



.....  
**PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KANGKUNG OLEH PETANI KANGKUNG  
DI KOTA MATARAM (NTB)**

Oleh

**Muhamad Asrul Oktarizal<sup>1)</sup>, Suharti<sup>2)</sup>, Syarifah Massuki Fitri<sup>3)</sup> & Suwandi<sup>4)</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>STIE 45 Mataram

Email : [rizal\\_gomong@yahoo.com](mailto:rizal_gomong@yahoo.com)

**Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana para petani kangkung khususnya di Kota Mataram menghitung Harga Pokok Penjualan kangkung dimana kangkung yang merupakan bahan utama dari pececing dan merupakan kuliner khas Lombok yang menjadi daya Tarik wisata. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif dengan metode studi kasus. Adapun temuan dalam penelitian ini adalah Harga Pokok Penjualan kangkung terhadap penjualan kangkung ditentukan oleh : 1. Tempat memasarkan, 2. Waktu Penjualan, 3. Jenis Kangkung, 4. Ikut tidaknya petani dalam komunitas kelompok tani

**Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan, Kangkung, Petani Kangkung & Kota Mataram**

**PENDAHUALUAN**

Siapa yang tak kenal dengan pececing kangkung Lombok, yang mana kangkung merupakan bahan dasar untuk membuat masakan pececing. Selain sebagai sebagai salah satu masakan khas di pulau Lombok ternyata pececing kangkung juga merupakan salah satu dari wisata kuliner yang sangat diminati oleh wisatawan di pulau Lombok baik wisatawan lokal maupun non lokal. Yang membuat pececing kangkung sangat disukai oleh sebageian besar adalah karena rasa kangkung yang renyah dan lembut, tidak seperti kangkung di daerah lainnya. Di satu sisi tanaman kangkung di pulau Lombok juga memiliki tehnik penanaman yang berbeda jika dibandingkan dengan tanaman kangkung di daerah lain, jika di daerah lain kebanyakan tanaman kangkung dibudidayakan di atas tanah maka tanaman kangkung di pulau Lombok di budidayakan di air, atau banyak juga para petani yang membudidayakan kangkung di aliran sungai. Itulah salah satu faktor yang membuat kangkung Lombok memiliki rasa yang khas jika di bandingkan dengan daerah lain.

Selain sebagai bahan dasar pembuatan pececing kangkung ternyata kangkung juga memberikan berkah bari para kehidupan petani di Pulau Lombok karena selain rasanya yang gurih dan lembut ternyata tanaman ini juga

<http://ejurnal.binawakya.or.id/index.php/MBI>

**Open Journal Systems**

termasuk dari komoditas ekspor yang negara tujuannya adalah Siangapura, Tiongkok dan Brunai Darussalam. Selain ketiga negara itu, peluang ekspor kangkung juga terbuka ke Australia dan Malaysia, karena warga Indonesia, termasuk NTB banyak berada di negara tersebut, baik untuk kegiatan bisnis, melanjutkan pendidikan dan menjadi tenaga kerja Indonesia (TKI) ditambah dengan keberadaan penerbangan langsung dari Bandara Internasional Lombok (BIL) dengan melalui pelayanan maskapai penerbangan Jetstar untuk tujuan Australia dan Air Asia yang melayani rute Kuala Lumpur-Lombok dan sebaliknya, tentu sangat membantu pengiriman kangkung ke berbagai Negara tersebut. Olehnya itu, sangat mendukung jika kangkung dari Lombok tembus di pasar ekspor. (<http://ekonomi.kampung-media.com/2017/05/15/kangkung-lombok-tembus-pasar-ekspor-18707>).

Di satu sisi kangkung yang juga merupakan kebutuhan pangan masyarakat khususnya di Pulau Lombok Ternyata menjadi bahan pembicaraan yang kerap kali menjadi bahan sorotan masyarakat Lombok dikarenakan harganya yang sering mengalami fluktuasi. Harga kangkung yang kerap kali mengalami kenaikan misalnya dilansir dari (<http://lombokpost.net/2018/05/18/ramadan->

**Vol.14 No.7 Februari 2020**



harga-sembako-di-mataram-merangkak-naik/).

Dalam tulisan ini dapat diperoleh informasi bahwa harga kangkung Lombok menanjak naik dalam bulan Ramadhan. Harga Kangkung yang biasanya berkisar dari harga Rp. 1000 sampai Rp.1500 di hari-hari biasa bisa menjadi Rp.2500 seikatnya. Masih berasal dari sumber yang sama seorang pedagang di salah satu Pasar Tradisional Mandalika yang mempunyai nama Mega mengatakan :

*Harga kangkung kata dia, memang naik setiap tahun pada saat bulan Ramadan. "Kangkung baru turun kalau sudah selesai Lebaran Topat," katanya.*

*Kenaikan harga kangkung dikarenakan permintaan kangkung meningkat. Biasanya ia yang membawa satu ember kangkung habis untuk dijual sampai siang. Tetapi beberapa hari ini sampai kemarin ia terus menambah stok karena kurang.*

Permintaan masyarakat akan kangkung memang menimbulkan masalah khususnya pada harga. Jika kita berbicara tentang mahal atau tidaknya harga sebuah komoditas suatu barang atau jasa tentunya bisa ditelusuri dengan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP). Harga pokok penjualan menurut Lie Dharma Putra adalah segala cost yang timbul dalam rangka membuat suatu produk menjadi siap untuk dijual. Atau dengan kalimat lain, Harga Pokok penjualan adalah cost yang terlibat dalam proses pembuatan barang atau yang bisa dihubungkan langsung dengan proses yang membawa barang dagangan siap untuk dijual. Sedangkan menurut Carter dan Usry yang diterjemahkan oleh Krista (2002:72) Harga Pokok Penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.

Dari paparan di atas sangatlah jelas bahwa Harga Pokok Penjualan Kangkung pasti sangat mempengaruhi terhadap harga penjualan kangkung namun bukan itu saja ternyata semakin meningkatnya jumlah permintaan kangkung menyebabkan harga kangkung melonjak naik satu kali lipat dari harga normalnya, maka yang menjadi permasalahan adalah bagaimana para

petani yang berada di Kota Mataram menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) Kangkung terhadap penjualan.

## LANDASAN TEORI

Menurut Mulyadi (2005:18) harga pokok dibedakan menjadi harga pokok produksi dan harga pokok produk total. Dimana harga pokok produksi merupakan akumulasi dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* tetap maupun biaya *overhead* variabel. Sedangkan harga pokok produk total adalah harga pokok produksi ditambah dengan biaya komersial yaitu biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran.

Hariadi (dalam Riki Martusa dan Agnes Fransisca Adie, 2011) mengemukakan konsep *different cost for different purposes*. Konsep ini mendasari arti harga pokok, yaitu tergantung pada untuk kepentingan apa manajemen menggunakan informasi tersebut. Atas dasar konsep tradisional yang dimaksudkan untuk keperluan penyusunan laporan keuangan menyatakan bahwa yang disebut harga pokok suatu produk hanya mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Sementara itu atas dasar konsep kontemporer, untuk kepentingan manajemen yang bersifat taktis operasional maka yang dimaksud dengan harga pokok suatu produk adalah selain meliputi biaya produksi tradisional juga mencakup pula biaya pemasaran dan biaya pelayanan pada konsumen.

Penentuan harga pokok produk bertujuan untuk mengetahui berapa besarnya biaya yang dikorbankan dalam hubungannya dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi yang siap untuk dipakai dan dijual. Adapun tujuan perhitungan atas penentuan harga pokok produksi didalam suatu perusahaan, menurut Mulyadi (2005:65) adalah :

- 1) Menentukan harga jual produk  
Perusahaan yang memproduksi massa memproses produknya untuk memenuhi persediaan digudang dengan demikian biaya produksi



- dihitung untuk jangka waktu tertentu, untuk menghasilkan informasi biaya produksi persatuan produk.
- 2) Memantau realisasi biaya produksi  
Jika rencana produksi untuk jangka panjang waktu tertentu telah diputuskan untuk dilaksanakan manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.
  - 3) Menghitung laba atau rugi tiap periode  
Untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu.
  - 4) Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca  
Pada saat manajemen dituntut untuk membuat pertanggungjawaban keuangan periodik, manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba-rugi. Didalam neraca, manajemen harus menyajikan harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok yang pada tanggal neraca masih diproses.

