningkatan yang cukup tinggi terjadi pada tahun 2018, 2017, pada tahun tetap mengalami penurunan akan tetapi tidak cukup besar, pada tahun 2018 juga mengalami peningkatan, dan pada tahun 2019 mengalami penurunan yang cukup besar, dan pada tahun 2020 mengalami peningkatan walaupun dengan demikian hasil panen padi setiap tahunnya terus mengalami penurunan dan peningkatan.

Produksi adalah segala kegiatan dalam menciptakan dan menambah kegunaan (utility) suatu barang atau jasa. Produksi secara luas dapat diartikan sebagai pengolahan bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Produksi yaitu kegiatan menghasilkan sejumlah output.Produksi adalah hasil yang diperoleh sebagai akibat dari bekerjanya faktor-faktor produksi.[2]Tanaman padi merupakan salah satu bahan pangan yang memegang peranan cukup penting bagi perekonomian yaitu sebagai bahan untuk mencukupi kebutuhan pokok masyarakat maupun sebagai mata pencaharian.

Di Koto Rajo merupakan Nagari yang terkenal sebagai salah satu penghasil tanaman padi.rata-rata masyarakat di Nagari Koto Rajo merupakan masyarakat yang mengolah lahan pertanian sendiri. Sehingga semakin berkembangnya sektor pertanian, diharapkan mampu meningkatkan produktivitas petani, dengan perkembangan tersebut diharapkan meningkatnya pula pendapatan yang diperoleh petani padi.

[2]Sofyan Assauri, *Manajemen Produksi*, (Jakarta 2014), hal 7.

Tabel I.3

Data pekerjaan penduduk di Koto Rajo

No	Pekerjaan	2016	2017	2018	2019	2020
1	Petani	225	245	275	278	387
2	TNI	1	1	0	0	0
3	Polri	1	0	0	0	0
4	Bidan	1	0	1	1	2
5	Pegawai Swasta	16	14	23	13	11
6	Pegawai BUMN	3	6	4	3	3
7	Pegawai Honor	22	9	11	13	5
8	Perkebunan	56	41	65	56	54
9	Pertenakan	34	20	46	39	41
10	Perdagangan	13	19	21	25	6
11	Industry kerajinan	22	27	12	12	11
Jumlah		394	382	458	440	520

Sumber data dari kantor wali nagari Koto Rajo, 2020

Pendapatan merupakan salah satu indikator ekonomi, dengan kata lain arah pembangunan ekonomi dalam hal ini yaitu mengusahakan agar

produktivitas petani padi dapat meningkat, sehingga dapat juga meningkatkan pendapatan yang diperoleh petani. Akan tetapi dalam hal ini tidak sebanding dengan pendapat petani dengan biaya produksi yang tinggi sehingga sangat berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Dengan kata lain petani Koto Rajo tidak mendapatkan hasil panen atau keuntungan yang besar walaupun dengan biaya produksi yang tinggi.

Tabel I.4

Biaya produksi padi

No	**Biaya produksi**	**Nomi**	**Iyuh**	**Upik**	**Butek**	**Tatik**
1	Irigasi	-	-	Rp. 80.000	-	-
2	Upah bajak	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000	-
3	Biaya bibit	Rp. 9.000	Rp. 9.000	Rp. 9.000	Rp. 9.000	Rp. 9.000
4	Pencabutan dan penanaman	-	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000
5	Penyiangan	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000

6	Pupuk	Rp. 11,500	Rp. 11,500	Rp. 11,500	Rp. 11.500	Rp. 11.500
7	Upah panen	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 60.000
8	Biaya perontokan	Rp. 65.000	Rp. 65.000	Rp. 65.000	Rp. 65.000	Rp. 65.000
9	Transportasi	Rp. 56.000	Rp. 56.000	Rp. 56.000	Rp. 56.000	-
10	Total biaya produksi	Rp. 321,500	Rp. 381,500	Rp. 461,500	Rp. 381,500	Rp. 265,500
11	Pendapatan	Rp. 338,500	Rp. 278,500	Rp. 198,500	Rp. 278,500	Rp. 394,500

Wawancara pribadi dari 15 mei sampai selesa

Dari tabel diatas dapat dideskripsikan bahwa setiap hasil panen padi terus mengalami peningkatan dan penurunan , peningkatan yang cukup tinggi terjadi pada ibuk nomi, butek, tatik , pada buk iyuh,upik, mengalami penurunan akan tetapi penurunan cukup besar, pada ibuk upik, pada ibuk tatik, nomi dan butet juga mengalami peningkatan cukup besar, walaupun dengan demikian hasil panen padi setiap tahunnya terus mengalami peningkatan dan penurunan yang tidak penentu.

Dalam hal pertanian petani sangat berharap untuk mendapatkan hasil yang besar tidak harus mengeluarakan biaya produksi yang tinggi agar pendapatan yang didapatkan oleh petani cukup besar dan dapat memenuhi kebutuhan hidup. Apabila biaya produksi yang dikeluarkan masyarakat dapt diperkecil sehingga harga jual tidak akan mempengaruhi pendapatan masyarakat. Namun pada kenyataannya petani harus mengeluarkan biaya yang besar untuk biaya produksi. Tidak jarang masyarakat harus menjual padi yang belum dipanen umtuk membayar hutang untuk biaya produksi.

Dari penelitian ini factor biaya produksi sangat berpengaruh signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh petani untuk bertani.[3]Ada beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan yaitu modal kerja.Modal merupakan faktor yang sangat penting. Dengan kurangnya modal maka petani tidak akan mampu meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil produksinya karena petani tidak mempunyai nilai asset sehingga pendapatan yang diperoleh sedikit Luas lahan merupakan faktor kunci dalam usaha pertanian. Semakin luas lahan (yang digarap/ditanami), semakin besar jumlah yang dihasilkan oleh lahan tersebut.Sehingga luas lahan sangat berpengaruh terhadap produktivitas.Semakin banyak produksi yang dihasilkan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh petani.[4]

Selain faktor modal dan luas lahan, faktor yang mempengaruhi pendapatan petani yaitu faktor teknologi.Faktor teknologi merupakan faktor

---

[3]Felis Gunawan. *Pengaruh peningkatan pendapatan petani padi terhadap produksi padi di desa barugae kabupaten bone*, (2014), hal. 31.

[4]Rahim, *Ekonomika Pertanian Pengantar, Teori, dan Kasus*, (Jakarta, Penebar Swadaya, 2007), hal. 36.

yang dapat mengefisiensikan waktu dan biaya yang dikeluarkan petani dalam menggarap lahannya.Teknologi seperti kerbau yang dijadikan pembajak sawah menguras banyak energi dan waktu dibandingkan dengan penggunaan teknologi seperti traktor yang lebih cepat dan tidak menguras energi petani. Proses perontokan padi yang dilakukan dengan cara menebas padi membutuhkan waktu yang lama dibandingkan menggunakan teknologi seperti mesin rontok yang cepat dan tidak menggunakan tenaga kerja yang banyak yang mengeluarkan biaya besar. Upaya peningkatan pendapatan petani melalui faktor produksi tidak hanya diperlukan suatu teknologi saja tetapi juga harus dibarengi dengan pembangunan pola pikir perilaku petani, karena setiap individu memiliki kemampuan, cara berfikir dan kreatifitas yang berbeda.Dalam pembahasan diatas tak terlepas dari pengawasan Allah SWT terhadap semua sumber daya alam.Dan dibawah ini merupakan ayat-ayat yang berhubungan dengan pertanian. QS Asy Syu'Araa/26 ayat 7. Sebagai berikut:

اَوَلَمْ يَرَوْا اِلَى الْاَرْضِ كَمْ اَنْۢبَتْنَا فِيْهَا مِنْ كُلِّ زَوْجٍ كَرِيْمٍ

Artinya :"*Dan Apakah mereka tidak memperhatikan bumi, berapakah banyaknya Kami tumbuhkan di bumi itu berbagai macam tumbuh-tumbuhan yang baik."*

Dari ayat di atas kita telah mengetahui bahwa Allah Swt telah menciptakan berbagai jenis tumbuh-tumbuhan yang dapat dikelola dan dimanfaatkan oleh manusia dengan sebaik-baiknya.Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik mengangkat penelitian dengan judul :"**PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL**

PADIDINAGARI KOTO RAJO KECAMATAN RAO UTARA KABUPATEN PASAMAN.

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Harga biaya produksi yang tinggi
2. Rendahnya harga jual padi

C. Batasan Masalah

Agar peneliti tidak menyimpang dalam pembahasan maka penelitian ini di fokuskan "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap penetapan harga jual Padi NagariKoto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman**"**

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan diatas , maka penulis dapat merumuskan masalah yaitu **"** Bagaimana Pengaruh Biaya Produksi Terhadap penetapan harga jual Padi NagariKoto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman?"

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

   untuk mengetahui Pengaruh Biaya Produksi Terhadap penetapan harga jual Padi Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman.

2. Kegunaan penelitian

   a. Bagi Peneliti

   Penelitian ini berguna untuk persyaratan dalam meraih gelarSarjana

Ekonomi Pada jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi.

b. Bagi Masyarakat

Diharapkan masyarakat dapat mengetahui apa itu Pengaruh Biaya Produksi Padi Terhadap Peningkatan Pendapatan Petani Padi Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman.

F. Penjelasan Judul

Sebelum melangkah lebih jauh, maka penulis akan mencoba menjelaskan istilah-istilah yang akan ditemui dalam judul proposal penelitian ini yaitu:

Pengaruh **:** kekuatan yang ada atau yang timbul dari sesuatu, seperti orang, benda yang turut membentuk watak, kepercayaan,atau perbuatan seseorang. [5]

BiayaProduksi **:**Menurut Hansen dan Mowen menyatakan bahwa Biaya Produksi merupakan biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklarifikasi sebagai biaya produksi langsung, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik.[6]

Harga jual **:** Sejumlah uang (ditambah beberapa barangkalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta

[5]Departemen pendidikan dan kebudayaan nasional, *kamus besar bahasa Indonesia*,(Jakarta: balai pustaka, 1996), hlm. 747.

[6]Achmad Slamet dan Sumarli, *"Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi Dan Laba Yng Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres",* jurnal Ekonomi Dan Manajemen, Dinamika, Vol 11, 12, (2002), 51.

layanannya.[7]

Maka dapat disimpulkan bahwa Pengaruh Produksi Padi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi yang dilakukan oleh masyarakat koto rajo sangat memberikan dampak terhadap perekonomian masyarakat. Sebagaimana yang telah di ditetapkan didalam ekonomi islam yang berdasarkan dalil-dalil yang baik dari Al-Qur'an maupun hadits.

[7]Mulyadi, *Sistem Akuntansi Edisi Tiga, Salemba Empat*, (Jakarta, 2001), hlm. 249.

BAB II

LANDASAN TEORI

A.Landasan Teori

1. Pengertian Biaya Produksi

Biaya produksi / Biaya Produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksikan perusahaan tersebut. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.[8]Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk membuat produk, baik barang maupun jasa.[9]Biaya produksi merupakan sebagian keseluruhan faktor produksi yang dikorbankan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk. Dalam kegiatan perusahaan, biaya produksi dihitung berdasarkan jumlah produk yang siap dijual.Biaya produksi sering disebut ongkos produksi.Berdasarkan pengertian tersebut, biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang dikorbankan untuk menghasilkan produk hingga produk itu sampai di pasar, atau sampai ke

---

[8]Rizka dan Effendi, *Pengaruh Biaya Produksi Variabel dan Efisiensi Operasi Terhadap Margin Kontribusi (Studi Kasus Pada Sumber Bangunan Palembang),* Jurnal Akuntansi, S1 STIE MDP, 2014, hal. 2

[9]Dewa Putu, dkk, *Pengaruh Jenis Produk, Biaya Promosi dan Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan menurut perspektif syariah, e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, Jurusan Manajemen,* Volume 3, 2015, hal. 4

tangan konsumen.[10]

Biaya produksi yang dikeluarkan setiap perusahaan dapat dibedakan kepada dua jenis: biaya eksplisit dan biaya tersembunyi (imputed cost). Biaya eksplisit adalah pengeluaran-pengeluaran perusahaan yang yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dubutuhkan.Sedangkan biaya tersembunyi adalah taksiran pengeluaran terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri.

Pengeluaran yang tergolong sebagai biaya tersembunyi antara lain adalah pembayaran untuk kehalian keusahawanan tersebut, modalnya sendiri yang digunakan dalam perushaan dan bangunan perusahaan yang dimiliknya.[11]

Biaya merupakan unsur penting dalam suatu perusahaan yang merupakan objek yang tercatat, digolongkan, diringkas dan disajikan oleh akuntansi biaya. Biaya (cost) merefleksikan pengukuran moneter dari sumber daya yang dibelanjakan untuk mendapatkan sebuah tujuan seperti membuat barang atau memberikan jasa. Akan tetapi, istilah biaya harus ditetapkan secara lebih spesifik sebelum biaya dari sebuah produk atau jasa dapat ditentukan dan dikomunikasikan kepada orang lain Proses adalah cara atau metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan dan dana) yang diubah untuk

---

[10]Bambang Widjajanta, dkk, *Mengasah Kemampuan Ekonomi,* Cv. Citra Praya, (Bandung, 2007), hal. 35.

[11]Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi Edisi Ketiga,*(Jakarta, PT RajaGrafindo Persada, 2002), hal. 205.

memperoleh suatu hasil.

Produksi adalah kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan manusia dengan menghasilkan barang atau meningkatkan nilai guna suatu barang dan jasa.Pengertian produksi adalah pengubahan bahan-bahan dari sumbersumber menjadi hasil yang diinginkan oleh konsumen.Hasil itu dapat berupa barang ataupun jasa. Jadi berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan proses produksi adalah cara atau metode dan teknik bagaimana sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan dan dana) diberdayakan untuk untuk menciptakan atau menambah guna atas suatu benda sehingga dapat memenuhi kebutuhan manusia.[12]

Biaya (cost) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. Menurut Al. Haryono Jusup, biaya adalah harga pokok barang yang dijual dan jasa-jasa yang dikonsumsi untuk menghasilkan pendapatan. Menurut Hansen dan Mowen, biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang ataujasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi.

Menurut Mulyadi, dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti

[12]Yayat dan Acep Komara, *Pengaruh Pasokan Bahan Baku Terhadap Proses Produksi dan Tingkat Penjualan Pada Industri Rotan Kabupaten Cirebon, Edunomic*, Volume 1 / Januari (2013), hal. 29.

sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Produksi adalah kegiatan suatu perusahaan untuk memproses dan merubah bahan baku menjadi barang jadi melalui penggunaan tenaga kerja dan fasilitas produksi lainnya. Biaya yang terjadi sehubungan dengan kegiatan produksi ini disebut dengan biaya produksi.jadi dapat dikatakan bahwa biaya produksi adalah biaya yang berasal dari penyediaan bahan baku sampai biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi bahan baku sehingga menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.

Biaya ini diklasifikasikan dalam tiga unsur yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Menurut Hansen dan Mowen, biaya produksi adalah biaya yang berkaiatan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa.Menurut Surjana Ismaya, biaya produksi (out put cost) adalah biaya untuk memproduksi yang terdiri dari bahan langsung, upah langsung, biaya dan biaya tidak langsung. Menurut Mulyadi, biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual.

1. Metode Pengumpulan Biaya Produksi Produksi membentuk kos produksi, yang digunakan untuk menghitung kos produk jadi dan kos produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Pengumpulan kos produksi sangat ditentukan oleh cara produksi.

Secara garis besar, cara memproduksi produk dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu produksi atas dasar pesanan dan produksi massa. Perusahaan yang berproduksi berdasarkan pesanan, mengumpulkan kos produksinya dengan menggunakan metode kos pesanan (job order cost method). Dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan kos produksi per satuan produk yang dihasilkan untuk memenuhi pesanan tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan. Perusahaan yang berproduksi massa, mengumpulkan kos produksinya dengan menggunakan metode kos proses (process cost method). Dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk periode tertentu dan kos produksi per satuan produk yang dihasilkan dalam periode tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk periode tersebut dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan. [13]

2. Elemen-elemen biaya produksi Dalam proses produksi, perusahaan manufaktur biasanya mengeluarkan berbagai macam biaya. Biaya yangberaneka ragam tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan besar, yakni bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik.
    1. Bahan Langsung adalah bahan yang digunakan dan menjadi bagian dari produk jadi.

[13]Mukhlishotul Jannah, *Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor,*Vol 4, No 1, (2018), hal. 91.

2. Tenaga kerja Langsung adalah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses mengubah bahan menjadi produk jadi.
3. Overhead Pabrik adalah biaya-biaya produksi lain, selain bahan langsung dan tenaga kerja langsungc. Metode Penentuan Biaya Produksi Metode penentuan kos produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam kos produksi. dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam kos produksi, terdapat dua pendekatan:

1. Full Costing

Full costing merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi. Kos produksi menurut metode full costing terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

Biaya bahan baku		xx
Biaya overhead pabrik variabel	xx	
Biaya overhead pabrik tetap		xx
Kos produksi	xx	

2. Variable Costing

Variable costing merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksiyang berperilaku variabel ke dalam kos produksi. Kos produksi menurut metode variable costing terdiri:

Biaya bahan baku	xx

Biaya tenaga kerja langsung	xx
Biaya overhead pabrik variable	xx
Kos produksi	xx

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Biaya produksi

Menurut Munandar 2001:96-115, faktor-faktor yang mempengaruhi biaya produksi adalah sebagai berikut:

1.Kuantitas dan kualitas barang yang diproduksi selama periode tertentu. Kuantitas barang yang diproduksi adalah jumlah barang yang akan diproduksi oleh perusahaan dalam periode tertentu, besar kecilnya jumlah barang yang akan diproduksi tergantung pada jumlah permintaan konsumen di pasar. Kualitas barang yang diproduksi adalah mutu dari suatu produk yang dipengaruhi oleh kualitas pemilihan bahan baku serta proses produksinya.

2. Kapasitas mesin dan peralatan produksi yang tersedia, serta kemungkinan perluasaan diwaktu yang akan datang. Kapasitas mesin dan peralatan produksi yang tersedia jumlahnya harus mencukupi untuk proses produksi dalam periode tertentu, serta melakukan perluasan dengan cara menambah jumlah mesin atau mungkin dengan meningkatkan kapasitas produksi dari mesin dan peralatan produksi lainnya.

3.Tenaga kerja yang tersedia baik kualitas maupun kuantitas dan kemungkinan perluasannya di waktu yang akan datang. Tenaga kerja yang dipekerjakan harus mempunyai keahlian atau kualitas dibidangnya masing-masing.

Perusahaan akan merekrut karyawan apabila dimungkinkan terjadi perluasan usahanya di waktu yang akan datang.

4. Modal kerja yang dimiliki perusahaan dan kemungkinan penambahannya di waktu yang akan datang. Modal kerja yang dimiliki oleh perusahaan dengan seiring berjalannya waktu akan terjadi peningkatan atau penambahan di waktu yang akan datang, hal ini terjadi karena perusahaan sudah mengalami kemajuan pesat dalam menjalankan usahanya.
5. Fasilitas-fasilitas lain yang dimiliki perusahaan dan kemungkinan penambahannya di waktu yang akan datang. Fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan sekarang ini dengan berjalannya waktu akan menyesuaikan tingkat kebutuhan perusahaan di waktu yang akan datang, dengan cara meningkatkan jumlah fasilitas- fasilitas serta kualitasnya untuk mendukung kemajuan perusahaan.
6. Luas perusahaan yang optimal yaitu kapasitas produksi yang memberikan biaya produksi rata-rata per unit yang paling rendah. Luas perusahaan yang optimal yang dimaksud adalah luas perusahaan yang dapat memberikan hasil kapasitas produksi produksi dengan biaya produksi rata-rata per unit yang paling rendah.
7. Kebijakan perusahaan di bidang persediaan barang jadi antara lain: fluktuasi penjualan, fasilitas tempat penyimpanan, risiko kerugian yang timbul selama barang dalam penyimpanan, biaya-biaya yang timbul dalam rangka penyimpanan, tingkat perputaran persediaan barang jadi di waktu yang lalu, lamanya waktu memproduksi, dan modal kerja yang dimiliki perusahaan.

8. Kebijakan perusahaan dalam menetapkan pola produksi selama periode tertentu, yaitu pola produksi stabil, pola produksi bergelombang sesuai dan setingkat dengan gelombang dari pola penjualan, dan pola produksi yang bergelombang secara lebih moderat daripada gelombang dari pola penjualan.

3. Pembagian Biaya

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang. Biaya produksi adalah harga pokok yang digunakandalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Penggolongan biaya produksi, adalah: [14]

1. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran. Penggolongan ini misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik.
2. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan
    1) Biaya produksi merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.
    2) Biaya pemasaran. Biaya ini terjadi untuk melakukan pemasaran produk, contohnya biaya iklan, biaya pengangkutan, biaya gaji bagian pemasaran.
    3) Biaya administrasi dan umum. Biaya ini dipakai untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya: biaya gaji karyawan bagian akuntansi, bagian keuangan, bagian personalia, dan bagian hubungan

[14]Achmad Slamet dan Sumarli, *Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres,* Jurnal Ekonomi dan Manajemen, Dinamika, Vol. 11, 2, (2002), hal. 49.

3. masyarakat.Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai. Sesuatu yang dapat dibiayai dapat berupa produk atau departemen.
    1. Biaya langsung terdiri dari biaya produksi langsung dan biaya langsung departemen.
    2. Biaya tidak langsung meliputi biaya produksi tidak langsung (BOP) dan biaya tidak langsung departemen, yaitu biaya yang tejadi dalam departemen tetapi manfaatnya dinikmati oleh lebih dari satu departemen.
4. Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Biaya ini digolongkan menjadi biaya variabel, biaya semi-variabel, biaya semi-tetap, dan biaya tetap.
5. Penggolongan biaya menurut jangka waktu manfaatnya.
    1) Pengeluaran modal, yaitu biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.
    2) Pengeluaran pendapatan, yaitu biaya yang mempunyai manfaat pada periode selama terjadi pengeluaran tersebut.

4 . Indikator Biaya Produksi

Untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi produk dalam jangka waktu tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya tertentu. Adapun rumus menghitung biaya produksi menurut harmanto (2017:30) :

Biaya Produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik

Adapun penjelasan dari rumus biaya produksi menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:167) yaitu sebagai berikut :

1. Biaya Bahan Langsung(Raw/Direct Material) Biaya Bahan baku adalah Biaya yang digunakan dan menjadi bagian dari produksi jadi.
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (Direct Labor)Biaya tenaga kerja Langsung adalah Tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses mengubah bahan menjadi produk jadi.
3. Biaya Overhead Pabrik (Factory Overhead) Biaya Overhead Pabrik adalah biaya -biaya pabrik selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

5. Unsur-unsur Biaya Produksi

Ada beberapa unsur-unsur biaya produksi, yaitu sebagai berikut :[15]

1. Biaya Bahan Baku Langsung Secara teoritis, biaya bahan baku langsung harus memasukkan seluruh biaya bahan baku yang digunakan untuk memproduksi sebuah produk atau kinerja sebuah jasa
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung Biaya tenaga kerja langsung terdiri dari upah atau gaji yang dibayar untuk pegawai tenaga kerja langsung. Biaya tenaga kerja langsung harus memasukkan dasar kompensasi, bonus atas efisiensi produksi, dan saham pemberi kerja atas jaminan sosial dan pajakpajak program kesehatan.
3. Biaya Overhead Pabrik Overhead merupakan berbagai faktor atau biaya produksi yang tidak langsung untuk memproduksi sebuah produk atau menyediakan sebuah jasa. Maka, biaya overhead tidak memasukkan bahan

[15]Bambang Widjajanta, dkk, *Mengasah Kemampuan Ekonomi,* Cv. Citra Praya,(Bandung, 2007), hal. 35.

baku langsung dan tenaga kerja langsung.

6. penetapan harga jual

Harga dapat ditetapkan oleh penjual dan pembeli melalui suatuproses tawar menawar yang terjadi diantara keduanya sehingga dapat disepakati harga yang sesuai dan dapat diterima oleh kedua belah pihak. Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.Dalam pengambilan keputusan untuk penetapan harga, perusahaan harus memastikan bahwa harga jual produk atau jasanya merupakan harga yang kompetitif dan menguntungkan baik untuk pelanggan maupun sendiri.Eksistensi harga merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah transaksi.Sedangkan dalam pengabaiannya akan menimbulkan kerusakan dalam kehidupan masyarakat**.**

Rasul SAW pernah bersabda, yang artinya: Dari Anas binMalik, ia berkata: *"Telah melonjak harga (di pasar) pada masa Rasulullah SAW. Mereka (para sahabat) berkata: "Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga bagi kami". Rasulullah SAW menjawab:*

ا ن الله هو ا المسعر القا بض ا ابا سط ا الر ز ا ق و اني لا ر جو ا ن ا القى الله و ليس ا حد يطلبني بمظلمة في د م و لا ما ل

Artinya:"*Sesungguhnya Allah-lah yag menguasai (harga), yangmemberi rizki, yang memudahkan, dan yang menetapkan harga. Aku sungguh berharap bertemu dengan Allah dan tidak seorangpun (boleh) memintaku untuk melakukan suatu kezaliman dalam persoalan jiwa dan harta".(Riwayat Abu Daud).*

Adanya praktek banting harga (dumping)dapat menimbulkanpersaingan yang

tidak sehat serta dapat mengacaukan stabilitas harga pasar. Hal ini pernah dipraktekan oleh Umar bin Khattab ketika mendapati seorang pedagang kismis menjual barang dagangannya dibawah harga pasar. Ia memberikan pillihan kepada pedagang tersebut, apakah menaikkan harga sesuai dengan standar yang berlaku atau pergi dari pasar.Indikator dari harga jual menurut KamarudinAhmad(2005: 171)menyatakanbahwaterdapat tiga faktor yang merupakan ring-kasan berbagai faktor yang mempengaruhi harga jual yaitu :

1) Laba dan tujuan lain: faktor lain selain pasar dan biaya.
2) Situasi pasar: meliputi konsumen, sifat biaya dan operasi.
3) Biaya produksi dan operasi :Yaitu biaya yang di keluarkan untuk membuat barang (produk) dan biaya produk tersebut bisa sampai ke tangan konsumen.

Harga Menurut Allen menetapkan harga untuk mengetahui secara persis biaya yang dikeluarkan untuk suatu produk dan memastikan bahwa konsumen mampu membayar produk dengan harga yang ditetapkan.[16]Merurut Kuratko & Hornsby, wirausaha perlu mempertimbangkan lima faktor dalam penetapkan harga. Lima faktor tersebut adalah

1. Kondisi produk
2. Persaingan
3. Strategi pemasaran
4. Persepsi dan nilai
5. Kondisi bisnis secara umum.

[16]Franky, Hetty & Mey, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Teori Dan Praktik, Indeks*, (Jakarta, 2016), hlm 99

Disamping faktor-faktor tersebut, Monrue mengemukakan bahwa faktor lingkungan merupakan hal utama yang memberikan tekanan dalam penetapan harga. Lingkungan tersebut adalah

1. Perkembangan teknologi yang semakin cepat
2. Kehadiran produk baru
3. Permintaan jasa yang meningkat
4. Persaingan global yang meningkat
5. Lingkungan hokum yang berubah
6. Ketidakpastian ekonomi.

Penetapan tidak semata berorientasi pada pencapaian profit saja. Kotler & Keller menyatakan bahwa terdapat tujuan utama dalam penetapan harga yaitu

1) Bertahan hidup
2) Memaksimalkan profit sekarang
3) Memaksimalkan pangsa pasar (penetration pricing)
4) Memaksimalkan market skimming
5) Kepemimpinan kualitas produk
6) Tujuan lain.

Penetapan harga dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal meliputi: tujuan pemasaran, strategi bauran pemasaran, biaya, dan metode penetapan harga. Faktor eksternal meliputi: sifat pasar dan permintaan, persaingan, faktor lingkungan lain (perekonomian pemerintah). Sebelum penetapan harga dilakukan, tujuannya harus ditetapkan terlebih dahulu, tujuan penetapan harga meliputi:

1. Orientasi laba

mencapai tarjet laba dan meningkatkan laba. Dapat memilih satu di antara dua tujuan berorientasi laba dalam kebijaksanaan penetapan harga.tujuan berorientasi laba dapat ditempuh dalam periode jangka pendek atau jangka panjang. Dapat menetapkan harga produknya untuk mencapai presentase tertentu dari penjualan atau investasinya.Pencapaian tujuan seperti ini diterapkan oleh pedagang perantara atau produsen.

2. Orientasi penjualan

meningkatkan volume penjualan, dan mempertahankan atau mengembaangkan pangsa pasar.Penetapan harga di beberapa difokuskan pada volume penjualan selama periode waktu tertentu, misalnya 1 tahun atau 3 tahun.Manajemen bertujuan meningkatkan volume penjualan dengan memberikan diskon atau strategi penetapan harga yang agresif lainnya meskipun harus mengalami rugi dalam jangka pendek.[17]

3. Meningkatkan penjualan
4. Mempertahankan dan mmemperbaiki Market share.
5. Stabilitas harga
6. Mencapai tarjet pengembalian investasi
7. .Mencapai laba maksimum.[18]

7. Keadilan dan penetepan harga jual

Standar komunitas terhadap keadilan berperan penting terhadap harga-

[17]Mas'ud Machfoedz, *Kewirausahaan, BPFF*, (Yogyakarta, 2005), hal. 112-113.

[18]Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern Edisi Kedua Cetakan Ke Tiga Belas*,(Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008), hal. 242.

harga.Misalnya, haruskah toko mainan meningkatkan harga kereta salju pada saat badai salju terjadi?Tentu saja mereka dapat melakukannya, tapi biasanya mereka tidak melakukannya. Para pelanggan percaya bahwa kenaikan harga pada saat semacam itu merupakan keuntungan yang tidak adil. Apakah kita mencirikan keseganan toko tersebut untuk menaikkan harga sebagai tindakan yang adil atau sebagai tindakan yang akan memberikan keuntungan jangka panjang, hasilnya akan sama.[19] Pemahaman akan standar komunitas terhadap keadilan berdasarkankeyakinan bahwa kedua pihak yangbertransaksi harus menerima kueuntungan karena pertukaran tersebut.

Keuntungan yang berhak diterima pihak-pihak yang melakukan pertukaran dijelaskan dalam peristilahan transaksi referensi.Transaksi referensi merupakan transaksi yang relevan, yang membimbing pengharapan seseorangdengan rasa hormat terhadap harga yang pantas dibebankan dan jumlah keuntungan yang pantas untuk dihasilkan.Karena transaksi referensi memasukkan keuntungan, terdapat situasi dimana kenaikan harga dapat diterima oleh para pembeli. Ciri-ciri kenaikan harga yang dapat diterima dan tidak dapat diterima oleh para pembeli adalah:

1) Menghindari pengurangan laba

Sangat menarik untuk diperhatikan bahwa keadilan bukan berarti kemurahan hati.Seseorang berhak menerima keuntungan.Namun jika situasinya berubah, dimana tidak terdapat kenaikan biaya, tapi kondisi pasar sedang meningkat dan ini terjadi di seluruh komunitas, banyak pihak

[19]Hansen, dan Mowen.*ManajemenBiaya,SalembaEmpat,* (Jakarta,2001),hal.638.

memandang kenaikan harga ini tidak adil.

2) Membebankan biaya untuk barang-barang tertentu

Standar komunitas terhadap keadilan dapat menaikan harga jika memang biaya-biayanya meningkat, namun demikian, kenaikkan harga tersebut harus terikat pada barang-barang yang pembiayaannya memang naik.Misalnya, di tahun 1970-an, harga gula meningkatkarena adanya pembatasan dalam penawaran.Toko-toko kecil menaikan harga gula.Hal ini merupakan keharusan bisnis untuk toko-toko tersebut, karena mereka menggunakan kas yang diterima dari penjualan stok yang ada saat ini untuk membeli stok pengganti.Kenaikan harga ini tetap dianggap tidak adil oleh para pelanggan karena stok-stok gula yang ada saat ini pada dasarnya dibeli dengan harga yang lebih murah.[20]

3) Meningkatkan efisiensi

Skenario penetapan biaya-plus menunjukkan bahwa parapelanggan percaya bahwa adil bagi para penjual untuk meneruskan kenaikan biaya. Tapi apakah hal ini selaras, apakah para penjual diharapakn untuk melanjutkan penurunan biaya atau efisiensi? Tidak, standar komunitas akan keadilan hanya mensyaratkan bahwa para pelanggan tidak dibawa ke situasi yang lebih buruk. Oleh karena itu, jika mampu menigkatkan efisiensinya ketika ia memproduksi suatu barang,tidak berarti ia harus meneruskan tabungan dengan harga yanglebih rendah.Dengan cara yang sama, jika biaya bahan baku dan tenaga kerja perusahaan menurun, ini tidak perlu direfleksikan

[20]Ibid. Hal. 650

dalam harga. Situasi ini diketahui para pelanggan, dan terdapat pengakuan penyesalan terhadap hal tersebut.Misalnya, pada Agustus 1992, ketika Saddam Husein melakukan invasi terhadap Kuwait, harga bensin di pabrik langsung naik.Semua media mengajukan protes dan berteriak. Ini tidak adil, karena yang ada saat itu di pom bensin di proses dengan harga sebelumnya, dan itu berarti lebih rendah. Saat itu ditunjukkan bahwa yang semestinya terjadi adalah yang sebaliknya, yaitu jika harga minyak mentah akan jatuh, maka penurunan harga bensin akan butuh waktu berbulan-bulan.

4) Mengeksploitasi kekuatan pasar

Suatu prinsip dasar ekonomi adalah peningkatan persaingan akan menurunkan harga dan bahwa kekuatan monopoli memampukan produsen membebankan harga yang lebih tinggi. Penjatahan (rationing) sering kali diacu dalam ekonomi sebagai ciri penting dari harga.Namun demikian kita jarang melihat contoh-contoh dari penjatahan harga (price rationing).Misalnya, seorang dokter spesialis anak sudah mapan dalam suatu komunitas dan dikenal sebagai seorang dokter yang hebat oleh para orang tua. Dalam waktu singkat, ia memiliki banyak pasien, lebih dari yang dapat ia tangani. Seorang ahli ekonomi akan menyarankan untuk menaikkan tarif, setidaknya terhadap pasien-pasien baru. Namun demikian, cara yang lazim dilakukan oleh seorang dokter adalah dengan tidak lagi menerima pasien. Standar komunitas mengenai keadilan dapat mengenai “datang pertama,akan dilayani pertama kali” lebih baik daripada dengan cara penjatahan harga.

5) Penipuan harga

Penipuan harga dikatakan timbul ketika yang memiliki kekuatan pasar menetapkan harga produk “terlalu tinggi”.Seberapa tinggi “terlalu tinggi” itu?Tentu saja yang menjadi pertimbangan adalah biaya.Setiap kali yang ditetapkan hanya untuk menutupi biaya, penipuan tidak terjadi.Itu sebabnya mengapa banyak mengalami kesulitan untuk menjelaskan biayanya dan menunjukkan biaya-biaya yang mungkin sajasebenarnya tidak ada. Ketika suatu harga tinggi secara jelas tidak didukung oleh biaya, para pembeli akan melakukan perlawanan.

6) Etika

Ketika sebuah perusahaan dapat mempraktikan perilaku yang tidak etis dalam menerapkan biaya, ia dapat menipu dalam penetapan harga. Adalah mudah untuk melihat bahwa biaya sebagai justifikasi harga medasari standar komunitas akan keadilan. Etika dibangun di atas rasa keadilan.Jadi, perilaku tidak etis dalam penetapan harga berkaitan dengan pengambilan keuntungan yang tidak adil terhadap para pelanggan.Harga yang berkaitan dengan biaya meningkat merupakan pembelaan terbaik dalam menghadapi pemberontakan para konsumen.[21]

8.Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Adabeberapa factor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga. Berdasarkan hukum permintaan dan penawaran, maka suatu permintaan yang akan meningkat dapat menaikan harga dan permintaan yang turun bisa menurunkan harga. Menurut simamorang (2001) ada bebrapa factor yang

[21]Ibid. Hal. 652.

dapat mempengaruhi penetapan harga produk antara lain sebagai berikut.

1. Starting point, situasi pasar yang meliputi permintaan dan persaingan
2. Factor pembatas yang terjadi pada biaya penetapan harga, bauran pemasaran, harapan, perantara, dan factor lingkunga makro.
3. Aspek manajerial organisasi sebagai factor yang berwenang dalam menetapkan harga dalam perusahaan

Menurut Swastha (1999), menyatakan faktor- faktor yang mempengaruhi harga meliputi:

1. Keadaan perekonomian sangat memengaruhi tingkat harga yang berlaku, seperti periode resesi misalnya inflasi harga naik, defaluasi harga akan turun. Dengan terjadinya nilai rupiah terhadap nilai dollar menyebabkan barang-barang mengalami kenaikan.
2. Penawaran dan permintaan dimana dengan adanya permintaan yang besar terhadap suatu barang tertentu akan mengakibatkan harga barang tersebut meningkat, sedangkan apabila penawaran terhadap suatuproduk meningkat maka harga akan naik.
3. Elastisitas permintaan dapat juga dikatakan sifat permintaan pasar, sifatnya tidak hanya berpengaruh pada penentuan harga tetapi mempengaruhi volume yang dijual apabila terjadi kenaikan harga maka penjualan akan turun dan sebaliknya.
4. Persaingan dimana harga jual suatu barang juga dipengaruhi oleh keadaan yang persaingan yang ada antara lain persaingan murni, pada persaingan

murni banyak penjual dan pembeli dalam pasar persaingan tidak sempurna yaitu ada barang sejenis dalam pasar dengan merk yang berbeda-beda. Oligopoly adanya beberapa penjual menguasai pasar sedangkan monopoli jumlah penjual yang ada dipasar hanya satu, sehingga penentuan harga sangat dipengaruhi oleh beberapa factor seperti permintaan barang yang bersangkutan, harga barang subsitusi atau pengganti, peraturan harga dari pemerintah.

5. Biaya merupakan dasar penentuan harga. Sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian, apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya akan menghasilkan keuntungan.
6. Tujuan perusahaan, setiap penentuan harga selalu dikaitkan dengan tujuan perusahaan yang hendak dicapai antara lain: laba maksimum, volume penjualan, penguasaan pasar, kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.
7. Pengawasan pemerintah, pengawasan ini dapat berupa penentuan harga maksimum dan minimum, deskriminasi harga, serta praktek praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha-usaha kearah monopoli.

9. Tahap-tahap Penetapan Harga Jual

Penetapan harga selalu menjadi masalah bagi setiap karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha ataupun pihak perusahaan. Penetapan harga dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Meskipun penetapan harga merupakan hal yang penting, namun masih

banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalah penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta share pasar yang dapat dicapai perusahaan.[22]Dalam penetapan harga yang harus diperhatikan adalah faktor yang mempengaruhinya, baik langsung maupun tidak langsung :

1. Faktor yang secara langsung adalah harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, peraturan pemerintah, dan faktor lainnya.
2. Faktor yang tidak langsung namun erat dengan penetapan harga adalah antara lain yaitu harga produk sejenis yang djual oleh parapesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk subtitusi dan produk komplementer, serta potongan untuk para penyalur dan konsumen.

Yang harus diperhatikan oleh manajemen pemasaran dapat dialihkan kepada prosedur penentuan harga yang ditawarkan. Apabila dalam sebuah perusahaan tidak memiliki prosedur yang sama dalam menentukan atau menetapkan harga dimana menurut Wiliam J. Stanton bahwa penetapan harga memiliki lima tahap yaitu :[23]

1) Mengestimasi untuk permintaan barang

Pada tahap ini seharusnya perusahaan dapat mengestimasi permintaan barang atau jasa yang dihasilkan secara total yang akan memudahkan perusahaan dalam melakukan penentuan harga terhadap permintaan barang yang ada dibandingkan dengan permintaan barang baru. Dalam mengestimasi

[22]Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* , Andi Offset, (Yogyakarta, 1997), hal. 151.
[23]Marius Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran* , Raja Grafindo, (Jakarta, 2002), hal. 274.

permintaan suatu barang maka sebuah manajemen bisa menggunakan cara berikut :

1. Menentukan harga yang diharapkan (expected price) yakni harga yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen yang ditemukan berdasarkan perkiraan.
2. Mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga.

2) Mengetahui terlebih dahulu reaksi dalam persaingan Kebijaksanaan yang dilakukan oleh perusahaan dalam penentuan harga harus mempertimbangkan kondisi persaingan barang yang terdapat di pasar serta sumber-sumber penyebab lainnya. Seperti barang sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain barang pengganti atau substitusi.
3) Barang lain yang dihasilkan oleh perusahaan lain yang sama-sama menginginkan uang konsumen. Dalam menentukan sebuah pangsa pasar yang dapat diharapkan oleh kalangan perusahaan yang ingin bergerak maju lebih cepat dan tentu selalu mengharapkan market share yang lebih besar. Memang harus disadari bahwa untuk mendapatkan market share yang lebih besar ditunjang oleh kegiatan promosi dan kegiatan lain dari persaingan non harga, disamping dengan penentuan harga tertentu.
4) Strategi harga

   Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar terdapat beberapa strategi harga yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai target pasar yang sesuai, yaitu :

   1) Penetapan harga penyaringan (skimming price) Strategi ini berupa

penetapan harga yang ingin mencapai setinggi-tingginya. Kebijaksanaan ini memiliki tujuan untuk menutupi biaya penelitian, pengembangan dan promosi. Oleh karena itu, strategi ini cocok untuk produk baru, karena :

1. Pada tahap perintisan (daur hidup produk) Harga bukan merupakan suatu faktor penting karena masih sedikit sekali. Kesendirian produk yang terdapat di pasar merupakan kesempatan dalam pemasaran yang lebih efektif.
2. Perusahaan dapat membagi pasar berdasarkan tingkat penghasilan yakni menjual barang baru tersebut pada pasar yang kompetitif .
3. Dapat pula berfungsi sebagai usaha berjaga-jaga terhadap kekeliruan dalam penetapan harga. Apabila penetapan harga pertama terlalu tinggi dan pasar tidak dapat menyerapnya maka perusahaan dapat dengan mudah untuk menurunkan nya.
4. Harga perkenalan atau promosi. Yang tidak dapat memberikan penghasilan dan laba yang tinggi.
5. Harga yang tinggi dapat membatasi permintaan terhadap batas-batas kapasitas produksi dalam perusahaan.

2) Penetapan harga penetrasi (penetration price) Penetapan harga penetrasi merupakan strategi penetapan harga yang serendah-rendah nya untuk mencapai volume penjualan yang relatif singkat. Strategi ini cenderung lebih bermanfaat dibanding dengan penetapan harga penyaring (skimming) jika kondisi ini terdapat di dalam pasar. Kondisi tersebut yaitu :

1. Kuantitas produk yang dijual sangat sensitif terhadap harga, artinya produk mempunyai permintaan yang sangat elastis.
2. Pengurangan-pengurangan yang penting dalam produk unit dan biaya pemasaran dapat terlaksanakan melalui operasi dalam skala besar.
3. Produk diperkirakan mengalami persaingan sangat kuat setelah diluncurkan ke pasar.
4. Pasar dari golongan tinggi tidak cukup besar untuk menopang harga yang ditetapkan dengan strategi harga penyaring.
5. Mempertimbangkan politik pemasaran.

Faktor-faktor lainnya yang perlu dipertimbangkan pada penentuan harga seperti mempertimbangkan politik pada pemasaran dengan melihat pada barang, sistem distribusi dan program promosinya. Kotler dan Amstrong mengungkapkan faktor-faktor yang mempengaruhi dan harus diperhitungkan dalam penetapan harga yaitu:[24]

1) Faktor Lingkungan Internal

Dalam faktor lingkungan internal terdapat beberapa faktor mendasar yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga dari setiap produk yang dihasilkan, seperti :

1. Tujuan pemasaran, sebagai faktor utama yang menentukan harga adalah tujuan itu sendiri misalnya memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa

[24]Marius Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran* , Raja Grafindo, (Jakarta, 2002), hal. 274.

pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, dan melaksanakan tanggung jawab sosial bagi masyarakat.

2. Strategi bauran pemasaran, karena harga merupakan salah satu elemen dalam bauran pemasaran, maka dalam menentukan harga sebaiknya dikoordinasikan lebih lanjut dengan elemen pemasaran lainnya seperti : produk, tempat, promosi, biaya, dan organisasi.

2) Faktor Lingkungan Eksternal Faktor yang perlu diperhatikan dengan seksama oleh perusahaan dalam penetapan harga dari setiap produk yang diproduksi yaitu faktor lingkungan eksternal, karena dalam fakor ini terdapat dua faktor utama yaitu :

1. Sifat pasar dan permintaan Pihak yang ditugaskan untuk bertanggung jawab dalam penetapan harga hendaknya memperhatikan dan memahami dengan baik sifat suatu pasar dan permintaan pasar yang dihadapi atas produk yang dihasilkan. apakah pasar tersbut termasuk dalam pasar persaingan sempurna, pasar monopoli, oligopoli dan sebagainya.
2. Persaingan Aspek persaingan merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian yang intensif dari pihak penting di perusahaan mengenai keputusan dalam penetapan harga. Michael Porter mengatakan ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh terhadap persaingan suatu industri, yaitu :

(1) Persaingan dalam industri yang bersangkutan

(2) Produk subtitusi

(3) Pelanggan

(4) Pemasok

(5) Ancaman pendatang baru

Dilihat dari beberapa persaingan di atas sangat diperlukan berbagai informasi sebagai dasar untuk menganalisis karakteristik persaingan yang sedang dan akan dihadapi perusahaan pada masa sekarang dan yang akan datang, meliputi:

(1) Jumlah perusahaan dalam industri

(2) Ukuran relatif setiap anggota dalam industri

(3) Diferensiasi produk

(4) Kemudahan untuk memasuki industri yang bersangkutan

3. Unsur-unsur lingkungan lainnya Selain kedua faktor tersebut, maka perusahaan juga perlu memperhatikan dan mempertimbangkan faktor lainnya seperti, kondisi ekonomi suatu negara karena terdapat berbagai fenomena dapat mempengaruhi arus perekonomian secara endemik seperti inflasi, serangan bom, resensi maupun tingkat bunga bank. Dan juga peraturan dan kebijakan pemerintah terhadap sosial lainnya.

10. Metode Penetapan Harga Jual

Harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi.Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual diatas biaya variable telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.

Macam-macam metode penentuan harga jual:[25]

1. Penentuan Harga Jual Normal (Normal Pricing) Manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah cost-plus pricing, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase mark up (tambahan diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu. Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut:

   Harga Jual = Taksiran Biaya Penuh + Laba Yang Diharapkan

2. Cost-Plus Pricing Cost-plus pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan cost-plus pricing dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal tersebut di atas, yaitu: Harga Jual = Taksiran Biaya Penuh + Laba Yang Diharapkanpenentuan harga jual ini:

   1. Taksiran biaya penuh
   2. Laba yang diharapkan

   Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan:

   1. Full costing
   2. Variabel costing

[25]Sunarto, *Akuntansi Manajemen, AMUS Yogyakarta*, (Yogyakarta, 2004), hlm179-185.

Unsur yang diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan.Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajer penentu harga jual perlu mempertimbangkan:

1) Cost of capital

   merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dilakukan dalam perusahaan. Besarnya cost of capital sangat dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.

2) Risiko bisnis

   Semakin besar risiko bisnis yang dihadapi perusahaan, semakin besar presentase yang ditambahkan pada cost of capital di dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.Jika risiko bisnis besar, maka presentase laba yang ditambahkan diatas cost of capital menjadi lebih besar bila dibandingkan dengan bisnis yang beresiko rendah.

3) Besarnya capital employed Jumlah investasi yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa merupakan faktor yang menetukan besarnya laba yang diharpakan yang diperhitungkan dalam harga jual. Semakin besar investasi yang ditambahkan dalam memproduksi dan memasarkan produk atau jasa, semakin besar pula laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual.

3. Perhitungan Harga Jual Per Unit

Biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan

full costing maupun variabel costing, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua: biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh biaya produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambah laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan presentase mark up. Rumus perhutungan harga jual atas dasar biaya dapat dinyatakan dalam persamaan berikut ini:

Harga jual per unit = Biaya yang berhubungan langsung dengan volume (per unit) + Presentasi mark up

$$\text{Presentasi mark up} = \frac{\text{Laba yang diharapakan + Biaya yang langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam terdapat perbedaan konsep langsung dan tidak langsungnya biaya dengan volume antara metode full costing dengan variabel costing.Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut metode full costing adalah

berupa biaya nonproduksi. Variabel costing memandang dengan cara yang berbeda terhadap biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk bila dibandingkan dengan full costing. Dalam pendekatanvariabel costing, biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel, sedangkan biaya penuh yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya tetap.

4.Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan (Time and Material Pricing)

Penentuan harga jual waktu dan bahan ini pada dasarnya merupakan cost plus pricing. Harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Volume jaa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen. Sedangkan volume bahan dan suk cadang yang diperlukan sebagai pelengkap penyerahan jasa dihitung berdasarkan kuantitas bahan dan suku cadang yang diserahkan.

5. Penentuan Harga Jual dan Cost Type Contract (Cost Type Contract Pricing)

Harga jual produk jasa atau jasa yang akan dijual di masa yang akan datang ditentukan dengan metode cost plus pricing. Berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar dalam cost type contract harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

6. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (Special Order Pricing)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar

pesanan regular perusahaan.Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh konsumen berada di bawah biaya penuh karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar. Dalam keadaanseperti ini yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah:

1) Pesanan regular adalah yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang regular, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.
2) Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus dia tas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

7. Penentuan harga jual produk atau jasa diatur peraturan pemerintah. Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon dan telegraf, transportasi dan jasa pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga pokok dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Dalam penentuan harga jual normal, biaya penuh masa yang

akan datang yang akan dipakai sebagai dasar penentuan harga jual dihitung dengan menggunakan salah satu pendekatan full costing atau variabel costing.

Dalam penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pememrintah, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual tersebut dihitung dengan menggunakan pendekatan full costing saja, karena pendekatan variabel costing tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim. Informasi akuntansi penuh bermanfaat untukpenentuan harga jual produk atau jasa yang diatur dengan peraturan pemerintah terdiri dari biaya penuh masa yang akan datang dikeluarkan untuk mengahasilkan produk atau jasa dan aktiva penuh yang digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

11. Pengaruh biaya produksi terhadap penetapan harga jual

Dalam penetapan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu informasi yang dipertimbangkan disamping informasi biaya lain serta informasi nonbiaya (Mulyadi, 2009: 65). Dalam biaya produksi suatu produk penetapan harga jual suatu produk merupakan hal yang sangat penting pagi manajemen perusahaan.. Walaupun terdapat banyak aspek yang dipertimbangkan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual produk, seringkali faktor biaya dijadikan titik tolak dalam penetapan harga jual produk (Rudianto, 2013: 127).Dalam penentapan harga jual suatu produk perusahaan harus mempertimbangkan dan memperhitungkan laba atau keuntungan yang diperoleh hal ini sesuai dengan pendapat yang telah

dikemukakan oleh Mulyadi.

Pada perusahaan manufaktur ini menggunakan suatu pendekatan yangcenderung condong pada pasar atau berbasis pada biaya yang diambil sebagai titik awal untuk pengambilan keputusan dalam penentuan harga jual.[26]Di dalam perusahaan haruslah mempertimbangkan pelanggan, kompetitor dan biaya, bukan hanya memperhatikan di salah satu pihak saja agar nantinya perusahaan tidak kalah saing dengan perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis. Menurut Batistian Bustami dan Nurlela (2006: 178) "harga jual merupakan pembebanan biaya atas dasar nilai jual masing-masing produk. Terdapat hubungan secara langsung antara biaya dan harga jual, dimana harga jual dari suatu produk lebih banyak ditentukan oleh biaya produksi"."Penentuan harga jual produk atau jasa merupakan suatu jenis pengambilan keputusan manajemen yang penting. Bagi manajemen penentuan harga jual produk atau jasa bukan hanya merupakan kebijaksanaan di bidang pemasaran atau bidang keuangan, melainkan merupakan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan" (Abdul Halim dan Bambang Supomo 2009: 97) Pendapat yang telah dikemukakan oleh Abdul Halim dan Bambang Supomo, dalam jangka waktu tertentu jika suatu perusahaan tidak menetapkan harga jualnya dengan tepat maka perusahaan akan mengalami kerugian yang akan menganggu perkembangan perusahaan, sehingga dapat mengalami kerugian dan kebangkrutan karena ketidakseimbangan antara biaya produksi dan harga

[26]Heniy Undaryani Dewi, *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Kue Kering - Bakpia Pada Ud. New Tweety Desa Takeran Rt 04 Rw 01 Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan,* Vol 5, No 2, (2017), hal. 180.

jualnya

Biaya produksi merupakan unsur penting dalam suatu perusahaan guna untuk menentukan besarnya biaya yang dikeluarkan pada setiap aktivitas untuk membentuk produk yang efisien karena dari biaya tersebut akan berpengaruh terhadap tingkat penetapan harga jual. Menurut Soekartawi, biaya usahatani dapat dibagi menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya biaya produksi misalnya sewa atau bunga tanah yang berupa uang. Biaya lain-lain umumnya masuk pada biaya varibel karena besar kecilnya berhubungan dengan besar produksi misalnya pengeluaran-pengeluaran untuk bibit, biaya pengolahan tanah dan lain lain. Biaya usaha merupakan informasi yang bisa memberikan gambaran tentang perbedaan pengeluaran yang telah dikeluarkan oleh masing-masing responden dalam melakukan proses produksi, besar kecilnya biaya usaha yang dikeluarkan petani tergantung kebutuhan yang mereka perlukan. Semakin luas kebun yang dimiliki oleh para petani maka biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani juga semakin banyak.

B. Kajian terdahulu

Dalam melakukan penelitian ini, sudah ada mahasiswa yang membahas tentang Etika Bsinis, antara lain: Penelitian Yang Dilakukan Putri Utami2017 Yang Berjudul Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Pt. Panca Usaha Palopo Plywood. Hasil penelitian disimpulkan untukmenganalisis pengaruh biaya produksi terhadap harga jual pada PT. Panca Usaha Palopo

Pywood.

Penelitian yang dilakukan oleh Heniy Undaryani Dewi (2017) yang berjudul Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Kue Kering - Bakpia Pada Ud. New Tweety Desa Takeran Rt 04 Rw 01 Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan. Hasil penelitian disimpulkan untuk mengetahui Biaya Produksi yang dikeluarkan Oleh Perusahaan UD. New Tweety-Magetan, dan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap penetapan harga jual Kue Kering-Bakpia Pada UD. New Tweety.

Penelitian yang dilakukan oleh Mulyana,(2018) yang berjudul Pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Kotor hasil penelitian disimpulkan bahwa pengaruh biaya produksi terhadap laba kotor PT Indo Rama Synthetics Tbk dan PT Pan Brothers Tbk. Penelitian ini mengambil data laporan keuangan dari tahun 2011-2015 yang di publikasikan di BEI.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang terdahulu adalah penelitian ini lebih terfokus untuk melihatPengaruh Biaya Produksi Terhadap penetapan harga jual Padi NagariKoto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman**.**

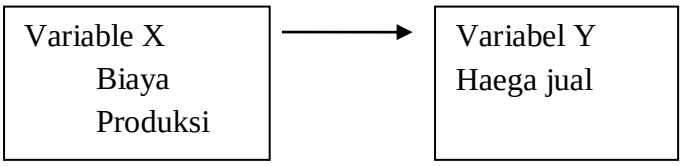
C. Kerangka pemikiran

Kerangka teori merupakan model koseptual tentang bagaimana teori berhubungandengan factor yang telah di identifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini difokuskan pada Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi. Berdasarkan landasan teori di atas maka di perlukan sebuah analisis mengenai bagaimana sebagai

masalah yang penting. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini difokuskan pada Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini menggunakan analisis linear sederhana dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar 2.1

Kerangka pemikiran



D. Hipotesis

Berdasarkan landasan teori dan kerangka pemikiran dan juga kajian terdahulu yang di tulis Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Pt. Panca Usaha Palopo Plywood. Dimana dalam hal ini diperoleh hipotesis yang menyatakan bahwa H0: tidak adanya Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Pt. Panca Usaha Palopo Plywood H1: adanya Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Pt. Panca Usaha Palopo Plywood. Dari landasan tersebut maka dapat diturunkan hipotesis sebagai berikut.

H0 : Tidak adanya Pengaruh yang signifikan antara variabel Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual PadiNagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman.

H1: Adanya pengaruh secara signifikan variabel Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual PadiNagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman

BAB III

METODE PENELITIAN

A. JenisPenelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan secara kuantitatif. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.[27]Dalam penelitian ini yang diteliti adalah nagari Koto Rajo.

B. Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi yang dilakukan untuk penelitian adalah di Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman khususnya petani padi. Waktu yang digunakan penelitian adalah april 2021 sampai dengan selesai.

C. Sumber Data

1.Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber pertama baik itu peroranganmaupun perseorangan seperti hasil wawancara atau pengisian kuesioner yang dilakukan peneliti. Data primer dari penelitian ini adalah data yang diperoleh dari sampel melalui kuisioner yang peneliti bagikan kepada responden yaitu petani biaya produksi Dinagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara. Sumber data primer adalah dengan cara peneliti mewancarai semua pihak petani yang berwenang Kab. Pasaman.

2. Sumber Data Sekunder

[27]Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuatitatif Kualitatif dan R & D*" (Bandung: Alfabeta,2014).hlm.8

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan melalui buku-buku, brosur, dan artikel dari website yang berkaitan dengan penelitian. Atau data yang berasal dari orang-orang kedua atau bukan data yang didapat secara langsung.[28]Data sekunder yang penulis gunakan adalah adalah laporan-laporan dokumentasi serta wawancara, buku dan contoh penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan peneliti.[29]

D. Defenisi operasional dan variable

Dalam penelitian ini, operasional variabel penelitian dan pengukuran variabel dapat dilihat dari tabel berikut :.

Tabel 3.1

Defenisi operasional dan variable

Variabel	Defenisi	Indikator	Ukuran
Biaya produksi (X)	biaya – biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi untuk mengubah bahan baku menjadi bahan jadi yang akan di jual.	1. Biaya bahan baku 2. Biaya tenaga kerja 3. Biaya overhead pabrik	Likert

[28]M. Abdul Rouf, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Membayar Zakat Dirumah Zakat Cabang Semarang*, (Semarang: InstitutAgama Islam Negeri Walisongo, 2011), hal. 53.

[29]Firmansyah , Zakat Sebagai Instrumen Pengentasan Kemiskinan dan Kesenjangan Pendapatan, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol 21, No. 2, Desember 2013

Harga jual yaitu (Y)	Menurut Batistian Bustadan Nurlela (2006: 178) "harga jual merupakan pembebanan biaya atas dasar nilai jual masing-masing produk. Terdapat hubungan secara langsung antara biaya dan harga jual, dimana harga jual dari suatu produk lebih banyak ditentukan oleh biaya produksi"[30]	1. Laba dan tujuan 2. Situasi pasar 3. Biaya produksi dan operasi	Likert

E. Populasi Dan Sampel

1. populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian Didalam suatu penelitian apabila peneliti ingin meliputi semua elemen yang ada dalam wilayah

[30]Heniy Undaryani Dewi, *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Kue Kering - Bakpia Pada Ud. New Tweety Desa Takeran Rt 04 Rw 01 Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan,* Vol 5, No 2, (2017), hal. 180.

penelitian, maka peneliti ini merupakan penelitian populasi. Studi atau penelitiannya juga disebut dengan studi populasi atau studi kasus. Populasi dalam penelitain ini adalah petani pada Nagari Koto. Jadi populasi dalam penelitian ini adalah petani Di Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman sebanyak 70 orang.

2. Sampel

Sampel merupakan sebagian atau wakil dari populasi yang memiliki sifat dan karakteristik yang sama serta memenuhi populasi yang ditentukan.[31]Sampel yang diambil oleh penulis dalam penelitian ini adalah petani yang ada di nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman. Teknik pengambilan sampel yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah teknik *rondomsampling*dimana teknik ini merupakan teknik sampling dimana terdapat peluang yang sama bagi setiap populasi yang dipilih menjadi bagian sampel. Salah satu teknik *rondom sampling* adalah sampel acak sederhana (*randomsampling*). *Simple random sampling*merupakanteknik pengambilan sampel yang dilakukan dengan acak dan tidak memperhatikan strata yang ada dalam populasi.Untuk menentukan jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini, peneliti menggunakan rumus *slovin* berikut ini :

Rumus Slovin

$$n = \frac{\mathrm{N}}{1+\mathrm{N}\ (e)^2}$$

Dimana :

[31]Asriel Azis, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepercayaan dan Loyalitas Konsumen,* (Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta, 2016), hal. 25.

n= ukuran sampel

N = populasi

E= tingkat kelonggaran[32]

persentase kelonggaran ketidaktelitian menggunakan10 persen karena dari sampel yang didapat dianggap sudah mewakili populasi. Maka besarnya sampel adalah :

$$n = \frac{\mathrm{N}}{1 + \mathrm{N}\,(e)^2}$$

$$n = \frac{70}{1 + 70\,(0{,}1)^2}$$

$$n = 41 = 41\text{orang}$$

Jadi,jumlahsampel dalam penelitian ini yang diambil dari jumlah petani yang ada di Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman sebanyak 41orang responden.

F. Instrumen Penelitian

1. Kisi-Kisi Instrumen

Instrumen penelitian yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah angket atau kuisioner.Kuesioner merupakan yang berisi beberapa pertanyaan yang berhubungan erat dengan masalah penelitian yang hendakdi pecahkan, disusun, dan disebarkan ke responden untuk memperoleh informasi di lapangan. Kuesioner yang dipakai di sini adalah model tertutup karena jawaban telah disediakan.[33]

---

[32]Mikasalmina dan P. B. Sathi, Pengaruh Pelatihan terhadap Pengembangan Usaha Kecil (Mikro) di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Ace, *JurnalEkonomi dan Bisnis*, Vol. 6, No. 1, 2017

[33]Amri Darwis, *Metode Penelitian Pendidikan Islam Pengembangan Ilmu Berparadigma Islami*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hal. 58.

Tabel 3.2

Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Variabel	**Indikator**	**Nomor Instrumen Pertanyaan**	**Referensi**
biaya produksi	1. Biaya bahan baku 2. Biaya Tenaga kerja 3. Biaya overhead pabrik	1, 2 3, 4, 5, 6, 7	Suhayati dan Sri Dewi Anggadini 2014
Harga Jual	1. Laba 2. Situasi Pasar 3. Biaya Produksi	1,2 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10.	Kamarudin Ahmad2005

G. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian yang berbentuk tanya jawab dengan narasumber bisa bertatap muka ataupun menggunakan alat komunikasi tertentu.[34]Pada penelitian ini penulis langsung petani nagari Koto Rajo untuk mewawancarai narasumber (petani) tersebut guna memperoleh informasi awal yang penulis

[34] Fandi Rosi Sarwo Edi, *Teori Wawancara Psikodiagnostik*, (Yogyakarta: Leutika Prio, 2016), hal. 3

butuhkan.Wawancara ini juga penulis lakukan untuk memperoleh data guna menjawab salah satu rumusan masalah penulis yaitu apakah Bagaimana Pengaruh Biaya Produksi Terhadap penetapan harga jual Padi NagariKoto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman.

2. Kuesioner

Kuesioner berisi beberapa pertanyaan yang berhubungan erat dengan masalah penelitian yang hendak di pecahkan, disusun, dan disebarkan ke responden untuk memperoleh informasi di lapangan. Kuesioner yang dipakai di sini adalah model tertutup karena jawaban telah disediakan.Penelitian ini menggunakan skala likert, dengan skala Likertvariabel yang akan diukur dan dijabarkan menjadi indikator variabel, kemudianindikator tersebut akan dijadikan sebagai titik tolak dan acuan untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan.

Sedangkan cara pemberian nilai dalam penelitian ini menggunakan teknik angket dengan memberi tanda lingkaran, silang, atau checklist pada lembar jawaban yang telah tersedia. Jawaban responden telah disediakan sehingga memudahkan peneliti dalam menganalisisnya.Skala pengukuranyang digunakan untuk menyatakan tanggapan dari setiap pertanyaan/pernyataan yang diberikan kepada responden menggunakan skala *likert*. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang ataupun sekelompok orang tentang fenomena sosial.

Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban dari pernyataan skala pengukuran sikap Likert diatas, sebagai berikut:[35]

Tabel 3. 3

Skala Linkert Pada Kuesioner

Simbol	Alternatif jawaban	Nilai
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
KS	Kurng Setuju	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tdak Setuju	1

H. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan *Statistical Product and Service Solution*(SPSS) versi 22. SPSS adalah satu program komputer untuk pengolahan data statistik.

1. Analisis Regresi Linier Sederhana

Regresi linier sederhana merupakan metode yang digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh satu variabel independen terhadap variabel dependen.[36] Persamaan regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = harga jual

[35]M. Abdul Rouf, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Membayar Zakat Dirumah Zakat Cabang Semarang*, (Semarang: Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2011), hal. 54.

[36]Imam Machali, *Metode Penelitian Kuantitatif Panduan Praktis Merencanakan, Melaksanakan, dan Anallisis Dalam Penelitian Kuantitatif (*Yogyakarta: UIN Sunankalijaga, 2017), hal. 149.

A = konstanta

b =koefisien regresi

X = biaya produksi

2. Uji Instrumen Penelitian

a) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuisioner. Suatu kuisioner dinyatakan valid atau sah jika pertanyaan pada kuisiner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisioner itu. Uji signifikan dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan nilai r table untuk *defree of freedom (df)* = n-2 dengan tingkat signifikan 0,05

b) Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat uji untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama denga menggunakan alat ukur yang sama juga. Tingkat reliabilitas suatu variable penelitian dapat dilihat dari hasil statistic *Cronbach Alpha* (α) suatu variabel dikatakan *reliable* jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0,60.[37]

3. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data yang berdistribusi normal atau tidak.Uji Normalitas ini menggunakan statistic

[37]V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi Pendekatan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2019), hlm. 158

uji yaitu *Shapiro-Wilk* dengan mengambil taraf signifikasi 5 %. Pedoman pengambilan keputusan dengan mengambil tariff signifikasi 5% adalah sebagai berikut:

1) Nilai signifikasi (sig) < 0,05, distribusi tidak normal
2) Nilai signifikasi (sig) ≥ 0,05, distribusi norma

4. Koefisien Korelasi

Analisis Koefisien Korelasi Korelasi ini digunakan untuk mengukur besarnya hubungan antara realisasi harga pokok produksi dengan penentuan harga jual perusahaan.Untuk mencari hubunganan atara dua variable atau lebih dilakukan dengan menghitung korelasi antar variabel yang akan dicari hubungannya. Menurut Sugiyono (2003:210) memberikan batasan bahwa "Korelasi merupakan angka yang menunjukkan arah dan kuatnya hubungan antardua variable Matau lebih."

$$r = \frac{n\,(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum X)^2 . n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2}}$$

Dimana:

r = koefisien korelasi

X = variable independen (biaya produksi)

Y = variable dependen (harga jual)

N = jumlah data

5. Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien determinan digunakan untuk mengetahui seberapa besarnya pengaruh variable independen(X) terhadap variabel dependen(Y).Menurut Purwanto (2004:465) mengatakan bahwa"Koefisien determinan adalah bagian dari keragaman total variable titak bebas Y(variable yang dipengaruhi atau dependen) yang dapat diterangkan atau diperhitungkan oleh keragaman variable bebas X(variable yang mempengaruhi atau independen)".

Kd = R^2+ 100%

Dimana:

Kd = koefisien determinasi

R^2 = koefisien korelasi

Berdasarksn Hipotesis penelitian, sertaoperasionalisasi variable penelitian, maka hipotesis yang diajukan akan diuji dengan menggunakan pengujian statistik,.Data yang digunakan dalam analisis ini adalah biaya produksi sebagai variable independen (X) dan penentuan harga jual sebagai variable dependen (Y).

6. Uji Hipotesis

a) Analisis Uji T (Parsial)

Analisis uji-t berguna untuk tingkat signifikan nilai korelasi yang diperoleh sebelumnya dan korelasi t ini juga akan di uji keandalannya dengan alat uji yang disebut dengan uji statistic analisis uji-t.Uji-t merupakan alat untuk menguji signifikan dari korelasi antara variabel penelitian dengan menggunakan rumus:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

t = probaliti

r = korelasi korelasi

r^2 = determinasi

s = jumlah sampel

Tingkat signifikan (levelof significance) yang digunakan penelitian ini adalah sebesar0.05, dengan menggunakan pengujian

dua pihak,derajat kebebasann–2.Untuk mengetahui ditolak atau diterimanya, dinyatakan dengan sebagai berikut:

Jika t hitung> t tabel,maka H0 ada pada daerah penolakan,berarti H1diterima,atau biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual.

Jika t hitung < t tabel, maka H0 pada daerah penerimaan,berarti H1 ditolak,atau biaya produksi tidak berpengaruh terhadap harga jual.

Setelah variabel penelitian diketahui,maka perumusan hipotesis adalah sebagai berikut:

H_0 : p=0: biaya produksi tidak berpengaruh dalam menentukan harga jual.

H1 : p≠0 : biaya produksi berpengaruh dalam menentukan harga jual.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran umum wilayah pertanian koto rajo

Nagari Koto Rajo merupakan merupakan sebuah daerah yang termasuk kedalam wilayah Kecamatan Rao Utara dan juga merupakan bagian dari Kecamatan yang terdapat di Kabupaten Pasaman tepatnya di Pasaman Timur. Penamaan Nagari Koto Rajo menurut bebrapa pendapat yang mengatakan terjadinya perubahan, untuk lebih jelasnya penulis akan menguraiakan masingmasing dari pendapat tersebut.Wilayah Nagari Koto Rajo memang dari utara keselatan yang dasar dan bertingkat-tingkat. Daerah ini terdiri dari daerah kediaman, tanah persawahan,ladang dan juga terdapat daerah perbukitan. Daerah ini berada di ketinggian 300-350 m dari permukaan laut. Semakin kebarat semakin tinggi perbukitannya. Keadaan alamnya termasuk beriklim sedang yang dengan temperatur udaranya 25-300C. Curah hujan lebih kurang dari 2500 Mm pertahun. Daerah ini juga merupakan daerah pertanian yang cukup subur untuk di tanami berbagai macam-macam tanaman seperti padi, palawija, jagung dan lain-lain. Nagari Koto Rajo terletak di bagian Utara dari Kabupaten Pasaman, yang mempunyai batas-batas sebagai berikut :

a. Sebelah Utara berbatasan Koto Nopan
b. Sebelah Selatan berbatasan denganLanguang.
c. Sebelah Barat berbatasan denganKabupatenMadina.
d. Sebalah Timur berbatasan denganMuaraTais.

Dari uraian di atas dapat dikatakan bahwa Nagari Koto Rajo termasu kedalam wilayah kecamatan Rao Utara dan bagian dari Kabupaten Pasaman. Dengan sistem yang kembali ke Nagari maka Pemerintah Nagari Koto Rajo dibagi kepada delapan jorong, yaitu : Jorong Koto Rajo I, Jorong Koto Rajo II, Koto Rajo Baruah, Koto Baru, Muaro Mago, Rumbio, Batu Tinggi, Simomonen hilir. Nagari Koto Rajo yang luas Daerahnya 224,09 km2 sebagaimana telah dikemukakan pada bagian terdahulu dalam batasan penelitian ini yang dipilih menjadi sasaran penelitian adalah di Nagari Koto Rajo, Kecamatan rao Utara, kabupatn Pasaman tepatnya di Pasaman Timur, Provinsi Sumatera Barat. Nagari Koto Rajo ini terletak lebih kurang dari 66 km arah Utara dari Ibu Kota Kabupaten yaitu Pasaman, sedangkan dari Ibu Kota Provinsi Sumatera Barat yakni Padang berjarak 262 km. Menurut catatan Nagari Koto Rajo Tahun 2016, jumlah penduduk Nagari Koto Rajo adalah 4.162 jiwa yang terdiri dari 2.003 orang laki-lai, dan 2.159 jiwa perempuan. Untuk lebih jauh lagi mengetahui tentang masalah penduduk Nagari Koto Rajo, ada baiknya kita tinjau dari segi mata pencahariannya mereka seperti tergambar pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1

Data pekerjaan penduduk di Koto Rajo

No	Pekerjaan	2016	2017	2018	2019	2020
1	Petani	225	245	275	278	387
2	TNI	1	1	0	0	0
3	Polri	1	0	0	0	0
4	Bidan	1	0	1	1	2
5	Pegawai Swasta	16	14	23	13	11
6	Pegawai BUMN	3	6	4	3	3
7	Pegawai Honor	22	9	11	13	5
8	rkebunan	56	41	65	56	54
9	Pertenakan	34	20	46	39	41
10	Perdagangan	13	19	21	25	6
11	Industry kerajinan	22	27	12	12	11
Jumlah		394	382	458	440	520

Sumber data dari kantor wali nagari Koto Rajo, 2020

Dari tabil di atas dapat dilihat bahwa masyarakat yang terbesar pekerjaannya yaitu dalam bidang pertanian, baik itu lahan sawah milik sendiri maupun kepunyaan orang lain dengan jalan kerjasama ataupun tanah sewaan, usaha lain dari penduduk adalah pedagang, pegawai, peternak, industry, dan banyak usaha lainnya.sementara yang lainnya adalah anak diabawah umur, anak sekolah, dan orang lanjut usia.Bila dilihat dari mata

pencaharian penduduk, maka keadaan pendapatan penduduk Nagari Koto Rajo termasuk berpenghasilan sedang. Penghasilannya dari tahun ke tahun cukup memadai untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, dan untuk biaya pendidikan anak-anak mereka. Bahkan dari hasil penjualan ternak dan hasil perdagangan yang dikumpulkan dari tahun ke tahun, ada juga di antara mereka yang bisa menunaikan ibadah haji. Tingkat mobilitas penduduk termasuk agak rendah, bisa dikaitkan dengan pendapatan mereka. Hal ini dapat dipantau bahwa mereka baru bergerak bila ada sesuatu keperluan yang mendesak. Rendahnya tingkat mobilitas tersebut disebabkan oleh faktor ekonomi. Oleh karena itu jelas bahwa masyarakat yang tingkat perekonomiannya rendah dan sederhana, maka tingkat mobilitasnya agak rendah. Mereka akan bertahan dengan nilai tradisional yang mereka miliki, dan tidak tersentuh oleh nilai-nilai baru.

Tabel 4.2
Luas Wilayah Nagari Koto Rajo Menurut Penggunaannya

No.	Jenis Penggunaan Tanah	Jumlah (Ha)
1.	Perumahan dan pekarangan (pemukiman)	1200
2.	Sawah	5315
3.	Perkebunan	15.000
4.	Pertanian tanah kering dan lading	5.000
5.	Hutan Nagari	15.000
6.	Danau/ rawa/ sungai	15
7.	Kolam/Tambak	10
8.	Lahan Tandus /kritis	20
9.	Padang ilalang/Tempat Gembala	15
10.	Tempat Rekreasi dan olahraga	10
11.	Jalan Raya	5
	Jumlah	41.590

(*Sumber Data: Kantor Wali Nagari Koto Rajo, 2020)*

Dari table diats data dilihat bahwa pekerjaan yang kebanyakan dilakukan oleh masyarakat koto rajo sebagian besar adalah sebagai petani dengan didukungioleh luasnya lahan pesawan yang siap digarap oleh masyarakat itu sendiri.

B. biaya produksi pada pertanian padi

Perekonomian masyarakat Koto Rajo sesuai dengan keadaan daerahnya yang sebagian terdiri dari dataran rendah dan dataran tinggi. Daerah persawahan yang luas sehingga mata pencaharian yang utama dari masyarakatnya adalah bertani. Dalam bidang pertanian terutama sekali pertanian dengan lahan sawah, masyarakatnya masih banyak mengandalkan tenaga manusia dibandingkan tenaga mesin. Misalnya dalam pengolahan masyarakat masih mempergunakan cangkul, sekap, sabit, tetapi ada juga yang menggunakan mesin.Dalam hal meningkatkan pendapatan pada uasaha petanian tidak dipungkiri bahwa untuk mendapatkan penghasilan yang tinggijuga membutuhkan biaya produksi yang tinggi pula. Diantara biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh petani diantaranya :

1. biaya irigasi (pengairan)

pengairan sawah biasanya dilakukan oleh para petani secara gotong royong sehingga setiap petani yang akan melakukan pertanian diwajibkan ikut sreta dalam pengairn tersebut dengan masing-masing orang menhabiskan satu hari untuk dalam pengerjaannya, bagi warga yang tidak bisa ikut serta maka dikenakan biaya upah. Biasa jumlah upah yang dikeluarkan sebanyak Rp

80.000. dalam hal ini belum lagi biaya pembelian pipa atau bambu besar yang digunakan untuk mengairi sawah tersebut yang biasanya masyarakat. Biaya pembelian pipa biasanya kenakan satu orang dengan satu sampai dua pipa dengan harga rata-rata Rp. 50.000 sampai 65.000.

2. Upah pembajakan sawah

   Dalam hal ini tidak jarang bagi petani yang membajakkan sawahnya kepada pemilik bajak dengan upah Rp. 60.000 dengan luas sawah satu pantak (100 m^2) persegi.

3. Biaya bibit

   Bibit yang harus dikeluarkan oleh petani dengan luas tanah satu pantak (100 m^2) sebanyak sebanyak 5 liter atau kurang lebih 2,25 kg padi dengan harga jual Rp. 9.000.

4. Upah pencabutan dan penanaman padi

   Pengupahan penanaman padi biasanya dilakukan oleh petani yang tidak sanggup melakukan penanaman padi karena factor umur atau lansia karena dalam pengerjaannya dibutuhkan tenaga yang agak besar. Besar biaaya yang harus dikeluarkan petani sebesar Rp. 60.000 per harinya dengan luas tanah 100 m^2.

5. Biaya upah penyiangan dan penyisipan padi.

   Penyiangan padi dilakukan biasanya dilakukan bersamaan dengan penyisipan padi yaitu menanam kembali padi yang mati baik itu secara alami maupun karena hama keong atau dimakan tikus. Hal ini kebanyakan para petani

mengupahkan sawahnya kepada petani atau orang lain untuk membersihkan sawahnya dengan upah Rp. 60.000.

6. Pembelian pupuk

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal biasaya petani memberikan pupuk untuk kesuburan tanah dan buah yang banyak. Pupuk diberikan dua jemis pupuk seperti pupuk urea dan pupuk merah dengan berat masing-masing pupuk urea 1kg dan pupuk merah 1/2 kg untuk lahan sawah dengan luas 100 $m^{2.}$ Dengan harga Rp 4.500 untuk pupuk urea sedangkan pupuk merah seharga Rp.7000. maka jumlah uang yang harus dikeluarkan oleh petani untuk pembelian pupuk sebanyak Rp.11.500.

7. Upah panen padi

Panen padi yang dilakukan oleh masyakat petani setelah padi berumur kurang lebih 3 bulan setelah dilakukan penanaman padi upah yang harus dikeluarkan sama dengan upah pada saat penanaman padi yaitu Rp.60.000.

8. Biaya perontokan padi

Dalam hal ini petani biasanya menggunakan tenaga mesin yang disewa denagan cara menyewa dua mesin dimana satu mesin digunakan untuk perontokan padi sedangkan satu mesin nya untuk memisahkan padi yang berkualitas dan yang tidak berkualitas. Dengan uang yang harus dikeluarkan Rp 65.000.

9. Biaya trasnsportasi

Biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam mengangkut padi dari sawah kerumah petani biasanya munggunakan jasa tukang angkat padi yaitu 1

katidiang (2 kaleng besar) denagn satu kali angkut tukang anggkat padi biasanya sanggup membawa 2 ketiding (4 kaleng besar) dengan upah Rp. 14.000. maka jumlah uang yang harus dikeluarkan Rp.56.000 untuk 8 ketiding padi.

Dari penjelasan diatas maka biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh petani dengan jumlah Rp. 446.500.

C. Harga jual

Penjalan padi dilakukan oleh masyarakat kebanyakan dilakukan ketika hasil panen padi telah dilakukan sehingga tidak menunggu lama para petani akan memanggil toke untuk langsung membeli padi mereka sehingga kesempatan para toke untuk menentukan harga padi yang dalam hal ini tidak jarang para toke membeli padi petani dengan harga murah karena dengan alas an bahwa padi sangat banyak bahkan melimpah pada saat penjualan yang dapat dikatakan serentak dilakukan petani.

Biaya produksi yang tinggi tidak dapat menjamin pendapatan yang maksimal bagi petani. diantara biaya - biaya ini dikeluarkan untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal. Akan tetapi petani belum tentu mendapatkan hasil yang maksimal, seperti yang dilakukan oleh uwo biah (petani) : kadang- kadang dengan biaya yang dikeluarkan sepeti yang diatas kami hanya mendapatkan hasil sebanyak 16 kaleng (176 kg) dengan harga jual ketika panen dengan harga Rp.660.000. maka kami hanya mendapatkan keuntungan sebanyak Rp.213.500.

Harga jual sangat mempengaruhi pendapatan petani apabila harga jual padi

tinggi atau meningkat. Maka pendapatan petani akan bertambah. Begitu juga sebaliknya apabila harga jual padi rendah atau menurun maka pendapatan petani juga semakin sedikit sehingga menyebabkankan ketidak seimbangnya biaya produksi yang tinggi dengan pendapatan sedikit oleh petani.Harga yang ditetapkan oleh para toke berdasarkan tingkat kebutuhan masyarakat terhadap uang yang dapat dikatakan berkala dimana kebanyakan masyarakat membutuhkan uang lebih banyak dibanding waktu lainnya yaitu ketika bulan puasa dan di tahun ajaran baru, para petani akan menjual padinya untuk memenuhi kebutuhan sehari- hari dan biaya sekolah anaknya. Maka hal ini memberikan kesempatan kepada toke untuk membeli atau meminjamkan uang kepada masyarakat dengan menjadikan padi sebagai jaminannya dengan harga pada saat peminjaman uang (harga murah). Dan ini jauh berbeda dengan harga jual yang sedikit lebih tinggi ketika pertengahan musim dimana para petani sudah kehabisan padi untuk dimakan sehingga mereka akan membeli padi kembali untuk di makan. Harga jual akan naik seiring dengan naiknnya kebutuhan pangan petani dan begitu seterusnya.Oleh sebab itu harga jual sangat berpengaruh terhadap biaya produksi padi yang dilakukan oleh petani pada masa pertanian berikutnnya. Dengan mengeluarkan biaya yang tinggi maka masyarakat akan mendapatkan keuntungan yang sedikit karena harga jual sangatlah berpengaruh.

D. Karakteristik responden

a. Karaktersitik responden berdasarkan usia

Tabel 4. 3

Karaktersitik responden berdasarkan usia

No	Umur	Jumlah responden	Persen
1	< 20tahun	1 orang	2,40 %
2	20 -30tahun	20 orang	48,78%
3	>30tahun	21 orang	51,20%
	Jumlah	**41 orang**	**100%**

Berdasarkan data di atas dapat di simpulkan bahwa karakteristik responden berdasarkan usia di Jorong Koto Rajo adalah: kurang 20 tahun berjumlah 20 orang dengan persentasi 2,40% , umur 20-30 tahun berjumlah 20 orang dengan persentase 48,78%, dan usia lebih dari tiga puluh tahun berjuamlah 21 orang dengan persentase 51,20 %.

b. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Tabel 4.4

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

No	Jenis kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	29 orang
2	Perempuan	21 orang
Jumlah		**41 orang**

Berdasarkan tabel diatas dapat dismpulkan bahwa karaktersitik responden berdasarkan jenis kelamian adalah laki-laki berjumlah 29 orang dan perempuan berjumlah 21 orang.

Tabel 4.5

c. Karaktersitik responden berdasarkan tingkat pendidikan

No	Pendidikan responden	Jumlah
1	SD	30
2	SMP	5
3	SMA	5
4	S1	1

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan responden di tingkat SD yang paling dominanan di Jorong Koto Rajo.

Tabel 4.6

d. Jumlah pendapatan

No	Jumlah pendapatan	Jumlah responden
1	< 5juta	**19**
2	5-10juta	**20**
3	10-15juta	**2**
4	15-20juta	**0**
Jumlah		**41**

Dari tabel di atas dapat dismpulkan bahwa pendapatan secara umum yaitu 5-10 juta dalamsekali panen yang di lakukan oleh para petani.

Tabel 4.7

e. Luas lahan padi

No	Jumlah pendapatan	Jumlah responden
1	I hektar	**35**
2	1-2 hektar	**6**
3	3 hektar	**0**
4	➢ 3 hektar	**0**
Jumlah		**41**

bahwa responden rata-rata petani mempunyai lahan kurang dari satu hektar.

E. Uji analisis Regnerasi penelitian sederhana

Penelitian ini menggunakan uji analisis regresi linear sederhana untuk memprediksi sebeerapa besar hubungan positif biaya produksi dengan harga jual padi , sehingga akan di daapatkan hasilnya yaitu berpengaruh atau tidak. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan olah data SPSS. Adapaun hasi dari uji analisis regresi linear sederhana dapat di lihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.8

Hasil Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-72,028	35,906		-2,006	,052
	VAR00008	2,831	1,033	,402	2,741	,009

Sumber :Data olah SPSS

Dari tabel 4.8 di atas menunjukkan hasil yang diperoleh nilai constant (a)-72.028 sedangkan nilai biaya produksi (b/koefisien regresi sebesar 2,83. Dari hasil tersebut dapat di masukkan dalam persamaan regresinya sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = harga jual

A = konstanta

b =koefisien regresi

X = biaya produksi

$Y= -a+bX+e$

Y= -72.028+2.83 X

Hasil persamaan diatas dapat diterjemahkan konstanta sebesar -72.028 yang mengandung arti bahwa nilai konsistensi variabel harga penjualan padi sebesar koefisien regresi X sebesar 1,10 yang menyatakan bahwa 1% kenaikan harga penjualan padi maka biaya produksi akan bertambah 1,10. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh biaya produksi (variabel X) terhadap harga jual (Y) adalah positif. Dan berdasarkan nilai signifikannsi yang di peroleh dari tabel diatas sebesar 0,009 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwavariabel biaya produksi (X) berpengaruh terhadap variabel harga jual padi (Y).

F. Hasil pengujian Instrument

a. Uji Validitas

Uji validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukan tingkat keandalan atau keabsahan suatu alat ukur. Validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan butur-butir dalam suatu (konstruk)pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel. Uji validitas dilakukan dengan membenadingkan nilai r hitung (*correlate item-total correlations*) dengan rtabel. Jika nilai r hitung > r tabel dan bernilai positif pada signifikan 5%

maka data tersebut dapat dikatakan valid. Sebaliknya, jika r hitung < r tabel maka data tidak valid. Hasil uji validitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.9

Hasil Uji Validitas Biaya produksi

Noitem pertanyaan	R.Hitung	R Tabel	Keterangan
1	0,904	0.361	valid
2	0,904	0.361	valid
3	0,904	0.361	valid
4	0,904	0.361	valid
5	0,904	0.361	valid
6	0,860	0.361	valid
7	1.000	0.361	valid

Sumber: Data hasil SPSS

Dalam uji validitas instrumen, butir soal biaya produksi, peneliti mengambil sampel sebanyak 41 responden non sampel yaitu pendudukJorong Koto Baru . Hasil perhitungan instrumen dari 7 item pernyataan Biaya produksi, 7 pernyataan dinyatakan validyakni pernyataan nomor 1, 2, 3, 4, 5, 6 dan 7.

Tabel 4.9

Hasil uji validitas Harga Jual

No	R hitung	R tabel	keterangan
1	0,504	0.361	Valid
2	0,988	0,361	Valid
3	0,988	0,361	Valid
4	0,988	0,361	Valid
5	0,988	0,361	Valid
6	0,988	0,361	Valid
7	0,988	0,361	Valid
8	0,988	0,361	Valid
9	0,988	0,361	Valid
10	1,000	0,361	Valid

Sumber : Data hsil SPSS

Dalam uji validitas instrumen, butir soal Harga Jual, peneliti mengambil sampel sebanyak 41 responden non sampel yaitu pendudukJorong Koto Baru . Hasil perhitungan instrumen dari 10 item pernyataan Biaya produksi, 10 pernyataan dinyatakan valid yakni pernyataan nomor 1, 2, 3, 4, 5, 6 , 7,8, 9,dan 10.

Jadi kesimpulan nya bahwa butir soal untuk biaya produksi dan harga jual semua soal hasilnya dalah valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Uji reliabilitas instrumen dapat dilihat dari besarnya nilai *Cronbach Alpha* pada masingmasing variabel. *c* digunakan untuk mengetahui reliabilitas konsisten interintem atau menguji kekonsistenan responden dalam

merespon seluruh item. Instrumen untuk mengukur masing-masing variabel dikatakan reliabel atau handal jika memiliki *Cronbach Alpha* lebih dari 0,60. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.10

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Variabel	Jumlah item pertanyaan	Nilai CronbachAlpha	Ket.
Biaya Produksi	7 item	0,781	Reliabel
Harga jual	10 item	0,949	Reliabel

Sumber: Data olahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas diperoleh bahwa masing-masing variabel memiliki Cronbach Alpha > 0,60. Dengan demikian variabel biaya produksi dan harga jual dinyatakan reliabel dan layak di gunakan untuk penelitian.

G. Uji asumsi klasik

a. Uji Normalitas

Peneliti dalam penelitian ini pada uji normalitas menggunakan uji *one samle Kolmogrov smirnov* yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.11

Uji Normalitas *One Sample Kolmogrov Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		41
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	6,57347422
Most Extreme Differences	Absolute	,453
	Positive	,303
	Negative	-,453
Test Statistic		,453
Asymp. Sig. (2-tailed)		3,39[c]

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan tabel 4. 11terlihat bahwa nilai *Asymp.Sig. (2-tailed)* adalah sebesar 0,339 Hal ini memenuhi persyaratan databerdistribusi normal, yakni nilai sig > 0,05 atau 0,339 > 0,05. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa data berdistribusi normal.

H. KoefesienKorelasi

Tabel 4.12

KoefesienKorelasi

Correlations

		X	Y
X	Pearson Correlation	1	,402**
	Sig. (2-tailed)		,009
	N	41	41
Y	Pearson Correlation	,402**	1
	Sig. (2-tailed)	,009	
	N	41	41

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Korelasi sedang

Hasil dari penlitian uji korelasi dilihat dari kedua variabel yaitu sebesar 0,402 yang menunjukkan bahwa hubungan dari kedua variabel kuat dengan menunjukkan derajat sosial korelasi kuat. Adapun bentuk ukuran korelasi diartikan sebagai berikut:

0 = Tidak ada korelasi antar variabel

>0-0,05 = Korelasi sangat lemah

0,05-0,25 = Korelasi cukup

. >0,05-0,75 = Korelasi kuat

. 0,75-0,99 = Korelasi sangat kuat

1 = Korelasi sempurna

I .Koefesien determinasi

Ukuran statistik yang dapat menggambarkan hubungan antara suatuvariabel dengan variabel lain adalah koefisien determinasi dan koefisien korelasi. Koefisien determinasi diberi simbol (R^2) dan koefisen korelasi diberi symbol R. Koefisien determinasi adalah salah satu nilai statistik yang dapat digunakan untuk mengetahui apakah ada hubungan pengaruh antara dua variabel.

Koefisien determinasi (R^2) dari hasil regresi sederhana menunjukkan tingkat kejelasan yang dapat diberikan oleh model tersebut terhadap perubahan variabel dependen.Secara umum nilai R^2 terletak pada nilai 0 sampai dengan 1 ($0< R^2<1$).Nilai koefisien determinasi menunjukkan persentase variasi nilai variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang dihasilkan.

Semakin mendekat nol besarnya koefisien determinasi (R^2) suatu persamaan regresi, semakin kecil pula pengaruh semua variabel independen terhadap nilai variabel dependen (dengan kata lain semakin kecil kemampuan model dalam menjelaskan perubahan nilai variabel dependen). Sebaliknya, semakin mendekat satu besarnya koefisien determinasi (R^2) suatu persamaan regresi, semakin besar pula pengaruh semua variabel indepeden terhadap nilai variabel dependen.

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh biaya produksi (X) terhadap harga jua padai (Y), di lakukan perhitungan statistik dengan menggunakan koefisien Determinasi.

Tabel 4.13

Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,402[a]	,162	,140	6,65722

a. Predictors: (Constant), X

sumber:Data oleh Spss

Pada Tabel 4. 13 Dapat di ketahui R Square 0,162 artinya biaya produksi mempengaruhi harga jual, sedangkan sisanya 0,834 di pengaruhi oleh faktor lain.

J.Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji T)

Uji t di lakukan untuk menunjukkan jauh pengaruh biaya produksi antara variabel bebas dengan variabel terikat. Apabila signifikat (sig) lebih kecil dari 0,05 maka suatu variabel dikatakan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel yang lain. Adapun kriteria penerimaan dan penolakan hipotesis :

Untuk menentukan nilai T tabel ditentukan tingkat signifikasi 5% dengan df =(n-k-1) dimana n adalah jumlah observasi dan k adalah jumlah variabel termasuk intersep dengan kriteria uji adalah:

a. Jika t hit > t tabel, maka Ho ditolak

b. Jika t hit < t tabel, maka Ho diterima

Hipotesisnya yaitu :

Ho = β1 = 0

β2 = 0

Artinya , tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel independen(X) terhadap variabel dependen(Y)

Ho = β1 # 0

β2 # 0

Artinya , terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

Tabel 4.14

Uji Parsial (Uji T)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-72,028	35,906		-2,006	,052
	X	2,831	1,033	,402	2,741	,009

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data olah Spss

Pada Tabel 4. 14 diketahui bahwa nilai t hitung sebesar 2.741 lebih besar dari nilai t tabel 2.024 dengan nilai signifikansi 0,009 < 0,05. Dapat diambil kesimpulan bahwa biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga jual padi karena nilai t hitung > dari t tabel dan nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Sehingga H0 ditolak dan Ha di terima. Sehingga hal ini menunjukkan bahwa biaya produksi padi pada petani Di Jorong Koto Rajo memiliki pengaruh besar terhadap harga jual padi .

Pemabahasan

1. Berdasarkan hasil penelitian bahwa hipotesis ini menunjukkan bahwa varibel biaya produksi berpengaruh pada harga jual padi mmepunyai arah regrenasi posotif yaitu b= nilai signifikansi 0,009 < 0,05. Dapat diambil kesimpulan bahwa biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga jual padi karena nilai t hitung > dari t tabel dan nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Sehingga H0 ditolak dan Ha di terima. Sehingga hal ini menunjukkan bahwa biaya produksi padi pada petani Di Jorong Koto Rajo memiliki pengaruh besar terhadap harga jual padi .
2. Dalam penelitian ini analisis regresi sederhana dapat di ketahui bahwa koefisien Hasil persamaan diatas dapat diterjemahkan konstanta sebesar -72.028 yang mengandung arti bahwa nilai konsistensi variabel harga penjualan padi sebesar koefisien regresi X sebesar 1,10 yang menyatakan bahwa 1% kenaikan harga penjualan padi maka biaya produksi akan bertambah 1,10. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh biaya produksi (variabel

X) terhadap harga jual (Y) adalah positif. Dan berdasarkan nilai signifikannsi yang di peroleh dari tabel diatas sebesar 0,009 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwavariabel biaya produksi (X) berpengaruh terhadap variabel harga jual padi (Y).

3. Berdasarkan hasil uji determinan maka dapat di simpulkan bahwa variabel biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual hal ini dapat di ketahui R Square 0,162 artinya biaya produksi memepengaruhi harga jual, sedangkan sisanya 0,834 di pengaruhi oleh faktor lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga jual. Karena dengan biaya produksi yang tinggi petani juga akan mendapatkan harga jual yang tinggi dan mendapatkan keuntungan yang tinggi pula. Oleh sebab itu setiap petani harus memperhitungkan biaya produksi dan mengurangi ataupun memperkecil biaya produksi dengan usaha prtanian yang besar sepeti lebih tekun atau lebih focus dalam bertani. pada saat pelaksanaan petani juga hrus memperhitungkan harga jual yang akan didapatkan oleh petani.

B. Saran

1. Bagi Petani

Setiap petani harus memperhitungkan biaya produksi dengan memperkirakan hasil pertanian agar dapat memperkeceil kemungkinan kerugian akan dialami oleh petani seperti dalam pengelolaan bibit, dimana setiap petani menggunakan bibit dengan ukuran yang lebih kecil agar penggunaan bibit sedikit berkurang dalam penyediaan ataupun dalam biaya bibit. Karena sedikitnya bibit tidak perpengaruh terhadap banyaknya tumbuh padi dalam satu rumpun. Yang mempengaruhi besar kecilnya rumpun padi adalah tingkat kesuburan padi yang berasal dari tanah dan pupuk. selain dari penggunaan bibit petani juga harus melihat situasi dan kondisi saat menjual hasil panen dan harus jeli dalam melihat pasar

penjualan padi sehingga tidak terjadi penrunan harga yang dilakukan oleh toke karena yang dapat menurunkan pendapatan atau keuntungan para petani pada umumnya.

2. Bagi Peneliti .

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi atau pedoman bagi peneliti selanjutnya. Penelitian ini juga selanjutnya dapat memahami terhadap biaya produksi dalam pertanian dan dapat juga memperhitungkan harga jual untuk harga padi pada petani khusunya petani masyarakat koto rajo.

DAFTAR PUSTAKA

Acep Komara, Yayat. 2013. *Pengaruh Pasokan Bahan Baku Terhadap Proses Produksi dan Tingkat Penjualan Pada Industri Rotan Kabupaten Cirebon*, Edunomic, Volume 1 / Januari.

Anggar Ara Andrias, Yus Darusman, Mochamad Ramdan. 2017. *Pengaruh Luas Lahan Terhadap Produksi Dan Pendapatan Usahatani Padi Sawah*, Vol 4,No 1.

Angipora, Marius. 2002. *Dasar-dasar Pemasaran* , Raja Grafindo, Jakarta.

Azis, Asriel. 2016. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepercayaan Dan Loyalitas Konsumen*. Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta.

Chaniago, S. A. 2012. Pemberdayaan Zakat Produktif dalam Pemberantasan Kemiskinan, *Jurnal Hukum Islam (JHI).*Vol. 22, No. 2

Darwis, Amri. 2014.*Metode Penelitian Pendidikan Islam Pengembangan Ilmu Berparadigma Islami*. Jakarta : Rajawali Pers.

Departemen pendidikan dan kebudayaan nasional. 1996. *kamus besar bahasa Indonesia*. Jakarta: balai pustaka.

Effendi, Rizka. 2014. *Pengaruh Biaya Produksi Variabel dan Efisiensi Operasi Terhadap Margin Kontribusi (Studi Kasus Pada Sumber Bangunan Palembang)*, Jurnal Akuntansi, S1 STIE MDP.

Firmansyah. 2013. Zakat Sebagai Instrumen Pegentasan Kemiskinan dan Kesenjangan pendapatan. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan.* Vol. 21, No. 1.

Gunawan Felis. 2014.*Pengaruh peningkatan pendapatan petani padi terhadap produksi padi di desa barugae kabupaten bone*.

Hetty Franky & Mey. 2016. *Dasar-Dasar Kewirausahaan Teori Dan Praktik, Indeks,* Jakarta.

Jannah, Mukhlishotul. 2018. *Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor.* Vol 4, No 1.

Machali, Imam. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Panduan Praktis Merencanakan, Melaksanakan, dan Anallisis Dalam Penelitian Kuantitatif,* Yogyakarta: UIN Sunankalijaga.

Machfoedz, Mas'ud. 2005. *Kewirausahaan, BPFF,* Yogyakarta,.

Mikasalmina dan P. B. Sathi. 2017. Pengaruh Pelatihan terhadap Pengembangan Usaha Kecil (Mikro) di Kecamatan Lueng Bata Kota Banda Ace.*JurnalEkonomi dan Bisnis.*Vol. 6, No. 1

Mowen dan Hansen. 2001. *ManajemenBiaya,SalembaEmpat,*Jakarta.

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi Edisi Tiga, Salemba Empat,* Jakarta.

Putu, Dewa dkk,. 2015. *Pengaruh Jenis Produk, Biaya Promosi dan Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan menurut perspektif syariah, e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha,* Jurusan Manajemen, Volume 3.

Rahim. 2007. *Ekonomika Pertanian Pengantar, Teori, dan Kasus*. Jakarta, Penebar Swadaya.

Rosi Fandi Sarwo Edi. 2016. *Teori Wawancara Psikodiagnostik.* Yogyakarta: Leutika Prio.

Rouf, M. Abdul.2011. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Membayar Zakat Dirumah Zakat Cabang Semarang*. Semarang: Institute Agama Islam Negeri Walisongo.

Slamet Achmad dan Sumarli. 2002. *"Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi Dan Laba Yng Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres",* jurnal Ekonomi Dan Manajemen, Dinamika, Vol 11, 12.

Slamet Achmad dan Sumarli. 2002. *Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres,* Jurnal Ekonomi dan Manajemen, Dinamika, Vol. 11, 2.

Sofyan Assauri, Sofyan. *2014. Manajemen Produksi*. Jakarta.

Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Sukirno, Sadono. 2002. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi Edisi Ketiga.* Jakarta, PT RajaGrafindo Persada.

Sunarto. 2004. *Akuntansi Manajemen, AMUS Yogyakarta*,Yogyakarta.

Swasta Basu dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern Edisi Kedua Cetakan Ke Tiga Belas,*Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Tjiptono, Fandy 1997. *Strategi Pemasaran* , Andi Offset, Yogyakarta.

Tri Basuki Agus dan Nano Prawoto. 2017. *Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers.

Undaryani Heniy Dewi. 2017. *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Kue Kering - Bakpia Pada Ud. New Tweety Desa Takeran Rt 04 Rw 01 Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan*, Vol 5, No 2.

Widjajanta, Bambang dkk. 2007. *Mengasah Kemampuan Ekonomi*, Cv. Citra Praya, Bandung.

Lampiran 1

Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Berdasarkan variabel-variabel yang telah dijelaskan oleh peneliti, maka kisi-kisi instruen yangdigunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

Biaya Produksi (X)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	Nomor Item
Biaya Produksi	Biaya Bahan Baku	Pembelian bibit padi	1, 2
	Biaya Tenaga kerja	Biaya tenaga kerja	3, 4,
	Biay Overhead Pabrik	Biaya pupuk, obat hama,Biaya sewa mesin, pemeliharaan ,	5, 6, 7
	Jumlah item Pertanyaan		7

Harga Jual (Y)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	No. Item
Harga Jual	Laba	Keuntungan penjualan	1, 2
	Situasi Pasar	Kesesuian harga dengan kualitas produk	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9,
	Biaya Produksi	Biaya produksi dan biaya lainnya	10
Jumlah Item Pernyataan			10

Kuesioner penelitian

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "**Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Nagari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman**"Maka saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ismi Nuraimah

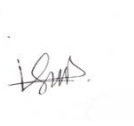
Nim : 3217232

Mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I untuk meluangkan waktu dalam mengisi kuesioner penelitian ini. Kuesioner ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi.

Dalam pengisian kuesioner ini disarankan untuk membaca petunjuk umum yang terdapat pada awal setiap bagian dengan seksama sebelum menjawab pernyataan sesuai pendapat Bapak/Ibu/Sdr/I. Peneliti menjamin kerahasiaan identitas dan setiap jawaban responden. Atas perhatian dan kesediaannya, saya ucapkan terimakasih.

Wasalamu'alaikum Wr. Wb

Peneliti,



Ismi Nuraimah

(Mahasiswa IAIN Bukittinggi)

A. Profil Responden

1. Nama :

2. Alamat:

3. Usia

- < 20tahun
- 20 - 30tahun
- > 30tahun

4. JenisKelamin:

- Laki-laki

- Perempuan

5. Pendidikanterahkir:
   - SD
   - SMP
   - SMA/SMK
   - Sarjana
   - Lain-lain
6. Pendapatan
   - < 5juta
   - 5-10juta
   - 10-15juta
   - 15-20juta
   - >20juta

7.Luas lahan padi
   - <1hektar
   - 1 -2hektar
   - 3hektar
   - >3hektar

B. Petunjuk Pengisian Angket

1. Sebelum mengisi pernyataan berikut, mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I untuk membaca terlebih dahulu petunjuk pengisian angket.

2. Untuk setiap pernyataan pilihlah salah satu jawaban yang paling sesuai dengan keadaan yang sebenarnya Bapak/Ibu/Sdr/I.
3. Berilah tanda (√) pada kolom yang Bapak/Ibu/Sdr/I pilih.
4. Dengan alternatif jawaban sebagai berikut :

   SS : Sangat Setuju

   S : Setuju

   KS : Kurang Setuju

   TS : Tidak Setuju

   STS : Sangat Tidak Setuju

1. Biaya Produksi (X)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Saya membeli bibit padi yang murah					
2.	Saya mengeluarkan biayauntukmembeli alat panen setiap musim (Sabit dan tikar)					
3.	Saya mengeluarkan biayauntuk membayar tenaga kerja.					
4.	Sayamengeluarkan biayasetiap musim panen untuk mengangkut hasil panen					
5.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian obat hama dan perawatan					
6.	Modal yang saya keluarkanuntukperawatan berasal dari uang pribadi					
7.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian pupuk					

2. Harga jual (Y)

1.	Dalam kegiataan jual beli padi menguntungkan para petani					
2.	Keuntungan dari penjualan padi bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari					
3.	Dalam menentukan harga terjadi proses tawar menawar antara saya dan pembeli padi					
4.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan harga pasar					
5.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan kualitas padi					
6.	Saya mendapatkan harga yang bagus karena kualitas padi saya bagus					
7.	harga padi yang ditawarkan					

	pedagang di pasar lebih tinggi dari pada harga di rumah.					
8.	Harga yang di tawarkan oleh pembeli berbeda-beda					
9.	Saya menjual padi kepada pembeli padi langganan saya karena harga bagus					
10.	Biaya Produksi melebihi lebih tinngi dari hasil penjualan padi					

Koto Rajo September 2021

Responden

Jawaban Responden TentangBiaya Produksi

Reponden	Pertanyaan variabel 1							
	X.1	X.2	X.3	X.4	X.5	X.6	X.7	Jumlah Variebel x
1	5	5	5	5	5	5	3	33
2	5	5	5	5	5	5	5	35
3	5	5	5	5	5	5	5	35
4	5	5	5	5	5	5	5	35
5	5	5	5	5	5	5	5	35
6	5	5	5	5	5	5	5	35
7	5	5	5	5	5	5	5	35
8	5	5	5	5	5	5	5	35
9	5	5	5	5	5	5	5	35
10	5	5	5	5	5	5	5	35
11	5	5	5	5	5	5	5	35
12	5	5	5	5	5	5	5	35
13	5	5	5	5	5	5	5	35
14	5	5	5	5	5	5	5	35
15	5	5	5	5	5	5	5	35
16	5	5	5	5	5	5	5	35
17	5	5	5	5	5	5	5	35
18	5	5	5	5	5	5	5	35
19	5	5	5	5	5	5	5	35
20	5	5	5	5	5	5	5	35
21	5	5	5	5	5	5	5	35
22	5	5	5	5	5	5	5	35
23	5	5	5	5	5	5	5	35
24	5	5	5	5	5	5	5	35
25	5	5	5	5	5	5	5	35
26	5	5	5	5	5	5	5	35
27	5	5	5	5	5	5	5	35
28	5	5	5	5	5	5	5	35
29	5	5	5	5	5	5	5	35
30	5	5	5	5	5	5	5	35
31	5	5	5	5	5	5	5	35
32	5	5	5	5	5	5	5	35
33	5	5	5	5	5	5	5	35
34	5	5	5	5	5	5	5	35
35	5	5	5	5	5	5	5	35
36	5	5	5	5	5	5	5	35
37	5	5	5	5	5	5	5	35

38	5	5	5	5	5	5	5	35
39	5	5	5	5	5	5	5	35
40	4	4	5	5	4	4	3	29
41	5	5	5	5	5	5	3	33

Jawaban Responden TentangHarga Jual

Pertanyaan varibel 2											
Responden	Y. 1	Y. 2	Y. 3	Y. 4	Y. 5	Y. 6	Y. 7	Y. 8	Y . 9	Y. 10	jumlah variabel 2
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
19	5	4	5	2	2	2	2	2	2	2	28
20	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	22
21	3	4	4	2	2	2	2	2	2	2	25
22	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2	24
23	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	26
24	4	5	3	2	2	2	2	2	2	2	26
25	5	5	5	2	2	2	2	2	2	2	29
26	5	4	5	2	2	2	2	2	2	2	28
27	4	5	5	2	2	2	2	2	2	2	28
28	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	22
29	5	4	4	2	2	2	2	2	2	2	27

30	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	26
31	5	5	5	2	2	2	2	2	2	2	29
32	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	26
33	3	5	5	2	2	2	2	2	2	2	27
34	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	21
35	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	14
36	2	3	4	1	1	1	1	1	1	1	16
37	4	5	1	1	1	1	1	1	1	1	17
38	4	4	3	1	1	1	1	1	1	1	18
39	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	19
40	5	3	3	1	1	1	1	1	1	1	18
41	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	19

Lampiran 2

Hasil Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-72,028	35,906		-2,006	,052
	VAR00008	2,831	1,033	,402	2,741	,009

Sumber :Data olah SPSS

Lampiran 3

Hasil Uji Validitas Biaya produksi

No item pertanyaan	R.Hitung	R Tabel	Keterangan
1	0,904	0.361	Valid
2	0,904	0.361	Valid
3	0,904	0.361	Valid
4	0,904	0.361	Valid
5	0,904	0.361	Valid
6	0,860	0.361	Valid
7	1.000	0.361	Valid

Sumber: Data hasil SPSS

Hasil uji validitas Harga Jual

No. Item pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
1	0,504	0.361	Valid
2	0,988	0,361	Valid
3	0,988	0,361	Valid
4	0,988	0,361	Valid
5	0,988	0,361	Valid
6	0,988	0,361	Valid
7	0,988	0,361	Valid
8	0,988	0,361	Valid
9	0,988	0,361	Valid
10	1,000	0,361	Valid

Sumber : Data hsil SPS

Lampiran 4

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Variabel	Jumlah item pertanyaan	Nilai Cronbach Alpha	Ket.
Biaya Produksi	7 item	0,781	Reliabe
Harga jual	10 item	0,949	Reliabe

Lampiran 5

Uji Normalitas *One Sample Kolmogrov Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	6,57347422
Most Extreme Differences	Absolute	,453
	Positive	,303
	Negative	-,453
Test Statistic		,453
Asymp. Sig. (2-tailed)		3,39[c]

Lampiran 6

Correlations

Lampiran 6

Correlations

		X	Y
X	Pearson Correlation	1	,402**
	Sig. (2-tailed)		,009
	N	41	41
Y	Pearson Correlation	,402**	1
	Sig. (2-tailed)	,009	
	N	41	41

Lampiran 7

Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,402[a]	,162	,140	6,65722

a. Predictors: (Constant), X

Lampiran 8

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-72,028	35,906		-2,006	,052
	X	2,831	1,033	,402	2,741	,009

a. Dependent Variable: Y

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Diri



Nama Lengkap : Ismi Nuraimah

Tempat, Tanggal Lahir : Koto Rajo , 18Juli 1997

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Alamat : Jorong 1 Nagari Koto Rajo Kec Rao Utara , Kab. Pasaman

No. Telepon/HP : 085271052226

E-mail : isminuraimah409@gmail.com

Riwayat Pendidikan

Program Pendidikan	Instansi	Jurusan / Program Studi	Tahun Tamat
SD	SDN 01 Koto Rajo	-	2010
SMP	SMP N 1 Rao Utara	-	2013
SMA	SMA N 1 Rao Utara	IPA	2016

Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Berdasarkan variabel-variabel yang telah dijelaskan oleh peneliti, maka kisi-kisi instruen yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

Biaya Produksi (X)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	Nomor Item
Biaya Produksi	Biaya Bahan Baku	Pembelian bibit padi	1, 2
	Biaya Tenaga kerja	Biaya tenaga kerja	3, 4,
	Biay Overhead Pabrik	Biaya pupuk, obat hama, Biaya sewa mesin, penelitharaan ,	5, 6, dan 7
	Jumlah item Pertanyaan		7

Harga Jual (Y)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	No. Item Pernyataan
Harga	Laba	Kountungan penjualan	1, 2
	Situasi Pasar	Kesesuian harga dengan kualitas produk	3, 4, 5, 6, 7, 8, dan 9
	Biaya Produksi	Biaya produksi dan biaya lainnya	10
Jumlah Item Pernyataan			10

1

Kuesioner penelitian

Dengan hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk keperluan tugas akhir mengenai "**Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Negari Koto Rajo Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman** sehubungan dengan hal tersebut penulis mengarapkan bantuan bapak/ibu/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan memberikan penilain secara objektif. kuesioner ini murni untuk tujuan akademis dan segala data yang diisikan akan dirahasiakan kerahasiannya. terimakasih atas partisipasinya.

Petunjuk pengisian kuesioner

1. Bacalah pertanyaan dengambaik
2. Berilah tanda *checklist* (√) untuk menjawb setiappertanyaan.
3. Jawaban dari setiap pertanyaan tidak ada yan dianggapsalah.
4. Keterangan

   SS: Sangat setuju (5 point)

   S : Setuju (4 point)

   Ks: Kurang etuju (3 point)

   TS: Tidak setuju(2 point)

   STS: Sangat tidak setuju(1 point)

2

3. Profil Responden
   1. Nama : Mida
   2. Alamat: Negari Koto Rajo
   3. Usia
      - o <20tahun
      - ✓20 - 30tahun
      - o >30tahun
   4. JenisKelamin:
      - o Laki-laki
      - ✓Perempuan
   5. Pendidikanterakhir:
      - o SD
      - ✓ SMP
      - o SMA/SMK
      - o Sarjana
      - o Lain-lain
   6. Pendapatan
      - ✓ < 5juta
      - o 5-10juta
      - o 10-15juta
      - o 15-20juta
      - o >20juta
   7. Luas lahan padi
      - ✓ <1hektar
      - o 1 -2hektar
      - o 3hektar
      - o >3hektar

3

4

1. Biaya Produksi (X)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	saya membeli bibit padi yang unggul	✓				
2.	Saya mengeluarkan biaya untuk membeli obat panen setiap musim (Sabit dan tikar)	✓				
3.	Saya mengeluarkan biaya untuk membayar tenaga kerja.	✓				
4.	Saya mengeluarkan biaya setiap musim panen untuk mengangkut hasil panen	✓				
5.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian obat hama dan perawatan	✓				
6.	Modal yang saya keluarkan untuk perawatan berasal dari uang pribadi	✓				
7.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian pupuk	✓				

2. Harga jual (Y)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Dalam kegiatan jual beli padi menguntungkan para petani			✓		
2.	Keuntungan dari penjualan padi bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari			✓		
3.	Dalam menentukan harga terjadi proses tawar menawar antara saya dan pembeli padi			✓		
4.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan harga pasar			✓		
5.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan kualitas padi			✓		
6.	Saya mendapatkan harga yang bagus karena kualitas padi saya bagus			✓		
7.	harga padi yang ditawarkan pedagang di pasar lebih tinggi dari pada harga di rumah			✓		
8.	Harga yang di tawarkan oleh pembeli berbeda-beda			✓		
9.	Saya menjual padi kepada pembeli padi langganan saya karena harga bagus			✓		
10.	Biaya Produksi melebihi lebih tinggi dari hasil penjualan padi			✓		

Mida

5

6

Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Berdasarkan variabel-variabel yang telah dijelaskan oleh penelitii, maka kisi-kisi instrumen yang digunakan oleh penelitii adalah sebagai berikut :

Biaya Produksi (X)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	Nomor Item
Biaya Produksi	Biaya Bahan Baku	Pembelian bibit padi	1, 2
	Biaya Tenaga kerja	Biaya tenaga kerja	3, 4,
	Biay Overhead Pabrik	Biaya pupuk, obat hama, Biaya sewa mesin, penelitiaran ,	5, 6, dan 7
	Jumlah item Pernyataan		7

Harga Jual (Y)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	No. Item Pernyataan
Harga	Laba	Keuntungan penjualan	1, 2
	Situasi Pasar	Kesesuaian harga dengan kualitas produk	3, 4, 5, 6, 7, 8, dan 9
	Biaya Produksi	Biaya produksi dan biaya lainnya	10
Jumlah Item Pernyataan			10

Kuesioner penelitian

Dengan hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk keperluan tugas akhir mengenai "**Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Nagari Koto Raja Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman** sehubungan dengan hal tersebut penulis mengharapkan kesediaan bapak/ibu/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan memberikan penilaian secara objektif. Kuesioner ini murni untuk tujuan akademis dan segala data yang diisikan akan dirahasiakan kerahasiaanya. terimakasih atas partisipasinya.

Petunjuk pengisian kuesioner

1. Bacalah pertanyaan dengan baik.
2. Berilah tanda *checklist* (√) untuk menjawab setiappertanyaan.
3. Jawaban dari setiap pertanyaan tidak ada yan dianggapsalah.
4. Keterangan

SS: Sangat setuju (5 point)

S : Setuju (4 point)

Ks: Kurang stuju (3 point)

TS: Tidak setuju(2 point)

STS: Sangat tidak setuju(1 point)

5. Profil Responden
   1. Nama : Maryus
   2. Alamat: Nagari Koto Raja
   3. Usia
      - o < 20tahun
      - ✓ 20 - 30tahun
      - o > 30tahun
   4. Jenis Kelamin
      - ✓ Laki-laki
      - o Perempuan
   5. Pendidikanakhir
      - o SD
      - o SMP
      - o SMA/SMK
      - ✓ Sarjana
      - o Lain-lain
   6. Pendapatan
      - ✓ < 5juta
      - o 5-10juta
      - o 10-15juta
      - o 15-20juta
      - o >20juta
   7. Luas lahan padi
      - o <1hektar
      - ✓ 1-2hektar
      - o 3hektar
      - o >3hektar

1. **Biaya Produksi (X)**

NO	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	saya membeli bibit padi yang unggul	✓				
2.	Saya mengeluarkan biaya untuk membeli alat panen yang rusak (Sabit dan bilah)	✓				
3.	Saya mengeluarkan biaya untuk membayar tenaga kerja	✓				
4.	Saya mengeluarkan biaya untuk mengangkut hasil panen	✓				
5.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian obat hama dan pupuk	✓				
6.	Modal yang saya pinjamkan bersasal dari orang pribadi	✓				
7.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian pupuk	✓				

2. **Harga jual (Y)**

NO	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Harga padi ditetapkan oleh pedi mengunakan pasa petani			✓		
2.	Harga padi ditetapkan dari pengolah padi hasa memperoleh keuntungan			✓		
3.	Harga padi ditetapkan sesuai dengan kualitas padi			✓		

NO	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
4.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kemajuan teknologi pada proses penggilingan padi			✓		
5.	Harga padi ditetapkan sesuai dengan pendapatan di pasaran			✓		
6.	Harga padi ditetapkan oleh pemilik berbeda			✓		
7.	Saya menjual padi langsung ke petani yang memiliki padi			✓		
NO	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
8.	Harga Produksi sesuaian oleh tengi dari hasil penyusutan padi			✓		

maryus
MARYUS

Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Berdasarkan variabel-variabel yang telah dijelaskan oleh penelit, maka kisi-kisi instrum yang digunakan oleh penelitii adalah sebagai berikut :

Biaya Produksi (X)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	Nomor Item
Biaya Produksi	Biaya Bahan Baku	Pembelian bibit padi	1, 2
	Biaya Tenaga kerja	Biaya tenaga kerja	3, 4,
	Biay Overhead Pabrik	Biaya pupuk, obat hama, Biaya sewa mesin, penerangan ,	5, 6, dan 7
Jumlah item Pernyataan			7

Harga Jual (Y)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	No. Item Pernyataan
Harga	Laba	Keuntungan perjualan	1, 2
	Situasi Pasar	Kesesuaian harga dengan kualitas produk	3, 4, 5, 6, 7, 8, dan 9
	Biaya Produksi	Biaya produksi dan biaya lainnya	10
Jumlah Item Pernyataan			10

1

Kuesioner penelitian

Dengan hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk keperluan tugas akhir mengenai "**Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Pagaci Kota Raja Kecamatan Bae Kota Kabupaten Pasaman** sehubungan dengan hal tersebut penulis mengharapkan bantuan bapak/ibu/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan memberikan pendapat secara objektif. kuesioner ini murni untuk tujuan akademis dan segala data yang diisikan akan dirahasiakan kerahasiannya terimakasih atas partisipasinya.

Petunjuk pengisian kuesioner

1. Bacalah pertanyaan dengantelit
2. Berilah tanda checklist (√) untuk menjawab setiappertanyaan.
3. Jawaban dari setiap pertanyaan tidak ada yan dianggapsalah.
4. Keterangan

SS= Sangat setuju (5 point)

S = Setuju (4 point)

Ks: Kurang etuju (3 point)

TS= Tidak setuju(2 point)

STS= Sangat tidak setuju(1 point)

2

5. Profil Responden
   1. Nama : Epi
   2. Alman: Nagari Kuto Lasi
   3. Usia
      - < 20tahun
      - 20 - 30tahun
      - ✓ > 30tahun
   4. JenisKelamin:
      - ✓ Laki-laki

3

      - ✓ Perempuan
   5. Pendidikanterahkir:
      - SD
      - ✓ SMP
      - SMA/SMK
      - Sarjana
      - Lain-lain
   6. Pendapatan
      - ✓ < 5juta
      - 5-10juta
      - 10-15juta
      - 15-20juta
      - >20juta
   7. Luas lahan padi
      - ✓ <1hektar
      - 1 -2hektar
      - 3hektar
      - >3hektar

4

1. Biaya Produksi (X)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	saya membeli bibit padi yang murah	✓				
2.	Saya mengeluarkan biaya untuk membeli alat panen setiap musim (Sabit dan dan)	✓				
3.	Saya mengeluarkan biaya untuk membayar tenaga kerja.	✓				
4.	Saya mengeluarkan biaya setiap musim panen untuk menggaliat hasil panen	✓				
5.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian obat hama dan penyakit	✓				
6.	Modal yang saya keluarkan untuk pemerataan berasal dari uang pribadi	✓				
7.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian pupuk	✓				

2. Harga jual (Y)

NO	Pertanyan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Dalam lagaman jual beli padi mengutungkan para petani			✓		
2.	Keuntungan dari penjualan padi bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari			✓		
3.	Dalam menentukan harga terjadi proses tawar menawar antara saya dan			✓		

5

4.	pembeli padi			✓		
5.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan harga pasar			✓		
6.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan kualitas padi			✓		
7.	Saya mendapatkan harga yang cukup bagus karena kualitas padi saya bagus			✓		
8.	harga padi yang ditawarkan pedagang di pasar lebih tinggi dari harga yang saya jual			✓		
9.	Harga yang di tawarkan oleh pembeli berbeda-beda			✓		
10.	Saya menjual padi dengan harga standar karena keuntungan saya kurang harga bagus			✓		
	Biaya Produksi meliebih lebih tinggi dari hasil penjualan padi			✓		

6

Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Berdasarkan variabel-variabel yang telah dijelaskan oleh penelit, maka kisi-kisi instrum yang digunakan oleh penelitii adalah sebagai berikut :

Biaya Produksi (X)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	Nomor Item
Biaya Produksi	Biaya Bahan Baku	Pembelian bibit padi	1, 2
	Biaya Tenaga kerja	Biaya tenaga kerja	3, 4,
	Biay Overhead Pabrik	Biaya pupuk, obat hama, Biaya sewa mesin, penerlihamen ,	5, 6, dan 7
Jumlah item Pernyataan			7

Harga Jual (Y)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	No. Item Pernyataan
Harga	Laba	Keuntungan perjualan	1, 2
	Situasi Pasar	Kesesuaian harga dengan kualitas produk	3, 4, 5, 6, 7, 8, dan 9
	Biaya Produksi	Biaya produksi dan biaya lainnya	10
Jumlah Item Pernyataan			10

5

Kuesioner penelitian

Dengan hormat

Kuesioner ini disajikan untuk keperluan tugas akhir mengenai "**Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Padi Nagari Koto Baje Kecamatan Rao Utara Kabupaten Pasaman** sehubungan dengan hal tersebut pasalu mengarapkan bantuan bapak/ibu/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan memberikan penilaian secara objektif. kuesioner ini murni untuk tujuan akademia dan segala data yang diisikan akan dirahasiakan kerahasiaanya, terimakih atas partisipasinya.

Petunjuk pengisian kuesioner

1. Bacalah pertanyaan dengantelik
2. Berilah tanda *checklist* (√) untuk menjawb setiappertanyaan.
3. Jawaban dari setiap pertanyaan tidak ada yan dianggapsalah.
4. Keterangan

SS: Sangat setuju (5 point)

S : Setuju (4 point)

Ks: Kurang enjo (3 point)

TS: Tidak setujui (2 point)

STS: Sangat tidak setuju(1 point)

5. Profil Kesponden
   1. Nama : Jaldon
   2. Alamat : Nagari koto Baje
   3. Usia
      - √ = 20tahun
      - = 20 - 30tahun
      - = > 30tahun
   4. JenisKelamin
      - √ Laki-laki

Pecompoun

3. Pendidikanterakhir:
   - = SD
   - √ SMP
   - = SMA/SMK
   - = Sarjana
   - = Lain-lain
4. Pendapatan
   - √ Ojora
   - = 3-6Juta
   - = 10-12juta
   - = 13-20juta
   - = >20juta
5. Lama lahan padi
   - √ =1tahun
   - = 5 -7tahun
   - = 9tahun
   - = >9tahun

1. Biaya Produksi (X)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	saya membeli bibit padi yang murah	√				
2.	Saya mengeluarkan biaya untuk membeli alat panen setiap musim (Sabit dan tikar)	√				
3.	Saya mengeluarkan biaya untuk membayar tenaga kerja.	√				
4.	Saya mengeluarkan biaya setiap musim panen untuk mengangkut hasil panen	√				
5.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian obat hama dan perawatan	√				
6.	Modal yang saya keluarkan untuk perawatan berasal dari uang pribadi	√				
7.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian pupuk	√				

2. Harga jual (Y)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Dalam kegiatan jual beli padi menguntungkan para petani			√		
2.	Keuntungan dari penjualan padi bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari			√		
3.	Dalam menentukan harga terjadi proses tawar menawar antara saya dan			√		

	pembeli padi					
4.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi secara dengan harga pasar			√		
5.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi secara langsung kualitas padi			√		
6.	Saya menaikgunkan harga yang bagus karena kualitas padi saya bagus			√		
7.	harga padi yang diterima petani sangat rendah pada saat panen raya padi yang di rumah.			√		
8.	Harga yang di tawarkan pada pembeli terbedabeda			√		
9.	Saya menjual padi kepada pembeli padi langganan saya karena harga stabil			√		
10.	Biaya Produksi meliputi lebih tinggi dari hasil penjualan padi.			√		

Kisi-kisi Instrumen Penelitian

Berdasarkan variabel-variabel yang telah dijelaskan oleh peneliti, maka kisi-kisi instrum yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

Biaya Produksi (X)

Variabel	Indikator	Indikator Ukur	Nomor Item
Biaya Produksi	Biaya Bahan Baku	Pembelian bibit padi	1, 2
	Biaya Tenaga Kerja	Biaya tenaga kerja	3, 4,
	Biay Dividend Pabrik	Biaya-pupuk, obat hama, dan perawatan, pembelian,	5, 6, dan 7
	Jumlah item Pernyataan		7

Harga Jual (Y)

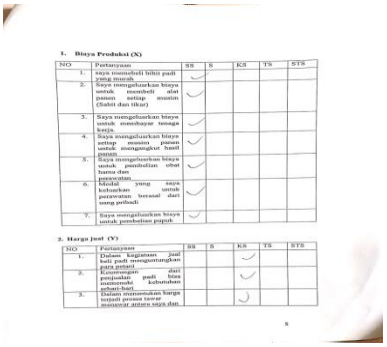
Variabel	Indikator	Indikator Ukur	No. Item Pernyataan
Harga	Laba	Keuntungan penjualan	1, 2,
	Untuk Pasar	Kesesuaian harga dengan kualitas produk	3, 4, 5, 6, 7, dan 8
	Biaya Produksi	Biaya produksi dan biaya tenaga	10
	Jumlah Item Pernyataan		10



5. Profil Responden
   1. Nama : Ida
   2. Alamat: Blogo Kota Raja
   3. Usia
      - o < 20tahun
      - ✓ 20 - 30tahun
      - o > 30tahun
   4. JenisKelamin:
      - o Laki-laki



- ✓ Perempuan
5. Pendidikanterakhir:
   - o SD
   - ✓ SMP
   - o SMA/SMK
   - o Sarjana
   - o Lain-lain
6. Pendapatan
   - o < 5juta
   - ✓ 5-10juta
   - o 10-15juta
   - o 15-20juta
   - o >20juta
7. Luas lahan padi
   - ✓ <1hektar
   - o 1 -2hektar
   - o 3hektar
   - o >3hektar

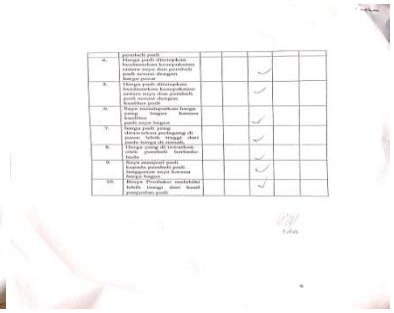


1. Biaya Produksi (X)

NO	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	saya memebli bibit padi yang murah	✓				
2.	Saya mengeluarkan biaya untuk membeli alat panen setiap musim (Sabit dan tikar)	✓				
3.	Saya mengeluarkan biaya untuk membayar tenaga kerja	✓				
4.	Saya mengeluarkan biaya setiap musim panen untuk mengangkut hasil panen	✓				
5.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian obat hama dan penyakit	✓				
6.	Modal yang saya keluarkan untuk usahatani berasal dari uang pribadi	✓				
7.	Saya mengeluarkan biaya untuk pembelian pupuk	✓				

2. Harga jual (Y)

NO	Pernyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Dalam kegiatan jual beli padi mengutungkan			✓		
2.	Keuntungan dari penjualan padi bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari			✓		
3.	Adanya perumahan harga terjadi proses tawar menawar antara saya dan			✓		



	pembeli padi					
4.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan kualitas padi			✓		
5.	Harga padi ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara saya dan pembeli padi sesuai dengan kualitas padi			✓		
6.	Saya menginginkan harga padi lebih tinggi karena kualitas padi saya bagus			✓		
7.	harga padi yang ditetapkan sekarang di pasar lebih tinggi dari pada harga di musim			✓		
8.	Harga padi ditentukan oleh pembeli berbeda-beda			✓		
9.	Harga transport padi banyak pembeli padi tanggungan saya karena jarak jauh			✓		
10.	Biaya Produksi meliliki lebih tinggi dari hasil penjualan padi			✓		