

BAB I

PENDAHULUAN

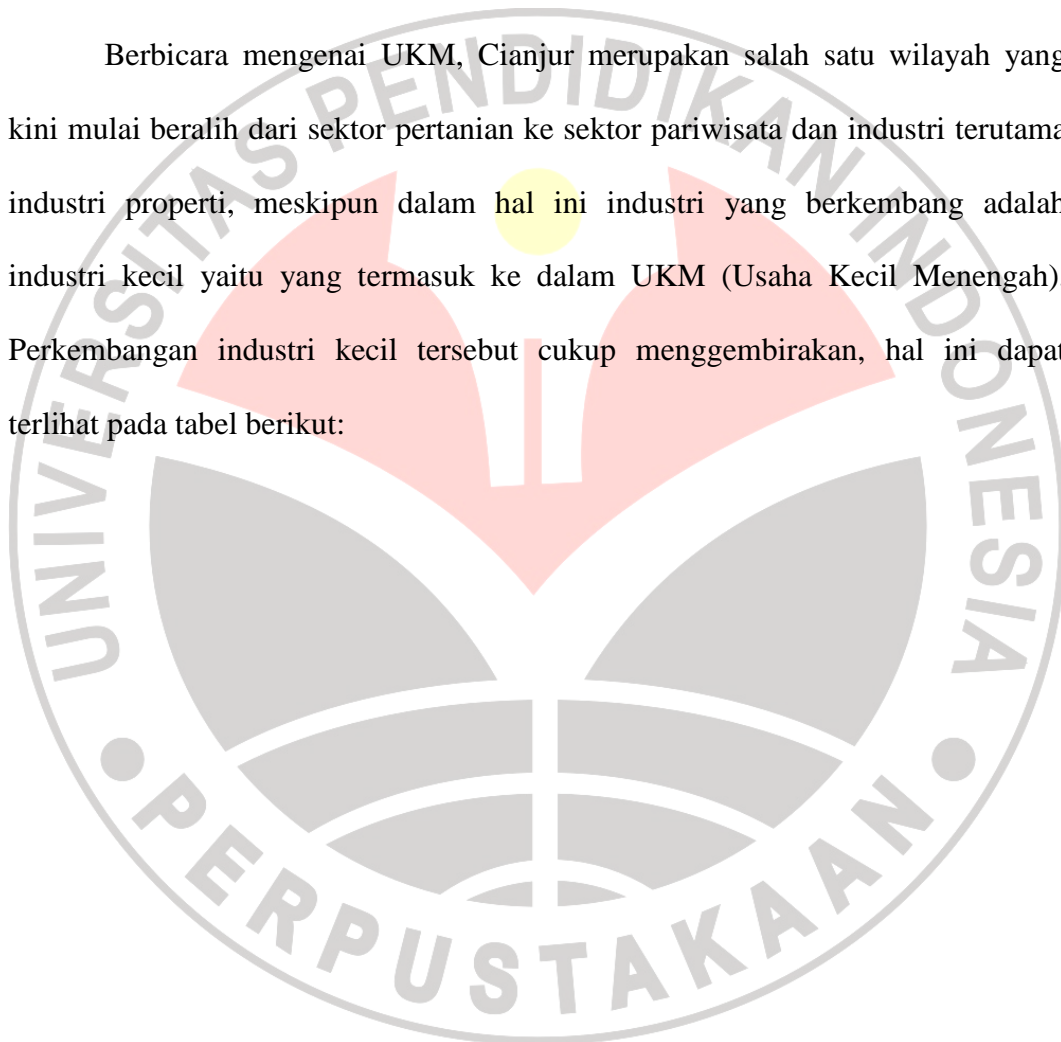
1.1 Latar Belakang

Pada tahun 1997 perekonomian Indonesia dilanda krisis yang berkepanjangan, hampir semua perusahaan yang ada mengalami kemunduran bahkan banyak yang hingga gulung tikar. Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) terjadi di mana-mana yang menciptakan angka pengangguran begitu besar sehingga membuat perekonomian kian terpuruk dan terbelakang. Hal ini baru menampakkan tanda-tanda membaik sekitar tahun 2000-an, dimana perusahaan-perusahaan mulai lagi bangkit untuk melakukan aktifitasnya.

Di tengah kondisi ekonomi nasional yang terpuruk dan terbelakang akibat krisis ekonomi tersebut, UKM (Usaha Kecil Menengah) terbukti tumbuh lebih pesat dari industri besar. Jumlah UKM (Usaha Kecil Menengah) di sektor industri dan perdagangan pada tahun 2000 sebanyak 1.672 unit dan meningkat menjadi 1.995 unit di tahun 2004 dengan rata-rata pertumbuhan per tahun sebesar 0,8%. Sedangkan jumlah industri besar pada tahun 2000 hanya 341 unit dan tahun 2004 menjadi 396 unit. Dengan demikian, tenaga kerja yang terserap pun lebih banyak dibandingkan dengan tenaga kerja yang terserap oleh industri besar sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran. Oleh sebab itu, pembangunan dan pengembangan UKM sangat diperlukan karena mempunyai peran yang cukup signifikan dalam pembangunan ekonomi nasional. Pertimbangan lain yang menyebabkan pentingnya pengembangan UKM adalah :

1. UKM sudah saatnya diberikan kepercayaan dalam pembangunan perekonomian nasional, karena telah mampu menunjukkan peran strategisnya sebagai pengaman perekonomian nasional.
2. Pemberdayaan UKM akan langsung terkait dengan upaya perbaikan kehidupan masyarakat luas yang semakin memburuk akibat krisis ekonomi.

Berbicara mengenai UKM, Cianjur merupakan salah satu wilayah yang kini mulai beralih dari sektor pertanian ke sektor pariwisata dan industri terutama industri properti, meskipun dalam hal ini industri yang berkembang adalah industri kecil yaitu yang termasuk ke dalam UKM (Usaha Kecil Menengah). Perkembangan industri kecil tersebut cukup menggembirakan, hal ini dapat terlihat pada tabel berikut:



Tabel 1.1
Perkembangan industri Kecil di Kabupaten Cianjur

Tahun	FORMAL								NON FORMAL							
	Unit usaha		Tenaga Kerja		Nilai Investasi (jutaan)		Nilai Produksi (jutaan)		Unit Usaha		Tenaga Kerja		Nilai Investasi (jutaan)		Nilai Produksi (jutaan)	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
2001	689	0	8268	0	14774.6	0	58453.02	0	11713	0	23426	0	19209.3	0	41539	0
2002	720	4.5	9240	11.8	16680.6	12.9	62857.21	7.535	13090	11.76	26180	11.8	21467.6	11.76	44190.53	6.383
2003	870	20.8	10440	13	18638	11.73	67583.56	7.519	14790	12.99	29580	13	24255.6	12.99	70112.7	58.66
2004	918	5.52	11472	9.89	19595.588	5.138	734604.477	987	16276	10.05	31825	7.59	26762.6075	10.34	500119.93	613.3
2005	996	8.5	12311	7.31	36588.7395	86.72	792844.5	7.928	17789	9.296	38719	21.7	27242.6985	1.794	547681.23	9.51

(Sumber: Dinas Perdagangan dan Perindustrian kabupaten Cianjur)

Dari tabel di atas dapat terlihat perkembangan industri di kabupaten Cianjur, dimana sektor industri formal mengalami peningkatan, yakni pada tahun 2001 berjumlah 689 unit meningkat menjadi 720 pada tahun 2002 atau meningkat 4,5%, tahun 2003 meningkat lagi menjadi 870 atau 20,8% dari tahun sebelumnya, tahun 2004 meningkat lagi menjadi 918 atau 5,52%, kemudian tahun 2005 meningkat menjadi 996 unit atau 8,5%. Sementara itu, sektor industri non formal pun mengalami peningkatan yakni pada tahun 2001 berjumlah 11.713 unit meningkat menjadi 13.090 pada tahun 2002 atau 11,76%, kemudian meningkat lagi tahun 2003 menjadi 14.790 atau 12,99%, tahun 2004 meningkat menjadi 16.276 atau 10,05%, dan tahun 2005 menjadi 17.789 unit atau 9,29% dari tahun sebelumnya. Peningkatan itu tidak hanya terjadi pada unit usahanya saja, tetapi terjadi pula pada penyerapan tenaga kerja, nilai investasi, dan nilai produksi, dimana tenaga kerja yang terserap pada sektor industri formal tahun 2001 berjumlah 8268 orang meningkat menjadi 9240 pada tahun 2002 atau sekitar 11,8%. Tahun 2003 meningkat lagi menjadi 10440 atau sekitar 13%, kemudian meningkat lagi menjadi 11472 tahun 2004 atau 9,89% meskipun peningkatannya lebih kecil dari tahun sebelumnya, dan tahun 2005 menjadi 12311 atau meningkat sekitar 7,31%. Sementara untuk nilai investasi peningkatan tersebut sebesar 12,9% tahun 2002, 11,73% pada tahun 2003, 5,138% tahun 2004 dan sebesar 86,72% pada tahun 2005. Kemudian untuk nilai produksi pada tahun 2001 berjumlah 58.453.020.000 meningkat menjadi 62.857.210.000 tahun 2002 atau sekitar 7,53%, kemudian tahun 2003 meningkat sebesar 7,52% dari tahun sebelumnya, tahun 2004 meningkat lebih besar yakni 987% dan tahun 2005

sebesar 7,928%. Untuk industri non formal tenaga kerja yang terserap pada tahun 2001 sebanyak 23426 meningkat menjadi 26180 pada tahun 2002 atau sebesar 11,8%. Pada tahun 2003 meningkat lagi menjadi 29580 atau sebesar 13%, tahun 2004 meningkat sebesar 7.59% dan tahun 2005 meningkat lagi menjadi 31825 atau sebesar 21,7%. Nilai investasi pada tahun 2001 sebesar Rp.19.209.300.000 meningkat menjadi Rp.21.467.600.000 pada tahun 2002 atau sebesar 11,76%, kemudian meningkat lagi sebesar 12,99% pada tahun 2003, 10,34% tahun 2004 dan meningkat sebesar 1,794% tahun 2005. Sedangkan untuk nilai produksi peningkatannya sebesar 6,383% tahun 2002, kemudian sebesar 56,66% pada tahun 2003, 613,3% pada tahun 2004 dan tahun 2005 meningkat sebesar 9,51%.

Kabupaten Cianjur mempunyai prospek kekayaan sumber daya alam yang menjanjikan, selain memiliki wilayah yang berpotensi sebagai lahan pertanian juga sebagai sentra industri seperti tauco, manisan, lentera gentur dan lain-lain. Kabupaten Cianjur memiliki udara yang sejuk dan masih bersih, oleh sebab itu Kabupaten Cianjur berpotensi untuk perumahan/pemukiman tempat tinggal sehingga didirikanlah berbagai komplek perumahan. Dan untuk mendukung pembuatan perumahan tersebut dibutuhkan bahan-bahan bangunan, diantaranya adalah batako press. Oleh sebab itu, industri batako press ini sangat diperlukan.

Selain hal tersebut, industri batako press juga memiliki peranan yang sangat besar dalam penyerapan tenaga kerja, karena dalam sektor industri ini tidak diperlukan keahlian khusus (tingkat kualifikasi pendidikan yang tinggi) sehingga memudahkan orang untuk bekerja di sektor industri tersebut. Disamping itu, sektor inipun dapat merangsang kegiatan ekonomi sektor lainnya seperti sektor

jasa, angkutan dan perdagangan. Dengan kata lain, perumahan semakin meningkat akan mengakibatkan kebutuhan batako press meningkat sehingga industri batako presspun meningkat. Akan tetapi pada kenyataan akhir-akhir ini menunjukkan bahwa industri batako press menghadapi berbagai permasalahan yakni semakin meningkatnya harga bahan baku (pasir dan kapur), harga tenaga kerja yang menyebabkan tingginya biaya produksi, juga dikarenakan adanya persaingan dengan industri yang memproduksi barang yang memiliki fungsi yang sama yakni bata merah. Oleh sebab itu, industri kecil batako press justru mengalami kelesuan. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.2.
Perkembangan Produksi Batako Press

Tahun	Penawaran	Persentase (%)
2004	1.440.000	0
2005	1.368.000	-5
2006	1.080.000	-20

(Sumber: Dinas Perdagangan dan Perindustrian kabupaten Cianjur)

Dari tabel di atas, dapat terlihat bahwa hasil produksi (dalam hal ini biasanya sekaligus merupakan penawaran) batako press mengalami penurunan dari tahun ke tahun, dimana pada tahun 2004 penawaran batako press berjumlah 1.440.000 unit turun menjadi 1.368.000 unit pada tahun 2005 atau turun 5% dan turun lagi pada tahun 2006 menjadi 1.080.000 unit atau turun sekitar 20%. Padahal, jika dikaitkan dengan perkembangan wilayah Cianjur yang saat ini banyak didirikan komplek-komplek perumahan baru terutama di kecamatan Cilaku seharusnya industri batako press mengalami peningkatan, akan tetapi kenyataannya ternyata justru mengalami penurunan.

Berdasarkan hasil survey pra penelitian yang dilakukan pada 10 perusahaan, penawaran batako di kecamatan Cilaku adalah sebagai berikut:

Tabel 1.3
Perkembangan Penawaran Batako Press Hasil Survey Pra Penelitian

Pengusaha	Bulan							
	Juni 2006	Juli 2006	Agt 2006	Sept 2006	Okt 2006	Nov 2006	Des 2006	Jan 2007
1.Asep W	7700	4400	8850	8000	6150	11300	5500	3330
2.Cecep	10000	8000	7500	8000	7000	6000	7500	4000
3.Yadi	10000	8000	10400	7800	13000	11700	11700	10000
4.Dadan	30000	24000	24000	20000	23000	24000	22000	20000
5.Pudin	42000	33600	33600	31000	29400	29400	25000	25000
6.OLeh	30000	30000	39200	33600	33600	33600	33600	33400
7.Erwan	24000	24000	24000	24000	18000	18000	23000	23800
8.Tarya	15000	13000	12480	12480	12350	12350	12480	12400
9.Holid	26000	25600	30000	26000	25200	20800	20800	22100
10.H. Maad	8800	8900	11300	8000	7700	6150	7000	7500
Jumlah	203500	179500	201330	178880	175400	173300	168580	161530
Perubahan	0	-24000	21830	-22450	-3480	-2100	-4720	-7050
Perkembangan dalam %	0	-11.80	12.16	-11.15	-1.94	-1.20	-2.72	-4.18
Keterangan	-	Turun	Naik	Turun	Turun	Turun	Turun	Turun

(Sumber: survey pra penelitian)

Dari tabel di atas dapat terlihat output yang dihasilkan (penawaran) oleh 10 perusahaan pada umumnya mengalami penurunan, adapun yang mengalami peningkatan jumlahnya tidak begitu besar. Hal tersebut dapat diuraikan sebagai berikut; pada bulan Juni produksi dari 10 perusahaan berjumlah 203.500 unit turun menjadi 179.500 pada bulan Juli atau turun sebesar 11.80%, kemudian meningkat sebesar 12.16% pada bulan Agustus. Pada bulan September turun lagi sebesar 11.15%, turun lagi pada bulan Oktober sebesar 1.94%. Kemudian pada bulan November turun lagi sebesar 1.20% dan turun lagi pada bulan Desember sebesar

2.72% serta pada bulan Januari sebesar 4.18%. Hal ini diduga karena berbagai factor, diantaranya adalah karena ketersediaan bahan baku pasir dan kapur sebagai bahan baku utama yang semakin terbatas terutama di daerah sekitar produsen sehingga membuat para pengusaha semakin sulit untuk mendapatkan bahan baku. Hal ini menyebabkan mereka harus mengeluarkan biaya yang sangat besar, sehingga dengan adanya kenaikan ongkos bahan baku akan mempengaruhi biaya produksi. Disamping itu juga karena tingkat upah para karyawan/pekerja yang semakin tinggi, sementara harga jual batako press relatif tetap. Selain itu, sebagaimana kita ketahui dalam proses produksi batako press ini perlu pengeringan yang dilakukan secara alamiah sehingga hal ini sangat tergantung pada cuaca.

Pada umumnya para pengusaha batako press ini sebagian besar tidak memiliki perangkat pemasaran yang memadai sehingga sulit bagi mereka untuk menembus pasar yang besar. Faktor lain yang juga diduga mempengaruhi penawaran ini adalah berkurangnya pesanan baik dari dalam kota ataupun luar kota. Selain itu, juga karena adanya barang pengganti atau barang substitusi berupa bata merah yang membuat semakin menambah beban para pengusaha sehingga produk batako press tidak dapat bersaing dalam hal kualitas ataupun harga karena harga bata merah relatif sama dengan kualitas yang lebih bagus sehingga para konsumen lebih memilih untuk membeli bata merah daripada batako press.

Penawaran barang yang rendah tidak baik bagi kelangsungan suatu perusahaan. Penawaran barang yang rendah tentu akan mengurangi pendapatan

(omzet), kurangnya pendapatan tersebut akan mengurangi profit/laba yang merupakan tujuan suatu perusahaan. Untuk itu penulis merasa tertarik untuk menganalisis lebih jauh tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan pada penawaran batako press di kecamatan Cilaku kabupaten Cianjur.

Banyak faktor yang mempengaruhi penawaran barang, diantaranya:

1. harga barang itu sendiri
2. harga barang lain yang berkaitan dengan barang tersebut
3. biaya produksi,
4. tujuan-tujuan operasi perusahaan
5. tingkat teknologi yang digunakan
6. harga dari masukan-masukan (input) dimana didalamnya termasuk harga upah tenaga kerja dan bahan baku untuk menghasilkan barang tersebut
7. keadaan alam
8. pajak atau subsidi atau kedua-duanya
9. biaya promosi

Dari faktor-faktor di atas, penulis hanya mengambil faktor harga barang itu sendiri (batako press), harga barang lain yang berkaitan/barang substitusi (bata merah), dan harga bahan baku (pasir dan kapur) yang digunakan untuk produksi. Dengan demikian, maka judul yang akan penulis ambil adalah “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran Batako Press di Kabupaten Cianjur (Studi Kasus pada Industri Batako Press di Kecamatan Cilaku Kabupaten Cianjur)**”

1.2 Identifikasi Masalah

Banyak factor yang mempengaruhi penawaran suatu barang, dalam penelitian ini penulis membatasi masalah hanya pada masalah harga barang itu sendiri, harga barang lain, dan harga bahan baku (pasir dan kapur) sebagai faktor yang mempengaruhi penawaran batako press di kabupaten Cianjur. Untuk memberikan arah dan tujuan yang jelas tentang masalah yang diteliti, maka lingkup permasalahan pada penelitian ini dirumuskan dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran harga batako press, harga Bata Merah, dan harga bahan baku (pasir dan kapur)?
2. Bagaimana pengaruh harga batako press, harga bata merah, dan harga bahan baku (pasir dan kapur) terhadap penawaran Batako press?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Sebagaimana diuraikan dalam identifikasi masalah diatas, pada dasarnya tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana gambaran harga batako press, harga Bata Merah, dan harga bahan baku (pasir dan kapur).
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga batako press, harga bata merah, dan harga bahan baku (pasir dan kapur) terhadap penawaran Batako press.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini terbagi dua, yaitu:

- a. Manfaat secara teoritis, yakni untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu ekonomi, khususnya ilmu ekonomi mikro dan dapat digunakan untuk pengembangan penelitian-penelitian lebih lanjut.
- b. Manfaat secara praktis, yakni sebagai umpan balik mengenai bagaimana harga batako press, harga bata merah, dan harga bahan baku (pasir dan kapur) dapat mempengaruhi penawaran Batako Press di kecamatan Cilaku kabupaten Cianjur.

1.4 Landasan Teoritis dan Kerangka Pemikiran

Berbicara masalah penawaran, Sadono Sukirno (2002: 86-89) mengatakan bahwa “penawaran diartikan sebagai jumlah barang yang diproduksi dan dijual oleh produsen pada suatu periode tertentu pada berbagai tingkat harga, dimana kurva penawaran diperoleh dari hubungan antara kuantitas produk (Q) dan harga produk itu sendiri (P). Adapun hukum penawaran menurut Sadono Sukirno (2002:87) berbunyi:

Semakin tinggi harga suatu barang, maka semakin banyak jumlah barang tersebut yang akan ditawarkan oleh penjual, begitu pula sebaliknya semakin rendah harga suatu barang maka makin sedikit jumlah barang yang ditawarkan oleh para penjual dengan syarat *ceteris paribus*.

Menurut Tati Suhartati Joesron dan Fathorrozi (2002:18) dalam bukunya yang berjudul Teori Ekonomi Mikro mengatakan bahwa “beberapa faktor yang mempengaruhi penawaran suatu barang antara lain: harga barang itu sendiri, harga barang lain, dan harapan pada masa yang akan datang, tingkat teknologi yang

digunakan, dan lain sebagainya”. Hal itu dapat ditulis dalam formula sebagai berikut:

$$S_x = f(P_x, E, P_y, T, U)$$

Dimana: S_x = Jumlah barang yang ditawarkan

P_x = Harga barang itu sendiri

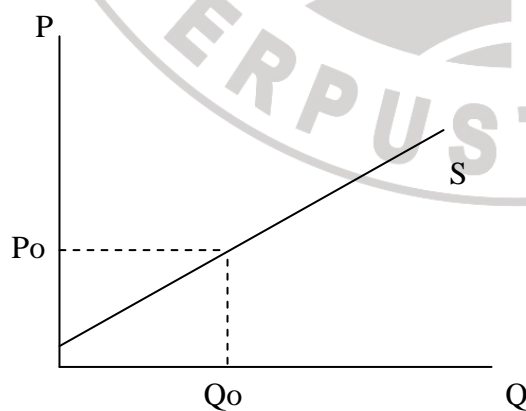
E = Harapan produsen

P_y = Harga barang lain

T = Teknologi

U = Faktor-faktor lainnya

Selain dipengaruhi faktor-faktor di atas, penawaran juga dipengaruhi oleh permintaan dari konsumen, semakin tinggi permintaan akan suatu barang dari konsumen maka akan semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen. Dengan asumsi bahwa hanya barang itu sendiri yang mempengaruhi jumlah barang yang ditawarkan oleh seorang penjual, sementara faktor lain dianggap tetap (konstan), maka kurva penawaran dapat digambarkan sebagai berikut:

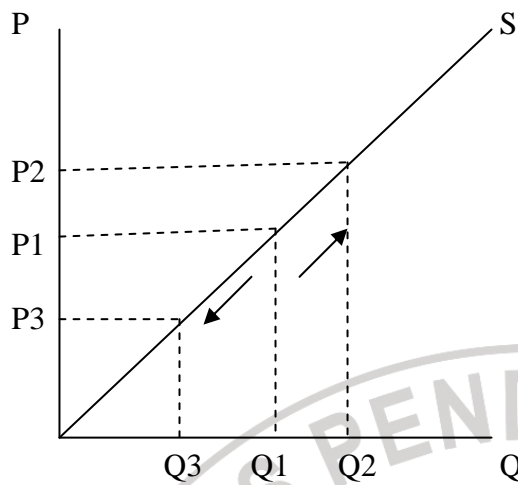


Gambar 1.1 kurva penawaran
(Sumber: Sadono Sukirno, 2002:88)

Dari kurva tersebut dapat dilihat bahwa kurva penawaran suatu barang menunjukkan berbagai kuantitas barang yang akan dijual di pasar pada periode tertentu pada berbagai tingkat harga, dengan keadaan *ceteris paribus* (factor lain dianggap konstan). Kurva penawaran ini memiliki kemiringan (*slop*) positif atau searah. Konsekuensinya adalah jika harga naik, kuantitas barang yang ditawarkan semakin meningkat. Sebaliknya, jika harga turun, maka kuantitas barang yang ditawarkan semakin sedikit. Alasan rasional yang dapat dikemukakan di sini adalah karena produsen ingin memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan berusaha menjual barang sebanyak-banyaknya tetapi mempunyai kendala keterbatasan modal.

Dengan demikian, penawaran dapat didefinisikan “sejumlah barang yang ditawarkan oleh para penjual pada berbagai tingkat harga”. Hal ini berdasarkan pada hukum penawaran yang berbunyi, makin tinggi harga suatu barang, makin banyak jumlah barang tersebut yang ditawarkan oleh para penjual, sebaliknya makin rendah harga suatu barang makin sedikit jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual.

Seperti halnya kurva permintaan, penawaran pun dapat mengalami perubahan. Perubahan jumlah yang ditawarkan sebagai akibat perubahan harga terjadi pada sepanjang kurva penawaran. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut:

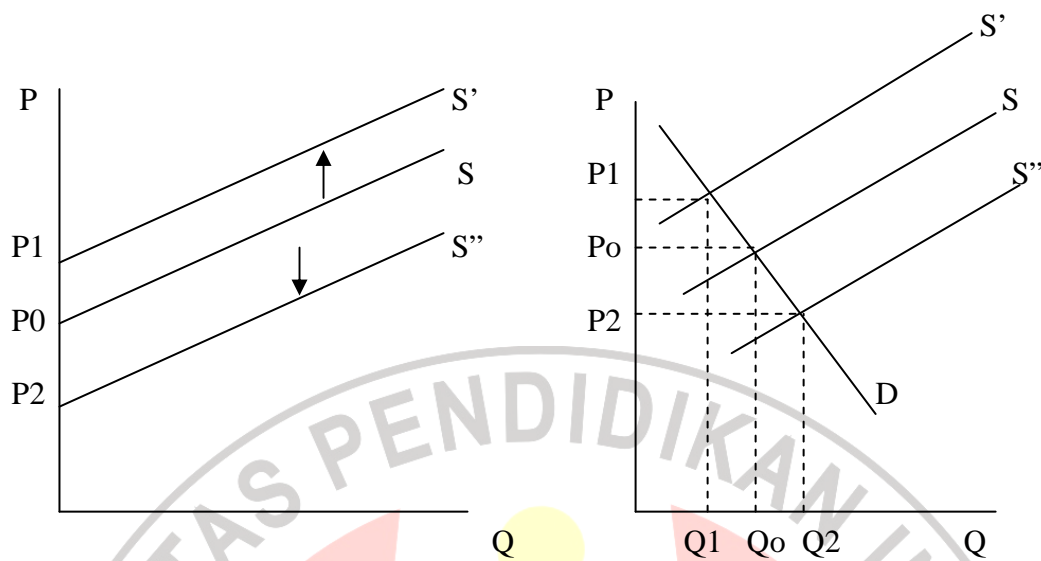


Gambar 1.2. perubahan jumlah yang ditawarkan
(Sumber: Tati Suhartati Joesron dan M. Fathorrozi, 2002:20)

Gambar di atas memperlihatkan perubahan jumlah barang yang ditawarkan karena adanya perubahan harga. Akibat kenaikan harga barang dari P_1 ke P_2 menyebabkan jumlah yang ditawarkan semakin meningkat dari Q_1 menjadi Q_2 . Jadi, perubahan jumlah yang ditawarkan terjadi sepanjang kurva penawaran.

Adapun kurva penawaran ini juga bisa bergeser ke kiri atas (penawaran berkurang) atau ke kanan bawah (penawaran bertambah), hal ini dikarenakan adanya perubahan pada faktor lain diluar harga, yakni biaya produksi, kenaikan/penurunan pada faktor produksi.

Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1.3. pergeseran kurva penawaran
(Sumber: Sadono Sukirno, 2002:95)

Pada gambar di atas dapat terlihat pada mulanya penawaran berada pada kurva S, tetapi karena adanya penambahan biaya produksi (pengurangan factor produksi), maka output berkurang sehingga penawaran pun akan berkurang (S'). Begitupun sebaliknya, ketika terjadi pengurangan biaya produksi (produsen akan menambah factor produksi) atau karena adanya perbaikan teknologi, maka output bertambah sehingga penawaran pun bertambah (S'').

Menurut Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus (1999:63-66) “penawaran untuk suatu komoditi didefinisikan sebagai jumlah komoditi yang akan diproduksi dan dijual oleh produsen pada harga-harga tertentu serta di tempat dan waktu tertentu”.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran adalah:

1. Harga barang itu sendiri
2. Teknologi
3. Harga input dimana didalamnya termasuk harga upah tenaga kerja dan harga bahan baku untuk menghasilkan produksi barang tersebut.
4. Harga barang lain yang berkaitan
5. Organisasi pasar

6.faktor khusus dalam hal ini adanya kebijakan pemerintah, ekspektasi harga di masa yang akan datang.

Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Prathama Rahardja (2001:18) dalam bukunya berjudul Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar, “Penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu“. Faktor-faktor yang menentukan tingkat penawaran adalah harga jual barang yang bersangkutan serta faktor-faktor lainnya yang dapat disederhanakan sebagai faktor non harga. Adapun faktor-faktor tersebut adalah:

- 1.Harga barang itu sendiri
- 2.Harga barang lain yang terkait
- 3.Harga faktor produksi, termasuk harga bahan baku dan harga tenaga kerja
- 4.Biaya produksi, harga-harga faktor produksi diatas akan berpengaruh pada biaya produksi
- 5.Teknologi produksi
- 6.Jumlah pedagang/penjual
- 7.Tujuan perusahaan
- 8.Kebijakan pemerintah

Sedangkan menurut Richard A. Bilas (1994:14) dalam bukunya Teori Mikroekonomi mengatakan bahwa “Penawaran suatu barang menunjukkan berbagai kuantitas barang tersebut yang akan dijual di pasar oleh seorang atau beberapa orang penjual selama periode waktu tertentu pada berbagai macam kemungkinan harga, dimana dalam hal ini penawaran sangat berkaitan dengan biaya produksi, harga barang itu sendiri dan harga barang lain yang berkaitan“.

Menurut Richard A. Bilas, penawaran suatu barang dipengaruhi oleh:

- 1.harga barang tersebut
- 2.penawaran input
- 3.keadaan alam
- 4.teknologi

5.pajak dan subsidi

Kemudian menurut Sadono Sukirno (2002:86) dalam bukunya Pengantar Teori Mikroekonomi bahwa faktor yang mempengaruhi penawaran adalah:

- 1.Harga barang itu sendiri
- 2.harga barang lain
- 3.biaya untuk memperoleh faktor produksinya
- 4.tujuan-tujuan perusahaan tersebut
- 5.tingkat teknologi yang digunakan

Sementara itu, menurut Roger Leroy Miller yang dikutip oleh Desi Susanti (2006) mengatakan bahwa kaidah penawaran menunjukkan adanya hubungan langsung atau positif antara kuantitas komoditas yang dipasok dan harganya dengan hal-hal lain dianggap konstan. Dengan demikian penawaran dapat didefinisikan jumlah barang yang diproduksi dan ditawarkan (dijual) oleh produsen di pasar yang pada berbagai tingkat harga tertentu serta pada tempat dan waktu tertentu dan hal ini dianggap konstan.

Hal serupa juga dikemukakan oleh Lincoln Arsyad (1987:27) dimana penawaran dapat didefinisikan sebagai kuantitas produk (barang/jasa) yang ditawarkan untuk dijual di pasar, yang secara umum berhubungan dengan banyak faktor yang mempengaruhi penawaran suatu produk (Q_sX) antara lain adalah sebagai berikut:

1. Harga dari barang yang ditawarkan itu
2. harga dari input yang digunakan untuk memproduksi barang tersebut
3. harapan pada masa datang
4. Harga barang-barang lainnya yang dihasilkan oleh penjual tersebut

Berdasarkan teori-teori di atas, maka penulis berpendapat bahwa penawaran suatu barang, dalam hal ini penawaran batako press, dipengaruhi oleh berbagai faktor yakni harga barang itu sendiri (batako press), harga barang lain

yang berkaitan/barang substitusi (bata merah), harga bahan baku (pasir dan kapur), harga tenaga kerja (upah), keadaan alam (cuaca), pajak dan subsidi, organisasi pasar, dan teknologi.

Dari sekian banyak faktor yang mempengaruhi penawaran komoditi batako press, maka dalam penelitian ini variabel-variabel yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

a. Variabel bebas:

1. Harga barang itu sendiri yaitu harga batako press (X1)

Jika harga batako press naik, maka penawaran batako press akan naik (hubungan positif),

2. Harga barang lain yang berkaitan yang dapat menggantikan/barang substitusi yaitu harga bata merah (X2)

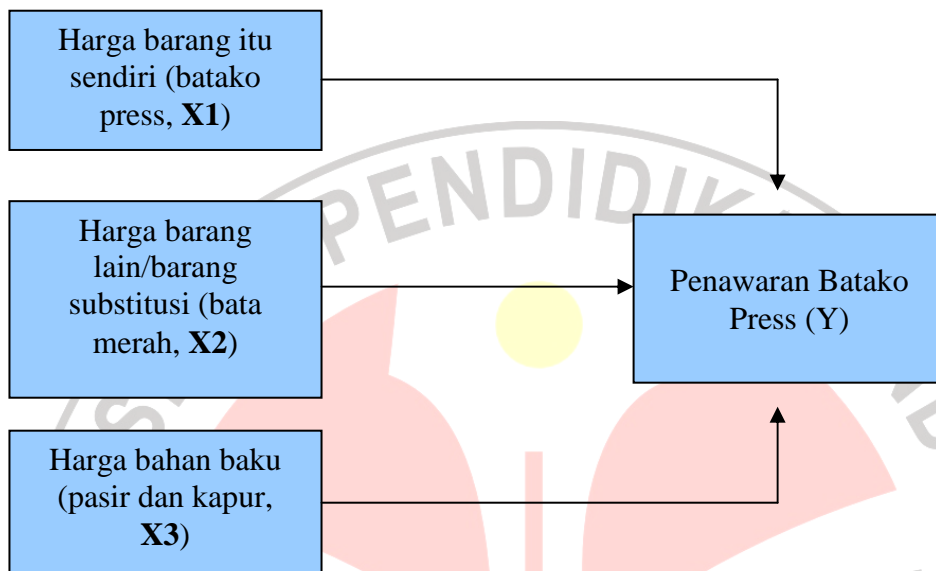
Jika harga bata merah naik, maka penawaran batako press akan naik. Hal ini dikarenakan konsumen akan lebih memilih untuk membeli batako press (hubungan positif).

3. Harga faktor produksi yakni harga bahan baku pasir dan kapur (X3)

Jika harga bahan baku (pasir dan kapur) naik, maka hal ini akan menyebabkan biaya produksi naik sehingga penawaran batako press akan turun (hubungan negatif).

b. Variabel tidak bebas atau terikat yaitu jumlah penawaran batako press (Y)

Dari uraian tersebut, maka kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1.4. Kerangka pemikiran

1.5 Hipotesis

Menurut Suharsimi Arikunto (2002:64), “hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul“. Hipotesis ini dapat dibedakan menjadi dua, yaitu hipotesis mayor dan hipotesis minor, dimana hipotesis mayor adalah hipotesis induk yang menjadi sumber bagi anak-anak hipotesis, sedangkan hipotesis minor adalah hipotesis yang dijabarkan dari hipotesis mayor, karena itu harus sejalan dengan hipotesis mayor. Berdasarkan pengertian tersebut, maka dalam penelitian ini dapat dibuat hipotesis sebagai berikut:

1.5.1 Hipotesis Mayor:

Harga batako press, harga bata merah, dan harga bahan baku (pasir dan kapur) berpengaruh secara signifikan terhadap penawaran Batako press.

1.5.2 Hipotesis Minor:

1. Harga batako press berpengaruh positif terhadap penawaran batako press.
2. Harga bata merah berpengaruh positif terhadap penawaran batako press.
3. Harga bahan baku (pasir dan kapur) berpengaruh negatif terhadap penawaran batako press.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari 5 BAB, yang meliputi:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I ini mencakup latar belakang, identifikasi masalah, tujuan penelitian dan kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, hipotesis, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN TEORITIS

Bab II ini mencakup industri, pengertian industri, klasifikasi industri, penawaran, pengertian penawaran, faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran, pergeseran penawaran, elastisitas penawaran, harga produk, faktor-faktor yang mempengaruhi harga, harga bahan baku, teori produksi, Fungsi Produksi, tahap-tahap produksi, biaya produksi, dan hubungan harga barang itu sendiri, harga barang lain/barang substitusi dan harga bahan baku dengan penawaran.

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Bab ini meliputi objek penelitian, metode penelitian, populasi dan sample, operasional variabel, teknik pengumpulan data, teknik analisis data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab IV ini terdiri dari hasil penelitian, gambaran umum objek penelitian, gambaran khusus variable penelitian, pengujian hipotesis, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan hasil penelitian dan saran-saran yang diberikan oleh penulis dengan tetap mengacu pada hasil penelitian yang dilakukan

