

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi yang mengakibatkan lumpuhnya perekonomian makro. Industri dan perusahaan besar tingkat nasional kebanyakan gulung tikar atau *merger* dengan perusahaan atau industri lain. Seperti terhempas badai, semua sektor makro tiarap. Sektor industri besar yang kerap diandalkan oleh pemerintah untuk menopang perekonomian, seolah bangkrut. Alih-alih memberikan lahan pekerjaan bagi rakyat kecil miskin, malah banyak terjadi PHK dimana-mana. Sementara itu, sektor mikro yang sebelumnya dianggap sebagai taburan garam di air laut mulai diperhitungkan kembali. Sektor formal pada periode 1997-2001 menunjukkan tingkat penurunan yang tajam. Sektor formal hanya menyerap 406.215 orang pada tahun 2001, sedangkan usaha kecil menyerap tenaga kerja 65,3 juta jiwa pada tahun yang sama. Tingkat serapan tenaga kerja usaha kecil lebih melesat. Pada tahun 2000, usaha kecil pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan mampu menyerap tenaga kerja sebesar 31.795.114 jiwa. Usaha kecil sektor perdagangan, hotel, dan restoran menyerap sebanyak 15.887.344 orang, sedangkan usaha besar hanya menyerap 27.190 orang pada tahun dan sektor yang sama pula (Dede Mulyanto, 2006: 30).

Dampak dari krisis yang terjadi telah membawa pengaruh negatif terhadap perkembangan industri kecil dan menengah di Indonesia. Sementara itu Indonesia dihadapkan pada kemampuan industri-industri besar untuk dapat terus bertahan, tetapi pada kenyataannya yang terjadi di Indonesia industri-industri besar tidak mampu lagi untuk bertahan dan terpaksa harus mundur dari kegiatan usahanya. Di masa krisis ini

industri kecil diharapkan dapat memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional.

Menurut pengamat dari LP3E Kadin Indonesia Tulus Tambunan, keberadaan industri-industri kecil dapat memberikan kontribusi cukup besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan masyarakat. (Majalah Pengusaha 2002:12)

Fenomena di atas menggambarkan bahwa industri kecil dapat menyerap tenaga kerja yang cukup banyak dan mampu memberikan pendapatan yang cukup bagi golongan ekonomi lemah. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1.1 Peran UKM dalam Perekonomian Indonesia**

No	Peran	Usaha Kecil	Usaha Menengah	Usaha Besar
1.	Penyerapan tenaga kerja	89.4%	10.1%	0.5%
2.	Pembentukan PDB	40%	16.3%	43.3%
3.	Kontribusi total Ekspor	2.94%	11.76%	85.3%

Sumber : Biro Pusat Statistik (2003)

Berdasarkan tabel di atas Industri kecil merupakan industri yang banyak memberikan kontribusi kepada perekonomian di Indonesia. Saat ini jumlah industri kecil sangat banyak, namun memberikan kontribusi PDB hanya 40 persen, sedangkan Usaha Menengah 16.3 persen sisanya dipegang oleh industri yang besar sebanyak 43.3 persen. Pada saat industri besar mengalami kemunduran dalam masa krisis ekonomi, kalangan pengusaha kecil dan menengah justru bisa bertahan. Dengan segala kiat dan usahanya serta terbiasanya mereka mengalami terpaan dalam proses usahanya yang panjang, jenis usaha itu kini menjadi penopang perekonomian di Indonesia. Di balik krisis yang terus menggerogoti perekonomian ternyata usaha kecil menjadi sebuah tempat berpaling bagi pekerja sektor formal yang di PHK. Usaha

kecil dinilai tahan banting dalam menghadapi krisis, itulah yang menjadi alasan utama keberpalingan itu.

Perkembangan UKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda, tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antarsentra, antarsektor atau subsektor atau jenis kegiatan, dan kegiatan antarunit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama. Menurut Tulus Tambunan (2002:70) ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau, keterbatasan teknologi, SDM dengan kualitas yang baik (terutama manajemen dan teknisi produksi), informasi khususnya mengenai pasar, dan kesulitan dalam pemasaran (termasuk distribusi). Masalah-masalah yang dihadapi banyak pengusaha kecil dan menengah bersifat *multidimensi*. Ada beberapa permasalahan yang bersifat *internal* (sumbernya di dalam perusahaan) sedangkan lainnya bersifat *eksternal* (sumbernya di luar perusahaan, atau di luar pengaruh pengusaha). Dua masalah *eksternal* yang oleh banyak pengusaha kecil dan menengah dianggap serius adalah keterbatasan akses ke bank dan distorsi pasar (*output* maupun *input*) yang disebabkan oleh kebijaksanaan-kebijaksanaan atau peraturan pemerintah yang tidak kondusif, yang disengaja ataupun tidak disengaja lebih menguntungkan pengusaha besar, termasuk investor asing (PMA).

Permasalahan yang biasanya dihadapi oleh industri kecil menurut Tulus Tambunan (2002: 75-81) yaitu sebagai berikut:

1. Kesulitan pemasaran.

Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh UKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestik dari produk-produk serupa dari perusahaan besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

2. Keterbatasan finansial.

Sulitnya untuk mendapatkan modal dari bank karena lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah yang relatif terisolasi, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi terlalu bertele-tele, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada dan prosedurnya. Dalam hal jenis kepemilikan modal, baik industri kecil maupun rumah tangga, jumlah pengusaha yang membiayai usahanya sepenuhnya dengan uang sendiri atau dengan modal sendiri dan pinjaman, lebih banyak dari pada jumlah pengusaha yang menggunakan 100% modal dari pihak lain.

3. Keterbatasan SDM.

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, data prosesing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Sedangkan semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar, dan menembus pasar baru.

#### 4. Keterbatasan bahan baku.

Keterbatasan bahan baku dan input-input lainnya sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi banyak UKM di Indonesia.

#### 5. Keterbatasan teknologi

UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual, sehingga menyebabkan ketidak efisienan dalam pembuatan produk dan juga kualitas produk yang rendah.

Selain itu, Mudrajad Kuncoro (2003:386) berpendapat bahwa “pengembangan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran, dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia ini mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik. Secara lebih spesifik, masalah dasar yang dihadapi pengusaha kecil adalah: *Pertama*, kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar. *Kedua*, kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan. *Ketiga*, kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia. *Keempat*, keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran). *Kelima*, iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan yang mematikan. *Keenam*, pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan terhadap usaha kecil”.

Masalah yang menyangkut lokasi dan fasilitas produksi lebih pada penggunaan alat-alat produksi dengan teknologi sederhana, kapasitas produksi dan tingkat efisiensi yang rendah serta ketidakmampuan mengakomodasi perubahan selera

konsumen. Sesungguhnya peningkatan kemampuan pengusaha kecil dan golongan ekonomi lemah merupakan jawaban ketidaksielarasan dan berbagai kesenjangan dalam struktur perekonomian Indonesia.

Seperti kita ketahui industri kecil dalam melaksanakan kegiatan usahanya banyak membutuhkan tenaga kerja. Hal ini pulalah yang menjadikan industri kecil penting dalam pembangunan. Industri kecil telah memberikan sumbangan yang cukup besar dalam pembangunan, yaitu dalam membantu sumber pendapatan masyarakat maupun pendapatan negara, walaupun jumlahnya relatif kecil. Akan tetapi karena jumlahnya yang banyak, industri kecil merupakan kekuatan ekonomi yang sangat penting bila dilihat dari segi perluasan kesempatan berusaha dan peningkatan pendapatan. Begitupun dengan masyarakat Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang yang sebagian besar masyarakatnya berpenghasilan dari industri kecil rumah tangga sebagai Pengusaha Makanan yang sudah dikenal yaitu Oncom. Walaupun Sumedang terkenal dengan Tahu Sumedangnya dan pertanian, di daerah ini banyak yang memproduksi tahu tapi mereka tetap menjalankan produksinya sebagai pengusaha oncom karena perusahaan oncom ini telah menjadi suatu pekerjaan yang turun temurun dari nenek moyang mereka, yaitu bermula pada tahun 1942, adapun pertanian yang ada, tidak bisa diandalkan karena tidak menentunya hasil panen yang diperoleh kadang-kadang panen bagus dan kadang-kadang panen mengalami gagal sehingga pertanian dijadikan pekerjaan sampingan dan menjadikan produksi oncom sebagai pekerjaan utama mereka.. Di desa ini terdapat sekitar 60 pengusaha produksi oncom yang masih memproduksi dan hanya 2 sampai 4 orang yang produksinya cukup besar dan yang lainnya hanya memproduksi alakadarnya karena berbagai kendala yang para pengrajin oncom rasakan.(Pikiran Rakyat, 2006: 28, hal. 12 ).



Masalah dalam industri kecil itu pun dirasakan oleh pengusaha oncom Pasirreungit yaitu berdasarkan wawancara yang penulis lakukan pada saat pra penelitian yaitu kendala pada masalah kurangnya modal dan sulitnya mencari bahan baku yang mahal dan jauh untuk memperolehnya.

Seperti kutipan wawancara penulis dengan Bpk.Tarmedi dan Istrinya Mak Idah, salah satu pengusaha oncom di Desa Pasirreungit yang mengalami masalah dalam produksinya. Ia mengatakan bahwa "usaha pembuatan dan perdagangan oncom Pasireungit semakin hari semakin menurun yang dilihat dari menurunnya jumlah pengusaha oncom yang awalnya 100 pengusaha menjadi 60 yang disebabkan oleh kurangnya modal, mahalnya bahan baku, banyaknya pesaing yang semakin modern". Masalah tersebut memberikan dampak yang sangat besar terhadap produksi dan akhirnya akan memberikan dampak kepada menurunnya laba atau keuntungan yang diperoleh pengusaha Oncom Pasirreungit, seperti yang terlihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 1.2**  
**Kondisi Laba Pengusaha Oncom di desa Pasireungit Kecamatan Paseh**  
**Sumedang**

No	Nama Pengusaha	Laba (Rp)		Pertumbuhan	
		November 2007	Desember 2007	Rp	%
1	Hj. Amar	22.250.000	24.500.000	2.250.000	10,11
2	Ma Anah	5.325.000	5.350.000	250.000	4,69
3	Idi Uan	1.154.500	1.002.500	- 124.000	-10,74
4	Bp. Hedi	2.416.500	3.000.000	583.500	24,14
5	Ma Idah	1.652.500	1.345.500	-307000	- 18,57
6	Lina	651.000	700.000	49.000	7,52
7	Ibu Epong	2.130.000	2.000.000	- 130.000	- 6,10
8	Bp. Anar	1.760.000	1.290.000	-470.000	-26,70
9	Otong Ade	3.325.000	2.900.000	417.000	-12,54
10	Ma Iwi	300.000	421.000	121.000	40,33
11	Bp. Diwas	620.000	460.000	160.000	25,81
12	Nyi. Susi	25.550.000	23.000.000	- 2.550.000	-9,98
13	Ai Eka	980.000	781.000	- 199.000	-20,31
14	Narsani	105.000	150.000	45.000	42,85
15	Bp.Adtani	878.000	600.000	-278.000	-31,66
16	Bp. Edi	2.005.000	1.875.000	- 130.000	-6,48
	<b>Jumlah</b>	<b>71.102.500</b>	<b>69.375.000</b>	<b>-8.063.500</b>	<b>-39,25</b>
	<b>Rata-rata</b>	<b>4443906,25</b>	<b>4335937,5</b>	<b>-503968,75</b>	<b>- 2,45</b>

Sumber: Data pra penelitian



Dari data di atas, kita dapat melihat bahwa dari 16 pengusaha oncom di desa Pasireungit yang mengalami kenaikan produksi hanya berjumlah 7 orang saja, pengusaha yang mengalami penurunan cukup besar, yaitu berjumlah 9 orang. Penurunan produksi pengusaha oncom di desa Pasireungit tersebut, mencerminkan bahwa usaha yang dilakukan pengusaha kurang berhasil yang akan berdampak pada laba usaha yang mereka peroleh. Penurunan ini diakibatkan oleh beberapa faktor yang sangat mendasar di antaranya: pertama, pengaruh modal kerja yang sangat minim dan hanya mencukupi untuk kebutuhan mereka sehari-hari saja, sedangkan untuk mengembangkan usahanya mereka tidak mampu. Harga bahan baku yang begitu melambung tinggi membuat mereka makin kesulitan untuk menambah modal mereka, modal kecil dan harga bahan baku meroket, sehingga mereka merasa kesulitan untuk mengembangkan usahanya. Untuk saat ini mereka sangat membutuhkan modal kerja untuk mengembangkan usaha mereka.

Faktor yang kedua adalah pengaruh harga bahan baku. Beberapa pengrajin menyebutkan, beratnya situasi usaha, terutama akibat semakin beratnya harga bahan baku. Untuk kacang tanah saja, untuk kualitas bagus rata-rata kini harganya mencapai Rp 8.500/Kg, sedangkan kualitas sedang Rp 7.500/Kg yang kebanyakan produk luar daerah yang didatangkan dari Cirebon. Umumnya mereka juga mengatakan, jika produksi kacang tanah di Jawa Barat sendiri cukup tinggi, diharapkan biaya produk dapat ditekan. Namun karena pasokan kacang tanah lokal masih minim diperoleh, ketergantungan atas kacang tanah luar daerah masih sangat tinggi sehingga berimbas terhadap kenaikan harga produksi.

Dan faktor yang ketiga adalah upah tenaga kerja. Kenaikan upah akan menaikkan juga biaya produksi suatu produk, sehingga hal ini selanjutnya akan mengurangi jumlah produk yang ingin diproduksi oleh produsen. Upah tenaga kerja

yang rendah dengan otomatis biaya yang dikeluarkan akan menjadi kecil sehingga akan meningkatkan hasil penjualan (TR) dan akhirnya akan meningkatkan laba usaha.( Pikiran Rakyat, 2006: 28, hal 12 ).

Dari data diatas, terlihat sekali bahwa laba usaha yang diperoleh mengalami penurunan. Setelah dirata-ratakan ternyata rata-rata pengusaha mengalami penurunan laba usaha sebesar Rp. **-503968,75** dengan penurunan rata-rata sebesar **- 2,45** persen.

Berdasarkan latar belakang di atas, banyak sekali faktor yang mempengaruhi penurunan volume produksi yang diperoleh dan akan menurunkan laba usaha dari pengusaha oncom, karena keterbatasan penulis maka penulis membatasi penelitiannya sehingga tidak semua faktor diteliti, adapun faktor-faktor yang diteliti oleh penulis dalam penelitian ini adalah pengaruh modal kerja, biaya bahan baku, dan upah tenaga kerja. Sehingga penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“PENGARUH MODAL KERJA, BIAYA BAHAN BAKU, DAN UPAH TENAGA KERJA TERHADAP LABA PENGUSAHA ONCOM DESA PASIRREUNGIT, KECAMATAN PASEH, KABUPATEN SUMEDANG “**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berhasil tidaknya suatu usaha dipengaruhi oleh banyak faktor, di antaranya yaitu rendahnya modal yang dimiliki, bahan baku sulit diperoleh, teknologi yang digunakan masih tradisional, manajemen yang kurang baik, rendahnya perilaku kewirausahaan akibat dari kurangnya pendidikan dan pelatihan serta pangsa pasar yang masih kurang. Dari berbagai faktor tersebut, penulis hanya berusaha mengkaji beberapa permasalahan yang banyak dihadapi di antaranya yaitu Modal Kerja, Biaya Bahan Baku, dan Upah Tenaga Kerja.

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah ada pengaruh Modal Kerja terhadap laba pengusaha Oncom Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang?
2. Apakah ada pengaruh Biaya Bahan Baku terhadap laba pengusaha Oncom Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang?
3. Apakah ada pengaruh Upah Tenaga Kerja terhadap laba pengusaha Oncom Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang?

### **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh Modal Kerja terhadap laba pengusaha Oncom Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang
2. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Bahan Baku terhadap laba pengusaha Oncom Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang
3. Untuk mengetahui pengaruh Upah Tenaga Kerja terhadap laba pengusaha Oncom Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang

#### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

1. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai laba pengusaha oncom di Desa Pasirreungit, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang .
2. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran berupa tambahan wacana dan pemikiran untuk memperkaya khasanah ilmu ekonomi dalam skala mikro.

3. Secara umum, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rekomendasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam melakukan penelitian selanjutnya.

#### **1.4 Kerangka Pemikiran**

Desa Pasirreungit memiliki potensi perekonomian yang dapat diandalkan untuk mengembangkan usaha kecil yang ada. Usaha kecil yang ada di Sumedang yaitu para pengusaha Oncom yang ada di Desa Pasirreungit dan ada juga atau bisa juga dikatakan banyak yaitu di antaranya para pengusaha tahu, para penjual hasil pertanian yaitu seperti buah salak dan lain lain.

Salah satu usaha kecil yang ada di Sumedang yaitu pengusaha produksi Oncom Desa pasirreungit yang memberikan dampak yang sangat positif bagi masyarakat sekitar. Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa sebagian besar penduduk sekitar menggantungkan hidupnya pada produksi Oncom tersebut yang memberikan penghasilan untuk memenuhi keperluan sehari-hari mereka. Dengan adanya masalah kekurangan modal, kurangnya bahan baku karena mahal dan jauhnya untuk menjangkau tempat pembelian bahan baku, berdampak pada menurunnya hasil produksi yang akan berdampak pada menurunnya pendapatan yang diperoleh pengusaha sehingga akan mengganggu kepada laba pengusaha oncom Desa Pasirreungit tersebut.

Menurut Dedi Haryadi (1998:30) kemampuan suatu usaha untuk tumbuh dan berkembang sangat dipengaruhi kondisi eksternal dan kemampuan internalnya. Faktor eksternal seperti iklim kebijakan, struktur pasar yang bekerja, akses informasi dan pelayanan serta jenis komoditas yang disediakan akan menentukan seberapa besar potensi suatu usaha untuk tumbuh dan berkembang. Faktor internal seperti strategi pemasaran, pola-pola produksi, pengelolaan ketenagakerjaan serta kewirausahaan lebih berpengaruh terhadap usaha kecil itu sendiri. Ada beberapa aspek yang dikaji

berkenaan dengan dinamika kewirausahaan antara lain pendidikan, perilaku konsumen, kreativitas dan inovasi, serta strategi adaptasi.

Samuelson dan Nordhaus (2001:323) mengatakan bahwa laba merupakan bentuk dari pendapatan sisa, sama dengan pendapatan total dikurangi dengan biaya total, laba berisi elemen-elemen dari keuntungan implisit (seperti keuntungan atas modal pemilik), keuntungan untuk tanggungan resiko dan laba investasi. Sedangkan menurut Mudrajad Kuncoro (2002:545) laba merupakan selisih total pendapatan dan total biaya, dimana laba akan diperoleh jika total pendapatan lebih besar daripada total biaya yang dikeluarkan.

Menurut Dominick Salvatore (2001:50) bahwa, “Keuntungan Total = Penerimaan Total (TR) dikurangi dengan Biaya Total (TC).” Keuntungan total mencapai maksimum apabila selisih yang positif antara TR dan TC mencapai angka terbesar. Seiring dengan pendapat di atas Mc Eachern (2001:64) mengemukakan bahwa laba adalah selisih antara penerimaan total dari penjualan output dan *opportunity cost* dari sumber daya.

Dominick Salvatore (2005:16) mengemukakan beberapa teori mengenai laba, di antaranya adalah:

- a. Teori laba dalam menghadapi resiko (*Risk-bearing theories of profit*). Menurut teori ini, hasil di atas normal (yaitu laba ekonomi) dibutuhkan oleh perusahaan untuk masuk dan bertahan di beberapa bidang yang memiliki resiko di atas rata-rata.
- b. Teori laba karena gesekan (*Frictional theory of profit*). Teori ini mengemukakan bahwa laba timbul karena gesekan atau gangguan dari keseimbangan jangka panjang. Dalam jangka panjang, pada keseimbangan sempurna perusahaan cenderung menghasilkan laba normal saja (yang telah disesuaikan dengan

resiko) atau laba (ekonomi) nol dari investasinya. Tetapi setiap saat perusahaan cenderung tidak berada dalam keseimbangan jangka panjang. Dan dapat menghasilkan laba atau mengalami kerugian. Ketika laba diperoleh di suatu industri dalam jangka pendek, lebih banyak perusahaan tertarik pada industri tersebut dalam jangka panjang. Dan hal ini menyebabkan laba turun menjadi nol (yaitu menyebabkan perusahaan hanya menghasilkan laba normal dari investasi). Dengan kata lain, bila kerugian terjadi, beberapa perusahaan akan meninggalkan industri. Hal ini menyebabkan harga menjadi lebih tinggi dan menghilangkan kerugian.

- c. Teori laba monopoli (*Monopoli theory of profit*). Beberapa perusahaan dengan kekuatan monopoli dapat membatasi output dan mengenakan harga tinggi dibandingkan pada persaingan sempurna, dengan demikian akan menghasilkan laba. Oleh karena terbatas yang masuk ke industri, perusahaan-perusahaan ini dapat menghasilkan laba meskipun dalam jangka panjang. Kekuatan monopoli dapat timbul karena perusahaan mempunyai dan mengatur persediaan bahan mentah yang dibutuhkan untuk produksi komoditas, berproduksi dalam skala besar yang ekonomis, mempunyai kepemilikan hak paten, atau dari hambatan pemerintah yang mencegah persaingan.
- d. Teori laba inovasi (*Innovation theory of profit*). Teori laba inovasi mempostulatkan bahwa laba adalah ganjaran dari pengenalan inovasi yang berhasil.
- e. Teori laba efisiensi manajerial (*Managerial efficiency theory of profit*). Teori ini didasarkan pada pengamatan bahwa bila rata-rata perusahaan cenderung hanya memperoleh hasil normal dari investasi jangka panjang, perusahaan yang lebih



efisien dari rata-rata perusahaan tersebut akan memperoleh hasil dan laba di atas normal.

Keberlakuan teori-teori di atas berbeda-beda untuk tiap industri. Pada dasarnya laba seringkali timbul dari kombinasi berbagai faktor, meliputi perbedaan resiko, ketidakseimbangan pasar, kekuatan monopoli, inovasi, dan efisiensi manajerial yang di atas rata-rata.

Secara teoritis laba adalah kompensasi atas *risk* (resiko) yang ditanggung oleh perusahaan. Makin besar resiko, laba yang diperoleh harus semakin besar. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan perusahaan. (Pratama Rahadja, 2004:151)

Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$\pi = TR - TC \quad \text{laba positif dimana } TR > TC$$

Ada tiga pendekatan perhitungan laba maksimum :

### 1. Pendekatan Totalitas (*Totality Approach*)

Pendekatan totalitas membandingkan pendapatan total (TR) dan biaya total (TC). Pendapatan total (TR) adalah sama dengan jumlah unit output yang terjual (Q) dikalikan dengan harga output perunit (P). Maka  $TR = P \times Q$ . Sedangkan Biaya Total (TC) adalah sama dengan biaya tetap (FC) ditambah dengan biaya variabel (VC), maka  $TC = FC + VC$ .

Dalam pendekatan totalitas, biaya variabel perunit output dianggap konstan, sehingga biaya variabel adalah jumlah output (Q) dikalikan dengan biaya variabel perunit. Jika variabel per unit adalah  $v$  maka  $VC = v \cdot Q$

$$\pi = P \cdot Q - (FC + vQ) \dots \dots \dots (1.1)$$

Persamaan 1.1 dapat dipresentasikan dalam gambar 1.1. Dalam gambar tersebut kita melihat bahwa pada awalnya perusahaan mengalami kerugian, terlihat dari kurva TR

yang masih di bawah kurva TC. Tetapi jika output ditambah maka kerugian makin kecil, terlihat dari makin mengecilnya jarak kurva TC. Pada saat jumlah output mencapai  $Q^*$ , kurva TR berpotongan dengan kurva TC yang artinya pendapatan total sama dengan biaya total.

## 2. Pendekatan Rata-rata (*Average Approach*)

Dalam pendekatan ini perhitungan laba perunit dilakukan dengan membandingkan antara biaya produksi rata-rata (AC) dengan harga jual output (P). Laba total adalah laba perunit dikalikan dengan jumlah output yang terjual.

$$\pi = (P-AC).Q \dots\dots\dots(1.2)$$

Dari persamaan ini perusahaan akan mencapai laba bila harga jual perunit output (P) lebih tinggi dari biaya rata-rata (AC). Perusahaan hanya mencapai angka impas bila P sama dengan AC.

Keputusan untuk memproduksi atau tidak didasarkan perbandingan besarnya P dengan AC. Bila P lebih kecil atau sama dengan AC, perusahaan hanya mencapai angka impas bila  $P = AC$ . Keputusan untuk memproduksi didasarkan pada perbandingan antara P dengan AC. Bila P lebih kecil atau sama dengan AC maka perusahaan tidak mau memproduksi. Implikasi pendekatan rata-rata adalah perusahaan atau unit laba usaha harus menjual sebanyak-banyaknya (*maximum selling*) agar laba ( $\pi$ ) makin besar.

## 3. Pendekatan Marjinal (*Marginal Approach*)

Analisa marginal mirip dengan analisa mencari kepuasan maksimum. Analisa ini mendasarkan pada satu konsep yaitu keuntungan marginal yakni tambahan keuntungan total sebagai akibat tambahan satu unit output. Untuk mencari jumlah output yang menghasilkan keuntungan maksimum dapat digunakan patokan sebagai berikut: jika keuntungan marginal masih positif dengan menambah satu unit output

maka output harus ditambah. Dan apabila keuntungan marginal negatif dengan menambah satu unit output maka output harus dikurangi sampai keuntungan atau laba marginal = 0.

Dalam pendekatan marjinal, perhitungan laba dilakukan dengan membandingkan biaya marjinal (MC) dan pendapatan marjinal (MR). Laba maksimum akan tercapai pada saat MR = MC. Kondisi tersebut dapat dijelaskan secara matematis dan grafis.

- Penjelasan secara matematis

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(1.3)$$

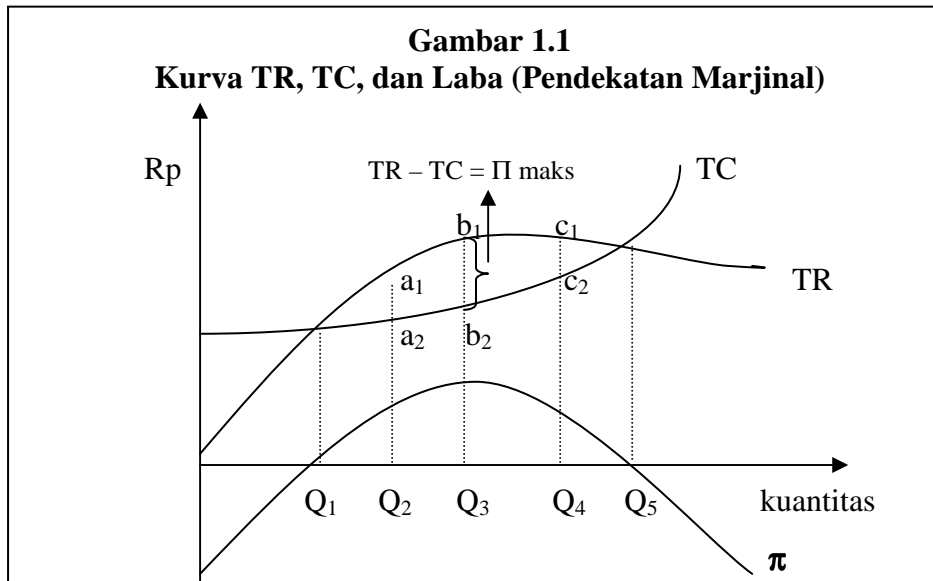
Laba maksimum tercapai bila turunan pertama fungsi  $\pi$  ( $\sigma\pi / \sigma Q$ ) sama dengan nol dan nilainya sama dengan nilai turunan pertama TR ( $\sigma TC / \sigma Q$  atau

$$\begin{aligned} \frac{\partial \pi}{\partial Q} &= \frac{\partial TR}{\partial Q} - \frac{\partial TC}{\partial Q} = 0 \\ &= MR - MC = 0 \end{aligned}$$

MR = MC  $\longrightarrow$   $\pi$  maksimum atau kerugian minimum

- Penjelasan secara grafik

Kurva pendapatan total (TR) diperoleh dengan cara mengalikan kurva produksi total (TP) dengan harga jual output perunit (P). TC menghasilkan kurva laba ( $\pi$ ) seperti tampak dalam gambar dibawah ini:



Sumber: Rahardja dan Manurung (2002:145)

Pada gambar di atas kita melihat bahwa tingkat output yang memberikan laba adalah interval  $Q_1 - Q_5$ . Jika output dibawah jumlah  $Q_1$ , perusahaan akan mencapai laba maksimum di salah satu titik antara  $Q_1 - Q_5$ . Dalam gambar 1.1 terlihat bahwa laba maksimum tercapai jika tingkat produksinya adalah  $Q_3$ . Secara grafis hal itu terlihat dari kurva  $\pi$  yang mencapai nilai maksimum pada saat ouput sebesar  $Q_3$ .

Pada pembuktian secara matematis telah diketahui nilai  $\pi$  akan maksimum bila  $MR = MC$  dalam grafis kondisi itu terbukti dengan membandingkan dua garis singgung  $b_1$  dan  $b_2$ . Garis singgung  $b_1$  adalah turunan pertama fungsi TR atau sama dengan MR. Garis singgung  $b_2$  adalah turunan pertama fungsi TC atau sama dengan MC. Karena melihat garis singgung  $b_1$  sejajar garis singgung  $b_2$  yang artinya  $MR = MC$ . Laba (*profit*) adalah sisa pendapatan setelah total pendapatan penjualan dikurangi total biaya. (Samuelson & Nordhaus 2001:318)

Setiap perusahaan berusaha untuk memaksimalkan keuntungan. Keuntungan atau kerugian adalah perbedaan di antara penjualan dan ongkos produksi. Keuntungan diperoleh apabila hasil lebih besar dari ongkos produksi dan kerugian akan dialami

apabila hasil penjualan lebih sedikit dari ongkos produksi. (Sadono Soekirno 2002:191)

Dalam usahanya memaksimalkan laba, maka produsen berusaha untuk meminimumkan ongkos/biaya produksi. Semakin besar biaya produksi maka semakin kecil kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan. Produksi adalah segala kegiatan dalam penciptaan dan menambah kegiatan (*utility*) sesuatu barang atau jasa untuk kegiatan yang membutuhkan faktor-faktor produksi berupa tanah, modal, tenaga kerja dan skill.

Modal kerja memegang peran yang sangat penting dalam perusahaan untuk menjalankan kegiatan usahanya. Modal kerja sangat berarti untuk meningkatkan kegiatan usaha, yaitu meningkatkan produksi dan pendapatan. Dalam hal ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Arifin Sito dan Halomon Tamba (2001:82) yang menyatakan bahwa modal kerja adalah sejumlah uang yang tertanam dalam aktiva lancar perusahaan atau yang dipergunakan untuk membiayai operasional jangka pendek perusahaan.

Faktor modal kerja merupakan faktor produksi yang mutlak adanya dalam perusahaan. Faktor modal kerja ini tercipta setelah adanya kerja sama antara alam dengan tenaga kerja. Dalam perusahaan untuk menciptakan suatu proses produksi tidak hanya faktor alam dan tenaga kerja saja, karena bila hanya itu hasilnya akan sangat minim dan untuk meningkatkan produksinya akan sangat lambat. Hal ini sejalan dengan pendapat beberapa ahli di antaranya Samuelson dan Nordhaus (2001:37) yang menyatakan “modal adalah sebuah faktor produksi yang dihasilkan, sebuah input yang dapat bersifat tahan lama yang juga merupakan output dari suatu perekonomian.” Dari pendapat tersebut jelas bahwa modal kerja berfungsi untuk meningkatkan produktifitas dan memperbesar produksi, karena tanpa adanya modal

kerja suatu perusahaan tidak bisa berproduksi dan produktifitas perusahaan menjadi rendah. Produksi dan produktifitas yang tinggi akan menghasilkan laba atau pendapatan yang banyak atau sesuai dengan yang diharapkan.

Suatu proses produksi sangat tergantung pada penyediaan bahan baku. Hal tersebut sangat jelas karena keberadaan bahan baku merupakan bahan dasar atau bahan utama yang digunakan dalam proses produksi. Keberadaan bahan baku ini sangat mempengaruhi kelangsungan produksi, karena bahan baku merupakan salah satu unsur paling aktif dalam aktivitas produksi yang merupakan mata rantai dalam proses produksi yang pada akhirnya akan menentukan besarnya laba yang dihasilkan.

Sebagian besar produksi ditentukan dalam empat tingkat kinerja: rendah, rata-rata, tinggi, dan superior. Kinerja produksi yang lebih tinggi akan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi pula. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian dari Institut Perencanaan Strategis (Phillip Kotler, 2005:10) yang hasil penelitiannya adalah “Mereka (pengusaha dengan produk yang berkualitas tinggi) memperoleh pendapatan yang lebih karena kualitas produksi mereka memungkinkan menetapkan harga dan mereka juga yang mendapatkan keuntungan dari pembelian yang berulang-ulang, kesetiaan konsumen dan berita dari mulut ke mulut serta biaya pengantaran yang lebih murah ketimbang unit bisnis yang kualitas produknya rendah.”

Bahan baku dalam suatu industri merupakan bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi. Jika harga bahan baku naik maka komoditi yang dihasilkan juga akan berkurang atau menurun. Garrison dan Nouran (2001:40) menyatakan bahwa bahan baku sebagai bahan yang menjadi bagian yang tak terpisahkan dari produk jadi dan dapat ditelusuri secara fisik dan mudah ke produk tersebut.

Sedangkan menurut **Vincent Gasvez** (2001:37) “Pengaruh perubahan harga bahan baku yang digunakan untuk memproduksi produk terhadap kuantitas



penawaran produk bersifat negatif. Jika harga Bahan baku naik maka kuantitas penawaran produk akan turun dan begitu pula sebaliknya (*Ceteris Paribus* = dengan asumsi nilai dari variabel-variabel lain dalam fungsi penawaran dianggap konstan)".

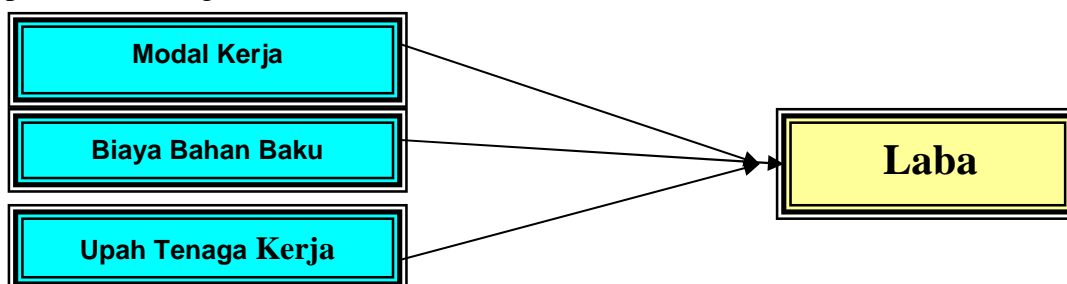
Menurut **Sadono Sukirno** (2002:350) "Upah diartikan sebagai pembayaran-pembayaran atas jasa-jasa fisik maupun mental yang disediakan oleh tenaga kerja pada para pengusaha".

Sedangkan menurut **Jeef Madura** (2001:40) "Gaji atau upah adalah jumlah uang yang dibayarkan untuk sebuah pekerjaan selama periode tertentu. Gaji dapat dinyatakan dalam periode per jam, per periode pembayaran atau per tahun, dan jumlahnya tetap selama periode waktu tertentu".

Besarnya gaji yang diberikan kepada karyawan harus menarik dan harus menimbulkan rasa keterikatan karyawan terhadap perusahaan, harus adil, harus dinamis, tidak kaku, harus dapat ditinjau kembali sesuai prestasi karyawan.

Upah dibedakan menjadi dua pengertian, yaitu upah uang dan upah rill. Upah uang adalah jumlah uang yang diterima para pekerja dari para pengusaha sebagai pembayaran atas tenaga mental atau fisik para pekerja yang digunakan dalam proses produksi. Sedangkan upah rill adalah tingkat upah pekerja yang diukur dari sudut kemampuan upah tersebut membeli barang-barang dan jasa-jasa yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan para pekerja.

Berdasarkan uraian pemikiran-pemikiran di atas, maka diperoleh kerangka pemikiran sebagai berikut:



X1 = Modal Kerja

X2 = Biaya Bahan Baku

X3 = Upah Tenaga Kerja

Y = Laba

## 1.5 Hipotesis

### 1.5.1 Hipotesis

1. Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap suatu permasalahan dalam penelitian, yang kebenarannya harus diuji secara empiris. Pengertian hipotesis menurut **Sugiono (2006:71)**, yang mengemukakan bahwa "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan, bukan didasarkan fakta empiris yang diperoleh dari data di lapangan. Berdasarkan pernyataan di atas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut: