

BAB II
KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN
DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini dibutuhkan review terhadap teori-teori dan norma-norma yang relevan terkait dengan dampak program *Pembinaan dan Pengembangan Industri Kecil dan Menengah (IKM)*.

2.1.1 *New Growth Theory* (Pertumbuhan Ekonomi Baru)

Teori pertumbuhan Ekonomi baru, yang pada dasarnya merupakan teori pertumbuhan endogen, memberikan kerangka teoritis untuk menganalisis pertumbuhan endogen karena menganggap pertumbuhan GNP sebagai akibat dari keseimbangan jangka panjang. Motivasi dasar dari teori pertumbuhan baru adalah menjelaskan perbedaan dari tingkat pertumbuhan yang diamati. Lebih jelasnya, pada teoritis pertumbuhan endogen mencoba untuk menjelaskan dan dianggap ditentukan secara eksogen oleh persamaan pertumbuhan neoklasik versi Solow (Solow residual).

Perbedaan antara model pertumbuhan endogen dengan model neo klasik adalah mengasumsikan bahwa investasi pemerintah dan swasta data *human capital* menghasilkan penghematan eksternal dan peningkatan produktivitas yang menolak kecenderungan *diminishing return*. Teori pertumbuhan endogen mencoba

menjelaskan adanya skala hasil yang meningkatkan (*Increasing return to scale*) dan pola pertumbuhan jangka panjang antarnegara. Persamaan teori endogen dapat dituliskan dengan formulasi:

$$Y = AK$$

Dimana :

A = Faktor yang mempengaruhi teknologi

K = Modal fisik dan modal manusia

Perlu diperhatikan bahwa tidak ada hasil yang menurun (*diminishing return*) atas *capital* dalam formulasi tersebut. Kemungkinan yang bisa terjadi adalah investasi dalam modal manusia dan fisik dapat menghasilkan penghematan eksternal dan peningkatan produktivitas yang lebih menghasilkan yang cukup untuk menutup *diminishing returns*, lebih lanjut hal tersebut menyebabkan dihilangkannya a dari persamaan solow, sehingga persamaan pertumbuhan neoklasik $Y = Ae^{mt} K^a L^{1-a}$ menjadi $Y = Ae^{mt}K$ dalam persamaan pertumbuhan endogen.

Implikasi dari penekanan terhadap pentingnya tabungan dan investasi pada modal manusia oleh teori pertumbuhan baru adalah tidak ada kekuatan yang menyamakan tingkat pertumbuhan antarnegara, serta tingkat pertumbuhan nasional yang konstan dan berbeda antarnegara tergantung pada besarnya tabungan nasional dan tingkat teknologi. Konsekuensinya, bagi negara yang miskin modal manusia dan fisik sulit untuk menyamai tingkat pendapatan perkapita negara yang kaya *capital*, walaupun memiliki tingkat tabungan nasional yang sama besar.

Aspek yang paling menarik dari model pertumbuhan endogen adalah bahwa model ini membantu dalam menjelaskan fenomena anomali aliran *capital* antara negara (dari negara miskin ke kaya) menyebabkan disparitas yang sangat besar antara negara dunia pertama, dengan negara dunia ketiga. Model pertumbuhan endogen menerangkan peran aktif kebijakan publik dalam meningkatkan pembangunan ekonomi melalui investasi langsung maupun tidak langsung dalam *human capital* dan mendorong investasi asing dalam industri padat pengetahuan seperti perangkat lunak komputer dan telekomunikasi.

Model teoritis peran *human capital* dan teknologi sebagai pemacu pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkualitas dapat ditelusuri mulai dari model Solow (Romer, 1996). Pemikiran Robert M Solow sejak 1956 telah memasukan unsur *human capital* dan teknologi sebagai faktor penentu pertumbuhan ekonomi. Sumbangan pemikiran Solow ini kemudian dikembangkan oleh Romer dan telah membawa revolusi besar dalam teori pertumbuhan ekonomi yang kini sering dikenal dengan "*The New Growth Theory*."

2.1.2 Teori Pendapatan Usaha

Dalam Ilmu Ekonomi pendapatan (*revenue*) adalah pernyataan yang berhubungan dengan uang atau keuangan dari keseluruhan hasil usaha pokok atau jasa-jasa yang dilakukan oleh perusahaan dalam suatu periode. Secara sederhana *revenue* merupakan jumlah uang yang diterima oleh perusahaan hasil penjualan produk (barang atau jasa) dari konsumen dan tidak berasal dari penanaman modal.

Dalam Ilmu Ekonomi secara umum, terkadang *income* diartikan juga sebagai pendapatan. Namun dalam Ilmu Akuntansi pengertian *income* berbeda dengan *revenue*. Pada dasarnya *income* bisa diperoleh dari kelebihan *revenue* atas biaya-biaya yang tidak dapat digunakan lagi untuk mendapatkan keuntungan pendapatan di masa mendatang (*expired cost*). Dengan demikian, penghasilan (*income*) dapat diartikan pendapatan bersih atau laba bersih dari hasil usaha setelah dikurangi beban biaya, sedangkan pendapatan (*revenue*) dapat diartikan pendapatan kotor atau laba kotor dari usaha yang belum dikurangi beban biaya. Pendapatan (*revenue*) sering disebut omset penjualan.

Pengertian pendapatan didefinisikan oleh Sofyan Syafri (2002 : 58) sebagai “kenaikan gross didalam asset dan penurunan gross dalam kewajiban yang dinilai berdasarkan prinsip akuntansi yang berasal dari kegiatan mencari laba”. Definisi pendapatan menurut Niswonger (1999 : 45), memberikan penekanan pada konsep pengaruh terhadap ekuitas pemilik, yaitu “pendapatan (*revenue*) adalah peningkatan ekuitas pemilik yang diakibatkan oleh proses penjualan barang dan jasa kepada pembeli. Adanya penafsiran yang berlainan terhadap pengertian pendapatan bagi pihak yang berkompeten disebabkan karena latar belakang disiplin yang berbeda dengan penyusunan konsep pendapatan bagi pihak tertentu.

Menurut John J. Wild (2003;311) 1. Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode pada keadaan

semula. 2. Pendapatan menurut ilmu akuntansi melihat pendapatan sebagai sesuatu yang sangat spesifik dalam pengertian yang mendalam dan lebih terarah.

Kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh pendapatan adalah hal yang penting bagi perusahaan untuk kelangsungan operasi perusahaan tersebut. Tiap-tiap perusahaan berjuang untuk hidup dan semakin berkembang. Kaitannya dengan operasi perusahaan pada umumnya subur dan jenis pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat dikelompokkan atas:

1) Pendapatan Operasional

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangannya, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.

Pendapatan operasional untuk setiap perusahaan berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelola perusahaan. Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan adalah pendapatan yang bersumber dari penjualan. Penjualan ini berupa penjualan barang dan penjualan jasa yang menjadi objek maupun sasaran utama dari usaha pokok perusahaan. Penjualan ini dapat dibedakan dalam bentuk:

a. Penjualan kotor

Penjualan kotor merupakan semua hasil atau penjualan barang-barang maupun jasa sebelum dikurangi dengan berbagai potongan-potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada langganan atau yang membutuhkannya.

b. Penjualan bersih

Penjualan bersih merupakan semua hasil penjualan yang sudah diperhitungkan atau dikurangkan dengan berbagai potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli.

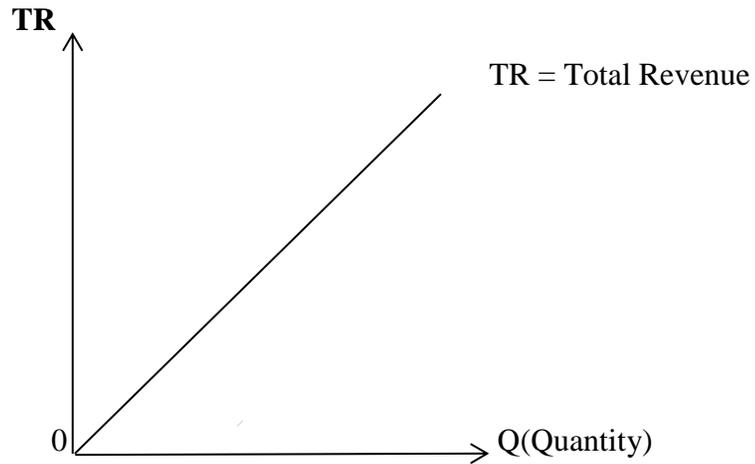
2) Pendapatan Non Operasional

Pendapatan non operasional merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan. Pendapatan non operasional sering juga disebut dengan pendapatan lain-lain.

Penerimaan Total (*Total Revenue-TR*) adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produk. Untuk pasar persaingan sempurna kurva TR merupakan garis lurus naik yang dimulai dari titik nol, berkaitan dengan asumsi bahwa pembelian dan penjualan di pasar persaingan sempurna merupakan pengikut harga (*price takers*). Harga ditentukan oleh kekuatan pasar, sementara penjual dan pembeli tidak dapat mempengaruhi harga. Penjual dan pembeli disamping menjadi *quantity setters*, juga sebagai *price takers*. Secara matematis penerimaan total dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = F(Q)$$

$$TR = P \times Q$$



Gambar 2.1

Kurva Total Revenue

Keterangan :

TR = total pendapatan dari hasil pendapatan pada tingkat harga tertentu (*total revenue*)

P = harga barang yang dihasilkan

Q = jumlah barang yang mampu dihasilkan

2.1.3 Teori Produksi

Produksi merupakan usaha untuk meningkatkan manfaat dengan cara mengubah bentuk (*form utility*), memindahkan tempat (*place utility*), dan menyimpan (*store utility*), (Soeharno, 2006). Produksi adalah proses transformasi input atau sumberdaya menjadi output dalam bentuk barang dan jasa. Input dapat berupa terdiri dari barang atau jasa yang digunakan dalam proses produksi, dan output adalah barang atau jasa yang di hasilkan dari suatu proses produksi. Pengertian lain produksi

adalah hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input.

Dengan pengertian ini dapat dipahami bahwa kegiatan produksi diartikan sebagai aktivitas dalam menghasilkan output dengan menggunakan teknik produksi tertentu untuk mengolah atau memproses input sedemikian rupa (Sukirno, 2002:193).

Fungsi produksi adalah hubungan teknis antara input produksi dengan output produksi. Fungsi produksi merupakan sebuah persamaan, tabel atau grafik yang memperlihatkan jumlah output maksimum yang dapat diproduksi sebuah perusahaan per periode waktu dengan menggunakan suatu kombinasi input atau faktor produksi. Fungsi produksi dapat dituliskan dalam bentuk persamaan sebagai berikut:

$$Q = f (K,L,T)$$

Dimana :

K = Jumlah stok modal atau persediaan modal

L = Jumlah tenaga kerja

T = Tingkat teknologi yang digunakan

Q = Jumlah produksi yang dihasilkan

Dari persamaan di atas dijelaskan bahwa jumlah output tergantung dari kombinasi penggunaan modal, tenaga kerja, dan tingkat teknologi yang digunakan. Semakin tepat kombinasi input, semakin besar kemungkinan output dapat diproduksi secara maksimal. Salvatore (1995) menjelaskan fungsi produksi yaitu menunjukkan jumlah maksimum komoditi yang dapat diproduksi per unit waktu setiap kombinasi input alternatif, bila menggunakan teknik produksi terbaik yang tersedia.

