

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1. Analisis Keuntungan Usaha

1.1.1. Biaya Produksi

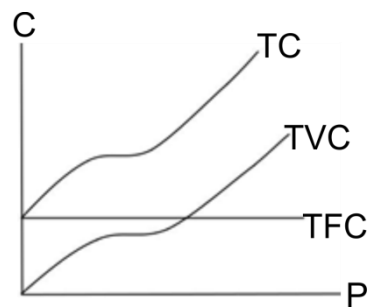
Menurut Soekartawi (2001), biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Adanya unsur-unsur produksi yang bersifat tetap dan tidak tetap dalam jangka pendek mengakibatkan munculnya dua kategori biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut Suhartati dan Fathorrozi (2003), biaya dapat dibagi berdasarkan sifatnya, artinya mengkaitkan antara pengeluaran yang harus dibayar dengan produk atau output yang dihasilkan yaitu:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) merupakan kewajiban yang harus dibayar oleh suatu perusahaan per satuan waktu tertentu untuk keperluan pembayaran semua input tetap dan besarnya tidak bergantung dari jumlah produk yang dihasilkan.
2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*) adalah kewajiban yang harus dibayar oleh suatu perusahaan pada waktu tertentu untuk pembayaran semua input variabel yang digunakan dalam proses produksi.

3. Biaya Total (*Total Cost*) merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel dalam proses produksi.

$$TC = FC + VC$$



Sumber: Ekonomi Mikro (Sadono Sukirno, 2002)

Keterangan:

TC : Total Cost

TVC : Total Variabel Cost

TFC : Total Fixed Cost

C : Cost

P : Price

1.1.2. Penerimaan

Menurut Suhartati dan Fathorrozi (2003), biaya dapat dibagi berdasarkan sifatnya, artinya mengkaitkan antara pengeluaran yang harus dibayar dengan produk atau output yang dihasilkan yaitu: Menurut Soekartawi (2006), penerimaan merupakan perkalian antara jumlah produksi yang dihasilkan dengan harga jual dari produk tersebut dan biasanya produksi berhubungan negatif

dengan harga, artinya harga akan mengalami penurunan ketika produksi berlebihan.

Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

Keterangan :

TR (Total Revenue) :Penerimaan Total

Q (Quantity) :Jumlah Produk yang Dihasilkan

P (Price) :Harga

1.1.3. Harga (*price*)

Harga (*price*) suatu barang dan jumlah barang yang diperjualbelikan, ditentukan oleh permintaan dan penawaran barang. Oleh karena itu untuk menganalisis mekanisme penentuan harga dan jumlah barang yang diperjualbelikan, secara bersamaan dianalisis permintaan dan penawaran terhadap sesuatu barang yang berada di pasar dengan melihat keseimbangannya (Sukirno, 2002).

Keseimbangan atau *equilibrium* terjadi apabila jumlah barang atau jasa yang ditawarkan para penjual pada harga tertentu sama dengan yang diminta oleh pembeli pada tingkat harga tersebut. Dengan demikian harga suatu barang dan

jumlah barang yang diperjualbelikan dapat ditentukan dengan melihat keadaan keseimbangan.

1.1.4. Produksi

Teori produksi yaitu suatu kegiatan perbaikan terus-menerus (continuous improvment), yang dimulai dari sederet siklus sejak adanya ide-ide untuk menghasilkan suatu produk, pengembangan produk, proses produksi, sampai distribusi kepada konsumen (*V. Gaspersz, 2004*).

Ilmu ekonomi adalah suatu telaah mengenai individu-individu dan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya dengan menggunakan sumberdaya yang terbatas sebagai konsekuensi dari adanya kelangkaan. Kelangkaan berarti tidak semua kebutuhan manusia dapat dipenuhi sehingga memaksa manusia untuk membuat pilihan. Dengan melakukan pilihan, pemenuhan atas suatu kebutuhan tertentu memiliki implikasi mengorbankan kebutuhan lain.

Teori ekonomi memberikan gambaran umum yang disederhanakan mengenai kegiatan-kegiatan ekonomi dan sifat-sifat hubungan ekonomi disertai dengan penerapan prinsip-prinsip ekonomi mikro. Ekonomi mikro menangani perilaku satuan-satuan ekonomi mencakup konsumen, pekerja, para penanam modal, pemilik tanah dan setiap individu yang memainkan peranan dalam fungsi perekonomian.

