

**ANALISIS HARGA KEEKONOMIAN CABAI RAWIT PADA
PEDAGANG PASAR TRADISIONAL**

(Studi Kasus Pedagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar)

OLEH :

WAHYUDI

G021181361



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2022

**ANALISIS HARGA KEEKONOMIAN CABAI RAWIT PADA
PEDAGANG PASAR TRADISIONAL**

*(Studi Kasus Pedagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota
Makassar)*

OLEH :

**WAHYUDI
G021 18 1361**

UNIVERSITAS HASANUDDIN

Skripsi

Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar

Sarjana Pertanian

Pada :

Program Studi Agribisnis

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin

Makassar


2022

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

Judul Skripsi : Analisis Harga Keekonomian Cabai Rawit di Pasar Tradisional (Studi Kasus Pedagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar)
Nama : Wahyudi
NIM : G021181361

Disetujui oleh:


Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S.
Ketua


Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.
Anggota

Diketahui oleh:


Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si
Ketua Departemen

Tanggal Lulus : November 2022

**PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : ANALISIS HARGA KEEKONOMIAN CABAI
RAWIT DI PASAR TRADISIONAL (STUDI
KASUS PEDAGANG CABAI RAWIT DI
PASAR KALIMBU KOTA MAKASSAR)

NAMA MAHASISWA : WAHYUDI

NOMOR POKOK : G021 18 1361

SUSUSAN PENGUJI

Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, MS.
Ketua Sidang

Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.
Anggota

Prof. Ir. Muhammad Arsyad, S.P., M.Si., Ph.D.
Anggota

Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.
Anggota

Tanggal Ujian : November 2022

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul “Analisis Harga Keekonomian Cabai Rawit di Pasar Tradisional (Studi Kasus Pedagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar)” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan sumber informasi yang digunakan telah disebutkan didalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Makassar, November 2022



D56AKX162042550

Wahyudi
G021181361

ABSTRAK

Analisis Harga Keekonomian Cabai Rawit di Pasar Tradisional Kota Makassar

Wahyudi, Didi Rukmana, Pipi Diansari

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas
Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar

*Kontak penulis: Wahyuditasrief128@gmail.com

Cabai rawit merupakan komoditi yang menjadi primadona di pasar, di sisi lain harga cabai rawit juga sering berfluktuasi karena faktor musim maupun dari karakteristik cabai itu sendiri. Pedagang cabai pun merasakan akibat dari fluktuasi harga yang ada di pasar yang berpengaruh pada kinerja biaya dan kinerja pendapatan yang diterima oleh pedagang cabai. Oleh karena itu penetapan harga keekonomian dari penjualan cabai rawit menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan, Harga keekonomian merupakan harga yang layak bagi penjualan suatu komoditi atau produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besar harga keekonomian pada pedagang cabai rawit. Analisis data dilakukan dengan menghitung harga pokok dengan menggunakan rumus *Break Even Point*. Hasil penelitian menunjukkan Harga keekonomian pada pedagang cabai rawit kios adalah sebesar Rp. 57.664/Kg sedangkan harga keekonomian pada pedagang cabai rawit kios adalah sebesar Rp. 58.068.Kg. Hasil tersebut menunjukkan bahwa dengan harga jual yang ditetapkan oleh pedagang cabai rawit yaitu sebesar Rp 60.000 maka pedagang sudah mendapatkan keuntungan dalam usaha dagangnya.

Keywords: Cabai Rawit; Harga Keekonomian; *Break Even Point*.

Abstract

Cayenne pepper is a commodity that is excellent in the market, on the other hand the price of cayenne pepper also often fluctuates due to seasonal factors and the characteristics of the chili itself. Chili traders also feel the effects of price fluctuations in the market which affect the cost performance and revenue performance received by chili traders. Therefore, the determination of the economic price of selling cayenne pepper is very important to note. The economic price is an appropriate price for the sale of a commodity or product. This study aims to analyze the economic price of cayenne pepper traders. Data analysis was performed by calculating the cost of goods using the Break Even Point formula. The results of the study show that the economic price for kiosk cayenne pepper traders is Rp. 57,664/Kg while the economic price for kiosk cayenne pepper traders is Rp. 58.068.Kg. These results indicate that the selling price set by the cayenne pepper trader is IDR 60,000, so the trader has made a profit in his trading business.

Keywords: Cayenne pepper; Economic price; Break even point

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Wahyudi, lahir di Polewali pada tanggal 15 April 2000 merupakan anak ketiga dari lima bersaudara yaitu **Ayu Nanda Pratiwi, Muhammad Alamsyah, Setia Budi** dan **Salsabila Az-zahra**. Terlahir dari pasangan **Muhammad Tasrief** dan **Hj. Heriyanti**. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. SDN 019 Manding Tahun 2006-2012
2. SMP Negeri 3 Polewali Tahun 2012-2015
3. SMA Negeri 3 Polewali Tahun 2015-2018
4. Selanjutnya dinyatakan lulus melalui jalur SBMPTN menjadi mahasiswa di Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2018 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik, penulis aktif dalam kegiatan organisasi dan menjadi anggota Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA), anggota Lembaga Dakwah Fakultas (LDF) Surau Firdaus, dan anggota Himpunan Mahasiswa Islam (HMI). Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan tingkat Departemen dan Fakultas, serta aktif mengikuti seminar dan webinar mulai dari tingkat universitas, lokal, regional, nasional hingga tingkat internasional. Penulis juga aktif dalam ajang perlombaan tingkat universitas dan nasional, yaitu Program Kreativitas Mahasiswa dan Program Mahasiswa Wirausaha.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Alhamdulillah Masya Allah Tabarakallah puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin yang berjudul “Analisis Harga Keekonomian Cabai Rawit di Pasar Tradisional (Studi Kasus Pedagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar)” dibawah bimbingan Bapak **Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, MS.** dan Ibu **Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan, menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh rendah hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga segala amal kebaikan dan bantuan dari semua pihak yang diberikan kepada penulis mendapat balasan setimpal dan bernilai ibadah disisi Tuhan Yang Maha Esa, dan semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Aamiin.

Makassar, November 2022

PERSANTUNAN

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “**Analisis Harga Keekonomian Cabai Rawit di Pasar Tradisional (Studi Kasus Pedagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar)**”.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan penghargaan yang istimewa dan setinggi-tingginya, sebagai rasa hormat dan cinta penulis serta sembah sujud penulis persembahkan kepada Almarhum Ayahanda **Muhammad Tasrief** dan Ibunda **Hj. Heriyanti**, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga karena telah membesarkan, mendidik, memberikan motivasi dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan dan keikhlasan serta lantunan doa yang senantiasa dipanjatkan kepada Allah SWT untuk anaknya selama ini. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Ibu. Teristimewa pula untuk Saudara saya., serta seluruh keluarga yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang senantiasa mendukung penulis, terima kasih atas segala perhatian, do'a, kasih sayang dan segala bantuan yang telah diberikan selama ini.

Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi. Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, MS.** selaku pembimbing utama, terima kasih banyak atas waktu, ilmu, dan saran mengenai berbagai hal. Meski ditengah kesibukan senantiasa meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi Tuhan.
2. Ibu **Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.** selaku dosen pembimbing kedua, terima kasih atas waktu dan ilmunya, serta senantiasa selalu sabar dalam membimbing dan memberikan masukan terhadap penulis. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga Bapak senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.

3. Bapak **Prof. Ir. Muhammad Arsyad, S.P., M.Si., Ph.D** dan Bapak **Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.** selaku dosen penguji saya yang telah memberikan kritik serta saran guna perbaikan penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga bapak senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT..
4. Ibu **Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.** selaku panitia seminar proposal, terima kasih banyak telah meluangkan waktunya untuk mengatur jadwal seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini. Terima kasih juga sudah selalu berkenan membantu ketika penulis bertanya mengenai hal-hal yang kurang atau bahkan tidak penulis pahami. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada Ibu.
5. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.,** dan bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.,** selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan. Semoga ibu dan bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Tuhan.
6. **Bapak dan Ibu dosen,** khususnya Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
7. Seluruh staf dan pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian terkhusus **Pak Rusli dan Kak Ima** yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
8. Keluarga Besar **Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2018 (KR18TAL).** Terima kasih telah menjadi saudara dan keluarga baru. Terima kasih atas cerita, ilmu, pengalaman, tawa, dan tangis yang telah terukir. Kebersamaan yang tidak akan penulis lupakan, semoga kita semua mencapai keberhasilan kita masing-masing dengan cara yang indah dan semoga persaudaraan ini akan tetap terjalin walaupun jarak telah menjadi pemisah diantara kita.
9. Keluarga besar **Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA),** terima kasih banyak atas semua dinamika, pengetahuan, dan pengalaman organisasi yang telah diberikan kepada penulis

10. Tak lupa saya ucapkan terima kasih kepada keluarga besar **Lembaga Dakwah Kampus (LDF) Surau Firdaus**, atas ilmu dan pengalaman yang diberikan sehingga menjadi modal yang penting dalam menjalani hidup.
11. Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Terima kasih banyak.

Demikianlah dari penulis, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Tuhan membalas segala kebaikan Bapak, Ibu dan Saudara-saudari.

Makassar, November 2022

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
SUSUSAN PENGUJI.....	iv
DEKLARASI.....	v
ABSTRAK	vi
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. <i>Research Gap (Novelty)</i>	3
1.4. Tujuan Penelitian.....	4
1.5. Kegunaan Penelitian.....	4
1.6. Kerangka Pemikiran	4
II. METODE.....	6
2.1 Lokasi Penelitian.....	6
2.2 Metode Penelitian.....	6
2.3 Metode Analisis	6
2.3.1 Analisis Biaya dan Penerimaan	7
2.3.2 Analisis <i>Break Even Point (BEP)</i>	7
2.3.3 Analisis Sensivitas	8
2.4 Batasan Operasional.....	9
III. HASIL DAN PEMBAHASAN	10
3.1 Struktur Biaya Produksi Pedagang Cabai Rawit	10
3.1.1 Biaya Variabel (<i>Variabel Cost</i>).....	10
3.1.2 Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>)	11

3.2	Penerimaan Pedagang Cabai Rawit.....	12
3.3	Harga Keekonomian Cabai Rawit.....	14
3.4	Analisis Sensitivitas dan Switching Value Cabai Rawit	16
IV.	KESIMPULAN	19
4.1	Kesimpulan.....	19
4.2	Saran	19
	DAFTAR PUSTAKA.....	20

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Harga Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar	1
Tabel 3. 1 Rata-Rata Biaya Variabel Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar.....	10
Tabel 3. 2 Rata-Rata Biaya Tetap Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar.....	11
Tabel 3. 3 Total Biaya Produksi Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar.....	12
Tabel 3. 4 Total Penerimaan dan Jumlah Produksi Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar	13
Tabel 3. 5 Biaya Produksi, Jumlah Produksi dan Penerimaan Per Hari Pedagang Cabai Rawit Kios di Pasar Kalimbu, Kota Makassar	13
Tabel 3. 6 Biaya Produksi, Jumlah Produksi dan Penerimaan Per Hari Pedagang Cabai Rawit Hampanan di Pasar Kalimbu, Kota Makassar	14
Tabel 3. 7 Harga Pokok dan Keuntungan Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar	15
Tabel 3. 8 Break Even Point (BEP) Pedagang Cabai Rawit Kios	16
Tabel 3. 9 Break Even Point (BEP) Pedagang Cabai Rawit Hampanan	16
Tabel 3. 10 Analisis Switching Value Kenaikan Biaya Variabel Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar	17

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Hortikultura merupakan salah satu komoditas tanaman pertanian yang memiliki peranan penting dalam memenuhi kebutuhan pangan nasional karena dapat menambah pendapatan nasional. Salah satu komoditas hortikultura yang mendapat perhatian lebih untuk dikembangkan adalah cabai. Cabai merupakan salah satu jenis sayuran yang cukup diminati oleh para konsumen. Seiring dengan berkembangnya industri pangan nasional, cabai merupakan salah satu bahan baku yang dibutuhkan dan banyak diusahakan oleh produsen dalam berbagai skala usahatani (Hidayat et, al, 2017). Maka dari itu permintaan ketersediaan cabai di Indonesia setiap tahunnya mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk serta tumbuhnya industri pengolahan cabai (Septiadi et. al. 2020)

Cabai merupakan salah satu komoditi yang menjadi primadona pasar dan termasuk komoditi strategis di Indonesia. Mengingat kebutuhan cabai di pasaran tidak mengenal pasang surut. Di sisi lain, Menurut Juniarsih (2016), karakter cabai hanya bisa ditanam dengan lahan yang tidak begitu basah, dan tanaman cabai sangat sensitif dengan musim penghujan. Harga cabai sering berfluktuasi, bukan karena kekurangan pasokan, namun lebih karena karakteristik dari komoditas tersebut. Cabai merupakan komoditas yang mudah rusak (perishable) dan produksinya sangat bergantung pada musim

Tabel 1. 1 Harga Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Tahun	HARGA Rp/Kg											
	JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JUL	AGU	SEP	OKT	NOV	DES
2017	73.05 0	66.80 0	83.60 0	46.27 5	32.65 0	22.82 5	30.40 0	27.90 0	11.60 0	17.00 0	15.20 0	16.00 0
2018	21.00 0	21.72 5	34.40 0	34.17 5	22.30 0	23.00 0	34.65 0	18.60 0	11.70 0	16.15 0	17.55 0	18.00 0
2019	15.70 0	15.50 0	18.35 0	27.82 5	28.17 5	13.20 0	24.90 0	45.32 5	34.80 0	36.87 5	34.42 5	21.05 0
2020	29.35 0	31.80 0	22.00 0	29.37 5	19.97 5	8.950	6.125	7.750	7.950	17.42 5	20.10 0	26.67 5
2021	42.60 0	52.95 0	69.65 0	58.45 0	42.85 0	41.75 0	35.20 0	17.75 0	10.25 0	12.95 0	17.25 0	60.65 0

Sumber : Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultura Provinsi Sulawesi Selatan

Proses pembentukan harga suatu komoditas umumnya ditentukan oleh banyak faktor, salah satunya adalah pengaruh saluran distribusi. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan biaya pada lembaga pemasaran. Faktor-faktor pembentukan harga antara lain gangguan distribusi, biaya transportasi, rantai pasokan dan margin keuntungan di setiap rantai pasok. Hal ini memungkinkan terjadinya pembentukan harga di tingkat konsumen akhir. Oleh karena itu penetapan harga keekonomian dari penjualan cabai rawit menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan (Palar, 2016).

Harga keekonomian merupakan harga yang layak bagi penjualan suatu komoditi atau produk. Dasar untuk menentukan harga keekonomian sama dengan dasar untuk menentukan harga pokok karena metode umum untuk menentukan harga jual itu berdasarkan dari harga pokok. Harga pokok merupakan unsur biaya produksi, karena dari biaya produksi dapat ditentukan harga pokok barang yang dihasilkan dan dijual, sehingga dapat menjadi pedoman untuk menentukan harga jual dan perencanaan laba (Mahyuddin, 2015).

Hal tersebut yang menjadi permasalahan dasar bagi para pedagang khususnya di pasar tradisional karena belum menggunakan perhitungan atau proses akuntansi pada usaha yang dimilikinya. Dalam mengambil keuntungan dari usahanya para pedagang cabai masih menggunakan perkiraan, atau yang diinginkan sesuai dengan biaya yang telah dikeluarkan. Mereka menjual cabai rawit dan hasil dari penjualan tersebut dipotong dengan modal yang dikeluarkan untuk membeli cabai rawit dan sisanya adalah laba atau keuntungan (Mauliyah, 2018).

Pasar tradisional merupakan tempat terjadinya transaksi antara pedagang besar dengan pedagang pengecer, begitupula dengan pedagang pengecer dengan konsumen akhir, pelaku rumah tangga, dan industry (Astuti, 2018). Salah satu pasar tradisional yang ada di Kota Makassar adalah Pasar Kalimbu. Pedagang cabai yang ada di Pasar Kalimbu merupakan pelaku yang terlibat dalam besarnya margin yang ada antara harga di tingkat konsumen dan produsen. Pedagang cabai pun merasakan akibat dari fluktuasi harga yang ada di pasar yang berpengaruh pada kinerja biaya dan kinerja pendapatan yang diterima oleh pedagang cabai. Sifat alamiah dari cabai rawit mempengaruhi lamanya perputaran modal dari pedagang. Dengan sifat cabai yang mudah rusak, membuat proses pemasaran juga harus dilakukan dengan cepat, sehingga modal dapat kembali dalam waktu yang relatif singkat. Meningkatnya harga cabai rawit akan mempengaruhi jumlah cabai yang dibeli oleh pedagang pengecer dari pengumpul dikarekan modal yang digunakan cukup terbatas. Hal tersebut akan mempengaruhi pendapatan dari pedagang.

Oleh sebab itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga keekonomian atau harga yang memberikan keuntungan bagi pedagang dengan melihat struktur biaya, penerimaan dan harga pokok dari pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana struktur biaya produksi dan penerimaan pada pedagang cabai di Pasar Kalimbu Kota Makassar?
2. Berapa harga keekonomian cabai rawit pada pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar?
3. Berapa besar perubahan biaya yang di tolerir sehingga harga keekonomian masih tercapai pada pedagang cabai di Pasar Kalimbu Kota Makassar?

1.3 *Research Gap (Novelty)*

Beberapa penelitian yang meneliti terkait harga cabai seperti (Timisela et al, 2020) **Analisis Pembentukan Harga Komoditas Cabai Rawit dan Bawang Merah Pada Tingkat Eceran di Kota Ambon**. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor mempengaruhi pembentukan harga cabai rawit dan bawang merah ditingkat eceran di Kota Ambon dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi pembentukan harga cabai rawit di tingkat eceran adalah transportasi, kemasan dan selisih pasokan dan permintaan,

(Astuti et al, 2018), **Analisis Biaya Dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran Di Pasar Tamin Kota Bandar Lampung**. Penelitian ini menggunakan metode survei pada usaha pedagang sayuran bertujuan untuk menganalisis struktur biaya dan tingkat pendapatan usaha pedagang sayuran. Hasil penelitian menunjukkan Struktur biaya usaha pedagang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Proporsi biaya variabel lebih tinggi dibandingkan dengan biaya tetap yaitu sebesar 99 persen dari biaya total, Ratarata pendapatan usaha pedagang sayuran kios lebih tinggi dibandingkan dengan pedagang los amparan dan amparan kaki lima.

(Mauliyah, 2018) **Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional**. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan tujuan mengetahui bagaimana para pedagang menentukan harga jual sayuran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang sayur menentukan harga jual dengan menggunakan dua metode, yaitu metode tekem dan metode timbang. Dalam menentukan laba, para pedagang mengambil laba pada setiap kilo sayuran.

(Putri, 2018) **Analisis penetapan harga pokok produksi produk cabai giling PT X**. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga pokok produksi produk cabai giling PT X dengan mempertimbangkan sisi internal dan eksternal. Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa harga pokok produksi maksimum yang dapat ditetapkan perusahaan sebesar Rp 19.899 per kilogram. Harga tersebut telah mempertimbangkan nilai IRR minimum sebesar 26% dan WTP maksimum sebesar Rp 30.000 per kilogram.

Berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya, penulis mengambil judul Analisis Harga Keekonomian Cabai Rawit Pada Pedagang Pasar Tradisional. Yang menjadi pembeda dari penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu dari segi analisis yang digunakan, dimana pada penelitian ini akan menggunakan analisis biaya, penerimaan dan analisis *break even poin* untuk mengetahui berapa harga keekonomian atau harga yang layak bagi penjualan

1.4 Tujuan Penelitian

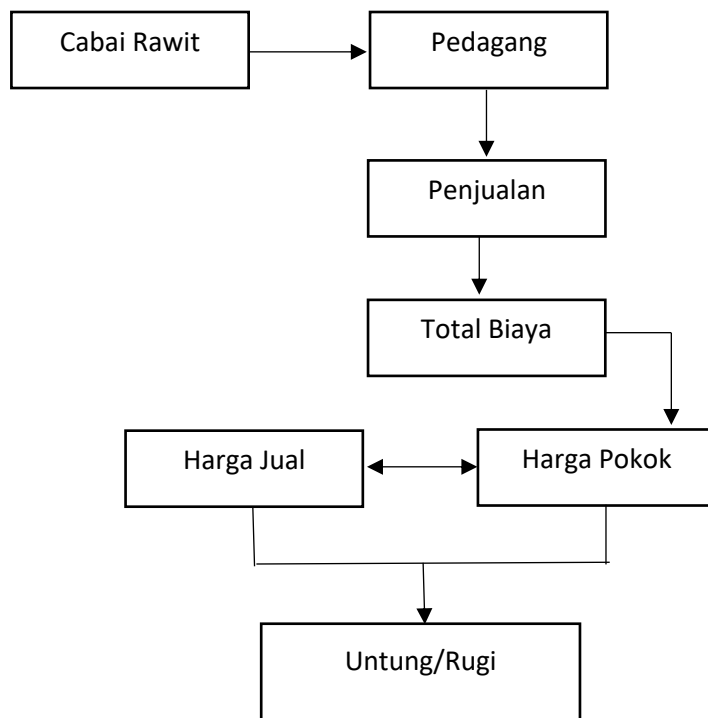
1. Untuk menganalisis struktur biaya dan penerimaan pada pedagang cabai di Pasar Kalimbu Kota Makassar
2. Untuk menganalisis besar harga keekonomian pada pedagang cabai di Pasar Kalimbu Kota Makassar
3. Untuk mengetahui perubahan biaya yang di tolerir sehingga harga keekonomian masih tercapai pada pedagang cabai di Pasar Kalimbu Kota Makassar

1.5 Kegunaan Penelitian

1. Diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan bagi pedagang guna meningkatkan pengetahuannya dalam menjalankan usaha dagang.
2. Sebagai bahan informasi dan referensi untuk mengetahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan sehingga harga pokok pada tingkat pedagang dapat diketahui.

1.6 Kerangka Pemikiran

Pedagang merupakan pihak yang berperan menghubungkan petani yang umumnya berada di pedesaan dan konsumen yang umumnya ada di perkotaan atau di daerah lain. Pedagang cabai dalam melakukan aktivitas pemasarannya memerlukan sejumlah biaya yang harus dikeluarkan pada tiap tahapan aktivitasnya seperti biaya pengemasan, biaya angkut, biaya sewa dan biaya lainnya. Oleh karena itu perlu diperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pedagang cabai. Dengan diketahuinya total biaya dan juga jumlah cabai yang siap dijual, maka struktur biaya dan penerimaan oleh pedagang cabai dapat diketahui. Selain itu dengan diketahuinya total biaya dan jumlah cabai yang siap dijual, maka penentuan besarnya harga pokok dapat ditetapkan dengan menggunakan analisis BEP harga sehingga pedagang dapat mengetahui apakah pedagang mendapatkan keuntungan dengan membandingkan harga pokok dengan harga jual cabai yang ditawarkan



Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran

II. METODE

2.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Kalimbu Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* dengan pertimbangan Pasar Kalimbu merupakan pasar yang menjadi pusat penyaluran cabai Di Kota Makassar sehingga di pasar tersebut berkumpul pedagang pengecer yang melakukan aktivitas pemasaran.

2.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus, dengan mengambil kasus di Pasar Kalimbu Kota Makassar. Menurut Respati (2020), studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif dan terperinci, serta mendalam yang terdapat dalam suatu organisasi, lembaga atau gejala tertentu, baik berupa subyek penelitian secara individu, kelompok, lembaga maupun masyarakat.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer di peroleh dari hasil kuesioner dan wawancara kepada para pedagang. Sedangkan data sekunder di peroleh dari instansi terkait, serta dari berbagai buku dan literatur yang berkaitan dengan penelitian ini (Palar, 2016).

Adapun penentuan responden pada penelitian ini menggunakan metode *Random Sampling*. Menurut Dalila (2018), *Random sampling* adalah teknik pengambilan sampel dimana semua individu dalam populasi baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama diberi kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai anggota sampel. Responden yang diambil sebanyak 20 pedagang dengan pertimbangan bahwa responden tersebut telah mewakili informasi yang akan diteliti.

2.3 Metode Analisis

Data dalam penelitian ini diperoleh dari pedagang di Pasar Kalimbu Kota Makassar dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif untuk mengolah data, perlu diketahui beberapa analisa, baik analisis biaya, penerimaan, analisis BEP maupun analisis nilai pengganti atau *Switching value analysis* yang dapat membantu kita memperoleh hasil perhitungan yang menggambarkan harga pokok serta keuntungan yang diperoleh maupun besar perubahan biaya yang ditolerir usaha penggilingan dari hasil penjualan cabai.

2.3.1 Analisis Biaya dan Penerimaan

Struktur biaya dan penerimaan, diketahui dengan terlebih dahulu menghitung total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang cabai. Menurut Soekarwati dalam Astuti (2018), biaya dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed Cost*) dan biaya variabel (*Variabel Cost*).

1. Biaya Tetap (FC) adalah biaya yang kecilnya tidak mempengaruhi jumlah produk yang dijual yang meliputi sewa tempat dagang, iuran, listrik, dan penyusutan yang dinyatakan dalam rupiah (Soekarwati dalam Astuti, 2018).
2. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya mempunyai pengaruh langsung terhadap jumlah produk yang dijual. Biaya variabel meliputi biaya pembelian sayuran, plastik, angkut, tenaga kerja, dan pencarian informasi (Soekarwati dalam Astuti, 2018).
3. Total Biaya, jumlah dari biaya tetap atau *fixed cost* dan biaya tidak tetap atau *variabel cost*. Untuk menghitung total biaya (total cost) dapat digunakan rumus:

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan: TC = Biaya total
TFC = Biaya tetap total
TVC = Biaya variabel total

4. Penerimaan adalah total cabai yang dijual yang dikalikan dengan harga jua Astuti (2018). Adapun rumusnya sebagai berikut :

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan : TR = Total Penerimaan (Rp/Hari)
P = Harga cabai rawit
Q = Jumlah cabai rawit yang terjual

2.3.2 Analisis *Break Even Point* (BEP)

Break even Point (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus di keluarkan (Kusumawardani and Alamsyah, 2020). Analisis *Break Even Point* digunakan untuk mengetahui nilai Harga Pokok dengan rumus

$$\text{BEP Harga (Rp/Kg)} = \frac{TC}{Y}$$

Keterangan : TC = Total Biaya

Y = Jumlah cabai yang terjual

Dengan demikian $TC = Y \cdot \text{BEP Harga}$ atau HP

2.3.3 Analisis Sensivitas

Digunakan untuk mengetahui besar perubahan biaya yang ditolerir sehingga harga pokok masih tercapai. Analisis sensitivitas dilakukan dengan pendekatan *Switching Value* yang merupakan perhitungan untuk perubahan maksimum dari perubahan suatu komponen *inflow* atau perubahan komponen *outflow* yang masih dapat ditoleransi agar harga pokok masih tercapai. Menurut Mahyuddin (2015), persamaan yang digunakan untuk mengetahui nilai *Switching Value* dapat dilakukan dengan rumus :

$$SV = \frac{\pi^+}{\pi^+ - \pi^-} \times \Delta P$$

Keterangan :

SV = Switching Value

π^+ = Pendapatan bersih tidak berubah

π^- = Pendapatan minus

ΔP = Perubahan biaya

Untuk mengurangi tingkat bias, maka persamaan tersebut dimodifikasi menjadi :

$$SV = \frac{\pi^+}{\pi^+ - \pi^-} (\Delta P^+ - \Delta P^-) + \Delta P^+$$

Keterangan :

SV = Switching Value

π^+ = Pendapatan bersih mendekati 0

π^- = Pendapatan minus mendekati 0

ΔP^+ = Perubahan Biaya yang menghasilkan pendapatan positif mendekati 0

ΔP^- = Perubahan Biaya yang menghasilkan pendapatan negatif mendekati 0

2.4 Batasan Operasional

Konsep operasional yang digunakan pada penelitian ini meliputi pengertian-pengertian yang digunakan untuk memudahkan dalam pengambilan data dan informasi serta persepsi. Adapun konsep operasional pada penelitian ini yaitu :

1. Pedagang kios adalah pedagang yang menjual suatu komoditi atau produk di kios yang telah disewa di pasar dengan luas sekitar 6 x 5 meter persegi
2. Pedagang hamparan adalah pedagang yang menjual komoditi atau produk di luar kios pasar yang sudah disediakan. Biasanya mendirikan lapak dengan luas 3 x 2 meter persegi di samping jalan.
3. Biaya total yaitu jumlah biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan pedagang cabai rawit.
4. Penerimaan adalah total cabai yang dijual yang dikalikan dengan harga jual.
5. Harga Keekonomian adalah harga yang layak bagi penjualan, Indikator untuk mengukur harga keekonomian yaitu dengan menganalisis harga pokok dengan menggunakan analisis BEP
6. Harga pokok adalah batas harga minimum dimana pedagang cabai mulai mendapatkan keuntungan.
7. Harga jual adalah nilai jual cabai rawit per kilogram yang berlaku di wilayah penelitian saat penelitian dilakukan.
8. Pendapatan adalah penerimaan yang diterima pedagang dikurangi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Struktur Biaya Produksi Pedagang Cabai Rawit

Biaya produksi total (*total cost*) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pedagang cabai untuk proses pemasaran. Biaya produksi total terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang sifatnya tidak berubah karena pengaruh besarnya produksi sedangkan biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Penerimaan dari pedagang cabai rawit dihitung berdasarkan jumlah cabai rawit yang dijual lalu dikalikan dengan harga jual.

Kalkulasi biaya-biaya produksi pada pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu dapat dilihat dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan selama proses pengadaan cabai sampai pemasaran. Adapun kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh pedagang cabai dalam menjalankan usahanya yaitu pembelian cabai, penyortiran, pemasaran.

Biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang cabai rawit dapat dikelompokkan menjadi biaya variabel (*variabel cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*). Biaya variabel pada pedagang cabai rawit yaitu pembelian cabai rawit, plastik, angkut. Sedangkan biaya tetap terdiri dari sewa lapak, penyusutan alat, sewa gudang, listrik, dan iuran. Biaya-biaya tersebut dikeluarkan secara periodik, terdapat biaya yang di keluarkan perhari, perbulan dan pertahun, seperti halnya biaya pembelian sayuran yang dikeluarkan setiap hari, biaya listrik yang dikeluarkan per bulan, dan biaya sewa tempat yang dikeluarkan per tahun.

3.1.1 Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel ialah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang, yang bersifat berubah-ubah yang besar kecilnya volume usaha pedagang. Biaya variabel pada pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. 1 Rata-Rata Biaya Variabel Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Jenis Biaya	Rata-Rata Biaya Per Hari (Rp)	
	Pedagang Kios	Pedagang Hampanan
Pembelian Cabai	1.650.000	825.000
Biaya Plastik	20.000	10.000
Biaya angkut	10.000	5.000
Total	1.680.000	840.000

Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian plastik, pembelian cabai rawit, pengangkutan. Biaya variabel yang dikeluarkan pada setiap tingkat penjualan berbeda-beda. Biaya paling besar yang dikeluarkan adalah biaya pembelian cabai

rawit yang merupakan biaya pokok dalam melakukan usaha dagang ini. Jumlah pengeluaran biaya pembelian sayuran pun berdasarkan tingkat penjualan yang ada dan tingkat harga pada pedagang pengumpul maka pedagang akan membeli cabai rawit dalam jumlah yang lumayan banyak untuk memenuhi permintaan konsumen. Ketika harga cabai naik, pedagang kios biasanya membeli 2 kantong cabai dengan biaya sebesar Rp. 1.650.000,00 per kantong dengan berat 15kg dan ketika harga cabai rawit turun biasanya membeli sampai 3 kantong cabai rawit dalam sehari. Sedangkan untuk pedagang hampan membeli 1 kantong cabai per hari jika harga cabai rawit naik dan 2 kantong cabai rawit per hari

Biaya plastik adalah biaya pembelian plastik yang digunakan dalam pengemasan cabai rawit. Jumlah plastik yang digunakan oleh pedagang kios dalam sehari paling banyak mencapai 2 pack. Sedangkan untuk pedagang hampan menggunakan 1 pack plastik dalam sehari. Harga per pack plastik yang digunakan pedagang berbeda-beda berdasarkan kualitas. Kisaran harga plastik yang digunakan pedagang antara Rp 10.000,00 – Rp 8.000,00 per pack.

Biaya angkut adalah biaya yang dikeluarkan untuk pengangkutan cabai rawit ke tempat penjualan. Rata-rata biaya angkut yang dikeluarkan bervariasi berdasarkan jumlah cabai rawit yang diangkut. Untuk pedagang kios biasanya mengeluarkan rata-rata biaya angkut sebesar Rp 10.000,00 sedangkan untuk pedagang hampan mengeluarkan biaya angkut sebesar Rp 5.000. pengangkutan cabai menggunakan becak untuk membawa cabai ke tempat penjualan dengan kisaran biaya Rp 5.000,00/kantong.

3.1.2 Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap yaitu biaya yang besarnya tidak ditentukan oleh besarnya volume pengusaha atau pedagang Biaya tetap pada pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3. 2 Rata-Rata Biaya Tetap Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Jenis Biaya	Rata-Rata Biaya Per Hari (Rp)	
	Pedagang Kios	Pedagang Hampan
Sewa Lapak	41.096	13.699
Listrik	1.833	0
Sewa Gudang	0	12.329
Iuran	7.000	6.000
Total	49.929	31.027

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pedagang kios mengeluarkan biaya sewa lapak sebesar Rp 15.000.000,00 per tahun dengan rata-rata Rp 41.096 perhari, sedangkan untuk pedagang hampan mengeluarkan biaya sewa lapak sebesar Rp 5.000.000,00 per tahun dengan rata-rata Rp 13.698 per hari. Perbedaan sewa lapak

yang ada Pasar Kalimbu didasari pada luas lapak. Lapak yang digunakan pedagang kios memiliki luas sekitar 6 x 5 meter persegi yang dimana sudah dilengkapi dengan gudang penyimpanan dan penggunaan listrik. Sedangkan lapak yang disewa pedagang hamparan memiliki luas sekitar 3 x 2 meter persegi tanpa difasilitasi dengan gudang penyimpanan dan listrik, sehingga pedagang hamparan perlu untuk menyewa gudang dengan harga sekitar Rp 4.500.000,00 per tahun dengan rata-rata Rp.12.329 per hari.