2.1.3.1 Teori Produksi Dengan Satu Input Variabel

Teori produksi satu input variabel adalah fungsi produksi yang hanya memakai satu unit input variabel dan satu unit input tetap dan pada teori produksi ini memakai periode waktu jangka pendek. Contoh : Labour (L) / Tenaga Kerja. Jadi Output : $Q = f(L)$

Dalam produksi dengan satu input variabel diberlakukan hukum produksi yang dikenal dengan *The Law Of Diminishing Returns* yang menyatakan bahwa : bila input variabel secara terus menerus ditambah maka total produksi (TP) akan cenderung naik tetapi produksi marginalnya (MP) akan semakin menurun. Hukum The Law of Diminishing returns menyatakan bahwa tenaga kerja yang digunakan dapat dibedakan dalam 3 tahap :

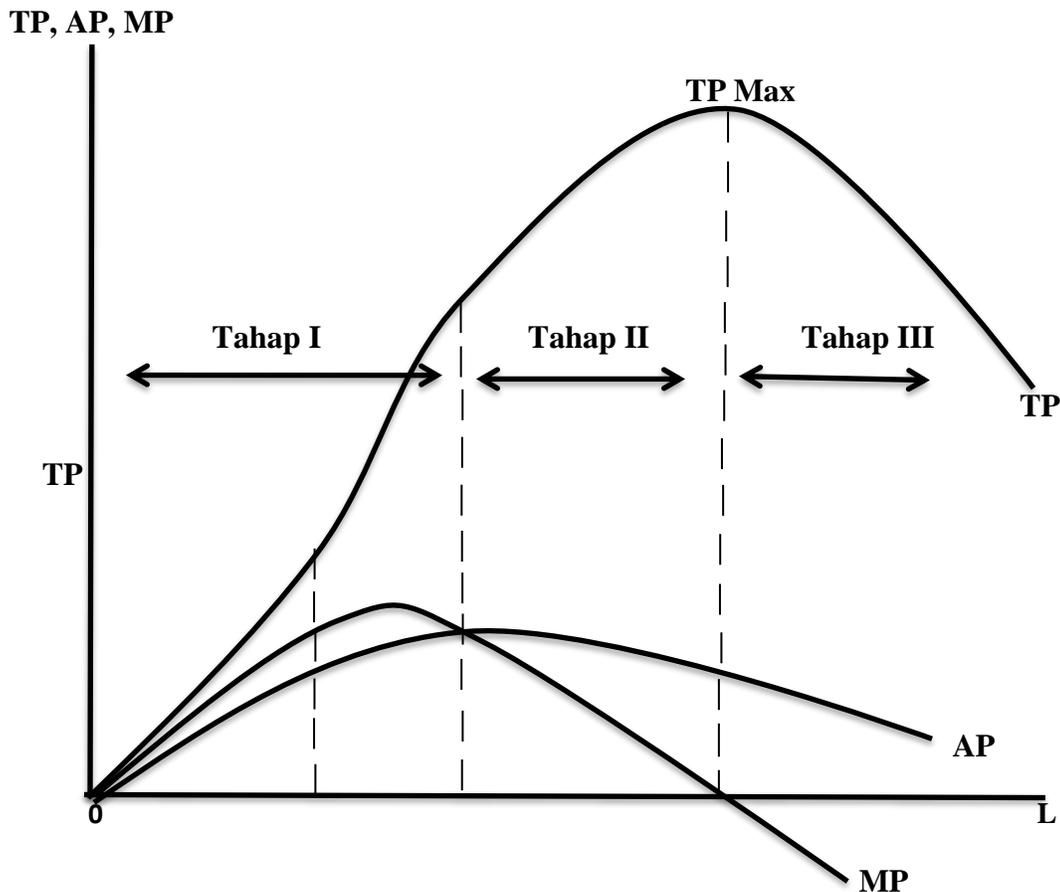
- Tahap pertama : produksi total mengalami penambahan yang semakin cepat
- Tahap kedua : produksi total pertambahannya.
- Tahap ketiga : produksi total semakin lama semakin berkurang.

2.1.3.2. Produksi Total, Produksi Rata-Rata Dan Produksi Marjinal

1. Produk total (*Total product*) adalah Jumlah produk yang dihasilkan seluruh input yang digunakan. Output = TP = Q
2. Produk rata-rata (*Average product*) adalah rata-rata jumlah produk yang mampu dihasilkan oleh satu unit input variabel tertentu. Dengan rumus: $AP = TP/L$

3. Produk marginal (*Marginal Product*) adalah tambahan jumlah produksi total akibat adanya tambahan satu unit input variabel yang digunakan. Dengan rumus :

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$$



Gambar 2.2

Kurva Total Produksi, Produksi Marginal Dan Produksi Rata – Rata

Dalam gambar 2.2 diatas terlihat hubungan total produksi, produksi marginal dan produksi rata – rata terdapat pada 3 tahapan. Tahap I menunjukkan tenaga kerja yang masih sedikit, apabila ditambah akan meningkatkan total produksi, produksi rata

– rata dan produksi marginal. Tahap II produksi total terus meningkat sampai produksi optimum sedangkan produksi rata – rata menurun dan produksi marginal menurun sampai titik nol. Tahap III penambahan tenaga kerja menurunkan total produksi dan produksi rata – rata, sedangkan produksi marginal negatif.

2.1.3.3 Faktor Produksi Dengan Dua Input Variabel

Jika faktor produksi yang dapat berubah adalah jumlah tenaga kerja dan jumlah modal atau sarana yang digunakan, maka fungsi produksi dapat dinyatakan $Q = f (K,L)$. Pada fungsi produksi ini diketahui, bahwa tingkat produksi dapat berubah dengan merubah faktor tenaga kerja (L) dan atau jumlah modal (K). Perusahaan mempunyai dua alternatif jika berkeinginan untuk menambah tingkat produksinya. Perusahaan dapat meningkatkan produksi dengan menambah tenaga kerja, atau menambah modal atau menambah tenaga kerja dan modal.

a. Isoquant

Isoquant menunjukkan kombinasi dua macam input yang berbeda yang menghasilkan output yang sama. Isoquant adalah sebuah kurva yang memperlihatkan semua kemungkinan kombinasi dari input yang menghasilkan output yang sama. Isoquant produksi menunjukkan berbagai kombinasi input yang diperlukan sebuah perusahaan untuk memproduksi suatu jumlah output tertentu.

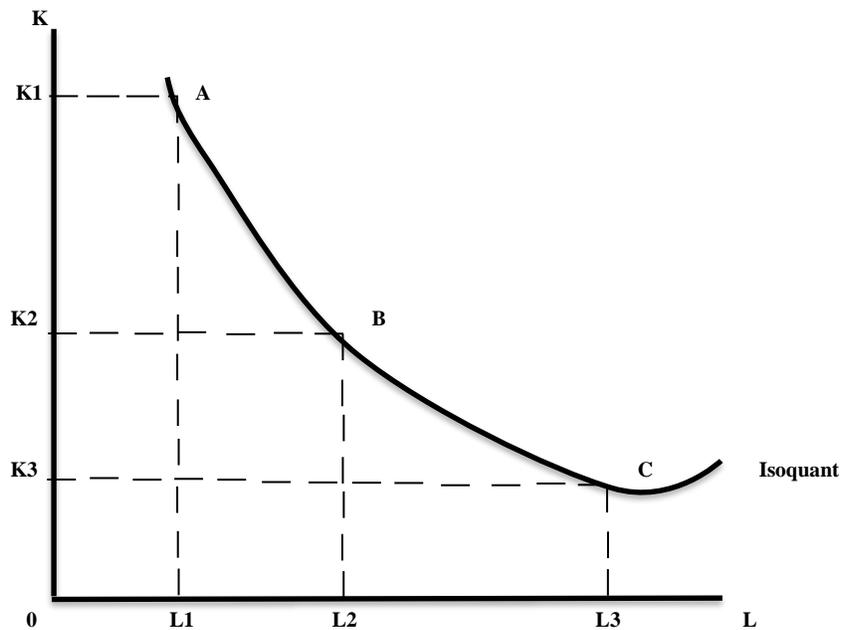
Pada fungsi produksi dengan menggunakan satu faktor produksi variabel, yaitu tenaga kerja, untuk menentukan berapa jumlah tenaga kerja yang paling optimal dalam rangka memaksimalkan profit, harus memenuhi kondisi optimalisasi, yaitu :

$$MRP_L = MRC_L$$

$MRP_L = (MP_L)(MR)$ = Marginal Revenue Product of Labor

$MRC_L = \frac{\Delta TC}{\Delta L}$ = Marginal Resource Cost of Labor

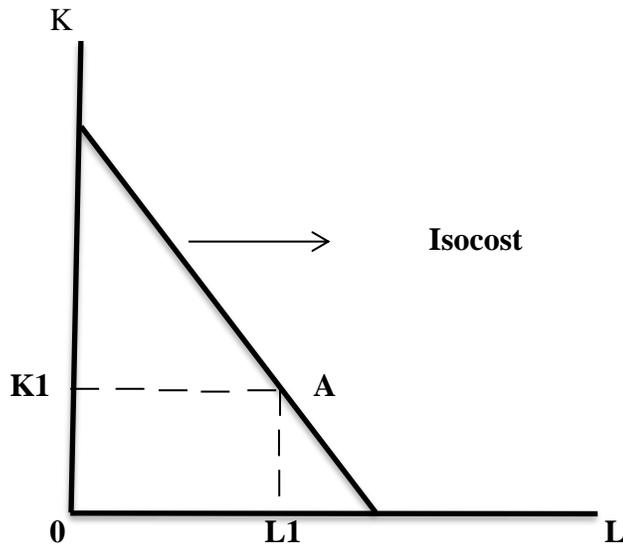
$MR = P$ maka $MRP_L = (MP_L) \times P$



Gambar 2.3
Kurva Produksi Sama (Isoquant)

b. Isocost

Isocost menggambarkan gabungan faktor – faktor produksi yang dapat diperoleh dengan menggunakan sejumlah biaya tertentu. Untuk membuat analisis mengenai peminimuman biaya produksi perlulah dibuat garis biaya atau isocost.



Gambar 2.4
Kurva Garis Biaya Sama (Isocost)

Jika faktor produksi yang dipergunakan adalah tenaga kerja (L) dan modal (K), maka total biaya yang harus dikeluarkan perusahaan adalah :

$$TC = r.K + w.L$$

$$r.K = TC - w.L$$

$$r = \frac{TC}{K} - \frac{w}{r}L$$

Slope dari isocost adalah : $\frac{w}{r}L$

Keterangan :

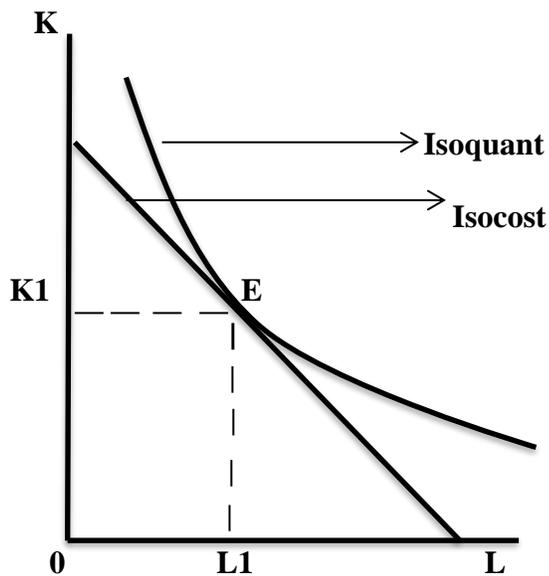
TC = Biaya Total (*Total cost*)

r = Harga barang modal per unit (*rent*)

w = Harga atau Upah buruh (*wages*)

c. Kondisi Produksi Optimum

Kondisi produksi optimum adalah kondisi seorang produsen dapat memilih kombinasi biaya input yang paling termurah untuk menghasilkan output. Untuk memproduksi sejumlah output tertentu, produsen bisa menggunakan berbagai kombinasi jumlah input dan dapat digambarkan dalam sebuah kurva isoquant. Berbagai kombinasi tenaga kerja dan kapital yang membebani perusahaan dengan biaya dalam jumlah yang sama dinamakan dengan isocost. Untuk meminimumkan biaya produksi sejumlah output tertentu, unit kegiatan ekonomi harus memilih kombinasi input dengan biaya minimum (*least cost combination*). Kombinasi ini terjadi pada saat garis isocost menyinggung kurva isoquant atau sama dengan kurva keseimbangan produsen (Pindyck, 2008).



Gambar 2.5
Kurva Isocost dan Isoquant

Berdasarkan Gambar 2.5 kondisi optimal fungsi produksi dengan dua input variabel terjadi pada titik E dimana pada titik tersebut kurva isoquant bersinggungan dengan kurva isoqost. Atau secara matematika kondisi tersebut dapat dituliskan sebagai berikut :

slope isoquant = slope isoqost

$$MRTS = \frac{MP_L}{MP_K} = \frac{W}{R}$$

Dimana : MRTS = Marginal rate of Technical of Substitution

MP_L = Marginal Production of Labour

MP_K = Marginal Production of Kapital

w = Tingkat Upah (wages)

r = Tingkat Harga Barang Modal (rent)

2.1.4 Teori Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. Singkatnya permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu.

Menurut Gilarso (2003), permintaan adalah jumlah dari suatu barang atau jasa yang mau dan mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga selama jangka waktu

tertentu dengan anggapan hal-hal lain tetap sama (*ceteris paribus*). Permintaan turunan (*derivad demand*) adalah permintaan akan faktor produksi yang tergantung pada permintaan akan barang atau jasa yang dihasilkan oleh faktor atau sumber daya tersebut

Menurut Sukirno (2005), Teori permintaan adalah teori yang menerangkan tentang ciri-ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga. Berdasarkan ciri hubungan antara permintaan dan harga dapat dapat dibuat grafik kurva permintaan.

2.1.4.1 Hukum Permintaan

Hukum permintaan adalah hukum yang menjelaskan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta. Apabila harga naik jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta meningkat. Dengan demikian hukum permintaan berbunyi:

“Semakin turun tingkat harga, maka semakin banyak jumlah barang yang tersedia diminta, dan sebaliknya semakin naik tingkat harga semakin sedikit jumlah barang yang bersedia diminta.”

Pada hukum permintaan berlaku asumsi *ceteris paribus*. Artinya hukum permintaan tersebut berlaku jika keadaan atau faktor-faktor selain harga tidak berubah (dianggap tetap). Semua terjadi karena semua ingin mencari kepuasan (keuntungan) sebesar-besarnya dari harga yang ada. Apabila harga terlalu tinggi maka

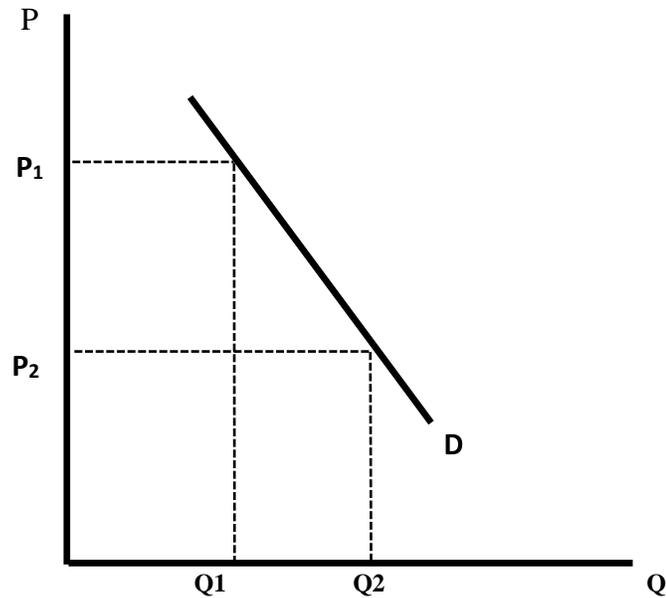
pembeli mungkin akan membeli sedikit karena uang yang dimiliki terbatas, namun bagi penjual dengan tingginya harga ia akan mencoba memperbanyak barang yang dijual atau diproduksi agar keuntungan yang didapat semakin besar. Harga yang tinggi juga bisa menyebabkan konsumen/pembeli akan mencari produk lain sebagai pengganti barang yang harganya mahal.

Kurva permintaan adalah suatu grafik yang menunjukkan hubungan antara harga suatu barang atau jasa atas barang atau jasa yang diminta, *ceteris paribus*. Bentuk kurva turun dari kiri-atas ke kiri-bawah sebagai mana dapat dilihat pada gambar 2.6 sesuai dengan hukum permintaan. Kurva permintaan dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu kurva permintaan individu dan kurva permintaan pasar (agregat). Kurva permintaan individu merupakan kedudukan titik-titik yang menghubungkan berbagai harga suatu komoditas dan kuantitas komoditas yang dibeli oleh setiap individu. Kurva permintaan pasar merupakan penjualan permintaan-permintaan individu atas suatu barang dan jasa dalam berbagai tingkat harga.

Dari Gambar 2.6 pada saat harga = P1 maka permintaan = Q1 sedangkan jika harga turun menjadi P2 maka permintaan naik menjadi Q2 sehingga menunjukkan hubungan negatif antara harga dengan permintaan seperti disebutkan dalam permintaan.

Akibat dari adanya hukum permintaan tersebut kurva permintaan menjadi miring dari kiri atas ke kanan bawah, sehingga kurva permintaan dikatakan mempunyai kemiringan negatif, karena variable – variable yang bekerja dalam

pemintaan bekerjanya berlawanan arah. Kurva permintaan tidak mungkin menyentuh sumbu P karena berapapun harganya pasti ada konsumen yang bersedia untuk membeli barang yang dihasilkan.



Gambar 2.6
Kurva Permintaan

2.1.4.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan

Berdasarkan hukum permintaan (*the law of demand*) perubahan permintaan atas suatu barang dan jasa semata-mata ditentukan oleh harga dari barang atau jasa tersebut, *ceteris paribus*. Namun dalam kenyataannya, banyak permintaan terhadap suatu barang atau jasa juga ditentukan oleh faktor-faktor lain selain faktor harga itu sendiri. Oleh sebab itu perlu juga dijelaskan bagaimana faktor-faktor yang lain akan mempengaruhi permintaan.

Menurut Sukirno (2005) faktor-faktor selain harga yang juga berperan penting dalam mempengaruhi permintaan akan suatu barang atau jasa adalah sebagai berikut:

1. Harga Barang Lainnya

Hubungan antara suatu barang dengan barang dengan berbagai jenis barang lainnya dapat dibedakan dalam tiga golongan :

- a. *Barang pengganti*, suatu barang disebut barang pengganti kepada suatu barang lain apabila ia dapat menggantikan fungsi dari barang lain tersebut. Bila terjadi penurunan harga terhadap barang tersebut, maka permintaan terhadap barang pengganti akan menurun juga.
- b. *Barang penggenap*, apabila suatu barang selalu digunakan bersama-sama dengan barang lainnya, maka barang tersebut dinamakan barang penggenap. kenaikan atau penurunan permintaan terhadap barang penggenap selalu sejalan dengan permintaan atas barang yang digenapkan.
- c. *Barang netral*, apabila dua macam barang tidak mempunyai kaitan yang rapat, maka perubahan atas permintaan suatu barang tidak akan mempengaruhi barang lainnya.

2. Pendapatan Konsumen

Pendapatan konsumen merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan bentuk permintaan terhadap berbagai jenis barang. Perubahan dalam pendapatan selalu menimbulkan perubahan terhadap permintaan berbagai jenis

barang. Berdasarkan sifat perubahan permintaan yang akan berlaku apabila pendapatan berubah, maka berbagai jenis barang dapat dibedakan :

- a. *Barang inferior*, merupakan barang yang banyak diminta oleh konsumen berpendapatan rendah. Jika pendapatan bertambah, maka permintaan terhadap barang inferior juga berkurang, dan sebaliknya.
- b. *Barang esensial*, merupakan barang yang sangat penting artinya dalam kehidupan masyarakat sehari-hari, sehingga barang tersebut akan tetap dikonsumsi berbagai tingkat pendapatan.
- c. *Barang normal*, merupakan barang yang akan mengalami kenaikan permintaan jika pendapatan meningkat.
- d. *Barang mewah*, merupakan jenis barang yang akan dibeli apabila pendapatan konsumen sudah relatif tinggi.

3. Distribusi Pendapatan Masyarakat

Distribusi pendapatan masyarakat dapat mempengaruhi corak permintaan masyarakat terhadap suatu barang. Sejumlah pendapatan masyarakat yang tentu besarnya akan menimbulkan corak permintaan masyarakat yang berbeda apabila pendapat tersebut diubah corak distribusinya. Seandainya pemerintah memberlakukan pajak yang tinggi terhadap barang mewah, yang kemudian hasil pajak tersebut, digunakan untuk menaikkan pendapatan masyarakat golongan pekerja rendah, maka akan terjadi penurunan permintaan terhadap barang mewah dan meningkatkan permintaan atas barang yang diperlukan oleh golongan masyarakat yang pendapatannya bertambah.

4. Selera Masyarakat

Selera masyarakat mempunyai pengaruh yang besar terhadap keinginan masyarakat untuk membeli suatu barang.

5. Jumlah Penduduk

Pertumbuhan penduduk tidak dengan sendirinya menyebabkan pertambahan jumlah permintaan suatu barang. Akan tetapi biasanya pertambahan penduduk diikuti oleh perkembangan kesempatan kerja. Dengan demikian akan lebih banyak orang yang menerima pendapatan dan hal ini juga akan menambah daya beli masyarakat. Pertambahan daya beli masyarakat akan menambah permintaan.

6. Ekspektasi Di Masa Yang Akan Datang

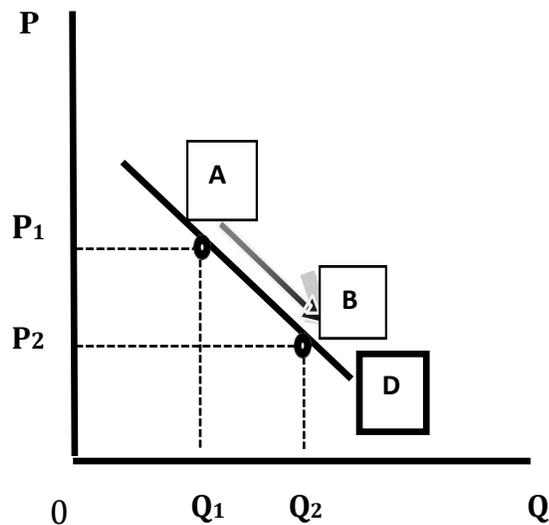
Perubahan-perubahan yang akan diperkirakan akan terjadi di masa yang akan datang dapat mempengaruhi permintaan. Perkiraan bahwa harga-harga akan bertambah tinggi di masa yang akan datang, dapat mendorong penundaan pembelian sehingga mengurangi jumlah pembelian saat ini.

2.1.4.3 Perubahan Permintaan

Perubahan permintaan adalah kenaikan atau penurunan kualitas yang diminta pada tiap harga yang mungkin dari suatu komoditi. Perubahan permintaan ada dua yaitu perubahan permintaan yang disebabkan oleh harga dan perubahan permintaan yang disebabkan oleh perubahan diluar Harga.

1. Perubahan Permintaan Karena Perubahan Harga

Permintaan dapat mengalami perubahan. Salah satu perubahan permintaan karena terjadinya perubahan harga. Perubahan harga akan menyebabkan perubahan permintaan yang terjadi di sepanjang kurva permintaan misalnya pada gambar 2.4.



Gambar 2.7

Kurva Permintaan Faktor Harga

Perubahan harga dari P_1 ke P_2 menyebabkan permintaan bertambah dari Q_1 ke Q_2 atau permintaan bergeser dari A ke B. Kita menyebut gerakan sepanjang kurva permintaan ini sebagai perubahan kuantitas yang diminta (*moving along demand curve*).

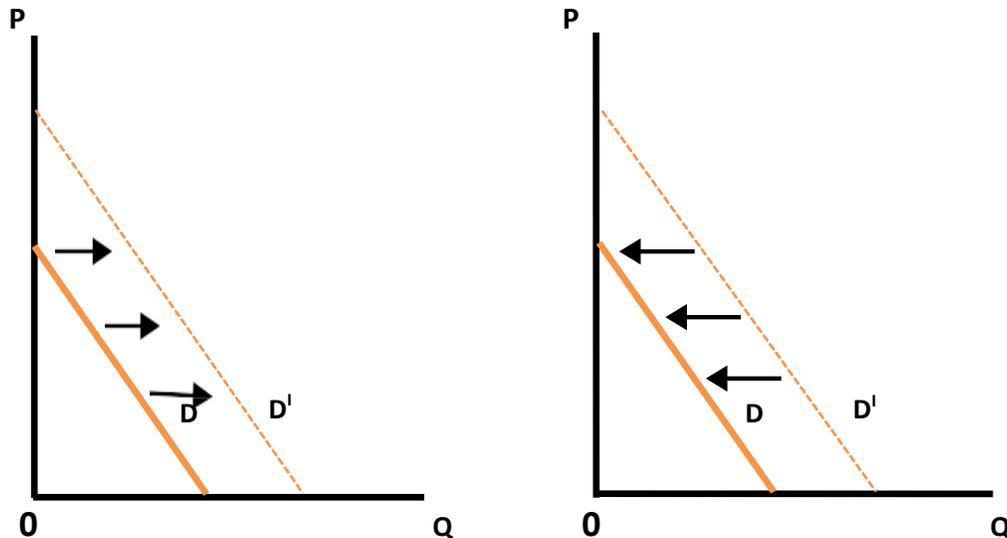
2. Perubahan Permintaan Karena Perubahan diluar Harga

Perubahan permintaan bukan harga, misalkan perubahan pendapatan, perubahan selera, perubahan ekspektasi, dan lain-lain. Perubahan faktor-faktor di luar

harga akan menggeser perubahan permintaan yang ditandai dengan pergeseran kurva permintaan ke atas atau ke bawah.

Kenaikan Permintaan :

Penurunan Permintaan :



Gambar 2.8
Perubahan Kurva Permintaan karena Faktor di Luar Harga

Pada gambar pertama kita mempunyai peningkatan permintaan dimana pergeseran kurva permintaan ke kanan pada sumbu kuantitas, dan gambar kedua penurunan permintaan dimana pergeseran kurva permintaan ke kiri pada sumbu kuantitas.

Kenaikan permintaan: ketika semua harga tetap, kuantitas bergeser dari Q_1 ke Q_2 untuk setiap harga. Penurunan permintaan : ketika semua harga tetap, kuantitas menurun dari Q_2 ke Q_1 pada setiap harga. Jika terdapat perubahan bukan harga, kita

dapat melihatnya pada peningkatan permintaan dan penurunan permintaan. Pada kenaikan permintaan, kurva bergeser ke kanan. Untuk setiap kuantitas tertentu yang diminta, konsumen bersedia membayar pada harga yang tinggi dari kuantitas yang dia bayar sebelumnya. Sedangkan pada penurunan permintaan, kurva bergeser ke kiri. Untuk setiap kuantitas tertentu yang diminta, konsumen bersedia membayar hanya pada harga terendah dari kuantitas sebelumnya. Meskipun sudah cukup jelas, kita dapat berpikir perbedaan pergeseran baik horizontal maupun vertikal, hanya melalui kombinasi dari peningkatan permintaan dan penurunan permintaan.

A. Kenaikan permintaan dapat terjadi apabila:

- 1) Harga barang pengganti meningkat
- 2) Harga barang pelengkap menurun
- 3) Selera untuk barang tertentu meningkat
- 4) Jumlah pembeli dalam permintaan pasar meningkat

B. Penurunan permintaan dapat terjadi apabila:

- 1) Harga barang pengganti menurun
- 2) Harga barang pelengkap meningkat
- 3) Selera untuk barang tertentu menurun
- 4) Jumlah pembeli dalam permintaan pasar menurun

2.1.5 Teori Biaya

Setiap perusahaan pasti memiliki informasi tentang biaya yang akan atau lebih menjadi tanggungan perusahaan. Informasi yang akurat mengenai biaya produk maupun jasa merupakan hal yang sangat penting. Biaya dalam Ekonomi Manajerial

mencerminkan efisiensi sistem produksi, sehingga konsep biaya juga mengacu pada konsep produksi. Kita membicarakan penggunaan input secara fisik dalam menghasilkan output produksi, maka dalam konsep biaya kita menghitung penggunaan input itu dalam nilai ekonomi yang disebut biaya. (Gaspersz, 2003)

Menurut Noor (2007), Teori biaya dikembangkan berdasarkan teori produksi, yaitu bagaimana mendapatkan formulasi input (biaya) yang paling efisien untuk menghasilkan output (produksi) tertentu. Dengan demikian, maka teori biaya digunakan untuk:

- a. Menentukan tingkat output (produksi) yang optimum dengan biaya minimum.
- b. Analisis terhadap faktor-faktor ekonomi dan teknologi yang menunjang produksi untuk mendapatkan “Teknologi yang tepat, dan yang cocok dengan kondisi perusahaan”, dengan biaya minimum.

Menurut Supriyono (2000;16), Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau *revenue* yang akan dipakai sebagai pengutang penghasilan.

2.1.5.1 Jenis-Jenis Biaya

Penggolongan jenis-jenis biaya produksi dapat dikelompokkan menjadi sebagai berikut.

- a. Biaya tetap / *fixed cost* (FC), adalah biaya yang dalam periode waktu tertentu jumlahnya tetap, tidak tergantung pada jumlah produk yang dihasilkan. Contohnya, penyusutan peralatan, sewa gedung atau penyusutan gedung, pajak perusahaan, dan biaya administrasi.

- b. Biaya variabel / *variabel cost* (VC), yaitu biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan produk yang dihasilkan. Dalam hal ini, semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan, maka semakin besar pula jumlah biaya variabelnya. Contohnya, biaya bahan baku dan upah tenaga kerja yang dibayar berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan.
- c. Biaya total / *total cost* (TC), adalah jumlah seluruh biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk menghasilkan sejumlah produk dalam satu periode tertentu. Berdasarkan pengertian tersebut biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$\mathbf{TC = FC + VC}$$

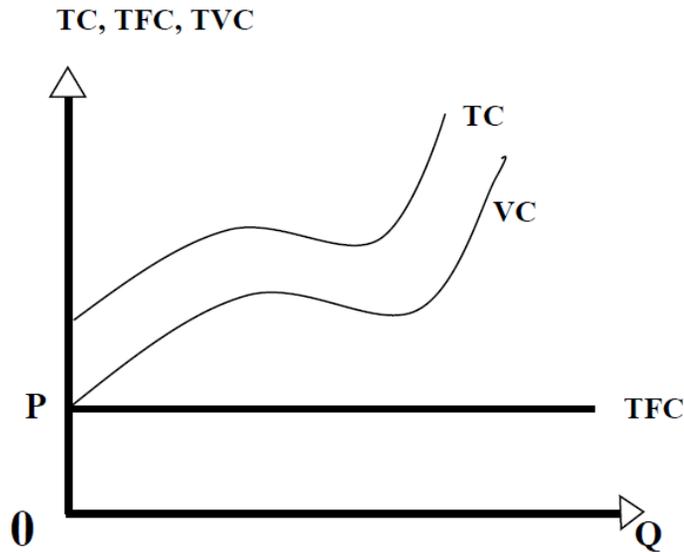
Keterangan :

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Persamaan tersebut jika digambarkan kedalam kurva akan tampak seperti kurva 2.9. berikut.



Gambar 2.9

**Kurva Biaya Total (Total Cost), Biaya Variabel (Variabel Cost),
dan Biaya Tetap (Fixed Cost)**

- d. TC, Biaya rata-rata / *average cost* (AC), adalah biaya produksi per unit produksi yang dihasilkan. Besarnya AC dapat dihitung dengan cara membagi TC dengan Q. Jadi, AC dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

Keterangan : AC = Biaya Rata-rata (*Average Cost*)

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

Q = Kuantitas Barang dan Jasa

- e. Biaya marjinal / *marginal cost* (MC), adalah biaya tambahan yang diperlukan untuk tambahan satu unit produk yang dihasilkan. Munculnya MC karena adanya perluasan produksi yang dilakukan perusahaan dalam rangka menambah jumlah

produk yang dihasilkan. MC dapat dihitung dengan cara membagi tambahan TC (ΔTC) dengan tambahan Q (ΔQ). Jadi, MC dapat dirumuskan sebagai berikut:

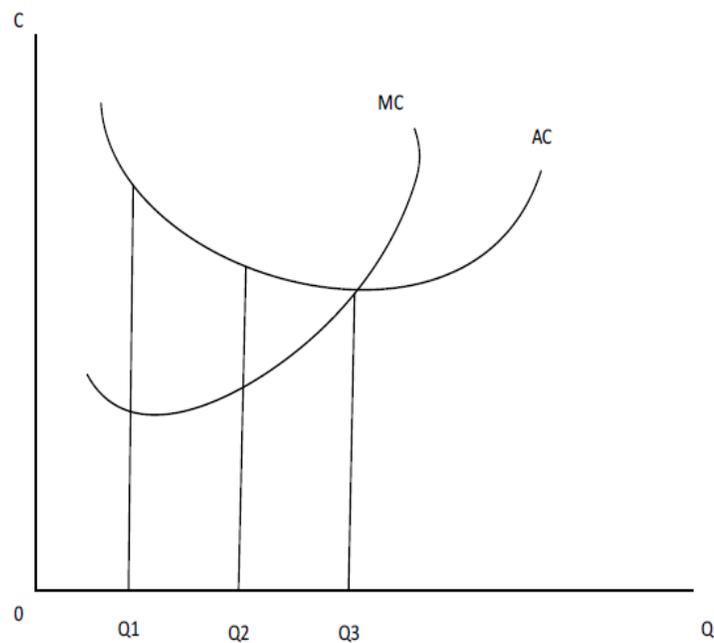
$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Keterangan: MC = Biaya Marjinal (Marginal Cost)

ΔTC = Perubahan Biaya Total

ΔQ = Perubahan Kuantitas Barang dan Jasa

Persamaan tersebut jika digambarkan kedalam kurva akan tampak seperti kurva 2.10. berikut.



Gambar 2.10
Kurva Biaya Marjinal dan Biaya Rata-rata.

2.1.5.2 Biaya Jangka Pendek dan Biaya Jangka Panjang

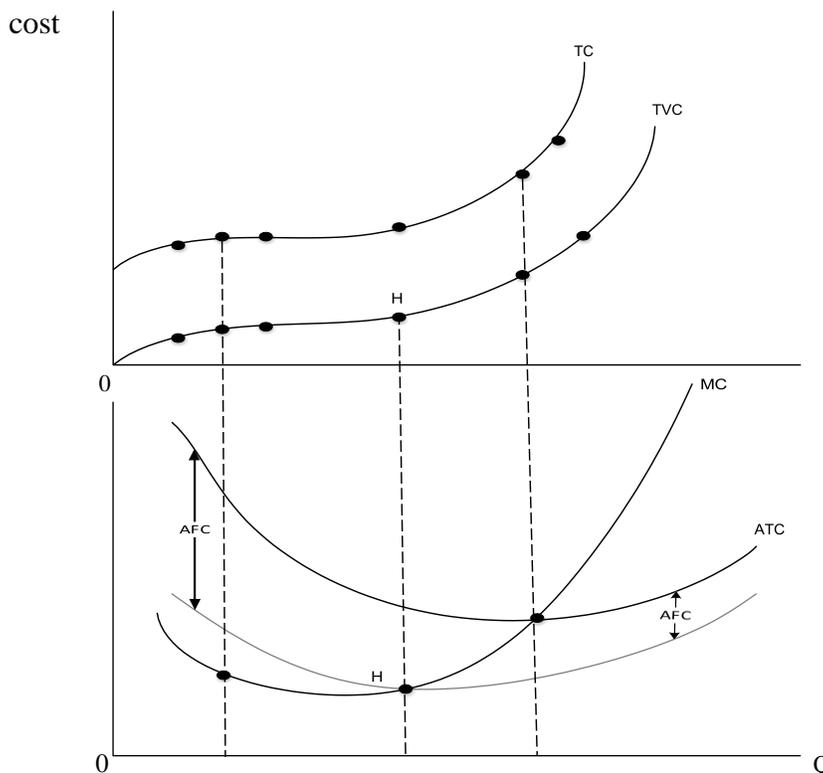
Berdasarkan periode atau waktu, biaya dapat dikelompokkan menjadi:

- a. **Biaya Jangka Pendek** (*short run cost*) adalah periode dimana masih ada kelompok dari biaya tetap dan biaya variabel. Untuk jangka pendek, biaya terdiri dari biaya tetap (TFC) dan biaya variabel (TVC) Fungsi Biaya Jangka Pendek

$$TC = TFC + TVC$$

$$AVC = \frac{TVC}{Q} = \frac{W.L}{Q} = \frac{W}{Q/L} = \frac{TC}{APL}$$

$$MC = \frac{\Delta TVC}{\Delta Q} = \frac{\Delta(W.L)}{\Delta Q} = \frac{W(\Delta L)}{\Delta Q} = \frac{W}{\Delta Q/\Delta L} = \frac{W}{MPL}$$



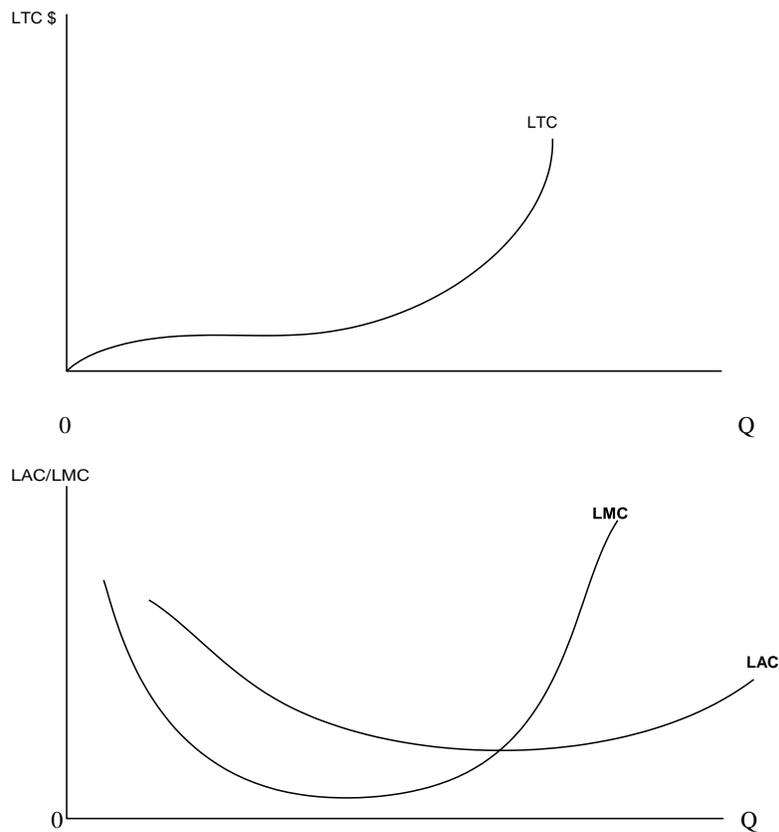
Gambar 2.11
Kurva Biaya Jangka Pendek

- b. **Biaya Jangka Panjang** (*long run cost*) adalah periode dimana seluruh biaya berubah (variabel). Dalam jangka panjang semua biaya adalah biaya variabel (tidak ada biaya tetap).

Fungsi Biaya Jangka Panjang

$$LTC = TVC$$

$$LAC = \frac{LTC}{Q}$$



Gambar 2.12
Kurva Biaya Jangka Panjang

2.1.6 Teori Keuntungan

Dalam bagian ini berasumsi bahwa tujuan dari produsen atau pengusaha adalah untuk memperoleh laba yang maksimum. Laba yang maksimum merupakan tujuan satu-satunya dari produsen. Dalam kondisi ini produsen atau pengusaha akan berusaha untuk memilih kombinasi *input* terbaik dan tingkat *output* yang menghasilkan keuntungan. Jadi perusahaan akan berusaha membuat perbedaan yang sebesar-besarnya antara biaya produksi dan penerimaan total.

Perusahaan yang menginginkan laba maksimum akan mengambil keputusan secara marjinal, dimana perusahaan dapat menyesuaikan variabel-variabel yang bisa dikontrol untuk memungkinkan memperoleh laba yang maksimum (Nicholson, 1999). Dengan pendekatan ini produsen akan memperoleh keuntungan pada saat *Marginal Cost* (MC) sama dengan *Marginal Revenue* (MR). Sepanjang laba marjinal (MR) positif, produsen boleh memproduksi lebih banyak *output*, dan menggunakan lebih banyak *input*, akan tetapi bila laba marjinal tersebut telah mencapai 0 maka sebaiknya produsen menstop penambahan produksi sebab dengan penambahan produksi ini tidak akan membawa keuntungan bagi produsen.

Hubungan antara laba maksimum dengan pendekatan marjinal dapat dilihat dari penjelasan berikut. Pendapatan adalah selisih antara total penerimaan dan total pengeluaran.

$$\pi = TR - TC$$

Dimana π adalah pendapatan bersih, TR (*total revenue*) adalah total penerimaan dari perusahaan yang diperoleh dari perkalian antara jumlah barang yang terjual dengan harga barang tersebut.

$$\mathbf{TR = P \cdot Q}$$

TC (*total cost*) adalah total biaya yang dikeluarkan oleh produsen dalam menghasilkan *output*. Untuk mencari *total cost* (biaya total) adalah dengan menjumlahkan total *fixed cost* (biaya tetap total) dengan total *variable cost* (biaya variabel total).

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Keterangan:

$$TC = \textit{Total Cost}$$

$$TFC = \textit{Total Fixed Cost}$$

$$TVC = \textit{Total Variable Cost}$$

Keuntungan maksimal dicapai dengan syarat turunan pertama dari persamaan diatas sama dengan nol.

$$\mathbf{d\pi/dQ = dTR/dQ - dTC/dQ \text{ atau dapat ditulis: } \mathbf{0 = MR - MC}$$

Keterangan: $D\pi$ = laba maksimum

$$MR = \textit{Marginal Revenue} \text{ atau turunan pertama dari TR (dTR/dQ)}$$

$$MC = \textit{Marginal Cost} \text{ atau turunan pertama dari TC (dTC/dQ)}$$

2.1.7 Program Pembinaan dan Pengembangan Dinas Perdagangan Koperasi UMKM dan Perindustrian Kota Cimahi Tahun 2010 s/d Sekarang

Dalam Peraturan Pemerintah nomor 32 tahun 1998 dijelaskan pembinaan dan pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan penyuluhan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah dan besar.

Menurut Mathis (2002:112), pembinaan adalah suatu proses dimana orang-orang mencapai kemampuan tertentu untuk membantu mencapai tujuan organisasi. Oleh karena itu, proses ini terkait dengan berbagai tujuan organisasi, pembinaan dapat dipandang secara sempit maupun luas.

Sedangkan Ivancevich (2008:46), mendefinisikan pembinaan sebagai usaha untuk meningkatkan kinerja pegawai dalam pekerjaannya sekarang atau dalam pekerjaan lain yang akan dijabatnya segera.

Pengembangan artinya proses, cara, perbuatan mengembangkan (Kamus Besar Bahasa Indonesia , 2002 : 538). Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 Pengembangan adalah kegiatan ilmu pengetahuan dan teknologi yang bertujuan memanfaatkan kaidah dan teori ilmu pengetahuan yang telah terbukti kebenarannya untuk meningkatkan fungsi, manfaat, dan aplikasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang telah ada, atau

menghasilkan teknologi baru. Pengembangan secara umum berarti pola pertumbuhan, perubahan secara perlahan (evolution) dan perubahan secara bertahap.

Menurut Seels & Richey (Alim Sumarno, 2012) pengembangan berarti proses menterjemahkan atau menjabarkan spesifikasi rancangan kedalam bentuk fitur fisik. Pengembangan secara khusus berarti proses menghasilkan bahan-bahan pembelajaran. Menurut Tessmer dan Richey (Alim Sumarno, 2012) pengembangan memusatkan perhatiannya tidak hanya pada analisis kebutuhan, tetapi juga isu-isu luas tentang analisis awal-akhir, seperti analisis kontekstual.

2.1.7.1 Tujuan Pembinaan

Adapun tujuan umum pembinaan sebagai berikut :

1. Untuk mengembangkan keahlian, sehingga pekerja dapat menyelesaikan pekerjaannya lebih cepat.
2. Untuk mengembangkan pengetahuan, sehingga pekerja dapat menyelesaikan pekerjaannya secara rasional, dan
3. Untuk mengembangkan sikap, sehingga menimbulkan kemauan kerjasama dengan teman-teman pegawai dan dengan manajemen yang baik (pemimpin).

Dalam pengembangan program pembinaan, agar pembinaan dapat bermanfaat dan mendatangkan keuntungan diperlukan tahapan atau langkah-langkah yang sistematis. Secara umum ada tiga tahap pada pembinaan yaitu tahap perencanaan pembinaan, tahap pelaksanaan pembinaan dan tahap evaluasi pembinaan.

2.1.7.2 Ruang Lingkup, Tata Cara dan Pelaksanaan Program Pembinaan dan Pengembangan

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 32 tahun 1998 diatur mengenai Ruang Lingkup, Tata Cara, dan Pelaksanaan Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat, baik secara sendiri - sendiri maupun bersama-sama, dan dilakukan secara terarah dan terpadu serta berkesinambungan untuk mewujudkan usaha kecil yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah dan besar. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil dilaksanakan dengan memperhatikan klasifikasi dan tingkat perkembangan usaha kecil. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

1. Identifikasi potensi dan masalah yang dihadapi oleh usaha kecil.
2. Penyiapan program pembinaan dan pengembangan sesuai potensi dan masalah yang dihadapi oleh usaha kecil.
3. Pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan.
4. Pemantauan dan pengendalian pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan bagi usaha kecil.

Berdasarkan klasifikasi dan tingkat perkembangan usaha kecil ditetapkan bobot, intensitas, prioritas dan jangka waktu pembinaan dan pengembangan usaha kecil. Ruang lingkup pembinaan dan pengembangan usaha kecil meliputi bidang

produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia dan teknologi sebagai berikut :

1. Tata cara pembinaan dan pengembangan usaha kecil dibidang produksi dan pengolahan, dilaksanakan dengan:
 - a. Meningkatkan kemampuan manajemen serta teknis produksi dan pengolahan.
 - b. Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan.
 - c. Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong dan kemasan.
 - d. Menyediakan tenaga konsultan profesional di bidang produksi dan pengolahan.
2. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil di bidang pemasaran, dilaksanakan dengan:
 - a. Melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran
 - b. Meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran
 - c. Menyediakan sarana serta dukungan promosi dan uji coba pasar
 - d. Mengembangkan lembaga pemasaran dan jaringan distribusi
 - e. Memasarkan produk usaha kecil
 - f. Menyediakan tenaga konsultan profesional di bidang pemasaran.
 - g. Menyediakan rumah dagang dan promosi usaha kecil.
 - h. Memberikan peluang pasar.
3. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil di bidang sumber daya manusia, dilaksanakan dengan:

- a. Memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan.
 - b. Meningkatkan ketrampilan teknis dan manajerial.
 - c. Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan dan konsultasi usaha kecil
 - d. Menyediakan tenaga penyuluh dan konsultan usaha kecil
 - e. Menyediakan modul manajemen usaha kecil
 - f. Menyediakan tempat magang, studi banding, dan konsultasi untuk usaha kecil.
4. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil di bidang teknologi dilaksanakan dengan:
- a. Meningkatkan kemampuan di bidang teknologi produksi dan pengendalian mutu
 - b. Meningkatkan kemampuan di bidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru.
 - c. Memberikan insentif kepada usaha kecil yang menerapkan teknologi baru dan melestarikan lingkungan hidup.
 - d. Meningkatkan kerjasama dan alih teknologi
 - e. Meningkatkan kemampuan dalam memenuhi standarisasi teknologi.
 - f. Menumbuhkan dan mengembangkan lembaga penelitian dan pengembangan di bidang desain dan teknologi bagi usaha kecil.
 - g. Menyediakan tenaga konsultan profesional di bidang teknologi

- h. Memberikan bimbingan dan konsultasi berkenaan dengan hak atas kekayaan intelektual.

2.1.8 Industri Kecil dan Menengah

Istilah industri berasal dari bahasa latin, yaitu *industria* yang artinya buruh atau tenaga kerja. Istilah industri sering digunakan secara umum dan luas, yaitu semua kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam rangka mencapai kesejahteraan.

Industri diambil kesimpulan jadi kesibukan ekonomi bagian dari system produksi, yang mengolah bahan mentah jadi bahan baku atau bahan baku jadi barang dengan nilai yang lebih tinggi penggunaannya, termasuk kesibukan rancang bangun dan perekayasaan industri.

Bambang Utoyo berpendapat Pengertian industri dalam arti sempit : “Semua kesibukan ekonomi manusia yang mengolah barang mentah atau bahan baku jadi barang 1/2 jadi atau barang jadi atau jadi barang yang lebih tinggi faedahnya. ”
Pengertian industri dalam arti luas : “Industri yaitu semua kesibukan manusia dalam sisi ekonomi yang sifatnya produktif dan berupa komersial untuk penuhi kepentingan hidup.

Secara umum pengertian industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Usaha perakitan atau assembling dan juga reparasi adalah bagian dari industri. Hasil industri tidak hanya berupa barang, tetapi juga dalam bentuk jasa.

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian, industri adalah kegiatan ekonomi yang mengelola bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya termasuk kegiatan rancangan bangun dan perekayasaan industri. Industri di Indonesia dapat digolongkan kedalam beberapa macam kelompok. Industri didasarkan pada banyaknya tenaga kerja dibedakan menjadi 4 golongan, yaitu:

1. Industri besar, memiliki jumlah tenaga kerja 100 orang atau lebih
2. Industri sedang, memiliki jumlah tenaga kerja antara 20–99 orang
3. Industri kecil, memiliki jumlah tenaga kerja antara 5–19 orang
4. Industri rumah tangga, memiliki jumlah tenaga kerja antara 1–4 orang.

Industri Kecil dan Menengah (IKM) adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta usahanya berdiri sendiri.

Menurut Keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998 maka pengertian usaha kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Kriteria usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah).

3. Milik Warga Negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar.
5. Berbentuk usaha orang perorangan , badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Industri Kecil dan Menengah (IKM) merupakan bagian dari usaha rumah tangga yang dikelola secara sederhana, dan masih terbatas dalam pengelolaannya. Karyawannya merupakan keluarga dan melibatkan saudara-saudara serta tetangganya, manajemennya masih diatur oleh salah seorang anggota keluarganya.

Industri Kecil merupakan jenis usaha informal, yang bukan termasuk badan hukum. Pendirian badan usaha ini tidak memerlukan izin dan tata cara tertentu serta bebas membuat bisnis personal/pribadi tanpa adanya batasan untuk mendirikan. Pada umumnya bermodal kecil, jenis serta jumlah produksinya terbatas, memiliki tenaga kerja/buruh yang sedikit dan masih menggunakan alat produksi teknologi yang sederhana.

Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) kriteria usaha kecil dan menengah dijelaskan bahwa usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi

kriteria usaha kecil. Sedangkan pengertian dari usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Dari klasifikasi di atas, usaha kecil dan menengah tergolong ke dalam badan usaha yang tidak berbadan hukum dan perusahaan perseorangan, dan karena jenis usahanya tergolong informal, maka pekerjaannya pun disebut sebagai pekerja informal. Definisi buruh sektor informal ialah segala jenis pekerjaan di luar perlindungan negara dan atas usaha tersebut tidak dikenakan pajak. Definisi lain, menyatakan pekerja industri rumahan ialah segala jenis pekerjaan yang tidak menghasilkan pendapatan yang tetap dan tiadanya keamanan kerja (*job security*) atau tidak ada status permanen atas pekerjaan tersebut. Intinya, buruh informal ialah yang bekerja di unit usaha atau lembaga yang tak berbadan hukum.

2.1.9 Teori Analisis Dampak

Evaluasi dampak (*impact evaluation*) adalah kegiatan menilai perubahan-perubahan yang diakibatkan sebuah intervensi, seperti proyek, program atau kebijakan, baik berupa perubahan yang direncanakan maupun yang tidak direncanakan. Berbeda dengan monitoring dampak (*outcome monitoring*) yang bertujuan menilai sejauh mana sasaran telah dicapai, evaluasi dampak dilakukan untuk menjawab pertanyaan: “seperti apa perubahan dampak yang dialami partisipan apabila intervensi tidak dilakukan?”.

Evaluasi dampak berupaya menjawab pertanyaan-pertanyaan yang berbentuk sebab-dan-akibat (*cause-and-effect*). Dengan kata lain, evaluasi dampak mengukur perubahan dampak yang *secara langsung* diakibatkan oleh sebuah program.

Evaluasi dampak dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu: (1) prospektif dan (2) retrospektif. Pada evaluasi yang bersifat prospektif, penilaian dampak dirancang pada waktu yang bersamaan dengan perancangan program dan disertakan dalam implementasi program. Data baseline dikumpulkan sebelum pelaksanaan program, baik untuk kelompok intervensi maupun untuk kelompok pembandingan. Evaluasi yang bersifat retrospektif menilai dampak program setelah program dilaksanakan, yaitu menilai bagaimana dampak program bagi kelompok intervensi dibandingkan dengan kondisi yang terjadi pada kelompok pembandingan (Gertler, P.J., et al. 2011).

Untuk mengukur seberapa besar dampak suatu program yang dirasakan oleh kelompok yang dikenai program, dapat diformulasikan sebagai berikut.

Program Impact = $(Y | P = 1) - (Y | P = 0)$ = Outcome status with program – outcome status without program

Yaitu perbedaan antara outcome yang diperoleh kelompok yang mendapat intervensi program dengan outcome yang diperoleh kelompok tersebut jika tidak mendapat intervensi pada periode yang sama. Permasalahannya adalah tidak mungkin melakukan observasi pada kelompok yang sama untuk dua kondisi yang berbeda secara simultan atau bersamaan. Permasalahan ini yang disebut dengan istilah “*counterfactual problem*”.

Walaupun kita dapat mengobservasi dan mengukur outcome (Y) untuk kelompok partisipasi program ($Y | P = 1$), namun tidak ada data untuk mengukur bagaimana outcome kelompok ini jika tidak ada program ($Y | P = 0$). Dalam formula tersebut, maka ($Y | P = 0$) menunjukkan *outcome counterfactual*.

Oleh karena itu *outcome counterfactual* ini tidak dapat dihitung secara langsung dari kelompok partisipasi program, maka dapat dilakukan estimasi, yaitu dengan cara membuat kelompok kontrol atau kelompok pembanding. Kelompok pembanding ini harus identik atau mempunyai karakteristik yang sama dengan kelompok partisipasi. Untuk mendapatkan kelompok pembanding dengan karakteristik yang sama dengan kelompok partisipasi tidak mudah. Oleh karena seringkali adanya kesulitan dalam mencari kelompok pembanding, oleh karena itu terdapat dua metode yang umum dipakai dalam mengantisipasi tidak adanya kelompok pembanding tersebut. Metode ini walaupun beresiko, namun secara ilmiah metode ini dapat dipergunakan dan biasa dipakai untuk membentuk kelompok pembanding dalam rangka mengestimasi *counterfactual*. Metode tersebut adalah:

1. Metode sebelum dan sesudah (*before-after atau pre-post method*)

Yaitu membandingkan *outcome* dari kelompok partisipasi sebelum dan setelah program dilaksanakan.

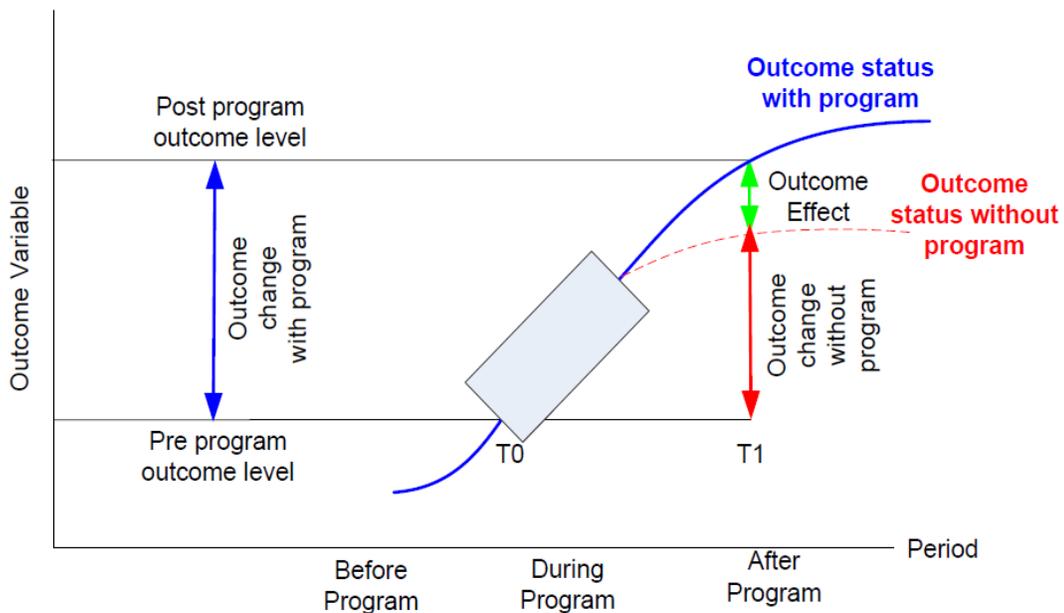
2. Dengan dan tanpa (*with and without method*)

Yaitu membandingkan *outcome* kelompok partisipan dengan kelompok yang mendapat langsung bantuan berupa barang dengan yang tidak mendapat bantuan barang.

Berdasarkan konsep *outcome* tersebut, maka perlu dibedakan antara tiga konsep hasil atau *outcome* sebagai berikut:

1. *Outcome Level* adalah status atau kondisi *outcome* pada satu periode tertentu.
2. *Outcome Change* adalah perbedaan *outcome level* pada dua periode yang berbeda
3. *Outcome Effect* atau *Program Impact* adalah bagian dari *outcome change* yang dikontribusi oleh program sebagai lawan dari akibat faktor lain.

Perbedaan ketiga konsep *outcome* tersebut dapat digambarkan dengan skema berikut:



Gambar 2.13
Perbedaan Ketiga Konsep Outcome

Dari gambar 2.13 dampak dari pelaksanaan suatu program dapat diukur dengan cara membandingkan antar *outcome* kelompok sasaran yang dilewati program jika mereka dapat program dan *outcome* kelompok sasaran tersebut jika mereka tidak dapat program

Tabel 2.1
Metode Pengukuran Dampak Suatu Program

Ukuran	Yang diukur
<i>Outcome change with program</i>	<p>A. Kondisi kelompok masyarakat penerima bantuan (kelompok intervensi) pada T0 atau sebelum program dilaksanakan = <i>Pre program outcome level</i> = OI0</p> <p>B. Kondisi kelompok masyarakat penerima bantuan (kelompok intervensi) pada T1 atau sesudah program dilaksanakan = <i>Post program outcome level</i> = OI1</p> <p>C. Perbedaan kondisi kelompok masyarakat penerima bantuan (kelompok intervensi) sebelum (T0) dan sesudah (T1) program dilaksanakan = <i>outcome change with program</i> = OCWP = OI1 – OI0</p>
<i>Outcome change without program</i>	<p>A. Kondisi kelompok masyarakat yang tidak mendapat bantuan (kelompok pembanding) pada T0 = OP0</p> <p>B. Kondisi kelompok masyarakat yang tidak mendapat bantuan (kelompok pembanding) pada T1 = OP1</p> <p>C. Perbedaan kondisi kelompok masyarakat yang tidak menerima bantuan (kelompok pembanding) antara periode T0 dan T1 = OCNP = OP1 – OP0</p>
<i>Outcome Effect</i>	<p>bedaan antara <i>outcome change with program</i> dengan <i>outcome change without program</i> = OCWP - OCNP</p>

Sumber: Gertler, P.J. et al. 2011. *Impact Evaluation in Practice*. The World Bank.

2.2 Penelitian Terdahulu

Untuk memperkaya perspektif penelitian ini, maka selain dari kajian teori yang telah dijelaskan, dilakukan juga review terdahulu beberapa penelitian sebelumnya. Penelitian ini didasarkan atas kesamaan objek penelitian yakni tentang dampak program pelatihan dan pendampingan industri kecil dan menengah (IKM).

2.2.1 Penelitian Enny Mukaromah (2012)

Penelitian ini dilakukan oleh Enny Mukaromah tentang Analisis Dampak Program Pelatihan dan Pembinaan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus. (Studi Kasus Di Dinas Tenaga Kerja, Perindustrian, Koperasi Dan UKM Kabupaten Kudus). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1). program pelatihan dan pembinaan kewirausahaan dinas tenaga kerja perindustrian koperasi dan UKM, 2). Keberhasilan pengembangan umkm di kabupaten kudus 3).Dampak program pelatihan dan pembinaan kewirausahaan terhadap keberhasilan pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan yang disajikan secara diskriptif kualitatif. Subyek penelitian ini adalah pihak-pihak yang terkait dalam penyelenggaraan program pelatihan, sehingga dianggap mengetahui masalah secara mendalam dan dapat dipercaya. Instrumen dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Pelaksanaan pelatihan dan pembinaan di Dinas Tenaga Kerja, Perindustrian, Koperasi dan UKM Kabupaten Kudus berjalan dengan optimal ini sesuai tujuan yaitu penambahan keterampilan sehingga meningkatkan jumlah wirausaha guna untuk mengurangi angka pengangguran. Implementasi program pelatihan dan pembinaan di dinas tenaga kerja perindustrian koperasi dan UKM menggunakan metode on the job training dan of the job training, Pelaksanaan pelatihan dan pembinaan di Dinas Tenaga Kerja Perindustrian Koperasi dan UKM memberikan dampak terhadap keberhasilan pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus meningkatkan kualitas SDM bagi pelaku UMKM , meningkatkan pelaku permodalan dan akses memperoleh kredit ke lembaga keuangan, meningkatkan pemasaran hingga meningkatkan pelaku umkm, menambah lapangan pekerjaan, adapun dampak pembinaan adalah sebagai berikut: dengan adanya kegiatan pembinaan, kuantitas produksi meningkat, sesuai dengan prinsip pengembangan yaitu peningkatan kualitas dan kemampuan kerja, kegiatan pembinaan berakibat pada meningkatnya kualitas produk.

2.2.2 Penelitian Djoko Kustono (2003)

Penelitian Djoko Kustono 2003 ini tentang Pemetaan Potensi Industri dikawasan Malang dan Pasuruan Sampel dalam penelitian ini meliputi seluruh indsutri kecil dan menengah di Malang dan Pasuruan. Dari hasil penelitian ini terungkap profil industri kecil di Kab. Malang. Berbagai permasalahan yang dihadapi industri kecil (UKM) menyangkut tentang manajemen (SDM, keuangan, usaha), teknologi dan akses pemasaran. Penelitian tentang Penyusunan Rencana

Pengembangan Produk Unggulan di Probolinggo (I Made,2003). Penelitian ini memberikan inspirasi dalam pengembangan produk unggulan. Dimana sebagai sampel dan responden melibatkan para industri kecil dan menengah yang mana dalam rangka pengembangan produk unggulan, diawali dengan identifikasi permasalahan dan dicari solusi pemecahan masalah. Masalah yang sering muncul menyangkut manajemen, SDM, permodalan dan akses pemasaran dan teknologi. Penelitian tentang Pembangunan Industri Kecil : Studi Kasus Kebijakan Dinas Perindustrian dalam Mengembangkan Industri Kecil di Kabupaten Minahasa, Sulawesi Utara (Martinus Mandagi,2003).