1.1.4.1. Pengertian Produksi

Produksi merupakan salah satu kegiatan ekonomi dalam masyarakat atau suatu negara tertentu. Dimana kegiatan produksi tergantung pada kebutuhan dan kebiasaan perhitungan produksi dan pendapatan suatu negara. Dalam aspek ekonomi, kegiatan produksi selalu didorong oleh motif ekonomi dan prinsip ekonomi agar keseluruhan kegiatan itu tidak percuma, ada sasarannya, tujuan serta harapannya, sehingga dapat menghasilkan suatu barang dan jasa secara optimal. Secara garis besar, produksi adalah kegiatan yang berkenaan dengan usaha meningkatkan nilai guna suatu barang dan jasa. Secara mudah, arti produksi memanglah pembuatan. Pembuatan sepatu, mebel, minyak goreng, radio dan sebagainya akan lebih mudah dipahami oleh setiap orang bahwa semua itu dapat disebut sebagai produksi sepatu, produksi mebel, produksi minyak goreng, produksi radio dan sebagainya. Atau dengan mudah kita sebut bahwa produksi adalah setiap usaha yang menciptakan atau memperbesar daya guna barang. Produksi merupakan salah satu kegiatan ekonomi dalam masyarakat atau suatu negara yang dihitung dalam waktu tertentu. Dimana kegiatan produksi tergantung pada kebutuhan dan kebiasaan perhitungan produksi dan pendapatan suatu negara. Dalam aspek ekonomi, kegiatan produksi selalu di dorong oleh motif ekonomi dan prinsip ekonomi agar keseluruhan kegiatan itu tidak percuma, ada sasarannya, tujuan serta harapannya, sehingga dapat menghasilkan sesuatu barang dan jasa secara optimal.

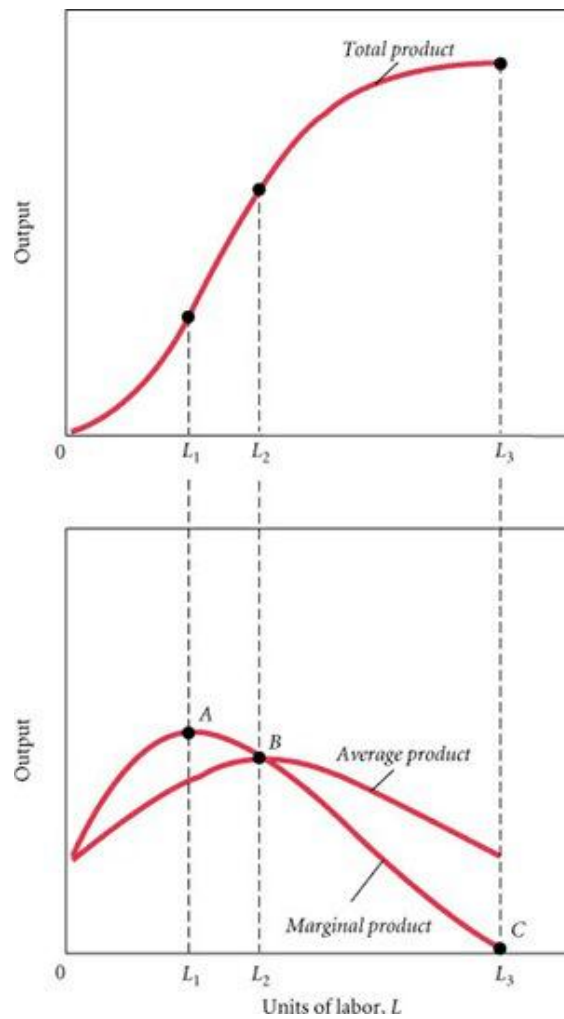
Secara garis besar, produksi adalah kegiatan yang berkenaan dengan usaha meningkatkan nilai guna suatu barang dan jasa langkah pertama kegiatan produksi itu adalah menghimpun faktor produksi yang berasal dari masyarakat melalui

kegiatan distribusi setelah terhimpun maka produksi itu diolah dan dikelola menjadi hasil produksi. Adapun ciri-ciri Produksi adalah sebagai berikut:

- a. Adanya kegiatan perusahaan membuat barang yang akan di produksi;
- b. Adanya menghasilkan barang dan jasa yang di produksi; dan
- c. Meningkatkan nilai guna barang dan jasa.

Fungsi produksi melibatkan dua variabel yang mempunyai hubungan fungsional atau saling mempengaruhi, seperti, berapa output yang harus diproduksi dan berapa input yang akan dipergunakan.

Teori produksi adalah teori yang menerangkan sifat hubungan antara tingkat produksi yang akan dicapai dengan jumlah faktor-faktor produksi yang digunakan. Konsep utama yang dikenal dalam teori ini adalah memproduksi output semaksimal mungkin dengan input tertentu, serta memproduksi sejumlah output tertentu dengan biaya produksi seminimal mungkin. Seperti di gambarkan dalam kurva sebagai berikut



Merupakan hukum yang dicetuskan oleh **David Richardo**. Hukum ini menyatakan bahwa penambahan faktor produksi tidak selalu memberikan peningkatan hasil yang sebanding, pada titik tertentu, penambahan hasil akan semakin berkurang meskipun faktor produksi terus ditambah. Hal ini dikarenakan penambahan input secara terus menerus akan berakibat pada jumlah input yang melebihi kapasitas produksi sehingga produktivitas tidak lagi maksimal.

Seperti dapat kita lihat terdapat kurva produksi total, serta kurva rata-rata produksi dan kurva produksi marginal. Dapat kita lihat bahwa penambahan satu

orang tenaga kerja sebagai input akan meningkatkan jumlah output total yang dihasilkan, begitu juga penambahan tenaga kerja kedua masih akan menambah jumlah produksi total yang dihasilkan. Akan tetapi, tambahan produksi yang diberikan oleh pekerja akan semakin berkurang. Penambahan pekerja pertama masih memberikan tambahan hasil yang tinggi, akan tetapi penambahan pekerja kedua, ketiga dan seterusnya akan memberikan tambahan hasil yang lebih rendah dibandingkan dengan tambahan pekerja pertama.

1.1.4.2. Jangka Waktu Produksi

Untuk menghasilkan jumlah output tertentu, perusahaan menentukan kombinasi pemakaian input yang sesuai. Jangka waktu analisis terhadap perusahaan yang melakukan kegiatan produksi dapat dibedakan menjadi jangka pendek dan jangka panjang. Analisis terhadap kegiatan produksi perusahaan dikatakan berada dalam jangka pendek apabila sebagian dari faktor produksi dianggap tetap jumlahnya (*fixed input*).

Dalam jangka pendek tersebut perusahaan tidak dapat menambah jumlah faktor produksi yang dianggap tetap. Faktor produksi yang dianggap tetap misalnya modal seperti mesin dan peralatannya, bangunan perusahaan dan lain-lain. Sedangkan dalam jangka panjang semua faktor produksi dapat mengalami perubahan. Berarti dalam jangka panjang setiap faktor produksi dapat ditambah jumlahnya kalau memang diperlukan. Dalam jangka panjang perusahaan dapat melakukan penyesuaian terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di pasar.

Dalam ekonomi, konsep jangka pendek mengacu pada kondisi dimana minimal terdapat satu input yang bersifat tetap jumlahnya. Jangka panjang adalah periode waktu dimana seluruh input bersifat variabel. Jangka waktu ini tidak ada hubungannya dengan periode waktu yang biasa kita kenal (tahun, bulan, hari) namun berkaitan dengan perusahaan dan sumber daya yang dibicarakan. Dalam suatu industri mungkin jangka pendek berarti satu bulan namun industri lain mungkin satu tahun. Jangka waktu produksi dapat dibedakan menjadi dua yaitu

- a. Jangka Pendek (*short run*). yaitu jangka waktu ketika input variabel dapat disesuaikan, namun input tetap tidak dapat disesuaikan; dan
- b. Jangka Panjang (*long run*) merupakan satu waktu dimana seluruh input variabel maupun tetap yang digunakan perusahaan dapat diubah. Adapun tujuan dari pembedaan jangka waktu atau periodisasi dalam produksi adalah untuk meminimumkannya Biaya Produksi.

Dengan demikian, yang disebut fungsi produksi adalah hubungan fungsional atau sebab akibat antara input dan output. Dalam hal ini input sebagai sebab, dan output sebagai akibat. Atau input sebagai variabel bebas dan output sebagai variabel tak bebas. Input produksi dikenal juga dengan factor-faktor produksi, dan output produksi dikenal juga dengan jumlah produksi.

Fungsi produksi merupakan suatu fungsi atau persamaan yang menyatakan hubungan antara tingkat output dengan tingkat penggunaan input-input. Hubungan antara jumlah output Q dengan jumlah input yang dipergunakan dalam produksi $X_1, X_2, X_3, \dots X_n$.

Teori produksi berfokus pada efisiensi, yaitu (1) memproduksi output semaksimal mungkin dengan tingkat penggunaan input yang tetap atau (2) memproduksi output pada tingkat tertentu dengan biaya produksi yang seminimum mungkin.

Fungsi produksi menunjukkan hubungan teknis antara kombinasi-kombinasi penggunaan input dengan tingkat outputnya dan hal tersebut jika dikombinasikan dengan harga-harga input akan menghasilkan fungsi biaya.

Fungsi biaya yang digunakan adalah fungsi biaya jangka pendek. Biaya produksi jangka pendek diturunkan dari fungsi produksi jangka pendek. Biaya produksi jangka pendek yang akan digunakan adalah biaya tetap, biaya variabel dan biaya total.

1.1.5. Keuntungan

Keuntungan atau *gain* adalah salah satu tujuan akhir dari kegiatan usaha perusahaan. Nilai keuntungan pada umumnya dinyatakan sebagai persentase dari seluruh jumlah pembiayaan. Keuntungan sebagai selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan memperoleh pendapatan tersebut (Sumarso SR).

Secara umum, pendapatan dan biaya merupakan elemen-elemen penting yang digunakan untuk menghitung keuntungan. Pada prinsipnya penetapan besarnya keuntungan juga dipengaruhi oleh besarnya risiko atau kesulitan-kesulitan yang akan dihadapi, yang seringkali tidak tampak nyata. Keuntungan

merupakan selisih antara pendapatan dan biaya- biaya yang telah dikeluarkan (Gade dan Said).

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan jika keuntungan atau biasa disebut laba adalah hasil lebih yang diperoleh selisih biaya dan pendapatan suatu perusahaan dari aktivitas produksi perusahaan. Menurut Darsono Prawironegoro laba memiliki dua pengertian yaitu:

- a. Laba akuntansi (*accounting profit*) artinya laba bersih yang diperoleh setelah laba operasi dikurangi bunga dan pajak.
- b. Laba ekonomi (*economic profit*) artinya laba bersih yang diperoleh setelah laba operasi setelah pajak dikurangi biaya modal.

Keuntungan merupakan bagian dari pendapatan namun keuntungan bersifat bersih tidak ada lagi yang mempengaruhi. Pendapatan adalah total penerimaan yang dimiliki suatu unit usaha yang diperoleh dari hasil penjualan output. Keuntungan pada prinsipnya mempunyai sifat menambah atau menaikkan nilai kekayaan milik usaha. Pendapatan dapat dikatakan sebagai keuntungan ketika pendapatan tidak sama dengan atau kurang dari nol. Nol adalah besarnya pendapatan ketika nilainya sama dengan besarnya pengeluaran atau disebut *brak even point*.

Usaha kecil menengah memiliki tujuan yang sama seperti sebuah perusahaan besar yaitu meraup keuntungan yang besar. Meskipun cara dan proses usaha kecil menengah yang satu dengan yang lainnya berbeda, akan tetapi ada satu tujuan yang mungkin dimiliki oleh setiap pedagang yaitu mencapai keuntungan maksimal sehingga pendapatan meningkat, kesejahteraan pun akan

ikut meningkat.

Memperoleh uang harus didapatkan dengan bekerja, menjual barang-barang, menyewakan kekayaan, menyediakan jasa dan sebagainya. Melalui upaya-upaya tersebut seseorang akan memperoleh pendapatan. Namun pendapatan tersebut harus dinilai apakah mengarah pada untung atau rugi. Besarnya keuntungan memberikan nilai yang positif atas kegiatan operasional suatu usaha.

Umumnya keuntungan usaha kecil dikategorikan dalam laba ekonomi. Semua keuntungan didapatkan setelah pendapatan dikurangi oleh biaya keseluruhan. Usaha kecil terkadang tidak memperhitungkan keuntungan yang diperoleh sehingga tidak dapat diketahui sejauh mana usaha tersebut berkembang. Keuntungan bagi pelaku usaha kecil terkadang di simpan dan digunakan untuk kegiatan produksi mendatang. Besarnya keuntungan tergantung dari besarnya seluruh pendapatan. Keuntungan dapat diperoleh tanpa pendapatan yang tidak besar dengan mengecilkan biaya. Beberapa teori yang menerangkan tentang laba, yaitu :

a. Teori Friksi dari Laba Ekonomi

Teori ini menyatakan bahwa pasar seringkali tidak berada dalam ekuilibrium karena adanya perubahan yang tidak diantisipasi dalam permintaan produk atau kondisi biaya.¹⁴Munculnya permintaan dari konsumen mengakibatkan produsen meningkatkan permintaan dari penyuplai untuk menyediakan bahan baku. Penyuplai menikmati keuntungan atas permintaan tersebut namun produsen mengganti bahan bakunya dengan yang lain atas dasar

biaya yang lebih murah. Sehingga menyebabkan penyuplai yang lain memperoleh keuntungan atas permintaan produsen. Sehingga produsen mampu mempertahankan keuntungan atas biaya yang minim.

b. Teori Monopoli dari Laba Ekonomi

Merupakan perluasan dari teori friksi. Teori ini menyatakan bahwa beberapa produsen, karena faktor-faktor seperti skala ekonomi, persyaratan modal yang tinggi, paten atau perlindungan import dapat mengembangkan posisi monopoli yang memungkinkan mereka untuk mempertahankan laba di atas normal untuk periode waktu yang lebih panjang.¹⁵ Laba yang diperoleh atas kebijakan produsen menahan jumlah barang yang beredar. Hal ini mengakibatkan kenaikan harga di pasar dan mampu mempertahankan laba.

c. Teori Inovasi dari Laba Ekonomi

Teori inovasi juga berkaitan dengan friksi. Dalam teori inovasi, laba yang di atas normal dapat timbul sebagai hasil inovasi yang berhasil. Walau demikian, produsen yang telah berhasil dalam inovasi tidaklah kebal dari serangan persaingan dari produsen imitator. Oleh karena itu, produsen perlu melakukan inovasi terus-menerus.¹⁶ Produsen akan memperoleh keuntungan atas produk-produk baru yang dipasarkan. Keuntungan yang diperoleh akan bertahan selama produsen lain belum memasuki pasar atas produk baru tersebut.

d. Teori Kompensasi dari Laba Ekonomi

Teori ini menyatakan bahwa tingkat pengembalian yang di atas normal semata-mata merupakan imbalan bagi produsen yang sangat berhasil dalam memenuhi kebutuhan pelanggan, mempertahankan operasi yang efisien.¹⁷ Teori

ini juga mengenali laba ekonomi sebagai imbalan yang penting bagi fungsi kewirausahaan dari para pemilik atau manajer.

1.1.5.1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keuntungan

Berbicara masalah keuntungan berarti berbicara tentang pendapatan, berupa keuntungan merupakan pendapatan dikurangi biaya. Faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan juga dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan. Modal, tenaga kerja dan pengalaman usaha dapat mempengaruhi pendapatan. Menurut Mulyadi dalam buku *Akuntansi Manajemen*, keuntungan dipengaruhi oleh 3 faktor, yaitu biaya, harga jual dan volume penjualan.

Keuntungan diperoleh dari pendapatan dikurangi biaya sehingga perlu faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan meningkat dan yang mempengaruhi biaya menurun. Berdasarkan faktor tersebut, maka diklasifikasikan beberapa besarnya faktor yang mempengaruhi keuntungan sebagai berikut:

a. Lokasi

Letak lokasi usaha akan berpengaruh terhadap besarnya keuntungan. Lokasi yang berada di tempat ramai akan memberikan peluang untuk menggaet konsumen. Lokasi juga mampu mempengaruhi besarnya keuntungan berdasarkan pengeluaran biaya. Lokasi yang dekat dengan sumber bahan produksi dan memiliki akses serta mobilitas tinggi akan berbeda dengan lokasi usaha yang berada di daerah terpencil dan tidak memiliki akses ke lokasi usaha. Contohnya adalah pembukaan usaha rumah makan di ujung desa yang terpencil. Perusahaan harus mengeluarkan biaya lebih untuk akses yang menuju ke lokasi

usaha. Biaya transportasi yang lebih besar dibanding lokasi usaha yang mudah dijangkau dan dekat dengan lokasi sumber daya. Untuk itu perlu diperhatikan dalam membuka usaha. Apa akses jalan menuju lokasi tidak terlalu jauh dari bahan-bahan produksi. Bila lokasi yang menyediakan pemerintah, wiraswasta harus memasukkannya dalam perhitungan estimasi biaya pengeluaran.

b. Harga

Harga suatu produk merupakan faktor penentu permintaan suatu barang atau produk. Harga berpengaruh terhadap keuntungan sebab harga menentukan jumlah produk yang terjual. Konsumen memandang harga sebagai kualitas produk, terutama ketika harus membeli dengan informasi produk yang tidak lengkap

c. Modal

Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam dunia usaha. Dalam dunia usaha kecil, modal digunakan sebagai penentu jumlah barang yang dihasilkan. Semakin banyak modal yang tersedia maka semakin besar kesempatan dalam mencapai keuntungan. modal yang pas-pasan memberikan resiko kepada proses produksi, dimana ketika terjadi biaya tak terduga.

d. Tenaga Kerja

Penggunaan tenaga kerja dapat pula meningkatkan jumlah keuntungan usaha. Jumlah tenaga kerja yang bertambah akan memberikan peluang pada efektifitas kerja, dimana terciptanya pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, dan dapat dinilai dari segi kualitas ataupun kuantitas. Sehingga memberikan sikap yang loyal oleh para konsumen karena rasa kepuasan atas

efektifitas para pekerja.

e. Pengalaman

Pengalaman usaha akan berpengaruh terhadap keuntungan, di mana pengalaman merupakan pengetahuan bagi para penekun dunia usaha. Semakin lama seseorang menekuni dunia usaha maka semakin sering terjadinya interaksi antara wiraswasta dan konsumen. Sehingga memberikan pemahaman tentang apa yang diinginkan oleh konsumen secara tidak langsung dan mampu meningkatkan kualitas produknya. Pengalaman akan memberikan pengetahuan tambahan dalam mengoptimalkan biaya untuk pengadaan input. Sehingga dari pengalaman dapat memberikan peningkatan pengetahuan dan kemampuan pelaku usaha.

f. Pendapatan

Mempunyai sifat menambah atau menaikkan nilai kekayaan milik usaha, baik penerimaan secara tunai dalam bentuk uang kas maupun dalam bentuk tagihan pada pihak ketiga. Pendapatan yang bersifat menambah atau meningkatkan tingkat kekayaan sehingga dapat terjadi setiap saat dan dapat pula terjadi secara berkala yang dalam kegiatan perusahaan di sebut sebagai pendapatan sewa, bunga pendapatan deviden dan sebagainya. Berdasarkan pengertian tersebut diketahui pendapatan menentukan seberapa besar keuntungan diperoleh, karena keuntungan merupakan pendapatan yang bernilai baik dimana pendapatan dikurangi biaya.

Menurut Ibrahim (2003), keuntungan (*profit*) adalah tujuan utama dalam pembukaan usaha yang direncanakan. Semakin besar keuntungan yang diterima maka semakin layak juga usaha yang sedang dijalankan.

Menurut Sunaryo sebagaimana dikutip dalam Praditya (2001), keuntungan merupakan selisih dari penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi.

Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$\pi = \mathbf{TR-TC}$$

atau

$$\pi = \mathbf{(Q \times P) - (TFC + TVC)}$$

Keterangan :

π (<i>Profit</i>)	: Keuntungan
TR (<i>Total Revenue</i>)	: Penerimaan Total
TC (<i>Total Cost</i>)	: Jumlah Produksi
P (<i>Price</i>)	: Harga
TFC (<i>Total Fixed Cost</i>)	: Total Biaya Tetap
TVC (<i>Total Variable Cost</i>)	: Total Biaya Variabel

1.1.6. Efisiensi Usaha

Efisiensi merupakan rasio antara output dan input dan perbandingan antara pemasukan dan pengeluaran apa saja yang di maksudkan pemasukan dan pengeluaran serta bagaimana angka perbandingan tersebut, akan tergantung dari tujuan penggunaan tolak ukur tersebut. Secara sederhana efisiensi dapat berarti tidak adanya pemborosan (Nopirin, 1997).

Menurut Soekartawi (1995), efisiensi usaha mempunyai pengertian yang relatif. Suatu tingkat pemakaian korbanan dikatakan lebih efisien dari tingkat pemakaian yang lain apabila ia memberikan output yang lebih besar. Apabila dalam proses produksi yang menjadi tujuan utama adalah keuntungan maksimum maka perlu adanya tindakan yang mampu mempertinggi output karena output yang tinggi akan membentuk total penerimaan yang tinggi dan tentu saja laba yang besar.

Menurut Soekartawi (1995), efisiensi usaha dapat dihitung dari perbandingan antara besarnya penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk berproduksi, yaitu dengan menggunakan R/C rasio atau *Return Cost Ratio*. Dalam perhitungan analisis sebaiknya R/C rasio dibagi dua, yaitu R/C yang menggunakan biaya yang secara riil dikeluarkan pengusaha dan R/C yang menghitung semua biaya, baik biaya yang riil dikeluarkan maupun biaya yang tidak riil dikeluarkan. Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut:

Keterangan:

R (*Revenue*) = Penerimaan (Rupiah)

C (*Cost*) =Biaya (Rupiah)

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan rumus tersebut, ketika $R/C > 1$ mempunyai arti bahwa usaha tersebut menguntungkan sehingga layak untuk diteruskan, sedangkan nilai $R/C < 1$ maka usaha tersebut tidak menguntungkan sehingga tidak layak untuk diteruskan dan apabila nilai $R/C = 1$ maka usaha tersebut berada pada titik impas.

1.2. Konsep Distribusi

1.3.1. Saluran Distribusi

Pandangan Ekonomi Mikro, distribusi berdampak pada keputusan-keputusan yang dibuat dalam perumusan strategi perusahaan mulai pilihan metode menjual dan cara menyelesaikan produk sampai ke konsumen akhir. Sedangkan Tjiptono dalam Ariwibowo (2013) menjelaskan tentang pengertian distribusi adalah kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008), Saluran distribusi adalah organisasi yang saling bergantung satu sama lain yang dilibatkan dalam proses penyediaan suatu produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Saluran distribusi pada dasarnya merupakan perantara yang menjembatani antara produsen dan konsumen. Sedangkan menurut Winardi (1989), saluran distribusi adalah suatu kelompok perantara yang berhubungan erat satu dengan yang lain dan menyalurkan produk-produk kepada konsumen.

Dalam pemilihan saluran distribusi ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan, diantaranya yaitu jenis barang yang dipasarkan, produsen, penyalur yang bersedia ikut ambil bagian, pasar sasaran.

1.3.2. Teori Rantai Distribusi

Menurut Soekartawi sebagaimana dikutip dalam Sutrisno (2009), mengartikan fungsi pemasaran merupakan aktivitas-aktivitas yang terjadi selama produk berpindah dari produsen ke konsumen dan juga aktivitas-aktivitas yang memberi guna (*utility*) pada produk.

Produk hasil olahan pertanian pada umum tidak dapat langsung disalurkan kepada konsumen. Pemasaran produk membutuhkan lembaga pemasaran dan proses yang panjang bila dibandingkan dengan produk non pertanian. Hal tersebut dikarenakan komoditas pertanian memiliki karakteristik yang khusus yang tidak dimiliki oleh barang-barang non pertanian (Mubyarto, 1989).

Menurut Fajar Laksana (2008), Saluran pemasaran atau saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk dapat menyalurkan produknya kepada konsumen akhir. Perusahaan menyerahkan sebagian tugas penjualannya kepada pihak lain, dikarenakan ada alasan yang menguntungkan bagi perusahaan untuk memberikan tugas penjualan produknya kepada organisasi perantara, alasan yang menguntungkan tersebut yaitu:

1. Produsen memperoleh keuntungan dengan menggunakan jasa perantara.
2. Produsen kekurangan sumber keuangan untuk melaksanakan pemasaran langsung.
3. Penggunaan perantara akan sangat mengurangi pekerjaan perusahaan sehingga dapat mencapai efisiensi yang tinggi dalam berproduksi.
4. Dari sudut pandang ekonomi, peranan dasar perantara pemasaran adalah mengubah bentuk *supply* yang heterogen menjadi berbagai barang yang diinginkan oleh konsumen.

1.4. Teori Ekonomi Pembangunan

1.4.1. Teori Pembangunan Ekonomi

Lewis mengasumsikan bahwa perekonomian suatu negara pada dasarnya terbagi menjadi dua yaitu:

1. Perekonomian Tradisional

Lewis mengasumsikan bahwa di daerah pedesaan dengan perekonomian tradisionalnya, mengalami surplus tenaga kerja. Surplus tersebut erat kaitannya dengan basis utama perekonomian yang diasumsikan berada di perekonomian tradisional bahwa tingkat hidup masyarakat berada pada kondisi subsisten akibat perekonomian yang bersifat subsisten pula.

2. Perekonomian Industri

Perekonomian ini terletak di perkotaan, dimana sektor yang berperan penting adalah sektor industri. Ciri perekonomian ini adalah tingkat produktivitas yang tinggi dari input yang digunakan termasuk tenaga kerja.

2.4.2. Peran Sektor Pertanian Pada Pembangunan Ekonomi

Menurut Soekartawi (2002), pembangunan merupakan suatu proses yang berkelanjutan dan berkesinambungan. Pembangunan pertanian yang berhasil dapat diartikan apabila terjadi pertumbuhan sektor pertanian yang tinggi dan sekaligus terjadi perubahan kearah yang lebih baik.

Pembangunan ekonomi merupakan suatu proses yang menyebabkan keuntungan per kapita penduduk suatu negara meningkat secara terus menerus dalam jangka panjang (Sukirno, 2002). Pembangunan ekonomi tersebut dipandang sebagai suatu proses yang berkaitan dan memiliki hubungan antara faktor-faktor yang menghasilkan pembangunan ekonomi dapat dilihat

dari peningkatan ekonomi dan taraf hidup masyarakat dari tahap pembangunan menuju ketahap selanjutnya.

Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam pembangunan ekonomi di negara Indonesia dikarenakan sektor tersebut menjadi titik berat dalam bidang ekonomi dalam memenuhi kebutuhan dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan keuntungan pengrajin, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha. Dalam meningkatkan pembangunan ekonomi kecamatan Cilograng memiliki potensi Kecamatan di salah satu bidang subsektor perkebunan berupa gula aren, dengan kondisi wilayah yang berlereng cocok untuk ditanami pohon aren dalam meningkatkan produksi gula aren.

2.5. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang digunakan oleh peneliti sebagai bahan penelitian, yaitu sebagai berikut:

2.4.3. Efisiensi dan Keuntungan Usaha Gula Aren Cetak: Kasus pada Pengrajin Gula Aren Cetak di Desa Cimenga, Kecamatan Cijaku, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten (Alludin, Setiawan Sariyoga, dan Anggraeni: 2011)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efisiensi penggunaan faktor produksi, nilai tambah, dan keuntungan usaha kerajinan gula cetak. Analisis yang digunakan adalah analisis fungsi produksi *Cobb-Douglas*, analisis nilai tambah (*added value*) dan analisis keuntungan. Hasil penelitian menunjukkan nira aren, tenaga kerja, dan bahan bakar belum efisien karena kurang dari satu tetapi bernilai positif. Keuntungan yang diperoleh pengrajin dalam satu kali proses produksi yaitu sebesar Rp 29.823,81. Agar usaha gula aren cetak efisien diperlukan strategi melalui usaha secara berkelompok, karena usaha berkelompok dapat terjadi substitusi

antar faktor produksi dan berdampak pada peningkatan nilai tambah serta keuntungan yang diperoleh pengrajin.

2.4.4. Rantai Distribusi Kopi Dalam Peningkatan Kesejahteraan Petani Kopi di Kabupaten Dairi

Rantai distribusi kopi yang panjang menjadikan harga kopi di tingkat petani rendah. Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi aliran distribusi kopi dan peranan kopi tersebut terhadap kesejahteraan petani kopi di Kabupaten Dairi.

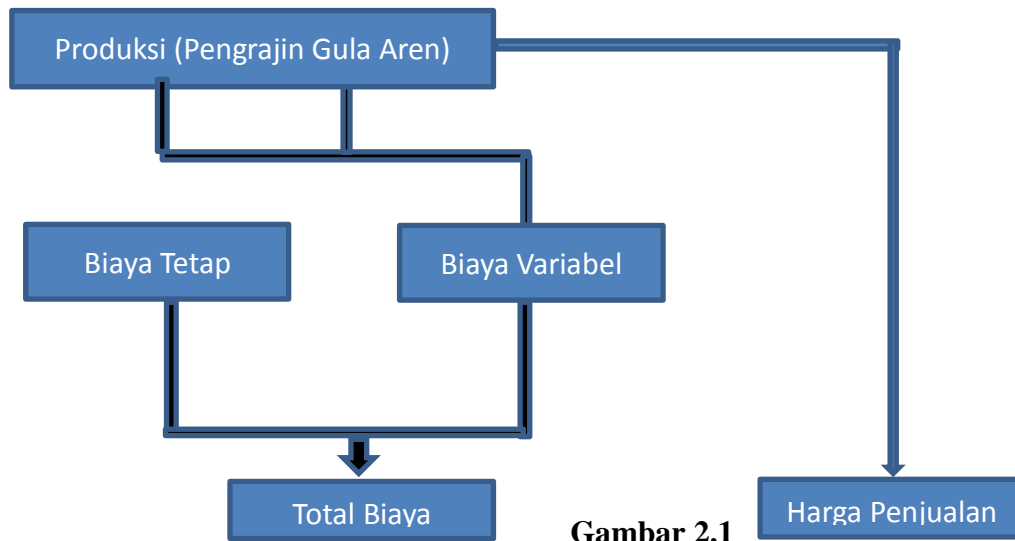
Data primer diperoleh dari hasil wawancara terstruktur dan kuesioner. Pemilihan responden petani dilakukan dengan cara accidental sampling. Data primer yang diolah ditampilkan dalam bentuk tabulasi, diagram, dan grafik kemudian dianalisis secara deskriptif. Rantai distribusi kopi arabika lebih panjang dibanding kopi robusta. Petani arabika pada rantai distribusi pendek terdiri dari 91,67 persen tidak miskin dan 8,33 persen miskin, sedangkan petani arabika pada rantai distribusi panjang terdiri dari 76 persen tidak miskin dan 24 persen miskin. Petani robusta pada rantai distribusi pendek terdiri dari 50 persen tidak miskin dan 50 persen miskin, sedangkan petani robusta pada rantai distribusi panjang terdiri dari 37,5 persen tidak miskin dan 62,5 persen miskin. Persentase kemiskinan petani lebih tinggi pada rantai distribusi kopi panjang.

2.6. Kerangka Pemikiran Teoritis

Kerangka pemikiran merupakan alur penelitian yang akan digunakan oleh seorang peneliti. Kerangka pemikiran ini berisi gambaran mengenai penelitian yang dilakukan. Penelitian ini dilakukan untuk meneliti kendala yang dihadapi pengrajin gula aren dalam proses produksinya. Selain itu juga untuk mengetahui biaya penerimaan dan keuntungan pengrajin gula aren disamping itu juga untuk mengetahui keuntungan, rantai distribusi usaha pengrajin gula aren

di Kecamatan Cilograng Kabupaten Lebak. Keuntungan merupakan penerimaan yang didapatkan oleh seseorang atas usaha yang sedang dijalankan.

Biaya produksi diperoleh dari jumlah biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan peralatan yaitu kencana atau wajan untuk memasak nira aren, lodong atau tabung bambu,. Sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, bahan penolong, bahan bakar. Total penerimaan atas penjualan diperoleh dari jumlah produksi gula aren yang akan dijual dikali dengan harga jual pada saat itu. Keuntungan produksi diperoleh dari total penerimaan yang diterima dikurangi total biaya yang dikeluarkan selama produksi. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat dalam **gambar 2.1**



Gambar 2.1

Karangka Pemikiran Efisiensi Usaha Gula Aren

Sumber: Suhartati dan Fathorrozi (2003),

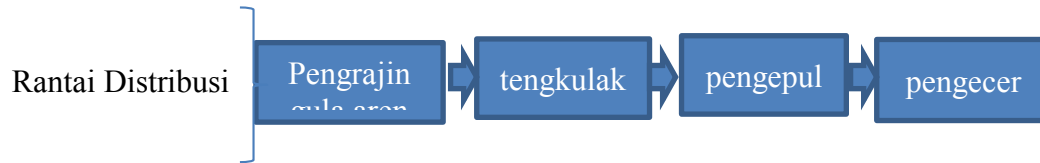
Dalam **gambar 2.1** dijelaskan bahwa produksi pengrajin gula aren di Kecamatan Cilograng dalam proses produksinya yaitu nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. ada beberapa biaya

yang harus dikeluarkan oleh pengrajin gula aren sampai dengan bisa di pasarkan, yaitu ada biaya tetap merupakan kewajiban yang harus dikeluarkan oleh pengrajin gula aren dalam waktu tertentu untuk keperluan pembayaran semua input tetap dan besarnya tidak bergantung dari jumlah produk yang dihasilkan, misalkan wajan, lodong dan lain-lain. Ada biaya variabel yaitu kewajiban yang harus dikeluarkan oleh pengrajin gula aren pada waktu tertentu untuk pembayaran semua input variabel yang digunakan dalam proses produksi, sedangkan total biaya merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel dalam proses produksi. Setelah itu baru pengrajin gula aren dapat menentukan harga jual.

Rantai distribusi menurut Fajar Laksana (2008), Saluran pemasaran atau saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk dapat menyalurkan produknya kepada konsumen akhir. Perusahaan menyerahkan sebagian tugas penjualannya kepada pihak lain, dikarenakan ada alasan yang menguntungkan bagi perusahaan untuk memberikan tugas penjualan produknya kepada organisasi perantara. Produk hasil olahan pertanian pada umum tidak dapat langsung disalurkan kepada konsumen. Pemasaran produk membutuhkan lembaga pemasaran dan proses yang panjang bila dibandingkan dengan produk non pertanian. Hal tersebut dikarenakan komoditas pertanian memiliki karakteristik yang khusus yang tidak dimiliki oleh barang-barang non pertanian (Mubyarto, 1989). Faktor-faktor yang mempengaruhinya yaitu pertimbangan pasar, pertimbangan barang dan pertimbangan perusahaan.

Distribusi penyaluran produksi gula aren mulai dari pengrajin gula aren langsung ke pedagang, pengepul dan menuju pengecer lalu sampai kepada konsumen. Berangkat dari

penjelasan diatas dan dilihat dari penelitian terdahulu, maka dapat disusun kerangka pemikiran pada penelitian ini seperti pada **gambar 2.2**



Gambar 2.2

Karangka Pemikiran Efisiensi Usaha Gula Aren

Sumber: Fajar Laksana (2008),

Dalam gambar 2.2 bahwa pengrajin gula aren di Kecamatan Cilograng Kabuapten Lebak dalam mendistribusikan produknya sebelum nyampai ke konsumen melalui beberapa tahapan yaitu, dari pengrajin di jual ke tengkulak, dimana tengkulak adalah sebagai penerima pertama dari pengrajin gula aren yang ada di Kecamatan Cilograng, setelah dari tengkulak di jual ke pengepul dimana pengepul yang menerima dari semua tengkulak yang ada di Kecamatan Cilograng, setelah itu baru sampai pengecer di mana pengecer mendapatkan produk gula aren dari pengepul.