#### **Elemen-Elemen Harga Pokok Produksi**

##### **1. Biaya Bahan Baku**

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian integral produk jadi. Semua biaya yang terjadi untuk memperoleh bahan baku atau untuk menempatkannya dalam keadaan siap untuk diolah merupakan elemen pokok bahan baku yang dibeli. Berdasarkan pernyataan ini dapat

dikatakan bahwa harga pokok produk bahan baku meliputi harga beli ditambah dengan pembelian dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menyiapkan bahan baku dalam keadaan siap untuk diolah.

##### **2. Biaya Tenaga Kerja**

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengerjakan bahan baku sampai berbentuk bahan jadi. Dalam hubungannya dengan produk yang dihasilkan biaya tenaga kerja dapat digolongkan menjadi:

- a. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang secara langsung menangani pembuatan produk dan bahan baku sampai produk jadi.

- b. Tenaga kerja tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang ada hubungan dengan pembuatan produk dari bahan baku menjadi produk jadi akan tetapi secara langsung menangani pembuatan produk tersebut.

##### **3. Biaya *Overhead* Pabrik**

Biaya-biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk memproduksi barang disebut biaya *overhead* pabrik. Hubungan biaya *overhead* pabrik terhadap produk adalah hubungan tidak langsung.

#### **METODOLOGI PENELITIAN**

Jenis Penelitian ini adalah Kualitatif dimana Penelitian kualitatif adalah suatu riset yang bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian. Misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan



dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. (Lexy J. Moleong 2005:6).

Menurut Sugiyono (2009:15), metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan, dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan, diukur atau digambarkan melalui pendekatan kuantitatif.

Adapun Pendekatan yang digunakan adalah Studi Kasus dimana studi kasus adalah bentuk penelitian yang berfokus pada penyediaan akun terperinci satu atau lebih kasus. Tujuan studi kasus adalah untuk meneliti suatu fenomena di masyarakat yang dilakukan secara mendalam untuk mengetahui latar belakang, keadaan, dan interaksi yang terjadi Richard Johnson (2005:8)

Adapun teknik analisa data dengan metode kualitatif yaitu

### 1. Model Miles dan Huberman

Aktifitas analisis data Miles and Huberman (1984) terdiri atas : data *reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus sampai tuntas sehingga datanya mencapai jenuh.

#### a. Reduksi Data (*Reduction*)

Data yang diperoleh ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci. Laporan disusun berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting..

#### b. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah mereduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Teknik penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam berbagai bentuk seperti tabel, grafik dan sejenisnya. Lebih dari itu data juga dapat disajikan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Namun Miles dan Huberman (1984)

menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data adalah dengan teks naratif.

#### c. *Conclusion Drawing / Verification*

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

#### Narasumber

No	Nama	Alamat	Pekerjaan
1	Amak Kusnaeni	Dasan Kolo, Jempong	Petani kangkung
2	Inak Halimah	Pesongoran	Petani Kangkung
3	Amak Munir	Pesongoran	Petani Kangkung
4	Pak Hamid	Sekarbela	Petani Kangkung & Pedagang ayam
5	Inak Maenah	Dasan Kolo	Petani Kangkung

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Harga Pokok Penjualan Kangkung terhadap penjualan ditentukan oleh tempat memasarkan

Pada umumnya setiap unit usaha baik itu usaha bersama maupun perorangan tetap akan menghitung biaya atau pengorbanan yang dikeluarkan untuk mendapatkan hasil. Dengan menghitung biaya pokok yang dikeluarkan untuk mendapatkan hasil tentunya orang tersebut bisa menghitung laba yang diperoleh. Begitu juga dalam menentukan Harga Pokok Penjualan Kangkung yang dilakukan oleh para petani khususnya di Pulau Lombok. Dalam menentukan HPP Kangkung ternyata para petani bisa merincikan berapa biaya pokok yang mereka keluarkan untuk mendapatkan hasil. Misalnya saja Amak (Bapak) Kusnaeni seorang petani kangkung yang sudah menjadi petani kangkung kurang lebih 20 tahun di daerah dasan kolo .



Dalam pemaparannya beliau memberi penjelasan bahwa ketika seseorang menanam kangkung maka biaya yang pertama kita keluarkan adalah biaya untuk bibit, kemudian biaya untuk pupuk dan Penyemprotan. Pembelian bibit kangkung hanya dilakukan sekali saja karena kangkung tidak seperti tanaman padi dimana petani harus membeli bibit setiap 3 bulan. Berikut pemaparan dari Amak Kusnaeni

*Saya kan ikut kelompok tani kalo biaya yang keluar pertama kan beli bibit sebanyak seribu ikat untuk 30 are yang harga bibitnya dua juta rupiah, setelah itu biaya pemeliharaan kangkung dengan penyemprotan kalo kebanyakan petani menggunakan pupuk kelompok petani kami tidak menggunakan pupuk.*

Dari Penjelasan yang dikemukakan oleh nara sumber di atas sangatlah jelas bahwa biaya penyemprotan merupakan biaya tetap yang dikeluarkan oleh petani kangkung ketika mereka menanam kangkung dalam penjelasan lebih lanjut Amak Kusnaeni menambahkan

*Dalam sebulan saya beserta teman teman melakukan penyemprotan sebanyak dua kali penyemprotan dimana biaya yang kami keluarkan untuk sekali penyemprotan adalah lima ratus ribu rupiah untuk 30 are lahan kangkung, ya kurang lebih satu juta rupiah lah biaya biaya penyemprotan per bulan*

*Kalo penjualan sehari rata rata 6 banting atau 1200 ikat dan harga yang kami berikan adalah lima ribu rupiah untuk 3 ikat kangkung jadi penjualan untuk sehari kurang lebih 2 juta kalo sebulan hitung sendirilah lah*

Dalam keterangan lebih lanjut Amak kusnaeni juga menceritakan bahwa jenis kangkung yang ditanam adalah kangkung organik dimana bahan yang digunakan untuk melakukan penyemprotan adalah dari urine sapi kemudian ditambahkan dengan gula merah, air beras, buah maja dan bahan alami lainnya. Kangkung organik menurut Amak Kusnaeni juga memiliki banyak peminat karena tidak menggunakan bahan kimia untuk merawatnya. Beliau juga menambahkan bahwa kalo perbedaan harga kangkung biasa dengan

<http://ejurnal.binawakya.or.id/index.php/MBI>

Open Journal Systems

kangkung organik sangat jelas perbedaannya dari harga.

Dalam keterangan tambahan yang dipaparkan oleh Amak Kusnaeni, beliau juga memberi penjelasan jikalau untuk harga penjualan di pasar tradisional maka harga yang diberikan adalah lima ribu rupiah untuk tiga ikat namun jika ada pemesanan misalnya dari Hotel, Pulau Sumbawa, Pulau Kalimantan, Jakarta atau luar pulau maka harga yang diberikan adalah Tiga Puluh Lima Ribu untuk dua puluh ikat kangkung organik. Berikut pemaparannya

*Kalau untuk pembeli yang menjual kangkung di pasar tradisional kami memberikan harga lima ribu untuk tiga ikat namun jika ada pemesanan dari pihak hotel atau luar pulau seperti pulau sumbawa, Kalimantan, jakarta kami beri harga Seratus Lima Puluh Ribu yang isinya hanya lima belas ikat*

Dari pemaparan Amak Kusnaeni di atas sangatlah jelas bahwa Harga Pokok Penjualan kangkung jika dibandingkan dengan penjualan akan lebih besar jika dijual ke pasar tradisional namun jika kangkung dijual ke hotel-hotel atau ke luar pulau maka Harga Pokok Penjualan kangkung terhadap penjualan akan lebih kecil lagi.

Pernyataan Amak Kusnaeni juga didukung oleh Amak Munir dimana amak munir adalah seorang petani kangkung yang melakukan budidaya kangkung di daerah Pesongoran Kota Mataram. Menurut Amak Munir yang kesehariannya juga sebagai seorang petani kangkung menceritakan tentang keseluruhan biaya pokok yang dia keluarkan untuk mendapatkan hasil dari penjualan berikut pemaparannya

*Saya menanam kangkung di atas lahan 25 are kalau untuk pengeluaran awal saya beli bibit saya 300 ikat dengan harga enam ratus ribu biaya untuk buruh tanam seratus ribu kalau dalam satu bulan biaya yang saya keluarkan adalah biaya obat semprot enam puluh ribu, terus pupuk sepuluh kilo dengan harga tiga puluh lima ribu, tapi pengeluaran untuk pupuk waktu musim hujan saja kalo musim panas kita*



*tidak pakai pupuk, biaya untuk pemetik kangkung yang dua ratus ikat tiga puluh ribu biasanya 2 orang dalam satu hari jadi enam puluh ribu*

Amak munir juga menambahkan bahwa biaya pokok atau total biaya yang beliau keluarkan untuk satu bulan bisa berubah tergantung situasi dan kondisi misalnya untuk pupuk, karena Amak Munir hanya memberi pupuk ketika musim hujan sedangkan kalau musim panas tanaman kangkung tidak perlu diberi pupuk. Selain biaya pupuk, biaya bibit dan biaya buruh untuk menanam juga terkadang muncul dalam selang waktu tiga bulan karena menurut Amak Munir kalau banyak kangkung yang rusak maka kita beli bibit lagi dan membayar biaya buruh untuk menanam kangkung sekitar seratus ribu rupiah untuk setiap kali menanam itu adalah biaya borongan paparnya.

Untuk Penjualan rata rata per hari Amak Munir dapat menjual 300 sampai 500 ikat kangkung ya kalau di rata ratakan 400 ikat perhari dengan harga seribu rupiah per ikatnya tapi jika ada yang memesan misalnya dari luar pulau bahkan ada juga yang memesan kangkung dari Australia, Malaysia maka Amak Munir memberikan harga tiga puluh lima ribu untuk dua puluh ikat kangkung karena sudah termasuk biaya untuk pembelian kardus ungunya

### **Harga Pokok Penjualan Kangkung terhadap penjualan ditentukan oleh waktu penjualan**

Minat masyarakat akan kangkung di Kota Mataram sebenarnya sangat tinggi ini bisa kita buktikan ketika kita berkunjung ke pasar-pasar tradisional di Kota Mataram. Jumlah kangkung yang bertumpuk tumpuk di sejumlah pasar secara tidak langsung membuktikan bahwa permintaan akan kangkung terus meningkat apalagi jika diiringi dengan pertumbuhan penduduk. Jumlah permintaan kangkung terkadang naik khususnya di waktu waktu tertentu misalnya menjelang Hari Raya Idul Fitri, Idul Adha, Bulan Puasa dan Bulan Maulid. Hal tersebut ternyata membuat harga penjualan kangkung menjadi naik atau meningkat. Berikut Penjelasan yang diungkapkan oleh Amak Kusnaeni :

*Untuk Bulan puasa kangkung organik yang hari biasanya kami jual seharga lima ribu rupiah untuk tiga ikat kami naikkan menjadi dua ribu lima ratus untuk satu ikatnya*

Apa yang dikatakan oleh Amak Kusnaeni juga didukung oleh apa yang dikatakan oleh Inak (Ibu) Halimah yang juga seorang petani kangkung yang berasal dari Pesongoran Mataram berikut pemaparan beliau

*Kalo hari hari biasa kami menjual dengan harga seribu setiap ikatnya tapi menjelang puasa atau hari raya kami menjualnya dengan harga lima ribu untuk tiga ikat kangkung*

Jika kita cermati dengan seksama maka kita bisa menganalisa bahwa Harga Pokok Penjualan Kangkung terhadap penjualan kangkung khususnya di waktu –waktu tertentu bisa lebih rendah disebabkan banyaknya permintaan saat itu atau dengan kata lainnya Profit Margin Semakin besar karena Harga Penjualan yang semakin naik sedangkan Harga Pokok Penjualan tetap. Tepatlah hal tersebut jika kita kaitkan dengan hukum penawaran yang mengatakan “pabila harga mengalami kenaikan maka jumlah barang atau produk yang diminta akan mengalami penurunan, dan jika harga mengalami penurunan maka jumlah barang yang diminta akan mengalami kenaikan”. Dalam Hukum Permintaan jumlah barang atau produk yang diminta akan berbanding terbalik dengan tingkat dari harga barang atau produk. Kenaikan harga barang akan mengakibatkan berkurangnya jumlah barang yang diminta.

### **Harga Pokok Penjualan Kangkung terhadap penjualan ditentukan oleh jenis kangkung**

Jika bicara tentang tentang jenis kangkung tentunya kita akan bicara tentang selera dan selera setiap orang tentunya berbeda. Jika dikaitkan dengan kangkung ternyata jenis kangkung juga sangat berpengaruh terhadap harga penjualan. Jenis kangkung yang biasanya ditanam oleh petani Lombok pada umumnya terdiri dari 2 jenis kangkung yaitu kangkung aini yang mana daunnya berbentuk segitiga dan kangkung nona yang memiliki daun yang lebih lebar. Namun jika dibandingkan ternyata kangkung aini dirasakan lebih empuk jika



dibandingkan dengan kangkung Nona, tapi sebagian besar petani kangkung di Pulau Lombok menanam kangkung Nona.

Karena memiliki rasa yang agak berbeda tentunya secara tidak langsung memiliki pengaruh terhadap penjualan. Menurut Amak Kusnaeni yang menanam kedua jenis kangkung tersebut ternyata kedua kangkung tersebut juga memiliki biaya pokok yang berbeda sehingga menyebabkan harga penjualan kangkung tersebut menjadi berbeda berikut pemaparan dari Amak Kusnaeni

*Kalau kangkung aini biaya yang kita keluarkan lebih besar karena menggunakan bahan organik seperti urin sapi, gula merah, buah maja dan lain lain ya biayanya lima ratus ribu untuk sekali semprot dan sebulan ada dua kali penyemprotan beda dengan kangkung nona kita menghabiskan satu kintal pupuk kimia untuk satu bulan biayanya dua ratus tiga puluh ribu dan biaya penyemprotan sebesar empat ratus ribu untuk satu bulan*

Dalam penjelasan tambahan Amak Kusnaini juga menjelaskan biaya pokok untuk menanam kangkung aini memang lebih tinggi jika dibandingkan kangkung nona karena perbedaan terletak pada biaya pupuk dan biaya penyemprotan. Jikalau kangkung aini hanya butuh biaya penyemprotan dengan menggunakan bahan organik maka kangkung nona memerlukan penyemprotan serta pemupukan. Namun biaya untuk membeli bahan organik ternyata memang lebih mahal jika dibandingkan dengan pembelian pupuk kimia ditambah bahan semprotan kimia

Namun pernyataan Amak kusnaeni juga didukung dengan apa yang diungkapkan oleh Inak (Ibu) Maniah yang juga bekerja sebagai petani kangkung di daerah dusun kolo kelurahan jempong baru kota mataram. Menurut Inak Maniah yang menanam kangkung Nona biaya yang dikeluarkan selama satu bulan terdiri dari biaya penyemprotan, biaya pemupukan dan biaya buruh untuk penyemprotan. Berikut adalah pemaparan dari Inak Maniah

*Biasanya untuk satu bulan saya keluar biaya pupuk seratus sepuluh ribu, biaya semprot*

*dan obat penyubur dua ratus ribu sama biaya buruh untuk menyemprot seratus ribu ya sekitar itu dah biaya yang saya keluarkan selama sebulan*

Inak Maniah menanam kangkung yang di atas lahan yang luasnya 15 are dan rata rata penjualan per harinya adalah 100 ikat kangkung dengan harga Rp. 70.000 atau Rp. 7000 untuk setiap 10 ikat atau Rp. 700 untuk setiap ikat kangkung.

Di satu sisi ketika seorang melakukan budidaya kangkung ternyata ada juga petani yang tidak mengeluarkan biaya per bulannya untuk mendapatkan hasil penjualan. Dia adalah pak hamid asal sekarbela kota mataram, seorang petani kangkung yang menanam kangkungnya di kali menurut penuturannya modal awal untuk memulai usaha budidaya kangkung adalah hanya dengan membeli bibitnya saja tanpa melakukan penyemprotan atau pemupukan terhadap kangkung. Berikut penjelasannya :

*Saya menjual kangkung yang saya tanam dengan hanya modal bibit awal saja, tidak pakai pupuk juga tidak menyemprot*

Pak hamid yang kesehariannya sebagai petani kangkung ini juga menambahkan bahwa penjualan kangkungnya bisa mencapai Rp.80.000 perhari untuk 150 ikat kangkung. Jenis kangkung yang ditanam oleh pak hamid adalah kangkung biasa atau kangkung nona. Jika kita bandingkan dengan Amak Kusnaeni dan Inak Mainah yang menanam kangkung nona dengan sejumlah biaya tetap yang dikeluarkan untuk tiap bulannya maka hal tersebut tentunya sangat berbeda dengan pak Hamid yang menanam kangkung tanpa adanya biaya tetap untuk menghasilkan penjualan kangkung. Jika kita berbicara tentang prinsip ekonomi yang mengatakan pengorbanan sekecil-kecilnya untuk mendapatkan hasil sebesar besarnya secara tidak langsung sudah diterapkan oleh pak Hamid selaku petani kangkung, walaupun biaya tidak keluar tapi tenagalah yang menjadi pengorbanan utama untuk mendapatkan penghasilan.

**Harga Pokok Penjualan Kangkung terhadap penjualan ditentukan oleh ikut tidaknya dalam kelompok petani**



Dalam melakukan penanaman kangkung ternyata sejumlah petani khususnya di Pulau Lombok melakukannya dengan bersama sama dan ada juga yang menanam tanpa sebuah kelompok. Jika kita mengingat kata pepatah yang berbunyi “berat sama dipikul ringan sama dijinjing” maka tentunya pekerjaan yang dilakukan secara bersama sama akan terasa lebih ringan daripada pekerjaan yang dilakukan sendiri. Begitu juga ketika para petani kangkung melakukan budidaya kangkung ternyata ada beberapa keuntungan yang didapatkan diantaranya pekerjaan akan terasa lebih ringan dan jikalau ada biaya misalnya seperti pupuk dan penyemprotan maka para petani tidak terlalu merasa terbebani karena mereka sudah punya iuran wajib yang dibayar setiap bulannya. Dengan iuran wajib yang dikelola oleh pengurus maka semua biaya untuk menanam kangkung bisa terpenuhi. Berikut pemaparan Amak Kusnaeni

*Kalau ikut kelompok tani enak zal karena beli pupuk bisa lebih murah timbang menanam sendiri terus dikelompok tani kami juga memelihara sapi dan urin sapinya kami olah untuk menjadi pupuk organik yang kita pakai untuk menyemprot kangkung, pupuk organiknya juga kami jual sebotol tujuh ribu kan enak kalau punya kelompok tani jadi*

Dalam penjelasan lebih lanjut Amak Kusnaeni sebagai Ketua Kelompok tani di daerah dasan kolo menambahkan bahwa kelompok tani dibentuk karena lahan yang kami kelola sangat luas kurang lebih delapan puluh hektar terdiri dari 30 hektar untuk kangkung organik dan 50 are untuk kangkung biasa atau nona. Dan satu lagi keuntungan yang bisa diperoleh jika ikut dalam kelompok tani tuturnya yaitu pemasarannya sudah pasti karena pembelinya sudah pasti dan itu sudah pasti sangat berbeda jika seorang petani menanam kangkung tanpa mempunyai kelompok tuturnya. Beliau juga menambahkan jika seseorang menanam kangkung tanpa mempunyai kelompok tani tentunya biaya agak lebih besar misalnya dalam pembelian pupuk kalau pupuk dibeli dengan jumlah yang banyak otomatis harganya lebih murah dibanding membeli dalam sedikit dan

juga petani itu harus memasarkan sendiri kangkung yang ditanamnya.

### **Kesimpulan & Saran**

Dari hasil temuan pada penelitian ini maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa Harga Pokok Penjualan Kangkung terhadap penjualan kangkung ternyata bisa berbeda beda tergantung pada tempat memasarkan, waktu penjualan, jenis kangkung dan ikut tidaknya para petani kangkung dalam kelompok tani. Harga Pokok Penjualan Kangkung ternyata juga diakibatkan oleh jumlah kegiatan yang dilakukan oleh petani misalnya ada petani kangkung yang menggunakan pupuk dan semprotan namun ada juga petani yang hanya menggunakan semprotan saja tanpa pupuk atau sebaliknya. Di satu sisi ada juga yang tidak menggunakan pupuk dan penyemprotan ketika menanam kangkung. Jadi biaya timbul ketika suatu aktivitas atau kegiatan dilakukan

Penelitian ini hanyalah bersifat kualitatif yang hanya mengandalkan kata kata sebagai data dan mencoba menarasikannya dan adapun kekurangan dari penelitian ini tentunya tidak terfokus pada angka seperti penelitian kuantitatif. Oleh karenanya saran untuk peneliti berikutnya adalah jika ingin meneliti tentang Harga Pokok Penjualan Kangkung secara mendalam sebaiknya memadukan antara penelitian kualitatif dan kuantitatif dan untuk jumlah narasumber bisa diperbanyak

### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Afifuddin dan Beni Ahmad. 2009. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Pustaka Setia.
- [2] Arikunto, Suharsimi. 2005. Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara
- [3] Akbar, Pergiawan. “Penghitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing sebagai Dasar Penentuan Harga Jual (Studi Kasus UKM Rengginang Sari Ikan di Sumenep)”. Jurnal Universitas Negeri Maulan Malik Ibrahim, (2015): h. 1-16
- [4] Batubara, Helmina. “Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing pada Pembuatan Etalase Kaca dan Aluminium di UD. Istana Aluminium



- Manado”. Jurnal EMBA, Vol.1, No.3, ISSN 2303-1174, (2013):h. 217-224.
- [5] Cahyani, Galuh Fitri Nur. “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Pabrik Tahu “Sari Langgeng” Kutoarjo dengan Metode Full Costing”. Repository Universitas PGRI Yogyakarta, (2015): h.1-12
- [6] Dunia, Firdaus Ahmad dan Wasilah Abdullah. Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- [7] Hansen, Dor R dan Maryanne M Mowen. Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- [8] Hidayat, Rahmat.. “Analisis Penerapan Biaya Relevan dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada UD. Rezky Bakery”. Jurnal EMBA, Vol.2, No. 4, ISSN 2303-1174, (2014): h. 435-443.
- [9] Moleong, Lexy J. 2008. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- [10] Muchlis, Saiful. Akuntansi Biaya Kontemporer. Makassar: Alauddin University Press, 2013.
- [11] Musianto, Lukas S. “Perbedaan Pendekatan Kuantitatif dengan Pendekatan Kualitatif dalam Metode Penelitian”. Jurnal Manajemen & Kewirausahaan, Vol. 4, No.2, (2002): h. 123-136.
- [12] Pricilia, dan Jullie Sondakh, Agus Poputra. “Penentuan Harga Pokok Produksi dalam Menetapkan Harga Jual pada UD. Martabak Mas Narto di Manado”. Jurnal EMBA, Vol. 2, No.2, ISSN 2303-1174, (2014): h. 1077-1088.
- [13] Raiborn, Cecily. A dan Michael R. Kinney. Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangan, Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- [14] Rifqi, Mochammad Anshar Hawari. “Analisis Full Costing dan Variabel Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Moulding Karya Mukti Samarinda”. E-Journal Ilmu Administrasi Bisnis, Vol. 2, No. 2, ISSN 2355-5408, (2014): h. 187-200
- [15] Samsul, Nienik H. “Perbandingan Harga Pokok Produksi Full Costing dan Variable Costing untuk Harga Jual Cv. Pyramid”. Jurnal E MBA, Vol.1, No.3, ISSN 2303-1174, (2013): h. 366-373



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN