

## **II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI**

### **A. Tinjauan Pustaka**

#### **1. Prospek Pengembangan Gula Semut**

Bagi kalangan masyarakat Jawa, gula kelapa atau gula merah mungkin sudah tidak asing lagi di telinga mereka. Sebab, hampir setiap harinya banyak makanan dan minuman yang diproduksi dengan menggunakan gula kelapa. Bahkan saat ini bisa dikatakan penggunaan gula kelapa tidak hanya untuk skala rumah tangga namun juga mulai dibutuhkan sebagai bahan baku industri, sebut saja seperti industri kue, kecap, dan lain sebagainya.

Selain diproduksi menjadi gula cetak, saat ini gula kelapa juga mulai dikembangkan dalam bentuk serbuk atau kristal. Biasanya gula kelapa serbuk ini dikenal masyarakat dengan nama gula semut atau gula kristal. Tak seperti gula cetak pada umumnya, tekstur serbuk pada gula semut membuatnya dapat bertahan lama dalam jangka waktu yang cukup lama, yakni hingga dua tahun tanpa mengalami perubahan warna dan rasa jika dibungkus dalam ruangan kedap udara. Bukan hanya itu saja kelebihan yang dimiliki gula semut, ada banyak manfaat yang terkandung dalam serbuk gula semut sehingga banyak masyarakat yang mulai mengkonsumsinya untuk kepentingan kesehatan. Bahkan warga negara asing pun rela berlomba-lomba mengimpor gula semut dari Indonesia untuk memenuhi keperluan mereka sehari-hari.

Melihat permintaan pasarnya yang masih sangat tinggi, pengrajin gula semut skala rumahan sudah mulai bermunculan di pelosok Indonesia. Beberapa sentra industri gula semut yang cukup terkenal antara lain dari Kabupaten

Banyumas, Banjarnegara, Kulon Progo dan Kabupaten Lebak, Banten. Tidak hanya pasar lokal saja yang mereka sasar, namun beberapa diantaranya mulai merambah pasar ekspor ke mancanegara.

Seperti misalnya tahun lalu sebanyak 380 pengrajin gula semut di Banjarnegara telah tersertifikasi dan setiap bulannya mampu menghasilkan sekitar 15 ton gula semut untuk selanjutnya diekspor ke Amerika dan pasar Eropa. Petani gula semut di Semarang juga mendapatkan pesanan 200 ton per bulan untuk dikirim ke Turki, ada juga pelaku bisnis gula semut dari Kabupaten Lebak, Banten, yang tiap bulannya mengirimkan 20 – 30 ton gula semut ke pasar Australia karena tingginya permintaan masyarakat di negara kangguru tersebut.

Gula semut (*brown sugar*), adalah gula merah palma (*palm sugar*), yang dikristalkan. Bukan dicetak dalam berbagai bentuk. Selama ini, yang disebut gula semut harus terbuat dari bahan nira palma. Bisa kelapa (*Cocos nucifera*), aren (*Arenga pinata*), atau lontar (*Borassus flabellifer*). Meskipun sebenarnya gula semut juga bisa dibuat dari tebu. Sebab selama ini bahan baku gula merah paling banyak juga berasal dari tebu. Gula merah tebu, sebagian besar diserap oleh industri kecap, bukan oleh rumah tangga. Meskipun gula semut juga bisa diproduksi dari tebu, konsumen berupa hotel dan restoran, selalu minta gula semut berbahan nira kelapa, lontar, atau aren.

Yang membedakan proses pembuatan gula merah dengan gula semut hanyalah pada pencetakan. Kalau nira pekat ini ditaruh dalam tempurung kelapa, buluh bambu, atau wadah pencetak lainnya, akan terbentuk gula merah biasa. Kalau cairan nira pekat ini dimasukkan ke dalam alat sentrifugal yang diputar

terus menerus dengan tangan, akan dihasilkan kristal gula semut. Alat sentrifugal ini hanyalah berupa drum dan kayu yang bisa diputar secara manual atau bisa juga dilakukan dengan cara seadanya dengan cara menghaluskan gula yang masih menggumpal supaya menjadi halus dengan alat penghalus sederhana menggunakan tempurung kelapa. Dengan hanya melihat prototipenya, petani bisa membuat peralatan sederhana ini.

Usaha pembuatan gula semut sangat menjajikan, apalagi dikombinasikan dengan bahan lain yang mempunyai khasiat yang bagus untuk kehatan. Ini akan mendukung konsep produk yaitu healthy life style atau gaya hidup sehat. Jika dibandingkan dengan produk induknya yaitu gula jawa (gula merah cetak) maka dalam segi financial sangat-sangat menguntungkan. Keuntungan bisa mencapai dua kali lipat dengan tambahan rasa, yaitu temu kunci, kunyit, kencur, jahe, kunyit putih, dan lengkuas, yang semuanya itu mempunyai khasiat yang bagus untuk kesehatan.

Dalam menentukan sasaran bisnis, diperlukan analisis dari berbagai sumber, baik itu dari media cetak maupun elektronik dan dengan menggali informasi dari orang-orang yang mengetahui tentang bisnis pembuatan gula semut. Dari berbagai media salah satunya internet, banyak sekali informasi mengenai usaha gula semut dan peluang pasarnya. Dari informasi tersebut, gula semut ternyata bukan hanya dinikmati oleh masyarakat dalam negeri saja, tetapi malah justru yang paling menyukai gula semut adalah wisatawan asing.

Gula semut juga harganya cukup mahal dibandingkan dengan gula cetak, dengan hal itu maka sasaran bisnis yang menjadi fokus adalah konsumen luar negeri dan masyarakat kalangan menengah ke atas. Karena masyarakat kalangan menengah ke atas lebih peduli terhadap lingkungan dan kesehatan mereka. Sehingga mereka lebih memilih membeli produk gula semut ini, kemudian menjadi mitra bagi hotel-hotel di Indonesia sebagai pemasok gula semut.

Jika dilihat dari faktor daya beli, masyarakat kalangan menengah ke atas akan mempunyai daya beli yang lebih besar dari masyarakat kalangan menengah ke bawah. Tetapi tidak menutup kemungkinan masyarakat menengah ke bawah tidak mempunyai daya beli. Daya beli konsumen dipengaruhi oleh banyak faktor, selain dari segi finansial, juga mengenai aspek teknis dari produk yang ditawarkan itu sendiri. Misalnya mengenai kualitas produk, kemasan, augmented (nilai tambah), dan dari segi pemasarannya. Bagaimana produsen mengkomunikasikan produknya kepada konsumen, itu juga akan mempengaruhi daya beli konsumen yang bersangkutan (Schiffman,1997).

## 2. Pola Kemitraan, manfaat kemitraan dan KUB (Kelompok Usaha Bersama)

### a. Pola Kemitraan

Konsep formal kemitraan yang tercantum dalam undang-undang No. 9 Tahun 1995 menyatakan, kemitraan adalah kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Konsep tersebut diperkuat pada

peraturan pemerintah No. 44 Tahun 1997 yang menerangkan bahwa bentuk kemitraan yang ideal adalah saling memperkuat, saling menguntungkan, dan saling menghidupi (Sumardjono dkk, 2004:16-17).

Tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan kemitraan, kesinambungan usaha, meningkatkan kualitas sumber daya kelompok mitra, peningkatan skala usaha serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan kelompok usaha mandiri (Sumardjo, 2004)

Menurut (Sumardjo, et al., 2004), konsep kemitraan yang paling banyak diterapkan di Indonesia terdiri dari dua tipe, yakni tipe dispersal dan sinergis. Dispersal berasal dari kata dispersi yang berarti tersebar. Dalam tipe ini hubungan yang terjalin antara dua belah pihak tidak memiliki hubungan atau ikatan kerjasama yang kuat. Ciri-ciri dari tipe dispersal antara lain tidak adanya hubungan organisasi fungsional diantara setiap tingkatan usaha pertanian hulu dan hilir, jaringan agribisnis hanya terikat pada mekanisme pasar, sedangkan antar pelakunya bersifat tidak langsung dan impersonal sehingga setiap pelaku agribisnis hanya memikirkan kepentingannya sendiri. Lain halnya dengan tipe sinergis, dalam tipe ini hubungan kerjasama berbasis pada ikatan saling membutuhkan dan saling mendukung antar masing-masing pihak.

Dalam (Deptan, 1997) tentang pedoman kemitraan usaha dikemukakan polapola kemitraan yang dilaksanakan, antara lain (1) Pola inti-plasama, (2) Pola kemitraan kontrak, (3) Pola kemitraan sub-kontrak, (4) Pola dagang umum, (5) Pola kemitraan keagenan dan (6) Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA).

a. Pola Inti-Plasma

Dalam pola kemitraan ini perusahaan-perusahaan besar bertindak sebagai inti menjalin kerjasama dengan petani atau kelompok tani sebagai plasma (mitra). Kemitraan ini perusahaan (inti) berkewajiban dalam menyediakan lahan, sarana produksi, pemberian bimbingan teknis budidaya dan pasca panen, pembiayaan dan pemberian bantuan lain seperti peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha. Sementara itu petani (plasma) melakukan budidaya sesuai anjuran perusahaan (inti) dan menyerahkan hasil kepada perusahaan (inti) sesuai kesepakatan kerjasama.

b. Pola Kemitraan Kontrak

Pola kemitraan ini umumnya terjadi pada perusahaan pengolahan (industri) yang terdapat perjanjian tertulis antara dua pihak atau lebih untuk melakukan atau tidak melakukan tindakan hukum tertentu terkait ketentuan tugas, hak dan kewajiban dari masing-masing pihak yang bersangkutan. Isi perjanjian kontrak terdiri dari beberapa syarat, antara lain (1) Waktu pengiriman, (2) Harga, (3) Kontrak konsultasi, (4) Kontrak wakil penjualan, (5) Perjanjian *franchise*, (6) Perjanjian distribusi, (7) Perjanjian konsinyasi, (8) Kontrak lisensi dan (9) Kontrak hubungan kerja industrial-buruh.

c. Pola Kemitraan Sub-Kontrak

Pola kemitraan ini dapat diartikan sebagai hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, dimana kelompok mitra memproduksi komponen yang diperlukan oleh perusahaan mitra sebagai bagian dari proses produksinya.

#### d. Pola Dagang Umum

Pola kemitraan dagang umum adalah hubungan kemitraan usaha antara kelompok tani dengan perusahaan, dimana kelompok tani memasok kebutuhan perusahaan mitra sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan oleh perusahaan mitra. Pola ini dapat dijumpai pada kemitraan yang dijalani petani cabai atau komoditi lain dengan pengepul, pedagang besar, perusahaan industri dan lain-lain.

#### e. Pola Kemitraan Keagenan

Pola kemitraan keagenan adalah kegiatan kerjasama yang dijalani antara perusahaan mitra dengan agen, agen diberikan kebebasan dalam memasarkan barang atau jasa perusahaan mitra. Keunggulan dari kemitraan pola ini ialah pada saat agen melakukan pemasaran produk dengan sangat baik akan mendapatkan komisi atau *fee* yang diberikan atas kerja keras agen oleh perusahaan mitra. Pola kemitraan keagenan dapat dijumpai pada distributor gas LPG atau sarana produksi pertanian.

#### f. Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA)

Kerjasama Operasional Agribisnis adalah kerjasama usaha antara kelompok mitra (petani) dengan perusahaan mitra dimana kelompok mitra menyediakan lahan, sarana dan tenaga kerja, sedangkan perusahaan mitra menyediakan modal atau sarana untuk mengusahaakan membudidayakan suatu komoditi pertanian. Perusahaan mitra juga melaksanakan bimbingan teknis terkait teknologi budidaya, sarana produksi, permodalan atau kredit, pengolahan hasil, penampungan hasil produksi dan

pemasaran hasil produksi dari kelompok mitra. Sistem bagi hasil dari pola kemitraan ini sudah dijelaskan diawal dan bentuk perjanjian tidak tertulis.

Berdasarkan hasil pengamatan pada saat melakukan surevei ke lokasi dikatakan bahwa CV. Menoreh Politan menerapkan pola kemitraan kontrak. CV. Menoreh Politan sebagai perusahaan mitra melakukan perjanjian tertulis dengan pengrajin gula semut untuk melakukan atau tidak melakukan tindakan hukum tertentu terkait ketentuan tugas, hak dan kewajiban dari masing-masing pihak yang bersangkutan.

Hasil penelitian sebelumnya dari Latifah (2012) menyatakan bahwa pola kemitraan yang diterapkan oleh PT. Saung Mirwan dengan petani adalah kerjasama oprasional agribisnis (KOA). Pola kemitraan KOA menempatkan petani mitra sebagai penyedia lahan, biaya produksi penyedia tenaga kerja, sedangkan PT. Saung Mirwan berperan dalam penyediaan sarana produksi, penyuluhan bimbingan teknis, jaminan harga dan pasar. PT. Saung Mirwan menerapkan tipe kemitraan sinergis dengankerjasama berbasis pada ikatan saling membutuhkan dan saling mendukung antar masing-masing pihak.

Menurut penelitian sebelumnya dari M. Sholikin (2015) menyatakan bahwa PT. Bumi Sari Lestari menerapkan pola kemitraan kerjasama operasional agribisnis (KOA). PT. Bumi Sari Lestari sebagai perusahaan mitra menyediakan sarana produksi, bimbingan teknis, kepastian harga dan pasar. Sedangkan mitra tani menyediakan lahan, menyerahkan semua hasil produksi dan menjalankan manajemen usahatani sesuai ketentuan perusahaan mitra.



Menurut penelitian sebelumnya dari R. Fadilah (2011) menyatakan bahwa PG. Jatitujuh menerapkan pola kemitraan subkontrak. PG Jatitujuh sebagai perusahaan mitra menyediakan sarana produksi, memberikan pinjaman kepada kelompok tani, bimbingan teknis budidaya tebu sampai panen, mengatur dan melaksanakan tebang angkut, mengolah hasil tebu kelompok tani dan membayar hasil panen tebu kepada kelompok tani. Sedangkan mitra tani menyediakan lahan, melaksanakan budidaya tebu sesuai petunjuk dan bimbingan PG Jatitujuh dan Menyerahkan produksi tebu kepada PG Jatitujuh untuk dibeli (dalam SPT) atau digiling (dalam SHB) sesuai kesepakatan para pihak.

#### b. Manfaat Kemitraan

Kenyataan menunjukkan bahwa usaha kecil masih belum dapat mewujudkan kemampuan dan peranannya secara optimal dalam perekonomian nasional. Hal itu disebabkan oleh kenyataan bahwa Usaha Kecil masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala, baik yang bersifat eksternal maupun internal, dalam bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia, dan teknologi, serta iklim usaha yang belum mendukung bagi perkembangannya. Sehubungan dengan itu, Usaha Kecil perlu memberdayakan dirinya dan diberdayakan dengan cara melakukan kemitraan dengan perusahaan atau lembaga yang bisa membawa usahanya jadi lebih maju lagi.

Sasaran kemitraan agribisnis adalah terlaksananya kemitraan usaha dengan baik dan benar bagi pelaku-pelaku agribisnis terkait di lapangan sesuai dengan hukum dan

peraturan yang berlaku di Indonesia. Manfaat yang dapat dicapai dari usaha kemitraan (Hafsah, 1999) antara lain:

### 1. Produktivitas

Bagi perusahaan yang lebih besar, dengan model kemitraan, perusahaan besar dapat mengoperasikan kapasitas pabriknya secara full capacity tanpa perlu memiliki lahan dan pekerja lapangan sendiri, karena biaya untuk keperluan tersebut ditanggung oleh petani. Peningkatan produktivitas bagi petani biasanya dicapai secara simultan yaitu dengan cara menambah unsur input baik kualitas maupun kuantitasnya dalam jumlah tertentu akan diperoleh output dalam jumlah dan kualitas yang berlipat. Melalui model kemitraan petani dapat memperoleh tambahan input, kredit dan penyuluhan yang disediakan oleh perusahaan inti.

### 2. Efisiensi

Erat kaitannya dengan sistem kemitraan, perusahaan dapat mencapai efisiensi dengan menghemat tenaga dalam mencapai target tertentu dengan menggunakan tenaga kerja yang dimiliki oleh petani. Sebaliknya bagi petani yang umumnya relatif lemah dalam hal kemampuan teknologi dan sarana produksi, dengan bermitra akan dapat menghemat waktu produksi melalui teknologi dan sarana produksi yang disediakan oleh perusahaan.

### 3. Jaminan kualitas, kuantitas dan kontinuitas

Kualitas, kuantitas dan kontinuitas sangat erat kaitannya dengan efisiensi dan produktivitas di pihak petani yang menentukan terjaminnya pasokan pasar dan pada

gilirannya menjamin keuntungan perusahaan. Ketiganya juga merupakan pendorong kemitraan, apabila berhasil dapat melanggengkan kelangsungan kemitraan ke arah penyempurnaan.

#### 4. Resiko

Suatu hubungan kemitraan idealnya dilakukan untuk mengurangi resiko yang dihadapi oleh kedua belah pihak. Kontrak akan mengurangi resiko yang dihadapi oleh pihak inti jika mengadakan pengadaan bahan baku sepenuhnya dari pasar terbuka. Perusahaan inti juga akan memperoleh keuntungan lain karena mereka tidak harus menanamkan investasi atas tanah dan mengelola pertanian yang sangat luas. Menurut Rustiani et al. (1997), risiko yang dialihkan perusahaan perusahaan inti ke petani adalah (1) resiko kegagalan produksi, (2) resiko kegagalan memenuhi kapasitas produksi, (3) resiko investasi atas tanah, (4) resiko akibat pengelolaan lahan usaha luas, dan (5) resiko konflik perburuhan. Di sisi lain resiko yang dialihkan petani ke perusahaan inti antara lain: (1) resiko kegagalan pemasaran produk hasil pertanian, (2) resiko fluktuasi harga produk, dan (3) resiko kesulitan memperoleh input/sumberdaya produksi yang penting.

#### 5. Sosial

Kemitraan dapat memberikan dampak sosial (social benefit) yang cukup tinggi. Ini berarti negara terhindar dari kecemburuan sosial. Kemitraan dapat pula menghasilkan persaudaraan antar pelaku ekonomi yang berbeda status.

## 6. Ketahanan ekonomi nasional

Usaha kemitraan berarti suatu upaya pemberdayaan yang lemah (petani/usaha kecil). Peningkatan pendapatan yang diikuti tingkat kesejahteraan dan sekaligus terciptanya pemerataan yang lebih baik, otomatis akan mengurangi timbulnya kesenjangan ekonomi antar pelaku yang terlibat dalam kemitraan yang mampu meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional.

### c. KUB (Kelompok Usaha Bersama)

Suatu usaha akan lebih optimal jika dijalankan secara bersama, bukan hanya dapat meminimalkan modal yang digunakan, hasil dari usaha bersama biasanya lebih menguntungkan dibandingkan dengan hasil usaha perseorangan. Selain hal tersebut, pengetahuan tentang usaha yang dilakukan akan lebih terorganisir (intinya ialah saling menutupi kurangnya informasi atau pengetahuan masing-masing). Kelompok Usaha Bersama (KUB) merupakan suatu usaha dimana beberapa individu atau kita saja sebut suatu kelompok masyarakat tertentu, yang melakukan kegiatan usaha secara bersama/berkelompok.

Tujuan dari pembentukan kelompok usaha ini biasanya ialah untuk meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan kelompok tersebut. Peningkatan usaha yang dimaksud bisa dalam peningkatan usaha yang dilakukan anggotanya, maupun usaha yang dijalani oleh kelompoknya (usaha yang dijalankan secara bersama). Perlu dicatat bahwa dalam hak dan keprioritasan dalam kelompok usaha bersama ialah sama

rata, artinya setiap atau seluruh anggota kelompok memiliki kedudukan sama rata tanpa ada yang dibeda-bedakan.

### 3. Biaya Produksi, Penerimaan, Pendapatan, Keuntungan dan Kelayakan Usaha

#### a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung (Soekartawi, 1995). 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 Suparmoko (2001), biaya-biaya tersebut dijelaskan sebagai berikut:

#### 1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya produksi yang timbul karena penggunaan faktor produksi yang tetap, sehingga biaya yang dikeluarkan untuk membiayai faktor produksi juga tetap tidak berubah walaupun jumlah barang yang dihasilkan berubah-ubah.

Yang termasuk biaya tetap adalah biaya untuk mesin dan peralatan.

#### 2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang dikeluarkan oleh produsen sebagai akibat penggunaan faktor produksi variabel, sehingga biaya ini jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan kuantitas produk yang dihasilkan. Yang termasuk biaya variabel adalah biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung dan bahan bakar minyak, kerusakan kecil-kecil dan biaya perawatan lain.

Biaya total menurut ( Nordhaus dan Samuelson, 2003), berarti total pengeluaran terendah yang diperlukan untuk memproduksi setiap angka output. Sedangkan menurut ( Sugiri, 1999), total biaya adalah jumlah total biaya tetap dan biaya variable. Secara sistematis biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC ( <i>Total Cost</i> )	= biaya total
TFC ( <i>Total Fixed Cost</i> )	= total biaya tetap
TVC ( <i>Total Variable Cost</i> )	= total biaya variabel

Biaya produksi dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu biaya eksplisit dan biaya implisit. Biaya eksplisit adalah biaya yang benar- benar dikeluarkan dalam proses produksi, misalnya biaya pembelian bahan baku, upah tenaga kerja, pembelian alat-alat dan bahan penunjang lainnya. Sedangkan biaya implisit adalah biaya yang tidak secara nyata dikeluarkan dalam suatu proses produksi, misalnya nilai tenaga kerja dalam keluarga, nilai bunga modal sendiri dan nilai sewa lahan milik sendiri.

Biaya alat dihitung berdasarkan biaya penyusutan dengan menggunakan metode garis lurus. Biaya penyusutan adalah penggantian kegiatan atau pengurangan nilai yang disebabkan kurun waktu dan cara penggunaan semua modal tetap. Adapun rumus untuk biaya penyusutan adalah sebagai berikut :

$$DC = \frac{NB - NS}{U}$$

Keterangan : DC = Biaya Penyusutan ( *Depresiation Cost* )  
 NB = Nilai Beli  
 NS = Nilai Sisa  
 U = Umur Ekonomi

### **b. Penerimaan**

Menurut Soekartawi (1995), 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 ( <i>Total Revenue</i> )	= penerimaan total
Q ( <i>Quantity</i> )	= jumlah produk yang dihasilkan
P ( <i>Price</i> )	= harga

### **c. Pendapatan**

Pendapatan menurut (soekartawi, 1995) adalah selisih antara total penerimaan (TR) dengan total biaya eksplisit (TEC) yang secara nyata dikeluarkan untuk memproduksi barang. Pendapatan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

$$NR = TR - TEC$$

Keterangan:

NR	= <i>Net Return</i> (pendapatan)
TR	= <i>Total Revenue</i> (penerimaan)
TEC	= <i>Total Explicit Cost</i> (total biaya eksplisit)

### **d. Keuntungan**

Keuntungan (profit) adalah tujuan utama dalam pembukaan usaha yang direncanakan. Semakin besar keuntungan yang diterima, semakin layak usaha yang dikembangkan. Didasarkan pada perkiraan dan perencanaan produksi dapat diketahui

pada jumlah produksi berapa perusahaan mendapat keuntungan dan pada jumlah produksi berapa pula perusahaan mendapat kerugian (Ibrahim, 2003).

Menurut (Lipsey, R.G., P.O. Steiner dan D.D. Purvis, 1990), keuntungan adalah selisih antara pendapatan yang diterima dari penjualan dengan biaya kesempatan dari sumber daya yang digunakan. Definisi yang lain menurut Lipsey et al. keuntungan sebagai kelebihan penerimaan (*revenue*) atas biaya-biaya yang dikeluarkan. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

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

Keterangan :

$\pi$ ( <i>Profit</i> )	= keuntungan
TR ( <i>Total Revenue</i> )	= penerimaan total
TC ( <i>Total Cost</i> )	= biaya total usaha
Q ( <i>Quantity</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

#### e. Kelayakan Usaha

Produktivitas dapat dilihat dengan berbagai cara tergantung untuk apa produktivitas dilihat. Menurut (Sinungan, 2003) produktivitas adalah rasio dari apa yang dihasilkan (*output*) terhadap apa yang digunakan (*input*) untuk memperoleh hasil. Hal ini berarti produktivitas adalah perbandingan *output* persatuan *input*. Dapat pula diartikan sebagai tingkat efisiensi dalam memproduksi barang dan jasa yaitu pemanfaatan secara baik terhadap sumber-sumber dalam memproduksi barang dan jasa.



## 1. Produktivitas Tenaga Kerja

Menurut ( Soekartawi, 1990), faktor produksi tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhatikan dalam proses produksi adalah jumlah yang cukup bukan hanya dilihat dari tersedianya tenaga kerja tetapi juga kualitas dan macam tenaga kerja perlu juga diperhatikan. Produktivitas tenaga kerja adalah perbandingan antara pendapatan dikurangi biaya implisit kecuali biaya tenaga kerja dalam keluarga dalam jumlah hari kerja orang dalam keluarga. Secara matematis dapat ditulis :

$$\text{Produktivitas tenaga Kerja} = \frac{\text{NR} - \text{TC implisit ( selain biaya TKDK )}}{\text{Total HKO dalam keluarga}}$$

Keterangan :

NR	= <i>Net Return</i>
TC implisit	= <i>Total Cost implisit</i>
HKO	= <i>Hari Kerja Orang</i>

Untuk dapat dikatakan layak dalam industri maka produktivitas tenaga kerja harus lebih besar dari upah minimum regional, sedangkan jika dikatakan tidak layak dalam industri maka besarnya produktivitas tenaga kerja lebih kecil dari upah minimum regional.

## 2. Produktivitas modal

Produktivitas modal adalah perbandingan antara pendapatan yang dikurangi biaya implisit (selain bunga modal milik sendiri) dengan biaya eksplisit (dalam persen)

$$\text{Prod. Modal} = \frac{\text{NR} - \text{TC Implisit (kecuali bunga modal milik sendiri)}}{\text{Biaya Eksplisit}} 100\%$$

Keterangan :

NR	= <i>Net Return</i> (pendapatan)
----	----------------------------------

TC implisit = *Total Cost* implisit

Untuk dapat dikatakan layak dalam industri maka besarnya produktivitas modal harus lebih besar dari tingkat bunga tabungan bank yang berlaku, sedangkan jika dikatakan tidak layak dalam industri maka besarnya produktivitas modal lebih kecil dari tingkat bunga tabungan bank yang berlaku.

### 3. R/C (*Revenue Cost Ratio*)

Menurut (Darsono, 2008), R-C ratio merupakan metode analisis untuk mengukur kelayakan usaha dengan menggunakan rasio penerimaan (*revenue*) dengan biaya (*cost*). Salah satu ukuran kelayakan usaha adalah dengan R-C Ratio, yang merupakan perbandingan antara penerimaan dengan total biaya. Jadi nilai R-C rupiah yang dikeluarkan untuk produksi.

Tingkat kelayakan usaha diukur dengan cara menentukan *rasio* antara penerimaan dengan total biaya produksi selama satu kali proses produksi, dengan pernyataan rumus sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR (Penerimaan)}{TC (Biaya Total)}$$

Keterangan : TR = *Total Revenue*  
TC = *Total Cost*

Jika  $R/C > 1$ , maka suatu usaha dikatakan layak untuk diusahakan karena memberikan keuntungan. Jika  $R/C = 1$ , maka suatu usaha dikatakan impas atau tidak memberikan keuntungan, dalam analisis kelayakan usaha maka kondisi usaha yang seperti ini dinyatakan tidak layak. Jika  $R/C < 1$ , maka suatu usaha dinyatakan tidak layak karena tidak mendapatkan keuntungan.

## B. Kerangka Berpikir

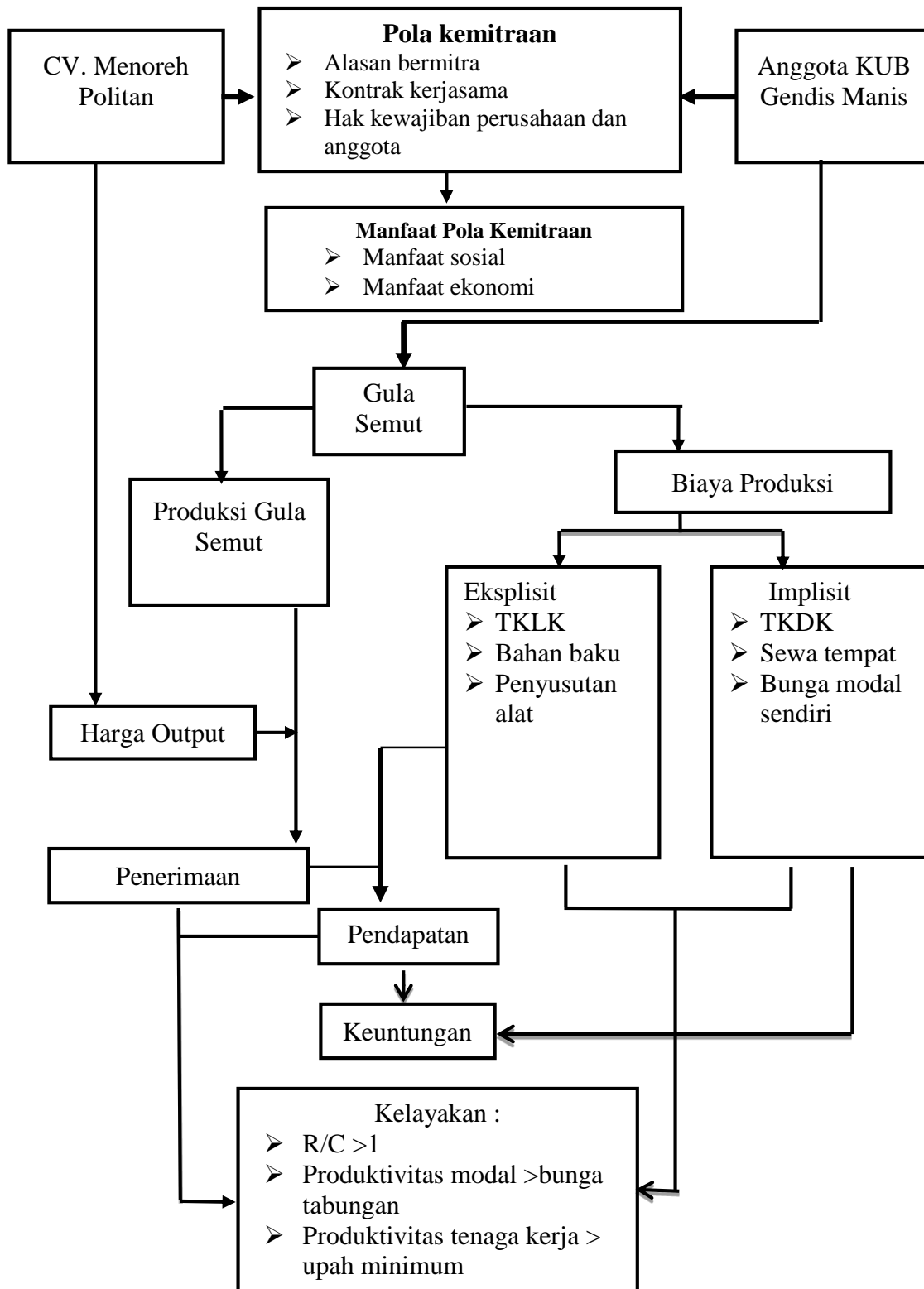
Pelaksanaan kemitraan antara CV. Menoreh Politan dengan mitra komoditi gula semut tidak lepas dari adanya pola kemitraan. Dalam kegiatan bermitra terdapat pola kemitraan antara pengrajin anggota KUB Gendis Manis dengan CV. Menoreh Politan yang meliputi latar belakang, ketentuan tugas, hak dan kewajiban dari masing-masing pihak yang bersangkutan, serta kontrak kerjasama yang isi perjanjian kontraknya antara lain (1) Waktu pengiriman, (2) Harga beli, (3) Perjanjian waktu pembayaran, (4) Perjanjian kualitas dan kuantitas gula semut, (5) Jangka waktu kerjasama. Pola kemitraan ini diharapkan memperoleh manfaat bagi kedua belah pihak, baik itu manfaat ekonomi maupun manfaat sosial.

Usaha gula semut merupakan mata pencaharian pokok para anggota KUB Gendis Manis tersebut. Tujuan usaha gula semut yaitu untuk memenuhi kebutuhan produksi gula semut selain itu untuk memperoleh pendapatan dan keuntungan. Dalam usaha gula semut memerlukan biaya produksi. Biaya produksi merupakan semua beban finansial yang harus ditanggung oleh anggota untuk menghasilkan barang dan jasa agar digunakan oleh konsumen yang terdiri dari biaya eksplisit maupun biaya implisit. Biaya eksplisit yang dimaksud disini adalah biaya yang dikeluarkan untuk dibayarkan secara nyata selama proses produksi seperti upah tenaga kerja luar keluarga, pembelian bahan baku ( gula cetak, nira kelapa ) dan pembelian perlengkapan alat. Biaya implisit yang dimaksud disini adalah biaya yang secara ekonomis harus ikut diperhatikan sebagai biaya produksi meskipun tidak dibayarkan secara nyata, seperti biaya sewa

tempat atau lahan produksi ( jika produsen menyewa tempat untuk produksi ), biaya tenaga kerja dalam keluarga dan biaya modal sendiri.

Dalam usaha gula semut menghasilkan produksi yaitu gula semut. Gula semut akan dibeli sesuai harga kesepakatan dan menghasilkan penerimaan. Untuk selanjutnya dari penerimaan tersebut akan mengetahui pendapatan usaha gula semut yang dikurangi dengan biaya eksplisit atau biaya yang benar-benar dikeluarkan. Sedangkan keuntungan usaha gula semut merupakan selisih hasil antara total penerimaan dengan total biaya (eksplisit dan implisit).

Kelayakan usaha gula semut dapat dihitung dengan menggunakan *R-C Ratio*, yaitu dengan membandingkan antara besarnya penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk produksi. Apabila nilai *R-C ratio*  $> 1$ , berarti usaha sudah layak, dan Jika  $R/C = 1$ , maka suatu usaha dikatakan belum layak atau usaha dalam keadaan impas (tidak untung/rugi). Sedangkan jika  $R/C < 1$ , maka suatu usaha dinyatakan tidak layak untuk diusahakan. Analisis kelayakan juga dilakukan menggunakan analisis produktivitas tenaga kerja dan produktivitas modal. Jika produktivitas tenaga kerja lebih besar dari upah minimum regional, maka usaha gula semut tersebut layak untuk diusahakan serta untuk dapat dikatakan layak jika besarnya produktivitas modal lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran