

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Curahan Tenaga Kerja

##### 1. Pengertian Curahan Tenaga Kerja

Faktor Produksi yang amat penting dalam setiap proses produksi, yaitu tenaga kerja. Demikian pentingnya faktor produksi tenaga kerja sehingga ada satu mazhab pemikiran ekonomi menyatakan bahwa hasil produksi dapat dikembalikan pada faktor tenaga kerja.<sup>1</sup> Curahan tenaga kerja adalah penggunaan tenaga kerja manusia dalam kegiatan usahatani dimana tenaga kerja yang dicurahkan dalam proses produksi dan pengolahan sampai pasca panen. Sedangkan tenaga kerja menurut para ahli antara lain:

- a. Menurut Mulyadi yang dikatakan tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi suatu barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut.<sup>2</sup>
- b. Menurut UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan adalah setiap orang yang mampu bekerja untuk menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan baik diri mereka sendiri dan untuk masyarakat.<sup>3</sup>
- c. Dalam ilmu ekonomi yang dimaksud tenaga kerja adalah suatu alat kekuatan fisik manusia yang tidak dapat dipisahkan dari manusia dan ditujukan pada usaha produksi.<sup>4</sup>

Dari teori-teori dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja adalah yang berusia 15-64 tahun, merupakan penduduk potensial yang dapat bekerja

---

<sup>1</sup>Ace Partadiredja, *Pengantar Ekonomika edisi 4*, BPFE: Yogyakarta, 2002, hlm. 228.

<sup>2</sup>Mulyadi. S, *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Prespektif Pembangunan*, Rajawali Pers: Jakarta, 2012, hlm. 59.

<sup>3</sup>[http://hukum.unsrat.ac.id/uu/uu\\_13\\_03.htm](http://hukum.unsrat.ac.id/uu/uu_13_03.htm), diakses pada 11-11-2016 Pukul 19.21 WIB.

<sup>4</sup>Moehar Daniel, *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Bumi Aksara: Jakarta, 2002, hlm. 86.

untuk memproduksi barang dan jasa. Tenaga kerja merupakan faktor produksi pertanian yang bersifat unik, baik dalam jumlah yang digunakan, kualitas, maupun penawaran dan permintaan. Keadaan dimana tenaga kerja yang dicurahkan dalam proses produksi dan pengolahan sampai pasca panen dalam usaha tani.<sup>5</sup>

## 2. Tenaga Kerja Sebagai Unsur Pokok Usaha Tani

Tenaga kerja adalah salah satu unsur penentu, terutama bagi usaha tani yang tergantung pada musim. Kelangkaan tenaga kerja berakibat mundurnya penanaman sehingga berpengaruh pada pertumbuhan tanaman, produktivitas, dan kualitas produk.<sup>6</sup> Adapun jenis tenaga kerja antara lain:<sup>7</sup>

### a. Tenaga Kerja Manusia

Tenaga kerja manusia merupakan tenaga kerja yang pertama sebelum tenaga ternak digunakan untuk membantu petani mengolah lahan atau mengangkut hasil pertanian. Selama pekerjaan-pekerjaan dalam pertanian dapat dikerjakan oleh tenaga manusia, petani tidak akan menggunakan tenaga ternak atau tenaga mesin.

### b. Tenaga Ternak

Tenaga ternak digunakan petani dalam mengolah tanah antara lain untuk mengangkut hasil pertanian, jika pekerjaan-pekerjaan dalam usaha pertanian tersebut terlalu berat atau terlalu lama apabila menggunakan tenaga kerja manusia.

### c. Tenaga Mesin

Tenaga mesin dalam pertanian sama seperti tenaga ternak yang pemakaiannya terbatas. Tenaga mesin digunakan untuk penggerak mesin pengolahan, mengangkut hasil yang jauh.

---

<sup>5</sup>Tati Nurmala, *Pengantar Ilmu Pertanian*, Graha Ilmu: Yogyakarta, 2012, hlm. 118.

<sup>6</sup>Mubyarto, *Pengantar Ekonomi Pertanian*, LP3ES: Jakarta, 1995, hlm. 65.

<sup>7</sup>Tati Nurmala, *Loc. Cit*, hlm. 119.

### 3. Sistem Kerja dan Sistem Upah

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi dalam jumlah yang cukup bukan saja dilihat dari tersedianya tenaga kerja tetapi juga kualitas dan macam tenaga kerja perlu pula diperhatikan. Pekerjaan-pekerjaan di sektor pertanian sifatnya bermusim atau tidak kontinu sehingga jarang petani yang mempunyai tenaga buruh tani tetap. Beberapa sistem kerja yang sudah biasa berlaku di sektor pertanian yaitu:<sup>8</sup>

#### a. Sistem Kerja Harian

Yaitu buruh tani yang bekerja pada seorang petani, kemudian setelah buruh tani tersebut selesai bekerja maka hari itu juga dibayar upahnya. Pada hari berikutnya buruh tani tersebut dapat bekerja dipetani lainnya, tetapi bagi buruh tani harian tetap ia tidak boleh pindah kerja kepada petani lain selama pekerjaan yang ditugaskan kepadanya belum selesai.

#### b. Sistem Kerja Bulanan

Pada sistem kerja bulanan ini buruh dibayar sebulan sekali. Sistem kerja ini dipakai pada usaha yang bersifat agroindustri. Pada sistem kerja ini tingkat upah setiap buruh ditentukan oleh masa kerja, pendidikan, atau jabatan, dan sudah diatur oleh perundang-undangan. Oleh karena itu, sudah mempunyai standar upah tertentu dalam bentuk Upah Minimum Regional (UMR).

#### c. Sistem Kerja Ceblokan

Pada sistem kerja ini buruh tani yang bekerja pada seorang petani untuk mengerjakan semua pekerjaan dalam usaha taninya sejak mulai bertanam sampai dengan panen. Upahnya dibayar oleh hasil usaha tani seperti sistem bagi hasil. Upah kerja pada sistem ini berkisar antara 20-30 persen dari hasil kotor yang dibayar secara natura.

---

<sup>8</sup>Tati Nurmala, *Ibid*, hlm. 123-124.

d. Sistem Kerja Borongan

Pada sistem kerja borongan ini, buruh tani upahnya dibayar pada saat semua pekerjaan selesai dikerjakan yang nilainya sesuai dengan perjanjian. Kebaikan sistem kerja borongan ini adalah pekerjaan cepat selesai dan tepat waktu. Namun, keburukannya mungkin saja kualitas pekerjaannya tidak baik, karena dikerjakan secara tergesa-gesa atau dikerjakan oleh pekerja yang tidak profesional.

e. Sistem Kerja Gotong Royong

Sistem kerja ini biasanya digunakan pada pekerjaan yang menyangkut kepentingan umum petani, misalnya dalam perbaikan saluran irigasi tersier atau perbaikan gorong-gorong yang menuju suatu petak percontohan atau petak tersier kelompok tani. Pada sistem gotong royong ini, upah dan besarnya pun tidak tertentu. Sekarang sistem kerja gotong royong murni jarang ditemukan.<sup>9</sup>

#### 4. Tenaga Kerja Dalam Prespektif Islam

Tenaga kerja yang dalam hal ini berada dalam prespektif islam, selalu dituntut untuk terus belajar untuk memperoleh perbaikan termasuk apresiasi dari pemilik dalam bentuk pemberian upah yang lebih tinggi. Pada akhirnya, pekerja akan meningkatkan produktivitasnya lagi sehingga memberikan keuntungan kepada produsen, demikian seterusnya.<sup>10</sup> Selain itu Al-Qur'an juga memberikan penekanan utama terhadap pekerjaan dan menerangkan dengan jelas bahwa manusia diciptakan di bumi ini untuk bekerja keras untuk mencari penghidupan masing-masing sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Balad ayat 4 sebagai berikut:

---

<sup>9</sup> *Ibid*, hlm. 124.

<sup>10</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, Rajawali Pers: Jakarta, 2013, hlm. 357.

لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي كَبَدٍ ﴿١١﴾

Artinya: “*Sesungguhnya, Kami menciptakan manusia untuk mengatasi kesukaran.*” QS. Al-Balad.<sup>11</sup>

## 5. Dimensi Curahan Tenaga Kerja

Soekartawi memberikan lima kategori curahan tenaga kerja dalam usaha tani yaitu antara lain:<sup>12</sup>

### a. Tersedianya Tenaga Kerja

Setiap proses produksi diperlukan tenaga kerja yang cukup memadai. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan perlu disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimal. Skala usaha akan mempengaruhi besar kecilnya tenaga kerja dan pula menentukan macam tenaga kerja yang diperlukan. Biasanya usaha pertanian kecil menggunakan tenaga kerja dalam keluarga, pada usaha skala besar menggunakan tenaga kerja luar atau sewa.

### b. Kualitas Tenaga Kerja

Dalam proses produksi, apakah itu proses produksi barang-barang pertanian atau bukan, selalu diperlukan spesialisasi. Persediaan tenaga kerja spesialisasi ini diperlukan sejumlah tenaga kerja yang mempunyai spesialisasi pekerjaan tertentu, dan ini tersedianya adalah dalam jumlah yang terbatas. Bila masalah kualitas tenaga kerja ini tidak diperhatikan, maka akan terjadi kemacetan dalam proses produksi. Sering dijumpai alat-alat teknologi canggih tidak dioperasikan karena belum tersedianya tenaga kerja yang mempunyai klasifikasi untuk mengoperasikan alat tersebut. Maka dalam hal ini dibutuhkan tenaga kerja yang sudah berpengalaman, kualifikasi pendidikan yang mempunyai pemikiran yang maju.<sup>13</sup>

<sup>11</sup><http://tafsir.cahcepu.com/albalad/al-balad-1-4/>, Diakses pada tanggal 11-11-2016 Pukul 19.44 WIB.

<sup>12</sup>Soekartawi, *Loc.Cit*, hlm. 26-27.

<sup>13</sup>Soekartawi, *Ibid*, hlm. 27.

c. Tenaga Kerja Musiman

Pertanian ditentukan oleh musim, maka terjadilah penyediaan tenaga kerja musiman dan pengangguran tenaga kerja musiman. Bila terjadi pengangguran semacam ini, maka konsekuensinya juga terjadi migrasi atau urbanisasi musiman. Dari beberapa usaha tani setiap panennya tidak mesti setiap hari atau setiap minggu, ada beberapa usaha tani yang hanya panen setahun sekali atau sebulan sekali. Maka pada saat itu tenaga kerja akan diperlukan jika panen berlimpah.

d. Jenis Kelamin

Kualitas tenaga kerja juga dipengaruhi oleh jenis kelamin, apalagi dalam proses produksi pertanian. Tenaga kerja pria mempunyai spesialisasi dalam bidang pekerjaan tertentu seperti mengolah tanah, dan tenaga kerja wanita mengerjakan tanam.

e. Hari Kerja Setara Pria

Kebutuhan tenaga kerja dapat diketahui dengan cara menghitung setiap kegiatan masing-masing komoditas yang diusahakan, kemudian dijumlah untuk seluruh usaha tani. Dalam curahan tenaga kerja usaha tani, analisis ketenaga kerjaan dan juga untuk memudahkan melakukan perbandingan penggunaan tenaga kerja, maka diperlukan standarisasi satuan tenaga kerja yang disebut Hari kerja setara pria (HKSP).

Cara mengukur satuan HKSP ini biasanya dengan membandingkan besar kecilnya tenaga kerja. Contoh jika upah tenaga kerja pria Rp. 1.500,-/satu hari kerja, wanita sebesar Rp. 1.000,-/satu hari kerja, maka satu HKSP untuk tenaga kerja tersebut  $1000/1500$ . Artinya membedakan standarisasi upah tenaga kerja sesuai dengan tingkat pekerjaan.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> *Ibid*, hlm. 27.

## B. Harga Jual

### a. Pengertian Harga

Dalam perekonomian sekarang ini, pertukaran atau jual beli barang dan jasa tidak lagi dilakukan secara *barter*, tetapi dilakukan dengan menggunakan suatu alat pembayaran yang disebut uang. Penjual akan menerima sejumlah uang sebagai imbalan dari usahanya menjual barang atau jasa kepada pembeli. Sebaliknya pembeli akan membayarkan sejumlah uang kepada penjual sebagian besar nilai barang yang dibelinya.<sup>15</sup> Adapun harga menurut beberapa ahli sebagai berikut:

- 1) Harga menurut Philip Kotler adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.<sup>16</sup>
- 2) Harga menurut Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.<sup>17</sup>

Harga yang ditentukan harus dapat menutup semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba. Tetapi jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Dalam hal ini pembeli akan berkurang volume penjualan berkurang, semua biaya mungkin tidak dapat ditutup dan akhirnya perusahaan bisa menderita rugi, salah satu prinsip bagi manajemen dalam penentuan harga ini adalah menitik beratkan pada kemauan pembeli untuk harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup ongkos-ongkos dan menghasilkan laba.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup>Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern edisi ketiga*, Liberty Yogyakarta: Yogyakarta, 2002, hlm. 210.

<sup>16</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga: Jakarta, 1992, hlm. 439

<sup>17</sup>Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Op.Cit*, hlm. 211.

<sup>18</sup>*Ibid*, hlm. 211.

## b. Menentukan Harga Jual

Harga yang ditentukan sebuah produk akan mempengaruhi pendapatan usaha, karena pendapatan suatu usaha didapat dari harga dikali kualitas produk.<sup>19</sup> Strategi penetapan harga adalah hal yang mendasar bagi keberhasilan tiap kegiatan bisnis. Akan tetapi, bagi bisnis berskala kecil, menetapkan harga barang atau jasa yang baru adalah tanggung jawab utama yang harus ditangani dengan teliti.<sup>20</sup> Harga sering menjadi faktor penentu dalam pembelian. Hal ini masih menjadi kenyataan di negara-negara miskin, di kalangan kelompok-kelompok sosial yang miskin, serta pada bahan pokok sehari-hari. Namun dalam dasawarsa terakhir ini, faktor-faktor lain selain harga telah beralih menjadi relatif lebih penting dalam proses pembelian. Walaupun demikian, masalah harga jual masih merupakan salah satu unsur penting dalam menentukan bagian pasar dan tingkat keuntungan suatu usaha.<sup>21</sup>

Harga yang dibayar konsumen untuk barang-barang yang dikirimnya dari sistem pemasaran harus mencerminkan secara tepat biaya pemasaran dan produksi. Dalam lingkungan ekonomi yang bersaing secara sempurna, harga harus benar-benar sama dengan semua biaya.<sup>22</sup> Banyak faktor-faktor yang harus dipertimbangkan oleh suatu usaha dalam menetapkan harga yaitu:<sup>23</sup>

### 1) Menentukan Tujuan Harga

Pertama kali dalam suatu usaha harus menentukan lebih dahulu apa yang ingin dicapai dari suatu produk tertentu. Bila sudah menentukan pilihannya pada suatu target pasar dengan penempatan pasar tertentu, maka strategi bauran pemasarannya, termasuk harga akan lebih cepat ditentukan. Setiap tingkat harga jual akan membawa

---

<sup>19</sup>Jeff Madura, *Pengantar Bisnis*, Salemba Empat: Jakarta, 2001, hlm. 106.

<sup>20</sup>Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore dan J. Willim Petty, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat: Jakarta, 2001, hlm. 379.

<sup>21</sup> Philip Kotler, *Loc.Cit*, hlm. 136.

<sup>22</sup> W. David Downey dan Steven P. Erickson, *Manajemen Agribisnis edisi kedua*, Erlangga: Jakarta, 1988, hlm. 281.

<sup>23</sup>Philip Kotler, *Op.Cit*, hlm. 137.

dampak yang berbeda pada tujuan yang berlainan, seperti keuntungan hasil penjualan, dan bagian pasar.

## 2) Menentukan Permintaan

Setiap harga yang diterapkan oleh suatu bentuk usaha akan menarik sejumlah permintaan yang berlainan, sehingga dengan demikian akan membawa akibat yang berbeda pada sasaran-sasaran pemasaran. Hubungan antara harga jual dengan jumlah permintaan dikenal dengan apa yang disebut *deman schedle* (kurva permintaan). Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan "*Makin rendah harga sutau barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut, dan sebaliknya.*"<sup>24</sup> Kurva permintaan ini menggambarkan jumlah produk yang dibeli di pasar dalam periode tertentu, pada berbagai tingkat harga. Hubungan antara permintaan dan harga jual biasanya berbanding terbalik, yaitu makin tinggi harga, makin kecil jumlah permintaan, dan demikian juga sebaliknya.<sup>25</sup>

## 3) Mengestimasi Biaya

Pada dasarnya jumlah permintaan sangat berperan dalam menetapkan harga tertinggi yang bisa dipasang oleh penjual. Sedangkan seluruh biaya yang telah dikeluarkan akan menjadi batas harga jual terendah. Penjual tentu saja menginginkan harga yang mampu menutupi seluruh biaya produksi, distribusi, biaya penjualan, serta jumlah keuntungan yang memadai bagi segala usaha dan resiko yang dihadapinya.

Jenis biaya-biaya yang dikeluarkan dapat bersifat tetap dan variabel. Yang disebut biaya tetap adalah biaya-biaya yang tidak berubah-ubah searah dengan naik turunnya produksi atau penjualan, seperti contoh untuk setiap bulannya harus mengeluarkan biaya sewa ruangan, gaji karyawan dan sebagainya. Biaya-biaya tersebut tetap

---

<sup>24</sup>Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi edisi ketiga*, PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, hlm. 76.

<sup>25</sup> Philip Kotler, *Op.Cit*, hlm. 138.

ada walau berapapun hasil produksi yang dikeluarkan. Sementara biaya variabel akan anik turun seiring dengan jumlah produksi.<sup>26</sup> Misalnya, biaya plastik, kemasan dan sebagainya. Jenis-jenis biaya ini cenderung konstan untuk setiap unit hasil produksinya, dan disebut variabel karena jumlah seluruh biaya akan rendah atau tinggi tergantung jumlah unit. Jumlah biaya merupakan gabungan biaya tetap dan biaya variabel untuk setiap tingkat produksi tertentu. Jadi sudah sewajarnya ingin memasang harga jual yang paling sedikit akan menutupi seluruh jumlah biaya.<sup>27</sup>

#### 4) Menganalisis Harga dan Tawaran Pesaing

Walaupun permintaan pasar akan membatasi harga jual tertinggi dan biaya-biaya membatasi harga jual terendah, harga jual yang dipasang oleh pesaing serta kemungkinn reaksi-reaksi yang timbul akan menentukan strategi harga jual yang ditentukan suatu bentuk usaha. Proses inilah yang membuat suatu usaha perlu mempelajari harga jual dan mutu produk dari setiap pesaing. Hal ini bisa ditempuh dalam beberapa cara.<sup>28</sup>

Bila ternyata produk serupa dengan sebagian besar produk pesaing, maka penjual harus memasang harga yang mendekati harga jual pesaing. Bila tidak, jelas penjual sendiri yang akan kehilangan pembeli. Akan tetapi jika produk pesaing lebih baik dari pada produknya, maka penjual tidak akan mampu memasang harga jual yang setingkat dengan pesaing.<sup>29</sup>

#### 5) Memilih Metode Penetapan Harga

Beberapa metode yang yang diterapkan dalam menetapkan harga jual, yaitu:<sup>30</sup>

---

<sup>26</sup> *Ibid*, hlm. 143-144.

<sup>27</sup> *Ibid*, hlm. 144.

<sup>28</sup> Philip Kotler, Swee Hoon Ang, dkk, *Manajemen Pemasaran: Sudut Pandang Asia*, Gramedia: Jakarta, 2005, hlm. 187.

<sup>29</sup> *Op.Cit*, hlm. 146.

<sup>30</sup> Philip Kotler, *Loc.Cit*, hlm. 440.

- a) Penetapan harga berdasarkan biaya plus (*cost plus pricing*), yaitu menambah tingkat keuntungan yang standar pada biaya-biaya yang telah dibebankan pada barang.
- b) Analisis titik impas dan harga untuk sasaran laba (*break even analysis* dan *target profit pricing*) yaitu menetapkan harga jual yang diharapkan akan menghasilkan keuntungan yang menjadi sasarannya dan mampu menutupi seluruh biaya produksi.
- c) Penetapan harga menurut persepsi nilai (*perceived value pricing*), yaitu menghitung harga jual berdasarkan nilai atau citra yang dirasakan oleh konsumen terhadap produk dan bukannya biaya yang telah dikeluarkan sebagai titik tolak penetapan harga. Suatu usaha harus mengembangkan suatu konsep produk untuk target pasar tertentu dengan perencanaan kualitas dan harga yang matang.
- d) Penetapan harga dengan mengikuti harga pasar yang ada (*going rate pricing*), yaitu mendasarkan perhitungan harga jualnya terutama pada harga-harga jual yang ditetapkan oleh pesaing. Bentuk usaha yang kecil akan mengikuti sang pemimpin. Mereka mengubah harga jualnya bila harga jual sang pemimpin berubah, dan bukannya karena permintaan atau biayanya berubah. Metode penetapan harga seperti ini sangat populer. Pada keadaan biaya sulit diukur, atau situasi persaingan tidak menentu, banyak yang merasa harga yang berlaku ini merupakan pemecahan yang baik.
- e) Penawaran harga dalam sampul tertutup (*sealed bid pricing*), yaitu mendasarkan tingkat harganya lebih pada perkiraan atau dugaan tentang bagaimana pesaing-pesaing akan memasang harga, daripada hubungan langsungnya dengan biaya atau permintaan yang dihadapi.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup>*Ibid*, hlm. 148-149.

## 6) Menyeleksi Harga Akhir

Tujuan dari berbagai metode penetapan harga dimuka adalah mempersempit skala yang berikutnya akan mempermudah pemilihan. Para penjual sebaiknya juga mempertimbangkan faktor psikologis dan tidak hanya faktor ekonomi saja. Kenyataannya membuktikan bahwa banyak konsumen menggunakan harga sebagai petunjuk kualitas.<sup>32</sup>

## c. Harga Dalam Pandangan Islam

Dalam ekonomi islam siapapun boleh berbisnis, namun demikian dia tidak boleh melakukan *ikhtikar*. Yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang atau harga yang lebih tinggi. Bersumber dari hadits dari Muslim, Ahmad Abu Daud dari Said bin al Musyyab dari Ma'mur bin Abdullah al Adwi bahwa Rasulullah Saw bersabda, “*Tidaklah orang melakukan ikhtikar itu kecuali ia berdosa*”.<sup>33</sup>

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ  
يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

Artinya: “*Sesungguhnya Allahlah Zat Yang menetapkan harga, Yang menahan, Yang mengulurkan, dan yang Maha Pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta*”. (HR Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi).<sup>34</sup>

Konsep harga yang adil pada hakikatnya telah ada dan digunakan sejak awal kehadiran islam. Al-Quran sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu, wajar jika keadilan juga diwujudkan dalam aktifitas pasar, khususnya harga. Ibnu Taimiyah dalam buku Boedi Abdullah menjelaskan bahwa harga yang setara adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang berjalan

<sup>32</sup>*Ibid*, hlm. 152-153.

<sup>33</sup> Boedi Abdullah, *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*, Pustaka Setia: Bandung, 2010, hlm. 252.

<sup>34</sup>*Ibid*, hlm. 253.

secara bebas, yakni pertemuan antara kekuatan permintaan dengan penawaran.<sup>35</sup>

Pengaturan harga diperlukan bila kondisi pasar tidak menjamin adanya keuntungan di salah satu pihak. Pemerintah harus mengatur harga, misalnya bila ada kenaikan harga barang di atas batas kemampuan masyarakat maka pemerintah melakukan pengaturan dengan operasi pasar. Sedangkan bila harga terlalu turun sehingga merugikan produsen, pemerintah meningkatkan pembelian atas produk produsen tersebut dari pasar. Peran pemerintah tersebut berlaku disaat ada masalah yang ekstrem sehingga pemerintah perlu memantau kondisi pasar.<sup>36</sup> Ia menggambarkan perubahan harga pasar seperti, jika penduduk menjual barang-barangnya secara normal tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, kemudian harga tersebut meningkat karena pengaruh kelangkaan barang atau karena peningkatan jumlah penduduk. Dalam kasus ini, memaksa penjual untuk menjual barang-barang tersebut pada harga tertentu adalah salah (*ikrah bi ghairi haq*).<sup>37</sup>

#### d. Dimensi Harga Jual

Harga merupakan satu satunya unsur marketing mix yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan unsur lainnya hanya merupakan unsur biaya saja.<sup>38</sup> Penjualan suatu produk dari suatu usaha bisnis pada kenyataannya berfluktuasi dipengaruhi beberapa faktor yang mempengaruhi volume penjualan suatu produk adalah faktor yang datangnya berulang-ulang setiap tahun. Misalnya musim hujan, musim kemarau, hari raya agama, datangnya pasti berulang setiap tahun dan dapat mempengaruhi volume penjualan suatu produk.<sup>39</sup>

---

<sup>35</sup> *Ibid*, hlm. 254.

<sup>36</sup> Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Ekonosia: Yogyakarta, 2002, hlm. 205-206.

<sup>37</sup> *Op.Cit*, hlm. 256.

<sup>38</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*, PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2002, hlm. 202.

<sup>39</sup> Suyadi Prawirosentono, *Manajemen Operasi edisi kedua*, Salemba Empat: Jakarta, 2000, hlm. 33

Dalam kegiatan sehari-hari seringkali dijumpai adanya harga komoditi pertanian yang cenderung menurun bila musim panen mulai tiba. Dalam keadaan seperti ini melimpahnya produksi disaat musim panen akan mendorong garis penawaran (*supply curve*) menggeser ke arah kanan, sementara garis permintaan (*demand curve*) tidak banyak bergerak dari posisinya semula. Sebaliknya sering pula dijumpai adanya harga yang cenderung naik bila musim paceklik mulai tiba. Dalam keadaan demikian, garis permintaan cenderung bergeser ke arah kanan, sementara garis penawaran konstan.<sup>40</sup> Menurut Philip Kotler yang dikutip dari buku Basu Swastha, mengemukakan bahwa tingkat harga yang terjadi dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti:<sup>41</sup>

1) Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Pada periode resesi misalnya, merupakan suatu periode dimana harga pada suatu tingkat yang lebih rendah. Reaksi spontan terhadap keputusan tersebut adalah adanya kenaikan harga-harga. Biasanya penetapan harga disesuaikan dengan keadaan perekonomian saat ini.

2) Penawaran dan Permintaan

Penawaran merupakan kebalikan dari permintaan, yaitu suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Pada umumnya, harga yang lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar. Menurut teori ekonomi, harga akan ditentukan pada suatu titik pertemuan antara kurva permintaan dan kurva penawaran. Dalam hal ini biasanya jika teknologi suatu usaha menggunakan sistem yang canggih, kualitas akan barang, maka penawaran meningkat.<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup>Soekartawi, *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasinya*, Rajawali: Jakarta, 1987, hlm. 168.

<sup>41</sup>Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Loc.Cit*, hlm. 211-212.

<sup>42</sup>Muhammad Firdaus, *Manajemen Agribisnis*, Bumi Aksara: Jakarta, 2009, hlm. 85.

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar. Seperti halnya selera masyarakat akan suatu produk, pendapatan masyarakat tinggi, pengganti suatu barang, peningkatan permintaan pada hari-hari besar.

Analisis permintaan dan penawaran sangat berguna untuk memahami beberapa peristiwa ekonomi yang terjadi disekitar kita. Teori permintaan dan penawaran terutama berguna untuk menerangkan interaksi diantara para penjual dan para pembeli di pasar persaingan sempurna. Pasar untuk hasil industri primer lainnya pada umumnya mempunyai ciri-ciri seperti itu. Oleh karena itu teori tersebut sangat berguna untuk menjelaskan bagaimana perubahan penawaran dan permintaan mempengaruhi perubahan harga barang pertanian, implikasi dari perubahan tersebut pada pendapatan para produsen atau petani.<sup>43</sup>

### 3) Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. Barang-barang dari hasil pertanian misalnya, dijual dalam keadaan persaingan murni (*pure competition*). Dalam persaingan seperti ini penjual yang berjumlah banyak aktif menghadapi pembeli yang banyak pula. Banyaknya penjual dan pembeli ini akan mempersulit penjual perseorangan untuk menjual dengan harga lebih tinggi kepada pembeli yang lain.<sup>44</sup>

### 4) Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya, apabila suatu tingkat harga melebihi semua

---

<sup>43</sup>*Ibid*, hlm. 85.

<sup>44</sup>Sudono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi edisi ketiga*, PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2002, hlm. 92

biaya, baik biaya produksi, biaya operasi, maupun biaya non operasi, akan menghasilkan keuntungan.<sup>45</sup>

5) Tujuan Usaha

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai. Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan lainnya. Tujuan-tujuan yang hendak dicapai tersebut antara lain: laba maksimum, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar, kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.

6) Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Pengawasan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk, penentuan harga maksimum dan minimum, diskriminasi harga, serta praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha-usaha kearah monopoli.<sup>46</sup>

## C. Pendapatan Petani

### 1. Pengertian Pendapatan

Petani Garam sebutan untuk para penghasil garam yang melakukan aktivitasnya di sekitar pesisir yang pada musim panas sekitar bulan juni-november. Menurut Sukirno pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan atau tahunan. Adapun beberapa klasifikasi pendapatan, yaitu:<sup>47</sup>

- a) Pendapatan pribadi yaitu, semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu negara.
- b) Pendapatan *disposibel* yaitu pendapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh para penerima pendapatan, sisa pendapatan

---

<sup>45</sup> Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Loc.Cit*, hlm. 212.

<sup>46</sup> *Ibid*, hlm. 215.

<sup>47</sup> Sadono Sukirno, *Loc.Cit*, hlm. 150.

yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan *disposibel*.

- c) Pendapatan nasional yaitu nilai seluruh barang-barang jadi dan jasa-jasa yang diproduksi oleh suatu negara dalam satu tahun. penghasilan.

## 2. Ukuran Pendapatan Petani

Pada produksi dan sejumlah produksi yang digunakan untuk keluarganya. Itulah dua bentuk dasar penerimaan usaha tani. Bentuk penerimaan tunai dapat menggambarkan tingkat kemajuan ekonomi usaha tani dalam spesialisasi dan pembagian kerja.<sup>48</sup> Besarnya pendapatan tunai atau besarnya proporsi penerimaan tunai dari total penerimaan termasuk natura dapat digunakan untuk perbandingan keberhasilan petani satu terhadap yang lainnya. Pernyataan ini pada umumnya benar jika kita membandingkan perbedaan antara masyarakat ekonomi. Adalah tidak demikian bila kita coba menerapkan perbandingan tersebut pada masyarakat yang tradisional. Pernyataan tersebut menjadi invalid dan tidak sepenuhnya benar.<sup>49</sup>

Dalam masyarakat yang demikian, penerimaan tunai hanya merupakan sebagian kecil saja sedangkan yang terbesar berupa penerimaan dalam bentuk natura yang dikonsumsi oleh keluarga. Perbedaan geografis dapat membedakan penghasilan antar petani. Ada peningkatan yang cepat dari usaha tani yang tidak penuh bila kemajuan industri terjadi di daerah yang berpenghasilan rendah, ada perubahan dalam macam hasil pertanian yang diproduksi dan ada peningkatan mengenai efisiensi produksi dari hasil-hasil pertanian. Perubahan ini

---

<sup>48</sup>Fadholi Hernanto, *Ilmu Usahatani*, Penebar Swadaya: Jakarta, 1991, hlm. 203.

<sup>49</sup>*Ibid*, hlm. 204

meningkatkan produktivitas tenaga buruh pertanian.<sup>50</sup> Beberapa ukuran pendapatan antara lain:<sup>51</sup>

- a) Penghasilan kerja usaha tani per setara pria (*farm labor earning per man equivalent*) diperoleh dari penghasilan kerja dibagi dengan jumlah tenaga kerja setara pria yang digunakan.
- b) Penghasilan usaha tani per satuan unit tenaga produktif (*farm labor earning productive manwork unit*). Diperoleh dengan membagi penghasilan kerja dengan jumlah kerja pria produktif.
- c) Penerimaan per investasi modal (*net earning's on capital investment*). Digunakan untuk mengukur investasi pada usaha tani. Diperoleh dengan penerimaan usaha tani dikurangi biaya operasi, kerja keluarga dan pengelolaan kepada bagian dan pemilikan tanah dan biaya pengiriman dari kreditor.
- d) Presentase penerimaan dari investasi modal (*percent current on capital investment*). Diperoleh dari penerimaan bersih dibagi dengan rata-rata investasi awal dan akhir usaha. Termasuk di dalamnya nilai tanah, dan bangunan.
- e) Pendapatan sosial dari usaha tani (*net farm output on social income form farming*). Pendapatan bersih dari usah tani tambahan jumlah kesejahteraan dari pertanian dan karenanya disebut pendapatan sosial.
- f) Pendapatan per unit areal usaha tani (*net farm output per unit of farm area*). Merupakan ukuran produktivitas tanah usah tani. Dihitung dari pendapatan usaha tani dibagi dengan luas areal.

### 3. Tingkat Pendapatan

Besar kecilnya pendapatan yang diterima petani garam tergantung dalam pengelolaan faktor produksinya, penerimaan, dan pengeluarannya. Pendapatan petani garam tergantung posisi yang mereka duduki. Rata-

---

<sup>50</sup>C.E. Bishop dan W.D. Toussaint, *Pengantar Analisa Ekonomi Pertanian*, Mutiara: Jakarta, 1979, hlm. 314.

<sup>51</sup>Fadholi Hernanto, *Op.Cit*, hlm. 204.

rata pekerja di pondok garam akan mendapatkan hasil jauh lebih rendah dibandingkan yang diperoleh pemilik. Pendapatan keluarga petani garam tradisional sangat beragam. Kehidupan masyarakat petani garam tidak terlepas dari modal tenaga dan peralatan yang sederhana, berpendapatan rendah dan minimnya informasi pasar.<sup>52</sup>

Diakui bahwa pada umumnya tingkat pendapatan masyarakat merupakan salah satu faktor penting yang menentukan tingkat kesejahteraan masyarakat. Tetapi disamping itu terdapat beberapa faktor lain yang adakalanya merupakan faktor yang cukup penting dalam menentukan tingkat kesejahteraan mereka. Faktor tersebut di luar tingkat pendapatan faktor-faktor non ekonomi seperti pengaruh adat istiadat dalam kehidupan masyarakat, keadaan iklim dan alam sekitar.<sup>53</sup>

Pertanian yang sekarang didominasi oleh pertanian rakyat yang bercorak subsisten dengan ciri-ciri kelemahan, seperti: skala usaha kecil, lokasi usaha tani yang berpencar-pencar, tingkat teknologi dan kemampuan manajemen yang rendah, permodalan lemah, kurang akses terhadap pasar dan struktur pasar. Disamping itu sifat dari produk pertanian yang mempunyai kelemahan-kelemahan seperti: produk yang bersifat musiman, tidak bersifat berkesinambungan, dan kualitas produk yang rendah sehingga sulit untuk memiliki standar kualitas. Adanya peningkatan kebutuhan masyarakat yang tercermin dalam kesejahteraan menyebabkan anggota masyarakat ingin meningkatkan pendapatannya ke arah yang lebih baik. Dalam hal ini pendapatan memegang peranan yang sangat penting dalam mendistribusikan kebutuhan dan keinginan yang terus meningkat sehingga kegiatan aktivitas bukan hanya sekedar kegiatan menjual barang dan jasa tetapi lebih dari pada itu.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup>Jurnal Sains Riset Vol. 1 No. 2, *Loc.Cit*, 2011.

<sup>53</sup>Mulyadi S, *Loc.Cit*, hlm. 217.

<sup>54</sup>Ace Partadireja, *Perhitungan Pendapatan Nasional*. LPP dan Penerangan Ekonomi Sosial: Jakarta, 1985

## D. Garam

### 1. Pengertian Tentang Garam

Garam adalah salah satu komoditas strategis, selain sebagai kebutuhan konsumsi juga merupakan bahan baku industri kimia seperti soda api, soda abu sodium sulfat dan lain-lain. Tanpa garam, manusia tidak mungkin hidup, karena garam bertindak sebagai pengatur aliran makanan dalam tubuh, kontraksi hati dan jaringan-jaringan dalam tubuh. Dalam tubuh orang dewasa, mengandung sekitar 250 gram garam.<sup>55</sup>

Berdasarkan pemanfaatannya garam dikelompokkan atas dua kelompok yaitu garam konsumsi dan garam industri. Garam konsumsi berdasarkan SNI kandungan NaCl-nya minimal 94,7%, Sulfat, Magnesium dan Kalsium maksimum 2%, dan kotoran lainnya (lumpur dan pasir) maksimum 1% atas dasar persen berat kering (*dry basis*), serta kadar air maksimal 7%. Sumber garam antara lain dari air laut, air danau asin, deposit dalam tanah/tambang dan dari sumber air garam.<sup>56</sup>

### 2. Kawasan Penggaraman

Indonesia walaupun merupakan negara kepulauan, tetapi hingga saat ini pembuatan garam terutama masih terkonsentrasi di Jawa dan Madura. Potensi luas lahan penggaraman di Indonesia mencapai  $\pm$  33.625 ha tetapi baru sekitar 17.623 ha (52,4%) yang dapat dimanfaatkan untuk memproduksi garam. Lahan garam tersebut tersebar di 7 propinsi yaitu Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Sulsel, NTB, NTT, dan Sulteng.<sup>57</sup>

### 3. Potensi Pengembangan Kawasan

Potensi pengembangan kawasan industri garam di Indonesia untuk intensifikasi tetap terpusat di Jawa dan Madura dimana pasar dari garam

---

<sup>55</sup>Pusriswilnon BRKPDartemen Kelautan dan Perikanan, *Buku Panduan Pengembangan Usaha Terpadu Garam Dan Artemia*, Pusat Riset Wilayah Laut dan Sumberdaya Non HayatiBadan Riset Kelautan dan PerikananDepartemen Kelautan dan Perikanan: Jakarta, 2006, hlm. 1-4.

<sup>56</sup> *Ibid*, hlm. 4.

<sup>57</sup> *Ibid*, hlm. 5

itu sendiri sudah terbentuk, sedangkan ekstensifikasi adalah ke wilayah timur Indonesia yang memiliki iklim dan cuaca yang sesuai dalam proses pegaraman. Daerah potensial untuk pengembangan lahan pegaraman baru diperkirakan ada sekitar 13.000 ha yang tersebar di berbagai daerah terutama Jawa Timur yaitu Kab. Sidoarjo, Kab. Sampang dan Kab. Pamekasan, Nusa Tenggara Barat (NTB) yaitu Kab. Lombok Timur dan Kab. Sumbawa, Nusa Tenggara Timur (NTT) yaitu Kab. Kupang, Kab. Ngada, Kab. Sumba Barat dan Kab. Manggarai serta Sulawesi Selatan (Sulsel) yaitu Kab. Jeneponto, Kab. Pangkep dan Kab. Takalar. Jika ditinjau dari kondisi iklimnya, NTT merupakan salah satu daerah paling potensial namun demikian daerah ini masih minim dalam infrastruktur.<sup>58</sup>

#### E. Penelitian Terdahulu

Berikut ini akan disajikan beberapa ringkasan penelitian yang berkaitan dengan ketiga variabel tersebut dan pernah dilakukan sebelumnya, diantaranya:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1	Nurul Komaryatin (2012) Jurnal Manajemen Bisnis STIEN Nahdlatul Ulama Jepara	Pengembangan Faktor Faktor Produksi Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani Garam	Faktor alam, modal usaha, tenaga kerja, dan ketrampilan karyawan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan industri kecil garam rakyat di Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara.	Menguji tenaga kerja terhadap pendapatan petani garam.	Pada penelitian ini tidak menguji harga terhadap pendapatan petani garam.
2	Rahmi (2012) Jurnal Agribisnis	Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan	Hasil uji F menunjukkan bahwa secara serempak semua	Menguji tenaga kerja dan harga terhadap	Pada variabel bebas, penulis hanya

<sup>58</sup>*Ibid*, hlm. 7.

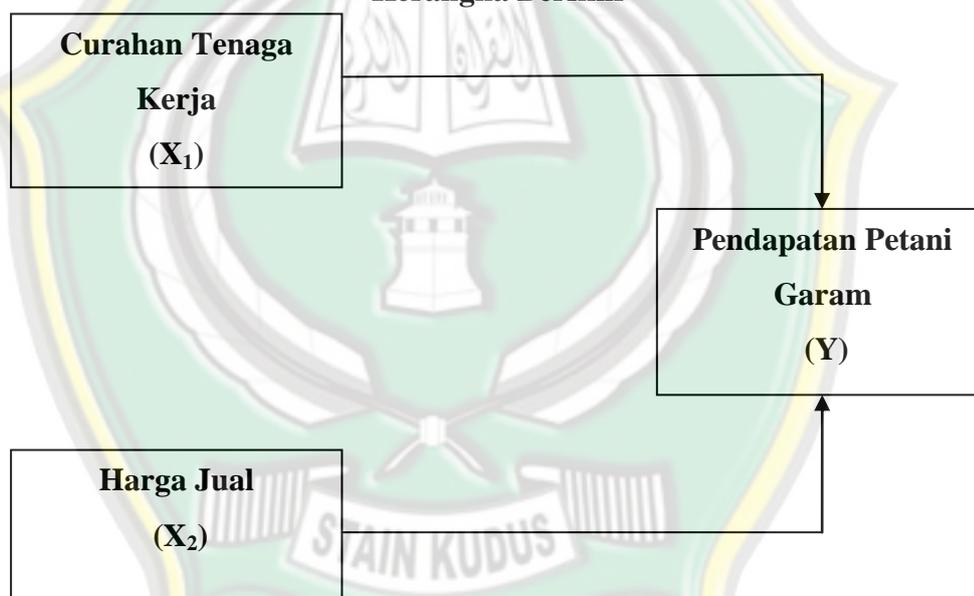
		petani garam di Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen	variabel bebas yaitu modal, bibit garam, tenaga kerja, produksi dan harga memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap pendapatan petani garam.	pendapatan petani garam.	menguji variabel tenaga kerja dan harga, sedangkan penelitian ini menguji lima variabel bebas, tiga diantaranya modal, bibit garam, dan produksi.
3	Winarsih, Baedhowi dan Bandi (2014) Pendidikan Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta	Pengaruh Tenaga Kerja, Teknologi, Dan Modal Dalam Meningkatkan Produksi Di Industri Pengolahan Garam Kabupaten Pati	Variabel tenaga kerja, teknologi, dan modal berpengaruh signifikan secara simultan dalam meningkatkan produksi di industri pengolahan garam Kabupaten Pati	Sama-sama menguji variabel bebas yaitu tenaga kerja pada petani garam.	Pada penelitian ini tidak menguji harga terhadap pendapatan petani garam.
4	Rico Phahlevi (2013) Jurnal Ekonomi Universitas Negeri Padang	Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Padi Sawah Di Kota Padang Panjang.	Hasil penelitian, Luas lahan, harga jual dan jumlah produksi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani ( $\text{sig} = 0,000$ ), artinya dengan meningkatnya luas lahan, harga jual padi, biaya usaha tani dan jumlah produksi maka pendapatan petani juga akan meningkat.	Menguji harga terhadap pendapatan petani.	Pada penelitian ini tidak menguji tenaga kerja terhadap pendapatan petani garam.
5	T. Iskandar Ben Hasan (2011) Jurnal	Identifikasi Sosial Ekonomi Dan Ketenagakerjaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual, biaya produksi, luas	Menguji tenaga kerja dan harga dalam	Pada penulis tidak menguji variabel

Sains Riset Universitas Syiah Kuala	Petani Garam Di Kabupaten Bireuen	lahan, dan tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan petani garam.	pendapatan petani garam.	bebas luas lahan.
-------------------------------------	-----------------------------------	---	--------------------------	-------------------

**F. Kerangka Berfikir**

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian sebelumnya serta permasalahan yang dikemukakan, maka sebagai acuan untuk merumuskan hipotesis, berikut disajikan kerangka pemikiran teoritis yang dituangkan dalam model penelitian seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berfikir**



*Sumber: Soekartawi (2003), Philip Kotler (1992), dan Fadholi (1991)*

Pada gambar di atas bisa dijelaskan bahwa setiap usaha yang dilakukan itu tidak hanya untuk mencari profit (nilai materi) setinggi-tingginya tetapi harus dapat memperoleh dan memberikan *benefit* (keuntungan) kepada internal organisasi dan di lingkungan eksternal. Terpenuhinya kebutuhan yang bersifat material, seperti sandang, rumah, dan kekayaan lainnya. Terpenuhinya kebutuhan material inilah yang disebut dengan sejahtera. Seperti halnya usahatani seperti usahatani garam pada dasarnya arah pembangunan usahatani adalah untuk mewujudkan pertanian yang tangguh,

maju, dan efisien, sebagai unsur kekuatan dalam bertambahnya pendapatan dan produktivitas. Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan petani salah satunya adalah tenaga kerja dan harga jual.<sup>59</sup>

Setiap usaha yang dijalankan pasti memerlukan tenaga kerja. Pencurahan tenaga kerja dinyatakan dalam curahan tenaga kerja. Perbedaan dalam penggunaan tenaga kerja tersebut akan mempengaruhi tingkat produksi yang akhirnya akan mempengaruhi penerimaan usaha tani. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang paling penting dalam keseluruhan proses produksi. Dalam ketenaga kerjaan petani garam, merupakan faktor penting dalam proses produksi garam. Tenaga kerja harus mempunyai kualitas berfikir yang maju untuk pencapaian produk garam yang bagus, sehingga nilai jual tinggi.<sup>60</sup>

Bahwa analisis pendapatan usahatani memerlukan dua hitungan pokok, yaitu keadaan penerimaan dan keadaan pengeluaran selama jangka waktu yang ditetapkan penerimaan tersebut berasal dari harga jual. Tenaga kerja dan harga secara tidak langsung dapat mempengaruhi pendapatan seorang petani. Bahwa berbagai usaha dipandang dari sudut ekonomi mempunyai tujuan yang sama yaitu mencari keuntungan. Dan ekonomi islam mampu membawa manusia memenuhi kebutuhan manusia di dunia sehingga tercapai kesejahteraan yang akan membawa kepada kebahagiaan di dunia dan di akhirat.<sup>61</sup>

### G. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat. Dikatakan jawaban sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta

---

<sup>59</sup>Pusat Pengkajian dan Pengembangan konomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, 2013, Rajawali Pers: Jakarta, hlm. 3.

<sup>60</sup>Moehar Daniel, *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Bumi Aksara: Jakarta, 2002, hlm. 85.

<sup>61</sup>Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Ekonosia: Yogyakarta, 2002, hlm. 206.

empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Dengan demikian, hipotesa merupakan dugaan sementara yang nantinya akan diuji dan dibuktikan kebenarannya melalui analisa data.<sup>62</sup>

Dalam penelitian ini, hipotesis dikemukakan dengan tujuan untuk mengarahkan pedoman bagi penelitian yang akan dilakukan. Apabila ternyata hipotesis tidak terbukti dan berarti salah, maka masalah dapat dipecahkan dengan kebenaran yang ditentukan dari keputusan yang berhasil dijalankan selama ini. Hipotesis ini penulis simpulkan dari beberapa penelitian terdahulu yang hasilnya signifikan dalam meneliti variabel yang hampir sama dengan variabel yang penulis teliti. Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis dan hasil penemuan beberapa penelitian, maka hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut :

### **1. Pengaruh Curahan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Petani Garam**

Konsep yang diterapkan oleh Soekartawi tentang usaha tani yaitu, seorang petani harus mampu mengalokasikan sumber daya seperti halnya sumber daya manusia yaitu tenaga kerja yang ada secara efektif dan efisien untuk memperoleh keuntungan agar menambah pendapatan yang tinggi.<sup>63</sup> Dalam penelitian terdahulu oleh Nurul Komaryatin Jurnal 2012 Manajemen Bisnis STIEN Nahdlatul Ulama Jepara “Pengembangan Faktor-Faktor Produksi Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani Garam”, bahwa variabel tenaga kerja mempunyai pengaruh terhadap pendapatan petani garam. Berdasarkan teori dan permasalahan yang ada, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>1</sub>: Diduga terdapat pengaruh antara Curahan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Petani Garam di Desa Kertomulyo Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.

---

<sup>62</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*, Alfabeta: Bandung, 2006, hlm. 96.

<sup>63</sup>Soekartawi, *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasinya*, Rajawali: Jakarta, 1987, hlm. 168.

## 2. Pengaruh Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Garam

Menurut Philip Kotler harga yang ditentukan sebuah produk akan mempengaruhi pendapatan usaha, karena pendapatan suatu usaha didapat dari harga. Harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, Harga yang ditentukan harus dapat menutup semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba.<sup>64</sup> Dalam penelitian terdahulu oleh Rico Phahlevi 2013 Jurnal Ekonomi Universitas Negeri Padang “Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Di Kota Padang Panjang”. Mengatakan bahwa harga mempunyai pengaruh terhadap pendapatan petani garam. Berdasarkan teori dan permasalahan yang ada, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>2</sub>: Diduga terdapat pengaruh antara Harga Jual terhadap Pendapatan Petani Garam di Desa Kertomulyo Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.

## 3. Pengaruh Curahan Tenaga Kerja Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Garam

Pendapatan merupakan jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu. Menurut Fadholi Hernanto pendapatan seorang petani dipengaruhi atas beberapa faktor produksi, penerimaan, dan pengeluarannya.<sup>65</sup> Dalam penelitian terdahulu oleh Rahmi 2012 Jurnal Agribisnis, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Garam Di Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen”. Mengatakan bahwa tenaga kerja dan harga garam mempunyai pengaruh terhadap pendapatan petani garam. Berdasarkan teori dan permasalahan yang ada, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

---

<sup>64</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga: Jakarta, 1992, hlm. 439.

<sup>65</sup>Fadholi Hernanto, *Ilmu Usahatani*, Penebar Swadaya: Jakarta, 1991, hlm. 203.

H<sub>3</sub> : Diduga terdapat pengaruh antara Curahan Tenaga Kerja dan Harga Jual terhadap Pendapatan Petani Garam di Desa Kertomulyo Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.

