

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Krisis global yang melanda perekonomian Indonesia sangat berdampak negatif terhadap persaingan pemasaran yang semakin meningkat. Dampak ini terjadi di hampir seluruh sektor ekonomi, termasuk sektor industri besar, kecil dan menengah. Penurunan yang paling jelas terlihat akibat krisis global adalah sektor industri kecil. Contoh pada sektor industri kecil yaitu pada pengusaha tahu.

Sektor industri kecil merupakan salah satu sektor yang dapat memperbaiki keadaan ekonomi di Indonesia saat ini. Pertumbuhan sektor industri kecil tersebar luas di seluruh Indonesia sesuai dengan potensi dan karakteristik yang dimiliki oleh daerah masing-masing. Sehingga menarik untuk dijadikan objek penelitian yang diharapkan ikut mengembangkan pikiran bagi perkembangan industri kecil.

Bila industri kecil dapat berkembang dengan baik maka dapat memberikan pendapatan yang baik pula untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Menurut Hasan (2008;249) mengemukakan bahwa kekuatan yang menentukan daya tarik pendapatan dari suatu pasar atau segmen adalah pesaing-pesaing industri, pendatang potensial, substitusi, pembeli, dan pemasok. Namun, untuk saat ini banyak industri kecil yang mengeluhkan adanya penurunan dalam usahanya. Seperti pada pengusaha tahu yang mengalami penurunan laba yang sangat tajam semenjak terjadinya krisis global yang terjadi saat ini, yang berpengaruh terhadap biaya bahan baku dan jumlah pesaing yaitu dengan

melonjaknya biaya bahan baku dan jumlah pesaing. Secara teoritis laba adalah kompensasi atas resiko yang ditanggung perusahaan. Makin besar resiko maka laba yang diperoleh harus makin besar (Pratama & Manurung, 2002:141). Jadi laba bagi pengusaha adalah pendapatan bersih dari usaha yang dilakukannya. Laba sering dijadikan ukuran keberhasilan seperti yang diungkapkan oleh (Sadono Soekirno, 2004:391), keuntungan ditentukan dengan cara mengkurangkan berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Biaya yang dikeluarkan meliputi pengeluaran untuk bahan mentah, pembayaran upah, pembayaran bunga, sewa tanah dan pengapusan. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi biaya-biaya tersebut nilainya adalah positif maka diperolehlah keuntungan, begitupun sebaliknya apabila biaya-biaya tersebut nilainya negatif maka diperolehlah kerugian.

Menurut Vincent Gaspersz (2001:291) mengemukakan bahwa, “Keuntungan ekonomi merupakan besar penerimaan total revenue (TR) yang melebihi biaya ekonomis total cost (TC) dimana biaya ekonomis total merupakan penjualan antara biaya eksplisit dan keuntungan normal”. Berdasarkan dari eksplisit tentang laba di atas maka rumus laba sebagai berikut:

$$\text{Keuntungan Ekonomis} = \text{Penerimaan Total} - \text{Biaya Total}$$

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

Masalah pokok yang dijumpai pada survei pendahuluan menunjukkan pada laba yang didapat oleh pengusaha tahu terbesar di kota Sumedang ini mengalami penurunan. Hal tersebut dapat mempengaruhi perkembangan industri

tahu di kota Sumedang, ini dapat dilihat pada Tabel 1.1 berdasarkan hasil wawancara :

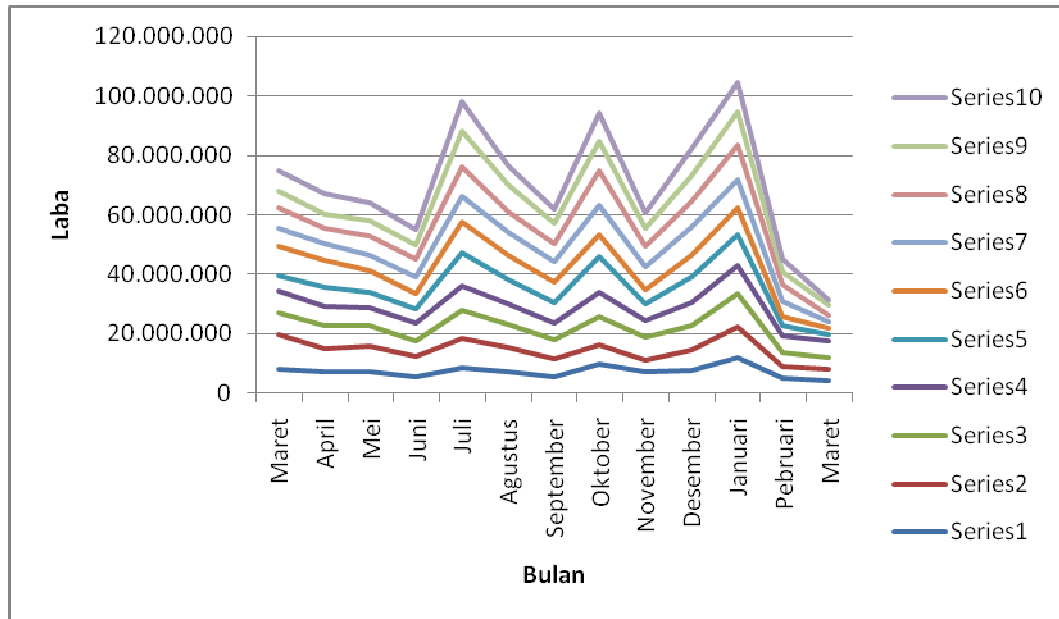
**Tabel 1.1**  
Laba Usaha yang Diperoleh Pengusaha Tahu di kota Sumedang pada Bulan  
Maret 2009-Maret 2010  
(Dalam Rupiah)

No	Nama Perusahaan	Maret (2009)	April (2009)	Mei (2009)	Juni (2009)	Juli (2009)	Agustus (2009)	September (2009)
1	Bogasari	8.000.000	7.250.000	7.250.000	5.500.000	8.500.000	7.000.000	5.500.000
2	Cita Rasa	12.000.000	8.000.000	8.500.000	7.000.000	10.000.000	8.500.000	6.000.000
3	Bungkeng	7.000.000	7.500.000	7.000.000	5.000.000	9.500.000	7.500.000	6.500.000
4	Mirasa	7.500.000	6.500.000	6.000.000	6.000.000	8.000.000	7.000.000	5.750.000
5	Sari Rasa	5.000.000	6.500.000	5.250.000	4.500.000	11.000.000	8.000.000	6.600.000
6	Ojolali	10.000.000	9.000.000	7.500.000	5.500.000	10.500.000	8.500.000	7.200.000
7	Yu Foo	6.000.000	5.500.000	5.000.000	5.500.000	9.000.000	7.750.000	7.000.000
8	Sari Bumi	7.000.000	5.000.000	6.500.000	6.000.000	9.500.000	7.000.000	5.900.000
9	Palasari	5.500.000	5.000.000	5.000.000	4.750.000	12.000.000	8.750.000	6.700.000
10	Sunda Sari	7.000.000	6.750.000	6.000.000	5.500.000	10.000.000	6.500.000	5.000.000
<b>Jumlah Rata-rata</b>		<b>7.500.000</b>	<b>6.700.000</b>	<b>6.400.000</b>	<b>5.525.000</b>	<b>9.800.000</b>	<b>7.650.000</b>	<b>6.215.000</b>

No	Nama Perusahaan	Oktober (2009)	November (2009)	Desember (2009)	Januari (2010)	Pebruari (2010)	Maret (2010)	Persentase
1	Bogasari	10.000.000	7.000.000	7.500.000	12.000.000	5.000.000	4.000.000	- 50%
2	Cita Rasa	6.500.000	4.000.000	7.000.000	10.500.000	4.000.000	4.000.000	- 66,67%
3	Bungkeng	9.000.000	7.500.000	8.000.000	11.000.000	4.500.000	3.750.000	- 46,43%
4	Mirasa	8.300.000	6.000.000	8.000.000	9.500.000	6.000.000	5.900.000	- 21,33%
5	Sari Rasa	12.000.000	5.500.000	8.500.000	10.250.000	3.000.000	1.900.000	- 62%
6	Ojolali	7.500.000	5.000.000	7.500.000	9.000.000	3.500.000	2.500.000	- 75%
7	Yu Foo	10.000.000	7.500.000	9.500.000	9.750.000	5.000.000	2.000.000	- 66,67%
8	Sari Bumi	11.500.000	7.000.000	8.500.000	11.500.000	5.500.000	2.000.000	- 71,43%
9	Palasari	9.800.000	5.750.000	8.500.000	11.000.000	4.200.000	3.500.000	- 36,36%
10	Sunda Sari	9.500.000	5.500.000	9.000.000	10.000.000	4.500.000	2.000.000	- 71,43%
<b>Jumlah Rata-rata</b>		<b>9.410.000</b>	<b>6.075.000</b>	<b>9.000.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>4.520.000</b>	<b>3.155.000</b>	<b>- 56,73%</b>

Menurut Suryadi Prawirosentono (2002:27) besar kecilnya usaha bisnis ditentukan oleh besar kecilnya modal yang ditanamkan. Oleh karena itu, klasifikasi industri berdasarkan skala usaha dapat dibagi menjadi 3 kriteria yaitu sebagai berikut; industri skala usaha kecil (*small scale industry*), bila modal usahanya lebih kecil dari Rp 100 juta, industri skala usaha menengah (*medium*

*scale industry*), bila modal usahanya antara Rp 100 juta sampai dengan Rp 500 juta, industri skala usaha besar (*large scale industry*), bila modal usahanya di atas Rp 500 juta.



**Gambar 1.1**

Laba Usaha yang Diperoleh Pengusaha Tahu di kota Sumedang pada Bulan Maret 2009-Maret 2010  
(Dalam Rupiah)

**Gambar 1.1** Grafik Laba Pengusaha Tahu di kota Sumedang (dalam 1 Tahun)

**Keterangan:**

- Series 1 : Perusahaan Bogasari
- Series 2 : Perusahaan Cita Rasa
- Series 3 : Perusahaan Bungkeng
- Series 4 : Perusahaan Mirasa
- Series 5 : Perusahaan Sari Rasa
- Series 6 : Perusahaan Ojolali
- Series 7 : Perusahaan Yu Foo
- Series 8 : Perusahaan Sari Bumi
- Series 9 : Perusahaan Palasari
- Series 10 : Perusahaan Sunda Sari

Berdasarkan data yang tertera pada Tabel 1.1, bahwa data usaha yang diperoleh pengusaha tahu di kota Sumedang pada bulan Maret 2009 sampai dengan bulan Maret 2010 sebagian besar perolehan laba pengusaha tahu mengalami penurunan yang cukup tajam. Pengertian laba seringkali dipakai untuk menilai keberhasilan kinerja suatu perusahaan (keuntungan), (Mulyadi, 1999:14). Jika terjadi penurunan laba secara terus menerus akan berdampak negatif terhadap perkembangan usaha ini.

**Tabel 1.2**

Modal Awal pada Pengusaha Tahu di kota Sumedang (dalam Rupiah)

No.	Nama Perusahaan	Modal Awal
1	Mirasa	100.000.000
2	Cita Rasa	95.000.000
3	Yu Foo	90.000.000
4	Sari Rasa	80.000.000
5	Bungkeng	75.000.000
6	Ojolali	65.000.000
7	Palasari	65.000.000
8	Bogasari	60.000.000
9	Sari Bumi	60.000.000
10	Sunda Sari	60.000.000

Menurut Gaspertz (2001:96) mengemukakan bahwa faktor yang diduga mempengaruhi laba yaitu: harga bahan baku, dan jumlah pesaing. Menurut Sofyan Assauri (1990:176) mengemukakan bahwa, bahan baku merupakan suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi atau persediaan bahan baku yang menunggu penggunaan dalam proses produksi.

Harga bahan baku yang semakin meningkat, sehingga membingungkan para pengusaha tahu untuk menjual hasil olahannya kepada konsumen. Adanya kenaikan harga bahan baku yang terjadi membuat pengusaha kecil mengalami kerugian. Bahan baku dalam suatu perusahaan tahu di kota Sumedang merupakan satu faktor yang bergerak dalam suatu proses produksi dan merupakan kebutuhan mutlak yang harus dipenuhi agar kegiatan proses produksi dapat berjalan lancar dan kesinambungan. Di samping itu bahan baku merupakan komponen dalam suatu proses produksi di samping komponen yang lainnya yaitu mesin dan tenaga kerja. Karena bahan baku merupakan unsur yang paling aktif dalam aktivitas produksi yang merupakan mata rantai dalam proses produksi.

Menurut Mulyadi (2005:33) mengatakan bahwa suatu biaya produksi disebut biaya bahan baku langsung apabila bahan tersebut merupakan bagian yang integral yang dapat dilihat atau diukur secara jelas dan mudah ditelusuri baik fisik maupun nilainya dalam wujud produksi yang dihasilkan. Di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli saja tetapi juga mengeluarkan biaya pembelian, pergudangan, dan biaya-biaya perolehan disamping sejumlah uang untuk membeli bahan baku itu sendiri. Selain kacang kedelai yang merupakan bahan baku utama untuk pembuatan tahu, para pengusaha tahu juga memerlukan bahan-bahan lain diantaranya: minyak goreng, solar, dan alat proses produksi pembuatan tahu.

Selain itu, jumlah persaingan yang semakin ketat dan meningkat menjadi faktor penyebab menurunnya laba pendapatan di dalam usaha produksi tahu.

Menurut Philip Kotler (1997:207) mengemukakan bahwa, jumlah pesaing adalah mereka yang mengejar pasar sasaran yang sama dengan strategi yang sama.

Menurut Michael Porter (2005:266) mendefinisikan lima kekuatan yang menentukan daya tarik laba jangka panjang intrinsik pasar atau segmen pasar tertentu. Lima kekuatan tersebut adalah para pesaing industri, calon pendatang, substitusi, pembeli dan pemasok. Lima ancaman yang ditimbulkan tersebut adalah satu ancaman persaingan segmen yang ketat, yaitu segmen tertentu yang tidak menarik jika ia telah memiliki pesaing yang banyak, kuat atau agresif. Kedua adalah ancaman pendatang baru, yaitu daya tarik segmen berbeda-beda menurut tingginya hambatan untuk masuk dan keluar. Ketiga ancaman produk substitusi yaitu segmen tertentu menjadi tidak menarik jika terdapat substitusi produk yang aktual atau potensial. Keempat adalah ancaman peningkatan kekuatan posisi tawar pembeli, yaitu segmen tertentu menjadi tidak menarik jika pembeli memiliki kekuatan posisi tawar (*bergaining power*) yang kuat atau semakin meningkat. Kelima adalah ancaman peningkatan kekuatan posisi tawar pemasok, yaitu segmen tertentu menjadi tidak menarik jika para pemasok perusahaan mampu menaikkan harga atau mengurangi kuantitas yang mereka pasok.

Pada umumnya bagi setiap pemimpin dari sebuah perusahaan selalu berusaha mengharapkan agar manajemen keuangan yang terdapat dalam sebuah perusahaan tersebut tetap stabil dan meningkat sehingga tercapai sasaran-sasaran tertentu yang telah ditetapkan. Bila industri kecil dapat berkembang dengan baik maka dapat memberikan pendapatan yang baik pula untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Namun, untuk saat ini banyak industri

kecil yang mengeluhkan adanya penurunan dalam usahanya, khususnya terjadi penurunan laba pada industri tahu yang ada di kota Sumedang.

Maka, dari permasalahan yang dikemukakan di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap industri tahu di kota Sumedang. Penulis mengambil judul penelitian **PENGARUH HARGA BAHAN BAKU DAN JUMLAH PESAING TERHADAP LABA PADA PERUSAHAAN TAHU DI KOTA SUMEDANG.**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang dikemukakan diatas maka dapat dirumuskan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh harga bahan baku terhadap laba pada perusahaan tahu di kota Sumedang?
2. Seberapa besar pengaruh jumlah pesaing terhadap laba yang diperoleh perusahaan tahu di kota Sumedang?
3. Seberapa besar pengaruh antara harga bahan baku dan jumlah pesaing terhadap laba yang diperoleh pengusaha tahu di kota Sumedang?



### **1.3. Tujuan dan Maksud Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga bahan baku terhadap laba produk perusahaan tahu di kota Sumedang.
2. Untuk mengetahui pengaruh jumlah pesaing terhadap laba yang diperoleh perusahaan tahu di kota Sumedang.
3. Untuk mengetahui pengaruh antara harga bahan baku dan jumlah pesaing terhadap laba yang diperoleh pengusaha tahu di kota Sumedang.

#### **1.3.2 Maksud Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sebenarnya penerapan teori laba selama ini, dapat diaplikasikan dalam penelitian sehingga secara teori hasil dari penelitian ini dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan suatu masukan yang positif bagi objek yang diteliti yaitu perusahaan industri tahu di kota Sumedang dalam meningkatkan labanya; dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan ilmiah untuk objek penelitian yang lain.