Biaya iuran terdiri dari biaya keamanan dan kebersihan. Biaya tersebut dibayar ke petugas pasar dengan harga yang berbeda untuk pedagang kios dan hamparan. Biaya iuran tersebut dibayar setiap hari oleh para pedagang. Iuran yang dibayarkan oleh pedagang kios sebesar Rp 7.000,00 per hari sedangkan iuran yang dibayar pedagang hamparan yaitu sebesar Rp 6.000,00 per hari. Untuk biaya yang lain yaitu biaya listrik, pedagang kios mengeluarkan biaya sebesar Rp 55.000,00 per bulan, sedangkan pedagang hamparan kaki lima tidak mengeluarkan biaya listrik karena lapak yang disewa tidak difasilitasi listrik di lapak tersebut.

Dari penjumlahan total biaya variabel dan biaya tetap, maka dapat dihitung jumlah total seluruh biaya produksi pada usaha pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3. 3 Total Biaya Produksi Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Pedagang	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya Produksi
Kios	1.680.000	49.929	1.729.929
Hamparan	840.000	31.027	871.027

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa besar total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang kios yaitu sebesar Rp 1.729.929 per hari, sedangkan besar total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang hamparan yaitu sebesar Rp 871.027 per hari

3.2 Penerimaan Pedagang Cabai Rawit

Penerimaan adalah total cabai yang dijual yang dikalikan dengan harga jual. Penerimaan diartikan sebagai total penjualan yang dapat dihasilkan oleh pedagang, belum di kurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Keberhasilan suatu usaha dapat dinilai dari berbagai faktor, salah satunya adalah dengan melihat berapa besar keuntungan yang diperoleh. Penerimaan pada pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 3. 4 Total Penerimaan dan Jumlah Produksi Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Pedagang	Jumlah Cabai rawit	Harga Jual	Penerimaan
Kios	30 kg	60.000	1.800.000
Hamparan	15 kg	60.000	900.000

Tabel menunjukkan rata-rata penerimaan pedagang kios pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 1.800.000 per hari dengan jumlah cabai rawit yang dijual yaitu sebesar 30 kg dengan harga Rp 60.000 per kilogram. Sedangkan rata-rata penerimaan pedagang hamparan pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 900.000 perhari dengan jumlah cabai rawit yang diual yaitu 15 kg yang dijual dengan harga Rp 60.000 per kilogram

Berdasarkan hasil analisis dari rata-rata jumlah cabai rawit yang dijual, rata-rata harga jual di Pasar Kalimbu, Rata-rata biaya variabel dan biaya tetap pada pedagang cabai rawit. Maka diperoleh rincian penggunaan biaya serta penerimaan pada pedagang cabai rawit kios dan juga hamparan.

Tabel 3. 5 Biaya Produksi, Jumlah Produksi dan Penerimaan Per Hari Pedagang Cabai Rawit Kios di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

No	Uraian	Nilai
1	Pembelian Cabai	1.650.000
2	Biaya Plastik	20.000
3	Biaya angkut	10.000
Jumlah Biaya Variabel		1.680.000
4	Sewa Lapak	41.096
5	Listrik	1.833
6	Sewa Gudang	0
7	Iuran	7.000
Jumlah Biaya Tetap		49.929
8	Biaya Total	1.729.929
9	Produksi	30
10	Harga Jual	60.000
11	Penerimaan	1.800.000
12	Keuntungan	70.071

Tabel menunjukkan bahwa jumlah cabai rawit yang siap dijual oleh pedagang kios yaitu sebesar 30 kg dan dijual dengan harga Rp 60.000 per kilogram sehingga diperoleh penerimaan sebesar Rp 1.800.000 per hari. Selisih antara penerimaan dan total biaya merupakan keuntungan bersih atau pendapatan yang diperoleh pedagang cabai rawit. Adapun keuntungan yang didapatkan oleh pedagang kios pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 70.071 per hari.

Tabel 3. 6 Biaya Produksi, Jumlah Produksi dan Penerimaan Per Hari Pedagang Cabai Rawit Hamparan di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

No	Uraian	Nilai
1	Pembelian Cabai	825.000
2	Biaya Plastik	10.000
3	Biaya angkut	5.000
Jumlah Biaya Variabel		840.000
4	Sewa Lapak	13.699
5	Listrik	0
6	Sewa Gudang	12.329
7	Iuran	5.000
Jumlah Biaya Tetap		31.027
8	Biaya Total	871.027
9	Produksi	15
10	Harga Jual	60.000
11	Penerimaan	900.000
12	Keuntungan	28.973

Tabel menunjukkan bahwa jumlah cabai rawit yang siap dijual oleh pedagang hamparan yaitu sebesar 15 kg dan dijual dengan harga Rp 60.000 per kilogram sehingga diperoleh penerimaan sebesar Rp 900.000 per hari. Selisih antara penerimaan dan total biaya merupakan keuntungan bersih atau pendapatan yang diperoleh pedagang cabai rawit. Adapun keuntungan yang didapatkan oleh pedagang hamparan pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 28.973 per hari.

Dapat dilihat bahwa pedagang yang berjualan di kios memperoleh keuntungan yang lebih banyak dibandingkan dengan pedagang hamparan. Hal tersebut terjadi karena pedagang kios mampu berjualan hingga malam hari dengan fasilitas listrik dan gudang penyimpanan di lapak yang mereka sewa. Hal tersebut selaras dengan penelitian Nadia, (2021) yang menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang yaitu jam kerja.

3.3 Harga Keekonomian Cabai Rawit

Harga keekonomian merupakan harga yang layak bagi penjualan suatu produk atau komoditi. Indikator untuk mengukur harga keekonomian cabai rawit yaitu dengan mengetahui besar harga pokok cabai rawit. Analisis harga pokok dapat diketahui dengan perhitungan analisis titik impas (*Break Even Point*). Harga pokok menunjukkan batas harga minimum dimana pedagang cabai rawit mulai memperoleh keuntungan. Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa BEP harga cabai rawit oleh pedagang kios adalah Rp 57.664 per kilogram, BEP Produksi sebesar 28,83 kilogram BEP penerimaan adalah Rp 1.729.929 BEP produksi menunjukkan bahwa ketika pedagang menjual cabai rawit sebanyak 28,83 kilogram dan dijual

dengan harga Rp 60.000 maka akan menutupi total biaya yang dikorbankan pedagang yaitu Rp 1.729.929. dengan penerimaan sebesar Rp 1.590.396, maka pedagang mengalami *break even point* yaitu keadaan dimana pedagang tidak mengalami kerugian dan juga tidak mengalami keuntungan namun dapat menutupi total biaya produksi.

BEP harga cabai rawit oleh pedagang hamparan adalah Rp 58.068 per kilogram, BEP Produksi sebesar 14,52 kilogram BEP penerimaan adalah Rp 871.027. BEP produksi menunjukkan bahwa ketika pedagang menjual cabai rawit sebanyak 14,52 kilogram dan dijual dengan harga Rp 60.000 maka akan menutupi total biaya yang dikorbankan pedagang yaitu Rp 871.027 dengan penerimaan sebesar Rp 871.027, maka pedagang mengalami *break even point* yaitu keadaan dimana pedagang tidak mengalami kerugian dan juga tidak mengalami keuntungan namun dapat menutupi total biaya produksi.

Tabel 3. 7 Harga Pokok dan Keuntungan Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar

Uraian	Harga Pokok dan Keuntungan Per Hari	
	Pedagang Kios	Pedagang Hamparan
BEP Penerimaan (Rp)	1.729.929	871.027
BEP Produksi (Kg)	28,83	14,52
BEP Harga (Rp)	57.664	58.068
Harga Jual (Rp/Kg)	60.000	60.000
Keuntungan (Rp/Kg)	2.336	1.931,51

Penjualan cabai rawit memberikan keuntungan kepada pedagang karena diketahui harga jual cabai rawit lebih tinggi dibandingkan harga pokok cabai rawit. Besarnya keuntungan pedagang cabai rawit yang menjual di kios didapatkan dari selisih antara harga jual dan harga pokok adalah Rp 2.336 per kilogram. Sedangkan besar keuntungan pedagang cabai rawit yang menjual di hamparan sebesar Rp 1.951,51 per kilogram. Hasil tersebut sejalan dengan hasil penelitian Ahmad, (2014) yang menyatakan bahwa keuntungan yang didapatkan dalam penjualan cabai masih terbilang sedikit namun tetap mampu menutupi biaya yang dikeluarkan

Tabel 3. 8 Break Even Point (BEP) Pedagang Cabai Rawit Kios

Q	Fc	Vc	Tc	Tr	BEP
0	50.000	0	50.000	0	-50.000
5	50.000	290000	340.000	300.000	-40.000
10	50.000	580000	630.000	600.000	-30.000
15	50.000	870000	920.000	900.000	-20.000
20	50.000	1160000	1.210.000	1.200.000	-10.000
25	50.000	1450000	1.500.000	1.500.000	0
30	50.000	1740000	1.790.000	1.800.000	10.000
35	50.000	2030000	2.080.000	2.100.000	20.000
40	50.000	2320000	2.370.000	2.400.000	30.000

Tabel 3. 9 Break Even Point (BEP) Pedagang Cabai Rawit Hampanan

Q	Fc	Vc	Tc	Tr	BEP
0	32.000	0	32.000	0	-32.000
2	32.000	112000	144.000	120.000	-24.000
4	32.000	224000	256.000	240.000	-16.000
6	32.000	336000	368.000	360.000	-8.000
8	32.000	448000	480.000	480.000	0
10	32.000	560000	592.000	600.000	8.000
12	32.000	672000	704.000	720.000	16.000
13	32.000	728000	760.000	780.000	20.000
15	32.000	840000	872.000	900.000	28.000

Dari kedua tabel diatas terlihat bahwa *break even point* tercapai pada saat nilai total cost (TC) sama dengan nilai penerimaan (TR). *Break even point* usaha dagang cabai kios yaitu sebesar Rp. 1.500.000 dan 25 kilogram. Sedangkan *Break even point* usaha dagang cabai hampanan yaitu sebesar Rp. 480.000 dan 8 kilogram

3.4 Analisis Sensitivitas dan Switching Value Cabai Rawit

Analisis sensitivitas dan *Switching Value* dilakukan untuk mengetahui tingkat kepekaan dari usaha dagang cabai rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar dalam menghadapi perubahan harga. Pada saat menganalisis perkiraan arus kas di masa yang akan datang maka akan berhadapan dengan ketidakpastian. Akibatnya, hasil perhitungan diatas kertas itu tidak dapat menyimpang jauh dari kenyataannya. Ketidakpastian itu menyebabkan kemampuan suatu usaha atau bisnis dalam beroperasi untuk menghasilkan laba.

Analisis sensitivitas dengan menggunakan switching value ini dilakukan dengan menggunakan parameter perubahan harga dan biaya variabel yang bisa terjadi akibat inflasi. Analisis *switching value* digunakan untuk mengetahui besar perubahan maksimal pada biaya variabel dalam usaha dagang cabai rawit yang dapat ditoleransi. Dalam menjalankan usaha dagang cabai rawit hal yang paling signifikan adalah kenaikan biaya variabel seperti biaya pembelian cabai dari pengumpul.

Tabel 3. 10 Analisis Switching Value Kenaikan Biaya Variabel Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar

Uraian	Asumsi Kenaikan Biaya Variabel			
	Pedagang Kios		Pedagang Hampanan	
	4%	5%	3%	4%
Penerimaan	1.800.000	1.800.000	900.000	900.000
Biaya Produksi				
Biaya Tetap				
Sewa Lapak	41.096	41.096	13.699	13.699
Iuran	7.000	7.000	5.000	5.000
Listrik	1.833	1.833	0	0
Sewa Gudang			12.329	12.329
Total Biaya Tetap	49.929	49.929	31.028	31.028
Biaya Variabel				
Pembelian Cabai	1.716.000	1.732.500	849750	858.000
Plastik	20.800	21.000	10300	10.400
Biaya Angkut	10.400	5.250	5150	5.200
Total Biaya Variabel	1.747.200	1.758.750	865200	873.600
Total Biaya	1.797.129	1.808.679	896.228	904.628
Pendapatan	2.871	-8.679	3.772	-4.628
Switching Value	4,25%		3,45%	

Analisis *switching value* dilakukan dengan asumsi jika terjadi kenaikan biaya variabel untuk pedagang kios sebesar 4%, dapat dilihat bahwa pendapatan yang diperoleh yaitu Rp. 2.871. maka disimpulkan bahwa kenaikan biaya variabel sebesar 4% dapat ditoleransi karena masih menghasilkan keuntungan. Namun jika terjadi kenaikan biaya variabel sebesar 5% maka hal tersebut sudah tidak dapat ditoleransi karena memberikan kerugian. Hasil analisis *switching value* menunjukkan angka 4,25% untuk pedagang cabai rawit kios. Hal ini dapat berarti bahwa ketika seluruh harga biaya variabel naik sebesar 4,25% penjualan cabai rawit tidak akan mendapatkan keuntungan maupun kerugian.

Sedangkan hasil analisis *switching value* untuk pedagang cabai rawit hampan dengan asumsi kenaikan biaya variabel sebesar 3% dapat dilihat bahwa pendapatan yang diperoleh masih memberikan keuntungan sehingga masih dapat ditoleransi jika terjadi kenaikan biaya variabel sebesar 3%. Namun jika terjadi kenaikan biaya variabel sebesar 4% maka hal tersebut sudah tidak dapat ditoleransi karena memberikan kerugian. Hasil analisis *switching value* menunjukkan angka sebesar 3,45% Yang berarti bahwa ketika seluruh harga biaya variabel naik sebesar 3,45% penjualan cabai rawit tidak akan mendapatkan keuntungan maupun kerugian Hasil tersebut sejalan dengan penelitian Nabila, (2018) yang menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat persentase biaya yang dikeluarkan maka usaha akan semakin kurang peka atau kurang sensitive sehingga akan menurunkan pendapatan pelaku usaha.

IV. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh pada penelitian analisis usaha dagang cabai rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar adalah

1. Struktur biaya produksi pada pedagang cabai rawit kios terdiri dari biaya tetap sebesar Rp. 49.929,- dan biaya variabel sebesar Rp. 1.680.000,- serta jumlah penerimaan sebesar Rp. 1.800.000 per hari. Sedangkan struktur biaya produksi pada pedagang cabai rawit hamparan terdiri dari biaya tetap sebesar Rp. 31.027,- dan biaya variabel sebesar Rp. 840.000,- serta jumlah penerimaan sebesar Rp. 900.000,- per hari.
2. Harga keekonomian pada pedagang cabai rawit kios adalah sebesar Rp. 57.664/Kg. sedangkan harga keekonomian pada pedagang cabai rawit hamparan sebesar Rp. 58.068/Kg. Hal ini berarti bahwa harga jual yang dipasang oleh pedagang cabai rawit kios dan hamparan yaitu sebesar Rp. 60.000/Kg sudah memberikan keuntungan pada penjualan cabai rawitnya.
3. Besar perubahan biaya variabel yang masih bisa ditoleransi sehingga harga keekonomian masih tercapai pada pedagang cabai rawit kios yaitu sebesar 4,25%. Sedangkan besar perubahan biaya variabel yang masih bisa ditoleransi sehingga harga keekonomian masih tercapai pada pedagang cabai rawit kios yaitu sebesar 3,45% yang dimana pada kondisi tersebut pedagang hamparan maupun kios tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi pedagang cabai rawit sebaiknya memperhitungkan terhadap setiap biaya-biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usahanya agar lebih terperinci dan dapat mengantisipasi kebutuhan biaya kedepannya
2. Kepada peneliti selanjutnya agar lebih mengkaji lebih dalam mengenai permasalahan-permasalahan yang dihadapi pedagang cabai rawit dan menyumbangkan pemikiran yang tepat untuk bisa menyelesaikan permasalahan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnelia. M. A. D. D, dkk. 2016. Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Cabai di Desa Bayung Gede, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli. E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata. Vol.5, No.1
- Astining Arifah C. 2020. Karakteristik Petani dan Kelayakan Usahatani Cabai Besar (*Capsicum Annuum* L) Dan Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens* L) Di Sumatera Utara. Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian UNPAD. Sumatera Utara.
- Astuti. R, dkk. 2018. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Dagang Sayuran di Pasar Tamin Kota Bandar Lampung. Lampung. JIIA, Vol. 6 No. 3
- Dalila. S, dkk. 2018. Analisis Ketimpangan Pendapatan Usahatani Jagung Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Agronesia. Vol. 2. No. 2.
- Diananing. R and Is diantoni. 2018. Penetapan Harga Jual Buah Jeruk Oleh Pedagang Pengecer. Cemara. Vol.16. No.1.
- Dianitasari and Nur 'Ilya. 2018. Efisiensi Saluran Pemasaran dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens* L) Di Pasar Dinoyo, Kota Malang. Fakultas Pertanian.
- Hidayat Yanyan, dkk. 2017. Saluran Pemasaran Cabai Merah. Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH. Vol. 4. No 3.
- Idrus. M. I, Andi Gunawan. 2017. Analisa Perilaku Pedagang Yang Berjualan Di Pasar Kalimbu Kota Makassar. Politeknik Negeri Ujung Pandang. Makassar.
- Jaya. M. I. 2019. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran (Studi Kasus: Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang). Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara. Medan.
- Juniarsih Tiara. 2016. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Cabai Merah di Sumatera Utara. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Kusumawardani. A and Alamsyah. M. I. 2020. Analisis Perhitungan Bep (Break-Even Point) Dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah. Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA). Vol. 9 No. 2.
- Leksono. A. I. 2016. Analisis Potensi Subsektor Holtikultura di Kabupaten Banyuwangi. Universitas Jember.
- Mahyuddin. 2015. Laporan Penelitian Identifikasi Harga Keekonomian dan Faktor Pembentukan Harga Beberapa Komoditas Inflasi. Makassar. Fakultas Pertanian. Universitas Hasanuddin. Sulawesi Selatan

- Mauliyah. N, I, 2018. Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional. Universitas Islam Blitar.
- Noorhamidah, dkk. 2020. Pemasaran Sayur-Sayuran Di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan. Universitas Lambung Mangkurat. Kalimantan Selatan.
- Novitarini Endah. 2020. Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting Di Kelurahan Sei Selincah Kecamatan Kalidoni Palembang. Jurnal Ilmu Pertanian Agronitas Vol. 2 No.2.
- Putri. N. A. 2018. Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Produk Cabai Giling PT X. Institut Teknologi Sepuluh November. Surabaya
- Palar Nathania, dkk. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Cabai Rawit di Manado. Agri-Sosioekonomi. Vol. 12 No. 2.
- Respati. A. B. 2020. Analisis Saluran Pemasaran Komoditi Padi. Agroinfo Galuh. Vol. 7. No. 1.
- Saliem. H. P. 2014. Analisis Margin Pemasaran : Salah Satu Pendekatan Dalam Distribusi Pangan. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian.
- Septiadi D, dkk. 2020. Analisis Permintaan Konsumsi Cabai Rawit pada Rumah Tangga di Kota Mataram. Agrimor. Jurnal Agribisnis Lahan Kering.
- Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta
- Syam Syatriani. 2018. Analisis Pemasaran Komoditi Cabai Merah Di Desa Borongloe Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto. Program Studi Agribisnis. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Timisela. N. R, dkk. 2020. Analisis Pembentukan Harga Komoditas Cabai Rawit dan Bawang Merah Pada Tingkat Eceran di Kota Ambon. Jurnal Budidaya Pertanian. Vol 16 (1): 31-41
- Ubaidillah Ahmad, dkk. 2013. Makna keuntungan Bagi Pedagang Kaki Lima. Jurnal Akuntansi & Investasi. Vol. 14 No. 1.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

No	Nama	Umur	Pendidikan	Pekerjaan	Pengalaman Berusaha	Luas Lapak	StatusLapak
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							

1. Biaya

	Biaya Tetap				Biaya Variabel			
	Sewa Lapak	Biaya Kebersihan	Timbangan	Kalkulator	Harga Beli	Plastik	Transportasi	Tenaga Kerja
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								

2. Berapa Harga Cabai Rawit yang anda jual ?

1. . 13.
2. . 14.
3. . 15.
4. . 16.
5. . 17.
6. . 18.
7. . 19.
8. . 20.
9. .
10. .
11. .

12.

3. Metode penjualan yang dilakukan?

- | | |
|------|-----|
| 1. . | 13. |
| 2. . | 14. |
| 3. . | 15. |
| 4. . | 16. |
| 5. . | 17. |
| 6. . | 18. |
| 7. . | 19. |
| 8. . | 20. |
| 9. . | |
| 10.. | |
| 11.. | |
| 12. | |

4. Harga jual ditentukan oleh siapa?

- | | |
|------|-----|
| 1. . | 13. |
| 2. . | 14. |
| 3. . | 15. |
| 4. . | 16. |
| 5. . | 17. |
| 6. . | 18. |
| 7. . | 19. |
| 8. . | 20. |
| 9. . | |
| 10.. | |

11. .

12.

5. Berapa Kg yang anda beli dalam setiap pembelian cabai dari pengumpul?

1. .

13.

2. .

14.

3. .

15.

4. .

16.

5. .

17.

6. .

18.

7. .

19.

8. .

20.

9. .

10. .

11. .

12.

6. Dari mana cabai yang anda beli berasal?

1. .

13.

2. .

14.

3. .

15.

4. .

16.

5. .

17.

6. .

18.

7. .

19.

8. .

20.

9. .

10. .

11. .

12.

7. Sumber modal yang anda gunakan untuk membeli?

1. .

2. .

3. .

4. .

5. .

6. .

7. .

8. .

9. .

10. .

11. .

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.

Lampiran 2. Perhitungan BEP Harga, BEP Produksi, dan BEP Penerimaan pedagang cabai rawit kios

$$\text{BEP Harga} : \text{TC/Y}$$

$$= \frac{1.729.929}{30 \text{ kg}}$$

$$= \mathbf{57.664,3 / \text{Kilogram}}$$

$$\text{BEP Produksi} = \text{TR} = \text{TC}$$

$$Y \times H_j = \text{VC} + \text{FC}$$

$$Y \times 60.000 = 1.680.000 + 49.929$$

$$= 1.729.863$$

$$Y = \frac{1.729.929}{60.000}$$

$$= \mathbf{28,83 \text{ kilogram}}$$

$$\text{BEP Penerimaan} = \text{TR} = Y \times H_j$$

$$= 28,83 \times 60.000$$

$$= \mathbf{1.729.800}$$

Lampiran 3. Perhitungan BEP Harga, BEP Produksi, dan BEP Penerimaan pedagang cabai rawit kios

$$\text{BEP Harga} : \text{TC/Y}$$

$$= \frac{871.027}{15 \text{ kg}}$$

$$= \mathbf{58.068,46 / \text{Kilogram}}$$

$$\text{BEP Produksi} = \text{TR} = \text{TC}$$

$$Y \times H_j = \text{VC} + \text{FC}$$

$$Y \times 60.000 = 840.000 + 31.027$$

$$= 871.027$$

$$Y = \frac{871.027}{60.000}$$

$$= \mathbf{14,51 \text{ Kilogram}}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Penerimaan} &= \text{TR} = Y \times H_j \\
 &= 14,51 \times 60.000 \\
 &= \mathbf{870.600}
 \end{aligned}$$

Lampiran 4. Perhitungan Biaya Variabel

Jenis Biaya	Pedagang Cabai Rawit	
	Kios	Hamparan
Pembelian Cabai	1.650.000	825.000
Biaya Plastik	20.000	10.000
Biaya angkut	10.000	5.000
Total	1.680.000	840.000
v/unit	56000	56000

Lampiran 5. Perhitungan Biaya Tetap

Jenis Biaya	Pedagang Cabai Rawit	
	Kios	Hamparan
Sewa Lapak	15.000.000	5.000.000
Listrik	55.000	0
Sewa Gudang	0	4.500.000
Iuran	7.000	6.000
Total	15.062.000	9.506.000
FC/Unit	502067	633733,33

Lampiran 6. Dokumentasi



ANALISIS HARGA KEEKONOMIAN CABAI RAWIT PADA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL

ECONOMIC PRICE ANALYSIS OF CAYENNE PEPPER ON TRADITIONAL MARKET TRADERS

**Wahyudi, Didi Rukmana, Pipi
Diansari**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas
Hasanuddin, Makassar

*Kontak penulis: Wahyuditasrief128@gmail.com

Abstract

Cayenne pepper is a commodity that is excellent in the market, on the other hand the price of cayenne pepper also often fluctuates due to seasonal factors and the characteristics of the chili itself. Chili traders also feel the consequences of price fluctuations in the market which affect the cost performance and income performance received by chili traders. Therefore, the determination of the economic price of the sale of cayenne pepper is very important to note. The economic price is a reasonable price for the sale of a commodity or product. This study aims to analyze the economic price of cayenne pepper traders. Data analysis is done by calculating the cost of goods using the Break Even Point formula. The results showed that the economic price at the kiosk cayenne pepper traders was Rp. 57,664/Kg with a production BEP of Rp. 28.83 Kg while the economic price at the kiosk cayenne pepper traders is Rp. 58.068.Kg with BEP production of 14.52 Kg.

Keywords: Cayenne pepper; Economic price; Break even point.

Abstrak

Cabai rawit merupakan komoditi yang menjadi primadona di pasar, di sisi lain harga cabai rawit juga sering berfluktuasi karena faktor musim maupun dari karakteristik cabai itu sendiri. Pedagang cabai pun merasakan akibat dari fluktuasi harga yang ada di pasar yang berpengaruh pada kinerja biaya dan kinerja pendapatan yang diterima oleh pedagang cabai. Oleh karena itu penetapan harga keekonomian dari penjualan cabai rawit menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan, Harga keekonomian merupakan harga yang layak bagi penjualan suatu komoditi atau produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besar harga keekonomian pada pedagang cabai rawit. Analisis data dilakukan dengan menghitung harga pokok dengan menggunakan rumus *Break Even Point*. Hasil penelitian menunjukkan Harga keekonomian pada pedagang cabai rawit kios adalah sebesar Rp. 57.664/Kg

dengan BEP produksi sebesar Rp. 28,83 Kg sedangkan harga keekonomian pada pedagang cabai rawit kios adalah sebesar Rp. 58.068.Kg dengan BEP produksi sebesar 14,52 Kg.

Keywords: Cabai Rawit; Harga Keekonomian; *Break Even Point*.

1 Pendahuluan

Hortikultura merupakan salah satu komoditas tanaman pertanian yang berperan penting dalam memenuhi kebutuhan pangan nasional karena dapat menambah pendapatan nasional. Salah satu komoditas hortikultura yang memiliki potensi dalam pengembangannya yaitu cabai. Cabai merupakan salah satu jenis sayuran yang cukup diminati oleh para konsumen. Seiring dengan berkembangnya industri pangan nasional, cabai menjadi salah satu bahan baku yang sangat dibutuhkan baik dalam industri maupun rumah tangga sehingga banyak diusahakan oleh produsen dalam berbagai skala usahatani (Hidayat et, al, 2017).

Cabai merupakan salah satu komoditi yang menjadi primadona pasar dan termasuk komoditi strategis di Indonesia. Mengingat kebutuhan cabai di pasaran tidak mengenal pasang surut. Di sisi lain, Menurut Juniarsih (2016), karakter cabai hanya bisa ditanam dengan lahan yang tidak begitu basah, dan tanaman cabai sangat sensitif dengan musim penghujan. Harga cabai sering berfluktuasi yang disebabkan karena karakteristik dari komoditas tersebut yang mudah rusak dan produksinya sangat bergantung pada musim (Jurniasih, 2016).

Proses pembentukan harga suatu komoditas pada dasarnya ditentukan oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu pengaruh saluran distribusi. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan biaya pada lembaga pemasaran. Faktor pembentukan harga antara lain gangguan distribusi, biaya transportasi, rantai pasokan dan margin keuntungan di setiap rantai pasok. Hal ini memungkinkan terjadinya pembentukan harga di tingkat konsumen akhir. Oleh karena itu penetapan harga keekonomian dari penjualan cabai rawit menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan (Juniarsih, 2016).

Harga keekonomian merupakan harga yang layak bagi penjualan suatu komoditi atau produk. Dasar untuk menentukan harga keekonomian sama dengan dasar untuk menentukan harga pokok karena metode umum untuk menentukan harga jual itu berdasarkan dari harga pokok. Harga pokok merupakan unsur biaya produksi, karena dari biaya produksi dapat ditentukan harga pokok barang yang dihasilkan dan dijual, sehingga dapat menjadi pedoman untuk menentukan harga jual dan perencanaan laba (Mahyuddin, 2015).

Hal tersebut yang menjadi permasalahan dasar bagi para pedagang khususnya di pasar tradisional karena belum menggunakan perhitungan atau proses akuntansi pada usaha yang dimilikinya. Dalam mengambil keuntungan dari usahanya para pedagang cabai masih menggunakan perkiraan, atau yang diinginkan sesuai dengan biaya yang telah dikeluarkan. Mereka menjual cabai rawit dan hasil dari penjualan tersebut dipotong dengan modal yang dikeluarkan untuk membeli cabai rawit dan sisanya adalah laba atau keuntungan (Mauliyah, 2018).

Pasar tradisional merupakan tempat terjadinya transaksi antara pedagang besar dengan pedagang pengecer, begitupula dengan pedagang pengecer dengan konsumen akhir, pelaku rumah tangga, dan industri (Astuti, 2018). Salah satu pasar tradisional yang ada di Kota Makassar adalah Pasar Kalimbu. Pedagang cabai yang ada di Pasar Kalimbu merupakan pelaku yang terlibat dalam besarnya margin yang ada antara harga di tingkat konsumen dan produsen. Pedagang cabai pun merasakan akibat dari fluktuasi harga yang ada di pasar yang berpengaruh pada kinerja biaya dan kinerja pendapatan yang diterima oleh pedagang cabai. Sifat alamiah dari cabai rawit mempengaruhi lamanya perputaran modal dari pedagang. Dengan sifat cabai yang mudah rusak, membuat proses pemasaran juga harus dilakukan dengan cepat, sehingga modal dapat kembali dalam waktu yang relatif singkat. Meningkatnya harga cabai rawit akan mempengaruhi jumlah cabai yang dibeli oleh pedagang pengecer dari pengumpul dikarekan modal yang digunakan cukup terbatas. Hal tersebut akan mempengaruhi pendapatan dari pedagang.

Oleh sebab itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga keekonomian atau harga yang memberikan keuntungan bagi pedagang dengan melihat struktur biaya, penerimaan dan harga pokok dari pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar.

2 Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Kalimbu Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* dengan pertimbangan Pasar Kalimbu merupakan Pasar yang menjadi pusat penyaluran cabai Di Kota Makassar sehingga di pasar tersebut berkumpul pedagang pengecer yang melakukan aktivitas pemasaran

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer di peroleh dari hasil kuesioner dan wawancara kepada para pedagang. Sedangkan data sekunder di peroleh dari instansi terkait, serta dari berbagai buku dan literatur yang berkaitan dengan penelitian ini (Palar, 2016). Adapun penentuan responden pada penelitian ini menggunakan metode *Random Sampling*. Responden yang diambil sebanyak 20 pedagang dengan pertimbangan bahwa responden tersebut telah mewakili informasi yang akan diteliti.

Data dalam penelitian ini diperoleh dari pedagang di Pasar Kalimbu Kota Makassar dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif untuk mengolah data, perlu diketahui beberapa analisa, baik analisis biaya, penerimaan, analisis BEP maupun analisis nilai pengganti atau *Switching value analysis* yang dapat membantu kita memperoleh hasil perhitungan yang menggambarkan harga pokok serta keuntungan yang diperoleh maupun besar perubahan biaya yang ditolerir usaha penggilingan dari hasil penjualan cabai.

5. Biaya Tetap (FC) adalah biaya yang kecilnya tidak mempengaruhi jumlah produk yang dijual yang meliputi sewa tempat dagang, iuran, listrik, dan penyusutan yang dinyatakan dalam rupiah Astuti (2018).
6. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya mempunyai pengaruh langsung terhadap jumlah produk yang dijual. Biaya variabel meliputi biaya pembelian sayuran, plastik, angkut, tenaga kerja, dan pencarian informasi Astuti (2018).
7. Total Biaya, jumlah dari biaya tetap atau fixed cost dan biaya tidak tetap atau variable cost. Untuk menghitung total biaya (total cost) dapat digunakan rumus:

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan: TC = Biaya total
TFC = Biaya tetap total
TVC = Biaya Variabel Total

8. Penerimaan adalah total cabai yang dijual yang dikalikan dengan harga jual. Adapun rumusnya sebagai berikut :

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan : TR = Total Penerimaan (Rp/Hari)
P = Harga sayuran
Q = Jumlah cabai yang terjual

9. *Break-even Point* (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol (Kusumawardani and Alamsyah, 2020). Analisis *Break Event Point* digunakan untuk mengetahui nilai Harga Pokok dengan rumus

$$BEP \text{ Harga (Rp/Kg)} = \frac{TC}{Y} \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan : TC = Total Biaya

Y = Jumlah cabai yang terjual

Dengan demikian TC = Y. BEP Harga atau HP

10. Analisis Sensivitas digunakan untuk mengetahui besar perubahan biaya yang ditolerir sehingga harga pokok masih tercapai. Analisis sensitivitas dilakukan dengan pendekatan *Switching Value* yang merupakan perhitungan untuk perubahan maksimum dari perubahan suatu komponen *inflow* atau perubahan komponen *outflow* yang masih dapat ditoleransi agar harga pokok masih tercapai. Menurut Mahyuddin (2015), untuk mengetahui nilai *Switching Value* dapat dilakukan dengan rumus :

$$SV = \frac{\pi^+}{\pi^+ - \pi^-} (\Delta P^+ - \Delta P^-) + \Delta P^+ \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :

SV = Switching Value

π^+ = Pendapatan bersih mendekati 0

π^- = Pendapatan minus mendekati 0

ΔP^+ = Perubahan Biaya yang menghasilkan pendapatan positif mendekati 0

ΔP^- = Perubahan Biaya yang menghasilkan pendapatan negatif mendekati 0

3 Hasil dan Pembahasan

3.1 Struktur Biaya Produksi Pedagang Cabai Rawit

Biaya produksi total (*total cost*) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pedagang cabai untuk proses pemasaran. Biaya produksi total terdiri dari biaya variable dan biaya tetap. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang sifatnya tidak berubah karena pengaruh besarnya produksi sedangkan biaya variable (*variable cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Penerimaan dari pedagang cabai rawit dihitung berdasarkan jumlah cabai rawit yang dijual lalu dikalikan dengan harga jual.

Kalkulasi biaya-biaya produksi pada pedagang cabai rawit di pasar kalimbu dapat dilihat dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan selama proses pengadaan cabai sampai pemasaran. Adapun kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh pedagang cabai dalam menjalankan usahanya yaitu pembelian cabai, penyortiran, pemasaran.

Biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang cabai rawit dapat dikelompokkan menjadi biaya variable (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed*

cost). Biaya variable pada pedagang cabai rawit yaitu pembelian cabai rawit, plastik, angkut. Sedangkan biaya tetap terdiri dari sewa lapak, penyusutan alat, sewa gudang, listrik, dan iuran. Biaya-biaya tersebut dikeluarkan secara periodik, terdapat biaya yang di keluarkan perhari, perbulan dan pertahun, seperti halnya biaya pembelian sayuran yang dikeluarkan setiap hari, biaya listrik yang dikeluarkan per bulan, dan biaya sewa tempat yang dikeluarkan per tahun.

3.1.1. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Tabel 1

Rata-Rata Biaya Variabel Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Jenis Biaya	Rata-Rata Biaya Per Hari (Rp)	
	Pedagang Kios	Pedagang Hamparan
Pembelian Cabai	1.650.000	825.000
Biaya Plastik	20.000	10.000
Biaya angkut	10.000	5.000
Total	1.680.000	840.000

Sumber : Data Primer di Lapangan

Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian plastik, pembelian cabai rawit, pengangkutan. Biaya variabel yang dikeluarkan pada setiap tingkat penjualan berbeda-beda. Biaya paling besar yang dikeluarkan adalah biaya pembelian cabai rawit yang merupakan biaya pokok dalam melakukan usaha dagang ini. Jumlah pengeluaran biaya pembelian sayuran pun berdasarkan tingkat penjualan yang ada dan tingkat harga pada pedagang pengumpul maka pedagang akan membeli cabai rawit dalam jumlah yang lumayan banyak untuk memenuhi permintaan konsumen. Ketika harga cabai naik, pedagang kios biasanya membeli 2 kantong cabai dengan biaya sebesar Rp. 1.650.000,00 per kantong dengan berat 15kg dan ketika harga cabai rawit turun biasanya membeli sampai 3 kantong cabai rawit dalam sehari. Sedangkan untuk pedagang hamparan membeli 1 kantong cabai per hari jika harga cabai rawit naik dan 2 kantong cabai rawit per hari

Biaya plastik adalah biaya pembelian plastik yang digunakan dalam pengemasan cabai rawit. Jumlah plastik yang digunakan oleh pedagang kios dalam sehari paling banyak mencapai 2 pack. Sedangkan untuk pedagang hamparan menggunakan 1 pack plastic dalam sehari. Harga per pack plastik yang digunakan pedagang berbeda-beda berdasarkan kualitas. Kisaran harga plastik yang digunakan pedagang antara Rp 10.000,00 – Rp 8.000,00 per pack.

Biaya angkut adalah biaya yang dikeluarkan untuk pengangkutan cabai rawit ke tempat penjualan. Rata-rata biaya angkut yang dikeluarkan bervariasi berdasarkan jumlah cabai rawit yang diangkut. Untuk pedagang kios biasanya mengeluarkan rata-rata biaya angkut sebesar Rp 20.000,00 sedangkan untuk pedagang hampanan mengeluarkan biaya angkut sebesar Rp 5.000. pengangkutan cabai menggunakan becak untuk membawa cabai ke tempat penjualan dengan kisaran biaya Rp 5.000,00/kantong.

3.1.2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap yaitu biaya yang besarnya tidak ditentukan oleh besarnya volume pengusaha atau pedagang Biaya tetap pada pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2
Rata-Rata Biaya Tetap Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar
Kalimbu, Kota Makassar

Jenis Biaya	Rata-Rata Biaya Per Hari (Rp)	
	Pedagang Kios	Pedagang Hampanan
Sewa Lapak	41.096	13.699
Listrik	1.833	0
Sewa Gudang	0	12.329
Iuran	7.000	6.000
Total	49.929	31.027

Sumber : Data Primer di Lapangan

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pedagang kios mengeluarkan biaya sewa lapak sebesar Rp 15.000.000,00 per tahun dengan rata-rata Rp 41.096 perhari, sedangkan untuk pedagang hampanan mengeluarkan biaya sewa lapak sebesar Rp 5.000.000,00 per tahun dengan rata-rata Rp 13.698 per hari. Perbedaan sewa lapak yang ada Pasar Kalimbu didasari pada luas lapak. Lapak yang digunakan pedagang kios memiliki luas sekitar 6 x 5 meter persegi yang dimana sudah dilengkapi dengan gudang penyimpanan dan penggunaan listrik. Sedangkan lapak yang disewa pedagang hampanan memiliki luas sekitar 3 x 2 meter persegi tanpa difasilitasi dengan gudang penyimpanan dan listrik, sehingga pedagang hampanan perlu untuk menyewa gudang dengan harga sekitar Rp 4.500.000,00 per tahun dengan rata-rata Rp.12.329 per hari.

Biaya iuran terdiri dari biaya keamanan dan kebersihan. Biaya tersebut dibayar ke petugas pasar dengan harga yang berbeda untuk pedagang kios dan hampanan. Biaya iuran tersebut dibayar setiap hari oleh para pedagang. Iuran yang dibayarkan oleh pedagang kios sebesar Rp 7.000,00 per hari sedangkan iuran yang dibayar pedagang hampanan yaitu sebesar Rp 6.000,00 per hari. Untuk biaya yang lain yaitu biaya listrik,

pedangang kios mengeluarkan biaya sebesar Rp 55.000,00 per bulan, sedangkan pedagang hamparan kaki lima tidak mengeluarkan biaya listrik karena lapak yang disewa tidak difasilitasi listrik di lapak tersebut.

Dari penjumlahan total biaya variable dan biaya tetap, maka dapat dihitung jumlah total seluruh biaya produksi pada usaha pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3
Total Biaya Produksi Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Pedagang	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya Produksi
Kios	1.680.000	49.929	1.729.929
Hamparan	840.000	31.027	871.027

Sumber : Data Primer di Lapangan

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa besar total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang kios yaitu sebesar Rp 1.729.929 per hari, sedangkan besar total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang hamparan yaitu sebesar Rp 871.027 per hari.

3.1.3. Penerimaan Pedagang Cabai Rawit

Penerimaan adalah total cabai yang dijual yang dikalikan dengan harga jual Penerimaan diartikan sebagai total penjualan yang dapat dihasilkan oleh pedagang, belum di kurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Keberhasilan suatu usaha dapat dinilai dari berbagai faktor, salah satunya adalah dengan melihat berapa besar keuntungan yang diperoleh. Penerimaan pada pedagang cabai rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 4
Total Penerimaan dan Jumlah Produksi Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

Pedagang	Jumlah Cabai rawit	Harga Jual	Penerimaan
Kios	30 kg	60.000	1.800.000
Hamparan	15 kg	60.000	900.000

Tabel menunjukkan rata-rata penerimaan pedagang kios pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 1.800.000 per hari dengan jumlah cabai rawit yang dijual yaitu sebesar 30 kg dengan harga Rp 60.000 per kilogram. Sedangkan rata-rata penerimaan pedagang hamparan pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 900.000 perhari dengan jumlah cabai

rawit yang diual yaitu 15 kg yang dijual dengan harga Rp 60.000 per kilogram

Berdasarkan hasil analisis dari rata-rata jumlah cabai rawit yang dijual, rata-rata harga jual di Pasar Kalimbu, Rata-rata biaya variabel dan biaya tetap pada pedagang cabai rawit. Maka diperoleh rincian penggunaan biaya serta penerimaan pada pedagang cabai rawit kios dan juga hamparan.

Tabel 5.

Biaya Produksi, Jumlah Produksi dan Penerimaan Pedagang Cabai Rawit Kios di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

No	Uraian	Nilai
1	Pembelian Cabai	1.650.000
2	Biaya Plastik	20.000
3	Biaya angkut	10.000
	Jumlah Biaya Variabel	1.680.000
4	Sewa Lapak	41.096
5	Listrik	1.833
6	Sewa Gudang	0
7	Iuran	7.000
	Jumlah Biaya Tetap	49.929
8	Biaya Total	1.729.929
9	Produksi	30
10	Harga Jual	60.000
11	Penerimaan	1.800.000
12	Keuntungan	70.071

Tabel menunjukkan bahwa jumlah cabai rawit yang siap dijual oleh pedagang kios yaitu sebesar 30 kg dan dijual dengan harga Rp 60.000 per kilogram sehingga diperoleh penerimaan sebesar Rp 1.800.000 per hari. Selisih antara penerimaan dan total biaya merupakan keuntungan bersih atau pendapatan yang diperoleh pedagang cabai rawit. Adapun keuntungan yang didapatkan oleh pedagang kios pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 70.071 per hari.

Tabel 6
Biaya Produksi, Jumlah Produksi dan Penerimaan Pedagang Cabai Rawit
Hampanan di Pasar Kalimbu, Kota Makassar

No	Uraian	Nilai
1	Pembelian Cabai	825.000
2	Biaya Plastik	10.000
3	Biaya angkut	5.000
	Jumlah Biaya Variabel	840.000
4	Sewa Lapak	13.699
5	Listrik	0
6	Sewa Gudang	12.329
7	Iuran	5.000
	Jumlah Biaya Tetap	31.027
8	Biaya Total	871.027
9	Produksi	15
10	Harga Jual	60.000
11	Penerimaan	900.000
12	Keuntungan	28.973

Tabel menunjukkan bahwa jumlah cabai rawit yang siap dijual oleh pedagang hampanan yaitu sebesar 15 kg dan dijual dengan harga Rp 60.000 per kilogram sehingga diperoleh penerimaan sebesar Rp 900.000 per hari. Selisih antara penerimaan dan total biaya merupakan keuntungan bersih atau pendapatan yang diperoleh pedagang cabai rawit. Adapun keuntungan yang didapatkan oleh pedagang hampanan pada penjualan cabai rawit yaitu sebesar Rp 28.973 per hari.

3.2 Harga Keekonomian Cabai Rawit

Harga keekonomian merupakan harga yang layak bagi penjualan suatu produk atau komoditi. Indikator untuk mengukur harga keekonomian cabai rawit yaitu dengan mengetahui besar harga pokok cabai rawit. Analisis harga pokok dapat diketahui dengan perhitungan analisis titik impas (*Break Even Point*). Harga pokok menunjukkan batas harga minimum dimana pedagang cabai rawit mulai memperoleh keuntungan. Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa BEP harga cabai rawit oleh pedagang kios adalah Rp 57.664 per kilogram, BEP Produksi sebesar 28,83 kilogram BEP penerimaan adalah Rp 1.729.929 BEP produksi menunjukkan bahwa ketika pedagang menjual cabai rawit sebanyak 28,83

kilogram dan dijual dengan harga Rp 60.000 maka akan menutupi total biaya yang dikorbankan pedagang yaitu Rp 1.729.929. dengan penerimaan sebesar Rp 1.590.396, maka pedagang mengalami *break even point* yaitu keadaan dimana pedagang tidak mengalami kerugian dan juga tidak mengalami keuntungan namun dapat menutupi total biaya produksi.

BEP harga cabai rawit oleh pedagang hamparan adalah Rp 58.068 per kilogram, BEP Produksi sebesar 14,52 kilogram BEP penerimaan adalah Rp 871.027. BEP produksi menunjukkan bahwa ketika pedagang menjual cabai rawit sebanyak 14,52 kilogram dan dijual dengan harga Rp 60.000 maka akan menutupi total biaya yang dikorbankan pedagang yaitu Rp 871.027 dengan penerimaan sebesar Rp 871.027, maka pedagang mengalami *break even point* yaitu keadaan dimana pedagang tidak mengalami kerugian dan juga tidak mengalami keuntungan namun dapat menutupi total biaya produksi.

Tabel 7
Harga Pokok dan Keuntungan Per Hari Usaha Dagang Cabai Rawit di
Pasar Kalimbu Kota Makassar

Uraian	Harga Pokok dan Keuntungan Per Hari	
	Pedagang Kios	Pedagang Hamparan
BEP Penerimaan (Rp)	1.729.929	871.027
BEP Produksi (Kg)	28,83	14,52
BEP Harga (Rp)	57.664	58.068
Harga Jual (Rp/Kg)	60.000	60.000
Keuntungan (Rp/Kg)	2.336	1.931,51

Penjualan cabai rawit memberikan keuntungan kepada pedagang karena diketahui harga jual cabai rawit lebih tinggi dibandingkan harga pokok cabai rawit. Besarnya keuntungan pedagang cabai rawit yang menjual di kios didapatkan dari selisih antara harga jual dan harga pokok adalah Rp 2.336 per kilogram. Sedangkan besar keuntungan pedagang cabai rawit yang menjual di hamparan sebesar Rp 1.951,51 per kilogram.

Tabel 8
Break Even Point (BEP) Pedagang Cabai Rawit Kios

Q	Fc	Vc	Tc	Tr	BEP
0	50.000	0	50.000	0	-50.000
5	50.000	290000	340.000	300.000	-40.000
10	50.000	580000	630.000	600.000	-30.000
15	50.000	870000	920.000	900.000	-20.000
20	50.000	1160000	1.210.000	1.200.000	-10.000
25	50.000	1450000	1.500.000	1.500.000	0
30	50.000	1740000	1.790.000	1.800.000	10.000
35	50.000	2030000	2.080.000	2.100.000	20.000
40	50.000	2320000	2.370.000	2.400.000	30.000

Tabel 9
Break Even Point (BEP) Pedagang Cabai Rawit Kios

Q	Fc	Vc	Tc	Tr	BEP
0	32.000	0	32.000	0	-32.000
2	32.000	112000	144.000	120.000	-24.000
4	32.000	224000	256.000	240.000	-16.000
6	32.000	336000	368.000	360.000	-8.000
8	32.000	448000	480.000	480.000	0
10	32.000	560000	592.000	600.000	8.000
12	32.000	672000	704.000	720.000	16.000
13	32.000	728000	760.000	780.000	20.000
15	32.000	840000	872.000	900.000	28.000

Dari kedua tabel diatas terlihat bahwa break even point tercapai pada saat nilai total cost (TC) sama dengan nilai penerimaan (TR). *Break even point* usaha dagang cabai kios yaitu sebesar Rp. 1.500.000 dan 25 kilogram. Sedangkan *Break even point* usaha dagang cabai hamparan yaitu sebesar Rp. 480.000 dan 8 kilogram.

3.3 Analisis Sensivitas dan Switching Value Cabai Rawit

Analisis sensitivitas dan *Switching Value* dilakukan untuk mengetahui tingkat kepekaan dari usaha dagang cabai rawit di Pasar Kalimbu, Kota Makassar dalam menghadapi perubahan harga. Pada saat menganalisis perkiraan arus kas di masa yang akan datang maka akan berhadapan dengan ketidakpastian. Akibatnya, hasil perhitungan diatas kertas itu tidak dapat menyimpang jauh dari kenyataannya. Ketidakpastian itu menyebabkan kemampuan suatu usaha atau bisnis dalam beroperasi untuk menghasilkan laba.

Analisis sensitivitas dengan menggunakan switching value ini dilakukan dengan menggunakan parameter perubahan harga dan biaya variabel yang bisa terjadi akibat inflasi. Analisis *switching value* digunakan untuk mengetahui besar perubahan maksimal pada biaya variabel dalam usaha dagang cabai rawit yang dapat ditoleransi. Dalam menjalankan usaha dagang cabai rawit hal yang paling signifikan adalah kenaikan biaya variabel seperti biaya pembelian cabai dari pengumpul.

Tabel 10
Analisis *Switching Value* Kenaikan Biaya Variabel Usaha Dagang Cabai Rawit di Pasar Kalimbu Kota Makassar

Uraian	Pedagang Kios		Pedagang Hampanan	
	4%	5%	3%	4%
Penerimaan	1.800.000	1.800.000	900.000	900.000
Biaya Produksi				
Biaya Tetap				
Sewa Lapak	41.096	41.096	13.699	13.699
Iuran	7.000	7.000	5.000	5.000
Listrik	1.833	1.833		
Sewa Gudang			12.329	12.329
Total Biaya Tetap	49.929	49.929	31.028	31.028
Biaya Variabel				
Pembelian Cabai	1.716.000	1.732.500	849750	858.000
Plastik	20.800	21.000	10300	10.400
Biaya Angkut	10.400	5.250	5150	5.200
Total Biaya Variabel	1.747.200	1.758.750	865200	873.600
Total Biaya	1.797.129	1.808.679	896.228	904.628
Pendapatan	2.871	-8.679	3.772	-4.628
Switching Value	4,25%		3,45%	

Analisis *switching value* dilakukan dengan asumsi jika terjadi kenaikan biaya variabel untuk pedagang kios sebesar 4%, dapat dilihat bahwa pendapatan yang diperoleh yaitu Rp. 2.871. maka disimpulkan bahwa kenaikan biaya variabel sebesar 4% dapat ditoleransi karena masih menghasilkan keuntungan. Namun jika terjadi kenaikan biaya variabel sebesar 5% maka hal tersebut sudah tidak dapat ditoleransi karena memberikan kerugian. Hasil analisis *switching value* menunjukkan angka 4,25% untuk pedagang cabai rawit kios. Hal ini dapat berarti bahwa ketika seluruh harga biaya variabel naik sebesar 4,25% penjualan cabai rawit tidak akan mendapatkan keuntungan maupun kerugian.

Sedangkan hasil analisis *switching value* untuk pedagang cabai rawit hampan dengan asumsi kenaikan biaya variabel sebesar 3% dapat dilihat bahwa pendapatan yang diperoleh masih memberikan keuntungan sehingga masih dapat ditoleransi jika terjadi kenaikan biaya variabel sebesar 3%. Namun jika terjadi kenaikan biaya variabel sebesar 4% maka hal tersebut sudah tidak dapat ditoleransi karena memberikan kerugian. Hasil analisis *switching value* menunjukkan angka sebesar 3,45% Yang berarti bahwa ketika seluruh harga biaya variabel naik sebesar 3,45% penjualan cabai rawit tidak akan mendapatkan keuntungan maupun kerugian.

4. Kesimpulan

Struktur biaya produksi pada pedagang cabai rawit kios terdiri dari biaya tetap sebesar Rp. 49.929,- dan biaya variabel sebesar Rp. 1.680.000,- serta jumlah penerimaan sebesar Rp. 1.800.000 per hari. Sedangkan struktur biaya produksi pada pedagang cabai rawit hampan terdiri dari biaya tetap sebesar Rp. 31.027,- dan biaya variabel sebesar Rp. 840.000,- serta jumlah penerimaan sebesar Rp. 940.000,- per hari.

Harga keekonomian pada pedagang cabai rawit kios adalah sebesar Rp. 57.664/Kg. sedangkan harga keekonomian pada pedagang cabai rawit hampan sebesar Rp. 58.068/Kg. Hal ini berarti bahwa harga jual yang dipasang oleh pedagang cabai rawit kios dan hampan yaitu sebesar Rp. 60.000/Kg sudah memberikan keuntungan pada penjualan cabai rawitnya.

Besar perubahan biaya variabel yang masih bisa ditoleransi sehingga harga keekonomian masih tercapai pada pedagang cabai rawit kios yaitu sebesar 4,25%. Sedangkan besar perubahan biaya variabel yang masih bisa ditoleransi sehingga harga keekonomian masih tercapai pada pedagang cabai rawit kios yaitu sebesar 3,45% dimana pada kondisi tersebut penjualan cabai rawit tidak mendapatkan keuntungan dan kerugian.

Daftar Pustaka

- Agnelia. M. A. D. D, dkk. 2016. Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Cabai di Desa Bayung Gede, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli. E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata. Vol.5, No.1
- Astining Arifah C. 2020. Karakteristik Petani dan Kelayakan Usahatani Cabai Besar (*Capsicum Annuum* L) Dan Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens* L) Di Sumatera Utara. Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian UNPAD. Sumatera Utara.

- Astuti, R, dkk. 2018. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Dagang Sayuran di Pasar Tamin Kota Bandar Lampung. Lampung. JIIA, Vol. 6 No. 3
- Dalila, S, dkk. 2018. Analisis Ketimpangan Pendapatan Usahatani Jagung Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Agrinesia. Vol. 2. No. 2.
- Diananing, R and Is diantoni. 2018. Penetapan Harga Jual Buah Jeruk Oleh Pedagang Pengecer. Cemara. Vol.16. No.1.
- Dianitasari and Nur 'Ilya. 2018. Efisiensi Saluran Pemasaran dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens L*) Di Pasar Dinoyo, Kota Malang. Fakultas Pertanian.
- Hidayat Yanyan, dkk. 2017. Saluran Pemasaran Cabai Merah. Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH. Vol. 4. No 3.
- Idrus. M. I, Andi Gunawan. 2017. Analisa Perilaku Pedagang Yang Berjualan Di Pasar Kalimbu Kota Makassar. Politeknik Negeri Ujung Pandang. Makassar.
- Istiyanti Eni. 2018. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keritingdi Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman. Jurnal Pertanian MAPETA. Vol. XII. No. 2.
- Jaya. M. I. 2019. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran (Studi Kasus: Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang). Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara. Medan.
- Juniarsih Tiara. 2016. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Cabai Merah di Sumatera Utara. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Kusumawardani, A and Alamsyah, M. I. 2020. Analisis Perhitungan Bep (Break-Even Point) Dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah. Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA). Vol. 9 No. 2.
- Leksono, A. I. 2016. Analisis Potensi Subsektor Holtikultura di Kabupaten Banyuwangi. Universitas Jember.
- Mahyuddin. 2015. Laporan Penelitian Identifikasi Harga Keekonomian dan Faktor Pembentukan Harga Beberapa Komoditas Inflasi. Makassar. Fakultas Pertanian. Universitas Hasanuddin. Sulawesi Selatan
- Mauliyah, N, I, 2018. Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional. Universitas Islam Blitar.

- Noorhamidah, dkk. 2020. Pemasaran Sayur-Sayuran Di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan. Universitas Lambung Mangkurat. Kalimantan Selatan.
- Novitarini Endah. 2020. Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting Di Kelurahan Sei Selincah Kecamatan Kalidoni Palembang. Jurnal Ilmu Pertanian Agronitas Vol. 2 No.2.
- Putri. N. A. 2018. Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Produk Cabai Giling PT X. Institut Teknologi Sepuluh November. Surabaya
- Palar Nathania, dkk. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Cabai Rawit di Manado. Agri-Sosioekonomi. Vol. 12 No. 2.
- Respati. A. B. 2020. Analisis Saluran Pemasaran Komoditi Padi. Agroinfo Galuh. Vol. 7. No. 1.
- Saliem. H. P. 2014. Analisis Margin Pemasaran : Salah Satu Pendekatan Dalam Distribusi Pangan. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian.
- Septiadi D, dkk. 2020. Analisis Permintaan Konsumsi Cabai Rawit pada Rumah Tangga di Kota Mataram. Agrimor. Jurnal Agribisnis Lahan Kering.
- Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta
- Syam Syatriani. 2018. Analisis Pemasaran Komoditi Cabai Merah Di Desa Borongloe Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto. Program Studi Agribisnis. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Timisela. N. R, dkk. 2020. Analisis Pembentukan Harga Komoditas Cabai Rawit dan Bawang Merah Pada Tingkat Eceran di Kota Ambon. Jurnal Budidaya Pertanian. Vol 16 (1): 31-41
- Ubaidillah Ahmad, dkk. 2013. Makna keuntungan Bagi Pedagang Kaki Lima. Jurnal Akuntansi & Investasi. Vol. 14 No. 1.