

**FAKTOR YANG MENYEBABKAN TINGGINYA HARGA CABAI MERAH
DI PASAR PLAJU KOTA PALEMBANG**

Oleh :
ZULKARNAIN



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

PALEMBANG

2012



**FAKTOR YANG MENYEBABKAN TINGGINYA HARGA CABAI MERAH
DI PASAR PLAJU KOTA PALEMBANG**

Motto :

"Kata paling indah terucap oleh bibir manusia adalah "Ibu" yang paling indah adalah "Ibuku". Kata yang penuh dengan harapan dan cinta. Kata yang manis dan indah yang datang dari kedalaman lubuk hati" (Khalil Gibran)

Dengan Rahmat Allah SWT Skripsi ini

Ku persembahkan untuk

- ❖ Ayah dan Ibu yang tercinta*
- ❖ Adikku (Nurlaila, Despa dan Oktarina Safitri)*
- ❖ Seseorang yang menyayangiku*
- ❖ Sahabat-sahabatku (Kelompok tirai besi)*
- ❖ Kebanggaanku (Almamater)*

ABSTRACT

ZULKARNAIN. Factors that cause high price in the market Plaju Red Chili Palembang. Guided by **RAFEAH ABUBAKAR** and **SUTARMO ISKANDAR.**

This study aims to determine the factors causing the high price of red chillies and analyze and analyze the benefits of red pepper traders at high prices. This research has been conducted in Palembang Plaju Market. Determining the location of intentional (purposive sampling) on the basis that there Plaju Market traders still selling red peppers. The study was conducted in March 2011.

The method used is survey method. The sampling method used is Purposive Sampling method in which the sample in this study are set intentionally. While the methods of data collection is done by direct interview to the respondent.

Method of tabulation of data processing is done in the field where the data obtained are grouped and processed prior to tabulation. To answer the first problem is used in a descriptive analysis of the problems and mathematical analysis used to calculate benefits.

Based on survey results revealed that the supply, cost of sales and prices of other goods is a factor that caused the high price of red chillies. While the gains from the sale of red pepper on the Market Plaju average of Rp 1,979,565.00 monthly. It is based on sales volume with an average of 324.9 kg in March and the average selling price of Rp 31340.00 / kg.

RINGKASAN

ZULKARNAIN. Faktor Yang Menyebabkan Tingginya Harga Cabai Merah di Pasar Plaju Kota Palembang. **Dibimbing oleh RAFEAH ABUBAKAR dan SUTARMO ISKANDAR.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang menyebabkan tingginya harga cabai merah serta menganalisis serta menganalisis keuntungan yang diperoleh pedagang cabai merah pada saat tingginya harga. Penelitian ini telah dilaksanakan di Pasar Plaju Kota Palembang. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*Purposive Sampling*) dengan pertimbangan bahwa di Pasar Plaju terdapat pedagang tetap yang menjual cabai merah. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2011.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Metode penarikan contoh yang digunakan adalah metode *Purposive Sampling* dimana sample di dalam penelitian ini ditetapkan secara sengaja. Sedangkan metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara langsung kepada responden.

Metode pengolahan data dilakukan secara tabulasi dimana data yang didapatkan dilapangan terlebih dahulu dikelompokkan dan diolah secara tabulasi. Untuk menjawab masalah yang pertama digunakan analisis secara deskriptif dan permasalahan kedua digunakan analisis matematis untuk menghitung keuntungan.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa penawaran, biaya penjualan dan harga barang lain merupakan faktor yang menyebabkan tingginya harga cabai merah. Sedangkan keuntungan yang diperoleh dari penjualan cabai merah di Pasar Plaju rata-rata sebesar Rp 1.979.565,00 per bulan. Hal ini berdasarkan volume penjualan rata-rata sebanyak 324,9 kg pada bulan Maret dan harga jualnya rata-rata sebesar Rp 31.340,00 / kg.

**FAKTOR YANG MENYEBABKAN TINGGINYA HARGA CABAI MERAH
DI PASAR PLAJU KOTA PALEMBANG**

**Oleh :
ZULKARNAIN**

SKRIPSI

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian**

pada

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

PALEMBANG

2012

**FAKTOR YANG MENYEBABKAN TINGGINYA HARGA CABAI MERAH
DI PASAR PLAJU KOTA PALEMBANG**

Oleh
ZULKARNAIN
412001038

telah dipertahankan pada ujian tanggal 07 Maret 2012

Pembimbing Utama,


Ir Rafeah Abubakar, M.Si.

Pembimbing Pendamping,


Ir Sutarmo Iskandar, M.S., M.Si.

Palembang, 07 Maret 2012
Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Palembang

Dekan


Ir. A.D. Murtado, M.P

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya jualah penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Faktor Yang Menyebabkan Tingginya Harga Cabai Merah (*Capsicum annuum* L.) di Pasar Plaju Kota Palembang”**, serta salawat dan salam selalu tercurahkan kepada junjungan nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada Ibu Ir Rafeah Abubakar, M.Si dan Bapak Ir Sutarmo Iskandar M.S.,M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk, bimbingan dan pengarahan yang menunjang dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada teman-teman dan semua pihak yang telah membantu memberikan saran dalam pembuatan rencana penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari sempurna, untuk itu kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan sumbangan pemikiran bagi kita semua.

Palembang, Maret 2012

Penulis

RIWAYAT HIDUP

ZULKARNAIN, merupakan anak pertama dari empat bersaudara. Penulis dilahirkan di Muara kelingi tanggal 29 September 1981, merupakan putra dari Ayahanda S Sutan Hermansyah dan Ibunda Rosni.

Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah dasar di SD Negeri 51 Palembang pada tahun 1994, dan pada tahun 1997, penulis menyelesaikan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama di SLTPN 7 Palembang serta Sekolah Menengah Umum di SMU Muhammadiyah 2 Palembang dan diselesaikan pada tahun 2000.

Pada tahun 2001 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Muhammadiyah Palembang. Pada bulan Februari 2005 sampai dengan bulan Maret 2005 penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan XXIII di Desa Celikah Kecamatan Kayu Agung Kabupaten Ogan Komring Ilir.

Sebagai tugas akhir untuk memperoleh gelar serjana pertanian, penulis melaksanakan penelitian tentang Faktor yang Menyebabkan Tingginya Harga Cabai Merah di Pasar Plaju Kota Palembang, pada bulan Maret 2011.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	viii
RIWAYAT HIDUP	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Kegunaan	8
II. KERANGKA PEMIKIRAN	9
A. Tinjauan Pustaka	9
1. Usahatani Cabai Merah (<i>Capsicum annum</i> L.)	9
2. Produksi.....	12
3. Permintaan	14
4. Penawaran	16
5. Harga	19
6. Keuntungan	21
B. Model Pendekatan	23
C. Operasionalisasi Variabel	24

III. PELAKSANAAN PENELITIAN	25
A. Tempat dan Waktu	25
B. Metode Penelitian	25
C. Metode Penarikan Contoh	25
D. Metode Pengumpulan Data	26
E. Metode Pengolahan Data	26
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	27
A. Keadaan Umum	27
1. Gambaran Umum Daerah	27
2. Gambaran Umum Pasar Plaju	30
B. Profil Pedagang	31
C. Faktor yang Menyebabkan Tingginya Harga Cabai Merah	34
1. Penawaran	34
2. Biaya Penjualan	34
3. Harga Barang Lain	35
D. Analisis Keuntungan Pedagang Cabai Merah pada Saat Tingginya Harga	36
1. Biaya Penjualan	36
2. Penerimaan dan Keuntungan	38
V. KESIMPULAN DAN SARAN	40
A. Kesimpulan	40
B. Saran	41

DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN	44

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Perkembangan Luas Panen dan Produksi Cabai Merah di Kota Palembang, 2005-2009	4
2. Perkembangan Harga Cabai Merah di Kota Palembang	5
3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian di Kelurahan Plaju Ilir	28
4. Lembaga Sosial yang Terdapat di Kelurahan Plaju Ilir	29
5. Tarif Bulanan Kios dan Petak Pasar Plaju	30
6. Keadaan Pasar Plaju di Kelurahan Plaju Ilir	31
7. Rata-rata Total Biaya Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	37
8. Analisis Harga Pokok Penjualan per kg Cabai Merah di Pasar Plaju Kelurahan Plaju Ilir Bulan Maret 2011	38
9. Analisis Rata-rata Penerimaan dan Keuntungan Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju Bulan Maret 2011	39

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Model Diagramatis Mengenai Faktor yang Menyebabkan tingginya Harga Cabai Merah	23

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Denah Wilayah Kelurahan Plaju ilir	45
2. Umur dan Pendidikan Terakhir Pedagang Cabai Merah di Pasar Plaju pada bulan Maret 2011	46
3. Lama Usaha dan Modal Usaha Para pedagang Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	47
4. Rata-rata Harga Jual dan Volume Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Februari 2011	48
5. Rata-rata Harga Jual dan volume Penjualan Cabai Merah pada Bulan Maret 2011	49
6. Biaya Pembelia Cabai Merah di Pasar Induk Jakabaring pada Bulan Maret 2011	50
7. Rata-rata Biaya Variabel Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	51
8. Biaya Penyusutan Alat di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	52
9. Biaya Sewa Tempat Pedagang Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	53
10. Biaya Tetap Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	54
11. Total Biaya Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	55
12. Rata-rata Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	56
13. Harga Pokok Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	57

14. Rata-rata Penerimaan Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	58
15. Rata-rata Keuntungan Penjualan Cabai merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	59
16. Rata-rata Keuntungan Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011	60
17. Dokumentasi Lokasi Penelitian di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011 ...	61

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian nasional terutama dalam hal tenaga kerja dan sumber devisa negara. Usaha peningkatan teknologi pertanian diikuti dengan perbaikan dan pembangunan sarana dan prasarana serta mendekatkan pasar yang dapat menampung hasil-hasil pertanian, telah menimbulkan gairah kerja para petani untuk meningkatkan hasil pertanian (Dinas Pertanian, 2000).

Pembangunan pertanian merupakan salah satu proses dinamis untuk meningkatkan sektor pertanian dalam menghasilkan barang-barang yang dibutuhkan pasar atau masyarakat dengan menggerakkan segenap daya mampu manusia, modal dan sumber daya alam guna menjamin kesejahteraan dalam kelangsungan hidup petani dan bangsa (Soekartawi, 1995).

Pembangunan pertanian diharapkan agar dapat terus berkembang dan mampu bersaing dipasar domestik maupun pasar internasional, maka untuk dapat memenuhi tuntutan tersebut sangat ditentukan oleh kesiapan dan dukungan berbagai fasilitas baik faktor pelakunya (petani) maupun berbagai faktor lainnya (Prakoso, 2000).

Salah satu jenis tanamn yang dibudidayakan oleh petani di Indonesia adalah tanaman hortikultura. Pertanian hortikultura meliputi tanaman sayur-sayuran dan buah-buahan. Hortikultura termasuk pertanian produksi dengan tujuan hasilnya

diperdagangkan. Sebagian besar hasil dari pertanian hortikultura di Indonesia dikonsumsi oleh masyarakat dalam negeri, namun kini sudah ada hasil hortikultura yang diekspor keluar negeri. Pertanian hortikultura pada umumnya diusahakan oleh petani sendiri-sendiri sama seperti pertanian padi, palawija dan sejenisnya (Yandianto, 2003).

Sayuran merupakan komoditi pertanian yang berprospek cerah sebab permintaan komoditi ini cukup tinggi. Sayuran sudah menjadi bagian menu sehari-hari masyarakat Indonesia, sehingga tidak mengherankan jika tanaman ini selalu tersedia di pasaran. Sayuran dapat digolongkan menjadi dua jenis yaitu sayuran dataran tinggi dan sayuran dataran rendah. Sayuran dataran tinggi lebih banyak jumlahnya bila dibandingkan dengan sayuran dataran rendah, sehingga upaya perluasan daerah penanaman sayuran dataran tinggi semakin gencar digalakan dengan tujuan agar penanaman jenis sayuran tidak terlalu dibatasi oleh ketinggian tempat sehingga dapat dilakukan di daerah dataran tinggi atau di daerah dataran rendah. Sebagaimana tanaman hortikultura lainnya sayuran mempunyai nilai komersial yang cukup tinggi. Sebab sayuran merupakan produk pertanian yang senantiasa dikonsumsi setiap saat (Setiawan, 1994).

Cahyono (1996), menyatakan bahwa salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan keluarga petani ialah dengan pertanian hortikultura yaitu berusaha secara komersial. Komoditi hortikultura terutama sayuran-sayuran dan buah-buahan merupakan sumber vitamin dan mineral yang tidak dapat digantikan dengan bahan

lain. Pada masa yang akan datang komoditas ini memegang peranan penting dalam upaya perbaikan gizi masyarakat.

Entang (1994), menyatakan bahwa pertanian hortikultura sudah saatnya mendapat perhatian utama pemerintah, terutama yang menyangkut aspek peningkatan produksi dan sistem penyempurnaan pemasaran.

Jenis sayuran yang diusahakan memiliki nilai ekonomi atau memiliki peluang yang cukup besar dalam pemasarannya dan tidak sukar dibudidayakan, serta mempunyai harga yang relatif tinggi atau dapat sebagai komoditi ekspor. Sifat alamiah dari sayur-sayuran sangat menentukan harganya, sehingga pasar selalu dipasok sayuran segar setiap hari karena itulah peluang bisnis sayuran cukup besar dan menarik (Rahardi, 1999).

Tinggi rendahnya harga jual umumnya dihubungkan petani dengan harga panen sebelumnya. Pada musim panen berlimpah harga jual sayur-sayuran menurun, akibatnya petani mengalami kerugian karena harga jual yang diterima petani sangat rendah. Apabila pada saat panen sedikit, harga jual sayur sangat meningkat karena banyaknya permintaan dari konsumen sedangkan jumlah sayuran yang ditawarkan terbatas (Setytowati dan budiarti, 1992).

Cabai merah (*Capsicum annum. L*) merupakan komoditas sayuran yang sangat merakyat, semua orang memerlukannya. Tak heran apabila volume peredaran cabai dipasaran sangat banyak jumlahnya. Mulai dari pasar rakyat, pasar swalayan, restoran, hotel, usaha katering sampai pabrik mie instan sehari-harinya membutuhkan cabai dalam jumlah yang tidak sedikit (Prajnanta, 1995).

Seiring dengan perkembangan dan kesejahteraan masyarakat kebutuhan akan cabai dari tahun ke tahun terus meningkat. Disamping itu peningkatan jumlah penduduk dan pertumbuhan industri menyebabkan terjadinya peningkatan terhadap kebutuhan akan cabai merah. Usaha budidaya cabai merah di Kota Palembang selama 5 tahun terakhir terus mengalami perubahan baik dari luas panen maupun produksinya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perkembangan Luas Panen dan Produksi Cabai Merah di Kota Palembang, 2005-2009.

Tahun	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)
2005	948	2.594
2006	1.465	3.808
2007	1.329	3.456
2008	147	913
2009	42	182

Sumber : Dinas Pertanian Kota Palembang, 2010

Dari tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa produksi dan luas panen cabai merah selama lima tahun terakhir mengalami perubahan. Pada tahun 2005 produksi 2594 ton dengan luas panen 948 ha. Pada tahun 2006 produksi mengalami peningkatan di sertai meningkatnya luas panen, dimana produksi cabai merah 3808 ton dengan luas panen 1465 ha. Pada tahun 2007 sampai 2009 produksi dan luas panen mengalami penurunan. Pada tahun 2007 produksi 3456 ton dengan luas panen 1329 ha. Pada tahun 2008 produksi 913 ton dengan luas panen 147 ha. Pada tahun 2009 produksi

182 ton dengan luas panen 42 ha. Dilihat dari perubahan produksi cabai merah dari tahun 2005 sampai 2009 disebabkan oleh luas lahan yang diusahakan. Dengan menurunnya produksi cabai merah pada tahun 2009 menyebabkan Fluktuasi harga . Untuk lebih jelasnya mengenai perkembangan harga cabai merah dapat di lihat pada tabel 2.

Tabel 2. Perkembangan Harga Cabai Merah di Kota Palembang, 2009

Bulan	Harga (Rp/kg)	Bulan	Harga (Rp/kg)
Januari	10.850,00	Juli	13.235,00
Februari	9.799,00	Agustus	16.955,00
Maret	13.248,00	September	9.975,00
April	13.050,00	Oktober	15.500,00
Mei	13.325,00	November	7.063,00
Juni	15.442,00	Desember	16.650,00

Sumber : Dinas Pertanian Propinsi Sumatera Selatan, 2010

Dari Tabel 2 di atas dapat dilihat bahwa harga cabai merah selama tahun 2009 mengalami fluktuasi. Perubahan harga yang mencolok yaitu pada bulan September sampai bulan Desember 2009. Pada bulan Januari sampai dengan bulan Agustus 2009 dapat dikatakan bahwa naik turunnya harga normal, artinya tidak terjadi kenaikan atau penurunan harga yang tajam. Mengenai fluktuasi harga cabai merah yang terjadi dapat dilihat pada tabel diatas. Bulan Januari harga cabai merah Rp 10.850,00 per kg menjadi Rp 9.799,00 per kg pada bulan Februari. Pada bulan Maret harga cabai merah mengalami kenaikan menjadi Rp 13.248,00 per kg kemudian turun menjadi Rp 13.050,00 perkilogram pada bulan April. Pada bulan Mei harga naik

menjadi Rp 13.325,00 per kg dan terus mengalami kenaikan pada bulan Juni menjadi Rp 15.442,00 per kg. Hal ini disebabkan permintaan masyarakat terus meningkat sedangkan supply yang tersedia jumlahnya terbatas. Kemudian pada bulan Juli harga cabai merah turun menjadi Rp 13.235,00 per kg tetapi mengalami kenaikan kembali pada bulan Agustus menjadi Rp 16.955,00 per kg dan mengalami penurunan yang tajam pada bulan September menjadi Rp 9.975,00 per kg. Pada bulan Oktober menjelang bulan suci Ramadhan dan hari Raya Idul Fitri harga mengalami kenaikan menjadi Rp 15.500,00 per kg dan pada bulan November harga mengalami penurunan yang sangat tajam menjadi Rp 7.063,00 per kg yang disebabkan oleh fasca hari Raya Idul Fitri. Kenaikan harga Pada bulan Desember sangat tajam menjadi Rp 16.650,00 per kg yang disebabkan oleh menjelang hari Raya Idul Adha dan Natal. Oleh karena itu dapat ditarik kesimpulan bahwa supply dan demand sangat mempengaruhi harga cabai merah.

Selain itu cabai merah merupakan salah satu produk hortikultura yang mempunyai sifat musiman, mudah rusak, bersifat segar dan banyak memakan tempat. Sifat ini sangat menyulitkan dalam rangka pengadaan bahan baku yang berupa cabai segar, karena terkait dengan fluktuasi jumlah cabai pada saat panen dan diluar musim panen. Pada saat panen raya, Produksi cabai sangat melimpah dan sebaliknya diluar musim panen raya atau karena kegagalan panen produksi cabai sangat berkurang. Hal ini disebabkan umumnya petani menanam cabai dalam waktu atau musim yang bersamaan. Produksi cabai yang berfluktuasi pada waktu panen dan diluar musim panen akan diikuti oleh fluktuasi harga cabai, yaitu pada saat panen raya harga cabai

sangat rendah dan diluar musim panen raya atau kegagalan panen harga tinggi. Hal ini disebabkan oleh adanya ketidak seimbangan suplay pada kedua musim tersebut (Budiarti, 1996).

Pasar Plaju terletak di Kecamatan Plaju Kota Palembang yang dimanfaatkan sebagai pusat perdagangan diwilayah Plaju. Pasar Plaju merupakan salah satu pusat perdagangan cabai merah yang cukup besar hal ini dapat dilihat dari banyaknya penjual cabai merah. Dengan ini dapat dilihat bahwa sebagian besar masyarakat plaju mengkonsumsi cabai merah dalam pola pelezat makanan sehari-hari. Didaerah ini juga memberikan deskripsi tentang trend harga yang selalu berfluktuasi.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai faktor yang menyebabkan tingginya harga cabai merah di Pasar Plaju Kota Palembang.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis merumuskan beberapa permasalahan yaitu :

1. Faktor apa saja yang menyebabkan tingginya harga cabai merah (*Capsicum annuum* L.) di Pasar Plaju Kota Palembang.
2. Berapa besar keuntungan yang diperoleh pedagang cabai merah (*Capsicum annuum* L.) pada saat tingginya harga di Pasar Plaju Kota Palembang.

C. Tujuan dan Kegunaan

1. Mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan tingginya harga cabai merah (*Capsicum annuum* L.) di Pasar Plaju Kota Palembang.
2. Menganalisis berapa besar keuntungan yang diperoleh pedagang cabai merah (*Capsicum annuum* L.) pada saat tingginya harga di Pasar Plaju Kota Palembang.

Sejalan dengan tujuan diatas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai Faktor yang menyebabkan tingginya harga dan keuntungan yang diperoleh pedagang pada saat tingginya harga cabai merah diPasar Plaju sehingga bermanfaat sebagai informasi tambahan dan bahan kepustakaan bagi penelitian sejenis di masa yang akan datang.

II. KERANGKA PEMIKIRAN

A. Tinjauan Pustaka

1. Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annuum* L.)

Usahatani adalah kegiatan pengorganisasian alam, tenaga kerja dan modal yang ditujukan untuk kegiatan produksi dibidang pertanian serta dilaksanakan oleh orang atau sekumpulan orang (Hernanto,1994).

Usahatani cabai merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan pendapatan keluarga, dimana cabai merah merupakan tanaman yang banyak dikonsumsi masyarakat. Cabai merah (*Capsicum annuum* L.) merupakan tanaman perdu dari famili terung-terungan (Solanaceae). Keluarga ini diduga memiliki sekitar 90 genus dan sekitar 2000 spesies yang terdiri dari tumbuhan herba, semak dan tumbuhan kerdil lainnya. Dari banyak spesies tersebut, hampir dapat dikatakan sebagian besar merupakan tumbuhan negeri tropis (Setiadi, 2000).

Tanaman cabai merah merupakan tanaman setahun. Karakteristik utama tanaman cabai merah adalah tipe percabangan menyebar, jumlah bunga satu per ketiak, posisi tangkai menunduk, warna mahkota bunga warna putih, warna buah muda hijau tua, warna buah matang merah cerah, diameter pangkal buah 1,5 cm, panjang buah sekitar 11 cm ujung buah agak tumpul, permukaan buah rata, potensi hasil, kurang lebih 25,5 ton/ha, cukup tahan penyakit Anthracnose. Tanaman ini berbentuk perdu,

batang utamanya tegak dengan tinggi mencapai 50 – 90 cm. Tangkai daun tumbuh datar atau miring, panjang 4 – 10 cm, dan lebar 1,5 – 4 cm. Posisi bunga menggantung, warna mahkota bunga warna putih dan penyerbukannya berlangsung sendiri atau silang. Tanaman cabai merupakan kelompok tanaman yang tidak tahan terhadap kelebihan air dalam tanah walaupun pada awal pertumbuhannya, terutama setelah penanaman memerlukan cukup banyak air. Pada dasarnya tanaman cabai dapat tumbuh baik pada ketinggian sampai sampai 1.800 dpl. Suhu rata-rata yang baik untuk pertumbuhannya adalah $18^{\circ} - 28^{\circ}\text{C}$. Tanah cocok agar tanaman cabai dapat tumbuh baik dsan berumur lebih panjang adalah tanah yang gembur dengan pH tanah antara 5,5 - 6,8 dan kandungan unsur hara cukup seimbang serta kaya bahan organik (Widodo, 1997).

Tanaman cabai merah memiliki perakaran yang menyebar dengan panjang 25 – 30 cm dan membentuk cabang yang banyak. Tanaman cabai merah dapat tumbuh pada berbagai jenis tanah, dari tanah pasir sampai tanah liat, tetapi harus mempunyai drainase yang baik. Untuk membudidayakan tanaman cabai, ada beberapa hal penting yang harus dilakukan seperti pengolahan tanah, penyemaian, penanaman dan pemeliharaan. Pengolahan tanah harus dilakukan 1 – 1,5 bulan sebelum di tanam. Bersamaan dengan itu, dilakukan penyemaian benih untuk memperoleh bibit tanaman cabai yang baik. Bibit dapat ditanam pada lubang tanam setelah berumur 25 – 45 hari. Setelah penanaman, pemupukan pertama dilakukan pada umur tanam 1 minggu dan pemupukan kedua pada umur 1 bulan dengan campur urea dan TSP. Pemupukan ketiga dilakukan pada saat tanaman berumur 3 bulan

dengan campuran urea, TSP dan KCL. Kegiatan penyiangan dilakukan 4 – 5 kali dalam setiap satu musim tanam (Sunaryono, 1992).

Menurut Sunaryono (1992), panen pertama dapat dilakukan saat tanaman berumur 100 hari. Kemudian panen dapat dilakukan 1 kali setiap 5 – 7 hari. Lamanya masa panen tergantung dari keadaan tanaman tersebut. Tanaman cabai yang baik mampu dipanen sebanyak 25 kali.

Panen cabai adalah dengan cara dipetik disertai tangkai buahnya. Pemetrikan dilakukan secara selektif dan hati-hati agar bunga baru dan buah muda tidak rontok. Buah cabai dipetik dengan cara selektif campuran. Cara panen selektif dilakukan untuk memanen buah yang telah masak, sedangkan panen campuran dilakukan untuk memanen buah masak dan buah yang belum masak penuh secara bersamaan dan dicampur. Hal ini dilakukan karena konsumen biasanya menghendaki kualitas buah yang berlainan. Untuk selanjutnya, tanaman dapat dipanen secara terus menerus dengan selang waktu pemanenan 3 – 4 hari sekali (Nawangsih, 1999).

Menyortir buah sebaiknya dimulai sejak panen walaupun setelah panen masih perlu diperhatikan/dilakukan. Bila sortir dilakukan sejak pemanenan, sortir setelah panen lebih ringan. Penyortiran setelah panen perlu dilakukan agar ukuran dan kualitas buah menjadi seragam. Dengan demikian cabai yang dijual pun sangat berkualitas sehingga akan tercipta citra positif bagi pedagang penampung. Akibatnya harga jual yang di peroleh lebih tinggi dari pada cabai-cabai lainnya. Melakukan penyortiran pada saat panen dilakukan dengan cara disiapkan dua kardus besar disetiap 2 – 3 ujung bedengan. Kardus ini sebagai tempat untuk mengisi cabai

sehat dan rusak. Pemetik harus membawa ember sebagai wadah untuk menempatkan cabai sehat dan rusak sebelum dimasukkan ke kardus besar (Prajnanta, 1999).

Cabai bukan hanya jenis sayuran yang dapat menghasilkan keuntungan yang tinggi, tetapi juga mengandung nilai gizi yang tinggi. Buah cabai dapat dimanfaatkan untuk banyak keperluan, baik yang berhubungan dengan kegiatan masak-memasak maupun untuk keperluan lain seperti untuk bahan untuk bahan ramuan obat tradisional. Buah cabai dipercaya dapat bermanfaat untuk membantu kerja pencernaan dalam tubuh manusia (Setiadi, 2000).

2. Produksi

Produksi berarti suatu proses transformasi input dari sumber manusia dan fisik menjadi output yang dibutuhkan manusia. Output ini dapat berupa barang atau jasa. Produksi secara teknis merupakan suatu proses pendayagunaan sumber-sumber yang telah ada dengan harapan terwujudnya hasil yang lebih dari segala pengorbanan yang telah diberikan. Secara ekonomis, produksi merupakan hasil yang terjamin kualitas maupun kuantitasnya, terkelola dengan baik sehingga merupakan hasil komoditi yang dapat diperdagangkan (Irawan, 1997).

Tingkat produksi suatu barang tergantung pada modal, tenaga kerja, kekayaan alam dan tingkat teknologi yang digunakan. Jumlah produksi yang berbeda-beda dengan sendirinya akan memerlukan berbagai faktor produksi yang berbeda-beda pula. Disamping itu juga untuk tingkat produksi tertentu dapat digunakan gabungan faktor produksi yang berbeda (Sukirno, 1985). Kegiatan usahatani untuk mencapai

produksi dibidang pertanian pada akhirnya akan dinilai dengan uang yang di perhitungkan dari nilai produksi yang dikeluarkan (Hernanto, 1991).

Berkaitan dengan produksi, Soekartawi (1989), berpendapat bahwa produk yang dihasilkan kemudian ditawarkan oleh produsen disebut penawaran. Perubahan penawaran produk dapat dipengaruhi oleh:

- a. Harga input yang dapat mempengaruhi jumlah input yang digunakan. Biasanya harga input meliputi hubungan yang berlawanan dengan produk yang dihasilkan, kesempatan menggunakan input makin banyak.
- b. Harga produk lain, yaitu harga produk alternatif yang biasanya akan menyebabkan jumlah produk yang dihasilkan semakin meningkat atauy menurun.
- c. Tehnologi, biasanya penerapan tehnologi baru akan berpengaruh positif pada produksi.
- d. Jumlah produsen, seringkali disebabkan adanya rangsangan harga untuk mengusahakannya, akibatnya produk yang ditawarkan bertambah.
- e. Harapan produsen terhadap harga produk pada masa mendatang disebabkan pengalaman mereka dalam memproduksi komoditi tersebut.

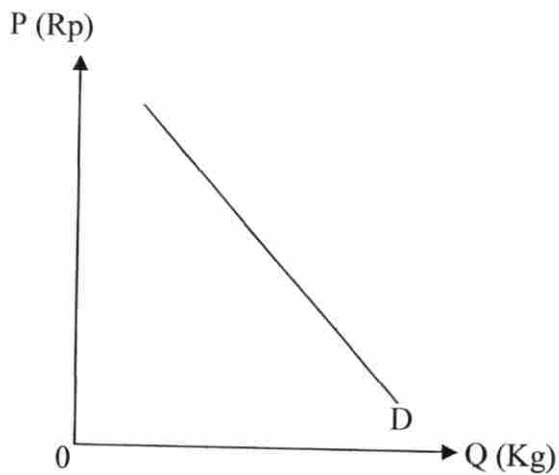
Untuk jenis barang normal perubahan jumlah barang yang ditawarkan akan mempengaruhi harga produk yang bersangkutan, semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan semakin menurun harganya begitu juga sebaliknya (Soekartawi, 1989).

3. Permintaan

Permintaan adalah keseluruhan barang dan jasa yang akan di beli atau diminta disuatu pasar pada waktu tertentu dwngan berbagai tingkat harga (Sukwiaty, 1996). Menjelaskan Selanjutnya Sukirno (1994), menyatakan banyak sedikitnya jumlah barang yang diminta dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya harga barang itu sendiri, harga barang lain, pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat, selera konsumen, distribusi pendapatan dalam masyarakat dan jumlah penduduk.

Hukum permintaan menjelaskan sifat perkaitan diantara permintaan suatu barang dengan harga. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesa yang menyatakan makin rendah harga suatu barang makin banyak jumlah barang yang diminta, dan sebaliknya makin tinggi harga suatu barang makin sedikit jumlah barang yang diminta.

Secara umum kurva permintaan dapat digambarkan dalam bentuk sederhana :



Gambar 1. Kurva permintaan

Keterangan :

D = permintaan

P = Harga

Q = Jumlah barang

Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menghubungkan antara harga suatu barang tertentu dan jumlah barang yang diminta atau dibeli.

Dalam analisis permintaan perlu didasari perbedaan antara permintaan dan jumlah barang yang diminta. Permintaan adalah keseluruhan dari pada kurva permintaan, jadi permintaan menggambarkan keseluruhan dari pada hubungan antara harga dan jumlah permintaan. Sedangkan jumlah barang yang diminta adalah banyaknya permintaan pada harga tingkat tertentu.

Pergerakan sepanjang kurva permintaan, disebabkan karena perubahan harga, sedangkan pergeseran kurva permintaan disebabkan karena perubahan faktor lain selain harga. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut (Limbong dan sitorus, 1987) :

1. Perubahan harga barang lain

Yang dimaksud dengan barang lain hanyalah barang yang mempunyai hubungan, baik hubungan substitusi maupun hubungan komplementer dengan barang yang sedang kita analisis.



2. Selera

Jika barang tertentu sedang disukai masyarakat, meskipun harganya berubah maka permintaan akan bertambah, hal ini menyebabkan kurva permintaan bergeser ke kanan.

3. Jumlah penduduk

Pertambahan jumlah penduduk menyebabkan permintaan terhadap barang bertambah, sehingga mempengaruhi kurva permintaan bergeser ke kanan.

4. Perkiraan mengenai harga dimasa yang akan datang

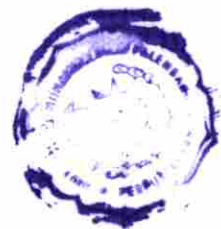
Jika suatu masyarakat memperkirakan harga akan naik maka mereka akan cenderung untuk membeli sebelum harga naik.

5. Distribusi pendapatan

Pendapatan masyarakat dapat didistribusikan misalnya dengan menaikkan pajak dari golongan pendapatan yang tinggi dan memberikan subsidi bagi mereka yang berpenghasilan rendah.

4. Penawaran

Penawaran suatu barang bersumber dari beberapa produsen yang menghasilkan barang dan yang menawarkan barang di pasar. Jumlah penawaran ini akan berbeda dengan jumlah persediaan. Penawaran adalah jumlah barang pada suatu pasar yang akan dijual oleh para penjual pada suatu saat tertentu dengan berbagai tingkat harga (Sukwiaty, 1996).

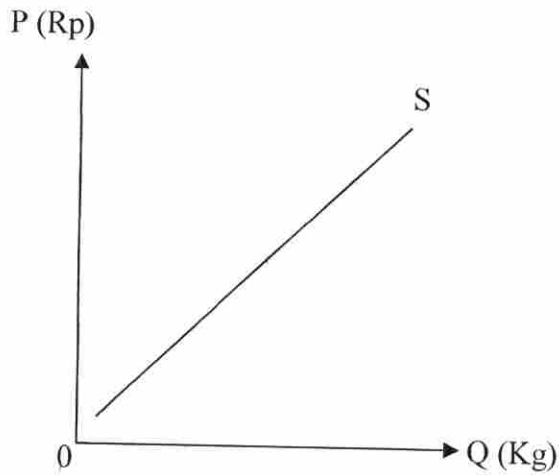


Menurut Limbong dan Sitorus (1987), sebagaimana permintaan maka penawaran terhadap suatu barang juga dipengaruhi oleh beberapa faktor. Oleh karena itu para penjual yang akan menawarkan barangnya di pasar dengan harga subjektif yang berbeda-beda, faktor tersebut antara lain :

- a. Harga barang itu sendiri
- b. Harga barang lain
- c. Biaya produksi
- d. Tingkat teknologi
- e. Tujuan-tujuan perusahaan

Hukum penawaran adalah suatu pernyataan yang menjelaskan suatu perkaitan antara harga suatu barang dan jumlah barang. Dalam hukum ini dinyatakan bagaimana keinginan para penjual untuk menawarkan harganya apabila harga tinggi, dan bagaimana pula keinginan untuk menawarkan barangnya apabila harga rendah. Hukum penawaran pada dasarnya menyatakan makin tinggi harga suatu barang makin banyak jumlah barang yang ditawarkan, sebaliknya makin rendah harga suatu barang makin sedikit jumlah barang yang akan ditawarkan (Sukwiaty, 1996).

Kurva penawaran dapat didefinisikan sebagai kurva yang menunjukkan hubungan perkaitan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang yang ditawarkan. Secara sederhana kurva penawaran dapat di gambarkan :



Gambar 2. Kurva penawaran

Keterangan :

S = Penawaran

P = Harga

Q = Jumlah

Pada umumnya kurva penawaran naik dari kiri bawah kekanan atas, berarti arah pergerakannya berlawanan dengan arah pergerakan kurva permintaan. Kurva penawaran seperti itu karena terdapat hubungan yang positif diantara harga dan jumlah barang yang ditawarkan yaitu makin tinggi harga makin banyak jumlah barang yang ditawarkan. Pergerakan sepanjang kurva penawaran dipengaruhi oleh perubahan harga, sedangkan pergeseran kurva penawaran dipengaruhi oleh faktor-faktor selain harga. Pertemuan antara kurva permintaan dan penawaran akan menentukan harga keseimbangan.

5. Harga

Menurut teori ekonomi harga, nilai, faedah merupakan istilah-istilah yang saling berhubungan. Faedah adalah atribut yang dapat memuaskan kebutuhan, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kualitatif tentang kekuatan barang untuk menilai barang yang lain dalam pertukaran, tetapi perekonomian kita bukan sistem barter, maka untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang dan istilah yang dipakai adalah harga. Jadi harga adalah nilai yang dinyatakan dalam rupiah. Harga dari produksi tidak selalu mantap dipasaran, panen besar biasanya harga relatif rendah, hari libur diluar panen harga cukup tinggi, walau demikian petani tidak segan mengusahakan komoditinya walupun penuh resiko. Harga yang diterima oleh petani akan mempengaruhi pendapatan. Dalam hal ini sistem pemasaran yang baik akan mempengaruhi pendapatan yang baik (Swasta, 1996).

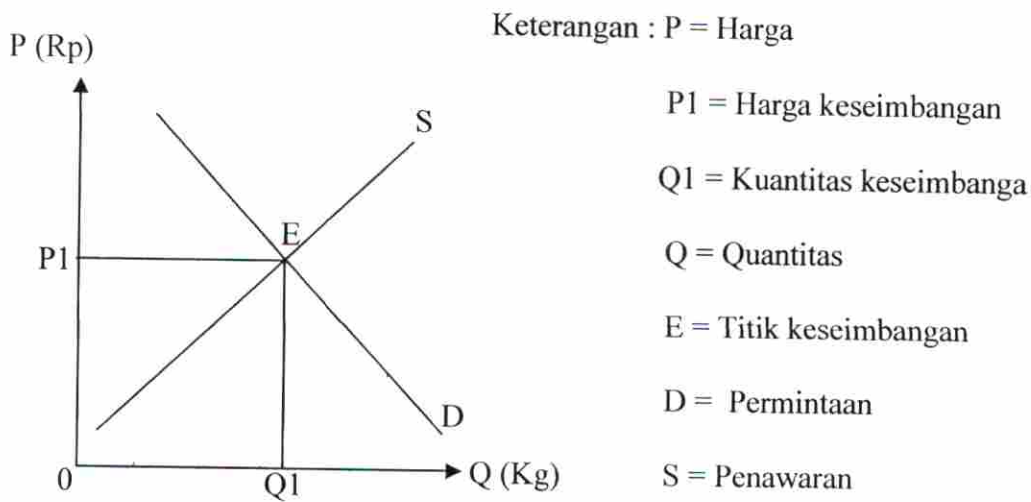
Menurut Kartasapoetra (1994), didalam jangka pendek harga-harga produk pertanian cenderung mengalami peningkatan dan penurunan yang relatif besar. Artinya pada suatu masa tertentu dapat mengalami peningkatan harga yang cukup besar dan pada masa berikutnya akan mengalami penurunan harga. Keadaan seperti ini akan mengakibatkan instabilitas harga (ketidakstabilan harga). Berhubungan dengan itu instabilitas harga dapat disebabkan oleh beberapa hal, antara lain : iklim, masa, suhu, kelembaban, kekeringan, banjir dan lain-lain. Ini akan sangat berpengaruh terhadap harga produksi pertanian. Disamping itu serangan hama dan penyakit juga sangat

berpengaruh terhadap produksi tanaman, sehingga akan mengurangi harga atau nilai komoditi hasil produksi.

Harga suatu barang dan jumlah barang yang diperjual belikan, ditentukan oleh permintaan dan penawaran dari barang tersebut. Oleh karena itu untuk menganalisis mekanisme suatu barang, penentuan harga dan jumlah barang yang diperjual belikan, perlu secara serentak dianalisis permintaan dan penawaran suatu barang. Keadaan itu dikatakan seimbang apabila jumlah barang yang ditawarkan pada suatu tingkat harga tertentu adalah sama dengan jumlah barang yang diminta pada tingkat harga tersebut (Sukirno, 1994).

Harga juga dapat didefinisikan sejumlah uang yang harus diberikan kepada seseorang untuk memperoleh suatu barang atau jasa. Terbentuknya harga karena bertemunya antara permintaan dan penawaran di pasar.

Pertemuan antara kurva permintaan dan penawaran akan terbentuk harga keseimbangan. Harga keseimbangan terbentuk apabila jumlah permintaan sama dengan penawaran pada suatu tingkat tertentu. Secara sederhana dapat digambarkan dalam kurva berikut :



Gambar 3. Kurva Harga Keseimbangan

7. Keuntungan

Soekartawi (1995), menyatakan petani yang dihadapkan pada keterbatasan usahatani masih dapat meningkatkan keuntungan dengan cara menekan biaya usahatani yang dipakai dalam usaha taninya. Tujuan dari analisis keuntungan adalah untuk menggambarkan keadaan suatu kegiatan usaha pada saat sekarang serta menggambarkan keadaan yang akan datang dari tindakan dan perencanaan yang dilakukan. Kegunaan dari analisis keuntungan adalah untuk mengukur berhasil atau tidaknya suatu usaha pada saat itu.

Soekartawi (1993), secara teori ekonomi keuntungan tidak dijumpai dalam jangka panjang, karena adanya kebebasan keluar masuknya usaha dalam jangka waktu yang sama penyebabnya, akan tetapi kenyataannya keuntungan memang ada, sehingga wajar kalau pedagang tetap mengusaha usahanya. Ada 4 keadaan yang mendorong keuntungan yaitu :

1. Setiap usaha selalu berhadapan dengan macam-macam resiko yang biasanya semakin besar keuntungan yang dapat dicapai, maka resiko semakin besar.
2. Sumber daya yang langka menimbulkan banyak pihak yang menginginkan dengan tingkat harga yang tinggi. Semakin langka sumber daya yang memerlukannya. Semakin tinggi permintaan maka semakin tinggi laba yang di peroleh.
3. Informasi tertentu dan khas mampu meningkatkan keuntungan pengusaha yang memiliki informasi yang khas akan mendapat kesempatan yang lebih besar memperoleh keuntungan.
4. Pengelolah perusahaan yang baik akan memberikan imbalan keuntungan.

Keuntungan di peroleh apabila hasil penjualan adalah lebih dari ongkos produksi. Keuntungan maksimum dapat di capai apabila perbedaan antara hasil penjualan dan ongkos produksi mencapai tingkat yang paling besar (Sukirno, 2000). Sehingga rumus keuntungan dapat ditulis.

$$\pi = P_n - BPT$$

Keterangan :

BPT : biaya produksi total

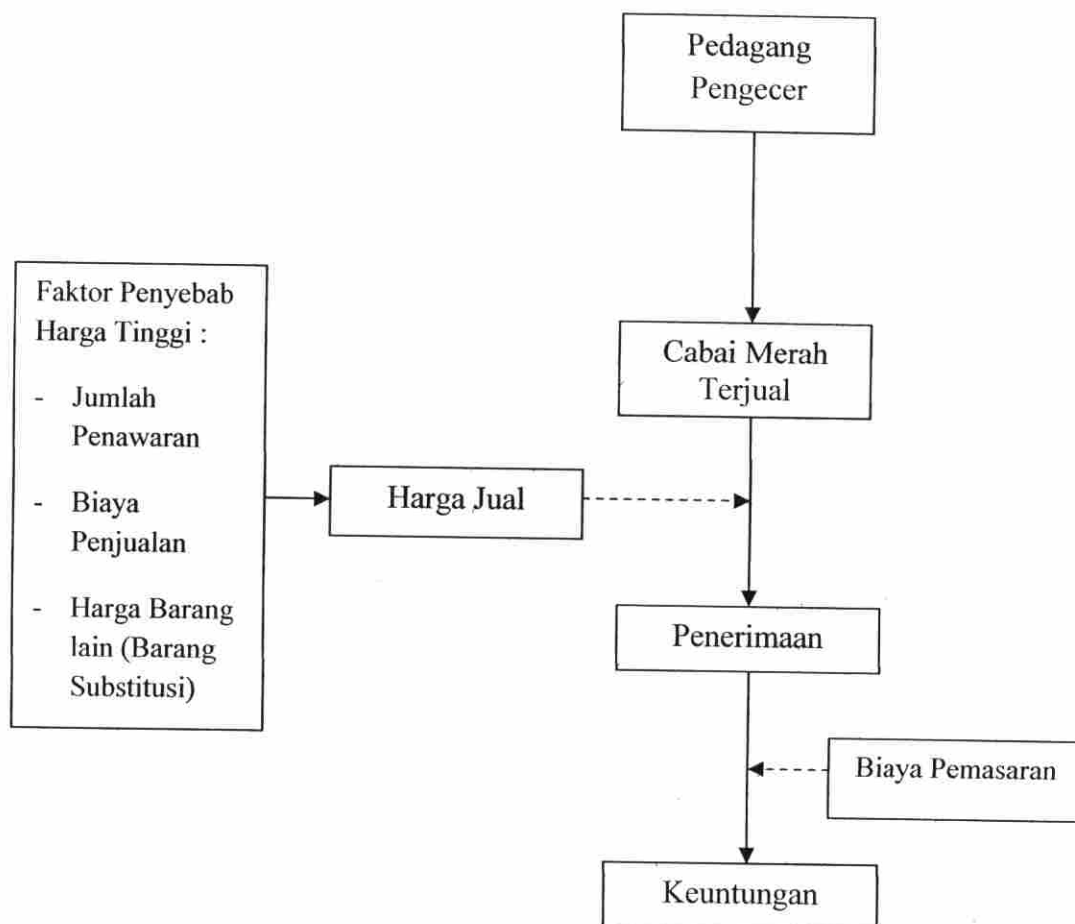
P_n : Penerimaan

π : keuntungan

Kartasapoetra (1992), menyatakan dalam memaksimumkan keuntungan dengan keadaan biaya yang terbatas, pihak produsen harus dapat memaksimumkan

output dan melakukan penghematan efisiensi kerja. Jumlah produksi yang maksimum itu akan menunjukkan keuntungan yang maksimum.

B. Model Pendekatan



Keterangan :

- ▶ Proses
- ▶ Keterkaitan

Gambar 5. Model diagramatis mengenai faktor yang menyebabkan tingginya harga cabai merah

D. Operasionalisasi Variabel

1. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Modern Plaju Kelurahan Plaju ilir Kecamatan Plaju Kota Palembang.
2. Permintaan adalah jumlah cabai merah yang dibeli oleh konsumen selama periode satu bulan (kg/bln).
3. Penawaran adalah jumlah cabai merah yang ditawarkan oleh pedagang selama periode satu bulan (kg/bln).
4. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang yang tidak tergantung pada jumlah produksi (Rp/bln). Biaya ini adalah biaya sewa tempat.
5. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan pedagang yang besarnya berubah rubah sesuai dengan perubahan produksi (Rp/bln). Biaya pembelian cabai merah dan biaya angkut
6. Harga jual adalah Harga oleh pedagang pengecer di konsumen akhir di Pasar Plaju (Rp/kg).
7. Keuntungan adalah selisih penerimaan dengan biaya pemasaran (Rp/Bln).
8. Faktor yg mempengaruhi tingginya harga cabai merah adalah penawaran, biaya penjualan dan harga barang lain.
9. Data penelitian adalah data pada bulan Maret 2011.

III. PELAKSANAAN PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu

Penelitian telah dilaksanakan di Pasar Plaju Kelurahan Plaju Ilir Kecamatan Plaju Kota Palembang. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) berdasarkan pertimbangan bahwa di pasar ini letaknya yang strategis di mana terdapat penjual cabai merah. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2011.

B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei yang dilakukan terhadap penjual cabai merah yang ada di Pasar Plaju. Metode ini digunakan untuk mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai Faktor yang menyebabkan tingginya harga cabai merah dan keuntungan penjual cabai merah.

C. Metode Penarikan Contoh

Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penarikan contoh secara sengaja (*purposiv sampling*). Dimana contoh pedagang pengecer di Pasar Plaju yang diteliti adalah 5 orang dari 12 jumlah pedagang pengecer yang ada di Pasar Plaju. Kelima pedagang tersebut merupakan pedagang yang setiap harinya berjualan cabai merah.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara yaitu cara mengumpulkan informasi dengan menggunakan questionnaire kepada pedagang pengecer di Pasar Plaju. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pedagang cabai merah. Data sekunder diperoleh dari instansi atau lembaga-lembaga yang berhubungan dengan penelitian ini.

E. Metode Pengolahan Data

Data yang di peroleh dari lapangan akan diolah secara tabulasi dan menjawab permasalahan pertama akan digunakan analisis secara deskriptif. Data yang diolah secara tabulasi merupakan data yang diambil selama bulan Maret akan dilanjutkan dengan menjawab permasalahan kedua digunakan perhitungan analisis matematis.

Maka dapat menghitung keuntungan dengan menggunakan rumus :

$$P_n = Y \times H_y$$

$$\pi = P_n - BP$$

Dimana :

P_n = Penerimaan (Rp)

Y = Jumlah cabai merah yang terjual (kg)

H_y = Harga cabai merah (Rp/kg)

π = Keuntungan pedagang pengecer (Rp/kg)

BP = Biaya penjualan

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Keadaan Umum

1. Gambaran Umum Daerah

Pasar Plaju merupakan salah satu pasar moderen yang ada di Kota Palembang dan berlokasi di antara Jalan D.I. Penjaitan dan Jalan Kapten Abdullah Kelurahan Plaju Ilir Kecamatan Plaju Kota Palembang.

Kecamatan Plaju mempunyai luas wilayah sebesar 9.920 m² dengan batasan administrasi dengan kecamatan Ilir Timiur II di sebelah utara, Kabupaten Banyuasin sebelah selatan dan sebelah timur serta Kecamatan Seberang Ulu II sebelah barat.

Kecamatan Plaju pada tahun 2010 memiliki jumlah penduduk sebanyak 77.500 jiwa yang terdiri dari laki-laki sebanyak 36.608 jiwa dan wanita sebanyak 38.892 jiwa dengan sex ratio 99,27. Laju pertumbuhan penduduk di kecamatan Plaju dari tahun 2008 sampai tahun 2010 sebesar 0,46%, di mana pada tahun 2008 jumlah penduduk di Kecamatan Plaju sebanyak 76.790 jiwa, pada tahun 2009 sebanyak 77.153 jiwa dan pada tahun 2010 sebanyak 77.500 jiwa.

Kelurahan Plaju Ilir, dapat di lihat pada lampiran 1 dan secara administrasi mempunyai wilayah sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan sungai Musi
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Talang Putri
- c. Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Komperta Plaju

d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan Bagus Kuning, Plaju Ulu dan Talang Bubuk

Kelurahan Plaju Ilir mempunyai jarak 3 Km dari pusat pemerintahan tingkat Kecamatan, mempunyai jarak 6 Km dari tingkat Kotamadya, mempunyai jarak 9 Km dari tingkat Propinsi dan mempunyai jarak 726 Km dari Ibu Kota negara.

Kelurahan Plaju Ilir berada pada ketinggian 5 m diatas permukaan laut dengan luas wilayah sebesar 265 ha. Suhu udara minimum sebesar 30,4 C dan suhu udara maksimum sebesar 34,4 C.

Kelurahan Plaju Ilir pada tahun 2010 tercatat memiliki jumlah penduduk sebanyak 16.181 jiwa yang terdiri dari laki-laki sebanyak 8.364 jiwa dan perempuan sebanyak 7.817 jiwa dengan kepala keluarga 2.891 KK.

Berdasarkan mata pencaharian penduduk yang ada di Kelurahan Plaju Ilir dapat di lihat dari Tabel 4 berikut :

Tabel 3. Jumlah Penduduk berdasarkan Mata Pencaharian Di Kelurahan Plaju Ilir.

No	Mata Pencaharian	Jumlah (jiwa)
1	Karyawan	1.728
2	Wiraswasta	2.384
3	Tani	-
4	Pertukangan	43
5	Buruh tani	-
6	Pensiunan	257

Sumber : Kantor Kelurahan Plaju Ilir 2011. Monografi Kelurahan Plaju Ilir.

Dari tabel diatas dapat di lihat bahwa penduduk Kelurahan Plaju Ilir sebagian besar mempunyai mata pencaharian sebagai wiraswasta. Hal ini dikarenakan Kelurahan Plaju Ilir memiliki pasar sehingga sebagian besar penduduk banyak memilih berprofes sebagai pedagang dan pasar ini juga merupakan pasar induk bagi pasar kecil lain yang ada di wilayah Plaju.

Kondisi sarana dan prasarana yang tersedia sangat menentukan kelancaran aktivitas sehari-hari penduduk baik dalam kegiatan ekonomi maupun kegiatan sosial. Sarana dan Prasarana yang ada di Kelurahan Plaju Ilir ini dikatakan memadai dan telah melancarkan aktivitas penduduk.

Kelurahan Plaju Ilir mempunyai lembaga sosial yang dapat di lihat pada tabel 4 berikut ini :

Tabel 4. Lembaga Sosial yang terdapat di Kelurahan Plaju Ilir.

No.	Jenis Lembaga Desa	Jumlah
1	Lembaga Musyawarah	1
2	Lembaga Ketahanan Masyarakat desa	1
3	PKK	1
4	Karang taruna	1

Sumber : Kantor Kelurahan Plaju Ilir, 2011. Monografi kelurahan Plaju Ilir.

Sarana pendukung lain yang terdapat di Kelurahan Plaju Ilir cukup memadai. Adapun sarana-sarana tersebut antara lain pasar, masjid, Kantor Kelurahan, Sekolah

dasar (SD), Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP), Sekolah Menengah Umum (SMU), terminal, poliklinik, dan kantor polisi (Sekta).

2. Gambaran Umum Pasar Plaju

Pasar Plaju merupakan salah satu pasar moderen yang ada di Kota Palembang dan termasuk pasar induk untuk pasar kecil yang terdapat di kelurahan Plaju Ilir. Seiring dengan perkembangan Kota Palembang sebagai kota metropolitan menuntut kualitas pelayanan di berbagai bidang perpasaran dan persaingan pasar yang kompetitif maka Pasar Plaju di kelola langsung oleh koperasi dan diawasi oleh Perusahaan Daerah Pasar Palembang Jaya. Berdasarkan pengelolaan pasar oleh koperasi maka biaya yang dikeluarkan untuk memiliki kios dan petak yang ada di Pasar Plaju Kelurahan Plaju Ilir sebagai berikut :

Tabel 5. Tarif Bulanan Kios dan Petak Pasar Plaju.

No	Tempat	Biaya Sewa Rp/bln	Biaya Beli Rp/8 Thn
1	Kios	-	44.000.000
2	Petak	345.000	-

Sumber : Koperasi Melati Pasar Modern Plaju, 2011

Di Pasar Plaju ini terdapat kios dan petak. Untuk keadaan kios para pedagang yang berukuran 2,5 x2,5 m yang terletak di lantai I dan Lantai II dan untuk petak yang terdapat di Pasar Plaju yaitu berukuran 1 x 1,5 m. Untuk Lebih jelas nya dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Keadaan Pasar Plaju di Kelurahan Plaju Ilir.

No	Uraian	Jumlah
1	Pedagang (jiwa)	586
2	Kios (unit)	401
3	Petak (unit)	352
4	Kaki lima	10

Sumber : Kantor Kelurahan Plaju Ilir 2011. Monografi Kelurahan Plaju Ilir.

Dari jumlah penduduk Kelurahan Plaju Ilir, terdapat 586 orang berprofesi sebagai pedagang di Pasar Plaju. Adapun untuk ukuran kios yang terdapat di Pasar Plaju yang berukuran 2,5x2,5 m dan jumlah kios sebanyak 401 unit dengan jumlah 270 unit yang terisi, kosong berjumlah 101 unit dan terisi tapi tak berdagang sebanyak 30 unit. Jenis kios ini para pedagangnya menjual klontongan, busana, bahan bangunan, alat listrik dan lain sebagainya. Untuk keadaan petak para pedagang 1 x 1,5 m dengan jumlah 332 unit yang terisi, 20 unit yang kosong. Jenis-jenis barang dagangan diantaranya sayu-sayuran, daging, ikan, bumbu dapur dan lain sebagainya.

B. Profil Pedagang

Para pedagang cabai merah di Pasar Plaju ini terdiri dari 5 orang yaitu Bapak Subhan, Bapak Tarigan, Bapak Sukarto, Bapak Sugiono dan Bapak Yunus. Latar belakang pendidikan pedagang cabai merah rata-rata tamatan dari Sekolah Menengah Umum dan Sekolah Menengah Pertama.

Para pedagang ini dulunya memiliki pekerjaan di bidang lain, seperti kuli bangunan dan tukang becak. Tetapi ada juga yang sejak awal lepas mengenyam pendidikan formalnya langsung menjadi pedagang cabai merah. Dimana modal yang mereka miliki umumnya masih sedikit karena mereka belum mampu untuk menambah modal meskipun sudah lama berdagang.

Modal untuk menjalankan usaha ini tergantung dari kondisi keuangan yang mereka miliki pada hari ini. Selain itu, permasalahan yang menyangkut keuangan belum memiliki sistem pembukuan dan pencatatan yang baik tentang keadaan barang inventaris serta arus barang masuk dan arus barang keluar berikut keuangannya. Hal ini menyebabkan mereka sulit untuk berkembang. Para pedagang ini umumnya hanya mementingkan keuntungan hari ini untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka tanpa melakukan suatu tindakan terhadap usaha yang dijalankan agar memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Pengetahuan dan pengalaman dalam melakukan usaha penjualan cabai merah merupakan permasalahan utama yang dirasakan oleh para pedagang ini. Keterbatasan modal menyebabkan mereka selalu berhadapan dengan akar permasalahan yang sama yang memberikan pengaruh kuat dalam perkembangan usaha mereka. Ditambah lagi dengan ketersediaan pasar yang berkaitan dengan para konsumen yang menyebabkan keuntungan yang mereka peroleh tidak pasti.

Harga jual yang diberikan oleh para pedagang tersebut hampir sama karena informasi mengenai harga penjualan cabai merah dapat diperoleh dengan mudah oleh para konsumen, sehingga para pedagang tersebut tidak bisa menaikkan harga sesuai

dengan kondisi mereka sendiri agar mereka dapat memperoleh keuntungan yang relatif besar. Harga jual ini berdasarkan dari biaya total produksi yang harus dikeluarkan kemudian disesuaikan dengan harga pokok serta jumlah keuntungan yang ingin diperoleh, tetapi tentunya dengan harga jual ini harus sesuai dengan harga pasar yang berlaku.

Dalam melakukan usaha penjualan, mereka harus pintar-pintar memberikan layanan terbaik kepada konsumen masing-masing sehingga konsumenpun dapat berubah menjadi pelanggan tetap. Para pedagang dalam mencari pelanggan tetap harus memberikan ciri-ciri yang khusus sehingga disukai konsumen.

Selain itu, tentu saja faktor pentingnya adalah tetap menjaga kualitas produk yang dijual serta pemberian potongan harga agar para konsumen mereka ini merasa senang dan cocok untuk kemudian terus membeli cabai merah mereka sehingga memiliki keuntungan yang pasti karena para konsumen tersebut membeli secara pasti.

Seharusnya para pedagang ini menambah ilmu dan pengetahuan mereka tentang bagaimana menjalankan usaha penjualan sehingga usaha penjualan mereka dapat berkembang. Jadi mereka dapat melakukan hal-hal terbaik yang sudah seharusnya dilakukan, sehingga keputusan yang mereka ambil guna mengembangkan usaha. Tetapi karena para pedagang ini belum mengetahui hal tersebut, menyebabkan mereka hanya memikirkan usaha hari ini dan bukan untuk kemudian hari sehingga usaha mereka belum mampu berkembang dalam arti sebenarnya.

C. Faktor yang Menyebabkan Tingginya Harga Cabai Merah

1. Penawaran

Bergesernya pasokan penawaran cabai merah ke pasar sehingga mendorong kenaikan harga cabai di pasar. Pergeseran pasokan cabai merah dimaksudkan berkurangnya dan cenderung langkanya cabai merah di pasar sehingga menyebabkan tingginya harga cabai merah di pasar Plaju. Berkurangnya pasokan dan kelangkaan diakibatkan oleh terganggunya produksi yang dialami oleh para petani yang diakibatkan oleh bergesernya perubahan cuaca pada akhir tahun 2010 di mana sedang musim hujan.

Berkurangnya pasokan cabai merah dari luar daerah Sumatera Selatan terutama dari daerah Pulau Jawa. Di mana produksi cabai merah di Pulau Jawa sangat menentukan tingginya harga cabai merah di pasar-pasar yang ada di Kota Palembang sehingga termasuk harga cabai merah di Pasar Plaju. Berdasarkan penelitian ini harga rata-rata yang ditawarkan oleh pedagang pengecer Rp 31.340,00 per kg dengan volume penjualan rata-rata pada bulan maret 342 kg/bulan. Sedangkan pada saat harga rendah ditawarkan Rp 18.000,00 per kg terjadi pada bulan februari dengan volume penjualan rata-rata 598 kg/bulan.

2. Biaya Penjualan

Biaya penjualan terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan hasil penelitian biaya tetap dalam usaha penjualan cabai merah tidak adanya perubahan

harga, dimana biaya tetap adalah biaya sewa tempat dan biaya penyusutan alat yang tidak berubah dalam satu tahun. maka biaya yang di akan dikeluarkan pada harga tinggi sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan pada saat harga cabai merah rendah.

Untuk biaya variabel dalam usaha penjualan cabai merah mengalami perubahan harga dimana rata-rata biaya total variabel Rp 7.822.900,00 per bulan, sehingga menyebabkan tingginya rata-rata biaya total penjualan yaitu Rp 8.169.000,00 pada bulan Maret 2011.

3. Harga Barang Lain

Dalam ekonomi mikro bahwa permintaan maupun penawaran barang di pengaruhi oleh beberapa faktor antara lain jumlah penduduk, status sosial, selera dan lain-lain. Untuk permintaan akan cabai merah itu sendiri yang berpengaruh adalah harga cabai rawit. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa dengan tingginya harga cabai merah dengan rata-rata harga jual Rp 31.340,00 per kg, maka sebagian konsumen cabai rawit usaha mencari alternatif pengganti yaitu cabai rawit. Dimana harga cabai rawit tersebut mengalami kenaikan harga dari Rp 15.000,00 per kg menjadi Rp 20.000,00 per kg. Dengan tingginya harga cabai rawit maka sebagian konsumen tetap mengkonsumsi cabai merah dikarenakan tingginya harga cabai rawit yang diakibatkan oleh tingginya harga cabai merah.

D. Analisis Keuntungan Pedagang Cabai Merah pada Saat Tingginya Harga

1. Biaya Penjualan

Biaya penjualan yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang ada dalam usaha penjualan cabai merah pada penelitian ini adalah biaya penyusutan alat dari timbangan yang di gunakan dalam menjalankan usaha tersebut dan sewa tempat yang berupa petak dengan harga sewa sebesar Rp 345.000,00 per bulan. Untuk harga pembelian timbangan cabai merah sebesar Rp 120.000,00.

Untuk biaya variabel yang ada dalam usaha penjualan cabai merah ini adalah biaya pembelian cabai merah segar yang akan dijual, biaya pengangkutan cabai merah segar dan biaya pembelian kantong. Di Pasar Plaju, rata-rata jumlah pembelian cabai segar untuk di jual oleh pedagang sebanyak 342 kg dengan rata-rata harga beli cabai merah sebesar Rp 22.430,00 per kg, sehingga biaya pembelian untuk membeli cabai merah rata-rata sebesar Rp 7.652.500,00.

Pengangkutan yang dilakukan para pedagang merupakan untuk mengangkut cabai merah dari Pasar Induk Jakabaring dengan menggunakan mobil angkot, sehingga biaya pengangkutan yang dikeluarkan pedagang rata-rata sebesar Rp 92.000,00. Dalam penjualan cabai merah, pedagang yang ada di Pasar Plaju memakai Kantong Plastik sehingga biaya yang harus dikeluarkan pedagang rata-rata sebesar Rp 68.400,00.

Dalam usaha Penjualan cabai merah di Pasar Plaju, Untuk penggunaan biaya-biaya Penjualan dapat dilihat pada Tabel 7 dari hasil perhitungan pada Lampiran 11.

Tabel 7. Rata-rata Total Biaya Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

No	Uraian	Jumlah
1	Volume Penjualan (kg)	342
2	Harga Beli (Rp/kg)	22.430,00
3	Biaya Penjualan	
	a. Biaya Variabel	7.822.900,00
	- Biaya Pembelian Cabai Merah	7.662.500,00
	- Biaya Angkut	92.000,00
	- Biaya Kantong	68.400,00
	b. Biaya Tetap	347.000,00
	- Biaya Penyusutan Alat	2000,00
	- Biaya Sewa Tempat	345.000,00
	c. Total Biaya Penjualan	8.169.000,00

Harga Pokok merupakan biaya penjualan rata-rata tiap unit yang di jual. Perhitungan harga pokok pada penelitian ini menggunakan metode penetapan harga pokok penjualan. Total rata-rata biaya penjualan cabai merah di Pasar Plaju pada bulan Maret sebesar Rp 8.169.000,00 dengan total penjualan rata-rata sebesar 324,9 kg cabai merah, sehingga diperoleh harga pokok cabai merah bulan maret adalah Rp 25.212,62 per kg. Hal ini juga berarti untuk menjual satu kg cabai merah para pedagang mengeluarkan sebesar Rp 25.212,62 per kg dengan perkataan lain biaya penjualan rata-rata cabai giling adalah Rp 25.212,62 per kg. Untuk lebih jelasnya

mengenai hal ini dapat dilihat dari Tabel 8 yang diperoleh dari hasil perhitungan pada lampiran 13.

Tabel 8. Analisis Harga Pokok Penjualan per kg Cabai Merah di Pasar Plaju Kelurahan Plaju Ilir bulan Maret 2011.

Uraian	Jumlah
Biaya Penjualan (Rp)	8.169.000,00
Jumlah Penjualan (kg)	324,9
Harga Pokok Cabai Merah (Rp/Kg)	25.212,62

Harga jual cabai merah di Pasar Plaju pada bulan Maret rata-rata sebesar Rp 31.340.00 per kg, jika dibandingkan dengan harga pokok penjualan cabai merah pada bulan yang sama yaitu Rp 25.212,62 per kg maka harga pokok penjualan cabai merah pada bulan maret masih lebih kecil dari pada harga jual pada bulan yang sama. Berdasarkan perbedaan harga jual dan harga pokok penjualan cabai merah ini diketahui bahwa untuk 1 kg cabai merah yang dihasilkan memberi laba sebesar Rp 6.127,36 per kg.

2. Penerimaan dan Keuntungan

Dalam usaha penjualan cabai merah yang di lakukan pedagang dapat menghasilkan rata-rata penjualan sebesar 324,9 kg dari jumlah total cabai merah yang di beli rata-rata 342 kg. Hal ini berarti penjualan cabai merah mengalami penyusutan berat sebesar 5 persen dari jumlah cabai merah yang dibeli dari Pasar Induk Jakabaring.

Dengan jumlah penjualan rata-rata 324,9 kg dan harga jual cabai merah yang rata-rata sebesar Rp 31.340,00 per kg, maka penerimaan yang di peroleh para pedagang cabai merah yang ada di pasar Plaju rata-rata sebesar Rp 10.148.565,00 per bulan. Sedangkan biaya penjualan pedagang cabai merah rata-rata sebesar Rp 8.169.000,00 per bulan. Maka keuntungan para pedagang cabai merah pada bulan Maret 2011 rata-rata sebesar Rp 1.979.565,00. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 9 yang di peroleh dari hasil perhitungan pada Lampiran 14 dan Lampiran 15.

Tabel 9. Analisis Rata-rata Penerimaan dan Keuntungan Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju Bulan Maret 2011

No	Uraian	Jumlah
1	Biaya Penjualan	
	a. Biaya Tetap (Rp)	347.000,00
	b. Biaya Variabel (Rp)	7.822.900,00
	c. Total (Rp)	8.169.000,00
2	Penerimaan	
	a. Penjualan (Kg/Rp)	324,9
	b. Harga Jual (Rp/kg)	31.340,00
	c. Total	10.148.565,00
3.	Keuntungan (Rp)	
	a. Keuntungan (Rp/ satu kali penjualan)	1.979.565,00

Berdasarkan perhitungan R/C Ratio, didapat nilai rata-rata sebesar 1,25. Dimana nilai ini diperoleh dengan membagi antara penerimaan dengan biaya penjualan. Dengan nilai Ratio sebesar 1,25 mempunyai arti bahwa setiap satu rupiah yang dikeluarkan para pedagang akan memperoleh penerimaan sebesar 1,25 rupiah.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis di Pasar Plaju Kelurahan Plaju Ilir Kecamatan Plaju Kota Palembang, maka diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Tingginya harga cabai merah disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :
 - a. Penawaran
Semakin sedikit cabai merah yang di tawarkan maka semakin tinggi harganya yang disebabkan berkurangnya pasokan dari Pasar Induk Jakabaring.
 - b. Biaya penjualan
Dengan adanya perubahan harga pada biaya variabel dimana rata-rata biaya variabel Rp 7.822.900,00 dalam satu penjualan, sehingga menyebabkan tingginya rata-rata biaya total penjualan yaitu Rp 8.169.000,00.
 - c. Harga barang lain
Dengan tingginya harga cabai merah menyebabkan tingginya harga cabai rawit, sehingga konsumen tetap mengkonsumsi cabai merah.
2. Besar keuntungan pada saat tingginya harga cabai merah yang diterima pedagang cabai merah di Pasar Plaju pada bulan Maret 2011 rata-rata sebesar Rp 1.979.565,00.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan diatas maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

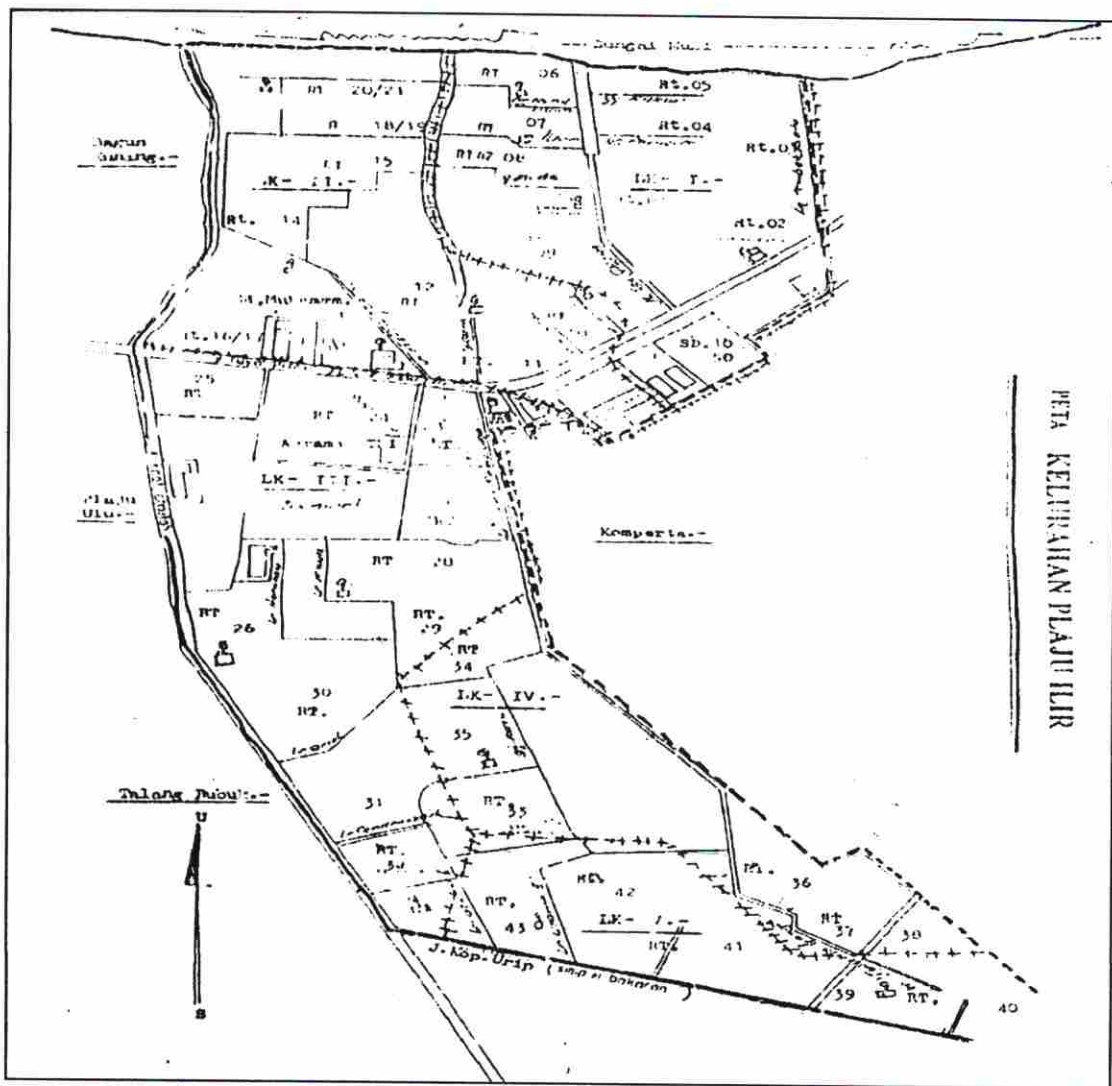
1. Kepada pihak yang berwenang terutama pemerintah sebagai pengawas kebijakan harga kebutuhan pokok masyarakat indonesia terutama masyarakat Kelurahan Plaju Ilir agar dapat mengambil kebijakan harga cabai merah pada saat harga tinggi yang tidak merugikan pihak manapun baik petani, pedagang maupun konsumen.
2. Keterbatasan biaya dan tenaga yang dimiliki peneliti menyebabkan penelitian ini memiliki kekurangan. Maka dari kekurangan ini diharapkan dapat disempurnakan pada penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiarti, Asiani. 1996. *Agribisnis Tanaman Sayuran*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Cahyono, 1996. *Komoditas Hortikultura Tidak Dapat Digantikan*. Tim Kompas. Jakarta.
- Dinas Pertanian Sumatera Selatan. 2010. *Lembar Informasi Pertanian*. Dinas Pertanian Propinsi Sumatera Selatan Palembang.
- Entang, 1994. *Budidaya Tanaman Sayuran dan pemasarannya*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hernanto, 1991. *Ilmu UsahaTani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Irwan, 1997. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Kartasapoetra, 1994. *Biaya Produksi Pertanian Tanaman Pangan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kartasapoetra, A.G. 1995. *Managemen Pertanian (agribisnis)*. P.T. Gramedia. Jakarta
- Limbong, W.H dan P. Sitorus. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Nawangsih, Abdjahasih. 1999. *Cabai Hot Beauty*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Prajnanta, Final. 1995. *Agribisnis Cabai Hibrida Sistem Mulsa Plastik*. PT. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Prajnanta, Final. 1999. *Mengatasi Permasalahan Bertanam Cabai*. PT. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Prakoso, Muhammad. 2000. *Petani Dalam Perspektif Pembangunan Indonesia Yang Tangguh Menyosong Era Perdagangan Bebas*. Makalah Diskusi Panel KNPI. Jakarta.
- Rahardi, 1999. *Bisnis Pemasaran Sayuran*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Setiawan, 1994. *Sayuran Dataran Tinggi*. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Setyowati dan Budiarti, 1992. *Pedoman Bertanam Sayuran*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soekartawi, 1985. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian dan Aplikasinya*. Rajawali Press. Jakarta.
- Soekartawi, 1995. *Pembangunan pertanian*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sukirno, Sadono. 1994. *Pengantar Teori Mikroekonomi*. Grafindo Persada. Jakarta.
- Sukwiaty, 1996. *Teori Ekonomi*. Yudistira. Jakarta.
- Sunaryono, 1992. *Budidaya Cabai Merah*. Edisi Kedua. Sinar Baru. Bandung.
- Widodo, wahyu Dwi. 1997. *Memprpanjang Umur Produktif Cabai*. PT. Trubus Agrisana. Surabaya.

Lampiran 1. Denah Wilayah Kelurahan Plaju Ilir



Sumber: Kantor Kelurahan Plaju Ilir, 2011

Lampiran 2. Umur dan Pendidikan Terakhir Pedagang Cabai Merah di Pasar Plaju
Maret 2011.

Pedagang	Umur (th)	Pendidikan Terakhir
1	28	SMU
2	37	SMU
3	30	SMU
4	40	SMU
5	35	SMP

Lampiran 3. Lama Usaha dan Rata-rata Modal Usaha Para Pedagang Cabai Merah pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Lama Usaha (th)	Modal Usaha (Rp)
1	5	9.447.000,00
2	15	7.277.000,00
3	3	9.647.000,00
4	10	8.347.000,00
5	7	6.127.000,00

Lampiran 4. Rata-rata Harga Jual dan Volume penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Februari 2011.

Pedagang	Harga Jual (Rp/Kg)	Volume Penjualan
1	18.000,00	700
2	18.000,00	500
3	18.000,00	750
4	18,000,00	600
5	18.000,00	440
Total	90.000,00	2990
Rata-rata	18.000,00	598

Lampiran 5. Rata-rata Harga Jual dan Volume Penjualan di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Harga Jual (Rp/Kg)	Volume Penjualan
1	30.250,00	400
2	31.200,00	300
3	31.100,00	410
4	31.650,00	350
5	32.500,00	250
Total	156.700,00	1710
Rata-rata	31.340,00	342

Lampiran 6. Biaya Pembelian Cabai Merah di Pasar Induk Jakabaring pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Volume Penjualan (Kg)	Biaya Pembelian Cabai Merah (Rp)	Harga Beli (Rp/Kg)
1	400	8.920.000,00	22.300,00
2	300	6.780.000,00	22.600,00
3	410	9.122.500,00	22.250,00
4	350	7.840.000,00	22.400,00
5	250	5.650.000,00	22.600,00
Total	1710	38.312.500,00	112.150,00
Rata-rata	342	7.662.500,00	22.430,00

Keterangan :

Biaya Penjualan = Volume Penjualan x Harga Beli Cabe Merah

Lampiran 7. Rata-rata Biaya Variabel Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Biaya Pembelian Cabai Merah (Rp)	Biaya Angkut (Rp)	Biaya Kantong (Rp)	Total (Rp)	Total (Rp/kg)
1.	8.920.000,00	100.000,00	80.000,00	9.100.000,00	22.750,00
2.	6.780.000,00	90.000,00	60.000,00	6.930.000,00	23.100,00
3.	9.122.500,00s	100.000,00	82.000,00	9.304.500,00	22.694,00
4.	7.840.000,00	90.000,00	70.000,00	8.000.000,00	22.857,00
5.	5.650.000,00	80.000,00	50.000,00	5.780.000,00	23.120,00
Total	38.312.500,00	460.000,00	342.000,00	39.114.500,00	114.521,14
Rata-rata	7.662.500,00	92.000,00	68.400,00	7.282.900,00	22.904,23

Keterangan :

Total Biaya Variabel = Biaya pembelian cabai merah + Biaya angkut + Biaya kantong

Lampiran 8. Biaya Penyusutan Alat di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Keterangan	Pembelian (Rp)	Jumlah (Unit)	Biaya Pembelian (Rp)	Usia Ekonomis (Tahun)	Penyusutan/Th (Rp)	Penyusutan/Bln (Rp)
1	Timbangan	120,000.00	1.00	120,000.00	5.00	24,000.00	2,000.00
2	Timbangan	120,000.00	1.00	120,000.00	5.00	24,000.00	2,000.00
3	Timbangan	120,000.00	1.00	120,000.00	5.00	24,000.00	2,000.00
4	Timbangan	120,000.00	1.00	120,000.00	5.00	24,000.00	2,000.00
5	Timbangan	120,000.00	1.00	120,000.00	5.00	24,000.00	2,000.00
Total						120,000.00	10,000.00
Rata-rata						24,000.00	2,000.00

Keterangan :

Biaya penyusutan alat per tahun = Biaya pembelian : Usia ekonomis

Biaya penyusutan alat per bulan = Biaya penyusutan per tahun : 12

Lampiran 9. Biaya Sewa Tempat Pedagang Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Biaya Sewa Tempat (Rp/bln)
1	345.000,00
2	345.000,00
3	345.000,00
4	345.000,00
5	345.000,00

Lampiran 10. Biaya Tetap Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Biaya Penyusutan alat (Rp)	Biaya Sewa (Rp)	Total (Rp)	Total (Rp/Kg)
1	2.000,00	345.000,00	347.000,00	867,5
2	2.000,00	345.000,00	347.000,00	1.156,66
3	2.000,00	345.000,00	347.000,00	846,34
4	2.000,00	345.000,00	347.000,00	991,00
5	2.000,00	345.000,00	347.000,00	1.388,00
Total	10.000,00	1.725.000,00	1.735.000,00	5.249,5
Rata-rata	2.000,00	34.500,00	347.000,00	1.049,9

Keterangan :

Total Biaya Tetap = Biaya Penyusutan Alat + Biaya Sewa Tempat

Lampiran 11. Total Biaya Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Biaya Variabel(Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Total (Rp)	Total (Rp/Kg)
1	9.100.000,00	347.000,00	9.447.000,00	23.617,50
2	6.930.000,00	347.000,00	7.277.000,00	24.256,66
3	9.304.500,00	347.000,00	9.647.000,00	23.259,26
4	8.000.000,00	347.000,00	8.347.000,00	23.848,57
5	5.780.000,00	347.000,00	6.127.000,00	24.508,00
Total	39.114.500,00	1.735.000,00	40.845.000,00	119.489,99
Rata-rata	7.282.900,00	347.000,00	8.169.000,00	23.897,99

Keterangan :

$$\text{Total Biaya Penjualan} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}$$

Lampiran 12. Rata-rata Total Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Volume Pembelian (Kg)	Penyusutan Volume (%)	Volume Penjualan (Kg)
1	400	5	380
2	300	5	285
3	410	5	389,5
4	350	5	332,5
5	250	5	237,5
Total	1710	25	1.624,5
Rata-rata	342	5	324,9

Lampiran 13. Harga Pokok Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Biaya Penjualan (Rp)	Jumlah Penjualan (Kg)	Harga Pokok (Rp/Kg)
1	9.447.000,00	380	24.860,52
2	7.277.000,00	285	25.533,33
3	9.647.000,00	389,5	24.767,65
4	8.347.000,00	332,5	25.103,75
5	6.127.000,00	237,5	25.797,89
Total	40.845.000,00	1.624,5	126.063,14
Rata-rata	8.169.000,00	324,9	25.212,62

Keterangan :

Harga Pokok = Biaya Penjualan : Jumlah Penjualan

Lampiran 14. Rata-rata Penerimaan Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Maret 2011.

Pedagang	Jumlah Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp)
1	380	30.250,00	11.495.000,00
2	285	31.200,00	8.892.000,00
3	389,5	31.100,00	12.113.450,00
4	332,5	31.650,00	10.523.625,00
5	237,5	32.500,00	7.718.750,00
Total	1.624,5	156.700,00	50.42.825,00
Rata-rata	324,9	31.340,00	10.148.565,00

Keterangan :

$$\text{Penerimaan} = \text{Jumlah Penjualan} \times \text{Penjualan}$$

Lampiran 15. Rata-rata Keuntungan Penjualan Cabai Merah di Pasar Plaju pada Bulan Maret 2011.

Pedagang	Penerimaan (Rp)	Biaya Penjualan (Rp)	Keuntungan (Rp/bln)	Keuntungan (Rp/Kg)
1	11.495.000,00	9.447.000,00	2.048.000,00	5.389,47
2	8.892.000,00	7.277.000,00	1.615.000,00	5.666,66
3	12.113.450,00	9.647.000,00	2.466.450,00	6.332,34
4	10.523.625,00	8.347.000,00	2.176.625,00	6.546,22
5	7.718.750,00	6.127.000,00	1.591.750,00	6.702,10
Total	50.42.825,00	40.845.000,00	9.897.825,00	30.636,79
Rata-rata	10.148.565,00	8.169.000,00	1.979.565,00	6.127,36

Keterangan :

Keuntungan = Penerimaan – Biaya Penjualan

Lampiran 16. Dokumentasi Lokasi Penelitian



Lanjutan Lampiran 16.



Lanjutan Lampiran 16.

