

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN GABAH DENGAN SISTEM
TEBASAN DI DESA GRUJUGAN KIDUL BONDOWOSO**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam Progam Studi Ekonomi Syariah



Oleh

BAHRULLAH
NIM: 083134067

Pembimbing

Daru Anondo, SE, M.SI.
NIP. 19750303 200901 1 009

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PRODI EKONOMI SYARIAH
JANUARI 2018**

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN GABAH DENGAN
SISTEM TEBASAN DI DESA GRUJUGAN KIDUL
BONDOWOSO**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Fkonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam Progam Studi Ekonomi Syariah

Oleh

Bahrullah

NIM: 083134067

Disetujui Pembimbing :

Daru Anondo, SE., M.Si
NIP. 19750345 200901 1 009

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN GABAH DENGAN SISTEM
TEBASAN DI DESA GRUJUGAN KIDUL BONDOWOSO**

SKRIPSI

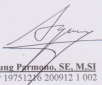
diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 15 Maret 2018

Ketua Tim Penguji Sekretaris



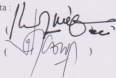
Nikmatul Masruroh, M.E.I
NIP 19820922 200901 2 005



Agung Parmono, SE, M.Si
NIP 19751216 200912 1 002


Anggota :

1. Dr. Khamdan Rifa'i, SE, M.Si
2. Daru Anondo, SE, M. Si



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Moch. Mubotib, S.Ag., MM
710727200212 1 003

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa': 29) ¹

IAIN JEMBER

¹ Departemen Agama R.I, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Diponegoro, 2010), 83.

PERSEMBAHAN

Karya Ilmiah ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya yang sangat saya sayangi (Muhammad Cung dan Maskina) dan Kakak yang saya banggakan (Taufiqur Rahman).
2. Saudara yang saya sayangi (Nenek Supiya, Bu Fit, Rizal Ainur Rahman, In Nuraini, Mbak Fitri, Faikatul Ummah, Mas Ahmad Royani, Ahmad Nur Royhan).
3. Organisasi PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia) IAIN Jember.
4. Teman Kelas K2 Ekonomi Syariah IAIN Jember Angkatan Tahun 2013
5. Tunangan saya yang selama ini setia menjadi penyemangat (Ifqiatus Solehah).
6. Almamater saya tercinta, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

IAIN JEMBER

KATA PENGANTAR

Puji syukur selalu penulis panjatkan kehadiran *Illahi Rabbi* karena rahmat dan karunianya penulisan sekaligus penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada sang revolusioner dunia dan sekaligus panutan kita, Rasulullah S.A.W. Penulisan ini merupakan salah satu prasyarat untuk memperoleh gelar sarjana.

Keberhasilan penulis bukanlah sebuah hasil yang tanpa usaha dan do'a dari seluruh kalangan. Oleh sebab itu, penulis menyampaikan terima kasih dengan setulus hati kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM. selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak DR. Moch. Chotib, S.Ag., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.HI., M.SI. selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
4. Daru Anondo, SE, M.SI. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing serta mengarahkan selama proses penyelesaian skripsi.
5. Segenap dosen yang telah mencurahkan ilmunya kepada penulis sebagai bekal dalam mengarungi kehidupan di dunia dan akhirat.
6. M. Nawawi Shiddiq (Kades), Sutar (Ketua Koperasi), Damanhuri (Petani), Hasan (Hasan), M. Ro'is (Penebas), Dedi (Penebas), Marsuki (Karyawan Pabrik) yang telah memberikan ijin untuk melaksanakan penelitian dan bersedia memberikan bantuan informasi, ilmu dan pengalamannya terkait penelitian skripsi di desa Grujugan Kidul Bondowoso.

7. Seluruh saudara dan teman tercinta yang telah memberikan dukungan fikiran, semangat, dan do'anya.

Penulis menyadari, penulisan dan penyusunan skripsi ini bukanlah sebuah kesempurnaan. Oleh karena itu mohon sedianya kritik dan saran dapat penulis peroleh dari semua kalangan yang telah membacanya, sehingga penulis dapat memperoleh tambahan ilmu untuk perbaikan diri pada diri penulis. Akhir kata, semoga seluruh amal baik kita diterima oleh Allah S.W.T dan memperoleh balasan yang baik dari-Nya.

Jember, 15 Maret 2018

BAHRULLAH
NIM: 083134067



ABSTRAK

Bahrullah, 2018: Analisis Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan Di Desa Grujugan Kidul Bondowoso.

Sistem tebasan gabah menjadi salah satu opsi (pilihan) yang dilakukan oleh sebagian besar petani di desa Grujugan Kidul Bondowoso untuk menjual gabahnya. Sistem tebasan ini, yaitu petani akan menjual gabah kepada para penebas sebelum masa panen tiba. Terkait hal tersebut tentu mengenai penentuan harga pokok penjualannya mempunyai perbedaan dengan harga pokok gabah setelah panen, karena harga akan disesuaikan dengan kemungkinan adanya biaya produksi yang akan muncul sampai masa panen tiba. Berangkat dari latar belakang tersebut peneliti melakukan penelitian dengan judul “Analisis harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan di desa Grujugan Kidul Bondowoso”.

Fokus penelitian ini adalah: 1) Bagaimana produksi gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso?. 2) Bagaimana penentuan harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso?.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mengetahui dan mendeskripsikan Bagaimana produksi gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso. 2) Memahami dan mendiskripsikan penentuan harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso.

Penelitian ini merupakan penelitian *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penentuan informan menggunakan teknik *purposive sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan Reduksi data, Penyajian data, Penarikan kesimpulan. Validitasi data menggunakan Triangulasi Sumber.

Hasil penelitian ini adalah; 1) Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso sesuai dengan teori keilmuannya, yaitu petani memproduksi gabah dengan luas sawah 1 Hektar selama 3 bulan menghasilkan sebanyak 7-8 ton pada musim kemarau dan 4 ton pada musim hujan dengan rincian proses produksi mulai dari pencakulan, bajak sawah, mengaru, penanaman dan pemeliharaan bibit Gabah 64 sebanyak 100 Kg, pupuk Urea dan ZA 100 Kg diberikan 2 kali pada 3-4 dan 6-8 minggu setelah tanam, racun hama *buldog* sebanyak 4 botol, dan 20 buruh tani dengan kriteria dan waktu kerja disesuaikan. 2) Penentuan Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah dengan menggunakan metode *full costing* dengan cara menghitung semua biaya-biaya produksi gabah oleh petani ditambah dengan margin yang disesuaikan dengan harga yang ditawarkan oleh pabrik melalui penebas dengan harga yang dipengaruhi oleh kondisi pasar dan pertanian itu sendiri melalui jenis penjualan *Missionary Selling* yang menjual gabahnya kepada para penebas tetap.

Kata Kunci: HPP Gabah dengan Sistem Tebasan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
E. Definisi Istilah	5
F. Sistematika Pembahasan	6
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Kajian Teori	12
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	41
B. Lokasi Penelitian	42
C. Subyek Penelitian	42
D. Teknik Pengumpulan Data	43
E. Analisis Data	45
F. Keabsahan Data	46
G. Tahap-Tahap Penelitian	47

BAB IV	PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	49
	A. Gambaran Obyek Penelitian	49
	B. Penyajian dan Analisis Data.....	55
	C. Pembahasan Temuan	62
BAB V	PENUTUP.....	72
	A. Kesimpulan	72
	B. Saran	73
	DAFTAR PUSTAKA.....	74
LAMPIRAN – LAMPIRAN		
	1. Matrik	
	2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan	
	3. Pedoman Penelitian	
	4. Pedoman Wawancara	
	5. Surat Ijin Penelitian dari IAIN Jember	
	6. Jurnal Penelitian	
	7. Keterangan Selesai Penelitian dari Kepala Desa Grujugan Kidul	
	8. Dokumentasi penelitian	
	9. Biodata Peneliti	

IAIN JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tebasan adalah pembelian hasil tanaman sebelum dipetik. Dikalangan petani, praktek tebasan biasanya dilakukan oleh tengkulak dengan cara membeli hasil pertanian atau perkebunan sebelum masa panen. Dalam hal jual beli padi secara tebasan, tengkulak melakukan transaksi jual beli dengan petani pada saat biji padi sudah tampak menguning tetapi belum layak panen. Jumlah banyaknya padi tidak harus diketahui secara pasti dan hanya dengan taksiran. Adapun sistem pembayaran jual padi secara tebasan ini dijalankan sesuai kesepakatan diawal perjanjian kedua belah pihak salah satu transaksi jual beli tebasan padi dilakukan dengan cara panjar, yaitu tengkulak membeli dengan membayar uang muka terlebih dahulu. Penebas akan melunasi sisa pembayaran padi tersebut setelah padi dipanen. Dalam hal ini untuk mengantisipasi kerugian sering kali penebas mengurangi sisa pembayaran yang telah disepakati diawal perjanjian, yang sering dengan *cowokan*, dalam perjanjian *cowokan* tidak pernah dibicarakan sebelumnya sehingga dapat merugikan pihak petani.

Pemerintah sampai saat ini masih tetap memandang padi sebagai komoditas strategis, mengingat sangat besar peranannya terhadap pemenuhan kebutuhan kalori dan protein masyarakat serta sebagai sumber pendapatan dan kesempatan kerja lebih 26 juta rumah tangga pedesaan serta merupakan bahan pangan pokok bagi 95 persen penduduk indonesia yang jumlahnya

sekitar 205 juta jiwa, dengan pangsa konsumsi energi dan protein lebih dari 55 persen. Berkenaan dengan itu, untuk menjaga agar petani sebagai pelaku utama pada usaha tani padi dapat memperoleh pendapatan yang wajar dari hasil panennya, maka pemerintah telah melakukan berbagai upaya diantaranya melalui penetapan harga dasar gabah.

Penerapan suatu kebijakan akan mempunyai implikasi langsung maupun tidak langsung. Baik dampak positif maupun negatif. Sehingga diperlukan pengkajian yang mendalam tentang penerapan suatu kebijakan pemerintah yang berhubungan dengan publik yaitu dengan memperhatikan target dan sasaran penerapan serta dampaknya pada perekonomian secara makro.

Selaras dengan hal tersebut petani gabah yang ada di Bondowoso, khususnya desa Grujugan Kidul harus mempunyai perencanaan dan pelaksanaan untuk mendistribusikan gabah tersebut sesuai kebijakan pemerintah lokal, kerjanya harus ada kesinambungan yang sama antara pihak petani dan pemerintah agar terjalin kesejahteraan yang menjadi tujuan bersama.

Observasi pertama yang telah dilakukan oleh peneliti di Desa Grujugan Kidul Bondowoso menemukan hasil sementara bahwa petani menanam padi dari bibit, lahan, perawatan, dan modal tanpa bantuan pemerintah, melainkan dari individu petani sendiri. Kemudian gabah hasil pertanian melakukan panen 4 bulan 1 kali dan mayoritas petani hasil gabah

tersebut dijual kepada para pedagang yang selanjutnya dikirim kepada pabrik padi yang ada di Bondowoso sendiri.

Menurut hemat peneliti skema mulai dari perencanaan hingga penjualannya ini sangat menarik untuk diteliti, karena ada masalah yang perlu diketahui bersama bahwa ada ketidak perdulian yang ditampakkan oleh pemerintah setempat terhadap kesejahteraan petani, baik itu dari proses pertanian maupun hasil dari pertanian tersebut.

Berangkat dari latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Analisis Harga Pokok Penjualan Gabah Dengan Sistem Tebasan Di Desa Grujugan Kidul Bondowoso*”.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana produksi gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso?
2. Bagaimana penentuan harga penjualan gabah dengan sistem tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso?

C. Tujuan Masalah

1. Mengetahui dan mendiskripsikan produksi gabah di desa Grujugan Kidul Bondowoso.
2. Mengetahui dan mendiskripsikan penentuan harga penjualan gabah dengan sistem tebasan di desa Grujugan Kidul Bondowoso.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian.¹ Dalam penelitian ini diharapkan memiliki manfaat. Adapun manfaat dari kegiatan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Bagi Penulis

- a. Penelitian ini digunakan sebagai kelengkapan syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi (SE).
- b. Sebagai langkah awal dalam mengembangkan ilmu yang diperoleh di perguruan tinggi selama ini.
- c. Menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman tentang penelitian dan penulisan karya ilmiah ini sebagai bekal untuk mengadakan penelitian atau perbaikan-perbaikan dimasa yang akan datang.

2. Manfaat bagi penebas gabah dan petani di desa Gujungan Kidul Bondowoso sebagai salah satu informasi yang dapat dijadikan gambaran bagi penebas dan petani yang berada di desa Gujungan Kidul Bondowoso.

3. Manfaat bagi IAIN Jember

- a. Penelitian ini diupayakan dapat member kontribusi dan menambah wawasan pengetahuan khususnya di bidang ekonomi syariah di IAIN Jember.
- b. Dapat menambah literatur kepustakaan IAIN Jember, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

¹ Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 44.

4. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan kajian dalam upaya mengetahui harga penjualan gabah dengan system tebasan di desa Grujugan Kidul Bondowoso.

E. Definisi Istilah

1. Harga

Harga dapat diartikan sebagai jumlah uang (satuan moneter) dan/atau aspek lain (nonmoneter) yang mengandung utilitas/kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu jasa.²

2. Penjualan

Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pertimbangan ini dapat dalam bentuk tunai peralatan kas atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannya diketahui.³

3. Tebasan

Tebasan adalah membeli tanaman sebelum di petik dalam praktek tebasan dilakukan oleh tengkulak dengan cara membeli hasil pertanian atau perkebunan sebelum masa panen.⁴

²Fandi Tjiptono, *Pemasaran Jasa* (Malang: Bayumedia Publishing, 2004), 178.

³M. Kurdi. *Kamus Istilah Akuntansi* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 1999), 404.

⁴<http://kbbi.akademitelkom.ac.id/tebasan.html> 4 Oktober 2017

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif.⁵ Secara garis besar, skripsi ini terdiri dari lima bab, diantaranya yaitu :

Bab I Pendahuluan: Membahas mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, sistematika pembahasan.

Bab II Kajian Pustaka: Terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori. Penelitian terdahulu berguna untuk melihat sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan ini. Kajian teori berisi tentang teori yang terkait sehingga berguna sebagai persepektif dalam penelitian.

Bab III Metode Penelitian: Metode penelitian yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, tehnik pengumpulan data, analisis data, tahap-tahap penelitian.

Bab IV Penyajian Data dan Analisis: Penyajian Data dan Analisis Data yang terdiri dari gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, pembahasan temuan yang diperoleh di lapangan.

Bab V Penutup: Terdapat kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran-saran yang bersifat konstruktif.

⁵Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 48.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa kajian dan penelitian, baik berupa buku maupun karya lainya yang ditemukan oleh peneliti memiliki kemiripan dengan penelitian ini. Hal tersebut adalah sebagaimana berikut ini :

1. Bahrul Ulum (2016) “Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Jual Beli Pasir Menggunakan Sistem Tebasan Di Desa Rowosari Kecamatan Sumber Jambe Kabupaten Jember”. Penelitian ini terfokus pada bagaimana praktek jual-beli pasir di area sawah dengan sistem tebasan dan bagaimana pandangan fikih nmuamalah terhadap jual beli pasir dengan sistem tebasan di desa Rowosari Kecamatan Sumber Jambe Kabupaten Jember. Metode Penelitian adalah penilitingan (*Field Research*) dengan analisis data menggunakan Wawancara, Observasi, dan dokumentasi. Sumber data menggunakan Sumber data Primer dan sekunder.

Hasil penelitian adalah 1) Praktek jual-beli tebasan pasir di desa Rowosari dilakukan dengan beberapa tahap yaitu dimulai dengan tahap pencarian pembelian oleh pihak penjual yang memiliki lahan pasir, dalam tahap ini penjual dan pembeli bertemu, dan kemudian pembeli melihat lokasi dan keadaan lahan karena luas lahan merupakan tolak ukur harga pasir, namun pembeli hanya mengira-ngira dan menebak terkait banyak dan sedikitnya pasir yang akan diperoleh, selanjutnya adalah taar-menawar tentang harga lahan yang sudah diamati oleh si pembeli, jika harga telah

disepakati oleh ke dua belah pihak maka tahap selanjutnya yaitu proses penentuan kapan waktu penambangan akan dimulai, akan tetapi dalam proses penentuan waktu ini waktu selesainya proses penambangan tidak ada kesepakatan melainkan tergantung kapan selesainya proses penambangan yang dilakukan oleh si pembeli. Selama proses penambangan pemilik sudah tidak ikut campur tangan melainkan sudah menjadi hak si pembeli. 2) Pandangan fikih muamalah terhadap jual beli pasir dengan sistem tebasan di desa rowosari tidak dibenarkan di dalam fikih muamalah karena didalam jual beli ini terdapat ketidak jelasan (*gharar*) dalam segi bentuk dan waktu selesai penambangannya yang belum diketahui dan jual beli ini dianggap tidak sah menurut perspektif fikih muamalah karena tidak memenuhi syarat dalam jual beli. Persamaan dalam penelitian ini terletak pada sistem tebasan yang diteliti dan metode penelitian yang digunakan, sedangkan perbedaannya terletak pada tinjauan fikih muamalah yang menjadi alat ukur analisis, tempat penelitian dan objek yang diteliti.⁶

2. Anis Fariroh (2016) “Jual Beli Tebasan Didesa Umbul Sari Kecamatan Umbul Sari Dalam Perspektif *Urf*”. Penelitian ini difokuskan pada bagaimana mekanisme jual-beli tebasan, bagaimana faktor terjadinya jual-beli tebasan di tengah-tengah masyarakat, serta bagaimana pandangan *urf* terhadap jual-beli tebasan tersebut. Metode Penelitian adalah penilitingan (*Field Research*) dengan analisis data menggunakan

⁶Bahrul Ulum, *Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Jual Beli Pasir Menggunakan Sistem Tebasan Di desa Rowosari Kecamatan Sumber Jambe Kabupaten Jember* (Skripsi : IAIN Jember, 2016).

Wawancara, Observasi, dan dokumentasi. Sumber data menggunakan Sumber data primer dan sekunder.

Hasil penelitian adalah mekanisme jual beli jeruk tebasan yaitu para petani sendiri yang menawarkan barang terhadap pembeli lalu ada tindak lanjut dari pembeli yaitu mensurvey apakah barang tersebut sesuai dengan yang diinginkan, mengenai faktor yaitu petani beranggapan bahwa menjual buah jeruk dengan sistem tebasan lebih menguntungkan dari pada harus menunggu buah jeruk sampai matang., *urf* memandang bahwa jual beli tebasan didesa umbulsari memberikan kemaslahatan berupa kemudahan ketika membutuhkan dana cepat untuk membutuhkan dana untuk kebutuhan sekolah.

Persamaan penelitian ini pada analisis penelitiannya yaitu sistem tebasan dan metode penelitian yang digunakan, sedangkan perbedaannya terletak pada tinjauan *urf* yang menjadi alat ukur analisis, tempat penelitian dan objek yang diteliti.⁷

3. Siswadi Sululing (2014) "Penjualan Pada Laba di Apotek Kimia Farma No:66 Luwuk". Penelitian ini difokuskan pada apakah penentuan harga pokok penjualan pada apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk telah memperoleh laba optimal. Metode Penelitian adalah penelitian (*Field Research*) dengan analisis data menggunakan Wawancara, Observasi, dan dokumentasi. Sumber data menggunakan Sumber data primer dan sekunder.

⁷Anis Fariroh, *Jual Beli Tebasan Didesa Umbul Sari Kecamatan Umbul Sari Dalam Perspektif Urf* (Skripsi : IAIN Jember, 2016).

Hasil penelitian adalah menunjukkan bahwa perhitungan Harga Pokok Penjualan dari tahun 2013-2014 dapat diketahui laba yang diperoleh belumlah optimal, karena target penjualan yang ditetapkan setiap tahunnya belum tercapai. Persamaan penelitian ini pada Harga Pokok Penjualan dan metode penelitian yang dipakai. Perbedaannya terletak pada tempat penelitian dan objek penelitiannya.⁸

4. Faradilla Anggraini (2014) “Analisis Harga Pokok Produksi dalam Penetapan Harga Jual Konsentrat di Unit Pengolahan Pakan (UPP) Koperasi Peternakan Bandung Selatan (KPBS) Pangalengan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui harga pokok produksi dan strategi penetapan harga jual konsentrat pada UPP KPBS Pangalengan. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Responden dalam penelitian ini meliputi pengelola UPP dan pengurus KPBS. Metode analisis yang digunakan adalah metode *full-costing* dan analisis deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Harga pokok produksi konsentrat utama (RC Reguler) yang dihasilkan UPP KPBS sebesar Rp 2.390 per-kilogram. 2) Strategi penetapan harga jual konsentrat di dasarkan pada kesepakatan hasil Rapat Anggota Tahunan (RAT) meskipun biaya pokok lebih tinggi dari harga jual, sehingga secara tidak langsung KPBS memberikan subsidi bagi anggota yang membeli pakan tersebut.

Persamaan penelitian ini pada Harga Pokok suatu produksi yang menjadi

⁸Siswadi Sululing, Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk, (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Luwuk, 2015).

analisis. Perbedaannya terletak pada tempat, objek, dan metode penelitiannya.⁹

Persamaan dan Perbedaan Kajian Terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Bahrul Ulum	2016	Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Jual Beli Pasir Menggunakan Sistem Tebasan Didesa Rowosari Kecamatan Sumber Jambe Kabupaten Jember.	Persamaan dalam penelitian ini terletak pada sistem tebasan yang diteliti dan metode penelitian yang digunakan.	Perbedaannya terletak tinjauan fikih muamalah yang menjadi alat ukur analisis, tempat penelitian dan objek yang diteliti.
2.	Anis Fariroh	2016	Jual beli Tebasan Didesa Umbul Sari Kecamatan Umbul Sari Dalam Perspektif <i>Urf</i> .	Persamaan penelitian ini pada analisis penelitiannya yaitu sistem tebasan dan metode penelitian yang digunakan.	perbedaannya terletak pada tinjauan <i>urf</i> yang menjadi alat ukur analisis, tempat penelitian dan objek yang diteliti.
3	Siswadi Sululing	2015	Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk	Persamaan penelitian ini pada Harga Pokok Penjualan dan metode penelitian yang dipakai.	Perbedaannya terletak pada tempat penelitian dan objek penelitiannya.
4	Faradilla Angraini	2014	Analisi Harga Pokok Produksi dalam Penetapan Harga Jual Konsentrat di Unit Pengolahan Pakan (UPP) Koperasi Peternakan Bandung Selatan (KPBS) Pangalengan	Persamaan penelitian ini pada Harga Pokok suatu produksi yang menjadi analisis	Perbedaannya terletak pada tempat, objek, dan metode penelitiannya.

⁹ Faradilla Angraini, *Analisi Harga Pokok Produksi dalam Penetapan Harga Jual Konsentrat di Unit Pengolahan Pakan (UPP) Koperasi Peternakan Bandung Selatan (KPBS) Pangalengan* (Skripsi: Universitas Padjadjaran, 2014).

B. Kajian Teori

1. Harga

a. Pengertian Harga

Harga dapat diartikan sebagai jumlah uang (satuan moneter) dan/atau aspek lain (nonmoneter) yang mengandung utilitas/kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu jasa.¹⁰

Istilah yang digunakan untuk mengacu pada harga bisa beranekaragam. Ini menunjukkan bahwa penetapan harga sangat tergantung kepada jenis produk spesifik yang dijual. Biasanya para pemasar menetapkan harga untuk kombinasi antara :

- 1) Barang atau jasa spesifik yang menjadi objek transaksi
- 2) Sejumlah layanan pelengkap (seperti pengiriman, instalasi, pelatihan, reparasi, pemeliharaan, dan garansi).
- 3) Manfaat pemuasan kebutuhan yang diberikan oleh produk yang bersangkutan.

Harga ialah sejumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa atau sejumlah nilai yang konsumennya untuk mendapatkan manfaat dari atau memiliki atau menggunakan jasa.¹¹

Harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa atau sejumlah nilai tukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.¹²

¹⁰ Fandi Tjiptono, *Pemasaran Jasa* (Malang: Bayumedia Publishing, 2004), 178.

¹¹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran* (Jakarta: Prehallindo, 2005), 72.

¹² *Ibid.*, 493.

Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen-elemen lainnya menimbulkan biaya. Harga juga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran paling fleksibel. Secara tradisional, harga berperan sebagai penentu utama pilihan pembeli.¹³

Sebagai salah satu unsur bauran pemasaran, harga memiliki beberapa dimensi strategi. Diantaranya harga merupakan pernyataan nilai dari sebuah produk, aspek yang tampak jelas (visible) bagi konsumen, diterminan utama permintaan, sumber pendapatan dan laba, bersifat fleksibel, berpengaruh terhadap citra dan positioning jasa, dan merupakan masalah paling pelik yang dihadapi para manajer.¹⁴

b. Landasan Hukum Harga

Dalam Al-Qur'an An-Nisa ayat 29 disebutkan:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ
تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيْمًا

Artinya: Orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (An-Nisa : 29).¹⁵

¹³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 2* (Jakarta: PT. Prenhallindo, 1998), 107.

¹⁴ Ibid., 109.

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bogor: Syaamil Qur'an, 2007), 83.

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah telah memberikan hak kepada tiap orang untuk melakukan perniagaan dengan jalan yang diperbolehkan dengan harga yang disenangi.

c. Strategi Penetapan Harga

Terdapat beberapa strategi yang digunakan dalam menetapkan harga :

1) Penetapan Harga Jual

Keputusan penetapan harga seperti halnya keputusan bauran pemasaran yang lainnya, harus berorientasi pada pembeli yang efektif, mencakup memahami seberapa besar nilai yang ditempatkan konsumen atas manfaat yang mereka terima dari produk dan penetapan harga yang sesuai dengan nilai pembeli.

2) Elastisitas Harga

Seberapa responsif permintaan terhadap suatu perubahan harga jika permintaan hampir berubah karena sedikit perubahan harga maka permintaan tersebut tidak elastis atau inelastis. Jika permintaan berubah banyak, maka perubahan tersebut elastis. Semakin tidak elastis suatu permintaan, semakin besar penjual menaikkan harga.

3) Perbandingan Harga Pesaing

Faktor lain yang mempengaruhi keputusan harga perusahaan adalah harga pesaing dan kemungkinan reaksi pesaing atau tindakan penetapan harga yang dilakukan perusahaan. Seorang konsumen

cenderung membeli suatu produk akan mengevaluasi serta nilai dari perbandingan sejenis lainnya.¹⁶

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pertimbangan ini dapat dalam bentuk tunai peralatan kas atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannya diketahui.¹⁷

Penjualan merupakan insentif jangka pendek untuk meningkatkan pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa dimana pembelian diharapkan dilakukan sekarang juga. Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan.¹⁸

Berdasarkan pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan penjualan yaitu proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli, agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak dan diharapkan nantinya didapat insentif jangka pendek untuk meningkatkan pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa dimana

¹⁶ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar – dasar Pemasaran*, 452.

¹⁷ M. Kurdi. *Kamus Istilah Akuntansi* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 1999), 404.

¹⁸ Kotler. *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2009), 457.

pembelian diharapkan dilakukan sekarang juga melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan.

b. Jenis-jenis Penjualan¹⁹

1) *Trade Selling*

Kondisi yang terjadi apabila produsen dan pedagang besar memberi keleluasaan kepada pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan pengadaan produk baru, sehingga terjadi pemusatan penjualan melalui penyalur dari ada penjualan kepada pembeli akhir.

2) *Missionary Selling*

Dalam missionary selling peningkatan penjualan dilakukan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan memiliki peyalur sendiri dalam pendistribusian produknya.

3) *Technical Selling*

Peningkatan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

¹⁹Basu Swasta. *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: BPFE, 1998), 11.

4) *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis perusahaan asuransi sering menggunakan jenis penjualan ini.

5) *Responsive Selling*

Dua jenis penjualan utama disini adalah “*route driving*” dan “*retailing*”. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembelian ulang.

c. Tahapan Dalam Penjualan²⁰

1) *Prospekting*

Prospek merupakan orang yang mempunyai kemampuan untuk membeli yang telah menunjukkan rasa tertarik pada produk atau jasa yang ditawarkan. Terdapat dua alasan pokok yang menyebabkan perusahaan harus secara konstan mencari prospek baru: (1) untuk meningkatkan penjualan, dan (2) untuk menggantian konsumen yang tidak lagi membeli produk atau jasa perusahaan.

2) *Perencanaan Pra-Penjualan*

Penjualan yang dilakukan dengan melakukan kunjungan masih dipandang sebagai dasar penjualan pada umumnya, dan

²⁰Titik Nurbiyati. *Manajemen Pemasaran Kontemporer* (Yogyakarta: KAYON, 2005), 245 .

perencanaan dan perencanaan kunjungan penjualan merupakan dasar keberhasilan, mengetahui konsumen sebelum melakukan kunjungan penjualan akan lebih memungkinkan keberhasilan penjualan. Elemen perencanaan pra-penjualan meliputi faktor-faktor objek penjualan, profil konsumen, manfaat bagi konsumen.

3) Presentasi Penjualan

Setiap kunjungan penjualan merupakan presentasi. Penjual menguraikan penjelasan tentang fungsi dan manfaat produk. Prospek memandang presentasi ini sebagai informasi tentang solusi atas problem yang mereka hadapi. Oleh karena itu, setiap kunjungan penjualan harus direncanakan dengan baik dan mempunyai tujuan jelas.

4) Mengatasi Keberatan Prospek

Keberatan yang di kemukakan oleh prospek merupakan pernyataan ketidak bersedianya untuk membeli produk yang ditawarkan oleh penjual. Keberatan dapat diungkapkan dengan pernyataan, pertanyaan atau bahkan dengan diam.

Keberatan konsumen untuk membeli suatu produk yang ditawarkan oleh penjual dapat diklasifikasikan kedalam empat kategori yaitu keberatan terselubung, tidak memberi jawaban yang jelas, tidak memerlukan produk yang ditawarkan, keberatan dengan alasan keuangan/harga. Beberapa upaya yang bisa dilakukan guna mengatasi keberatan yang dikemukakan oleh

prospek yaitu mengatasi keberatan, memandang keberatan sebagai suatu kesempatan, bersikap positif, memahami keberatan, meminta informasi, persyaratan.

5) Menutup Penjualan

Penutupan penjualan merupakan proses untuk membantu prospek dalam mengambil keputusan yang mendatangkan manfaat untuk mereka. Penjual membantu prospek untuk mengambil keputusan dengan menawarkan suatu produk untuk mereka beli. Sebagaimana diketahui bahwa keberhasilan penjual menutup penjualan merupakan hasil presentasi yang dilakukannya.

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan²¹

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Pada hakekatnya jual beli merupakan pemindahan hak kepemilikan suatu barang yang dinilai dengan uang, dimana didalam proses jual beli terdapat dua pihak yang terlibat di dalamnya yaitu yang bertindak sebagai penjual dan yang bertindak sebagai pembeli. Pada bagian inilah dibutuhkanannya peran penjual dalam kaitannya memprovokasi dan meyakinkan pembeli agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut para penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu meliputi jenis dan karakteristik barang

²¹Basu Swasta. *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: BPFE, 1998), 129.

yang ditawarkan, harga produk, syarat penjualan (pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual dan sebagainya).

2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat juga mempengaruhi penjualan. Beberapa faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan yaitu jenis pasar, kelompok pembeli dan segmennya, daya beli masyarakat, frekuensi pembelian, keinginan dan kebutuhan konsumen.

3) Modal

Perbedaan ketersediaan modal yang dimiliki juga sangat mempengaruhi penjualan perusahaan. Perusahaan dengan modal besar akan cenderung memiliki penjualan yang lebih tinggi karena terkait dengan beban biaya produksi yang dibebankan kepada produk semakin kecil, berbeda dengan perusahaan dengan modal kecil yang mau tidak mau seluruh beban produksi yang dimiliki dan mark up keuntungan yang diharapkan secara keseluruhan dibebankan kepada produk.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

5) Faktor Lain (Periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah)

3. Biaya Produksi

a. Pengertian Biaya Poduksi

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi.²²

Biaya didefinisikan sebagai kas atau nilai *ekuivalen* kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi. Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba di masa mendatang.²³

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Berdasarkan pengertian biaya produksi maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan biaya produksi adalah keseluruhan faktor produksi yang dikorbankan dalam proses produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk 25 hingga produk itu sampai ke pasar, biaya angkut, biaya penyimpanan gudang dan biaya iklan yang

²²Henry Simamora. *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: STIE YKPN, 2006), 36.

²³Hasen. *Akuntansi Manajemen* (Jakarta : Salemba Empat, 2004), 40.

menunjang proses produksi hingga sampai ke tangan konsumen juga termasuk biaya produksi.²⁴

Biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu biaya langsung (direct cost) dan biaya tidak langsung (indirect cost). Biaya langsung (direct cost) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, sedangkan biaya tidak langsung (indirect cost) adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Berdasarkan uraian diatas, maka biaya produksi langsung yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keseluruhan biaya yang secara langsung dikorbankan Anggrek Catering untuk memperoleh faktor-faktor produksi seperti pembelian bahan baku makanan, distribusi, dan tenaga kerja langsung yang digunakan Anggrek Catering dalam menjalankan kegiatan produksinya.²⁵

b. Unsur-Unsur Biaya Produksi²⁶

1) Bahan Baku Langsung

Semua bahan baku yang secara fisik bisa diidentifikasi sebagai bagian dari barang jadi dan yang dapat ditelusuri pada barang jadi itu dengan cara yang sederhana dan ekonomis. Pada Anggrek Catering yang termasuk dalam biaya bahan baku langsung adalah pembelian bahan baku makanan sebagai bahan

²⁴Mulyadi. *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2009), 14.

²⁵Ibid., 14.

²⁶Charles T. *Pengantar Akuntansi Manajemen jilid 1 edisi keenam* (Jakarta: Erlangga, 1993), 75.

utama masakan, pembelian bumbu-bumbu dan bahan-bahan penolong lain seperti minyak goreng dan lainnya.

2) Tenaga kerja Langsung (*direct labor*)

Seluruh tenaga kerja yang dapat ditelusuri secara fisik pada barang jadi dengan cara yang ekonomis. Pada Anggrek Catering yang tergolong dalam tenaga kerja langsung adalah upah koki, supervisor dan tenaga partimer.

3) Biaya *Overhead*

Semua biaya selain bahan baku langsung atau upah langsung yang berkaitan dengan proses produksi, yang termasuk biaya overhead pada Anggrek Catering adalah biaya telepon, biaya air, biaya listrik, pajak, sewa, asuransi dan penyusutan.

4. Produksi Padi

a. Pengolahan Tanah Sawah²⁷

Pengolahan tanah bertujuan untuk merubah keadaan tanah pertanian dengan alat tertentu hingga memperoleh susunan tanah yang dihendaki oleh tanaman. Pengolahan tanah terdiri dari beberapa tahap yakni:

1) Pencangkulan

Tahap ini dimulai dengan perbaikan pematang serta mencangkul pada sudut-sudut sawah yang sukar dikerjakan dengan bajak.

²⁷ AKK, Budidaya Tanam Padi (Yogyakarta: Kanisius, 1990), 19.

2) Membajak

Membajak berarti membalik tanah beserta tumbuhan rumput sisa tanamn sebelumnya (jerami), kotoran lain ingga terbenam sehingga akhirnya membusuk. Dengan pembajakan ini juga, unsur-unsur yang ada didalamnya kembali masuk ke tanah dan dapat menjadi bahan makanan bagi tanaman berikutnya.

3) Menggaru

Tujuan menggaru ialah meratakan dan menghancurkan gumpalan-gumpalan tanah agar menjadi halus sehingga tanaman dapat tumbuh merata. Pada saat menggaru sebaiknya sawah dalam keadaan basah, dan selama digaru sebaiknya saluran pemasukan dan pengeluaran air ditutup agar lumpur tidak hanyut terbawa air keluar.

b. Penanaman²⁸

Umur pindah bibit tanaman padi harus tepat untuk mengantisipasi perkembangan akar yang secara umum berhenti pada umur 42 hari sesudah semai, sementara jumlah anakan produktif akan mencapai maksimal pada umur 49-50 hari sesudah semai.

²⁸ Suaryono dan setyono, Padi (Jakarta: Swadaya, 1993), 21.

c. Pemeliharaan²⁹

1) Penyulaman Padi Sawah

Penyulaman tanaman yang mati dilakukan paling lama 14 hari setelah tanam. Bibit sulaman harus dari jenis yang sama yang merupakan bibit cadangan pada persemaian.

2) Penyiangan Padi Sawah

Penyiangan dilakukan dengan mencabut rumput-rumput yang dikerjakan sekaligus dengan menggemburkan tanah.

Penyiangan dilakukan dua kali yaitu pada saat berumur 3 minggu dan 6 minggu dengan menggunakan landak (alat penyiang mekanis yang berfungsi dengan cara didorong) atau cangkul kecil.

3) Pengairan Padi Sawah

Untuk pengembangan tanaman padi sawah yang erat kaitannya dengan efisiensi pemanfaatan air, telah ditemukan teknologi irigasi yang dikenal irigasi “macak-macak”, dimana lahan sawah tidak digenangi tapi cukup hanya dijenuhi untuk mendapatkan hasil padi yang tidak berbeda dengan sawah yang digenangi 5 cm.

4) Pemupukan Padi Sawah

Dosis yang dianjurkan adalah untuk Urea 200-250 kg/ha, TSP 100-150 kg/ha dan KCL 75-100 kg/ha. Pupuk Urea diberikan

²⁹ Ibid., 21-22.

2 kali, yaitu pada 3-4 minggu, 6-8 minggu setelah tanam. Urea disebar dan diinjak agar terbenam. Pupuk TSP diberikan satu hari sebelum tanam dengan cara disebar dan dibenamkan. Pupuk KCl diberikan 2 kali yaitu pada saat tanam dan saat menjelang keluar malai.³⁰

5) Penyemprotan Padi Sawah

Pada tahap penyemprotan pada umumnya petani ketika tanaman padi sudah nampak terkena hama ataupun penyakit. Tidak ada teknik khusus dalam melakukan penyemprotan padi pada lahan berkemiringan tinggi. Waktu penyemprotan biasanya dilakukan pada pagi hari dimana menurut para petani hama-hama masih berada di area tanaman sehingga ketika dilakukan penyemprotan hama tersebut akan terkena cairan pestisida dan pada akhirnya mati. Pestisida yang sering digunakan oleh para petani antara lain Desinon, Akodan, Vastak, Mi Cianta, dll.³¹

d. Panen

Musim panen artinya musim memetik hasil pertanian. Umur padi darimulai tanam sampai panen bervariasi, tergantung dari jenisnya. Pada padi jenis unggul ada yang bisa di panen pada umur 100 hari atau lebih kurang 3 bulan.³²

³⁰ Fadli Hermanto, Ilmu Usaha Tani (Jakarta: Swadaya, 1993), 26.

³¹ Ibid., 26.

³² Yandianto, Bercocok Tanam adi (Bandung: M2S, 2003), 17.

5. Jual-beli

a. Pengertian Jual-Beli

Jual beli secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti. Sedangkan menurut istilah, jual beli ialah memperlakukannya suatu harta (pada orang lain) dengan adanya tukar menukar sesuatu dengan mendapatkan izin syara' atau memperlakukannya manfaat seamanya yang diperbolehkan oleh syara' dengan pembayaran harga yang sebangsa harta.³³

Istilah jual beli sendiri di negara Indonesia ini terdapat 2 (dua) konteks, yaitu konteks hukum perdata secara hukum ekonomi Islam, dalam prakteknya kedua konteks tersebut dapat digunakan dalam sehari-hari, namun sebagai muslim tentu dalam menerapkan aturan jual-beli, tetap berlandaskan Al-Quran dan Al-Hadits.

b. Jual Beli dalam Hukum Perdata

Perjanjian jual beli diatur dalam pasal 1457-1540 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, menurut pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, jual beli adalah suatu persetujuan yang mengikat pihak penjual berjanji menyerahkan sesuatu barang / benda, dan pihak lain yang bertindak sebagai pembeli mengikat diri berjanji untuk membayar harga.

³³Abu Hazim Mubarak, *Fiqh Idola Terjemah Fathul Qarib, Mukjizat* (Kediri: 2012), 1.

Dari pengertian yang diberikan pasal 1457 di atas, persetujuan jual beli sekaligus membebaskan dua kewajiban yaitu: ³⁴

- 1) Kewajiban pihak penjual menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli.
- 2) Kewajiban pihak pembeli membayar harga barang yang dibeli kepada penjual.

c. Jual Beli dalam Hukum Ekonomi Islam

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti al-bai', al-tijarah dan al mubadalah,³⁵

Sebagai firman Allah SWT:

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ ﴿٢٩﴾

Artinya: “Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anuge- rahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi”. (QS. Faathir:29)³⁶

Sedangkan secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama' fiqh, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi adalah sama. Sebagaimana ungkapan Sayyid Sabiq.³⁷

³⁴M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian* (Bandung : Alumni 1986), 181.

³⁵Sohari Sahrini, *Fikih Muamalah* Ghalia Indonesia (Bogor: 2011), 65.

³⁶Departemen Agama RI, *Al Qu'ran Dan Terjemahannya*, (Semarang : CV Kumudasworo Grafindo, 1994), 129.

³⁷Al-Sayyid Sabiq, *Fiqh Al-Sunnah* (Beirut : Dar al-fikr, 1983) 305.

مُبَادِلَةٌ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ التَّرَاضِيِّ أَوْ نَقْلٍ مِلْكٍ بِعَوَضٍ عَلَى الْوَجْهِ الْمَادُّونُ فِيهِ

Artinya: “Jual beli ialah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan”

Dari beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ulama mazhab tersebut dapat diambil antisari bahwa:

- 1) Jual beli adalah akad mu'awadhah, yakni akad yang dilakukan oleh dua pihak, dimana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan, baik berupa uang maupun barang.
- 2) Syafi'iyah dan hanabilah mengemukakan bahwa objek jual beli bukan hanya barang (benda), tetapi juga manfaat, sedangkan syarat tukar menukar berlaku selamanya, bukan untuk sementara. Dengan demikian, *ijarah* (sewa-menyewa) tidak termasuk jual beli karena manfaat digunakan untuk sementara, yaitu selama waktu yang ditetapkan dalam perjanjian.

Adapun hikmah disyariatkan jual beli adalah merealisasikan keinginan seseorang yang terkadang tidak mampu diperolehnya, dengan adanya jual beli dia mampu untuk memperoleh sesuatu yang diinginkan, karena pada umumnya kebutuhan seseorang sangat terkaid dengan sesuatu yang dimiliki saudaranya.

d. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan Al-Qur'an, Sunah dan Ijma' para ulama'. Dilihat dari aspek hukum, jual

beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'. Adapun dasar hukum jual beli daei Al-Qur'an antara lain seperti dalam surat Al-Baqarah : 275 yang tertulis:

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: "...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..." (Q.S. Al-Baqarah: 275)³⁸

Setiap manusia yang melakukan jual-beli harus berlandaskan atas prinsip suka sama suka seperti surat An-Nisa' ayat 29 sebagai berikut :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (Q.S. An-Nisa': 29)³⁹

e. Rukun dan Syarat Jual Beli

1) Rukun Jual Beli

Jual beli adalah merupakan suatu akad dan dipandang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli. Dalam menentukan rukun jual beli, terdapat perbedaan ulama hanafiah

³⁸Departemen Agama RI, Al-Qur'an Dan Terjemahannya, (Semarang: PT Kumudasworo Grafindo), 1994), 69.

³⁹Departemen Agama RI, Al-Qur'an Dan Terjemahannya (Semarang: PT Kumudasworo Grafindo, 1994), 122.

hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *qobul* ((ungkapan menjual dari penjual). Menurutnya yang menjadi rukun jual beli itu hanya kerelaan kedua belah pihak untuk berjual beli. Namun, karena unsur kerelaan berhubungan dengan hari sering tidak kelihatan, maka diperlukan indikator (*qorinah*) yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Indikator tersebut bisa dalam bentuk perkataan atau dalam perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerimaan barang). Dalam fikih hal ini terkenal dengan istilah “*bai al-muathah*”⁴⁰

Menurut jumbuh ulama’ rukun jual beli itu ada empat, yaitu sebagai berikut :

- a) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
 - b) Sighat (lafat *ijab* dan *qobul*)
 - c) Ada barang yang dibeli
 - d) Ada nilai tukar pergantian barang
- 2) Syarat Jual Beli

Persyaratan sifat dalam jual beli itu diperbolehkan. Oleh karena itu, jika sifat yang disyaratkan itu memang ada makna jual beli sah dan jika tidak ada maka jual beli yang dilakukan tidak sah.

Persyaratan khusus dalam jual beli juga diperbolehkan, misalnya, penjual hewan mensyaratkan ia menaiki hewan yang akan dijualnya kesalah satu tempat, atau penjual rumah

⁴⁰M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 118.

mensyaratkan ia mendiami rumah yang akan dijualnya selama satu bulan.⁴¹

f. Macam-Macam Jual Beli

Jumhur ulama membagi jual beli menjadi dua macam, yaitu jual beli, yaitu jual beli yang dikategorikan sah (sahih) dan jual beli yang dikategorikan tidak sah. Jual beli sah adalah jual beli yang memenuhi ketentuan syara', baik rukun maupun syaratnya. Sedangkan jual beli tidak sah adalah jual beli yang tidak memenuhi salah satu syarat dan rukun sehingga jual beli menjadi rusak (fasad) atau batal.⁴²

Adapun menurut ulama' hanafiyah, dalam masalah muamalah terkadang ada salah satu kemaslahatan yang tidak ada ketentuan dari syara' sehingga tidak sesuai atau ada kekurangan dengan ketentuan syari'at. Akad seperti itu adalah rusak, tetapi tidak batal. Dengan kata lain ada akad yang batal saja dan juga ada akad yang rusak saja tanpa harus batal.

Maka dari itu ulama' hanafiyah membagi menjadi tiga macam, yaitu: jual-beli sah (sahih), batal dan rusak (fasid).⁴³ Jual-beli yang sah adalah apabila jual-beli itu disyari'atkan memenuhi ketentuan rukun dan syarat yang ditentukan, barang itu bukan milik orang lain, dan tidak terikat dengan khiyar lagi, maka jual beli tersebut sah dan mengikat kedua belah pihak. Jual-beli yang batal (batil) adalah apabila

⁴¹Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik Dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 77.

⁴²M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqih Muamalah)*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 118.

⁴³Wiroso. *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: 2005) UII Press.

jual-beli itu salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli pada dasarnya dan sifatnya tidak di syari'atkan, maka jual-beli itu batal. Seperti jual-beli yang dilakukan oleh anak kecil atau orang gila.

Jual-beli rusak (fasid) adalah jual-beli yang sesuai dengan ketentuan syari'at pada asalnya, tetapi tidak sesuai dengan syari'at pada sifatnya, seperti jual-beli yang dilakukan oleh orang mumayyiz, tetapi bodoh sehingga menimbulkan pertentangan. Adapun dalam masalah ibadah, ulama'hanafiyah sepakat dengan jumhur ulama' bahwa batal dan fasad adalah sama.

Dari ketiga macam jual beli tersebut, jula beli batal dan rusak (fasid) masih banyak diperselisihkan dikalangan ulama' madzhab bahkan ada juga yang dilarang oleh islam secara mutlak. Berkenaan dengan jual beli yang dilarang dalam islam. Yaitu sebagai berikut :⁴⁴

1) Terlarang Sebab *Ahliyah* (Ahli Akad)

Ulama' telah sepakat bahwa jual beli yang dikategorikan sah adalah apabila dilakukan oleh orang baligh, berakal, dapat memilih, dan mampu bertasharruf secara bebas dan baik. Jadi mereka yang tidak dianggap sah jual belinya yaitu :

- a) Jual beli orang gila, ulama' sepakat tidak sah.
- b) Jual beli anak kecil, ulama' syafi'iyah berpendapat bahwa jual beli anak yang belum baligh, tidak sah. Karena tidak ada ahliyah. Sedangkan menurut ulama' malikiyah, hanafiyah dan

⁴⁴Wahbah Zuhaili *Al-Fiqh Al-Islamy Wa 'adillatuhu* (Jakarta:Gema Insani,2011), 127.

hambaliyah anak kecil dianggap sah bila mendapat izin dari walinya.

c) Jual beli orang buta, ulama' syafi'iyah menganggap tidak sah dan menurut jumhur ulama' dikategorikan jual beli sah, bila sifat dari barangnya disebutkan.

d) Jual beli terpaksa, tidak atas kemauan sendiri.

e) Jual beli fudhul (jual beli milik orang tanpa seizin pemiliknya). Menurut Ulama' Hanafiyah dan Malikiyah, jual belinya ditangguhkan sampai dapat izin pemiliknya. Sedangkan menurut Ulama' Hanafiyah dan Safi'iyah tidak sah.

f) Jual beli malja' (jual beli orang yang sedang dalam bahaya, yakni menghindar dari perbuatan zhalim). Jual beli tersebut fasid menurut ulama' hanafiyah dan batal menurut ulama' hanabilah.⁴⁵

2) Terlarang Sebab Sighat

Ulama' fiqh sepakat atas sahnya jual beli yang didasarkan pada keridhaan diantara pihak yang melakukan akad, ada kesesuaian diantaranya ijab dan qobul berada satu tempat, dan tidak terpisah oleh suatu pemisah.

Jual beli yang tidak memiliki ketentuan tersebut dipandang tidak sah. Beberapa jual beli yang dipandang tidak sah atau masih diperdebatkan oleh para ulama' sebagai berikut:

⁴⁵Aiyub Ahmad Fiqih Lelang: Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif.(Jakarta: Kiswah,2004), 28.

- a) Jual beli mu'athah (jual beli yang disepakati oleh pihak akad, berkenan dengan barang maupun harganya, tetapi tidak memakai ijab-qobul). Jumhur ulama' menyatakan sah apabila ada ijab dari salah satunya.
 - b) Jual beli yang tidak ada ditempat akad, sebab tidak memenuhi syarat terjadinya akad.
 - c) Jual beli munjiz (jual beli yang dikaitkan dengan suatu syarat atau ditangguhkan pada waktu yang akan datang).⁴⁶
- 3) Terlarang Sebab Ma'qud Ilaih (Barang Jualan)

Secara umum ma'qud ilaih adalah harta yang dijadikan alat pertukaran oleh orang yang akad, yang biasa disebut dengan barang jualan dan harga. Ulama' fiqh sepakat bahwa jual beli dianggap sah apabila ma'qud ilaih adalah barang yang tetap atau bermanfaat, berbentuk, dapat diserahkan, dapat dilihat oleh orang-orang yang akad, tidak bersangkutan dengan milik orang lain, dan tidak ada larangan dari syara'.

Selain itu ada beberapa masalah yang disepakati oleh sebagian ulama', tetapi diperselisihkan oleh ulama' lain.

Diantaranya yaitu:

- a) Jual beli benda yang tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada.
- b) Jual beli barang yang najis dan terkena najis.
- c) Jual beli barang yang tidak jelas (majhul).

⁴⁶M.Ali Hasan. Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 85.

- d) Jual beli buah-buahan atau tumbuhan yang belum kelihatan matangnya.
 - e) Jual beli barang yang tidak dapat dilihat (ghaib), dan jual beli sesuatu yang sebelum dipegang.⁴⁷
- 4) Terlarang Sebab Syara'

Diantara jual beli ini yang masih diperselisihkan sebagian ulama', antara lain:

- a) Jual beli riba.
- b) Jual beli anggur yang dijadikan khamr.
- c) Jual beli barang yang sedang dibeli oleh orang lain.
- d) Jual beli barang dari hasil pengecatan barang dijual.
- e) Jual beli memakai syarat jual beli dengan uang dari barang yang diharamkan.⁴⁸

Penyebab perselisihan disitu adalah karena mereka para ulama' madzab ada yang membedakan antara pengertian batal dan fasad itu sama. Maka dari itu para ulama' madzab ada yang melarang secara mutlak, juga ada yang masih membolehkan tapi harus memenuhi beberapa syarat. Sedangkan masalah yang terahir kenapa jual beli itu dilarang menurut wahbah al-juhaili adalah jual beli yang terlarang sebab syara' karena tidak sesuai dengan ketentuan yang telah di syari'atkan oleh agama. Ketidak sesuaian

⁴⁷Rasjid,Sulaiman Fiqh Islam. (Jakarta:Attahiriyah 1976), 64.

⁴⁸Gemala Dewi, Hukum Perikatan Islam Di Indonesia, (Jakarta: Kencana, 2006),25.

bisa kita lihat dengan tidak terpenuhinya syarat-syarat dari barang ataupun harga dari pelaksanaan jual beli tersebut.

g. Manfaat Dan Hikmah Jual Beli

1) Manfaat Jual Beli⁴⁹

- a) Jual beli dapat menata struktur kehidupan ekonomi masyarakat yang menghargai hak orang lain.
- b) Penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhannya atas dasar kerelaan atau suka sama suka.
- c) Masing-masing pihak merasa puas. Penjual melepas barang dagangannya dengan ikhlas dan menerima uang, sedangkan pembeli memberikan uang dan menerima barang dagangannya dengan puas pula.
- d) Dapat menjauhkan diri dari memakan natau memiliki baranmg yang haram (batil).
- e) Menumbuhkan ketentrman dan kebahagiaan.

2) Hikmah Jual Beli

Allah SWT mensyariatkan jual beli sebagai pemberian keluangan dan keluasaan kepada hamba-hambanya, karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan seperti ini tidak pernah putus selama manusia masih hidup. Tak seorangpun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri, karena itu manusia dituntut berhubungan

⁴⁹Sayyid Sabiq, Fiqh Sunnah (Beirut: Dar Al-Fikr,1983), 127.

satu sama lainnya. Dalam hubungan ini, tak ada satu hal pun yang lebih sempurna daripada saling ditukar, dimana seseorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai dengan kebutuhan masing-masing.⁵⁰

6. Tebasan

a. Pengertian Tebasan

Jual beli dengan cara tebasan yaitu jual beli yang dilakukan dengan cara langsung mengambil barang yang dibelinya dengan langsung mengambil keseluruhan dari barang tersebut. Hampir semua petani di setiap daerah sekarang ini menjual hasil pertaniannya dengan sistem tebasan, karena menurut mereka sistem tebasan lebih mudah dan keuntungannya lebih banyak daripada sistem kiloan. Padahal belum tentu dari semua jenis tebasan itu diperbolehkan dalam Islam. Sebagai contoh : seorang tengkulak mendatangi petani pada saat padi sudah mengeluarkan bulirnya tetapi masih belum berisi, atau sudah berisi tetapi belum cukup keras untuk bisa dipanen. Setelah bernegosiasi akhirnya tengkulak dan petani sepakat untuk mengadakan transaksi jual beli tanaman padi seluas sekian hektar dengan harga sekian juta rupiah. Dengan atau tanpa diucapkan dalam transaksi, kedua belah pihak telah memiliki kesepakatan bahwa padi baru diambil oleh tengkulak setelah layak panen. Ditinjau dari sudut prinsip-prinsip

⁵⁰Syeikh Ali Ahmad A'ali –Jurjawi, Terjemah Falsafah dan Hikmah Hukum Islam, Penerjemah: Hadi Mulyo, (Semarang: CV, ASy Syifa, 1992), 375.

muamalah dalam islam, transaksi tersebut diatas mengandung adanya unsur spekulasi dari sistem tebasan.

Pertama, buah yang masih diatas pohon atau masih berada ditangkainya tidak diketahui jumlahnya.

Kedua, jika tebasan dilakukan dengan cara barter dengan komoditas sejenis, seperti padi dtukar dengan gabah, maka akan terjadi *riba fadl*.

Ketiga, jika pembeli telah menyerahkan uang muka sebagai pengikat, maka akan terjadi *mukhtoroh* atau memungut harta orang lain tanpa imbalan.

b. Dalil Hukum Tebasan

Jual beli tebasan bukanlah fenomena baru. Sejak awal islam, jual beli tebasan telah dilakukan masyarakat. Berdasarkan hadist:⁵¹

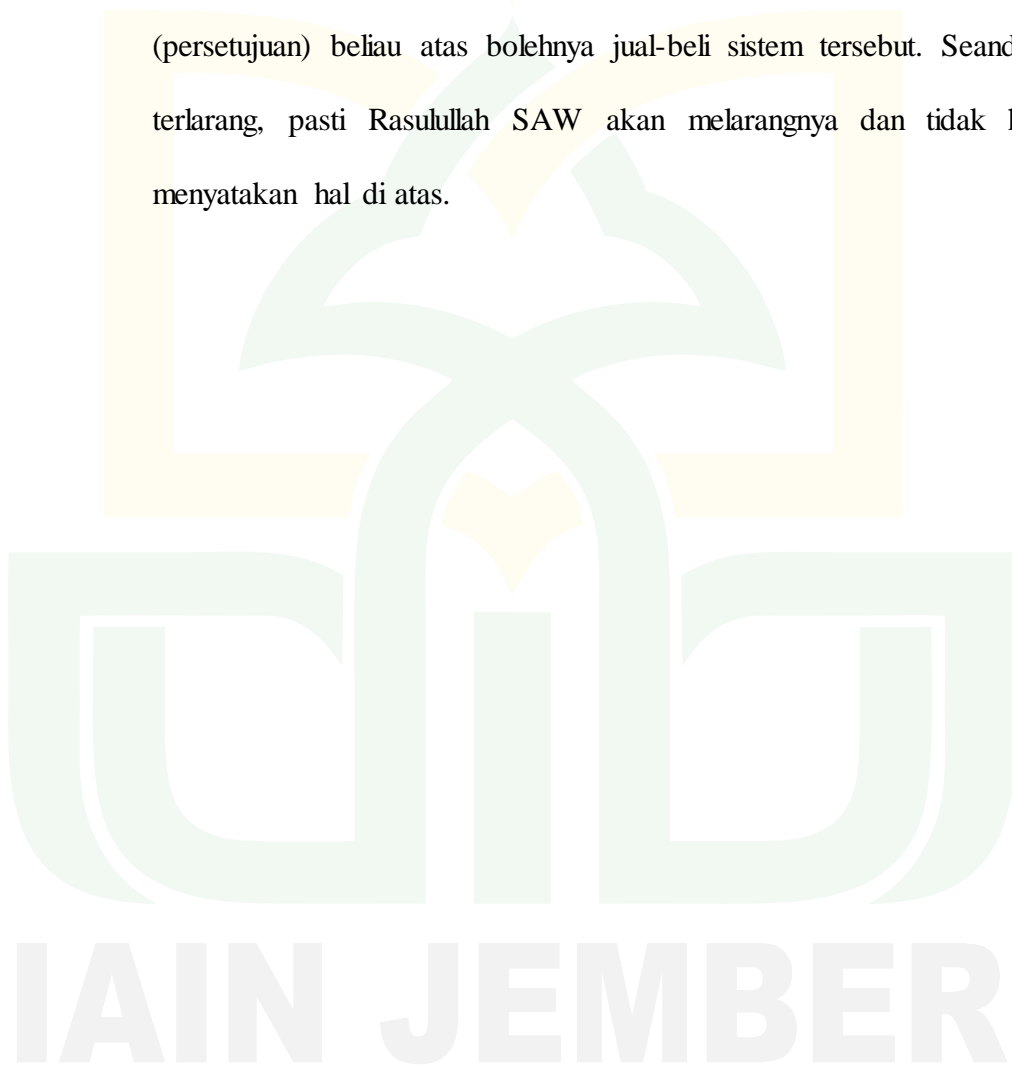
عَنْ بِنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: كُنَّا نَشْتَرِي الطَّعَامَ مِنَ الرَّجُلَانِ جِزَافًا فَتَنَاهَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ نَبِيعَهُ حَتَّى نَنْقُلَهُ مِنْ مَكَانِهِ

Artinya: “Dari abdullah bin umar, dia berkata,”dahulu kami (para sahabat) membeli makanan secara taksiran, maka rasulullah melarang kami menjual lagi sampai kami memindahkannya dari tempat belinya”(HR.Muslim:1526)

Makna dari *jizafan* adalah jual-beli makanan tanpa ditakar,ditimbang, dan tanpa ukuran tertentu. Akan tetapi menggunakan sistem taksiran, dan inilah makna jual-beli tebasan.

⁵¹Imam Abi Husain Muslim, *Shahih MuslimVolume I* (Beirut-Lebanon: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 1997), 673.

Sisi pengambilan hukum dan hadits ini, adalah bahwa jual-beli sistem tebasan itu merupakan salah satu sistem jual-beli yang dilakukan oleh para sahabat zaman Rasulullah SAW dan beliau tidak melarangnya, hanya saja, beliau melarang untuk menjualnya kembali sampai memindahkannya dari tempat semula. Ini merupakan taqriri (persetujuan) beliau atas bolehnya jual-beli sistem tersebut. Seandainya terlarang, pasti Rasulullah SAW akan melarangnya dan tidak hanya menyatakan hal di atas.



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah suatu cara yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian dan dibandingkan dengan standar ukuran yang telah ditentukan.⁵² Seorang peneliti yang akan melakukan proyek penelitian, sebelumnya ia dituntut untuk mengetahui dan memahami metode serta sistematika penelitian, jika peneliti tersebut hendak mengungkapkan kebenaran melalui suatu kegiatan ilmiah. Adapun dalam penelitian ini digunakan beberapa teknik atau metode penelitian yang meliputi:

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan penelitian ini adalah dengan tipe penelitian deskriptif, karena dalam penelitian ini peneliti berusaha mengungkapkan apa adanya yang ada dilapangan berkaitan dengan fokus penelitian ini. Menurut Boglan dan Taylor yang disitir Meleong, menyatakan bahwa “metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati”.⁵³ Tipe penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai fakta dan karakteristik suatu bidang tertentu dengan menggambarkan.

⁵²Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 126

⁵³Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT Remaja Rosda Katya, 2010) 49

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dikancah atau ditempat terjadinya gejala-gejala yang diselidiki.⁵⁴

Alasan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif karena penelitian yang akan dilakukan ini berusaha untuk mendeskripsikan harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan di desa Grujugan Kidul Bondoswoso. Data yang dihasilkan berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan fenomena yang diamati secara intensif, terperinci dan detail.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilaksanakan, setiap calon peneliti harus mempersiapkan serta menentukan secara pasti didaerah mana ia akan melaksanakan penelitian. Penelitian dilakukan di desa Grujugan Kidul Bondowoso.

Alasan sebagai lokasi penelitian karena merupakan desa penghasil gabah yang baik di Desa Grujugan Kidul serta tempatnya yang mudah dijangkau.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian yang sangat penting dalam penelitian kualitatif adalah individu, benda, atau organisme yang dijadikan sumber informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian.⁵⁵ Penentuan subjek

⁵⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta : Rineka Cipta, 1992), 62

⁵⁵Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial* (Yogyakarta : Erlangga, 2009),91

penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah *purposive* yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu.⁵⁶

Sumber data pada penelitian yang dilakukan ini berupa sumber daya manusia yaitu :

1. Damanhuri dan Hasan (Petani)
2. Muhammad Ra'is dan Dedi (Penebas)
3. Marsuki (Pabrik Padi)

D. Teknik Pengumpulan Data

Tehnik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.⁵⁷ Peneliti ini menggunakan beberapa metode dalam mengumpulkan data diantaranya :

1. Metode Observasi

Pelaksanaan observasi ini, peneliti menggunakan observasi non partisipan. Observasi non partisipan adalah peneliti tidak terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang terlibat dalam pembelajaran di desa Grujugan Kidul – Grujugan - Bondowoso tersebut.

Maka data yang diperoleh akan lebih lengkap dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.⁵⁸

Data yang dicari peneliti dari tehnik observasi non partisipan ini adalah :

⁵⁶Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung : CV Alfabeta, 2014). 52

⁵⁷Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2011), 224

⁵⁸Sugiono, *Metode Penelitian Kombinasi* (Mixed Method, 2016) 310

- a. Lokasi atau tempat penebas desa Grujugan Kidul Bondowoso
- b. Aktivitas penabasan antara penebas dan petani
- c. Penganalisisan harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan.

2. Metode Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai menjawab atas pertanyaan peneliti.⁵⁹

Data yang ingin dicari peneliti dengan metode pengumpulan data dengan tehnik wawancara adalah analisis harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan di desa Grujugan Kudul Bondowoso.

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode mencari data mengenai hal-hal atau judul peneliti yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya. Metode dokumentasi merupakan metode yang digunakan mencari data yang perlukan dalam penelitian ini.⁶⁰

Data-data yang ingin dicari peneliti dengan metode dokumentasi ini adalah petani.

⁵⁹Lexi J Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT Remaja Rosda Karya, 2010), 186

⁶⁰Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta : Rineka Cipta, 2012), 206

E. Analisis data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Data yang terkumpul tanpa dianalisis menjadi tidak bermakna, tidak berarti, menjadi data yang mati dan tidak berbunyi. Oleh karena itu, analisis data ini untuk memberi arti makna dan nilai yang terkandung dalam data.⁶¹

Aktivitas dalam analisis data ini yaitu diantaranya reduksi data, penyajian data, dan *verification* / penarikan kesimpulan.

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Data *Display* (Penyajian Data)

Penyajian data dalam penelitian adalah proses penyusunan informasi yang kompleks kedalam bentuk yang sistematis, sehingga sederhana dan dapat dipahami maknanya. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Hal ini dapat dilakukan untuk dapat melakukan pola-pola yang

⁶¹Kasiram, *Metodologi Penelitian* (malang : UIN Malang Press, 2008), 127

bermakna serta memberikan kemungkinan adanya pemberian kesimpulan dan pengambilan tindakan.

3. *Verification* (Penarikan Kesimpulan)

Verification (verifikasi atau penarikan kesimpulan) kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan yang baru yang sebelumnya pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausar atau interaktif, hipotesis dan teori.⁶²

F. Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif diperlukan uji kredibilitas meliputi: perpanjangan pengamatan, peningkatan penekunan, diskusi dan teman sejawat, analasi kasus dan *member check*.⁶³ Dalam penelitian ini digunakan uji kredibilitas dengan tehnik triangulasi.

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu, triangulasi dibagi menjadi tiga yaitu :⁶⁴

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber.

⁶²Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2011) 245-253.

⁶³Ibid., 270.

⁶⁴Ibid., 274.

2. Triangulasi Tehnik

Triangulasi tehnik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan tehnik yang berbeda.

3. Triangulasi waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau tehnik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda.

Dalam tehnik triangulasi ini peneliti menggunakan triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas jawaban informan. Tehnik ini digunakan karena banyaknya informan yang memungkinkan banyaknya variasi jawaban yang disampaikan aterkait data penelitian.

G. Tahap-tahap penelitian

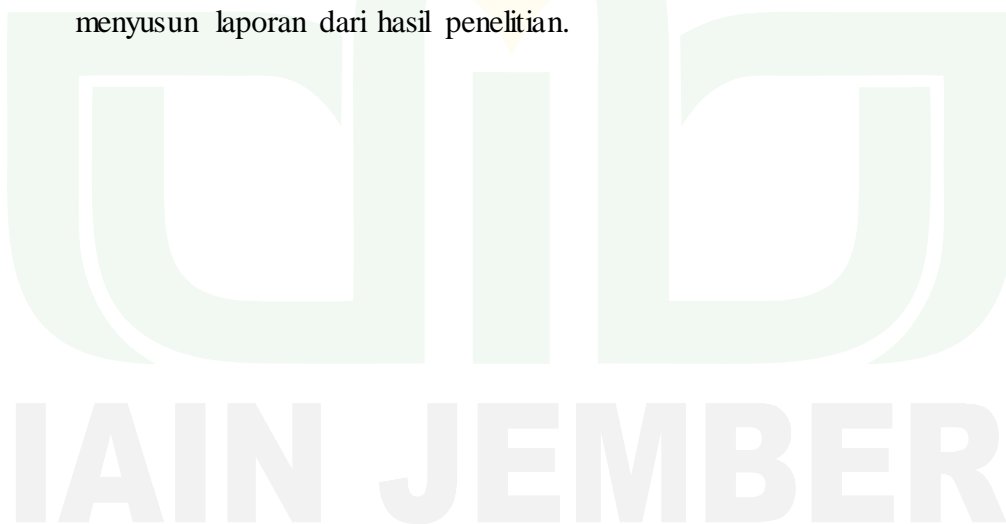
Untuk mengetahui proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti mulai awal hingga akhir maka perlu di uraikan tahap-tahap penelitian secara umum yaitu terdiri dari dua tahap. Dua tahap tersebut meliputi tahap penelitian pendahuluan serta pengembangan *design*, dilanjutkan dengan penelitian sebenarnya. Ada beberapa tahapan yang harus dilakukan sebelum melakukan penelitian yaitu :

Pertama, Tahap Pra Lapangan, yaitu hal-hal yang harus dilakukan sebelum terjun ke lapangan. Langkah pertama yaitu pengajuan judul skripsi kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, kemudian pembagian dosen

pembimbing bagi masing-masing mahasiswa. Selanjutnya konsultasi kepada dosen pembimbing mengenai matriks penelitian, kemudian menyusun proposal penelitian. Langkah selanjutnya yaitu menyusun rancangan penelitian dan memilih tempat penelitian yang sesuai dengan judul yang diajukan.

Kedua, yaitu pekerjaan lapangan. Pada tahap ini peneliti diajukan terjun langsung ke tempat yang akan diteliti. Melakukan observasi pada desa, melakukan wawancara kepada subyek penelitian yang telah ditentukan dan dokumentasi untuk merekam suatu data yang dikumpulkan.

Ketiga, Tahap pasca lapangan. Setelah tahap pengumpulan data selesai maka peneliti melakukan langkah selanjutnya yaitu analisis data dan pengolahan data. Setelah semuanya lengkap maka menuju tahap akhir yaitu menyusun laporan dari hasil penelitian.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Gambaran Umum⁶⁵

a. Luas dan Batas Wilayah

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1) Luas Desa | : 412 Ha |
| 2) Batas Wilayah | |
| a) Sebelah Utara | : Desa Kejawan |
| b) Sebelah Selaan | : Desa Pejagan |
| c) Sebelah Barat | : Desa Taman |
| d) Sebelah Timur | : Desa Jambesari |

b. Kondisi Geografis

- | | |
|---|---------------------|
| 1) Ketinggian Tanah dari Perukaan Laut | : 286 M |
| 2) Banyaknya Curah Hujan | : 1748 Mm/Th |
| 3) Topografi (Dataran Rendah, Tinggi, Pantai) | : Dataran Rendah |
| 4) Suhu Udara Rata-Rata | : 29 ^o C |

c. Orbitasi (Jarak dari Pusat Pemerintah)

- | | |
|--|----------|
| 1) Jarak Dari Pusat Pemerintah Kecamatan | : 3,5 Km |
| 2) Jarak Dari Ibu Kota Kabupaten | : 7,3 Km |
| 3) Jarak Dari Ibu Kota Provinsi | : 200 Km |
| 4) Jarak Dari Ibu Kota Negara | : 992 Km |

⁶⁵ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 13 November 2017.

2. **Pertanahan**⁶⁶

- | | |
|----------------------------------|---------------------|
| a. Tanah Kas Desa | : 3 Ha Km |
| b. Tanah Bersertifikat | : 157 Buah 124,5 Ha |
| c. Tanah Yang Belum Berserifikat | : |

3. **Kependudukan**⁶⁷

a. Jumlah Penduduk Menurut

- | | |
|--------------------|--------------|
| 1) Jenis Kelamin | |
| a) Laki-Laki | : 2. 802 |
| b) Perempuan | : 2. 730 |
| 2) Kepala Keluarga | : 1714 KK |
| 3) Kewarganegaraan | |
| a) WNI | : 5930 orang |
| b) WNA | : - orang |

b. Jumlah Penduduk Menurut Agama

- | | |
|---------------------|--------------|
| 1) Islam | : 5926 Orang |
| 2) Kristen Proestan | : - Orang |
| 3) Kristen Katolik | : 4 Orang |
| 4) Hindu | : - Orang |
| 5) Budha | : -Orang |
| 6) Konghucu | : -Orang |

⁶⁶ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 13 November 2017.

⁶⁷ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 14 November 2017.

4. Jumlah Pamong/Perangka Desa/Kelurahan.⁶⁸

- a. Sekretaris Desa/Garik/Sek. Kel Kepala Urusan : 06 Rang
- b. Kepala Dusun/Kepala Kampung : 06 Orang
- c. Staf : 01 Orang

5. Pembina RT/RW⁶⁹

- a. Jumlah RT : 26 Orang
- b. jumlah RW : 04 Orang
- c. Lingkungan/Dusun/Kampung : 06 Orang

6. Jumlah Pelayanan Masyarakat⁷⁰

- a. Pelayanan Umum : - Orang
- b. Pelayanan Kependudukan : - Orang
- c. Pelayanan Legalisasi : - Orang

7. Pajak Bumi dan Bangunan⁷¹

- a. Jumlah Wajib Pajak (WP) : 1615 Orang
- b. Jumlah SPPT : 1615 orang
- c. Jumlah Ketetapan : Rp.-
- d. Jumlah Realisasi : Rp.-

8. Badan Perwakilan Desa (BPD)⁷²

- a. Jumlah Anggota BPD /FMK : 13 Orang
- b. Tanggal, Bulan, Dan Tahun : 12-4-2001

⁶⁸ Dokumentasi, Kantor Desa Grujungan Kidul, 14 November 2017.

⁶⁹ Dokumentasi, Kantor Desa Grujungan Kidul, 14 November 2017.

⁷⁰ Dokumentasi, Kantor Desa Grujungan Kidul, 14 November 2017.

⁷¹ Dokumentasi, Kantor Desa Grujungan Kidul, 14 November 2017.

⁷² Dokumentasi, Kantor Desa Grujungan Kidul, 14 November 2017.

- c. Pembentukan
- d. Tanggal, Bulan, Dan Tahun Pengesahan : 28-4-2001

9. Keuangan Sumber Pendapatan Desa Tahun⁷³

- a. Keuangan
 - 1) Sisa Anggaran Tahun Lalu : Rp.-
 - 2) Penerimaan Tahun Ini : Rp.-
 - 3) Pengeluaran Anggaran Rutin : Rp.-
 - 4) Pengeluaran Pembangunan Tahun Ini : Rp.-
- b. Sumber Pendapatan Asli Desa : Rp.-
- c. Bantuan Pemerintahan (Add) : Rp.64.332.686

10. Keamanan Desa/Kelurahan⁷⁴

- a. Pembinaan Hansip
 - 1) Jumlah Anggota Hansip : 22 Orang
 - 2) Alat Pemadam Kebakaran : -Orang
 - 3) Jumlah Hansip Terlaih : 22 Orang
- b. Sosial dan Politik
 - 1) Jumlah Pemilih : 3510 Orang
 - 2) Hasil Pemilihan Umum : 3650 Orang

11. Sarana Peribadatan⁷⁵

- a. Jumlah Masjid : 4 Buah
- b. Jumlah Musholah : 42 Buah
- c. Jumlah Gereja : - Buah

⁷³ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 16 November 2017.

⁷⁴ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 16 November 2017.

⁷⁵ Observasi, Grujugan Kidul, 17 November 2017.

d. Jumlah Wihara : - Buah

e. Jumlah Pura : - Buah

12. Stuktur Aparatur Desa⁷⁶

No	Nama	Jabatan
1.	M.Nawawi Shiddiq	Kepala Desa
2.	Asmito	Sekretaris Desa
3.	Moh. Kholilullah	Kasi Pemerintahan
4.	Rhendra Maulana H	Kasi Pemberdayaan
5.	Abdul Halik	Kasi Kesra
6.	Maria Ulfatun Hasanah	Kaur Keuangan
7.	Andi Rahmad Hidayat	Kaur Perencanaan
8.	Tulik Atik	Kaur Umum
9.	Muhammad Saleh	Kasun Krajan Utara
10.	Nurwanto	Kasun Krajan 1
11.	Muhammad Junaidi	Kasun Krajan Baru
12.	Sampurno	Kasun Suko Sumber Barat
13.	Muhammad Nasrullah	Kasun Suko Sumber Timur
14.	Abd Asis	Kasun Krajan Selatan
15.	Amiruddin	Kasun Krajan Tengah
16.	Murtaki	Kasun Karang Rejo Selatan
17.	Faisol Nawawi	Kasun Karang Rejo 1
18.	Ismail	Kasun Karang Rejo Barat
19.	Halik	Kasun Karang Rejo Tengah

13. Rekapitulasi Data Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan⁷⁷

No	Jenis Pekerjaan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	Belum/Tidak Bekerja	718	600	1.318
2	Transportasi	2	0	2
3	Karyawan Swasta	16	5	21
4	Karyawan Honorer	7	3	10
5	Buruh Harian Lepas	36	23	59
6	Mengurus Rumah Tangga	0	1.051	1.051
7	Buruh Tani/Perkebunan	40	35	75
8	Pembantu Rumah Tangga	0	2	2
9	Tukang Batu	3	0	3
10	Pelajar/Mahasiswa	489	365	854
11	Tabib	0	1	1

⁷⁶ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 16 November 2017.

⁷⁷ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 17 November 2017.

12	Pensiunan	20	18	38
13	Ustadz/Muballigh	1	0	1
14	Pegawai Negeri Sipil	22	10	32
15	TNI	2	0	2
16	Dosen	1	0	1
17	Guru	23	17	40
18	Kepolisian RI	2	1	3
19	Bidan	0	4	4
20	Perawat	1	3	4
21	Perdagangan	43	14	57
22	Supir	3	0	3
23	Pedagang	12	6	18
24	Perangkat Desa	10	1	11
25	Wiraswasta	994	221	1.215
26	Lainnya	2	2	4
27	Petani/Perkebunan	355	348	703
Total		2.802	2.703	5.532

14. Rekapitulasi Data Penduduk Berdasarkan Jenis Pendidikan⁷⁸

No	Pendidikan Akhir	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	Tidak/Belum Sekolah	587	662	1.249
2	Strata III	1	1	2
3	Belum Tamat SD/ Sederajat	216	256	472
4	Tamat SD/Sederajat	1.021	256	472
5	SLTP/Sederajat	496	354	850
6	SLTA/Sederajat	375	205	580
7	Diploma I/II	2	6	8
8	Akademi/Diploma III	6	13	19
9	Diploma IV/ Strata I	94	51	145
10	Strata II	4	0	4
Total		2.802	2.730	5.532

15. Lembaga Pendidikan⁷⁹

No	Lembaga	Jumlah
1	SD/Sederajat	5
2	SLTP/ Sederajat	3
3	SLTA/ Sederajat	3
Total		11

⁷⁸ Dokumentasi, Kantor Desa Grujugan Kidul, 17 November 2017.

⁷⁹ Observasi, Grujugan Kidul, 17 November 2017.

B. Penyajian Data

1. Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

Produksi gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah diproduksi oleh para petani dengan menggarap sawah dan menggunakan biaya sendiri mulai dari bajak sawah, pencakulan, mengaru, biaya bibit, pupuk, racun hama tumbuhan (*pestisida*), pengairan, pekerja (buruh tani), konsumsi dan biaya produksi lainnya.⁸⁰

Semua petani untuk luas sawah 1 hektar selama kurang lebih tiga (3) bulan dengan hasil gabah tergantung musim dengan menggunakan bibit merk 64 sebanyak 100 Kg dengan jenis pupuk ZA dan Urea sebanyak 100 Kg diberikan 2 kali pada 3-4 minggu dan 6-8 minggu setelah tanam, kemudian untuk racun hama tumbuhan (*pestisida*) yang sering petani pakai adalah jenis *Buldog* sebanyak 4 Botol. Terkait pembajakan sawah dan buruh tani untuk 1 Hektar sawah membutuhkan 20 orang dengan kriteria dan waktu kerja disesuaikan, sedangkan pengairan sawah sendiri, para petani mempercayakan kepada *Ulu-ulu* (petugas pengairan) setempat.⁸¹

Hal tersebut sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak

Damanhuri selaku petani, beliau menyampaikan bahwa:

Masalah biaya semuanya itu nak kita para petani semuanya pakai biaya sendiri, mulai awal sampai kita panen selama 3 bulan, ya kadang kita ngutang dulu setelah panen baru kita ganti. Air untuk sawah kita juga bayar, kalau masalah bibit kita pakai 64 sebanyak 100 Kg, pupuk ZA dan Urea 100 Kg diberikan 2 kali pada 3-4 minggu dan 6-8 minggu setelah tanam, racunnya itu *buldog*

⁸⁰ Observasi, Grujugan Kidul, 20 November 2017.

⁸¹ Observasi, Grujugan Kidul, 20 November 2017.

sebanyak 4 botol, dan buruhnya saya kerja sendiri dan nyuruh sekitar 20 orang tetangga juga yang sudah biasa untuk luas sawah 1 hektar mulai dari pencakulan, mengaru, dan panennya.⁸²

Senada dengan di atas bapak Hasan saat kami temui di kediamannya beliau menyampaikan:

Kalau saya dan semua petani di sini berharap pemerintah dapat membantu kami, walaupun tidak berbentuk uang ya bantunya dengan pupuk yang murah, syukur-syukur ya gratis walaupun satu kali saja. Soalnya dari dulu sampai sekarang masalah biaya di sawah kita pakai biaya sendiri mas mulai dari bibit, pencakulan, mengaru sampai panennya. Biayanya untuk 1 hektar sawah selama kurang lebih 3 bulan kan banyak nak mulai dari biaya konsumsi, bibit Gabah 64 sebanyak 100 Kg, 20 para buruh tani, 4 botol racun buldognya, pupuk ZA dan Urea 100 Kg untuk 1 Hektar sawah, dan pengairan sawah juga. Pokoknya biayanya sangat besar mas.⁸³

Bapak Muhammad Ra'is selaku petani juga menambahkan, beliau menambahkan bahwa:

Saya sebagai petani dan penebas di desa sini Insya Allah sangat faham dek tentang apa saja yang dibutuhkan untuk menanam Gabah selama 3 bulan. Biaya untuk menanam Gabah dengan luas sawah 1 hektar itu banyak dek, seperti untuk untuk 20 para buruh tani, racun hama 100 Kg, bibit Gabah sendiri 100 Kg, konsumsi, *Ulu-ulu* (pengairan) dan pupuk Urea dan ZA, pencakulan, mengaru, dan sebagainya. Modal untuk penanaman Gabah tersebut, para petani modal sendiri mas tanpa bantuan pihak pemerintah atau yang lainnya.⁸⁴

Biaya yang digunakan untuk keperluan produksi tersebut para petani mempunyai perhitungan yang cukup rinci. Perhitungan tersebut dilakukan untuk luas sawah 1 hektar dan dibedakan dalam dua musim, yaitu musim kemarau dengan hasil sebanyak 7-8 ton dan musim hujan dengan hasil sebanyak 4 ton. Perhitungan tersebut dilakukan untuk acuan

⁸² Damanhuri, Wawancara, 22 November 2017.

⁸³ Hasan, Wawancara, 27 November 2017.

⁸⁴ Muhammad Ra'is, Wawancara, 4 Desember 2017.

estimasi biaya-biaya kedepan agar para petani dapat mempersiapkannya dan mempunyai ketentuan tentang harga pokok penjualan kepada para penebas.⁸⁵

Estimasi Biaya Produksi Petani Perhitungan Dalam Luas Sawah 1 Hektar⁸⁶

No	Uraian	Musim Kemarau			Musim Hujan		
		Harga	Kebutuhan	Biaya	Harga	Kebutuhan	Biaya
1	Bibit	10.000/ 1 Kg	100 Kg	1.000.000	10.000/ 1 Kg	100Kg	1.000.000
2	Pupuk	1.900/ 1Kg	50 Kg	95.000	1.900/ 1Kg	50Kg	95.000
3	Pestisida	30.000/ Botol	4 Botol	120.000	30.000/ Botol	4 Botol	120.000
4	Upah Pekerja	50.000/ Hari	20 Org x 4 Krg	4.000.000	50.000/ Hari	20 Orang x 4 Kerja	4.000.000
5	Mesin Bajak	500.000/ Hari	2 Hari	1.000.000	500.000/ Hari	2 Hari	1.000.000
6	Pengairan	100.000/ Panen	1 x Panen	100.000	50.000/ Panen	1 x Panen	50.000
7	Konsumsi	150.000/ Hari	4 x Krg	600.000	150.000/ Hari	4 x kerja	600.000
8	Mesin Dores	35.000/ 1 Kw	50 Kw	1.750.000	35.000/ 1 Kw	90 Kw	3.150.000
9	Lainnya			300.000			300.000
	Jumlah			8.965.000			10.315.000
10	Sewa Sawah			7.000.000			8.000.000
	Jumlah			15.965.000			18.315.000

Hal tersebut sesuai dengan apa yang dipaparkan oleh bapak Sutar selaku Ketua Koperasi Desa Grujukan Kidul, beliau memaparkan bahwa:

Koperasi disini mas menjadi tempat para petani gabah untuk nanya-nanya masalah pertanian mulai dari bibit, racun dan sebagainya. Kami juga mempunyai bebrapa catatan yang cukup rinci mas terkait biaya-biaya untuk memproduksi dalam luas sawah 1 hektar di musim kemarau dengan hasil 7-8 ton dan musim hujan denga hasil 4 ton. Dengan seperti itu para petani bisa mempunyai patokan untuk menjual gabahnya nanti kepada para penebas.⁸⁷

⁸⁵ Dokumentasi, Koperasi Desa Grujukan Kidul, 22 Desember 2017.

⁸⁶ Dokumentasi, Koperasi Desa Grujukan Kidul, 22 Desember 2017.

⁸⁷ Sutar, Wawancara, 21 Desember 2017.

Kesimpulannya, Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah petani memproduksi gabah dengan luas sawah 1 Hektar dengan hasil panen sebanyak 7-8 ton pada di musim kemarau dan 4 ton pada di musim hujan selama proses produksi kurang lebih 90 hari menggunakan modal sendiri sebagai biaya konsumsi, pencakulan, bajak sawah, mengaru, pembelian bibit Gabah 64 sebanyak 100 Kg, pupuk Urea dan ZA 100 Kg diberikan 2 kali pada 3-4 minggu dan 6-8 minggu setelah tanam, racun hama *buldog* sebanyak 4 botol, pengairan sawah, dan 20 buruh tani dengan kriteria dan waktu kerja disesuaikan.

2. Penentuan Harga Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

Penentuan harga penjualan gabah dengan sistem tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah para petani menghitung semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi gabah baik itu biaya langsung maupun tidak, mulai dari biaya konsumsi, bajak sawah, pembelian bibit gabah, pupuk, racun hama, pengairan sawah, dan buruh tani.⁸⁸

Kemudian setelah petani menjumlah semua biaya produksi tersebut disesuaikan dengan harga yang ditawarkan oleh para penebas gabah, dengan penghitungan laba yang akan terbentuk atas tawar-menawar harga di bawah penentuan harga yang telah ditetapkan oleh pabrik gabah dengan

⁸⁸ Observasi, Grujugan Kidul, 5 Desember 2017.

indikator penentuan harga melihat kondisi pertanian, kualitas gabah, permintaan pasar dan perkonomian secara umum di wilayah Bondowoso pada khususnya.⁸⁹

Hal tersebut sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak Muhammad Ra'is saat kami temui di kediamannya, beliau menyampaikan bahwa:

Kalau harga itu sudah ada patokannya dari pabrik dek, nanti para pedagang memberikan harga kepada petani di bawah harga pabrik itu untuk mengambil hasil, terus harga tersebut diperhitungkan dengan semua biaya produksi gabah oleh petani. Nah, nanti dari tawar-menawar antara saya dan petani tersebutlah akan ditemukan harga pokok penjualan gabahnya dengan cara tebasan.⁹⁰

Senada dengan di atas bapak Dedi selaku salah satu penebas gabah menyampaikan:

Saya kalau mau nebas itu sebelumnya tanya dulu ke pabrik kira-kira harga dalam seminggu ke depan seperti apa, soalnya mereka sudah memunyai perhitungan baik dari kondisi petani, cuaca, kualitas gabah dan permintaan pasar. Habis itu baru saya ke petani menebas gabah dengan patokan harga tersebut. Nanti petani akan memberikan harga melihat biaya-biaya yang sudah keluar dan saya juga memberikan harga, nanti akan ketemu pas dek harga penjualan tebasannya itu berapa.⁹¹

Bapak Marsuki selaku karyawan pabrik Gabah juga menambahkan, beliau menambahkan bahwa:

Untuk menentukan harga gabah kita punya tolak ukur mas, seperti kita melihat kondisi pertaniannya, cuaca, permintaan pasar, kondisi perekonomian secara umum, dan faktor-faktor lainnya. Data-data ini sebagian besar kami dapat dari Dinas Pertanian Pemerintah Bondowoso, setelah itu kami baru menentukan harga pembelian gabah.

⁸⁹ Observasi, Grujugan Kidul, 5 Desember 2017.

⁹⁰ Muhammad Ra'is, Wawancara, 4 Desember 2017.

⁹¹ Dedi, Wawancara, 7 Desember 2017.

Terus biasanya para penebas bertanya kesini sebagai patokannya untuk menebas gabah di petani, habis itu petani memertimbangkan harga penebas dengan menghitung biaya yang sudah dikeluarkannya, dari kesepakatan antara penebas dan petani tersebutlah harga pokok penjualan terjadi ”*Imbuhnya*”.⁹²

Mayoritas para petani di desa Grujugan Kidul Bondowoso untuk penjualan gabahnya dilakukan dengan cara ditebas, karena dengan sistem ditebas para petani dapat penjual gabahnya sebelum masa panen tiba, biasanya petani menjual gabah 30 hari sebelum masa panen. Alasan yang paling utama adalah kebutuhan petani yang mendesak yang memerlukan uang secepat mungkin dan tanpa harus mengeluarkan biaya panen, dan juga petani tidak mau repot dengan harus menjual sendiri gabah kepada pihak pabrik.⁹³

Ada perbedaan harga gabah saat petani memutuskan menjual gabah sebelum dan setelah siap panen dengan sistem tebasan. Pengurangan harga gabah belum siap panen (H-30) berkisar antara 10-15% dari harga gabah siap panen, kemudian terkait masalah pembayarannya, penebas tidak langsung melunasinya tetapi memberikan sejumlah uang sebagai tanda kesepakatan penebasan sebesar 33% dari harga tebasan.⁹⁴

Hal tersebut sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak Damanhuri selaku petani, beliau menyampaikan bahwa:

Kebanyakan petani disini itu nak gabahnya pasti disuruh tebas, soalnya kita kan butuh uang cepat dan kita tidak mau ruwet jika mau nigrim sendiri ke pabrik. Tapi memang harganya itu lebih murah nak, jika biasanya harga bisanya itu 25 juta per-hektar, kalau di tebas 30 hari sebelum masa panen itu bisa 23 juta, ya karena kita

⁹² Marsuki, Wawancara, 11 Desember 2017.

⁹³ Observasi, Grujugan Kidul, 27 Desember 2017.

⁹⁴ Observasi, Grujugan Kidul, 27 Desember 2017.

sudah perlu mengeluarkan biaya untuk panennya. Kalau untuk pembayarannya penebas memberikan *panjer* hampir setengah dari harga tebasan.⁹⁵

Senada dengan hal tersebut bapak Hasan juga menambahkan, beliau menambahkan bahwa:

Para petani disini tidak ada yang menjual gabahnya sendiri langsung mas, karena petani tidak mau repot dan butuh uang dengan cepat untuk kebutuhan sehari-hari, kan kalau ditebas itu kita bisa langsung dapat uang *panjer*, misalnya harga tebasan 1.500.000 maka *panjerna* itu 500.000-,. Enaknya itu kalau ditebas kita tidak perlu mengeluarkan uang lagi untuk biaya panen, karena uang panen gabah itu cukup besar biayanya nak. Biasanya harga itu dikurangi 2 -3 juta dari harga gabah siap panen dan itu ditebas 30 hari sebelum panen.⁹⁶

Kesimpulannya, Penentuan Harga Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah gabah dijual 30 hari sebelum masa panen dengan pengurangan harga harga 10-15% dari harga tebasan dengan pembayaran dilakukan secara *panjer* sebesar 33% dari harga tebasan. Kemudian penentuan harga tersebut diawali dengan penentuan yang diberikan oleh pabrik gabah melalui data indikator Dinas pertanian Bondowoso melihat kondisi pertaniannya, cuaca, permintaan pasar, dan kondisi perekonomian secara umum, kemudian penebas memberikan harga kepada petani di bawah harga pabrik dan di atas harga petani dengan penghitungan atas biaya-biaya produksi gabah yang dikeluarkan.

⁹⁵ Damanhuri, Wawancara, 28 November 2017.

⁹⁶ Hasan, Wawancara, 28 November 2017.

C. Pembahasan

Dalam bagian ini peneliti akan mengungkapkan hasil dari penelitian dan menginterpretasikan secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya pada bagian pendahuluan dan kajian kepustakaan yang terdapat pada bab sebelumnya. Adapun yang akan menjadi uraian atau interpretasi dengan berpedoman pada perumusan masalah sesuai kondisi obyektif di lapangan yaitu tentang :

1. Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

Dari penyajian data penelitian yang telah diuraikan di atas tentang Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso, peneliti akan menginterpretasikannya secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya pada kajian kepustakaan yang terdapat pada bab sebelumnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah petani memproduksi gabah dengan luas sawah 1 Hektar dengan hasil panen sebanyak 7-8 ton pada musim kemarau dan 4 ton pada musim hujan selama proses produksi kurang lebih 90 hari menggunakan modal sendiri sebagai biaya konsumsi, pencakulan, bajak sawah, mengaru, pembelian bibit Gabah 64 sebanyak 100 Kg, pupuk Urea dan ZA 100 Kg diberikan 2 kali pada 3-4 minggu dan 6-8 minggu setelah tanam, racun hama *buldog* sebanyak 4 botol, pengairan sawah, dan 20 buruh tani dengan kriteria dan waktu kerja disesuaikan.

Kemudian kajian pustaka pada kajian teori yang telah ditulis oleh peneliti pada bab sebelumnya mengaakan tentang bagaimana langkah-langkah dalam produksi gabah adalah sebagai berikut:

a. Pengolahan Tanah Sawah⁹⁷

Pengolahan tanah bertujuan untuk merubah keadaan tanah pertanian dengan alat tertentu hingga memperoleh susunan tanah yang dihendaki oleh tanaman. Pengolahan tanah terdiri dari beberapa tahap yakni:

1) Pencangkulan

Tahap ini dimulai dengan perbaikan pematang serta mencangkul pada sudut-sudut sawah yang sukar dikerjakan dengan bajak.

2) Membajak

Membajak berarti membalik tanah beserta tumbuhan rumput sisa tanamn sebelumnya (jerami), kotoran lain ingga terbenam sehingga akhirnya membusuk. Dengan pembajakan ini juga, unsur-unsur yang ada didalamnya kembali masuk ke tanah dan dapat menjadi bahan makanan bagi tanaman berikutnya.

3) Menggaru

Tujuan menggaru ialah meratakan dan menghancurkan gumpalan-gumpalan tanah agar menjadi halus sehingga tanaman dapat tumbuh merata. Pada saat menggaru sebaiknya sawah dalam

⁹⁷ AKK, Budidaya Tanam Padi (Yogyakarta: Kanisius, 1990), 19.

keadaan basah, dan selama digaru sebaiknya saluran pemasukan dan pengeluaran air ditutup agar lumpur tidak hanyut terbawa air keluar.

b. Penanaman⁹⁸

Umur pindah bibit tanaman Gabah harus tepat untuk mengantisipasi perkembangan akar yang secara umum berhenti pada umur 42 hari sesudah semai, sementara jumlah anakan produktif akan mencapai maksimal pada umur 49-50 hari sesudah semai.

c. Pemeliharaan⁹⁹

1) Penyulaman Gabah Sawah

Penyulaman tanaman yang mati dilakukan paling lama 14 hari setelah tanam. Bibit sulaman harus dari jenis yang sama yang merupakan bibit cadangan pada persemaian.

2) Penyiangan Gabah Sawah

Penyiangan dilakukan dengan mencabut rumput-rumput yang dikerjakan sekaligus dengan menggemburkan tanah. Penyiangan dilakukan dua kali yaitu pada saat berumur 3 minggu dan 6 minggu dengan menggunakan landak (alat penyiang mekanis yang berfungsi dengan cara didorong) atau cangkul kecil.

3) Pengairan Gabah Sawah

Untuk pengembangan tanaman Gabah sawah yang erat kaitannya dengan efisiensi pemanfaatan air, telah ditemukan

⁹⁸ Suaryono dan setyono, Padi (Jakarta: Swadaya, 1993), 21.

⁹⁹ Ibid., 21-22.

teknologi irigasi yang dikenal irigasi “macak-macak”, dimana lahan sawah tidak digenangi tapi cukup hanya dijenuhi untuk mendapatkan hasil Gabah yang tidak berbeda dengan sawah yang digenangi 5 cm.

4) Pemupukan Gabah Sawah

Dosis yang dianjurkan adalah untuk Urea 200-250 kg/ha, TSP 100-150 kg/ha dan KCL 75-100 kg/ha. Pupuk Urea diberikan 2 kali, yaitu pada 3-4 minggu, 6-8 minggu setelah tanam. Urea disebar dan diinjak agar terbenam. Pupuk TSP diberikan satu hari sebelum tanam dengan cara disebar dan dibenamkan. Pupuk KCl diberikan 2 kali yaitu pada saat tanam dan saat menjelang keluar malai.¹⁰⁰

5) Penyemprotan Gabah Sawah

Pada tahap penyemprotan pada umumnya petani ketika tanaman Gabah sudah nampak terkena hama ataupun penyakit. Tidak ada teknik khusus dalam melakukan penyemprotan Gabah pada lahan berkemiringan tinggi. Waktu penyemprotan biasanya dilakukan pada pagi hari dimana menurut para petani hama-hama masih berada di area tanaman sehingga ketika dilakukan penyemprotan hama tersebut akan terkena cairan pestisida dan pada

¹⁰⁰ Fadli Hermanto, Ilmu Usaha Tani (Jakarta: Swadaya, 1993), 26.

akhirnya mati. Pestisida yang sering digunakan oleh para petani antara lain Buldog, Desinon, Akodan, Vastak, Mi Cienta, dll.¹⁰¹

d. Panen

Musim panen artinya musim memetik hasil pertanian. Umur Gabah darimulai tanam sampai panen bervariasi, tergantung dari jenisnya. Pada Gabah jenis unggul ada yang bisa di panen pada umur 100 hari atau kurang lebih 3 bulan.¹⁰²

Dari pemaparan hasil penelitian dan kajian teori tentang produksi gabah, peneliti mencoba menginterpretasikannya secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya mulai dari pengolahan tanah (pencangkulan, membajak, mengaru); penanaman gabah; pemeliharaan gabah (penyulaman, penyiangan, pengairan, pemupukan, penyemprotan); sampai masa panen.

Peneliti menemukan kesesuaian dan perbedaan pada kajian teori dengan produksi gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso tersebut. Kesesuaian ialah terkait pengolahan tanah (pencangkulan, membajak, mengaru); penanaman gabah; pemeliharaan gabah (penyulaman, penyiangan, pengairan, pemupukan, penyemprotan); sampai masa panen. Sedangkan perbedaannya ialah terdapat pada masalah teknis pengairan sawah. Kajian teori tentang pengairan sawah dilakukan dengan cara irigasi “macak-macak”, dimana lahan sawah tidak digenangi tapi cukup hanya

¹⁰¹ Ibid., 26.

¹⁰² Yandianto, Bercocok Tanam adi (Bandung: M2S, 2003), 17.

dijenuhi, sedangkan pengairan sawah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso dilakukan dengan cara menggenangi sawah secara keseluruhan.

Kesimpulannya, Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso sesuai dengan teori keilmuannya, yaitu petani memproduksi gabah dengan luas sawah 1 Hektar selama 3 bulan menghasilkan sebanyak 7-8 ton pada musim kemarau dan 4 ton pada musim hujan dengan rincian proses produksi mulai dari pencakulan, bajak sawah, mengaru, penanaman dan pemeliharaan bibit Gabah 64 sebanyak 100 Kg, pupuk Urea dan ZA 100 Kg diberikan 2 kali pada 3-4 dan 6-8 minggu setelah tanam, racun hama *buldog* sebanyak 4 botol, dan 20 buruh tani dengan kriteria dan waktu kerja disesuaikan.

2. Penentuan Harga Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

Dari penyajian data penelitian yang telah diuraikan di atas tentang Penentuan Harga Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desas Grujugan Kidul Bondowoso, peneliti akan menginterpretasikannya secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya pada kajian kepustakaan yang terdapat pada bab sebelumnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penentuan Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah gabah dijual 30 hari sebelum masa panen dengan pengurangan harga harga 10-15% dari harga tebasan dengan pembayaran dilakukan secara *panjer* sebesar 33% dari harga tebasan. Kemudian

penentuan harga tersebut diawali dengan penentuan yang diberikan oleh pabrik gabah melalui data indikator Dinas pertanian Bondowoso melihat kondisi pertaniannya, cuaca, permintaan pasar, dan kondisi perekonomian secara umum, kemudian penebas memberikan harga kepada petani di bawah harga pabrik dan di atas harga petani dengan penghitungan atas biaya-biaya produksi gabah yang dikeluarkan.

Kemudian kajian pustaka pada kajian teori yang telah ditulis oleh peneliti pada bab sebelumnya mengatakan tentang bagaimana Jenis penjualan, dan Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah sebagai berikut:

a. Jenis-jenis Penjualan¹⁰³

1) *Trade Selling*

Kondisi yang terjadi apabila produsen dan pedagang besar memberi keleluasaan kepada pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan pengadaan produk baru, sehingga terjadi pemusatan penjualan melalui penyalur dari ada penjualan ke pembeli akhir.

2) *Missionary Selling*

Dalam missionary selling peningkatan penjualan dilakukan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari

¹⁰³Basu Swasta. *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: BPFE, 1998), 11.

penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan memiliki peyalur sendiri dalam pendistribusian produknya.

3) *Technical Selling*

Peningkatan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

4) *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis perusahaan asuransi sering menggunakan jenis penjualan ini.

5) *Responsive Selling*

Dua jenis penjualan utama disini adalah “*route driving*” dan “*retailing*”. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembelian ulang.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan¹⁰⁴

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Pada hakekatnya jual beli merupakan pemindahan hak kepemilikan suatu barang yang dinilai dengan uang, dimana didalam proses jual beli terdapat dua pihak yang terlibat di

¹⁰⁴Basu Swasta. *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: BPFE, 1998), 129.

dalamnya yaitu yang bertindak sebagai penjual dan yang bertindak sebagai pembeli. Pada bagian inilah dibutuhkan peran penjual dalam kaitannya memprovokasi dan meyakinkan pembeli agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut para penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu meliputi jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk, syarat penjualan (pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual dan sebagainya).

2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat juga mempengaruhi penjualan. Beberapa faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan yaitu jenis pasar, kelompok pembeli dan segmennya, daya beli masyarakat, frekuensi pembelian, keinginan dan kebutuhan konsumen.

3) Modal

Perbedaan ketersediaan modal yang dimiliki juga sangat mempengaruhi penjualan perusahaan. Perusahaan dengan modal besar akan cenderung memiliki penjualan yang lebih tinggi karena terkait dengan beban biaya produksi yang dibebankan kepada produk semakin kecil, berbeda dengan perusahaan dengan modal kecil yang mau tidak mau seluruh beban produksi yang dimiliki dan mark up keuntungan yang diharapkan secara keseluruhan dibebankan kepada produk.

Dari pemaparan hasil penelitian dan kajian teori tentang Penentuan Harga Penjualan Gabah, peneliti mencoba menginterpretasikannya secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya mulai pada Jenis penjualan dan Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

Peneliti menemukan kesesuaian Harga Penjualan pada kajian teori dengan Penentuan Harga Penjualan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso tersebut. Kesesuaiannya ialah jenis penjualannya menggunakan *Missionary Selling* dengan pengertian para petani menyalurkan gabahnya kepada para penebas yang sama setiap melakukan penebasan pada produksi gabahnya, kemudian masalah faktor-faktor yang memengaruhinya terdapat 2 (dua) yang peneliti temukan, yaitu faktor kondisi pasar dan kondisi pertanian itu sendiri.

Kesimpulannya, Penentuan Harga Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah dengan menggunakan dengan cara menghitung semua biaya-biaya produksi gabah oleh petani ditambah dengan margin yang disesuaikan dengan harga yang ditawarkan oleh pabrik melalui penebas dengan harga yang dipengaruhi oleh kondisi pasar dan pertanian itu sendiri melalui jenis penjualan *Missionary Selling* yang menjual gabahnya kepada para penebas tetap.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti dengan menganalisis data yang diperoleh tentang Analisis Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah sebagai berikut:

1. Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso sesuai dengan teori keilmuannya, yaitu petani memproduksi gabah dengan luas sawah 1 Hektar selama 3 bulan menghasilkan sebanyak 7-8 ton pada musim kemarau dan 4 ton pada musim hujan dengan rincian proses produksi mulai dari pencakulan, bajak sawah, mengaru, penanaman dan pemeliharaan bibit Gabah 64 sebanyak 100 Kg, pupuk Urea dan ZA 100 Kg diberikan 2 kali pada 3-4 dan 6-8 minggu setelah tanam, racun hama *buldog* sebanyak 4 botol, dan 20 buruh tani dengan kriteria dan waktu kerja disesuaikan.

2. Penentuan Harga Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

Penentuan Harga Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso adalah dengan menggunakan dengan cara menghitung semua biaya-biaya produksi gabah oleh petani ditambah dengan margin yang disesuaikan dengan harga yang ditawarkan oleh

pabrik melalui penebas dengan harga yang dipengaruhi oleh kondisi pasar dan pertanian itu sendiri melalui jenis penjualan *Missionary Selling* yang menjual gabahnya kepada para penebas tetap.

B. Saran

1. Para petani gabah di Grujukan Kidul Bondowoso harus lebih disiplin dalam hal pencatatan biaya-biaya dengan cara menulis semua biaya produksi gabah dari penggarapan sawah sampai panen gabah.
2. Perlu adanya perhatian yang lebih serius dan intens dari Dinas pertanian Bondowoso dan UPTD Pertanian Kecamatan terhadap produksi gabah di daerah Bondowoso khususnya di desa Grujukan Kidul.
3. Membentuk kelompok tani, dengan tujuan sebagai sarana koordinasi antara petani, penebas, pabrik, dan pihak-pihak pemerintah terkait masalah kondisi pasar dan perekonomian secara umum.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

- Adikoesoemah Soemata. 1982. *Biaya dan Harga Pokok*. Bandung: Tarsito.
- Ahmad Aiyub. 20014. *Fiqih Lelang: Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif*. Jakarta: Kiswah.
- Anis Fariroh. 2016. *Jual Beli Tebasan Didesa Umbul Sari Kecamatan Umbul Sari Dalam Perspektif Urf*. Skripsi: IAIN Jember.
- Arikunto Suharsami. 2012. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bahrul Ulum. 2016. *Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Jual Beli Pasir Menggunakan Sistem Tebasan Didesa Rowosari Kecamatan Sumber Jambe Kabupaten Jember*. Skripsi: IAIN Jember.
- Charles T. 1993. *Pengantar Akuntansi Manajemen jilid 1 edisi keenam*. Jakarta: Erlangga.
- Departemen Agama RI. 1994. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Semarang: PT Kumudasworo Grafindo.
- Dewi Gemala. 2006. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Dewi Rachmawati. 2016. *Akuntansi Itu Mudah Kok*. Yogyakarta: Cemerlang Publishing.
- Hammond JW. 1977. *Market and Price Analysis The Agricultural Industries*. New York: Hill Book Company.
- Ismail Nawawi. 2012. *Fikih Muamalah Klasik Dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Kasiram. 2008. *Metodologi Penelitian*. Malang: UIN Malang Press.
- Khols RL. 2002. *Marketing of Agricultural Products*. New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang.
- Kurdi, Muhammad. 1999. *Kamus Istilah Akuntansi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Lexi J Moleong. 2010. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- M. Ali Hasan. 2004. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Muhammad Idrus. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Yogyakarta: Erlangga.

- Nurbiyati, Titik. 2005. *Manajemen Pemasaran Kontemporer*. Yogyakarta: KAYON.
- Sayyid Sabiq. 1983. *Fiqh Sunnah*. Beirut: Dar Al-Fikr.
- Simamora, Henry. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Soekartawi. 1996 *Ilmu Usaha Tani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. Jakarta: UI.
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni Wiratna. 2016. *Pengantar Akutansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sulaiman Rasjid. 1976. *Fiqh Islam*. Jakarta: Attahiriyah..
- Sululing Siswadi. 2016. *Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Luwuk.
- Suwardjono. 2013. *Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan Edisi III*. Yogyakarta : BPFE.
- Swasta, Basu. 1998. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta: BPFE.
- Syeikh Ali Ahmad Al-Jurjawi. 1992. *Terjemah Falsafah dan Hilmah Hukum Islam*. Semarang: CV. ASy Syifa.
- Tim Penyusun IAIN Jember. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Press.
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.
- Yahya Harahap. 1986. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung : Alumni.
- Zuhaili Wahab. 2011. *Al-Fiqh Al-Islamy Wa'adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani
- <http://kbbi.akademitelkom.ac.id/tebasan.html> 4 Oktober 2017.

IAIN JEMBER

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Analisis Harga Pokok Penjualan Gabah Dengan Sistem Tebasan Di Desa Grujugan Kidul Bondowoso.	Harga Pokok Penjualan Gabah Dengan Sistem Tebasan	<ol style="list-style-type: none"> Harga Pokok Penjualan Sistem Tebasan 	<ol style="list-style-type: none"> Pengertian Harga Pokok Penjualan Metode Penentuan Harga Pokok Penjualan Manfaat Harga Pokok Penjualan Pengertian jual beli Jual Beli dalam Hukum Perdata Jual Beli dalam Hukum Ekonomi Islam Dasar Hukum Jual Beli Rukun dan Syarat Jual Beli Macam-Macam Jual Beli Pengertian Tebasan Dalil Hukum Tebasan. 	<ol style="list-style-type: none"> Informan: <ol style="list-style-type: none"> Petani Penebas Pabrik Padi Dokumentasi Kepustakaan 	<ol style="list-style-type: none"> Jenis penelitian: <i>Field research</i> (Penelitian lapangan) Pendekatan Penelitian: kualitatif Subyek penelitian: <i>Snowball sampling</i>. Pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> Observasi Wawancara Dokumentasi Analisis data: <ol style="list-style-type: none"> Reduksi data Penyajian data Penarikan kesimpulan Validitas data: Triangulasi Sumber. 	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana produksi gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso? Bagaimana penentuan harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso?

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Bahrullah**

NIM : **083 134 067**

Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah**

Institusi : **IAIN Jember**

Yang ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 10 Januari 2018

Saya yang menyatakan




BAHRULLAH
NIM. 083 134 067

PEDOMAN PENELITIAN

1. Pedoman Observasi

1. Gambaran Objek Penelitian
2. Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso
3. Penentuan Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

2. Pedoman Interview

1. Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso
2. Penentuan Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

3. Pedoman Dokumentasi

1. Gambaran Objek Penelitian
2. Foto Penelitian
3. Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso
4. Penentuan Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso

IAIN JEMBER

PEDOMAN WAWANCARA

A. Informan:

1. Petani (Damanhuri dan Hasan)
2. Penebas (M. Ro'is dan Dedi)
3. Pabrik (Marsuki)

B. Pedoman Wawancara:

1. Berapa harga bibit / kg?
2. Apa saja bibit yang dipakai?
3. Berapa banak bibit yang diperlukan untuk luas sawah 1 hektar?
4. Berapa harga pupuk / kwintal?
5. Berapa macam pupuk yang dipakai?
6. Berapa banak pupuk yang diperlukan untuk luas sawah 1 hektar?
7. Berapa harga racun hama (pestida) / botol?
8. Bagaimana masalah pengairan sawah?
9. Berapa upah pekerja dan jas pertanian?
10. Berapa biaya sewa lahan sawah dengan luas 1 hektar?
11. Berapa biaya sewa alat pertanian?
12. Berapa biaya BBM dan transportasi (akomodasi)?
13. Berapa biaya konsumsi?
14. Berapa harga gabah / kg?
15. Berapa hasil panen gabah dengan luas sawah 1 hektar?
16. Berapa penebas menebas gabah dalam luas 1 hektar (kemarau dan hujan)?
17. Berapa harga yang diberikan penebas sebelum dan sudah siap panen?
18. Berapa keuntungan yang diambil?
19. Berapa hari petani menjual gabah sebelum masa panen kepada penebas?
20. Pembayaran oleh penebas tunai apa *panjer*?
21. Kalau memakai *panjer*, berapa % *panjer* yang diberikan penebas?



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jember

Jl. Mawana No. 1 Jember, Telp. : (0331) 481516, 427085, Fax. : (0331) 427905, Kode Pos : 68136
Website : WWW.iain-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

Nomor : B/177/In.20/7.a/PP.00.9/ JL /2017
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian

Kepada:

Yth.

Kepala Desa Grujugan Kidul

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak Kepala Desa Grujugan Kidul untuk memberikan izin penelitian kepada dengan identitas sebagai berikut :

1. Nama : Bahrullah
NIM : 083 134 067
Semester : VIII
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Grujugan kidul Bondowoso
No TLP : 082 330 705 742
2. Nama : Daru Anondo, SE.M.SI.
NIP : 19750303 200901 1 009

Judul Penelitian :

"Analisis Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso".

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

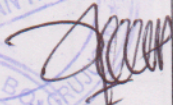

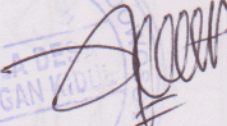
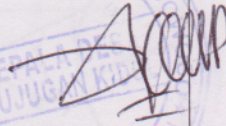
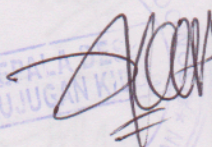
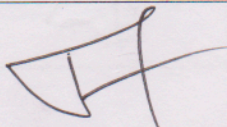
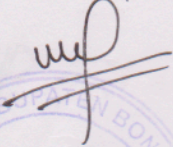

Jember, 23 November 2017

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan Pengembangan Lembaga

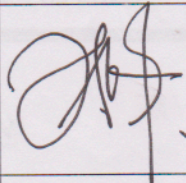
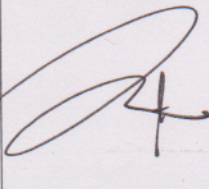
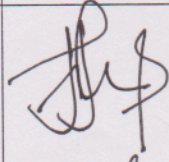
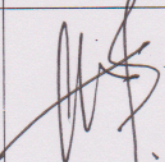
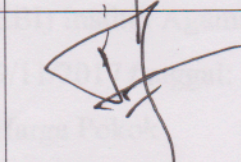
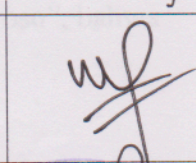

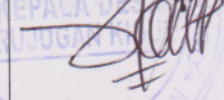


mm
Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002

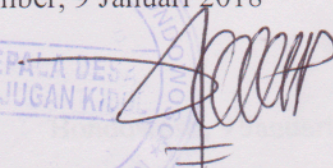
JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No.	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Tanda Tangan
1	10 November 2017	Pemberitahuan (ijin) penelitian kepada Kepala Desa Grujugan Kidul (Tanpa Surat Ijin penelitian)	
2	13 November 2017	Melakukan penelitian (<i>Dokumentasi</i> tentang Gambaran Umum dan Pertanahan) di Kantor Desa Grujugan Kidul Bondowoso.	
3	14 November 2017	Melakukan penelitian (<i>Dokumentasi</i> tentang Kependudukan, Jumlah Perangkat Desa, Pembina RT/RW, Jumlah Pelayanan Masyarakat, Pajak Bumi dan Bangunan, Badan Perwakilan Desa) di Kantor Desa Grujugan Kidul Bondowoso.	
4	16 November 2017	Melakukan penelitian (<i>Dokumentasi</i> tentang Peraturan Desa, Keputusan Kepala Desa, Keuangan Sumber Pendapatan Desa Tahun, Keamanan Desa, Stuktur Aparatur Desa) di Kantor Desa Grujugan Kidul Bondowoso.	
5	17 November 2017	Melakukan penelitian (<i>Dokumentasi</i> tentang Rekapitulasi Data Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan dan Jenis Pendidikan) dan (<i>Observasi</i> tentang Sarana Peribadatan dan Lembaga Pendidikan) di Kantor Desa di Kantor Desa	
6	20 November 2017	Melakukan penelitian (<i>Observasi</i> tentang Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso)	
7	22 November 2017	Melakukan penelitian (<i>Wawancara</i> tentang Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso) kepada bapak Damanhuri.	
8	23 November 2017	Memberikan Surat Ijin Penelitian skripsi analisis harga pokok penjualan gabah dengan sistem tebasan di desa	

PEMERINTAH KABUPATEN BONDOWOSO
KECAMATAN GRUJUGAN
KANTOR LAYANAN PUBLIK

		Grujugan Kidul Bondowoso	
9	27 November 2017	Melakukan penelitian (<i>Wawancara</i> tentang Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso) kepada bapak Hasan.	
10	4 Desember 2017	Melakukan penelitian (<i>Wawancara</i> tentang Produksi Gabah dan Penentuan HPP Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso) kepada bapak Muhammad Ra'is.	
11	5 Desember 2017	Melakukan penelitian (<i>Observasi</i> tentang Penentuan HPP Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso)	
12	7 Desember 2017	Melakukan penelitian (<i>Wawancara</i> tentang Penentuan HPP Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso) kepada bapak Dedi.	
13	11 Desember 2017	Melakukan penelitian (<i>Wawancara</i> tentang Penentuan HPP Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso) kepada bapak Marsuki.	
14	21 Desember 2017	Melakukan penelitian (<i>Wawancara</i> tentang Produksi Gabah di Desa Grujugan Kidul Bondowoso) kepada bapak Sutar.	
15	22 Desember 2017	Melakukan penelitian (<i>Dokumentasi</i> tentang Produksi Gabah di Koperasi Desa Grujugan Kidul Bondowoso)	
16	9 Januari 2018	Pemberitahuan (ijin) selesai penelitian dan pengambilan surat selesai penelitian kepada Kepala Desa Grujugan Kidul.	

Jember, 9 Januari 2018



M. Nawawi Shiddiq
Kepala Desa Grujugan Kidul



PEMERINTAH KABUPATEN BONDOWOSO
KECAMATAN GRUJUGAN
KANTOR KEPALA DESA GRUJUGAN KIDUL
Jalan Raya Tamanan Desa Grujugan Kidul No. 10 Kode Pos 68261

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

No. : 520/20/430.12.6.10/2018
Lamp. : -
Hal. : Keterangan Selesai Penelitian

Kepada
Yth. **Dekan FEBI IAIN Jember**
di Jember

Assalamualaikum, Wr. Wb.

Menindaklanjuti surat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember dengan nomor surat: B1.373.In.20/7.a/PP.00.9/11/2017 tanggal: 23 November 2017 perihal untuk penyusunan skripsi dengan judul “Analisis Harga Pokok Penjualan Gabah dengan Sistem Tebasan di Desa Grujugan Kidul Bondowoso”, bahwa mahasiswa atas:

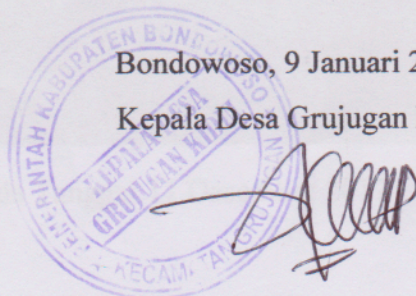
Nama : Bahrullah
NIM : 083134067
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah

Bahwa saudara tersebut di atas telah selesai melakukan penelitian di Desa Grujugan Kidul Bondowoso pada tanggal 13 November 2017 s/d 9 Januari 2018.

Demikian surat keterangan ini kami buat, mohon untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wssalamualaikum, Wr. Wb.

Bondowoso, 9 Januari 2018
Kepala Desa Grujugan Kidul



M. NAWAWI SHIDDIQ

DOKUMENTASI



Suasana Di Pabrik Gabah : Pada Tanggal 11 Desember 2017



Wawancara dengan Pak Marsuki : Pada Tanggal 11 Desember 2017



Pengiriman Hasil Tebasan dan Penjemuran Gabah di Pabrik :
Pada tanggal 27 November 2017



Pada Saat Awal Penanaman Hingga Pemanenan Gabah Pabrik :
Pada tanggal 27 November 2017

BIODATA PENULIS



Nama : Bahrullah

Tempat/Tanggal Lahir : Bondowoso, 10 Januari 1995

Alamat : Dsn. Grujugan Kidul, Ds. Grujugan Kidul.
RT.02/RW.01
Kec. Grujugan Kab. Bondowoso

Jenis Kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan : 1. TK Grujugan Kidul 01 Tahun 2000-2001
2. SDN Grujugan Kidul 03 Tahun 2001-2007
3. SLTP Jambesari Darus Sholah Tahun 2007-2010
4. SMKN I Bondowoso Tahun 2010-2013
5. IAIN Jember Tahun 2013-2018

Pengalaman Organisasi : 1. Pramuka SDN Grujugan Kidul 03 Bondowoso Tahun 2004-2007.
2. Bendahara Umum OSIS SLTP Jambesari Darus Sholah Tahun 2008-2009
3. Sekretaris II OSIS SMKN 01 Bondowoso Tahun 2011-2012.
4. Wakil Ketua Biro BAKSOS IKMPB (Ikatan Mahasiswa Pergerakan Bondowoso) Tahun 2015-2016.
5. Ketua Karang Taruna Grujugan Kidul Bondowoso 2017-2018.