Dari hasil penelitian ini dalam rangka pengembangan industri kecil ditempuh berbagai kebijakan antara lain : (1) pemberdayaan industri kecil melalui bagi usaha kecil dengan omzet kurang dari Rp. 50 juta diharapkan bergabung dalam suatu koperasi, dan industri yang beromzet lebih dari Rp. 50 juta dikembangkan dengan metode kemitraan, kewirausahaan dan serdas teknologi, (2) pengembangan agro industri yang berbasis sumber daya lokal, (3) pengembangan industri secara terpadu, lintas sektoral serta meningkatkan daya saing dan akses pasar, (4) mendorong pengembangan investasi dibidang industri termasuk sarana dan prasarana wilayah, (5) pengembangan sumberdaya manusia, (6) penciptaan iklim investasi yang kondusif, (7) memberikan kemudahan investasi.

2.2.3 M. Taufiq Akbar, Lely Indah Mindarti, Minto Hadi (2013)

Penelitian ini berjudul upaya pemberdayaan usaha kecil menengah (UKM) industri krupuk rengginang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa secara

keseluruhan upaya pemberdayaan usaha kecil menengah (UKM) industri krupuk rengginang (studi di dinas perindustrian perdagangan kabupaten Mojokerto)

Hasil penelitian menggambarkan bahwa: (1) Pengembangan sumber daya manusia dilakukan dengan cara mengadakan worksop dan penyuluhan dengan melakukan bimbingan dalam pengemasan. (2) dinas perindustrian dan perdagangan telah memberikan beberapa alat seperti alat untuk menjemur rengginang. (3) dinas perindustrian dan perdagangan telah mendorong para pengusaha untuk mendaftarkan usahanya dengan memberikan informasi dan mempermudah proses perizinan (4) upaya pemberdayaan dinas perindustrian dan perdagangan dalam promosi dan pemasaran yakni dengan melakukan pameran produk unggulan yang bekerjasama dengan instansi lain.

2.3 Kerangka Pemikiran

Pada dasarnya untuk menggerakkan perekonomian dan mensejahterakan masyarakatnya suatu daerah akan melakukan pembangunan daerah dimana pembangunan daerah ini adalah suatu proses dimana pemerintah daerah dan masyarakatnya mengelola sumber daya – sumber daya yang ada untuk menciptakan lapangan kerja baru dan merangsang perkembangan kegiatan ekonomi maka dari itu pemerintah daerah akan mengelola sumber daya yang dimilikinya salah satunya melalui sektor industri.

Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Kota Cimahi adalah salah satu ujung tombak penggerak roda perekonomian daerah, maka dari itu Pemerintah Kota Cimahi

membuat program Pembinaan dan Pengembangan Industri Kecil dan Menengah yang dimana menghubungkan antara Pemerintah – Perguruan Tinggi – Masyarakat (Pelaku usaha) dengan tujuan untuk memajukan dan mengembangkan industri kecil dan menengah (IKM) salah satunya pada klaster makanan dan minuman yang merupakan jumlah usaha terbanyak di Kota Cimahi yang dapat menyerap lebih banyak lagi tenaga kerja yang ada dan tentu saja akan dapat meningkatkan kesejahteraan para pekerja yang terlibat di dalamnya sehingga dapat mengurangi angka pengangguran. Dan pada akhirnya akan dapat digunakan untuk pengentasan kemiskinan.

Program pembinaan dan pengembangan IKM pada klaster makanan dan minuman tersebut diantaranya adalah workshop diversifikasi olahan pangan yaitu pemberian pengetahuan dan pelatihan keanekaragaman olahan, dimana pada satu bahan baku tersebut dapat dibuat berbagai macam olahan pangan yang dapat menambah produk yang bermacam-macam sehingga produk yang dijual dapat meningkatkan pendapatan.

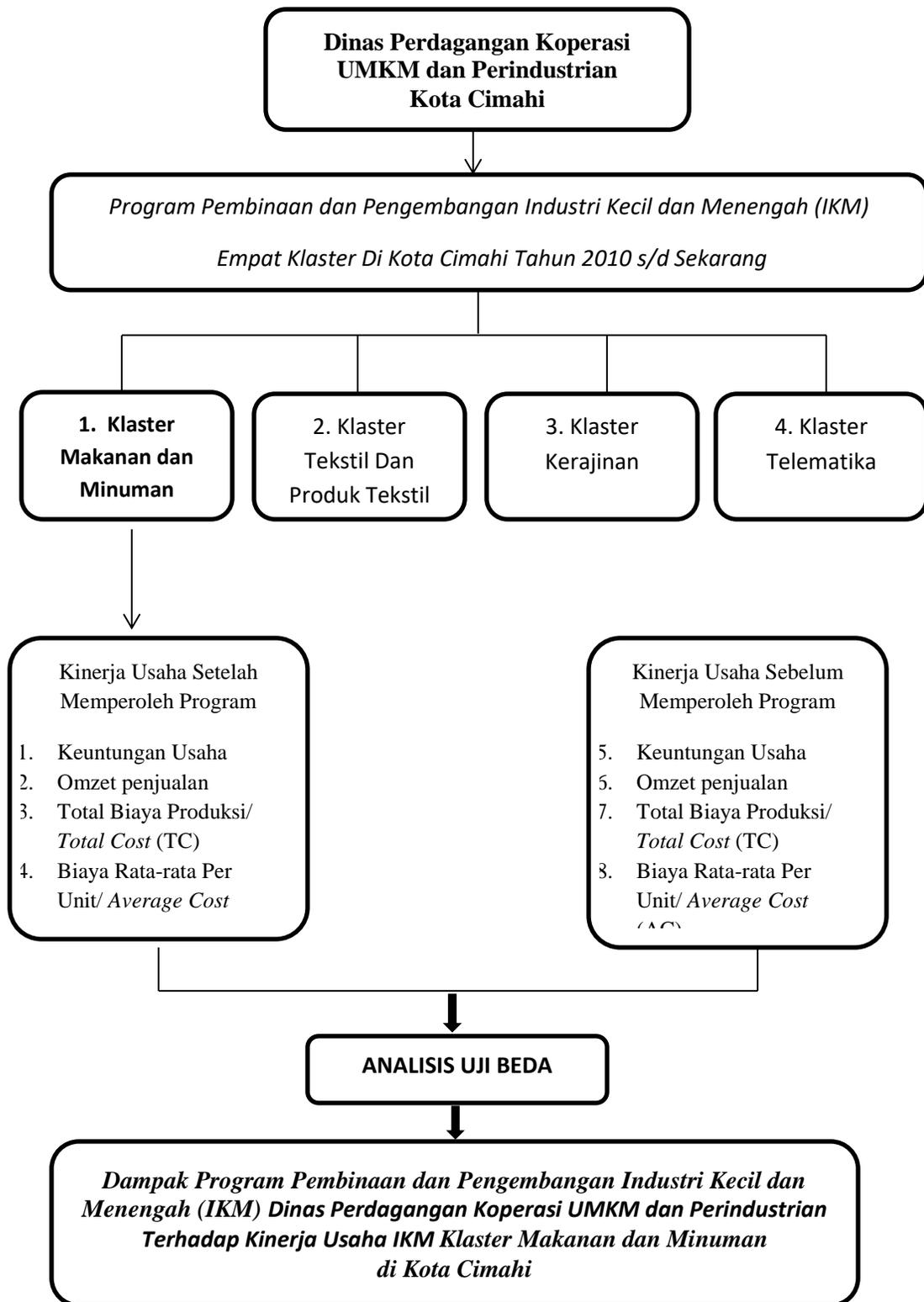
Para pelaku usaha dapat mengikuti *Workshop Good Manufacturing Practices* (GMP) yaitu para pelaku usaha diberi pelatihan untuk memproduksi dengan cara yang lebih cepat dan praktis sehingga akan mengurangi waktu dan tenaga yang akhirnya dapat menurunkan biaya rata-rata produksi atau biaya produksi jadi lebih efisien. Selain itu para pelaku usaha diajak untuk melihat dan berlatih langsung di sentra industri yang sudah maju sebagai contoh untuk mengembangkan usahanya.

Selain diberi pelatihan dan pengetahuan, para pelaku usaha diberi fasilitas berupa uji nilai gizi dan kadaluarsa, sehingga modal para pelaku usaha tidak akan

berkurang karena kegiatan ini tidak dipungut biaya. Informasi produk akan lebih lengkap sehingga konsumen dapat mengetahui kandungan gizi dan kadaluarsa pada produk makanan dan minuman tersebut. Setelah itu para pelaku usaha diberi fasilitasi sample desain label dan kemasan sehingga penampilan produk akan lebih menarik dan dapat menambah peminat konsumen untuk membeli sehingga keuntungan akan bertambah.

Dan yang terakhir pelaksanaan pelatihan teknis pemasaran. Dimana para pelaku usaha diberikan pengetahuan cara memasarkan produk dengan baik dan cepat seiring mengikuti jamannya seperti pemasaran online dan pemasaran langsung berupa informasi mengenai bazar-bazar diseluruh kota. Sehingga nantinya akan berdampak pada peningkatan penjualan barang-barang IKM. Peningkatan penjualan tersebut akan berdampak pada pendapatan usaha IKM tersebut.

Agar penelitian ini dapat mencapai tujuan dengan lebih jelas dan sistematis, maka perlu dibuat suatu kerangka pemikiran yang dijadikan sebagai pedoman, dan dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.13
Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan/ Pernyataan sementara yang diungkapkan secara deklaratif/ yang menjadi jawaban dari sebuah permasalahan. Pernyataan tersebut diformulasikan dalam bentuk variabel agar bisa di uji secara empiris.

Berdasarkan permasalahan, tujuan penelitian dan melihat hasil penelitian sebelumnya serta kerangka pemikiran teoritis tersebut, maka hipotesis pada rumusan masalah kedua dari penelitian ini adalah bahwa

- Diduga Program Pembinaan dan Pengembangan IKM Dinas Perdagangan Koperasi UMKM dan Perindustrian berdampak positif terhadap peningkatan keuntungan usaha Industri Kecil dan Menengah (IKM) Klaster makanan dan minuman di Kota Cimahi.
- Diduga Program Pembinaan dan Pengembangan IKM Dinas Perdagangan Koperasi UMKM dan Perindustrian berdampak positif terhadap peningkatan omzet penjualan Industri Kecil dan Menengah (IKM) Klaster makanan dan minuman di Kota Cimahi.
- Diduga Program Pembinaan dan Pengembangan IKM Dinas Perdagangan Koperasi UMKM dan Perindustrian berdampak positif terhadap peningkatan total biaya produksi / *Total Cost* (TC) Industri Kecil dan Menengah (IKM) Klaster makanan dan minuman di Kota Cimahi.
- Diduga Program Pembinaan dan Pengembangan IKM Dinas Perdagangan Koperasi UMKM dan Perindustrian berdampak positif terhadap penurunan rata-

rata biaya produksi per unit / *Average Cost* (AC) Industri Kecil dan Menengah (IKM) Klaster makanan dan minuman di Kota Cimahi.