



BUKU AJAR

EKONOMI BISNIS

UNTUK SISWA SMK KELAS X

Dr. Lilik Sri Hariani, M.Ak, dkk



BUKU AJAR

EKONOMI BISNIS

UNTUK SISWA SMK KELAS X

Tim Penyusun :
Dr. Lilik Sri Hariani, M.Ak
Dr. Endah Amdayani, MM
Dr. Nurul Ain, M.Si

 **KANJURUHAN
PRESS**
Anggota IKAPI 135/JTU/2011
(APPTI) 002.019.1.10.2017
Email : kanjuruhanpress@unikama.ac.id

ISBN 978-623-99570-0-1 (EPUB)

9 786239 957001

 **KANJURUHAN
PRESS**

BUKU AJAR
EKONOMI BISNIS
UNTUK SISWA SMK KELAS X

Oleh :

Dr. Lilik Sri Hariani, M.Ak

Dr. Endah Andayani, MM

Dr. Nurul Ain, M.Si



**KANJURUHAN
PRESS**

2022

BUKU AJAR
EKONOMI BISNIS
UNTUK SISWA SMK KELAS X

© 2022

Penulis

Dr. Lilik Sri Hariani, M.Ak

Dr. Endah Andayani, MM

Dr. Nurul Ain, M.Si

Desain Cover & Penata Isi

Tim Kanjuruhan Press

Cetakan I, September 2022

Diterbitkan oleh :

Kanjuruhan Press

Anggota IKAPI 135/JTI/2011

APPTI 002.019.1.10.2017

Email : kanjuruhanpress@unikama.ac.id

E-ISBN 978-623-99570-0-1

Hak Cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ke dalam bentuk apapun, secara elektronik maupun mekanis, termasuk fotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman lainnya, tanpa izin tertulis dari Penerbit. Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2000 tentang Hak Cipta, Bab XII Ketentuan Pidana, Pasal 72, Ayat (1), (2), dan (6)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas Karunia dan Hidayah-Nya, kami dapat menyusun bahan ajar “Ekonomi Bisnis Kelas X” untuk siswa SMK/MAK. Buku ajar ini disusun menggunakan pendekatan pembelajaran berdasarkan kompetensi, sebagai konsekuensi logis dari Kurikulum 2013 dan dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi Republik Indonesia melalui Hibah Program Terapan Unggulan Perguruan Tinggi (PTUPT) Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas PGRI Kanjuruhan Malang tahun 2021.

Buku ajar ini disusun melalui beberapa tahapan proses, yakni mulai dari pemetaan kompetensi inti dan kompetensi dasar, penyiapan materi ajar, penyusunan naskah secara tertulis, kemudian diseting dengan bantuan alat komputer, serta divalidasi, dan diujicobakan empirik secara terbatas.

Buku ajar ini dapat diselesaikan, tentu dengan banyaknya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang perlu diberikan ucapan terimakasih. Oleh karena itu dalam kesempatan ini kami ucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu sehingga modul ini dapat diselesaikan.

Kami mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun untuk meningkatkan kualitas mutu pendidikan yang kami tuangkan dalam buku ajar ini. Demikian, semoga buku ajar ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi siswa SMK/MAK yang mengikuti matapelajaran Ekonomi Bisnis.

Malang, Agustus 2021

Penyusun

Kanjuruhan Press

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUL	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
BAB 1 ILMU EKONOMI	1
A. Pengertian Ilmu Ekonomi.....	3
B. Pembagian Ilmu Ekonomi	3
C. Kegiatan Ekonomi dalam Berbagai Usaha.....	5
D. Prinsip Ekonomi.....	5
E. Motif Ekonomi	7
F. Ekonomi Syariah	8
Rangkuman.....	8
Uji Kompetensi.....	9
BAB 2 MASALAH EKONOMI DAN SOLUSINYA	15
A. Masalah Ekonomi Kaum Klasik.....	17
B. Masalah Ekonomi Modern	19
C. Solusi Masalah Ekonomi dengan Sistem Ekonomi....	20
Rangkuman	26
Uji Kompetensi.....	26
BAB 3 KELANGKAAN	33
A. Pengertian Kelangkaan Ekonomi	35
B. Ciri-ciri Kelangkaan	35
C. Jenis Kelangkaan.....	36
D. Penyebab Kelangkaan	38
E. Dampak Kelangkaan	39
F. Cara Mengatasi Kelangkaan.....	40
G. Kebutuhan Manusia dan Alat Pemenuhannya.....	42
Rangkuman.....	51
Uji Kompetensi.....	52

BAB 4	MODEL, PELAKU EKONOMI, PERILAKU KONSUMEN DAN PRODUSEN DALAM KEGIATAN EKONOMI	59
	A. Model Kegiatan Ekonomi.....	60
	B. Pelaku Kegiatan Ekonomi	66
	C. Perilaku Konsumen	67
	D. Perilaku Produsen	70
	Rangkuman.....	74
	Uji Kompetensi.....	75
BAB 5	HUKUM PERMINTAAN, PENAWARAN, KONSEP ELASTISITAS DAN HARGA KESEIMBANGAN PASAR	81
	A. Teori Permintaan (<i>demand</i>).....	82
	B. Teori Penawaran (<i>supply</i>).....	91
	C. Elastisitas.....	97
	D. Keseimbangan Pasar (<i>break event point</i>) dan Pembentukan Harga	105
	Rangkuman.....	109
	Uji Kompetensi.....	111
BAB 6	PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI DAN KEUNTUNGAN (TEORI BIAYA).....	113
	A. Biaya Produksi	114
	B. Keuntungan	122
	Rangkuman.....	123
	Uji Kompetensi.....	124
BAB 7	PASAR MONOPOLI, MONOPOLISTIK DAN OLIGOPOLY	127
	A. Pasar Monopoli.....	130
	B. Pasar Oligopoli	131
	C. Pasar Persaingan Monopolistik	131
	D. Pasar Sempurna	132
	Rangkuman	132

Uji Kompetensi	133
BAB 8 BENTUK-BENTUK BADAN USAHA	137
A. Badan Usaha Milik Negara (BUMN).....	139
B. Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)	148
C. Badan Usaha Milik Swasta (BUMS).....	149
Rangkuman.....	154
Uji Kompetensi.....	155
BAB 9 RENCANA USAHA KECIL DAN MENENGAH	159
A. Kewirausahaan	160
B. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah.....	165
C. Rencana Usaha Kecil dan Menengah (<i>Business Plan</i>)	172
D. Penulisan Rencana Bisnis.....	177
Rangkuman	180
Uji Kompetensi.....	181
BAB 10 LEMBAGA KEUANGAN	183
A. Lembaga Keuangan.....	184
B. Bank	185
C. Lembaga Keuangan Non-Bank	206
Rangkuman.....	215
Uji Kompetensi.....	217
BAB 11 HAK DAN KEWAJIBAN TENAGA KERJA	
BERDASARKAN UNDANG-UNDANG	
KETENAGAKERJAAN	223
A. Konsep Ketenagakerjaan.....	224
B. Hak dan Kewajiban Tenaga Kerja.....	226
C. Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3).....	232
Rangkuman.....	233
Uji Kompetensi.....	233

BAB 12	DOKUMEN PERDAGANGAN DALAM DAN LUAR NEGERI	237
A.	Dokumen yang dibutuhkan dalam Melakukan Perdagangan Internasional	238
B.	Prosedur Kelengkapan Dokumen Perdagangan Dalam dan Luar Negeri	246
	Rangkuman	256
	Uji Kompetensi	257

BAB 1

ILMU EKONOMI

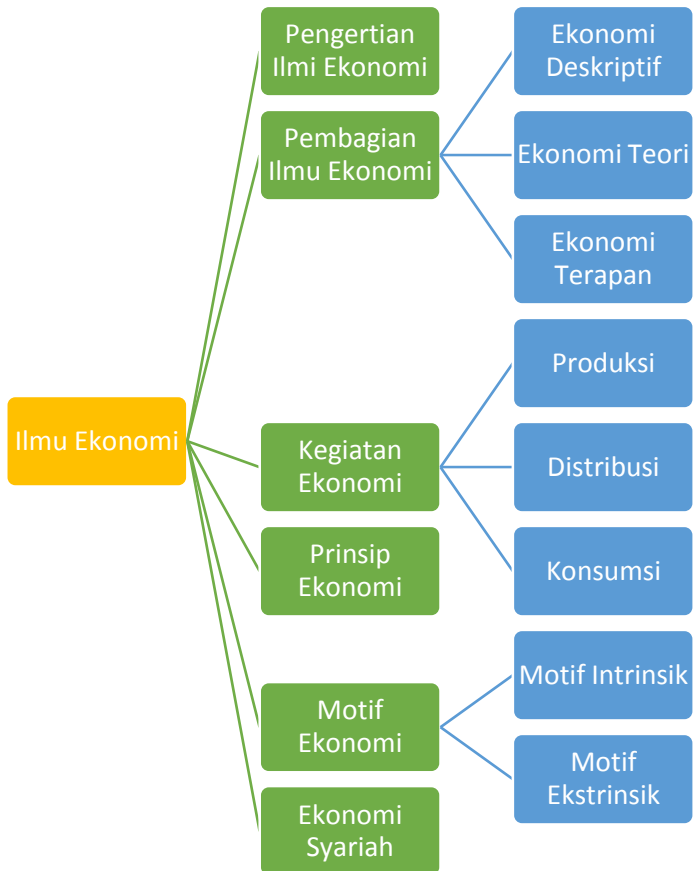
Kompetensi Dasar

- 3.1 Menerapkan ilmu ekonomi dalam kegiatan usaha
- 4.1 Menggunakan konsep ilmu ekonomi dalam kegiatan usaha

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.1.1 Menguraikan pengertian ilmu ekonomi
- 3.1.2 Menganalisis ilmu ekonomi dalam kegiatan usaha
- 4.1.1 Menyajikan identifikasi konsep ilmu ekonomi dalam kegiatan usaha
- 4.1.2 Mempresentasikan konsep ilmu ekonomi dalam kegiatan usaha

Peta Konsep



Materi Pembelajaran

A. Pengertian Ilmu Ekonomi

Ilmu ekonomi sebagai ilmu yang mempelajari penggunaan sumber daya alam yang terbatas dalam pemenuhan kebutuhan manusia yang tidak ada batasnya. Ilmu ekonomi juga sebagai ilmu yang mempelajari usaha manusia dalam mencapai kemakmuran.

Istilah ekonomi berasal dari kata “oikos” yang bermakna keluarga atau rumah tangga sementara “Nomos” memiliki makna hukum atau peraturan yang berlaku. Jadi, secara harfiah ekonomi dapat diartikan sebagai beragam aturan atau manajemen dalam rumah tangga.

Jadi, ilmu ekonomi adalah suatu ilmu yang mempelajari tentang segala tingkah laku manusia yang bertujuan untuk mendapatkan dan mengelola sumber daya yang terbatas. Ilmu ekonomi juga dapat dipahami sebagai usaha dalam membuat suatu alternatif barang atau jasa untuk memuaskan kebutuhan hidup manusia yang tak terbatas.

Ilmu ekonomi juga mempelajari pendapatan individu, perusahaan, hingga negara dan harga saham hingga ketidakseimbangan ekonominya. Dengan mempelajari Ilmu ekonomi akan membantu seseorang dalam memahami bagaimana perilaku ekonomi masyarakat tertentu, memberi masukan dalam pengambilan keputusan, memberi pengertian pada potensi dan keterbatasan kebijakan ekonomi yang diambil, hingga meningkatkan kepekaan manusia pada berbagai masalah ekonomi dan global.

B. Pembagian Ilmu Ekonomi

Ilmu ekonomi itu sangat berperan penting dalam masyarakat dan memberikan dampak yang besar bagi kehidupan masyarakat. Oleh karena itu, terdapat pembagian-pembagian dalam ilmu ekonomi. Menurut Alfred W. Stonier dan Douglas C. Hague membagi ilmu ekonomi menjadi 3 kelompok yaitu:

1. Ilmu Ekonomi Deskriptif (*Descriptive Economic*)

Merupakan analisis ekonomi yang menggambarkan kondisi sebenarnya berdasarkan kondisi fakta dalam perekonomian. Ilmu

ekonomi deskriptif adalah ilmu yang menjelaskan berbagai data yang mampu menggambarkan seluruh fakta ekonomi atas apa yang terjadi pada manusia. Dengan mempelajari ilmu ekonomi deskriptif, maka akan lebih mampu mengkaji dan menganalisis seluruh gambaran, kondisi dan berbagai fakta yang sebenarnya terjadi dalam suatu kegiatan ataupun ruang lingkup perekonomian.

Ilmu ekonomi deskriptif di Indonesia, lebih sering digunakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) untuk bisa menyediakan gambaran terkait kondisi ekonomi Indonesia secara makro ataupun mikro. Bentuk penerapan ekonomi ini juga dimanfaatkan saat membedah krisis ekonomi yang pernah melanda Indonesia pada tahun 1998 lalu.

2. Ilmu Ekonomi Teori (*Economics Theory*)

Adalah analisis ekonomi yang berusaha menjelaskan, mencari pengertian, hubungan sebab akibat, dan cara kerja sistem ekonomi. Ilmu ekonomi teori dibagi lagi nih menjadi dua macam yaitu ilmu ekonomi mikro dan ilmu ekonomi makro.

Ekonomi Makro, khusus mempelajari mekanisme kerja perekonomian secara keseluruhan. Ekonomi makro meneliti fenomena ekonomi yang luas. contoh : tingkat pengangguran, pendapatan nasional, tingkat pertumbuhan ekonomi, inflasi, dan tingkat harga. Tujuannya untuk memahami berbagai peristiwa ekonomi dan merumuskan serta memperbaiki kebijakan ekonomi. Ekonomi Mikro mempelajari perilaku individu dan rumah tangga produksi atau perusahaan dalam membuat keputusan untuk mengalokasikan sumber daya yang terbatas.

3. Ilmu Ekonomi Terapan (*Applied Economics*)

Menurut Amrizal dalam buku berjudul Pengantar Ekonomi Mikro, ekonomi terapan (*applied economics*) bisa dikatakan suatu aktivitas menggunakan hasil-hasil pemikiran yang terkumpul dalam teori ekonomi untuk menerangkan keterangan-keterangan yang dikumpulkan oleh ekonomi deskripsi, atau lebih tegasnya bahwa

yang menjadi sasaran utama adalah pemanfaatan teori ekonomi sesuai objek yang menjadi tujuan pembahasan.

Ilmu ekonomi terapan (*applied economics*) dapat diartikan sebagai suatu analisis ekonomi teori untuk merumuskan kebijakan-kebijakan dan pedoman yang tepat untuk menangani masalah ekonomi tertentu. Jadi, ilmu ekonomi terapan lebih bersifat praktis dengan menerapkan pengertian ekonomi pada bidang-bidang atau masalah-masalah tertentu. Misalnya, ekonomi di perusahaan, ekonomi moneter, ekonomi perbankan dan sebagainya.

C. Kegiatan Ekonomi dalam Berbagai Usaha

Kegiatan ekonomi adalah kegiatan yang dilakukan orang dalam bidang ekonomi untuk menghasilkan pendapatan dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup. Kegiatan ekonomi secara garis besarnya meliputi produksi, distribusi dan konsumsi.

1. Produksi adalah kegiatan menambah faedah (kegunaan) suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Produksi di bagi menjadi dua macam yaitu produksi barang dan produksi jasa.
2. Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (*utility*) waktu, tempat, dan pengalihan hak milik
3. Konsumsi adalah tindakan menghabiskan atau mengurangi secara berangsur-angsur manfaat suatu barang dalam memenuhi kebutuhan untuk memelihara kelangsungan hidupnya. Tujuan konsumsi adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup. Fungsi dari konsumsi adalah agar kelangsungan hidup tetap terjaga,

D. Prinsip Ekonomi

Prinsip ekonomi merupakan sebuah usaha untuk mendapatkan hasil tertentu dengan pengorbanan yang seminim mungkin. Selain itu prinsip ekonomi juga dapat diartikan sebagai suatu tindakan dalam

rangka mendapatkan kebutuhan tertentu dengan biaya yang seminim mungkin. Prinsip ekonomi ditujukan agar pelaku ekonomi dapat mencapai keektifan serta keefesienan yang tinggi dalam memenuhi kebutuhan ekonomi. Misalnya, jika saat kita akan membeli sebuah barang, pasti kita akan membandingkan harga barang dan kualitas yang di tawarkan toko tersebut dengan toko yang lain. Selain itu kita akan mencari barang yang harganya murah karena ada diskon atau adapotongan harga.

Prinsip ekonomi dalam kegiatan produksi adalah dasar berpikir untuk menghasil barang atau jasasebanyak-banyaknya dengan biaya produksi dan pengorbanan tertentu. Atau, dengan biaya produksi dan pengorbanan yang serendah-rendahnya diperoleh barang atau jasa tertentu. Penerapan prinsip ekonomi dalam kegiatan produksi adalah sebagai berikut:

1. Menggunakan bahan baku berkualitas terbaik tetapi dengan harga yang paling murah.
2. Mendirikan tempat usaha yang dekat dengan bahan baku, tenaga kerja, atau daerah pemasaran.
3. Menggunakan sumber daya seperti modal, tenaga kerja, dan waktu seefisien mungkin.
4. Menggunakan tenaga kerja terampil.
5. Menggunakan mesin modern dengan produktivitas tinggi tetapi dengan biaya yang rendah.

Prinsip ekonomi dalam kegiatan distribusi adalah upaya menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen dalam jumlah, mutu, dan waktu yang tepat dengan biaya tertentu. Penerapan prinsip ekonomi dalam kegiatan distribusi adalah sebagai berikut.

1. Menyalurkan barang dengan tepat waktu.
2. Menggunakan sarana distribusi yang murah.
3. Memiilih lokasi perusahaan di antara produsen dan konsumen.
4. Meningkatkan mutu pelayanan.
5. Membeli barang pada produsen yang tepat.

Prinsip ekonomi dalam kegiatan konsumsi adalah dasar berpikir untuk memperoleh kepuasan sebesar-besarnya dari satu barang atau jasa dengan anggaran dan pengorbanan tertentu. Atau, dengan anggaran dan pengorbanan yang sekecil-kecilnya, diperoleh kepuasan dari barang atau jasa tertentu. Penerapan prinsip ekonomi dalam kegiatan konsumsi adalah sebagai berikut.

1. Membeli barang dengan kualitas bagus.
2. Membeli barang dengan harga murah.
3. Memilih barang sebelum membelinya.
4. Membeli barang sesuai dengan kebutuhan.
5. Membuat daftar kebutuhan barang penerapan dengan skala prioritas.

E. Motif Ekonomi

Keinginan yang berperan sebagai pendorong itu dinamakan Motif. Kata motif berasal dari bahasa latin yaitu motus yang artinya penggerak atau pendorong. Semua kegiatan ekonomi juga tidak lepas dari keinginan yang melatar belakanginya. Jadi Pengertian motif ekonomi adalah alasan atau keinginan yang mendorong seseorang melakukan kegiatan ekonomi. Usaha manusia dalam melakukan kegiatan ekonomi tersebut berbeda beda dan bermacam ragamnya, akibatnya motif ekonomi yang melatar belakanginya juga bermacam macam. Motif ekonomi bisa datang dari dalam diri manusia dan juga dapat datang dari luar. Motif yang datang dari dalam manusia disebut Motif Intrinsik , motif yang datang dari luar (orang lain) disebut Motif Ekstrinsik. Kedua motif tersebut terdapat contoh dan pengertian nya sendiri, berikut :

1. Motif intrinsik merupakan keinginan untuk memperoleh barang atau jasa atas kesadaran sendiri.
Contoh : Karena Belajar ingin pintar, Karena ngantuk ingin tidur, Karena haus ingin minum.
2. Motif ekstrinsik merupakan keinginan untuk memperoleh barang ataupun jasa karena dorongan orang lain atau pihak luar.
Contoh : Budi dan Teguh berbelanja di Supermaket “A” karena menurut teman temanya harga barang di situ lebih murah. Indah

bekerja di pabrik tekstil “B” karena menurut teman bapak gajinya lebih tinggi.

F. Ekonomi Syariah

(pengertian, tujuan, prinsip dan karakteristik ekonomi syariah)

Kegiatan ekonomi Islam merupakan satu kewajiban yang penting di dalam Islam. Tuntutan terhadap ekonomi di dalam Islam adalah penting kerana Islam satu cara hidup yang menyatupadukan kehendak-kehendak kebendaan dan rohaniah manusia. Asas-asas ekonomi Islam terkandung di dalam Al-Quran dan juga sunah Rasulullah s.a.w. Daripada sumber-sumber ini, ulamak-ulamak dan ahli-ahli ekonomi Islam telah mengupas beberapa prinsip sistem ekonomi Islam.

Prinsip-prinsip utama yang dirumuskan dalam ekonomi Islam :

- Konsep Pemilik dan kekhalifahan.
- Integrasi Antara Nilai-Nilai Akhlak Dan Kegiatan Ekonomi.
- Sikap Positif Terhadap Aktivitas Dan Pembangunan Ekonomi.
- Tagihan kekayaan semula.
- Pembagian untung dan rugi.

Rangkuman

Ilmu ekonomi adalah ilmu yang mempelajari tentang perilaku manusia dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan yang tidak terbatas dan dihadapkan pada alat pemuas atau sumber daya ekonomi yang terbatas jumlahnya Ilmu ekonomi adalah suatu ilmu yang mempelajari tentang segala tingkah laku manusia yang bertujuan untuk mendapatkan dan mengelola sumber daya yang terbatas. Alfred W. Stonier dan Douglas C. Hague membagi ilmu ekonomi menjadi 3 kelompok yaitu ilmu ekonomi deskriptif, ilmu ekonomi teori, dan ilmu ekonomi terapan. Kegiatan ekonomi secara garis besarnya meliputi produksi, distribusi dan konsumsi. Prinsip ekonomi merupakan sebuah usaha untuk mendapatkan hasil tertentu dengan pengorbanan yang seminim mungkin. Usaha manusia dalam melakukan kegiatan ekonomi

tersebut berbeda beda dan bermacam ragamnya, akibatnya motif ekonomi yang melatar belakanginya juga bermacam macam.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Pilihlah jawaban yang paling tepat !

1. Pengertian Ilmu Ekonomi adalah ...
 - A. Hal yang mempelajari perilaku manusia dalam menggunakan sumber daya yang langka untuk memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan manusia
 - B. Ilmu atau studi yang mempelajari kehidupan manusia sehari-hari
 - C. Suatu kajian tentang hukum berbagai jenis golongan masyarakat
 - D. Ilmu atau studi yang mempelajari tentang kehidupan manusia sehari-hari untuk mendapat dan menikmati kehidupan
 - E. Mempelajari tingkah laku manusia dalam usahanya mengalokasikan sumber daya yang terbatas
2. Tujuan manusia mempelajari ilmu ekonomi adalah untuk mengetahui....
 - A. Usaha manusia mencari kemakmuran
 - B. Peristiwa-peristiwa dalam masyarakat
 - C. Usaha manusia memenuhi kebutuhan
 - D. Usaha manusia menciptakan barang
 - E. Usaha manusia meningkatkan manfaat barang
3. Kegiatan ekonomi di bawah ini yang sesuai dengan prinsip ekonomi adalah
 - A. Ibu rumah tangga memilih membeli gula di pasar, karena harga gula di pasar lebih murah dari pada di supermarket.
 - B. Seorang pengusaha selalu mengadakan inovasi (penemuan baru)

- C. Pak Ali memiliki kekayaan melebihi kekayaan orang lain, baik berupa tanah, emas maupun mobil.
 - D. Pak Ali terus bekerja keras mengembangkan usahanya walaupun sudah makmur.
 - E. Memberi bantuan kepada orang yang terkena bencana alam, fakir miskin, dan memberi sumbangan ke tempat ibadah.
4. Setiap manusia selalu berusaha dengan penghasilannya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehingga tercapai pemuasan yang sebesar-besarnya. Pernyataan di atas merupakan penerapan dari
- A. Motif ekonomi
 - B. Tindakan ekonomi
 - C. Prinsip ekonomi
 - D. Kebijakan ekonomi
 - E. Teori ekonomi
5. Bidang-bidang yang dibahas dalam ilmu ekonomi lebih berfokus pada
- A. Keuangan, perindustrian, dan perdagangan
 - B. Masalah keluarga dalam ekonomi keuangan, perindustrian, dan perdagangan
 - C. Masalah energi, penghematan, dan perbaikan lingkungan
 - D. Masalah kelangkaan, penghematan, dan lingkungan hidup
 - E. Manajemen perusahaan kelompok ekonomi kuat
6. Ilmu ekonomi bekerja dengan mengumpulkan informasi faktual mengenai masalah ekonomi dan menggambarkan keadaan perekonomian yang sebenarnya terjadi di masyarakat. Definisi tersebut merupakan pengertian dari
- A. Ekonomi terapan
 - B. Ekonomi deskriptif
 - C. Teori ekonomi makro
 - D. Teori ekonomi mikro
 - E. Ekonomi industri

7. Ilmu ekonomi publik adalah ...
- A. Cabang ilmu ekonomi yang membahas keberadaan Badan Usaha Milik Negara, terutama yang mendapat modal dari pemerintah
 - B. Cabang ilmu ekonomi yang membahas tentang kepedulian perusahaan publik terhadap masyarakat
 - C. Cabang ilmu ekonomi yang membahas tentang kebijakan pemerintah dalam perekonomian, antara lain APBN, utang pemerintah
 - D. Cabang ilmu ekonomi yang membahas tentang kinerja badan-badan usaha publik sebagai penyedia jasa
 - E. Cabang ilmu ekonomi yang membahas tentang badan-badan atau yayasan yang bergerak untuk kepentingan publik
8. Bagian dari ilmu ekonomi yang membahas tentang mekanisme kerja perekonomian secara keseluruhan disebut ekonomi....
- A. Industri
 - B. Mikro
 - C. Makro
 - D. Sektor publik
 - E. Terapan
9. Mendapatkan hasil yang maksimal dengan pengorbanan tertentu disebut ...
- A. Praktik ekonomi
 - B. Delik ekonomi
 - C. Motif ekonomi
 - D. tindakan ekonomi
 - E. Prinsip ekonomi
10. Motif ekonomi yang paling mulia adalah
- A. Membuka usaha agar dihargai orang
 - B. Membuka usaha agar masyarakat dapat bekerja
 - C. Memperluas usaha agar lebih maju
 - D. Membuka usaha untuk memenuhi kebutuhan

- E. Memperluas usaha karena ingin berkuasa di bidang ekonomi
11. Salsabila menuntut ilmu untuk bekal masa depannya. Perilaku Salsabila termasuk
- A. Hukum ekonomi
 - B. Prinsip ekonomi
 - C. Tindakan ekonomi
 - D. Metode ekonomi
 - E. Fungsi ekonomi
12. Penggunaan uang yang diberikan orang tua dengan cara bijak terlihat dalam contoh
- A. Aris meminjamkan uangnya kepada Agus untuk membayar iuran sekolah.
 - B. Ayu menggunakan sebagian uang jajannya untuk menabung di koperasi sekolah.
 - C. Putri membeli makanan sehat di kantin sekolah setiap hari.
 - D. Ririn mentraktir teman-teman sekelasnya dengan uang yang diberikan ayahnya.
 - E. Rahmat menggunakan uangnya untuk bermain playstation di rental dekat sekolah.
13. Dorongan yang menyebabkan manusia melakukan tindakan ekonomi, tetapi tidak memperhitungkan keuntungan dan kerugian disebut
- A. Hukum ekonomi
 - B. Motif ekonomi
 - C. Prinsip ekonomi
 - D. Motif non-ekonomi
 - E. Tindakan ekonomi
14. Pengaruh promosi seperti iklan terhadap kegiatan distribusi adalah
- A. Menarik minat konsumen
 - B. Menarik minat para distributor

- C. Menarik minat para pedagang
 - D. Menarik minat para produsen
 - E. Menarik minat para agen
15. Prinsip ekonomi yang diterapkan dalam produksi adalah ...
- A. Dengan modal usaha tertentu memperoleh hasil maksimal
 - B. Dengan modal kecil dapat memperoleh keuntungan yang besar
 - C. Dengan cara produksi tertentu membuat konsumen rugi
 - D. Dengan pekerja sedikit dapat memproduksi barang dalam jumlah banyak
 - E. Dengan modal minimal memperoleh hasil maksimal

B. Objektif

Jawablah pertanyaan berikut dengan tepat!

1. Kata ekonomi berasal dari bahasa Yunani “Oikonomia” yang berarti
2. Bagian dari ilmu ekonomi yang membahas tentang mekanisme kerja perekonomian secara keseluruhan disebut ekonomi....
3. Salsabila menuntut ilmu untuk bekal masa depannya. Perilaku Salsabila termasuk
4. Prinsip ekonomi yang diterapkan dalam produksi adalah ...
5. Contoh prinsip ekonomi dalam kegiatan konsumsi adalah
6. Data-data berupa jumlah penduduk dan jumlah produksi termasuk ke dalam kelompok ilmu ekonomi....
7. Perbedaan antara teori ekonomi mikro dan teori ekonomi makro terletak pada....
8. Seorang ahli ekonomi yang memelopori pembahasan ekonomi secara sistematis dan menguraikannya secara ilmu pengetahuan adalah....
9. Contoh masalah yang dibahas dalam ekonomi makro adalah....
10. Ilmu yang membahas penerapan dari teori ekonomi adalah dalam kehidupan nyata disebut...

C. Essay

Jelaskan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan berikut!

1. Uraikan satu saja rumusan tentang pengertian ekonomi yang disampaikan para ekonom!
2. Uraikan pendapat kalian mengapa ilmu ekonomi sangat bermanfaat bagi manusia?
3. Alfred W. Stonier dan Douglas C. Hague membagi ilmu ekonomi menjadi 3 kelompok. Uraikan masing-masing kelompok tersebut!
4. Uraikan menurut pendapat kalian pengertian dari ekonomi syariah!
5. Uraikan menurut pendapat kalian 4 dari 8 prinsip ekonomi syariah!

D. Tugas Praktik

1. Buatlah kelompok yang beranggotakan 2 - 3 orang.
2. Identifikasi masalah pengangguran yang terjadi pada lingkungan sekitar kalian
3. Analisislah masalah tersebut untuk mencari solusi pemecahannya.
4. Laporkan hasil identifikasi dan analisis tersebut dengan membuat presentasi dalam bentuk digital.

BAB 2

MASALAH EKONOMI DAN SOLUSINYA

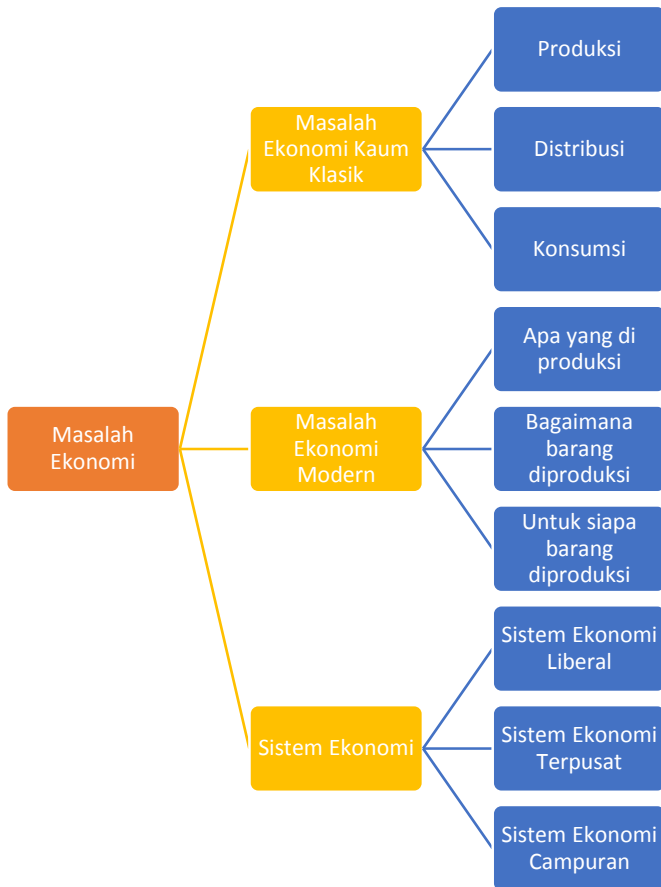
Kompetensi Dasar

- 3.2 Mengevaluasi masalah-masalah ekonomi
- 4.2 Memberikan solusi terhadap masalah ekonomi di lingkungannya

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.2.1 Menguraikan masalah-masalah ekonomi
- 3.2.2 Menganalisis masalah-masalah ekonomi
- 3.2.3 Mengevaluasi masalah-masalah ekonomi
- 4.2.1 Mempresentasikan identifikasi masalah ekonomi di lingkungannya
- 4.2.2 Memberikan solusi terhadap masalah ekonomi di lingkungannya

Peta Konsep



Materi Pembelajaran

A. Masalah Ekonomi Kaum Klasik

Masalah ekonomi timbul karena semakin kompleksnya kondisi yang harus dihadapi manusia untuk menjamin keberlangsungan hidupnya, sehingga pelaku ekonomi harus berpikir yang terbaik untuk menentukan pilihan yang harus dilakukan. Klasifikasi masalah ekonomi terbagi menjadi dua, yaitu menurut kaum klasik dan menurut kaum modern.

Menurut kaum klasik masalah ekonomi terbagi menjadi 3 jenis, yaitu produksi, konsumsi, dan distribusi.

1. Masalah Produksi

Agar dapat memenuhi kebutuhan manusia maka barang dan jasa harus tersedia. Demi memenuhi hal ini, produsen harus mengetahui barang dan jasa apa saja yang dibutuhkan masyarakat.

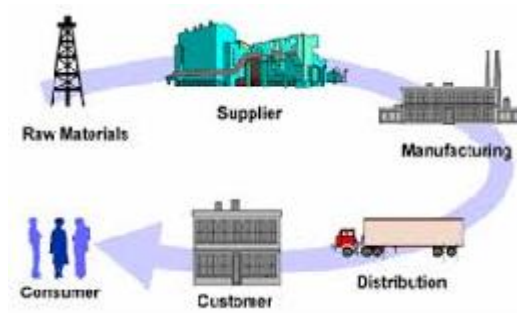


Gambar 2.1 Aliran Proses Produksi Kopi Sangrai dan Kopi Bubuk Secara Intergratif

Sumber: <https://www.cctcid.com/2019/03/11/proses-produksi-kopi-bubuk-skala-ikm/>

2. Masalah Distribusi

Masalah lain adalah bagaimana produk bisa terdistribusi secara baik hingga sampai ke tangan konsumen. Misalnya hasil produksi berupa hasil pertanian yang mudah rusak dan busuk, memerlukan alat transportasi yang mendukung untuk segera sampai ke tangan konsumen.



Gambar 2.2 Alur Distribusi Barang Dagang
 Sumber <https://infobisnis22.blogspot.com/2010/10/alur-distribusi-barang.html>

3. Masalah Konsumsi

Setelah barang dan jasa sampai di konsumen, permasalahan selanjutnya adalah; apakah barang tersebut akan dikonsumsi atau malah terbuang sia-sia karena harganya tidak terjangkau. Ini juga menjadi permasalahan lain yang harus bisa dijawab oleh produsen selaku pembuat produk. Di sisi lain, sebagai konsumen, kita harus bisa meningkatkan pendapatan supaya dapat menjangkau produk yang kita inginkan.



Gambar 2.3 Kegiatan Konsumsi
 Sumber: <https://www.ayoksinau.com/kegiatan-konsumsi/>

B. Masalah Ekonomi Modern

Masalah pokok ekonomi modern terdiri atas tiga hal, di antaranya barang dan jasa apa yang harus diproduksi, bagaimanakah cara memproduksi barang dan jasa tersebut, serta untuk siapa barang dan jasa tersebut diproduksi. Ketiga masalah tersebut kemudian diwakili dengan istilah What, How, dan For Whom.

Kegiatan dalam masyarakat modern sangat kompleks, di antaranya mereka harus menentukan arah produksi, distribusi, dan konsumsi dari teori kaum klasik untuk lebih fokus pada masalah menentukan barang apa yang harus diproduksi, menentukan bagaimana barang tersebut diproduksi dan untuk siapa barang tersebut diproduksi.

1. Apa yang harus diproduksi

Penentuan apa yang akan diproduksi merupakan masalah pokok dan penting dalam ekonomi. Karena merupakan faktor utama yang akan menentukan corak penggunaan faktor produksi. Selain jumlah sumber daya yang terbatas, kesalahan penentuan apa yang akan diproduksi bisa mengakibatkan kerugian bahkan kebangkrutan bagi produsen, serta dapat pula merugikan masyarakat karena adanya barang dan jasa yang menumpuk dan tidak terpakai. Ini merupakan pemborosan sumber daya. Untuk mengetahui apa saja yang perlu diproduksi dalam rangka memenuhi keinginan konsumen, pihak produsen harus memiliki penilaian berdasarkan kesesuaian dengan karakteristik dasar manusia, yaitu:

- 1) Manusia memiliki sifat tidak pernah puas, sehingga tiap produk membutuhkan inovasi tanpa henti.
- 2) Manusia menyukai hal-hal yang praktis, sehingga produk yang dihasilkan harus memiliki kemampuan untuk mempermudah kehidupan manusia.
- 3) Manusia memiliki sifat ingin diakui dan dihargai, sehingga bagi beberapa kalangan, ingin memiliki barang-barang yang bersifat prestise atau mewah.
- 4) Manusia memiliki rasa ingin tahu, sehingga cenderung membutuhkan barang-barang yang mendukung rasa ingin tahu mereka.

2. Bagaimana barang tersebut diproduksi

Apabila produsen sudah menentukan apa yang akan diproduksi, langkah berikutnya adalah memikirkan bagaimana cara memproduksinya. Cara memproduksi sangat berkaitan dengan efisiensi kegiatan memproduksi, yaitu cara mengombinasikan sumber daya atau faktor produksi yang dibutuhkan untuk memproduksi barang dan jasa.

Untuk menentukan cara produksi, pilihlah cara produksi yang paling sedikit membutuhkan biaya agar barang dan jasa yang dihasilkan bisa dijual dengan harga relatif murah. Penghematan bisa dilakukan, misalnya dengan mencari bahan baku dengan harga yang lebih murah tetapi tetap baik mutunya.

Selain itu, faktor lain yang perlu dipertimbangkan adalah besarnya jumlah permintaan. Apabila permintaan sangat besar maka penggunaan teknik yang sangat modern akan menaikkan efisiensi. Tetapi jika permintaan tidak terlalu banyak maka penggunaan teknik produksi yang lebih sederhana akan menciptakan efisiensi yang lebih baik.

3. Untuk siapa barang-barang diproduksi

Hal ini berkaitan dengan cara mendistribusikan barang atau jasa ke dalam pasar. Dengan kata lain siapa yang membutuhkan barang tersebut dan siapa saja yang menikmati hasilnya.

Dalam merumuskan untuk siapa suatu barang atau jasa diproduksi, ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan, di antaranya:

- 1) Apa barang yang diproduksi.
- 2) Siapa pengguna produk dan distribusinya.
- 3) Apakah angka pengangguran di tempat pemasaran sangat tinggi.

C. Solusi Masalah Ekonomi dengan Sistem Ekonomi

Sistem ekonomi adalah sistem yang digunakan oleh suatu negara untuk mengalokasikan sumber daya yang dimilikinya, baik oleh individu maupun organisasi di negara tersebut. Sistem ekonomi juga

dipakai oleh suatu negara untuk memecahkan masalah ekonomi yang dihadapi oleh negara tersebut. Seperti yang disampaikan oleh Mc Eachern, sistem ekonomi yaitu seperangkat mekanisme dan institusi untuk menjawab pertanyaan apa, bagaimana, dan untuk siapa barang dan jasa diproduksi (what, how, dan for whom).

Terdapat 2 sistem ekonomi yang utama di dunia, yaitu sistem ekonomi liberal dan sistem ekonomi terpusat/terpimpin, serta ada yang dinamakan sistem ekonomi campuran, yaitu mengambil kebaikan dari system ekonomi liberal dan sistem ekonomi terpusat/terpimpin.

1. Sistem Ekonomi Liberal

Dalam sistem ekonomi liberal sangat mengutamakan kebebasan dalam segala aspek kegiatan ekonomi. Paham yang dianut adalah paham Laissez Faire berasal dari bahasa Perancis yang berarti, “biarlah mereka melakukan pekerjaan yang sesuai dengan keinginan mereka”. Dengan begitu, masyarakat diberikan kebebasan untuk menentukan kegiatan perekonomian yang sesuai dengan keinginannya. Paham kebebasan ini meminimalkan campur tangan dalam kegiatan ekonominya. Sehingga sistem ekonomi liberal adalah sistem ekonomi yang mengutamakan kebebasan sebesar-besarnya bagi masyarakat tanpa ada campur tangan dari pemerintah. Adapun karakteristik sistem ekonomi liberal adalah:

- 1) Setiap individu berhak bebas menentukan kegiatan ekonomi dan memiliki sumber daya serta alat-alat produksi untuk kegiatan perekonomian tersebut.
- 2) Setiap orang memiliki hak untuk bersaing dan mengemukakan ide dan kreativitas mereka dalam kegiatan ekonomi.
- 3) Campur tangan pemerintah sangat minim bahkan sampai tidak ada campur tangan pemerintah dalam kegiatan ekonomi.
- 4) Harga barang di pasar ditentukan oleh mekanisme pasar, yaitu tarik-menarik antara permintaan dan penawaran.
- 5) Profit oriented, artinya semua kegiatan produksi dilaksanakan untuk mengejar keuntungan yang setinggi-tingginya.

Dengan ciri-ciri tersebut, sistem ekonomi liberal memiliki beberapa kelebihan dan kelemahan di antaranya:

1) Kelebihan sistem ekonomi liberal

- (1) Masyarakat bebas untuk memperolah kekayaan dan sumber daya produksi.
- (2) Masyarakat memiliki kebebasan untuk memilih lapangan pekerjaan atau sektor usaha sesuai dengan kemampuannya.
- (3) Kreativitas individu yang tidak dibatasi akan menimbulkan inovasi-inovasi baru di setiap bidang.
- (4) Persaingan usaha dapat meningkatkan kualitas produk.
- (5) Kegiatan perekonomian akan semakin efektif dan efisien karena setiap aktivitas ekonomi berdasarkan motif mencari keuntungan.
- (6) Kegiatan produksi dilakukan berdasarkan kebutuhan yang ada di masyarakat.

2) Kelemahan sistem ekonomi liberal

- (1) Berpotensi menimbulkan persaingan yang tidak sehat dan saling menjatuhkan untuk mempertahankan usahanya.
- (2) Selanjutnya akan menimbulkan monopoli terhadap sumber-sumber ekonomi yang akan merugikan masyarakat.
- (3) Menimbulkan kesenjangan dalam masyarakat antara pemilik modal dan masyarakat kelas bawah.
- (4) Banyak terjadi penyalahgunaan kebebasan dengan melakukan eskploitasi sumber daya alam dan manusia secara berlebihan karena ingin mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya.
- (5) Jika terjadi masalah dalam perekonomian maka pemerintah akan mengalami kesulitan dalam mengatasinya.

Berdasarkan karakteristik sistem ekonomi liberal maka solusi yang dapat ditawarkan untuk memecahkan Masalah Ekonomi Apa, Bagaimana, dan Untuk Siapa dalam sistem ekonomi liberal adalah dengan menyerahkan semuanya kepada kekuatan tarik-menarik permintaan dan penawaran dalam pasar.

2. Sistem Ekonomi Terpusat/Terpimpin

Sistem ekonomi terpusat/terpimpin merupakan kebalikan dari sistem ekonomi liberal. Sistem ekonomi ini tidak menghendaki adanya kepemilikan sumber daya oleh individu, semua kegiatan diatur oleh pemerintah. Sehingga sistem ekonomi terpusat/terpimpin adalah sistem ekonomi yang segala macam kegiatan ekonominya diatur oleh pemerintah dan masyarakat wajib mematuhi dan mengikuti semua kebijakan pemerintah.

Karakteristik dari sistem ekonomi terpusat/terpimpin adalah:

- 1) Pemerintah memiliki kendali utama dalam kegiatan ekonomi.
- 2) Peran individu dan swasta sangat dibatasi dalam kegiatan ekonomi.
- 3) Pemerintah menjadi pemilik semua modal serta mengatur dan menentukan jenis barang dan jasa yang harus diproduksi.
- 4) Harga barang ditentukan oleh pemerintah melalui tim yang telah ditunjuk.
- 5) Kepemilikan atas faktor produksi tidak diizinkan .
- 6) Pemerintah bertanggung jawab penuh terhadap roda perekonomian.

Berdasarkan ciri-ciri tersebut di atas, kelebihan dan kelemahan sistem ekonomi terpusat adalah sebagai berikut:

- 1) Kelebihan ekonomi terpusat
 - (1) Pemerintah mudah untuk melakukan pengawasan dan pengendalian harga- harga barang dan jasa di pasar.
 - (2) Pemerintah dapat dengan mudah mengendalikan masalah ekonomi seperti inflasi, pengangguran, dan lain-lain.
 - (3) Kondisi ekonomi negara cenderung lebih stabil.
 - (4) Kesenjangan sosial di masyarakat dapat diminimalisir.
 - (5) Pemerintah dapat mewujudkan pemerataan pendapatan warganya.
 - (6) Negara dengan sistem ekonomi komando jarang mengalami krisis ekonomi.
 - (7) Pemerintah dapat dengan mudah melakukan dan mengontrol aktivitas produksi, distribusi, dan konsumsi di masyarakat.

2) Kelemahan ekonomi terpusat

- (1) Kepemilikan secara individu tidak diakui.
- (2) Semua kegiatan perekonomian dimonopoli oleh pemerintah.
- (3) Pertumbuhan ekonomi lambat.
- (4) Adanya pembatasan kerativitas masyarakat membuat masyarakat menjadi sulit berkembang.
- (5) Susah untuk memenuhi kebutuhan akibat sulitnya menemukan barang di pasar.
- (6) Dengan merujuk pada uraian di atas tentang karakteristik serta kelebihan dan kelemahan dalam sistem ekonomi terpusat atau komando maka dalam memecahkan Masalah Ekonomi Apa, Bagaimana, dan Untuk Siapa dilakukan sepenuhnya oleh pemerintah dengan membentuk tim khusus yang kompeten dalam mengatasi masalah ekonomi tersebut.

3. Sistem Ekonomi Campuran

Sistem ekonomi campuran merupakan sistem ekonomi yang mengambil kebaikan dari sistem ekonomi liberal dan sistem ekonomi komando. Terdapat peran swasta dan juga peran pemerintah untuk bekerja sama dalam melaksanakan kegiatan perekonomian demi mewujudkan kesejahteraan rakyatnya. Dengan demikian sistem ekonomi campuran adalah sistem yang menghendaki campur tangan pemerintah dan peran swasta maupun individu dalam melaksanakan kegiatan perekonomian.

Karakteristik sistem ekonomi campuran antara lain:

- 1) Pihak pemerintah dan swasta berperan aktif dan bekerja sama dalam melaksanakan kegiatan perekonomian.
- 2) Pemerintah memberikan kebebasan yang bertanggung jawab kepada swasta untuk melakukan kegiatan ekonomi, artinya pemerintah juga menerbitkan regulasi untuk kegiatan tersebut.
- 3) Pemerintah membuat perencanaan, peraturan, dan kebijakan yang berkaitan dengan perekonomian yang mengatur/menguasai hajat hidup orang banyak.

- 4) Persaingan terjadi di pasar dalam batas yang wajar dan bersih di mana pemerintah turut melakukan pengawasan.
- 5) Mekanisme pasar akan menentukan jenis dan jumlah barang yang diproduksi.
- 6) Pemerintah menguasai semua sumber daya vital yang menyangkut hajat hidup orang banyak.

Kelebihan dan kelemahan sistem ekonomi campuran adalah:

1) Kelebihan

- (1) Adanya pengakuan dari pemerintah terhadap hak individual.
- (2) Proses penetapan harga barang dan jasa di pasar dapat dikendalikan lebih mudah.
- (3) Pemerintah mengutamakan kepentingan dan kemakmuran warganya.
- (4) Pihak swasta tidak dapat mengeksploitasi sumber daya dengan semena-mena.
- (5) Kondisi perekonomian di negara yang menganut sistem ekonomi ini cenderung stabil.
- (6) Pemerintah memperbolehkan masyarakatnya untuk memperbaiki taraf hidupnya dengan berkreasi dan melakukan kegiatan ekonomi.
- (7) Perkembangan ekonomi berjalan dengan lebih cepat karena adanya persaingan bebas.

2) Kelemahan

- (1) Pemerintah memiliki tanggung jawab yang lebih besar dibandingkan pihak swasta.
- (2) Meskipun pemerintah berperan aktif dalam perekonomian, namun masalah ekonomi tetap terjadi. Misalnya inflasi, pengangguran, dan sebagainya.
- (3) Pemerataan pendapatan sangat sulit untuk diwujudkan pada sistem ekonomi ini.
- (4) Pertumbuhan ekonomi cenderung lebih lambat dibandingkan dengan sistem ekonomi liberal.
- (5) Pihak swasta tidak dapat memaksimalkan keuntungannya karena ada intervensi dari pemerintah.

- (6) Pembatasan sumber produksi yang dikuasai antara pemerintah dan swasta sulit untuk ditentukan.

Solusi memecahkan Masalah Ekonomi Apa, Bagaimana, dan Untuk Siapa dalam sistem ekonomi campuran adalah pemerintah dan swasta bekerja sama untuk bersinergi dalam membuat keputusan demi kesejahteraan rakyat dan kelangsungan usaha.

Rangkuman

Masalah ekonomi terdiri dari masalah ekonomi kaum klasik dan modern. Masalah ekonomi kaum klasik yaitu produksi, konsumsi, dan distribusi. Masalah ekonomi kaum modern adalah Apa, Bagaimana, dan Untuk Siapa barang/jasa diproduksi. Dalam mengatasi masalah ekonomi tersebut dapat menggunakan sistem ekonomi yang disesuaikan dengan karakteristik masing-masing negara. Sistem ekonomi tersebut di antaranya, sistem ekonomi liberal, sistem ekonomi terpusat, dan sistem ekonomi campuran.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

1. Kebutuhan masyarakat yang semakin beragam menuntut setiap produsen agar mampu memenuhinya dengan menentukan barang/jasa apa yang harus dibuat. Jika dihubungkan dengan masalah ekonomi kaum klasik maka hal ini berhubungan dengan masalah...
 - A. Konsumsi
 - B. Distribusi
 - C. Produksi
 - D. Investasi
 - E. Stabilisasi

2. Ketika barang yang diproduksi seharusnya sampai di tangan konsumen, tetapi karena harga barang tersebut tidak terjangkau maka konsumen tidak dapat mengambil manfaatnya. Hal ini berkaitan dengan masalah kaum klasik yaitu...
 - A. Konsumsi
 - B. Stabilisasi
 - C. Produksi
 - D. Investasi
 - E. Distribusi

3. Dibutuhkan sebuah kemasan khusus untuk hasil ternak berupa telur ayam yang akan dikirim ke luar kota. Kondisi ini berkaitan dengan masalah ekonomi kaum klasik yaitu...
 - A. Produksi
 - B. Distribusi
 - C. Kontribusi
 - D. Konsumsi
 - E. Investasi

4. Sifat dasar manusia yang tidak pernah puas menuntut untuk selalu meningkatkan inovasi di setiap produk yang akan dihasilkan. Jika dikaitkan dengan masalah ekonomi kaum modern maka berkaitan dengan...
 - A. Masalah untuk siapa
 - B. Masalah distribusi
 - C. Masalah apa
 - D. Masalah bagaimana
 - E. Masalah konsumsi

5. Besarnya jumlah permintaan terhadap suatu barang yang akan diproduksi, berkaitan dengan masalah ekonomi modern yaitu...
 - A. Untuk siapa
 - B. Apa
 - C. Bagaimana
 - D. Dengan apa

E. Kapan

6. Pada akhirnya produsen harus mengetahui sasaran yang akan menggunakan produknya. dalam masalah ekonomi modern, ditunjukkan dengan...
 - A. Masalah apa
 - B. Masalah bagaimana
 - C. Masalah dengan apa
 - D. Masalah untuk siapa
 - E. Masalah kapan

7. Pak Eka seorang pengusaha di bidang industri kuliner, beliau telah membuka lebih dari 10 cabang dan semuanya memiliki izin pendirian resmi dari pemerintah setempat. Selain itu, Pak Eka wajib mematuhi peraturan dengan merekrut karyawan dari warga sekitar. Hal ini sesuai dengan sistem perekonomian...
 - A. Tradisional
 - B. Liberal
 - C. Pasar
 - D. Komando
 - E. Campuran

8. Brasco seorang investor yang memiliki berbagai macam bidang usaha dan semakin bertambah seiring dengan telah didirikannya perusahaan skala besar yang baru diresmikannya. Seorang seperti Brasco ini akan sangat cocok dengan sistem perekonomian...
 - A. Campuran
 - B. Komando
 - C. Tradisional
 - D. Komunis
 - E. Liberal

9. Sistem ekonomi biasanya dijiwai oleh ideologi suatu bangsa. Negara seperti Korea Utara sangat cocok menerapkan sistem ekonomi...

- A. Terpusat
 - B. Liberal
 - C. Campuran
 - D. Tradisional
 - E. Pasar
10. Salah satu hal yang membuat negara penganut sistem ekonomi liberal menjadi maju dan tumbuh pesat adalah...
- A. Semua diatur oleh tim khusus yang dibentuk pemerintah
 - B. Swasta tidak dapat mengeksploitasi sumber daya dengan semena-mena
 - C. Pemerintah menguasai semua sumber daya vital
 - D. Pihak swasta dan individu berhak melakukan kegiatan perekonomian
 - E. Pemerintah mengutamakan kepentingan dan kemakmuran warganya
11. Dalam sistem ekonomi campuran masalah ekonomi yang berkaitan dengan Apa, Bagaimana, dan Untuk Siapa dipecahkan oleh...
- A. Swasta dan individu
 - B. Mekanisme pasar
 - C. Pemerintah bersama tim khusus
 - D. Pemerintah, swasta, dan individu bekerja sama
 - E. Kekuatan antara permintaan dan penawaran yang terjadi dalam pasar
12. Pemerintah menguasai sumber daya vital yang menyangkut hajat hidup orang banyak, pernyataan tersebut sesuai dengan...
- A. Kelemahan sistem ekonomi pasar
 - B. Kelebihan sistem ekonomi liberal
 - C. Karakteristik sistem ekonomi campuran
 - D. Karakteristik sistem ekonomi terpusat
 - E. Kelebihan sistem ekonomi campuran

13. Mengatasi Masalah Apa, Bagaimana, dan Untuk Siapa diserahkan kepada sistem yang berlaku di pasar, yaitu tarik-menarik antara permintaan dan penawaran. Hal ini sesuai dengan pemecahan masalah perekonomian yaitu...
- A. Sistem ekonomi pasar
 - B. Sistem ekonomi terpusat
 - C. Sistem ekonomi terpimpin
 - D. Sistem ekonomi campuran
 - E. Sistem ekkonomi tradisional
14. Salah satu kelemahan sistem ekonomi terpusat adalah pertumbuhan ekonomi negara agak tertinggal dengan sekitarnya, penyebabnya adalah...
- A. Kreativitas individu terbatas bahkan tidak diizinkan
 - B. Banyak terjadi persaingan tidak sehat
 - C. Pemerintah lemah terhadap swasta
 - D. Adanya pihak swasta yang mengeksploitasi sumber daya
 - E. Individu kurang bertanggung jawab dalam menjalankan usahanya
15. Solusi untuk mengatasi masalah ekonomi adalah dengan membentuk tim khusus yang ditunjuk oleh pemerintah. Hal ini dilakukan dalam sistem ekonomi...
- A. Terpusat
 - B. Tradisional
 - C. Campuran
 - D. Liberal
 - E. Pancasila

B. Objektif

Jawablah pertanyaan berikut dengan tepat!

1. Untuk memenuhi kebutuhan manusia maka produsen menurut kaum klasik harus melakukan...
2. Kaum modern mengklasifikasi masalah ekonomi menjadi Masalah Apa, ... dan ...

3. Setelah barang dan jasa sudah sampai ke tangan konsumen maka yang harus dipikirkan lagi adalah...
4. Dalam masalah untuk siapa barang diproduksi, yang perlu dipertimbangan berkaitan dengan...
5. Sistem yang digunakan oleh suatu negara untuk mengalokasikan sumber daya yang dimilikinya dalam bidang ekonomi adalah...
6. Sistem ekonomi liberal menganut sebuah paham yang berasal dari bahasa Perancis yaitu...
7. Salah satu kelemahan sistem ekonomi liberal adalah ketika terjadi permasalahan dalam perekonomian yaitu...
8. Sistem ekonomi campuran mengadopsi kebaikan dari sistem ... dan ...
9. Negara penganut sistem ekonomi liberal akan menyelesaikan masalah ekonomi dengan mekanisme pasar, contoh negara tersebut adalah...
10. Sistem ekonomi komando sangat menjunjung tinggi keadilan dan pemerataan oleh karenanya segala sesuatu dikendalikan oleh...

C. Essay

Jelaskan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan berikut!

1. Kaum klasik yang dipelopori oleh J.B Say memiliki sebuah pandangan tentang masalah ekonomi. Beberapa pandangan tersebut adalah...
2. Ekonomi modern muncul karena perkembangan zaman yang diikuti oleh perkembangan teknologi. Hal ini menimbulkan sebuah pergeseran pemikiran masalah ekonomi. Berikan penjelasan tentang pemikiran masyarakat modern!
3. Sistem ekonomi merupakan sistem yang mengatur perekonomian suatu negara yang dijiwai oleh ideologi sebuah negara. Ada beberapa jenis sistem ekonomi di dunia, sebutkan dan berikan contoh negara yang menganut sistem ekonomi tersebut!
4. Masing-masing sistem ekonomi memiliki kelebihan dan kelemahan tidak terkecuali dengan sistem ekonomi campuran. Uraikanlah kelebihan dan kelemahan sistem ekonomi tersebut!

5. Bagaimakah solusi untuk mengatasi masalah ekonomi menurut sistem ekonomi liberal, terpusat dan campuran?

D. Tugas Praktik

1. Buatlah kelompok yang beranggotakan 2 - 3 orang.
2. Identifikasi masalah ekonomi (Apa, Bagaimana, Untuk Siapa) yang terjadi pada lingkungan:
 - a) Sekolah
 - b) Masyarakat
 - c) Negara
3. Analisislah masalah tersebut untuk mencari solusi pemecahannya.
4. Laporkan hasil identifikasi dan analisis tersebut dengan membuat presentasi dalam bentuk digital.

BAB 3

KELANGKAAN

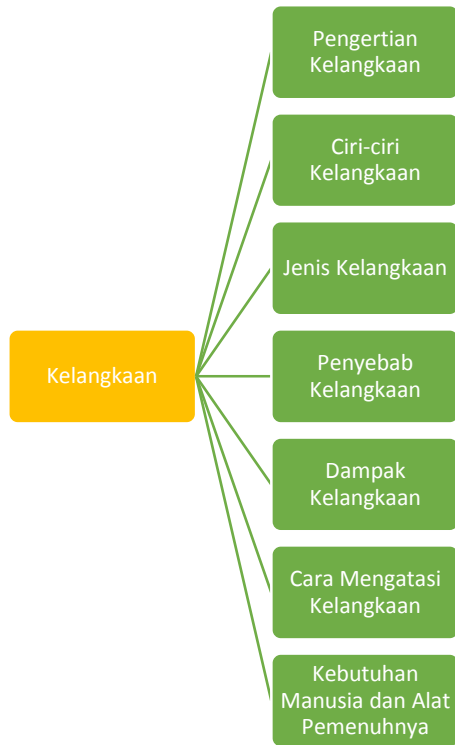
Kompetensi Dasar

- 3.3 Menganalisis kelangkaan (hubungan antara sumber daya dengan kebutuhan manusia)
- 4.3 Memberikan solusi masalah kelangkaan sumberdaya dan kebutuhan manusia dilingkungannya

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.3.1 Menguraikan pengertian kelangkaan (hubungan antara sumber daya dengan kebutuhan manusia)
- 3.3.2 Menentukan kelangkaan (hubungan antara sumber daya dengan kebutuhan manusia)
- 3.3.3 Menganalisis kelangkaan (hubungan antara sumber daya dengan kebutuhan manusia)
- 4.3.1 Mempresentasikan identifikasi tentang kelangkaan (hubungan antara sumber daya dengan kebutuhan manusia) di lingkungannya
- 4.3.2 Memberikan solusi masalah kelangkaan sumberdaya dan kebutuhan manusia dilingkungannya

Peta Konsep



Materi Pembelajaran

A. Pengertian Kelangkaan Ekonomi

Secara sederhana, kelangkaan dapat diartikan sebagai, terbatasnya sumber daya, sehingga mengakibatkan kebutuhan manusia tidak tercukupi. Saat kita memerlukan sesuatu, kita tidak bisa mendapati apa yang kita perlukan, hal ini juga disebut sebagai kelangkaan. Secara luas, kelangkaan ekonomi dapat diartikan sebagai, salah satu masalah ekonomi paling mendasar yang kita hadapi setiap hari, banyak digunakan dalam bisnis untuk menunjukkan kesenjangan antara penawaran dan permintaan.

Pada masa pandemi ini, banyak terjadi kelangkaan di banyak sektor. Hal ini disebabkan merebaknya virus corona covid-19 berlangsung sangat cepat di seluruh bumi ini. Masyarakat dihimbau untuk jaga jarak, tidak berkerumun, menggunakan masker, mencuci tangan sehabis memegang sesuatu dengan menggunakan sabun, di air yang mengalir.

Guna memutus mata rantai persebaran virus, pemerintah di seluruh dunia mengeluarkan aturan, agar masyarakat bekerja dari rumah. Namun pada prakteknya, tidak semua aktivitas yang bisa menyokong kegiatan ekonomi dapat dikerjakan dari rumah. Sehingga banyak sektor industri mengalami kemacetan atau gulung tikar. Banyaknya industri yang tutup ini menyebabkan kelangkaan di berbagai bidang sumber daya.

B. Ciri-ciri Kelangkaan

Ciri-ciri kelangkaan ekonomi:

1. Sumber daya jarang bisa didapat, bisa juga tidak mencukupi, dengan kata lain, alat pemuas berupa barang dan jasa, terbatas.
2. Keinginan atau kebutuhan manusia yang tinggi, dapat dikatakan, kebutuhan manusia, tidak terbatas.
3. Jumlah alat yang memenuhi kebutuhan manusia sangat terbatas, karena tidak diproduksi lagi, sehingga mengakibatkan sulit didapat.

4. Harga permintaan melambung tinggi dibanding dengan harga biasa, karena jumlahnya terbatas, sedangkan permintaan dari konsumen, tinggi.
5. Konsumen harus berkorban demi mendapat alat pemuas yang berupa barang atau jasa, bahkan sampai mengorbankan kebutuhan banyak orang untuk memenuhi kebutuhan yang lebih penting.

C. Jenis Kelangkaan

Jenis-jenis kelangkaan:

1. Kelangkaan Sumber Daya Manusia

Manusia dilahirkan memiliki daya cipta, rasa, dan karsa. Dalam kegiatan ekonomi, manusia memiliki banyak sekali peran. Selain sebagai sumber daya itu sendiri, manusia juga berperan sebagai konsumen, atau yang turut memanfaatkan hasil dari suatu kegiatan ekonomi. Sebagai contoh, terjadinya kekurangan tenaga kerja pada sebuah perusahaan, kekurangan ini dapat berarti kuantitas atau yang menunjukkan jumlah fisik, namun dapat juga kurangnya kualitas, seperti kemampuan berpikir atau keterampilan.

Dari kondisi ini, seseorang diharapkan mampu meningkatkan kualitas diri baik dari sisi kemampuan berpikir, maupun menjadi manusia terampil. Hal ini dapat dilakukan dengan meningkatkan kualitas pendidikan, menggali sumber pengetahuan, mengikuti perkembangan teknologi, agar menjadi pribadi-pribadi yang terampil dan berkualitas, bahkan mampu bersaing dengan tenaga kerja asing.

2. Kelangkaan Sumber Daya Alam

Makhluk hidup tidak dapat lepas atau jauh dari alam. Alam memberi banyak sekali manfaat bagi makhluk hidup di sekitarnya. Semua yang tersedia di alam, disebut sebagai sumber daya alam, sumber daya alam ini terdiri dari dua jenis, yaitu sumber daya biotik, berupa hewan dan tumbuhan, serta sumber daya abiotik, yang berupa udara, air, tanah, iklim, dan bahan tambang. Sebelum

dipergunakan, sumber daya alam tersebut harus dieksplorasi terlebih dahulu, agar dapat dimanfaatkan.

Sumber daya jika dimanfaatkan terus menerus, pasti persediaannya akan semakin menipis, termasuk juga sumber daya alam. Menipisnya ketersediaan sumber daya alam inilah yang disebut sebagai kelangkaan, terutama sumber daya alam yang tidak terbarukan, seperti hasil tambang.

3. Kelangkaan Sumber Daya Entrepreneurship (Kewirausahaan)

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris, sebelum dialihbahasakan ke dalam bahasa Inggris, kata entrepreneurship sendiri berasal dari kata berbahasa Perancis, yaitu *entreprende* yang memiliki arti petualang, pencipta, dan pengelola usaha, maka kewirausahaan secara umum, dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk menentukan, mengembangkan, kemudian menggabungkan inovasi, kesempatan, dan cara yang lebih baik agar memiliki nilai yang lebih dalam kehidupan.

Jadi, sumber daya entrepreneurship (kewirausahaan) sendiri merupakan sebuah upaya yang melibatkan sumber daya lainnya seperti sumber daya alam, modal dan teknologi, sehingga dapat menciptakan kekayaan dan kemakmuran melalui penciptaan lapangan kerja, penghasilan dan produk yang diperlukan masyarakat. Seorang pengusaha yang kreatif dan inovatif dapat memanfaatkan sumber yang ada, untuk menciptakan hasil-hasil yang berkualitas, sehingga memperoleh keuntungan yang maksimal.

4. Kelangkaan Sumber Daya Modal

Untuk mendukung suatu produksi, dibutuhkan sumber daya berupa modal. Sumber daya modal merupakan pondasi utama untuk menghasilkan barang atau jasa, yang merupakan produk yang memiliki nilai manfaat untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Sumber daya modal dapat berupa, dana segar, modal fisik, yang berupa bahan baku, peralatan, gedung, mesin, keterampilan, bahkan kemauan, serta semangat juga boleh disebut sebagai sumber

daya modal. Keinginan yang kuat, menjadi fondasi membangun permodalan. Keinginan kuat dengan diiringi usaha dan kerja keras akan memunculkan peluang tersendiri untuk menjalankan suatu produksi.

D. Penyebab Kelangkaan

Kelangkaan tidak serta merta terjadi begitu saja. Ada suatu dan lain hal yang dapat menyebabkan terjadinya kelangkaan. Penyebab kelangkaan:

1. Pertumbuhan Penduduk

Pertumbuhan penduduk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian. Pertumbuhan penduduk yang semakin cepat, tanpa disertai proses produksi suatu alat pemuas kebutuhan yang memadai, akan menyebabkan terhambatnya proses pemenuhan kebutuhan hidup manusia. Angka pertumbuhan penduduk yang tinggi akan mengakibatkan kebutuhan hidup yang harus dipenuhi, semakin tidak terkendali.

2. Kemampuan Produksi

Kemampuan produksi ditentukan oleh faktor produksi yang berupa tenaga kerja, modal, sumber daya alam, dan kewirausahaan. Faktor-faktor pendukung tersebut jumlahnya terbatas, sehingga otomatis akan berdampak pada terjadi atau tidaknya kelangkaan.

3. Perbedaan Letak Geografis

Kondisi alam di setiap belahan bumi ini tidaklah sama, setiap wilayah memiliki karakteristik masing-masing. Dari karakteristik ini akan melahirkan keberagaman sumber daya, sesuai dengan potensi masing-masing wilayah. Persebaran kondisi geografis inilah yang menjadi penyebab dari kelangkaan sumber daya.

4. Bencana Alam

Bencana alam, seperti banjir, gempa bumi, tanah longsor, gunung meletus, serta bencana alam yang lain merupakan salah satu faktor penyebab kelangkaan yang tidak dapat diprediksi oleh manusia. Bencana alam selalu menyisakan kerusakan bangunan, infrastruktur,

sumber daya alam yang lain rusak, bahkan menimbulkan korban jiwa.

5. Pandemi

Pandemi yang terjadi selama satu tahun di belahan bumi ini menjadi penyebab kelangkaan yang tidak dapat diprediksi pula. Pembatasan sosial berskala besar mengakibatkan terhentinya proses produksi barang, penggunaan jasa juga terbatas, sumber daya manusia juga sangat terbatas, karena banyak orang meninggal akibat pandemi ini. Jadi dapat dibayangkan, pandemi menyebabkan kelangkaan besar-besaran di banyak sektor ekonomi.

E. Dampak Kelangkaan

Setiap kegiatan yang dilakukan oleh manusia, pasti membawa dampak. Begitu juga kelangkaan, kelangkaan membawa dampak pada pemenuhan kebutuhan manusia. Dampak dari kelangkaan:

1. Kenaikan harga

Jika permintaan lebih besar dari ketersediaan sumber daya, maka harga akan melambung. Hal ini wajar terjadi, karena siapa cepat, dia dapat, dan siapa berani bayar lebih tinggi, dia juga yang dapat. Sebagai contoh, sebelum pandemi datang, masker medis di pasaran hanya seharga 30 ribu perak satu box dengan isi 100 lembar masker, di masa pandemi, masyarakat wajib memakai masker ketika keluar ruangan, karena setiap orang butuh masker, maka harga masker menjadi melambung sampai 10 kali lipat, bahkan sempat hilang dari peredaran.

2. Pengangguran meningkat

Kelangkaan alat pemenuh kebutuhan, menyebabkan perputaran roda ekonomi tidak berjalan dengan lancar, sehingga banyak hal yang tidak dapat terpenuhi, termasuk pula ketersediaan sumber pembiayaan untuk menggaji tenaga kerja. Bagaimana dapat menggaji seorang tenaga kerja, jika sumber daya finansialnya tidak ada. Dengan kelangkaan jenis ini, sumber daya manusia produktif tidak memiliki pekerjaan.

3. Kriminalitas meningkat

Untuk memuaskan kebutuhan, seseorang harus memiliki alat tukar yang seimbang. Untuk memperoleh alat tukar, diperlukan suatu usaha dan pengorbanan. Usaha yang dilakukan, jika tidak sebanding dengan ketersediaan lapangan pekerjaan, maka usaha ini tidak akan menghasilkan nilai tukar. Ketika seseorang tidak dapat memuaskan kebutuhannya karena tidak memiliki nilai tukar, lama-lama mereka akan melakukan segala cara untuk memenuhi kebutuhannya. Pada kondisi ini, berdampak pada potensi terjadinya kriminalitas.

4. Angka Kemiskinan Bertambah

5. Minimnya sumber daya yang mampu menghadirkan daya beli, berdampak pada ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan. Tidak terbelinya alat pemuas kebutuhan pokok, dapat diindikasikan sebagai munculnya kemiskinan. Angka kemiskinan yang muncul akibat kelangkaan, berdampak pada sulit majunya sebuah negara berkembang.

F. Cara Mengatasi Kelangkaan

Keterbatasan sumber daya, mendorong manusia agar berdaya upaya untuk memenuhi segala kebutuhannya. Upaya tersebut akan disertai dengan pengorbanan berupa sumber daya finansial, tenaga, dan juga pikiran yang tidak terbatas, hal ini dilakukan agar dapat memenuhi kebutuhan hidup.

Agar upaya tersebut dapat berhasil secara maksimal, maka dibutuhkan rencana serta cara yang strategis guna menghindari, atau mengatasi kelangkaan. Agar lebih jelas, yuk kita simak bersama, beberapa cara untuk mengatasi kelangkaan.

1. Menyusun skala prioritas

Untuk memenuhi kebutuhan hidup, manusia perlu membuat perencanaan. Perencanaan ini disusun berdasar prioritas dari mulai yang penting, hingga yang tidak penting. Penyusunan skala perencanaan ini merupakan salah satu cara untuk mengatasi kelangkaan, karena menggunakan alat pemuas kebutuhan berdasar sifat mendesak atau tidaknya alat pemuas ini harus dipenuhi.

2. Menghemat penggunaan sumber daya alam.

Meski hasil alam ini berlimpah, namun jika pemanfaatannya tidak dibatasi, maka lambat laun akan menipis dan kemudian habis. Manusia diharapkan bijak dalam memanfaatkan sumber daya alam ini, bukan mengeksploitasi secara berlebihan. Kita perlu mengingat, bahwa bumi dan seluruh kekayaan alam di dalamnya, bukan warisan dari leluhur, melainkan merupakan pinjaman dari anak, cucu, dan cicit kita.

3. Memelihara kelestarian alam

Setiap hari, ribuan pohon ditebang, untuk memenuhi kebutuhan produksi kertas. Bukan hanya itu saja, kayu-kayu keras juga banyak ditebang, kemudian diekspor sebagai barang mentah, penebangan hutan secara besar-besaran akan membuat yang menjadi habitat hidup pohon ini akan menjadi gundul dan gersang, dampak yang terjadi dari kondisi ini adalah, bencana alam seperti banjir, tanah longsor, dan kurangnya kandungan air dalam tanah. Maka diperlukan kesadaran manusia untuk melestarikan kekayaan sumber daya alam ini dengan menanam atau meremajakan hutan kembali.

4. Memanfaatkan sumber daya pengganti

Ada dua jenis sumber daya alam di bumi ini, yaitu sumber daya alam yang dapat terbarukan, dan sumber daya alam tidak terbarukan. Sumber daya alam tidak terbarukan, persediaannya terbatas, sementara kebutuhan manusia tidak terbatas, maka diperlukan sumber daya alternatif sebagai pengganti sumber daya ini.

Sebagai contoh, minyak bumi berasal dari pelapukan fosil binatang purba yang terkubur berjuta-juta tahun lalu. Setelah bertahun-tahun dimanfaatkan, persediaannya akan menipis. Demi memenuhi kebutuhan masyarakat atas ketersediaan minyak bumi sebagai sumber energi, maka dibuatlah sumber energi alternatif seperti biogas, biodiesel, dan lain sebagai pengganti minyak bumi.

Sebagai contoh yang lain, melambungnya harga masker dan langkanya masker di pasaran, membuat banyak orang menjadi kreatif dalam membuat masker sendiri yang dapat dipakai dan dicuci berulang kali.

5. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia

Kelangkaan sumber daya manusia yang berkualitas menyebabkan minimnya serapan bagi sumber daya manusia produktif. Hal ini berdampak pada meningkatnya angka pengangguran. Untuk merespon kondisi ini, perlu diselenggarakan pelatihan tenaga kerja, agar kemampuan yang dimiliki oleh seseorang menjadi maksimal, sehingga dapat meningkatkan kualitas diri.

6. Mengelola sumber daya modal dengan tepat guna

Mengelola sumber daya modal, berhubungan dengan kemampuan seseorang mengatur skala prioritas dalam pemenuhan kebutuhan. Ketika pengelolaan sumber daya modal berjalan beriringan dengan pengaturan skala prioritas, maka hal ini sangat membantu seseorang mengatur pengeluarannya dengan baik dan benar. Bagi seorang wirausahawan, hal ini dapat mengefisienkan biaya operasional, harapannya dengan modal yang seminimal mungkin, bisa memperoleh keuntungan yang maksimal. Inilah yang disebut dengan mengelola sumber daya modal dengan tepat guna.

Pentingnya kepedulian melihat sekitar, yang merupakan faktor pendukung tersedianya alat pemenuhan kebutuhan manusia. Jika hal ini dapat dilakukan, maka diharapkan, kelangkaan tidak akan terjadi, minimal jika terjadi, jangan sampai memunculkan dampak negatif dalam perputaran roda perekonomian.

G. Kebutuhan Manusia dan Alat Pemenuhannya

1. Pengertian Kebutuhan Manusia

Secara umum kebutuhan berarti sesuatu yang dibutuhkan. Kebutuhan manusia dapat diartikan sebagai sesuatu yang dibutuhkan oleh manusia, atau keinginan manusia yang harus dipenuhi, demi tercapainya kepuasan rohani maupun jasmani untuk keberlangsungan hidupnya. Kebutuhan ini dapat berupa barang ataupun jasa.

Apabila manusia dapat memenuhi kebutuhannya, maka dapat dikatakan, hidupnya telah mencapai kemakmuran. Begitu juga

dengan kemakmuran, kemakmuran dapat terjadi, bila sebagian besar kebutuhan hidup manusia terpenuhi.

2. Macam-macam Kebutuhan Manusia

1) Kebutuhan Manusia Menurut Intensitasnya

Perlu kalian ketahui, ternyata kebutuhan, ada intensitasnya. Nah, berdasar intensitas, kebutuhan juga masih diturunkan menjadi beberapa kelompok, kita lihat yuk!

a. Kebutuhan Mutlak

Mutlak mengandung arti, tidak boleh tidak, jadi kebutuhan mutlak merupakan kebutuhan yang harus segera terpenuhi. Jika kebutuhannya tidak terpenuhi, individu tersebut tersebut tidak dapat bertahan hidup. Sebagai contoh adalah kebutuhan makan dan minum.

b. Kebutuhan Primer

Kebutuhan primer disebut juga sebagai kebutuhan pokok, merupakan kebutuhan manusia akan hidup yang layak.

Kebutuhan primer, diantaranya adalah sebagai berikut:

Pangan, pangan merupakan kebutuhan primer yang pertama dan utama. Pangan dapat diperoleh dengan mengolah dari sumber hewani maupun nabati.

Sandang, sandang memiliki pengertian bahan pakaian, jadi pakaian termasuk dalam kebutuhan primer manusia. Pakaian berfungsi untuk melindungi tubuh manusia dari lingkungan luar, seperti sengatan sinar matahari, cuaca dingin, serangan binatang, dan juga melindungi tubuh dari keinginan atau pikiran asusila.

Papan, identik dengan rumah atau tempat tinggal. Rumah atau tempat tinggal berfungsi sebagai tempat perlindungan dan tempat beraktivitas. Papan menjadi kebutuhan primer, meski statusnya sebagai milik sendiri, atau menyewa dari pihak lain.

Sebagai kebutuhan primer dari manusia, sangat penting untuk tetap menjaga pola hidup makan yang sehat karena

dapat mempengaruhi tubuh dan juga kesehatan. Pada buku *Makan Jangan Asal Kenyang Pola Hidup Makan Sehat*, kamu akan diberikan informasi mengenai berbagai makanan yang baik untuk memenuhi gizi harian.

c. **Kebutuhan Sekunder**

Kebutuhan sekunder merupakan kebutuhan yang muncul setelah kebutuhan primer terpenuhi. Setiap individu memiliki kebutuhan sekunder yang beragam, kebutuhan ini tergantung pada keinginan dan kemampuan masing-masing individu untuk memenuhi kebutuhan sekunder bagi individu, misalnya kendaraan, sepatu, telephone, make up, dan banyak lagi yang lain.

d. **Kebutuhan Tersier**

Kebutuhan tersier merupakan turunan berikutnya dari kelompok kebutuhan manusia berdasar intensitasnya. Kebutuhan tersier akan muncul jika kebutuhan primer dan sekunder telah terpenuhi.

Biasanya kebutuhan tersier lebih cenderung pada pemuasan kebutuhan akan barang mewah yang menjadi bagian dari hiburan. Yang termasuk kebutuhan tersier adalah rumah mewah, mobil sport, baju bermerk, liburan ke luar negeri dan banyak lagi contoh lainnya.

2) **Kebutuhan Manusia Berdasar Waktu Keperluannya**

Kebutuhan berdasar waktu keperluannya disini bukan membicarakan mengenai durasi ya, Gramedians. Tetapi akan menjelaskan mengenai masa. Agar lebih jelas, mari kita simak secara langsung ya.

Kebutuhan ini terbagi menjadi tiga, yakni:

a. **Kebutuhan Mendesak**

Kebutuhan mendesak, bisa jadi bukan merupakan kebutuhan yang direncanakan sebelumnya, kebutuhan ini bisa sewaktu-waktu muncul bersifat kritis, genting, atau darurat, cenderung memaksa untuk segera dipenuhi. Bisa berkaitan dengan nyawa individu, jika kebutuhan ini tidak dipenuhi

Sebagai contoh, pemenuhan kebutuhan plasma darah untuk orang yang terinfeksi virus covid 19.

b. Kebutuhan Sekarang

Hampir sama dengan kebutuhan mendesak, hanya berbeda akibatnya, kebutuhan sekarang merupakan kebutuhan yang harus dipenuhi saat ini, tidak dapat ditunda.

Sebagai contoh, membawa orang berobat ke dokter, memberi bantuan kepada korban bencana alam, sebelum mereka kelaparan.

c. Kebutuhan yang Akan Datang

Berdasar waktu keperluannya, jenis kebutuhan ini merupakan yang paling toleran, karena kebutuhan ini boleh dipenuhi di kemudian hari, dapat ditunda, dan sifatnya tidak mendesak.

Namun ada baiknya, jika dipersiapkan sekarang, atau dimulai dari sekarang.

Sebagai contoh, asuransi, dan investasi.

3) Kebutuhan Manusia Berdasarkan Sifatnya

Pengelompokan kebutuhan manusia berikutnya adalah kebutuhan manusia berdasarkan sifatnya. Agar lebih jelas, ikuti terus ya!

a. Kebutuhan Jasmani

Pasti sudah paham ya, yang namanya jasmani, berkaitan dengan raga atau tubuh. Kebutuhan jasmani merupakan kebutuhan yang diperlukan oleh tubuh agar dapat memenuhi kepuasan raga.

Sebagai contoh, olah raga, istirahat, berpakaian, dan masih banyak lagi yang lainnya.

b. Kebutuhan Rohani

Sebagai pendamping jasmani, maka ada pula kebutuhan rohani. Kebutuhan rohani merupakan kebutuhan yang diperlukan oleh batin atau jiwa, pengaruh jika kebutuhan ini dipenuhi adalah, manusia mendapat kebahagiaan.

Sebagai contoh adalah ibadah, hiburan, kumpul bersama teman, dan yang lainnya.

4) Kebutuhan Manusia Berdasarkan Subjeknya

Pada kelompok ini, kebutuhan manusia dibagi lagi menjadi dua macam, seperti berikut yang ada di bawah ini.

a. Kebutuhan Individu

Dari judul, definisinya sudah jelas, berarti merupakan kebutuhan yang diperlukan oleh setiap individu. Mengapa disebut sebagai kebutuhan individu? Karena setiap individu lahir beragam dan memiliki kebutuhan masing-masing.

b. Kebutuhan Kolektif

Kebutuhan kolektif merupakan suatu kebutuhan yang pemanfaatannya untuk kepentingan orang banyak.

Sebagai contoh, pembangunan jembatan, pembangunan waduk, renovasi jalan, pembangunan stadion.

5) Kebutuhan Menurut Sosio-Budaya

Kata sosio di atas, berkaitan erat dengan sosial, atau lingkungan sosial masyarakat, sedangkan budaya merupakan sesuatu yang berasal dari tradisi masyarakat setempat, tentunya juga mencakup aspek-aspek psikologis. Maka, kebutuhan tersebut dapat dibagi lagi menjadi beberapa kebutuhan seperti yang ada di bawah ini.

a. Kebutuhan Sosial

Kebutuhan sosial merupakan kebutuhan yang muncul karena kedudukan seorang individu dalam masyarakat, sehingga individu tersebut harus mampu menyelenggarakan berbagai upaya, agar dipandang layak.

Sebagai contoh sumbangan sosial, kendaraan bermotor, dan lain sebagainya.

b. Kebutuhan Psikologis

Kebutuhan psikologis merupakan kebutuhan yang berkaitan dengan rohani, atau kondisi batin dari seseorang.

Sebagai contoh kebutuhan untuk diterima oleh orang lain, kebutuhan dicintai, kebutuhan akan kebebasan dan rasa aman.

3. Alat Pemuas Kebutuhan Manusia

Kebutuhan Manusia: Pengertian, Macam-macam, Contoh dan Alat Pemuas
4 Alat pemuas kebutuhan manusia merupakan segala sesuatu yang bersifat dapat memenuhi kebutuhan manusia, alat tersebut berupa barang dan juga jasa. Alat pemuas kebutuhan yang berbentuk barang atau benda tentunya merupakan jenis alat pemuas kebutuhan yang dapat dilihat, disentuh dan memiliki berat atau massa.

1) Barang

Barang merupakan segala sesuatu yang berwujud atau berjasad. Jadi, barang adalah berbagai benda yang memiliki wujud fisik, dan digunakan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan.

Ciri-ciri barang:

- a. Berwujud atau berjasad.
- b. Memiliki nilai dan manfaat yang dapat dirasakan, apabila digunakan.
- c. Bila dipakai, maka nilai, manfaat serta wujud fisiknya akan semakin menyusut dan lama-lama habis.

2) Jasa

Jasa tidak memiliki bentuk fisik, jasa merupakan perbuatan yang memberikan segala sesuatu yang diperlukan orang lain, pada umumnya jasa ini berhubungan dengan keterampilan seseorang.

Ciri-Ciri Jasa

- a. Tidak berwujud, sehingga tidak dapat disentuh.
- b. Hanya dapat dirasakan, kepuasannya berupa batin.
- c. Tidak akan pernah habis
- d. Sebagai contoh jasa pengantaran barang, jasa potong rambut, jasa transportasi, dan jasa yang lainnya.

4. Faktor yang Memengaruhi Kebutuhan Manusia

Sebagai makhluk hidup, manusia memiliki beraneka ragam kebutuhan, kebutuhan tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, faktor tersebut tidak dapat berdiri sendiri, melainkan saling terkait satu sama lain, sesuai dengan situasi dan kondisi yang sedang terjadi. Mau tahu faktor apa saja yang memengaruhi kebutuhan manusia? Yuk, ikuti lagi.

1) Faktor Kondisi Alam

Alam memiliki peran yang memengaruhi faktor kebutuhan manusia. Kondisi alam berkaitan dengan kebutuhan yang harus dipenuhi oleh manusia. Manusia akan melakukan usaha dan upaya untuk memenuhi kebutuhan yang dipengaruhi oleh kondisi alam dimana individu tersebut tinggal.

Sebagai contoh, orang yang tinggal di daerah dataran tinggi, seperti Dieng, tentunya membutuhkan selimut atau pakaian yang tebal agar dapat menahan hawa dingin. Sedangkan untuk orang yang tinggal di daerah pesisir, atau pantai, yang beriklim tropis pasti lebih memerlukan pakaian yang tipis atau berbahan dingin.

2) Faktor Kepercayaan Agama Yang Dianut

Suatu ajaran agama atau kepercayaan yang dianut oleh seseorang memiliki kebutuhan yang berbeda antara satu dengan yang lainnya. Sebagai contoh, umat muslim, tidak mengonsumsi segala makanan yang mengandung babi, karena dalam ajaran agama Islam melarang hal tersebut, atau istilahnya haram.

Bagi umat Hindu, dilarang untuk mengonsumsi semua makanan yang mengandung sapi. Dari peristiwa ini, kita dapat melihat sisi perbedaan kebutuhan antara satu dengan yang lainnya. Setiap agama memerlukan alat pemenuhan kebutuhannya sebagai sarana kelancaran dalam menjalankan ibadah.

3) Faktor Adat Istiadat

Sebuah adat istiadat yang muncul dari tradisi turun temurun, dan berlaku di masyarakat akan sangat berpengaruh terhadap kebutuhan yang dimiliki oleh setiap manusia. Karena,

tradisi akan memengaruhi perilaku dan tujuan hidup sekelompok masyarakat yang berada di suatu tempat tertentu.

Perbedaan adat dan tradisi inilah yang memunculkan perbedaan kebutuhan antara satu dengan yang lain. Sebagai contoh, upacara perkawinan dengan menggunakan adat Jawa, tentu berbeda tata caranya dengan yang menggunakan adat Sunda.

4) Faktor Pekerjaan atau Profesi

Setiap profesi atau pekerjaan memiliki karakteristik masing-masing. Beragam profesi yang ada, memiliki kebutuhan yang beragam pula. Sebagai contoh, seorang dokter membutuhkan alat bantu stetoskop sebagai pendukung pekerjaannya.

Seorang petani memiliki kebutuhan yang berbeda dengan dokter, petani lebih membutuhkan cangkul, traktor, pupuk, dan benih, sebagai pendukung profesinya.

5) Tingkat Peradaban

Perkembangan zaman akan selalu diikuti oleh perkembangan peradaban manusia. Semakin tinggi peradaban di masyarakat, kualitas kebutuhan manusia akan semakin meningkat pula, hal tersebut bisa terjadi, karena modernisasi membuat kualitas serta mutu kebutuhan yang dimiliki oleh seseorang, menjadi semakin tinggi.

Jika pada zaman prasejarah, kebutuhan manusia masih relatif sedikit, seiring berjalannya waktu dan perkembangan peradaban yang terjadi, manusia akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya hingga mencapai kemakmuran.

Sebagai contoh, dahulu kala manusia tidak membutuhkan kendaraan, saat ini, kendaraan menjadi kebutuhan utama dan penting, karena dapat mengefisiensikan waktu yang dimiliki agar aktivitas menjadi lebih ringan atau dapat cepat sampai tujuan.

Selain itu, kebutuhan manusia modern tentu memiliki selera yang semakin meningkat, sehingga membuat manusia memiliki kebutuhan yang kualitasnya semakin tinggi.

6) Faktor Umur

Pertumbuhan manusia dimulai dari kelahiran, bayi, anak-anak, remaja, dewasa, hingga orang tua. Faktor usia berpengaruh terhadap kebutuhan hidup. Kebutuhan akan mengikuti pertumbuhan usia seseorang.

Sebagai contoh, kebutuhan seorang bayi, berbeda dengan orang dewasa. Kebutuhan anak-anak, juga berbeda dari kebutuhan orang tua.

7) Faktor Tingkat Kepuasan

Manusia lahir membawa sifat unik, satu dengan yang lain tidak pernah ada yang identik. Begitu juga dengan pemenuhan tingkat kepuasan. Setiap manusia memiliki tingkat kepuasan yang berbeda.

Tingkat kepuasan inilah yang memengaruhi kebutuhan hidup yang dimiliki. Seseorang yang tidak mudah puas dengan apa yang sudah dimiliki, pasti tingkat kebutuhannya lebih besar dibandingkan dengan orang yang mudah puas dengan apa yang telah dimiliki orang tersebut.

8) Faktor Hobi atau Kegemaran

Penyebab seseorang memiliki kebutuhan yang berbeda yang berikutnya adalah faktor hobi dan kegemaran. Hobi dan kegemaran sangat beragam, sebagai contoh, seorang yang hobi bermain musik gitar, akan membutuhkan gitar, bukan alat pancing.

Seseorang yang punya hobi melukis, akan membutuhkan kanvas, cat, dan kuas, bukan gitar. Begitu juga dengan seseorang yang hobi naik gunung, pasti lebih memerlukan tas ransel besar, jaket, celana gunung, sepatu, tenda, serta perangkat naik gunung lainnya, bukan kanvas atau cat.

9) Faktor Pendidikan

Pendidikan di negara kita berjenjang, dari mulai PAUD hingga perguruan tinggi. Jenjang pendidikan ini memiliki andil terhadap kebutuhan seseorang. Sebagai contoh, anak PAUD memiliki kebutuhan yang berbeda dengan anak SD, anak SD memiliki kebutuhan yang berbeda juga dengan mahasiswa,

begitu juga dengan mahasiswa, kebutuhannya beda dengan anak PAUD.

10) Faktor Jenis Kelamin

Secara kodrati, manusia diciptakan ada pria dan juga ada wanita. Masing-masing memiliki kodrat lahir yang berbeda. Secara kasat mata, fisik pria berbeda dengan wanita. Bahkan dapat dikatakan, kebutuhan wanita bisa jadi lebih banyak dibandingkan dengan kebutuhan pria. Wanita membutuhkan perlengkapan untuk merias diri, seperti make up, tas, gaun, perhiasan, dan lainnya. Wanita dominan tidak menyukai kegiatan-kegiatan yang melibatkan urusan fisik atau aktivitas keras. Sedangkan pria sendiri, cenderung lebih menyukai hal-hal yang melibatkan urusan fisik, seperti beladiri, panjat tebing, otomotif, dan lainnya.

Rangkuman

Kelangkaan adalah kondisi di mana kita tidak mempunyai cukup sumber daya untuk memuaskan semua kebutuhan kita. Dengan singkat kata kelangkaan terjadi karena jumlah kebutuhan lebih banyak dari jumlah barang dan jasa yang tersedia. Kelangkaan bukan berarti segalanya sulit diperoleh atau ditemukan. Seperti yang diketahui, kondisi setiap wilayah tidak lah sama. Adanya persebaran kondisi geografis tersebut yang menjadi salah satu penyebab kelangkaan sumber daya. Faktor lain yang menjadi penyebab kelangkaan yakni bencana alam. Bencana alam merupakan suatu kejadian yang tak bisa diprediksi oleh manusia. Cara mengatasi kelangkaan diantaranya yaitu menyusun skala prioritas.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Pilihlah jawaban yang paling tepat !

1. Masalah ekonomi terjadi karena
 - A. Kebutuhan manusia yang tidak terbatas
 - B. Sumber daya alam yang terbatas
 - C. Kebutuhan manusia tidak terbatas, sedangkan alat pemenuhnya terbatas
 - D. Cara manusia dalam menghabiskan penghasilan
 - E. Cara manusia dalam memenuhi kebutuhan pokok

2. Perkembangan kebutuhan manusia, di antaranya disebabkan oleh faktor
 - A. Perdagangan internasional
 - B. Terbatasnya faktor produksi
 - C. Banyaknya kebutuhan jasmani
 - D. Terbatasnya pengetahuan manusia
 - E. Banyaknya uang yang beredar

3. Kebutuhan menurut intensitasnya, di antaranya adalah
 - A. Kebutuhan jasmani
 - B. Kebutuhan sekarang
 - C. Kebutuhan psikologis
 - D. Kebutuhan primer
 - E. Kebutuhan individual

4. Masalah pokok ekonomi mencakup
 - A. What, how, for who
 - B. What, how, who
 - C. What, when, who
 - D. Why, when, who
 - E. Why, where, how

5. Perbedaan antara kebutuhan dan keinginan adalah
 - A. Kebutuhan harus dipenuhi, keinginan tidak perlu dipenuhi
 - B. Kebutuhan harus dipenuhi terlebih dahulu, baru setelah itu keinginan
 - C. Kebutuhan semua orang sama, sedangkan keinginan setiap orang berbeda
 - D. Jika kebutuhan tidak dipenuhi, kehidupan kita tidak akan terganggu, sedangkan jika keinginan tidak dipenuhi, kehidupan akan terganggu
 - E. Kebutuhan dan keinginan tidak perlu terpenuhi

6. Jumlah sumber daya yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan manusia sifatnya
 - A. Langka atau terbatas dibandingkan dengan kebutuhan
 - B. Bebas dan dapat dieksploitasi sesuai dengan kebutuhan
 - C. Hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan yang sangat mendesak
 - D. Cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari
 - E. Dapat diperbarui dengan cepat

7. Suatu keadaan adanya keseimbangan antara kebutuhan dan alat pemuas kebutuhan disebut
 - A. Kaya
 - B. Bahagia
 - C. Subur
 - D. Makmur
 - E. Sejahtera

8. Yang dimaksud dengan barang substitusi, contohnya adalah
 - A. Gas dengan kompor gas
 - B. Jarum dengan benang
 - C. Sepatu dengan kaos kaki
 - D. Kopi dengan teh
 - E. Nasi dengan sayuran

9. Alat pemuas kebutuhan dapat dibedakan menurut pengorbanan untuk memperolehnya. Perbedaan ini dibuat berdasarkan
- A. Kegunaan barang
 - B. Jumlah barang yang tersedia di alam
 - C. Ekonomis atau tidaknya barang
 - D. Murah mahalnnya barang
 - E. Proses pembuatan barang
10. Contoh faktor yang dapat memengaruhi kebutuhan manusia dari segi alam adalah
- A. Umat Kristen membutuhkan pohon natal, sedangkan umat Islam membutuhkan sajadah.
 - B. Orang zaman dahulu membutuhkan kereta, sedangkan orang zaman sekarang membutuhkan kereta api.
 - C. Masyarakat di pulau terpencil membutuhkan kapal, sedangkan masyarakat di gunung membutuhkan helikopter.
 - D. Petani membutuhkan traktor, sedangkan nelayan membutuhkan kapal.
 - E. Karyawan kantor membutuhkan internet, sedangkan karyawan di lapangan membutuhkan telepon selular.
11. Di bawah ini yang bukan sumber daya manusia yang berkualitas dan memenuhi kriteria adalah
- A. Akhlak yang baik
 - B. Pekerja keras
 - C. Keahlian
 - D. Kekuatan fisik
 - E. Tidak memiliki kekurangan
12. Yang termasuk modal abstrak adalah
- A. Saham
 - B. Jalan raya
 - C. Pinjaman
 - D. Tabungan
 - E. Keahlian

13. Berikut ini yang termasuk barang ekonomi adalah

- A. Air sungai
- B. Pasir di padang pasir
- C. Oksigen tabung
- D. Udara terbuka
- E. Sinar matahari

14. Berikut ini adalah macam-macam modal:

- 1) Perseorangan
- 2) Abstrak
- 3) Lancar
- 4) Masyarakat
- 5) Tetap

Yang termasuk modal menurut sifatnya adalah

- A. 1 dan 2
- B. 2 dan 3
- C. 1 dan 4
- D. 3 dan 5
- E. 2 dan 5

15. Pemanfaatan sumber daya, di antaranya sebagai berikut.

- 1) Dieksploitasi semaksimal mungkin
- 2) Meningkatkan kualitas dan kuantitas tenaga kerja ke luar negeri
- 3) Mengembangkan sistem ketahanan pangan
- 4) Digunakan sehemat mungkin untuk persediaan di masa depan
- 5) Meningkatkan pembangunan dan pemeliharaan sarana prasarana

Pemanfaatan sumber daya yang diatur dalam TAP MPR No. IV/MPR/1999 adalah

- A. 1 dan 2
- B. 1 dan 3
- C. 2 dan 4
- D. 3 dan 5
- E. 1 dan 4

B. Objektif

Jawablah pertanyaan berikut dengan tepat!

1. Kebutuhan yang pemenuhannya setelah kebutuhan primer dapat terpenuhi disebut dengan kebutuhan.....
2. Alat pemuas sangat terbatas, tetapi kebutuhan manusia bersifat.....
3. Tindakan menghabiskan atau mengurangi nilai guna barang atau jasa yang bertujuan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan adalah.....
4. Kelangkaan memaksa manusia untuk.....
5. Salah satu penyebab kelangkaan sumber daya alam adalah.....
6. Benda pemuas kebutuhan yang jumlahnya terbatas serta untuk mendapatkannya diperlukan pengorbanan disebut benda.....
7. Benda komplementer adalah benda yang.....
8. Proses yang menghasilkan atau menambah nilai guna barang dan jasa disebut.....
9. Pengertian kelangkaan dalam ilmu ekonomi adalah.....
10. Salah satu masalah ekonomi adalah how, maksudnya.....

C. Essay

Jelaskan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan berikut!

1. Uraikan menurut pendapat kalian faktor-faktor yang menyebabkan kelangkaan!
2. Uraikan (minimal 5) contoh yang dapat membedakan antara kebutuhan dan keinginan!
3. Menurut pendapat kalian apa yang harus dilakukan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia?
4. Menurut pendapat kalian, apa saja yang harus dilakukan untuk memanfaatkan sumber daya alam secara optimal?
5. Uraikan menurut pendapat kalian jenis-jenis kebutuhan manusia berdasarkan intensitas kegunaannya! Lengkapi dengan contohnya!

D. Tugas Praktik

1. Buatlah kelompok yang beranggotakan 2 - 3 orang.
2. Identifikasi masalah kelangkaan sumber daya manusia yang terjadi pada lingkungan sekitar kalian
3. Analisislah masalah tersebut untuk mencari solusi pemecahannya.
4. Laporkan hasil identifikasi dan analisis tersebut dengan membuat presentasi dalam bentuk digital.

Kanjuruhan Press

Kanjuruhan Press

BAB 4

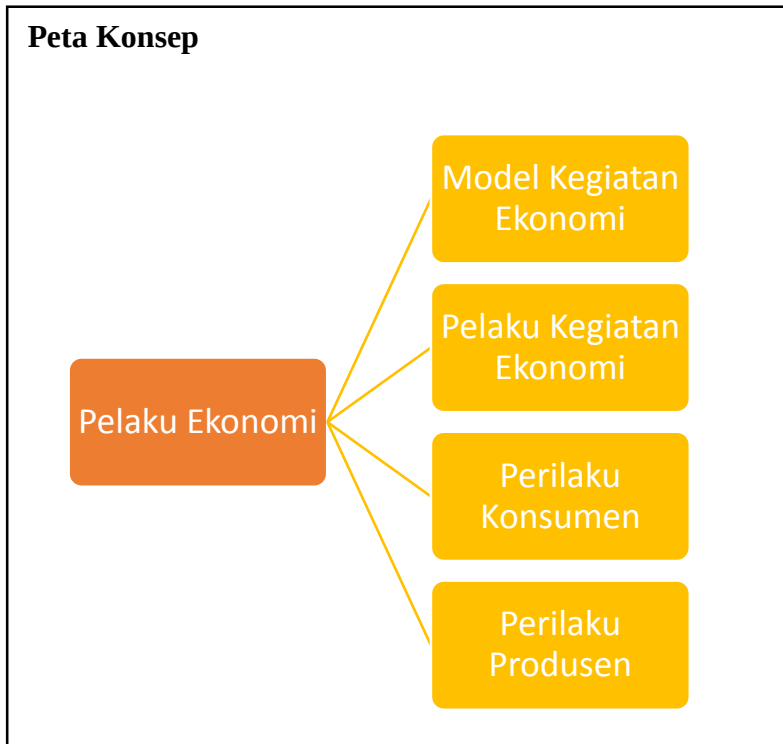
MODEL, PELAKU EKONOMI, PERILAKU KONSUMEN DAN PRODUSEN DALAM KEGIATAN EKONOMI

Kompetensi Dasar

- 3.4 Menerapkan model, pelaku ekonomi, perilaku konsumen dan produsen dalam kegiatan ekonomi
- 4.4 Menentukan model, pelaku ekonomi, perilaku konsumen dan produsen yang sesuai tuntutan perkembangan usaha

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.4.1 Menguraikan model kegiatan ekonomi
- 3.4.2 Menganalisis pelaku kegiatan ekonomi
- 3.4.3 Menganalisis perilaku konsumen kegiatan ekonomi
- 3.4.4 Menganalisis perilaku produsen kegiatan ekonomi
- 4.4.1 Menentukan model ekonomi yang sesuai tuntutan perkembangan usaha
- 4.4.2 Menentukan pelaku ekonomi yang sesuai tuntutan perkembangan usaha
- 4.4.3 Menentukan perilaku konsumen dan produsen yang sesuai tuntutan perkembangan usaha



Materi Pembelajaran

A. Model Kegiatan Ekonomi

Kegiatan ekonomi adalah aktivitas yang dilakukan manusia demi memperoleh barang atau jasa. Sederhananya, kegiatan ini dilakukan manusia untuk mencapai kemakmuran dalam hidupnya. Banyak macam kegiatan ekonomi dan semuanya diukur menurut uang yang dihasilkan dalam transaksi.

Macam kegiatan ekonomi adalah aktivitas produksi, menjual, atau membeli suatu produk dan jasa. Business Dictionary menyebutkan, kegiatan ekonomi diartikan sebagai tindakan yang melibatkan proses produksi, distribusi, dan konsumsi barang atau jasa pada semua tingkatan dalam masyarakat. Dari beberapa pengertian tersebut, bisa disimpulkan bahwa kegiatan ekonomi merupakan serangkaian tindakan

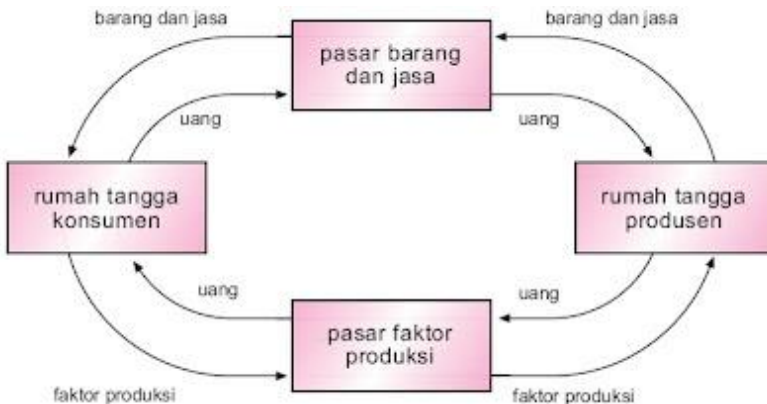
yang mampu menghasilkan, memperdagangkan, dan mendistribusikan produk atau jasa dengan melibatkan transaksi moneter.

Kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh suatu negara tidak dapat lepas dari peran konsumen dan peran produsen, karena kedua pihak tersebut saling berhubungan satu sama lain. Konsumen atau rumah tangga konsumsi menyediakan faktor-faktor produksi yang ditujukan kepada produsen. Adapun produsen atau rumah tangga produksi meminta faktor produksi tersebut untuk dikombinasikan, sehingga menghasilkan barang atau jasa.

Berikut ini adalah Diagram atau Siklus yang menggambarkan interaksi antara pelaku ekonomi (rumah tangga konsumen, rumah tangga produsen, pemerintah dan masyarakat luar negeri) di dalam kegiatan ekonomi.

1. Model Perekonomian Dua Sektor

Konsep kegiatan ekonomi dua sektor merupakan konsep perekonomian yang terdiri dari sektor rumah tangga konsumen (RTK) dan sektor perusahaan atau biasa disebut rumah tangga produsen (RTP). Karena hanya melibatkan dua sektor sebagai pelaku ekonomi, maka konsep ini sering disebut sebagai model perekonomian sederhana. Konsep kegiatan ekonomi dua sektor tidak melibatkan pemerintah, sehingga tidak terdapat pajak dan pengeluaran pemerintah. Konsep perekonomian dua sektor juga tidak melakukan perdagangan luar negeri, baik ekspor maupun impor. Perekonomian dua sektor disebut juga perekonomian sederhana, model arus perputaran faktor produksi, barang dan jasa, serta uang antara rumah tangga dengan perusahaan dapat kalian lihat pada Gambar 4.1 berikut ini.



Gambar 4.1 Arus Perputaran Faktor Produksi, Barang dan Jasa, Serta Uang antara Rumah Tangga Konsumsi dengan Perusahaan
<https://www.nafiun.com/2013/05/perekonomian-dua-sektor-tiga-empat-1-2-3.html>

Berdasarkan Gambar 4.11, terlihat bahwa rumah tangga konsumen (RTK) adalah sebagai pemilik faktor-faktor produksi berupa tanah, tenaga kerja, modal, dan kewirausahaan. Penawaran faktor produksi oleh rumah tangga ini akan bertemu dengan permintaan faktor produksi oleh perusahaan. Interaksi ini terjadi di pasar faktor produksi. Sedangkan di pasar barang, terjadi interaksi antara perusahaan sebagai penghasil barang dan jasa dengan konsumen sebagai pengguna barang dan jasa. Sehingga terjadi hubungan yang saling menguntungkan satu sama lain. Dalam diagram juga terlihat arus aliran uang dari dan ke masing-masing rumah tangga. RTK menerima upah, sewa, bunga, dan keuntungan dari perusahaan sebagai balas jasa atas penyerahan faktor produksi. Perusahaan menerima uang pembayaran atas barang dan jasa yang dibeli.

2. Model Perekonomian Tiga Sektor

Selain sektor rumah tangga konsumen dan produsen, di sini mulai diperkenalkan sektor pemerintah. Jalinan antara rumah tangga konsumen dengan pemerintah terdiri atas dua saluran.

Perekonomian tiga sektor terdiri atas rumah tangga konsumen, rumah tangga produsen, dan pemerintah. Peran pemerintah di sini adalah sebagai pengatur, sebagai produsen, sekaligus sebagai konsumen. Besar kecilnya peran pemerintah dalam perekonomian itu sendiri sangat tergantung pada sistem ekonomi yang dianut. Di sistem ekonomi liberal, peran pemerintah minimal, sedangkan pada sistem ekonomi sosialis peran pemerintah sangat dominan. Di negara yang menganut sistem campuran seperti Indonesia, pemerintah masih cukup berperan. Perekonomian tiga sektor dapat dijelaskan melalui Gambar 4.2 berikut.



Gambar 4.2 Arus Perputaran Faktor Produksi, Barang dan Jasa, Serta Uang antara Rumah Tangga, Perusahaan, dan Pemerintah
<https://www.nafiun.com/2013/05/perekonomian-dua-sektor-tiga-empat-1-2-3.html>

Anak panah yang menuju ke kotak pemerintah berarti penerimaan pemerintah. Penerimaan pemerintah tersebut berupa pajak, misalnya pajak penghasilan, pajak pertambahan nilai, serta pajak bumi dan bangunan. Selain itu, pemerintah juga menggunakan faktor produksi dan barang serta jasa yang dibutuhkan untuk kegiatan ekonomi pemerintahan. Anak panah yang menuju ke rumah tangga, pasar faktor produksi, perusahaan, serta pasar barang dan jasa berarti pengeluaran pemerintah. Pengeluaran pemerintah

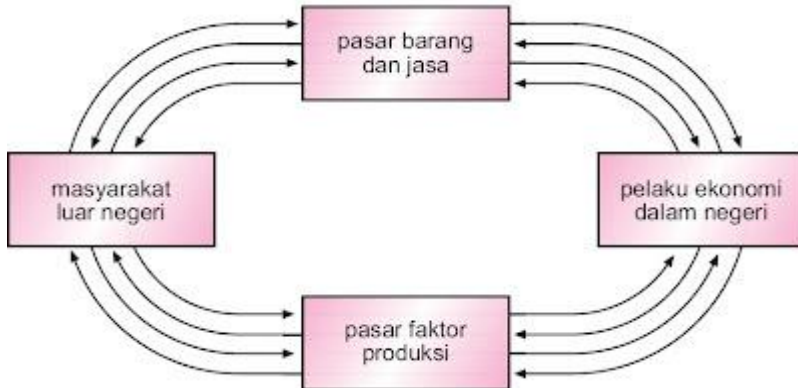
tersebut dapat berupa gaji, pembuatan prasarana, subsidi, serta pembelian barang dan jasa.

Peran pemerintah dalam kegiatan ekonomi didasari oleh motif mencari keuntungan sekaligus memenuhi kepentingan umum. Dorongan mencari keuntungan ini tidak terlepas dari kebutuhan pemerintah untuk meningkatkan penerimaan negara. Dengan kondisi penerimaan yang semakin baik, pemerintah akan memiliki sumber dana untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya.

3. Model Perekonomian Empat Sektor

Model perekonomian selanjutnya adalah yang paling sesuai dengan kenyataan, yaitu bentuk perekonomian terbuka. Ciri perekonomian terbuka adalah adanya kegiatan masyarakat luar negeri dalam bentuk ekspor impor dan pertukaran faktor produksi. Kegiatan ekspor dan impor itu kemudian memunculkan istilah perdagangan internasional. Untuk mengukur seberapa besar nilai ekspor atau impor dapat diketahui dengan melihat neraca perdagangannya. Hasil dari perdagangan internasional itu berupa devisa. Apabila neraca perdagangan suatu negara itu defisit, berarti impor negara tersebut lebih besar dibanding eksportnya. Sebaliknya, suatu negara disebut surplus pada neraca perdagangan bila ekspor lebih besar dari impornya.

Perekonomian empat sektor bisa dilihat dua kelompok pelaku ekonomi, yaitu masyarakat luar negeri dan pelaku kegiatan ekonomi dalam negeri. Dalam masyarakat luar negeri terdapat rumah tangga konsumsi, perusahaan (rumah tangga produksi), dan pemerintah. Kegiatan kelompok pelaku ekonomi masyarakat luar negeri tersebut membentuk sistem arus perputaran kegiatan ekonomi. Kelompok pelaku ekonomi dalam negeri juga membentuk sistem perputaran kegiatan ekonomi. Jadi, masyarakat luar negeri maupun pelaku kegiatan ekonomi dalam negeri terdiri atas rumah tangga konsumsi, perusahaan (rumah tangga produksi), dan pemerintah. Mereka saling berinteraksi, sehingga membentuk sistem perputaran faktor produksi, barang dan jasa, serta uang antara masyarakat luar negeri dengan pelaku kegiatan ekonomi dalam negeri.



Gambar 4.3 Arus Perputaran Faktor Produksi, Barang dan Jasa, Serta Uang antara Masyarakat Luar Negeri dengan Pelaku Kegiatan Ekonomi dalam Negeri

<https://www.nafiun.com/2013/05/perekonomian-dua-sektor-tiga-empat-1-2-3.html>

Berdasarkan Gambar 4.3 dapat dilihat bahwa sudah tidak ada lagi negara yang tertutup sama sekali untuk melakukan hubungan perdagangan dengan negara lain. Di dalam perdagangan internasional tersebut terdapat dua macam kegiatan, yaitu ekspor dan impor. Pembayaran dari kegiatan tersebut dilakukan menggunakan uang atau valuta asing (devisa).

Peran pelaku ekonomi dalam kegiatan perekonomian nasional akan saling berkaitan dan saling memengaruhi sehingga akan membentuk satu kesatuan dan sistem. Kemacetan dalam salah satu sektor dapat segera menjalar ke arus uang dan barang. Tugas menjaga kestabilan arus uang dan barang memang tidak mudah. Dalam ilmu ekonomi, arus perputaran uang dan barang/jasa digambarkan dalam suatu lingkaran kegiatan ekonomi seperti yang telah diuraikan di atas. Nah, lingkaran arus kegiatan ekonomi akan memberikan manfaat bagi pelaku ekonomi dalam perekonomian nasional.

B. Pelaku Kegiatan Ekonomi

1. Pengertian Pelaku Ekonomi

Pelaku ekonomi adalah pihak-pihak yang melakukan kegiatan ekonomi. Secara garis besar, pelaku ekonomi dapat dikelompokkan menjadi 4 pelaku, yaitu rumah tangga konsumen, rumah tangga produsen/perusahaan, Pemerintah dan Masyarakat Luar Negeri. Setiap pelaku ekonomi ada yang berperan sebagai produsen, konsumen, atau distributor. Secara garis besar para pelaku ini dikategorikan menjadi empat sektor, yakni rumah tangga atau para konsumen (RTK) produsen (RTP), pemerintah, dan Masyarakat luar negeri. Keempat pelaku ini pun ada dalam sistem perekonomian di Indonesia.

1) Rumah tangga Konsumen

Mereka adalah pelaku ekonomi yang utama karena rumah tangga konsumen meminta barang dan jasa dari pasar barang dan jasa (output). Untuk itu kita harus mengkonsumsi atau membeli barang dan jasa. Rumah tangga ikut menentukan barang apa yang akan diproduksi. Kegiatan ini juga merupakan kegiatan ekonomi. Maka tidak aneh kalau rumah tangga kita termasuk salah satu pelaku ekonomi. Rumah tangga konsumen juga menawarkan tenaga kerja, tanah, kapital, dan kewirausahaan.

2) Rumah tangga Produsen

Mereka adalah produsen/atau perusahaan yang dibentuk oleh pengusaha atau wirausahawan dengan tujuan mencari laba dengan cara menggabungkan tenaga kerja (sumber daya manusia), modal, dan tanah atau sumber daya alam untuk menghasilkan barang dan jasa. Mereka menjalankan fungsi produksi atau bertindak sebagai produsen baik secara perorangan maupun secara kolektif atau terorganisasi. Produsen akan mengelola usahanya dengan beberap acara atau bentuk seperti perusahaan perorangan (PO), berpartner, misalnya CV, firma, atau akan membentuk perseroan (PT). Usaha perseorangan merupakan bentuk yang paling sederhana. Ini adalah usaha/perusahaan yang dimiliki hanya oleh satu orang.

Contohnya adalah petani, seorang dokter, tukang listrik, dan sebagainya. Yang kedua adalah berpartner atau partnership. Ini bentuk usaha yang melibatkan dua orang atau lebih individu untuk menyertakan sumber daya mereka dengan tujuan mencari laba.

3) Pemerintah/Rumah Tangga Negara

Peranan rumah tangga negara atau pemerintah dalam kegiatan ekonomi anatar lain:

- (1) Pengatur
- (2) Konsumen
- (3) Sebagai produsen
- (4) Pembuat dan pelaksana aturan main
- (5) Menjamin kompetisi
- (6) Menyediakan barang publik

4) Masyarakat Luar Negeri

Masyarakat ekonomi luar negeri adalah pelaku ekonomi yang berhubungan dengan transaksi luar negeri, sektor ini mencakup ekspor dan impor barang dan jasa serta aliran modal yang berkaitan dengan transaksi investasi perbankan. Peran rumah tangga konsumsi adalah sebagai berikut:

- (1) Konsumen
- (2) Pemasok atau pemilik faktor produksi
- (3) Ikut mempengaruhi mengenai apa yang akan diproduksi oleh perusahaan.

C. Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian

Perilaku konsumen menurut para ahli

Penjelasan mengenai pola tindakan seorang konsumen ini juga memiliki definisi tersendiri dari para ahli. Berikut beberapa definisi teori perilaku konsumen menurut para ahli di bidangnya.

- 1) Schiffman dan Kanuk (2000), mengatakan bahwa teori ini adalah studi tentang bagaimana seseorang membuat sebuah keputusan untuk membelanjakan sumber daya yang mereka punya misalnya uang, waktu, dan tenaga mereka untuk mendapatkan produk yang akan dikonsumsi.
- 2) Kotler dan Keller (2008), keduanya sepakat bahwa teori perilaku konsumen adalah sebuah studi yang mempelajari individu, kelompok, maupun organisasi dalam memilih, membeli, menggunakan, dan mengevaluasi produk untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.
- 3) John C. Mowen dan Michael Minor menyampaikan tentang perilaku seorang konsumen sebagai studi unit dan proses pembuatan keputusan seseorang dalam menerima, menggunakan, membeli, dan menentukan produk.

2. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Ada beberapa kategori yang menjadi faktor dalam mempengaruhi perilaku seorang konsumen. Empat kategori umum tersebut adalah sosial, budaya, pribadi, dan psikologis. Berikut penjelasan lengkapnya.

1) Sosial

Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah aspek lingkungan sosial. Tidak hanya peran dan status sosial seseorang, faktor ini juga meliputi pengaruh yang dibawa oleh kelompok-kelompok di sekitar konsumen.

2) Budaya

Latar belakang budaya seseorang juga bisa mempengaruhi perilaku mereka terhadap suatu produk yang ditawarkan. Tidak jarang, seorang konsumen menjadikan aspek ini sebagai prioritas mereka dalam memilih sebuah produk. Aspek budaya yang

dimaksud bisa meliputi adat, agama, ras, hingga stratifikasi sosial.

3) Pribadi (Personal)

Selanjutnya, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah berasal dari pribadi konsumen itu sendiri. Beberapa variabel yang berkaitan dengan personal konsumen adalah aspek demografis yaitu usia, jenis kelamin, besar pendapatan dan lainnya. Di samping itu, minat dan impresi individu sebagai konsumen juga masuk dalam faktor yang satu ini.

4) Psikologis

Sikap dan kepribadian seseorang termasuk dalam faktor psikologis yang juga bisa mempengaruhi mereka untuk mengambil keputusan terhadap sebuah produk. Salah satu variabel yang berkaitan dengan faktor psikologis adalah gaya hidup.

3. Teori Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah proses yang dilalui oleh seseorang/ organisasi dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan membuang produk atau jasa setelah dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhannya. Perilaku konsumen akan diperlihatkan dalam beberapa tahap yaitu tahap sebelum pembelian, pembelian, dan setelah pembelian. Pada tahap sebelum pembelian konsumen akan melakukan pencarian informasi yang terkait produk dan jasa. Pada tahap pembelian, konsumen akan melakukan pembelian produk, dan pada tahap setelah pembelian, konsumen melakukan konsumsi (penggunaan produk), evaluasi kinerja produk, dan akhirnya membuang produk setelah digunakan. Atau kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan menggunakan barang dan jasa termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.

4. Ruang Lingkup Perilaku Konsumen

Studi perilaku konsumen terpusat pada cara individu mengambil keputusan untuk memanfaatkan sumber daya yang tersedia (waktu, uang, usaha) guna membeli barang-barang yang berhubungan dengan konsumsi. Hal ini mencakup apa yang mereka beli, mengapa mereka membeli, kapan mereka membeli, dimana mereka membeli, seberapa sering mereka membeli, dan seberapa sering mereka menggunakannya.

Di samping mempelajari pemakaian konsumen dan evaluasi pasca-pembelian produk yang mereka beli, para peneliti konsumen juga tertarik untuk mengetahui cara individu membuang produk. Dengan tujuan adalah bahwa mereka harus menyesuaikan produksi mereka dengan kekerapan konsumen membeli penggantinya.

Perilaku permintaan konsumen terhadap barang dan jasa akan dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya: pendapatan, selera konsumen, dan harga barang, disaat kondisi yang lain tidak berubah (*ceteris paribus*). Perilaku konsumen ini didasarkan pada Teori Perilaku Konsumen yang menjelaskan bagaimana seseorang dengan pendapatan yang diperolehnya, dapat membeli berbagai barang dan jasa sehingga tercapai kepuasan tertentu sesuai dengan apa yang diharapkannya.

D. Perilaku Produsen

1. Pengertian Perilaku Produsen

Teori perilaku produsen adalah pemikiran mengenai bagaimana cara produsen dalam membuat barang dan jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan. Produsen membuat barang dan jasa dengan tujuan untuk dijual kepada konsumen lalu ia akan mendapatkan laba.

Secara umum dalam ilmu ekonomi ada tiga teori perilaku produsen yang sering dibahas. Teori tersebut diantaranya adalah mengenai biaya produksi, penambahan hasil produksi yang semakin berkurang serta kurva kemungkinan produksi. Ketiga teori tersebut

harus dipahami oleh produsen agar bisa mendapatkan keuntungan dan terhindar dari kerugian.

Biaya produksi adalah salah satu dari bahasan dalam teori perilaku produsen. Teori ini menggambarkan bahwa dalam membuat barang atau jasa ada dua jenis biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Kedua biaya ini harus diperhatikan karena akan mempengaruhi biaya total dalam kegiatan produksi yang dilakukan.

Biaya tetap contohnya adalah mesin, gedung, peralatan dan sebagainya yang jumlahnya tidak bertambah saat jumlah barang dan jasa berubah. Contoh dari biaya variabel adalah bahan baku, yang jumlahnya akan sangat tergantung jumlah produksi. Seseorang yang membuat barang dalam jumlah banyak maka biaya variabel misalnya bahan bakunya menjadi banyak juga.

Teori perilaku produsen selain membahas mengenai biaya tetap dan variabel juga memperhatikan pertambahan hasil yang berkurang. Pada saat produsen menambah tenaga kerja maka hasil produksi umumnya akan meningkat. Penambahan tenaga kerja akan membuat hasil produksi terus bertambah.

Pada jumlah tertentu jika terus menerus menambah tenaga kerja maka tidak akan menambah hasil produksi. Hal ini bisa dikarenakan tenaga kerja yang ada di perusahaan sangat banyak jumlahnya. Hal tersebut akan menjadikan masalah pembengkakan biaya tetapi tidak menambah jumlah barang dan jasa yang dihasilkan.

Teori ketiga yang juga akan diperhatikan oleh produsen dalam menjalankan usahanya adalah tentang kemungkinan produksi. Dalam teori tersebut digambarkan bahwa setiap perusahaan memiliki pilihan untuk menentukan ingin membuat barang dan jasa apa. Keterbatasan jumlah bahan baku, tenaga kerja dan lain-lain yang termasuk dalam faktor produksi membuat mereka harus memilih untuk memproduksi apa.

2. Teori Perilaku Produsen Tentang Tujuan Produksi

Dalam teori perilaku produsen, tujuan membuat barang atau jasa adalah untuk memperoleh keuntungan. Hal tersebut adalah

tujuan utama akan tetapi ada juga hal-hal lain yang ingin dicapai dengan membuat barang atau jasa. Ada banyak manfaat dari kegiatan produksi selain hanya keuntungan untuk produsen, diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Menghasilkan Barang dan Jasa

Produksi merupakan kegiatan menghasilkan barang atau jasa yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Hal ini menunjukkan tanpa adanya kegiatan produksi maka tidak ada barang dan jasa yang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

2) Meningkatkan Nilai Guna Barang

Kegiatan produksi tidak hanya yang bersifat menghasilkan barang atau jasa saja. Produksi bisa juga menambah nilai sebuah barang, misalnya barang mentah diolah menjadi barang jadi. Kegiatan mengolah barang sehingga memiliki nilai jual atau harga yang tinggi disebut dengan produksi.

3) Memperoleh Laba

Setiap produsen dalam usahanya menghasilkan barang dan jasa, dalam ilmu ekonomi mereka pasti menginginkan laba. Pada saat harga barang naik maka mereka akan berupaya menghasilkan barang sebanyak mungkin. Tentunya jika harga barang tinggi maka laba yang diperoleh pun juga besar, sehingga mereka berlomba-lomba membuat barang-barang tersebut.

4) Menjaga Kestinambungan Perusahaan

Para produsen yang menghasilkan barang dan jasa selain ingin mendapatkan keuntungan mereka juga berharap bahwa perusahaannya tetap bisa terus ada. Tujuannya adalah agar perusahaan tetap bisa terus menghasilkan laba dan menjadi sumber penghasilan untuk waktu yang lama. Hal yang biasanya dilakukan oleh perusahaan adalah berusaha untuk memiliki pelanggan, sehingga barang mereka akan selalu laku di pasaran.

5) Membuka Lapangan Kerja

Adanya produsen atau perusahaan akan menjadikan mereka membutuhkan tenaga kerja dari masyarakat. Kondisi ini akan berdampak baik pada masyarakat karena akan banyak tersedia

lapangan pekerjaan dari perusahaan. Keuntungan yang akan didapatkan oleh masyarakat adalah mereka bisa mendapatkan pekerjaan, lalu memperoleh gaji sehingga bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

6) Meningkatkan Kemakmuran Masyarakat

Jumlah perusahaan yang banyak akan menjadikan banyak pekerja, sehingga mereka memiliki gaji untuk memenuhi kebutuhan ekonomi. Kondisi masyarakat yang mampu memenuhi kebutuhan mereka maka dikatakan telah mencapai kemakmuran. Hal ini mendorong pemerintah di berbagai negara akan berusaha untuk meningkatkan jumlah perusahaan atau industri.

3. Teori Perilaku Produsen Tentang Fungsi Produksi

Setiap barang dan jasa yang dihasilkan oleh pihak produsen membutuhkan berbagai macam bahan. Ada berbagai macam bahan dan juga peralatan yang digunakan dalam membuat suatu barang. Semua hal yang dibutuhkan dalam menghasilkan barang atau jasa baik berupa peralatan maupun bahan baku disebut dengan faktor produksi.

Secara umum faktor produksi dibedakan menjadi modal, tenaga kerja, sumber daya alam dan teknologi. Dalam teori perilaku produsen dijelaskan dalam rumus fungsi produksi:

$$Q = f(K, L, R, T)$$

Dimana:

Q = Jumlah barang yang dihasilkan

f = Menunjukkan hubungan antara (K, L, R, T) dengan jumlah barang yang dihasilkan

K = Capital/modal

L = Labour/Tenaga Kerja

R = Resources/Sumber daya alam

T = Technology/Teknologi

Faktor produksi dalam fungsi produksi secara sederhana dijadikan menjadi empat yakni modal, pekerja, sumber daya alam dan teknologi. Penyederhanaan keempat faktor produksi tersebut bisa dilakukan dari empat menjadi tinggal dua saja yakni modal dan tenaga kerja. Pada teori yang membahas biaya produksi ada biaya tetap yakni modal dan biaya variabelnya tenaga kerja.

Kombinasi dari keempat faktor produksi tersebut sangatlah penting untuk dilakukan. Misalnya ada perusahaan dengan modal, pekerja dan sumber daya alam sebagai bahan bakunya berkondisi bagus, tetapi teknologinya masih kurang modern. Perusahaan tersebut harus melakukan perbaikan teknologi agar bisa memberikan kombinasi terbaik.

Rangkuman

Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian. Faktor-faktor utama yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen adalah faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor personal dan faktor psikologi. Teori perilaku produsen ialah suatu teori yang menjelaskan bagaimana tingkah laku/ perilaku produsen untuk menghasilkan produk secara efisien dalam kegiatan produksinya. Produsen berusaha untuk menghasilkan produk secara baik dengan mengatur penggunaan faktor produksi yang dimilikinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku produsen yaitu sumber daya alam (SDA), sumber daya manusia (SDM), faktor modal, dan faktor kewirausahaan.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

1. Kegiatan ekonomi yang dilakukan rumah tangga produsen adalah
 - A. Membayar pajak rumah tangga
 - B. Memiliki tabungan
 - C. Menggunakan faktor produksi untuk berproduksi
 - D. Membeli barang jadi untuk karyawannya
 - E. Menginvestasikan dana pada lembaga keuangan

2. Secara ekstensifikasi usaha, peningkatan hasil dapat dilakukan dengan
 - A. Memanfaatkan teknologi pasca panen
 - B. Membentuk kelompok-kelompok tani yang berkualitas
 - C. Mengadakan bimbingan dan penyuluhan kepada para petani
 - D. Memberantas hama dengan menggunakan obat-obat pemberantas hama
 - E. Mencetak lahan pertanian seluas mungkin

3. Perhatikan faktor-faktor produksi berikut ini:
 - (1) Alam
 - (2) Tenaga kerja
 - (3) Modal
 - (4) KewirausahaanYang termasuk faktor produksi sekunder adalah
 - A. (1) dan (2)
 - B. (1) dan (3)
 - C. (1) dan (4)
 - D. (2) dan (3)
 - E. (3) dan (4)

4. Syarat laba maksimum adalah
- A. $TR = TC$
 - B. $AR = AC$
 - C. $MR = MC$
 - D. $P = AR$
 - E. $MR = AR$
5. Untuk memproduksi 5 unit barang digunakan biaya produksi Rp1.000.000,00. Adapun untuk memproduksi 6 unit barang digunakan biaya produksi Rp1.100.000,00. Jumlah biaya Rp100.000,00 disebut biaya
- A. Rata-rata
 - B. Marginal
 - C. Produksi
 - D. Variabel
 - E. Total
6. Kurva isokuan adalah suatu kurva
- A. Yang menunjukkan pertambahan hasil produksi yang semakin menurun
 - B. Yang menunjukkan bahwa proses produksi tidak menghasilkan tambahan produksi jika tidak menambah faktor produksi variabel
 - C. Yang menunjukkan bahwa penambahan produksi tidak dapat dilakukan tanpa menambah faktor produksi tetap
 - D. Yang menunjukkan produksi yang sama dengan semua kombinasi jenis faktor produksi
 - E. Yang menghasilkan pertambahan produk hanya dengan menyusun kembali mesin-mesin
7. Total Product akan bergeser ke kanan (Bertambah) apabila
- A. Teknologi produksi makin canggih, modal bertambah, dan sebagian pekerja pensiun
 - B. Modal bertambah, teknologi terapan makin canggih, dan luas lahan berkurang

- C. Luas lahan bertambah, modal bertambah, dan jumlah mesin dikurangi
 - D. Karyawan lembur, luas lahan bertambah, dan modal berkurang
 - E. Modal bertambah, mesin ditambah, dan karyawan dilemburkan
8. Upaya untuk meningkatkan hasil produksi dengan cara mengembangkan atau menambah keanekaragaman jenis hasil produksi....
- A. Intensifikasi
 - B. Ekstensifikasi
 - C. Diversifikasi
 - D. Spesialisasi
 - E. Mekanisasi
9. Analisis perilaku konsumen dan perilaku produsen berikut:
- (1) Bu Widati membuka usaha warung makan di sekitar pabrik garmen dekat rumahnya
 - (2) Pak Endun mencari alternatif bahan baku untuk menekan harga pokok usahanya
 - (3) Bu Mira membandingkan harga-harga bahan sembako beberapa kios yang ada di pasar
 - (4) Untuk mempersiapkan masa pensiun, Pak Wahyu menyisihkan sebagian pendapatannya setiap bulan
 - (5) Sebagai pengusaha, Henry memberikan apresiasi kepada karyawannya yang memiliki dedikasi tinggi
- Perilaku-perilaku produsen ditunjukkan nomor
- A. (1), (2), dan (3)
 - B. (1), (2), dan (5)
 - C. (1), (3), dan (4)
 - D. (2), (3), dan (4)
 - E. (3), (4), dan (5)

10. Pertambangan minyak lepas pantai termasuk Produksi dalam bidang
- A. Agraris
 - B. Perdagangan
 - C. Industri
 - D. Ekstraktif
 - E. Jasa

B. Objektif

Jawablah pertanyaan berikut dengan tepat!

1. Status sosial, gaya hidup, dan kepribadian merupakan merupakan pengelompokan konsumen berdasarkan...
2. Seorang konsumen yang membeli produk berupa barang atau jasa untuk dipakai sendiri adalah jenis konsumen....
3. Faktor yang menentukan gaya hidup seseorang, adalah....
4. Anggota keluarga yang dapat mengontrol masuknya produk ke dalam keluarga dinamakan sebagai....
5. Cara kehidupan sosial dibentuk dalam sistem budaya dinamakan ...
6. Himpunan dari beberapa kurva indifferen dinamakan....
7. Produksi dilakukan melalui tahap demi tahap secara berurutan. Pernyataan tersebut memperlihatkan bahwa kegiatan produksi adalah suatu
8. Kegiatan yang berhubungan dengan usaha untuk menciptakan atau menambah daya guna suatu barang dan jasa dinamakan....
9. Nilai suatu barang atau jasa ditentukan oleh jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa tersebut. Pernyataan tersebut adalah pokok ajaran
10. Hubungan perdagangan luar negeri antarnegara akan menciptakan

C. Essay

Jelaskan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan berikut!

1. Dalam teori perilaku konsumen, terdapat dua jenis pendekatan utama yang dilakukan. Uraikan menurut pendapat kalian dua pendekatan utama tersebut!
2. Apa perbedaan dimaksud dengan nilai pakai dan nilai tukar dalam perilaku konsumsi?
3. Uraikan pendapat kalian apa yang dimaksud dengan produksi!
4. Uraikan macam-macam produksi berdasarkan bidang garapannya!
5. Kapan keseimbangan konsumen bisa dicapai, jika konsumen hanya mengkonsumsi satu jenis barang? Uraikan jawaban kalian!

D. Tugas Praktik

1. Buatlah kelompok yang beranggotakan 2 - 3 orang.
2. Identifikasi masalah perilaku konsumen dan perilaku produsen yang terjadi pada lingkungan sekitar kalian
3. Analisislah masalah tersebut untuk mencari solusi pemecahannya.
4. Laporkan hasil identifikasi dan analisis tersebut dengan membuat presentasi dalam bentuk digital.

Kanjuruhan Press

BAB 5

HUKUM PERMINTAAN, PENAWARAN, KONSEP ELASTISITAS, DAN HARGA KESEIMBANGAN PASAR

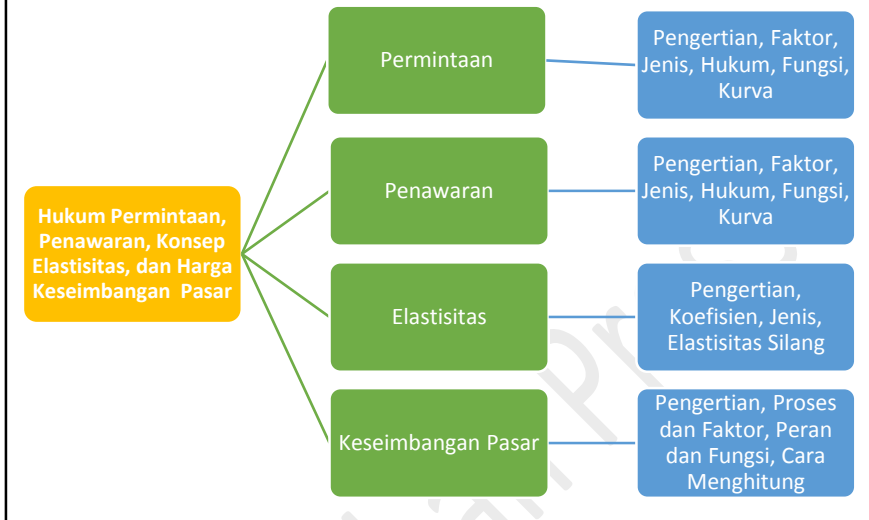
Kompetensi Dasar

- 3.5 Menerapkan hukum permintaan, penawaran, konsep elastisitas dan harga keseimbangan pasar
- 4.5 Menentukan tingkat elastisitas permintaan, penawaran, dan harga keseimbangan pasar suatu produk

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.5.1 Menguraikan hukum permintaan
- 3.5.2 Menguraikan hukum penawaran
- 3.5.3 Menguraikan Konsep elastisitas
- 3.5.4 Menguraikan harga keseimbangan pasar
- 3.5.5 Menganalisis hukum permintaan, penawaran, konsep elastisitas dan harga keseimbangan pasar
- 4.5.1 Menentukan tingkat elastisitas permintaan pasar suatu produk
- 4.5.2 Menentukan tingkat elastisitas penawaran pasar suatu produk
- 4.5.3 Menentukan harga keseimbangan pasar suatu produk

Peta Konsep



Materi Pembelajaran

A. Teori Permintaan (*demand*)

1. Pengertian Permintaan

Kesediaan seseorang untuk membeli suatu barang dalam berbagai jumlah pada tingkat harga tertentu itulah yang disebut permintaan. Apabila dalam merumuskan pengertian permintaan hanya memerhatikan faktor harga barang dan jumlah barang yang diminta, serta menganggap faktor-faktor selain harga tidak berubah (*ceteris paribus*), maka permintaan adalah keseluruhan jumlah barang atau jasa yang bersedia diminta pada berbagai tingkat harga, waktu, dan tempat tertentu.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan

Permintaan yang terjadi dipasar ini dipengaruhi beberapa faktor, antara lain:

a. Harga barang itu sendiri

Apabila harga suatu barang turun, kecenderungan permintaan terhadap barang itu akan bertambah dan hal ini berlaku juga sebaliknya.

b. Barang lain yang terkait

Barang lain yang terkait adalah barang substitusi dan barang komplementer.

- Apabila harga barang substitusinya turun, maka permintaan akan barang tersebut akan berkurang. Namun apabila harga barang substitusinya naik, maka permintaan barang tersebut akan meningkat. (hubungannya positif/ berbanding lurus)
- Apabila harga barang komplementernya turun, maka permintaan akan barang tersebut akan menurun pula. Sebaliknya, jika harga barang komplementernya naik, maka permintaan akan barang tersebut akan meningkat pula. (hubungannya negatif/berbanding terbalik)

c. Tingkat Pendapatan

Tingkat pendapatan konsumen akan menunjukkan daya beli konsumen. Semakin tinggi tingkat pendapatan, maka semakin meningkat permintaan terhadap suatu barang tersebut. Contohnya, di suatu pasar malam terdapat bazar baju murah, Dini memutuskan hanya membeli satu baju seharga Rp100.000,00 karena ia hanya memiliki penghasilan Rp700.000,00/bulan. Berbeda dengan Jono yang berpenghasilan Rp2.000.000,00/bulan, ia membeli dua baju di bazar tersebut.

d. Selera Masyarakat

Selera atau kebiasaan juga akan memengaruhi permintaan suatu barang. Jika selera masyarakat terhadap suatu barang meningkat, permintaan terhadap barang itu pun akan meningkat. Contoh, celana panjang cutbray sedang menjadi tren sekarang, akibatnya jumlah permintaan model celana panjang tersebut cenderung meningkat.

e. Jumlah Penduduk

Semakin besar jumlah penduduk suatu daerah atau negara, semakin tinggi permintaan terhadap suatu barang.

f. Prediksi Konsumen tentang Kondisi pada Masa Mendatang

Bila kita memperkirakan bahwa harga suatu barang akan naik, adalah lebih baik membeli barang itu sekarang, sehingga mendorong orang untuk membeli lebih banyak saat ini guna menghemat belanja di masa mendatang.

3. Jenis-Jenis Permintaan

a. Berdasarkan Jumlah Permintaan

- 1) Permintaan Individu, adalah jumlah permintaan masing-masing individu terhadap barang atau jasa pada berbagai tingkat harga.
- 2) Permintaan Pasar, adalah gabungan jumlah permintaan individu-individu terhadap barang atau jasa pada tingkat harga tertentu secara horizontal.

b. Permintaan berdasarkan daya belinya dapat dibedakan menjadi 3 yaitu:

- 1) Permintaan Efektif yaitu permintaan yang disertai daya beli, kemampuan membeli, dan tindakan pembelian.
- 2) Permintaan Potensial yaitu permintaan yang disertai daya beli, kemampuan membeli, tetapi belum melakukan pembelian.
- 3) Permintaan Absolut yaitu permintaan tanpa disertai dengan daya beli dan kemampuan membeli.

4. Hukum Permintaan

Hukum permintaan adalah hukum yang menjelaskan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta. Apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta berkurang. Apabila harga turun, maka jumlah barang yang diminta bertambah. Beginilah bunyi hukum permintaan:

“Semakin turun tingkat harga, maka semakin banyak jumlah barang yang tersedia diminta, dan sebaliknya semakin naik tingkat harga semakin sedikit jumlah barang yang bersedia diminta.”

5. Fungsi Permintaan

Hubungan antara harga dengan jumlah barang yang diminta bisa diketahui melalui fungsi permintaan. Sebenarnya jika Anda melihat kembali hukum permintaan dalam ekonomi, fungsi ini akan menunjukkan bahwa harga barang dengan jumlah barang yang diminta menunjukkan hubungan yang berlawanan atau berbanding terbalik.

Jumlah barang yang diminta (Q) sangat tergantung pada harga barang (P). Secara matematis dapat dinyatakan $Q = f(P)$. Maka dari itu, bentuk fungsi permintaan secara umum adalah seperti ini.

Rumus Mencari Fungsi

$$\frac{P - P1}{P2 - P1} = \frac{Q - Q1}{Q2 - Q1}$$

Keterangan

P = Harga	Q = Permintaan
P1 = Harga diketahui (1)	Q1 = Permintaan diketahui (1)
P2 = Harga diketahui (2)	Q2 = Permintaan diketahui (2)

Gambar 5.1 Fungsi Permintaan

Untuk mencari fungsi permintaan kita pergunakan rumus berikut.

FUNGSI PERMINTAAN



$$P = a - bQ$$

atau

$$Q = a - bP$$



Penjelasan:

P = Harga barang per unit

Q = jumlah barang yang diminta

a = Angka konstanta

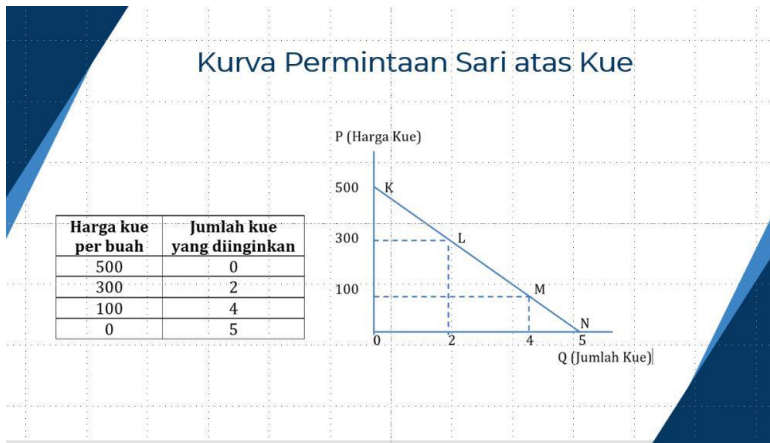
b = kemiringan/slope/gradien

Gambar 5.2 Rumus Fungsi Permintaan

6. Kurva Permintaan

Kurva permintaan (*demand curve*) adalah kurva yang menggambarkan hubungan antara kuantitas barang yang diminta dengan harga barang itu sendiri, dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap tetap. Menurut hukum permintaan, kenaikan harga suatu barang akan menurunkan kuantitas barang yang diminta dan sebaliknya. Oleh karena itu, kurva permintaan memiliki kemiringan dari kiri atas ke kanan bawah.

Untuk mempermudah pemahaman, kita umpamakan permintaan kue oleh individu 1 (Sari) seperti berikut:

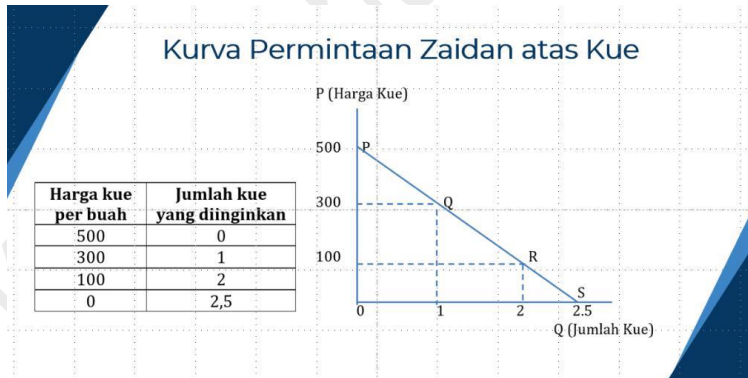


Gambar 5.3 Kurva Permintaan 1

Keterangan:

Kombinasi antara harga dengan kuantitas kue yang ingin dibeli Sari tergambar di titik K (0, 500), L (2, 300), M (4,100), dan N (5,0).

Berikutnya, kita akan melihat kurva permintaan individu 2 (Zaidan).



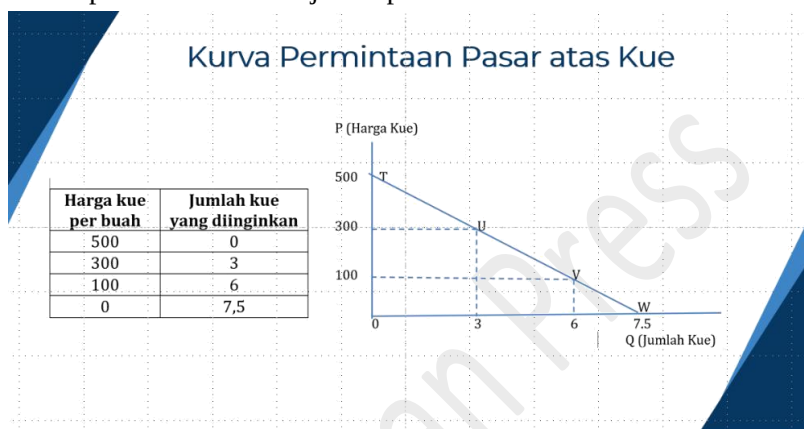
Gambar 5.4 Kurva Permintaan 2

Keterangan:

Kombinasi antara harga dengan kuantitas kue yang ingin dibeli Zaidan tergambar di titik P (0,500), Q (1,300), R (2,100), dan S (2.5,0).

Kurva permintaan Sari dan Zaidan merupakan kurva permintaan individu, sedangkan kurva permintaan pasar terbentuk dari jumlah horizontal seluruh permintaan individu seperti tampak dalam kurva permintaan Sari dan Zaidan.

Kurva pasar atas kue menjadi seperti berikut.



Gambar 5.5 Kurva Permintaan 3

Kurva permintaan pasar merupakan gabungan kurva-kurva permintaan individu.

Rangkuman

1. Pengertian Permintaan
Permintaan adalah keseluruhan jumlah barang atau jasa yang bersedia diminta pada berbagai tingkat harga, waktu, dan tempat tertentu.
2. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Permintaan
Permintaan yang terjadi dipasar ini dipengaruhi beberapa faktor, antara lain:
 - a. Harga barang itu sendiri
 - b. Barang lain yang terkait
 - c. Tingkat Pendapatan

- d. Selera Masyarakat
 - e. Prediksi Konsumen tentang Kondisi pada Masa Mendatang
3. Jenis-Jenis Permintaan
- a. Berdasarkan Jumlah Permintaan
 - 1) Permintaan Individu
 - 2) Permintaan Pasar
 - b. Permintaan berdasarkan daya belinya dapat dibedakan menjadi 3 yaitu:
 - 1) Permintaan Efektif
 - 2) Permintaan Potensial
 - 3) Permintaan Absolut
4. Hukum Permintaan
- Semakin rendah tingkat harga, maka semakin banyak jumlah barang yang diminta, dan sebaliknya semakin tinggi tingkat harga semakin sedikit jumlah barang yang diminta
5. Fungsi Permintaan
- $$P = a - bQ \text{ atau } Q = a - bP$$
6. Kurva Permintaan
- Kurva permintaan (*demand curve*) adalah kurva yang menggambarkan hubungan antara kuantitas barang yang diminta dengan harga barang itu sendiri, dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap tetap. Menurut hukum permintaan, kenaikan harga suatu barang akan menurunkan kuantitas barang yang diminta dan sebaliknya. Oleh karena itu, kurva permintaan memiliki kemiringan negatif dan bergerak dari kiri atas ke kanan bawah.

Tugas Praktik

Pelajarilah wacana dari surat kabar online berikut ini. Setelah itu, analisislah berdasarkan pertanyaan dalam tabel, dan isikan jawabannya!

No	Permintaan terhadap apa?	Mengapa ada permintaan?	Permintaan tinggi menyebabkan apa?

Permintaan Melonjak, Harga Rempah Naik 15 Persen

Senin 16 Mar 2020 16:59 WIB

Rep: Abdan Syakura/ Red: Mohamad Amin Madani



REPUBLIKA.CO.ID, BANDUNG -- Menurut pedagang pasca-merebaknya virus Corona (Covid-19) di Indonesia, berbagai jenis rempah seperti jahe, kunyit, temulawak yang bermanfaat untuk meningkatkan daya tahan tubuh itu harganya merangkak naik. Kenaikan harga mencapai hingga 15 persen dan permintaannya naik hingga dua kali lipat dari hari sebelumnya.

Sumber: <https://republika.co.id/berita/q7a64z283/permintaan-melonjak-harga-rempah-naik-15-persen>

B. Teori Penawaran (*supply*)

1. Pengertian Penawaran

Transaksi di pasar tidak terwujud bila hanya ada permintaan dari pihak pembeli saja. Permintaan dapat terwujud apabila ada barang-barang dan jasa yang disediakan penjual (penawaran). Dengan demikian, bila ada permintaan dan penawaran terjadilah transaksi di pasar. Adapun yang dimaksud penawaran adalah jumlah barang dan jasa yang tersedia dan dapat dijual oleh penjual.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penawaran

Hal-hal yang mendorong dan menghambat kegiatan produksi berpengaruh terhadap jumlah penawaran. Faktor-faktor tersebut adalah:

1) Harga Barang

Harga barang menjadi faktor utama besar kecilnya penawaran. Semakin tinggi harga barang, maka semakin tinggi pula penawaran yang dilakukan oleh produsen.

2) Jumlah Penjual atau Produsen

Jika jumlah produsen suatu barang tertentu banyak, maka jumlah penawaran terhadap barang tersebut juga akan tetap tinggi. Misalnya, jika suatu daerah menjadi sentra penghasil sepatu. Maka penawaran sepatu di daerah tersebut akan tinggi.

Jika terjadi bencana alam pada suatu daerah penghasil suatu produk. Maka bisa dipastikan bahwa jumlah produksi barang tersebut akan menurun dan memengaruhi tingkat penawarannya.

Apabila harga suatu barang meningkat maka penawaran terhadap barang pengganti akan mengalami peningkatan karena penjual akan menawarkan barang pengganti sebagai alternatif barang utama yang mengalami kenaikan. Contohnya harga kopi meningkat menyebabkan harga barang penggantinya yaitu teh terlihat lebih rendah, sehingga penjual lebih banyak menjual teh.

3) Biaya Produksi

Biaya produksi berkaitan dengan biaya yang digunakan dalam

proses produksi, seperti biaya untuk membeli bahan baku, biaya untuk gaji pegawai, biaya untuk bahan-bahan penolong, dan sebagainya. Apabila biaya-biaya produksi meningkat, maka harga barang barang diproduksi akan tinggi. Akibatnya produsen akan menawarkan barang produksinya dalam jumlah yang sedikit.

4) Kemajuan Teknologi

Kemajuan teknologi sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya barang yang ditawarkan. Adanya teknologi yang lebih modern akan memudahkan produsen dalam menghasilkan barang dan jasa. Selain itu dengan menggunakan mesin-mesin modern akan menurunkan biaya produksi dan akan memudahkan produsen untuk menjual barang dengan jumlah yang banyak. Dalam hubungannya dengan penawaran suatu barang, kemajuan teknologi menimbulkan dua efek, yaitu produksi dapat ditambah dengan lebih cepat dan biaya produksi semakin murah sehingga keuntungan bertambah tinggi.

5) Pajak

Pajak yang merupakan ketetapan pemerintah terhadap suatu produk sangat berpengaruh terhadap tinggi rendahnya harga. Jika pajak suatu barang menjadi tinggi, maka permintaan akan berkurang, sehingga penawaran juga akan berkurang.

6) Perkiraan Harga di Masa Depan

Perkiraan harga di masa datang sangat memengaruhi besar kecilnya jumlah penawaran. Jika perusahaan memperkirakan harga barang dan jasa naik, sedangkan penghasilan masyarakat tetap, maka perusahaan akan menurunkan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan. Misalnya pada saat krisis ekonomi, harga-harga barang dan jasa naik, sementara penghasilan relatif tetap. Akibatnya perusahaan akan mengurangi jumlah produksi barang dan jasa, karena takut tidak laku.

3. Jenis-Jenis Penawaran

Jenis penawaran dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu penawaran pasar dan penawaran individual. Berikut ini merupakan deskripsi

yang lebih rinci dari kedua jenis penawaran.

a. Penawaran Pasar

Penawaran pasar merupakan jumlah total dari penawaran barang atau jasa yang telah dilakukan oleh seluruh penjual atau produsen pada tingkat harga tersebut.

b. Penawaran Perorangan

Penawaran perorangan adalah sejumlah penawaran barang atau jasa yang dilakukan oleh masing-masing produsen atau penjual terhadap sebuah tingkat harga tersebut.

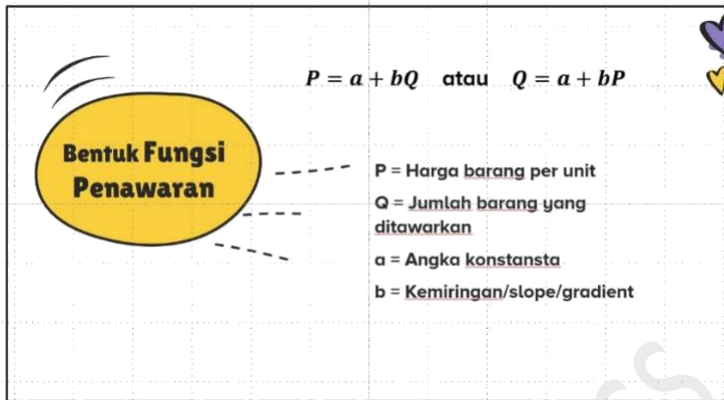
4. Hukum Penawaran

Hukum penawaran mengatakan bahwa apabila harga suatu barang meningkat maka jumlah barang yang ditawarkan akan bertambah. Sebaliknya apabila harga suatu barang menurun maka jumlah barang yang ditawarkan juga akan berkurang (dengan asumsi ceteris paribus atau hal-hal lain dianggap tetap).

5. Fungsi Penawaran

Jika Anda adalah penjual/pedagang, maka pada saat harga sebuah barang naik, maka Anda akan berusaha menjual banyak barang untuk mendapatkan keuntungan. Sementara jika harga turun, maka Anda akan malas menjual barang karena tidak akan mendapatkan keuntungan yang besar.

Jadi bisa diketahui bahwa hubungan antara harga dan jumlah barang pada fungsi penawaran selalu berbanding lurus. Penawaran ini adalah banyaknya barang atau jasa yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen dalam jangka waktu tertentu. Hubungan antara banyaknya barang yang ditawarkan dan harga dapat dilihat melalui fungsi umum berikut ini.



Gambar 5.6 Fungsi Penawaran

Untuk mencari fungsi tersebut, kita menggunakan rumus berikut ini:



Gambar 5.7 Rumus Fungsi Penawaran

6. Kurva Penawaran

Penawaran mengindikasikan jumlah barang yang mampu dan tersedia untuk dijual oleh produsen. Kurva penawaran adalah kebalikan dari kurva permintaan. Jika harga suatu barang naik, maka barang yang ditawarkan juga akan naik. Kurva ini memiliki gradien/kemiringan/slope positif, artinya slope pada kurva ini bergerak naik dari kiri bawah ke kanan atas.

Dalam perumpamaan sederhana, misalnya terdapat penawaran jaket oleh penjual 1 (Amir), seperti terlihat dalam gambar berikut.



Gambar 5.8 Kurva Penawaran 1

Keterangan:

Perbandingan kuantitas dan harga jaket yang ditawarkan Amir adalah titik E (0,10), F (2,30), dan G (4,50).

Gambar berikut memperlihatkan penawaran jaket yang dilakukan oleh penjual 2 (Beni).



Gambar 5.9 Kurva Penawaran 2

Keterangan:

Perbandingan kuantitas dan harga jaket yang ditawarkan Beni adalah H (1,10), I (3,30), dan J (5,50).

Adapun kurva penawaran pasar merupakan jumlah penawaran yang dilakukan individu-individu secara gabungan, dalam hal ini adalah gabungan penawaran Amir dan Beni. Yaitu T (1,10), U (5,30) dan V (9,50).



Gambar 5.10 Kurva Penawaran 3

Rangkuman

1. Pengertian Penawaran
Penawaran adalah jumlah barang yang mampu dan tersedia untuk dijual oleh produsen.
2. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penawaran
 - a. Harga Barang
 - b. Jumlah Penjual atau Produsen
 - c. Bencana Alam
 - d. Harga Barang Pengganti
 - e. Biaya Produksi
 - f. Kemajuan Teknologi
 - g. Pajak
 - h. Perkiraan Harga di Masa Depan
 - i. Kebijakan Pemerintah dan Situasi Politik

3. Hukum Penawaran

Ketika harga barang naik, maka jumlah barang yang ditawarkan akan meningkat.

4. Kurva Penawaran

Kurva ini adalah kebalikan dari kurva permintaan. Kurva ini memiliki gradien/ kemiringan/slope positif, artinya slope pada kurva ini bergerak naik dari kiri bawah ke kanan atas.

Tugas Praktik

Saat Pandemic Covid-19 terjadi, datalah barang-barang yang mengalami penawaran meningkat dari produsen pada tabel di bawah ini! Tuliskan alasannya mengapa terjadi peningkatan penawaran terhadap barang tersebut !

No	Jenis Barang	Alasan Peningkatan Penawaran

C. Elastisitas

1. Pengertian Elastisitas

Elastisitas adalah pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan. Atau, dengan sederhananya, elastisitas merupakan tingkat kepekaan (perubahan) suatu gejala ekonomi terhadap perubahan gejala ekonomi lainnya.

Elastisitas terbagi menjadi tiga jenis, yakni elastisitas harga atau price elasticity, elastisitas silang atau cross elasticity, dan elastisitas pendapatan atau income elasticity. Di dalam ketiga bentuk itu, terdapat elastisitas permintaan dan penawaran sebagai unsur pentingnya.

2. Elastisitas Permintaan dan Penawaran

Pengertian dari elastisitas permintaan adalah pengaruh

perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang diminta atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang diminta terhadap perubahan harga barang. Sedangkan, elastisitas penawaran adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang ditawarkan atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang ditawarkan terhadap perubahan harga barang.

Jadi, elastisitas permintaan itu membahas tingkat kepekaan jumlah barang yang diminta akibat perubahan harga. Sementara itu, elastisitas penawaran menunjukkan tingkat kepekaan jumlah barang yang ditawarkan akibat perubahan harga.

3. Koefisien Elastisitas Permintaan dan Penawaran

Konsep dasar elastisitas permintaan dan penawaran sudah dijelaskan pada subbab di atas, yakni elastisitas permintaan membahas tingkat kepekaan permintaan jumlah barang dan elastisitas penawaran menunjukkan tingkat kepekaan penawaran jumlah barang. Untuk dapat mengetahui koefisien elastisitas harga tersebut, maka kamu bisa menggunakan rumus berikut:

$$E = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \text{ atau } E = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Keterangan:

ΔQ : perubahan jumlah barang

ΔP : perubahan harga barang

P : harga mula-mula

Q : jumlah barang mula-mula

E : elastisitas permintaan/penawaran

Dengan menggunakan rumus tersebut, Anda akan mengetahui nilai koefisien elastisitas. Nilai tersebut yang akan menggambarkan seberapa besar kepekaan atau tingkat elastisitas barang yang diminta atau ditawarkan akibat perubahan harga barang.

Contoh Soal:

Toko Sepatu Pas pada akhir tahun melakukan cuci gudang untuk semua jenis sepatu, dari sepatu anak-anak sampai dewasa. Harga sepatu anak yang semula Rp20.000,00 turun menjadi Rp15.000,00. Akibat penurunan harga, jumlah permintaan sepatu anak-anak meningkat dari 1.000 menjadi 4.000. Jadi koefisien elastisitasnya bisa dihitung seperti berikut:

$$\begin{aligned} E_d &= \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \\ &= \frac{(4.000 - 1.000)}{(15.000 - 20.000)} \times \frac{20.000}{1.000} \\ &= \frac{3.000}{(-5.000)} \times 20 = -12 \text{ ----- } E_d > 1 \end{aligned}$$



Bisa kita lihat bahwa hasil menunjukkan nilai negatif. Namun, nilai negatif ini diabaikan dalam menghitung koefisien elastisitas. Nilai koefisien permintaan sepatu adalah 12. Artinya, perubahan harga naik 1% menyebabkan perubahan jumlah barang yang diminta turun 12%.

4. Jenis-Jenis Elastisitas

Koefisien elastisitas permintaan dan penawaran memiliki sifat-sifat tertentu.

Sifat-sifat itu ialah:

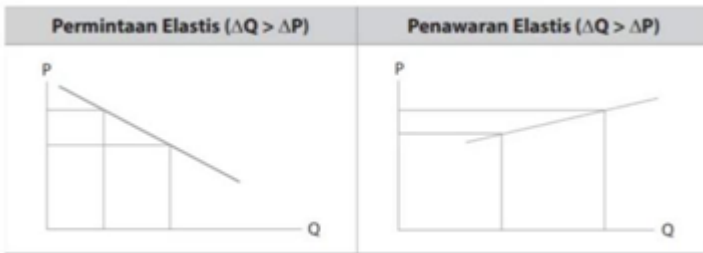
- a. Permintaan/Penawaran Bersifat Elastis ($E > 1$)

Persentase perubahan kuantitas jumlah barang yang diminta >

persentase perubahan harga sering terjadi pada produk yang mudah dicari barang penggantinya. Hal itu berarti barang tersebut sangat peka terhadap perubahan harga.

Contohnya: pakaian, makanan ringan, dan lain sebagainya. Ketika harganya naik, konsumen akan dengan mudah menemukan barang penggantinya. Bila digambarkan dalam bentuk kurva maka akan menjadi seperti ini:

$$\begin{aligned}
 E_d &= \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \\
 &= \frac{(4.000 - 1.000)}{(15.000 - 20.000)} \times \frac{20.000}{1.000} \\
 &= \frac{3.000}{(-5.000)} \times 20 = -12 \text{ ----- } E_d > 1
 \end{aligned}$$



Gambar 5.11 Kurva Elastisitas Permintaan dan Penawaran (Elastis)

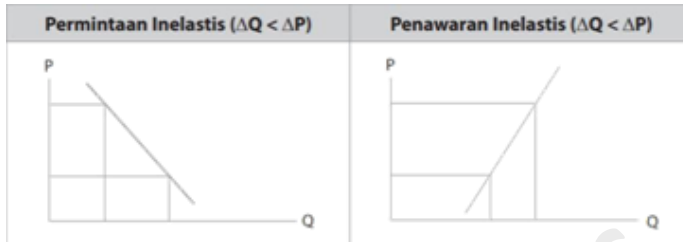
b. Permintaan/Penawaran Bersifat Inelastis ($E < 1$)

Persentase perubahan kuantitas jumlah barang yang diminta < dari persentase perubahan harga biasanya terjadi pada produk kebutuhan sehari-hari. Misalnya, beras yang dibutuhkan mayoritas masyarakat Indonesia sebagai bahan pangan utama.

Orang akan tetap membelinya meskipun harganya naik. Meski dapat dihemat penggunaannya, akan tetapi cenderung tidak akan sebesar kenaikan harga yang terjadi.

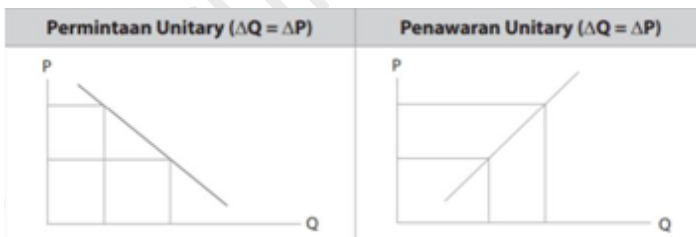
Sebaliknya, jika harga turun konsumen tidak akan menambah konsumsinya sebesar penurunan harga. Hal itu dikarenakan

konsumsi beras memiliki keterbatasan, misalnya rasa kenyang. Bila digambarkan dalam bentuk kurva maka akan menjadi seperti di bawah ini:



Gambar 5.12 Kurva Elastisitas Permintaan dan Penawaran (Inelastis)

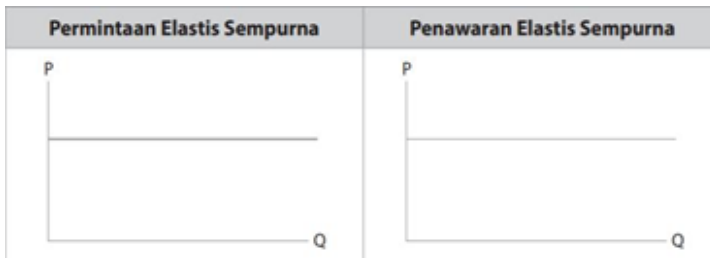
- c. Permintaan/Penawaran Bersifat Unitary/Uniter ($E=1$)
 Persentase perubahan kuantitas jumlah barang yang diminta = persentase perubahan harga termasuk sifat yang dapat dikatakan sebagai pembatas antara permintaan elastis dan tidak elastis (inelastis). Contoh dari produk elastisitasnya uniter tidak dapat disebutkan secara spesifik. Bentuk kurvanya ialah sebagai berikut:



Gambar 5.13 Kurva Elastisitas Permintaan dan Penawaran (Uniter)

- d. Permintaan/Penawaran Bersifat Elastis Sempurna/Tak Terhingga ($E = \infty$) Elastisitas dikatakan tak terhingga bila pada suatu harga tertentu pasar sanggup membeli atau menjual semua barang yang ada di pasar. Namun, kenaikan harga sedikit saja akan menjatuhkan permintaan menjadi nol (0).
 Contoh produk yang permintaanya bersifat elastis tak terhingga atau sempurna di antaranya barang atau jasa yang bersifat

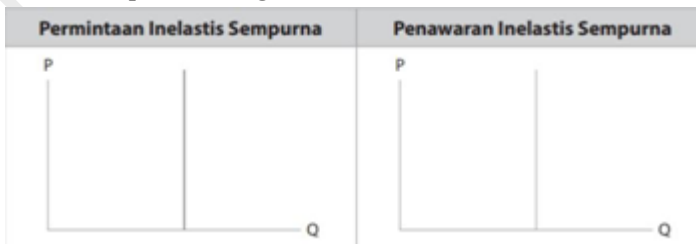
komoditi. Artinya, produk tersebut merupakan barang atau jasa yang memiliki karakteristik dan fungsi sama meskipun dijual di tempat yang berbeda atau diproduksi oleh produsen yang berbeda. Dengan demikian, kurvanya berbentuk horizontal, seperti berikut:



Gambar 5.14 Kurva Elastisitas Permintaan dan Penawaran (Elastis Sempurna)

- e. Permintaan/Penawaran Bersifat Inelastis Sempurna ($E = 0$)
 Permintaan/penawaran bersifat inelastis sempurna maksudnya ialah perubahan harga tidak memengaruhi jumlah produk yang diminta. Dengan begitu, kurvanya berbentuk vertikal yang memiliki arti berapapun harga yang ditawarkan, kuantitas produk barang atau jasa tetap tidak berubah.

Contoh produk yang permintaannya tidak elastis sempurna ialah tanah (meskipun harganya naik terus, kuantitas yang tersedia tetap terbatas), lukisan milik pelukis yang telah meninggal (berapapun harga yang ditawarkan atas lukisan, dan lain sebagainya). Bentuk kurva vertikal dari permintaan/penawaran bersifat inelastis sempurna sebagai berikut:



Gambar 5.15 Kurva Elastisitas Permintaan dan Penawaran (Inelastis Sempurna)

5. Elastisitas Silang

Pengertian dari elastisitas silang atau cross elasticity adalah elastisitas yang mengukur tingkat kepekaan perubahan jumlah barang tertentu yang diminta (misalnya barang x) akibat perubahan harga barang lainnya (misalnya barang y).

Elastisitas silang berlaku baik bagi barang-barang substitusi maupun barang komplementer. Bila dirumuskan, maka rumusnya sebagai berikut:

$$E = \frac{\% \Delta Q_x}{\% \Delta P_y} \text{ atau } E = \frac{P_y}{Q_x} \cdot \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y}$$

Besarnya nilai elastisitas hasil dari penghitungan menggunakan rumus tersebut akan menunjukkan bentuk hubungan antara barang X dengan barang Y. Sifat hubungan antarbarang itu dapat berupa hubungan komplementer (complementer) atau berupa hubungan barang yang menggantikan (substitute) atau tidak ada hubungan sama sekali (netral).

Hubungan antarbarang yang bersifat komplementer bisa terjadi antara dua jenis barang yang berfungsi saling melengkapi. Misalnya, kopi dan gula pasir. Lalu, hubungan antarbarang yang bersifat substitusi atau saling menggantikan terjadi antara dua barang yang saling menggantikan. Misalnya, teh dengan kopi.

Hubungan antar barang yang bersifat netral terjadi pada dua barang yang secara logika tidak memiliki hubungan langsung. Misalnya, air dengan komputer.

Pada elastisitas silang terdapat beberapa rumus sifatnya. Berikut rumus atas sifat-sifat tersebut:

- Jika $E_{xy} > 0$ untuk barang substitusi, misalnya jika harga beras naik, maka beras yang diminta akan turun sehingga gandum yang diminta akan naik.
- Jika $E_{xy} < 0$ untuk barang komplementer, misalnya jika harga gula naik sehingga menyebabkan gula yang diminta turun, maka teh yang akan diminta juga turun.
- Jika $E_{xy} = 0$ untuk dua barang yang netral atau tidak memiliki hubungan sama sekali.

Rangkuman

1. Pengertian Elastisitas

Elastisitas adalah pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan. Atau, dengan sederhananya, elastisitas merupakan tingkat kepekaan (perubahan) suatu gejala ekonomi terhadap perubahan gejala ekonomi lainnya.

2. Elastisitas Permintaan

Pengertian dari elastisitas permintaan adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang diminta atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang diminta terhadap perubahan harga barang.

3. Elastisitas Penawaran

Elastisitas penawaran adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang ditawarkan atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang ditawarkan terhadap perubahan harga barang.

4. Jenis-Jenis Elastisitas

a. Permintaan/Penawaran Bersifat Elastis ($E > 1$)

Persentase perubahan kuantitas permintaan $>$ persentase perubahan harga sering

b. Permintaan/Penawaran Bersifat Inelastis ($E < 1$)

Persentase perubahan kuantitas permintaan $<$ dari persentase perubahan harga

c. Permintaan/Penawaran Bersifat Unitary/Uniter ($E = 1$)

Persentase perubahan kuantitas permintaan = persentase perubahan harga

d. Permintaan/Penawaran Bersifat Elastis Sempurna/Tak Terhingga ($E = \infty$)

Elastisitas dikatakan tak terhingga bila pada suatu harga tertentu pasar sanggup membeli atau menjual semua barang yang ada di pasar. Namun, kenaikan harga sedikit saja akan menjatuhkan permintaan menjadi nol (0).

e. Permintaan/Penawaran Bersifat Inelastis Sempurna ($E = 0$)

Permintaan/penawaran bersifat inelastis sempurna maksudnya

ialah perubahan harga tidak memengaruhi jumlah produk yang diminta.

5. Elastisitas Silang

Pengertian dari elastisitas silang atau cross elasticity adalah elastisitas yang mengukur tingkat kepekaan perubahan jumlah barang tertentu yang diminta (misalnya barang x) akibat perubahan harga barang lainnya (misalnya barang y).

D. Keseimbangan Pasar (*Break Event Point*) dan Pembentukan Harga

1. Pengertian Harga Keseimbangan

Dalam ilmu ekonomi, harga keseimbangan berarti harga yang terbentuk pada titik perpotongan antara kurva permintaan dengan kurva penawaran. Secara sederhana, harga keseimbangan adalah harga kesepakatan antara penjual dan pembeli. Oleh karena harga keseimbangan terjadi akibat interaksi permintaan dan penawaran di pasar, maka harga keseimbangan bisa juga disebut harga pasar. Biasanya, harga keseimbangan yang sudah terbentuk akan bertahan lama dan menjadi patokan antara penjual dan pembeli.

Harga keseimbangan disebut juga equilibrium price, sangat dipengaruhi oleh hukum permintaan dan hukum penawaran.

2. Proses dan Faktor Terbentuknya Harga Keseimbangan

Harga keseimbangan terjadi karena adanya interaksi antara penjual yang melakukan penawaran dan pembeli yang melakukan permintaan. Hal yang perlu dicatat adalah bahwa proses interaksi ini harus dilakukan secara wajar. Maksudnya, interaksi tawar-menawar dilakukan tanpa adanya tekanan hingga merugikan salah satu pihak. Berdasarkan proses terbentuknya harga keseimbangan tersebut, maka bisa diketahui pula faktor apa saja yang memengaruhi harga keseimbangan. Faktor yang memengaruhinya yaitu:

- a. Permintaan terhadap barang atau jasa bertambah, tetapi jumlah barang atau jasa terbatas.
- b. Tinggi rendahnya biaya produksi.

- c. Pandangan akan masa depan dari produsen atau konsumen.
- d. Produsen mengetahui selera konsumen.
- e. Penawaran terhadap barang atau jasa bertambah, tetapi daya beli konsumen tetap atau berkurang.

3. Peran dan Fungsi Harga Keseimbangan dalam Perekonomian

Selain untuk mendapatkan kesepakatan harga yang disenangi oleh penjual ataupun pembeli, dalam perekonomian yang lebih luas maka peran dan fungsi dari terbentuknya harga keseimbangan adalah sebagai berikut.

- a. Menunjukkan bagaimana perubahan kebutuhan masyarakat.
- b. Memberi stimulus pada pengusaha untuk berinovasi akan perubahan permintaan.
- c. Membantu penjual menentukan penawaran.
- d. Membantu produsen menentukan jenis barang yang akan diproduksi.
- e. Menentukan pembagian hasil produksi diantara konsumen.
- f. Menentukan teknologi yang tepat untuk proses produksi

4. Cara Menghitung Harga Keseimbangan

Tak begitu sulit untuk bisa menentukan harga keseimbangan. Dalam ilmu ekonomi, setidaknya ada tiga cara yang bisa dipilih untuk menghitungnya, yaitu menggunakan tabel, kurva, dan pendekatan matematis. Berikut penjelasan dari masing-masingnya.

a. Menghitung Harga Keseimbangan dengan Tabel

Menghitung harga keseimbangan menggunakan tabel bisa dengan mudah dilakukan dengan membuat tabel yang berisikan harga (P), jumlah barang yang diminta (Q_d), dan jumlah barang yang ditawarkan (Q_s). Pada tabel harga diisi daftar harga yang diberikan, pada Q_d diisi daftar berapa jumlah unit yang diminta dengan harga tersebut, dan pada Q_s diisi daftar berapa jumlah unit yang ditawarkan dengan harga terkait.

Berikut contoh dari tabel harga keseimbangan produk X.

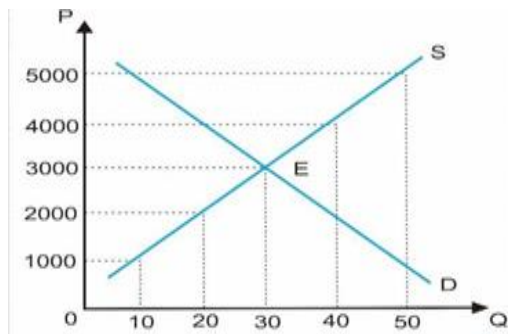
P (harga barang)	Qd (Jumlah Barang yang Diminta)	Qs Jumlah Barang yang Ditawarkan)
Rp1.000,00	50 unit	10 unit
Rp2.000,00	40 unit	20 unit
Rp3.000,00	30 unit	30 unit
Rp4.000,00	20 unit	40 unit
Rp5.000,00	10 unit	50 unit

Perhatikan tabel tersebut, Anda bisa melihat harga keseimbangan pada jumlah Qd dan Qs yang sama. Angka berapa yang Anda lihat? Benar. Angka 30 sama-sama ada pada Qd dan Qs. Jika Anda perhatikan kembali posisi harga pada saat Qd sama dengan Qs, akan terlihat harga keseimbangan adalah Rp3.000,00

5. Menghitung Harga Keseimbangan dengan Kurva

Cara menentukan harga keseimbangan dengan kurva tidak berbeda jauh dengan tabel. Hal yang dilakukan hanya dengan menjadikan P dan Q sebagai kurva. Perpotongan antara D (permintaan) dan S (penawaran) yang terbentuk dari garis kurva itulah yang merupakan harga keseimbangannya.

Kita perhatikan contoh penentuan Harga Keseimbangan dengan kurva berdasarkan data yang sama seperti tabel di atas.



Berdasarkan kurva di atas bisa dilihat bahwa titik pertemuan antara garis kurva permintaan dan kurva penawaran terjadi pada harga Rp3.000,00 dan jumlah barang 30 unit.

6. Menghitung Harga Keseimbangan dengan Pendekatan Matematis

Pendekatan matematis diberlakukan jika data yang diperoleh merupakan fungsi permintaan dan penawaran. Harga keseimbangan akan terbentuk jika memenuhi rumus keseimbangan:

$$Q_d = Q_s \text{ atau } P_d = P_s$$

Keterangan:

Q_d = jumlah barang yang diminta

Q_s = jumlah barang yang ditawarkan

P_d = harga barang yang diminta

P_s = harga barang yang ditawarkan

Contoh sederhana dari penerapan rumus ini adalah misal diketahui fungsi permintaan $Q_d = 80 - P$ dan fungsi penawaran $Q_s = 8P - 100$. Maka untuk menentukan harga dan jumlah keseimbangannya adalah dengan menerapkan rumus keseimbangan dahulu.

$$Q_d = Q_s$$

$$80 - P = 8P - 100$$

$$-P - 8P = -100 - 80$$

$$-9P = -180$$

$$P = (-180 / -9) \quad P = 20$$

Berdasarkan rumus maka diperoleh harga (P) keseimbangannya yaitu 20. Maka untuk mencari jumlah (Q) keseimbangannya adalah dengan memasukkan nilai harga ke salah satu saja fungsi yang diketahui.

$$Q_d = 80 - P$$

$$Q_d = 80 - 20$$

$$Q_d = 60$$

Jadi, didapatkan nilai jumlah (Q) keseimbangannya adalah 60.

Nilai ini bisa dibuktikan kebenarannya karena jika dimasukkan ke rumus Q_s juga akan menghasilkan nilai yang sama.

$$Q_s = 8P - 100$$

$$Q_s = 8(20) - 100$$

$$Q_s = 160 - 100$$

$$Q_s = 60$$

Menggunakan rumus Q_d maupun Q_s nilainya akan sama. Berarti bahwa keseimbangan pasar tercapai pada harga $P = 20$ dan jumlah barang $Q = 60$ dan biasa ditulis titik keseimbangan harga (Equilibrium Price) E (60,20).

Demikianlah penjelasan seputar harga keseimbangan. Dalam ekonomi, harga keseimbangan merupakan ilmu dasar yang harus dipahami. Pengetahuan tentang harga dan fungsi keseimbangan juga akan sangat menunjang untuk berbagai bidang pekerjaan terutama yang berkaitan dengan akuntansi.

Rangkuman

1. Pengertian Harga Keseimbangan

Harga keseimbangan berarti harga yang terbentuk pada titik pertemuan antara kurva permintaan dengan kurva penawaran. Secara sederhana, harga keseimbangan adalah harga kesepakatan antara penjual dan pembeli.

2. Proses Terbentuknya Harga Keseimbangan

Harga keseimbangan terjadi karena adanya interaksi antara penjual yang melakukan penawaran dan pembeli yang melakukan

permintaan. Hal yang perlu dicatat adalah bahwa proses interaksi ini harus dilakukan secara wajar. Maksudnya, interaksi tawar menawar dilakukan tanpa adanya tekanan hingga merugikan salah satu pihak.

3. Faktor yang memengaruhi harga keseimbangan

Tanggal Kunjungan	Proses Pembentukan Harga	Kesimpulan

- a. Permintaan terhadap barang atau jasa bertambah, tetapi jumlah barang atau jasa terbatas.
 - b. Tinggi rendahnya biaya produksi.
 - c. Pandangan akan masa depan dari produsen atau konsumen.
 - d. Produsen mengetahui selera konsumen.
 - e. Penawaran terhadap barang atau jasa bertambah, tetapi daya beli konsumen tetap atau berkurang.
4. Peran dan fungsi harga keseimbangan dalam perekonomian
- a. Menunjukkan bagaimana perubahan kebutuhan masyarakat.
 - b. Memberi stimulus pada pengusaha untuk berinovasi akan perubahan permintaan.
 - c. Membantu penjual menentukan penawaran.
 - d. Membantu produsen menentukan jenis barang yang akan diproduksi.
 - e. Menentukan pembagian hasil produksi diantara konsumen
 - f. Menentukan teknologi yang tepat untuk proses produksi.
5. Cara Menghitung Harga Keseimbangan
- a. Menghitung Harga Keseimbangan dengan Tabel
 - b. Menghitung Harga Keseimbangan dengan Kurva
 - c. Menghitung Harga Keseimbangan dengan Pendekatan Matematis

Tugas Praktik

Untuk menambah pemahaman tentang Keseimbangan Pasar, cobalah Anda melakukan pengamatan pada proses jual beli di pasar. Perhatikan interaksi antara pembeli dan penjual. Bagaimana proses mereka menciptakan harga keseimbangan? Tuliskan pengalaman pengamatan Anda pada tabel berikut :

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Untuk mengukur penguasaan materi, silakan Saudara menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini.

1. Permintaan absolut adalah
 - A. Jumlah keseluruhan barang dan jasa yang ingin dibeli oleh konsumen pada berbagai macam tingkat harga
 - B. Permintaan terhadap suatu barang yang disertai dengan kemampuan untuk membayar harga barang tersebut
 - C. Permintaan terhadap suatu barang yang tidak disertai dengan kemampuan untuk membayar harga barang tersebut.
 - D. Jumlah keseluruhan barang yang akan dijual
 - E. Keinginan konsumen untuk membayar barang atau jasa

2. Permintaan potensial adalah
 - A. Jumlah keseluruhan barang dan jasa yang ingin dibeli oleh konsumen pada berbagai macam tingkat harga
 - B. Permintaan terhadap suatu barang yang disertai dengan kemampuan untuk membayar harga barang tersebut
 - C. Permintaan terhadap suatu barang yang tidak disertai dengan kemampuan untuk membayar harga barang tersebut.
 - D. Permintaan terhadap suatu barang / jasa yang disertai daya beli / kemampuan, tapi tidak dilaksanakan
 - E. Keinginan konsumen untuk membayar barang atau jasa

3. Keadaan suatu pasar barang X sebagai berikut.

Harga	Jumlah
200	500
1.	600

Berdasarkan data di atas persamaan fungsi permintaannya adalah

....

- A. $Q_d = -2P + 100$
 - B. $Q_d = \frac{1}{2} P + 100$
 - C. $Q_d = -2P - 100$
 - D. $Q_d = 2P + 100$
 - E. $Q_d = 20P + 90$
4. Fungsi permintaan tas dirumuskan $Q_d = 1.000 - 2P$. Jika permintaannya 600, harga tas tersebut adalah
- A. 200
 - B. 210
 - C. 220
 - D. 240
 - E. 250
5. Jika fungsi permintaan dilambangkan dengan fungsi $Q = 12 - 2P$ dan fungsi penawaran dilambangkan dengan $Q = 3P - 8$ maka P dan Q pada saat keseimbangan adalah
- A. $P = 4$ dan $Q = 2$
 - B. $P = 5$ dan $Q = 2$
 - C. $P = 5$ dan $Q = 2$
 - D. $P = 3$ dan $Q = 4$
 - E. $P = 4$ dan $Q = 4$

BAB 6

PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI DAN KEUNTUNGAN (TEORI BIAYA)

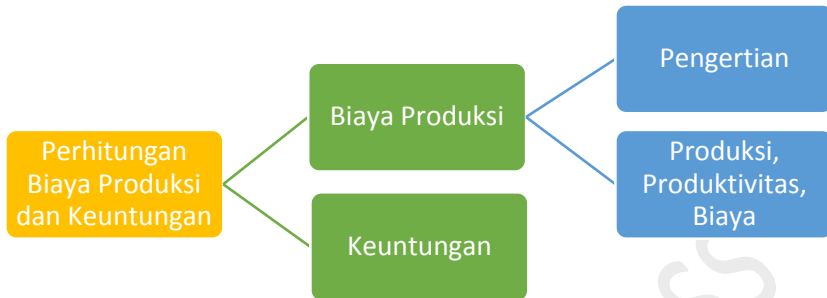
Kompetensi Dasar

- 3.6 Menerapkan perhitungan biaya produksi dan keuntungan (teori biaya)
- 4.6 Melakukan perhitungan kelayakan usaha

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.6.1 Menganalisis perhitungan biaya produksi
- 3.6.2 Menganalisis perhitungan keuntungan
- 3.6.3 Menganalisis perhitungan biaya produksi
- 3.6.3 Menganalisis perhitungan keuntungan (teori biaya)
- 4.6.1 Melakukan perhitungan biaya produksi dan keuntungan (teori biaya)
- 4.6.2 Melakukan perhitungan kelayakan usaha

PETA KONSEP



Materi Pembelajaran

A. Biaya Produksi

1. Pengertian Biaya Produksi

Biaya dalam pengertian Produksi ialah semua beban yang harus ditanggung oleh produsen untuk menghasilkan suatu produksi. Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Semua faktor-faktor produksi yang dipakai adalah merupakan pengorbanan dari proses produksi dan juga berfungsi sebagai ukuran untuk menentukan harga pokok barang. Input yang digunakan untuk memproduksi output tersebut sering disebut biaya oportunitas. Biaya oportunitas sendiri merupakan biaya suatu faktor produksi yang memiliki nilai maksimum yang menghasilkan output dalam suatu penggunaan alternatif.

Biaya produksi dapat meliputi unsur-unsur sebagai berikut: bahan baku atau bahan dasar termasuk bahan setengah jadi, bahan-bahan pembantu atau penolong, upah tenaga kerja dari tenaga kerja

kuli hingga direktur, penyusutan peralatan produksi, uang modal, sewa, biaya penunjang seperti (biaya angkut, biaya administrasi, pemeliharaan, biaya listrik, biaya keamanan dan asuransi), biaya pemasaran seperti biaya iklan dan pajak

Biaya produksi dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Biaya Eksplisit

Biaya Eksplisit ialah biaya yang nyata-nyata dikeluarkan dalam memperoleh faktor produksi (nilai dan semua input yang dibeli untuk produksi). Pembayaranannya berupa uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dibutuhkan perusahaan. Contoh: biaya tenaga kerja, sewa gedung, dll.

2. Biaya Implisit

Biaya implisit disebut juga imputed cost (ongkos tersembunyi), ialah taksiran biaya atas faktor produksi yang dimiliki sendiri oleh perusahaan dan ikut digunakan dalam proses produksi yang dimiliki oleh perusahaan. Contoh: Penggunaan gedung milik perusahaan sendiri.

2. Produksi, Produktivitas, dan Biaya

Keputusan tingkat produksi senantiasa berkaitan dengan tingkat produktivitas factor – factor produksi yang digunakan. Produktivitas yang tinggi menyebabkan tingkat produksi yang sama dapat dicapai dengan biaya yang lebih rendah. Dengan kata lain, produktivitas dan biaya mempunyai hubungan terbalik. Jika produktivitas makin tinggi, biaya produksi akan semakin rendah. Begitu juga sebaliknya. Perilaku biaya juga berhubungan dengan periode produksi. Dalam jangka pendek ada factor produksi tetap yang menimbulkan biaya tetap, yaitu biaya produksi yang besarnya tidak tergantung pada tingkat produksi. Dalam jangka panjang, karena semua factor produksi adalah variable, biaya juga variable. Artinya, besarnya biaya produksi dapat disesuaikan dengan tingkat produksi.

Dalam jangka panjang, perusahaan akan lebih mudah meningkatkan produktivitas dibanding dalam jangka pendek. Itu

sebabnya ada perusahaan yang mampu menekan biaya produksi, sehingga setiap tahun biaya produksi per unit makin rendah. Pola pergerakan biaya rata-rata ini berkaitan dengan karakter fungsi produksi jangka panjang. Untuk perusahaan yang ber||skala hasil menarik|| (Increasing return to scale atau IRS), penambahan tingkat produksi justru menurunkan biaya produksi. Sebaliknya dengan perusahaan yang ber||skala hasil menurun|| (decreasing return to scale atau DRS).

3. Biaya Produksi Jangka Pendek

Biaya produksi jangka pendek adalah jangka waktu dimana perusahaan telah dapat menambah faktor-faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi. Dalam biaya produksi jangka pendek ditinjau dari hubungannya dengan produksi, maka dapat dibagi menjadi 2 yaitu:

1. Dalam hubungannya dengan tujuan biaya:

a. Biaya Langsung (*Direct Cost*)

Biaya Langsung merupakan biaya-biaya yang dapat diidentifikasi secara langsung pada suatu proses tertentu ataupun output tertentu. Sebagai contoh adalah biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan. Begitu juga dengan supervise, listrik, dan biaya overhead lainnya yang dapat langsung ditelusuri pada departemen tertentu.

b. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*)

Biaya Tidak Langsung merupakan biaya-biaya yang tidak dapat diidentifikasi secara langsung pada suatu proses tertentu atau output tertentu, misalnya biaya lampu penerangan dan Air Conditioning pada suatu fasilitas.

2. Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan:

a. Biaya Tetap Total (*Total Fixed Cost / TFC*)

Biaya Tetap Total adalah biaya yang tetap harus dikeluarkan walaupun perusahaan tidak memproduksi. Biaya tetap merupakan biaya setiap unit waktu untuk pembelian

input tetap. Misalnya: gaji pegawai, biaya pembuatan gedung, pembelian mesin-mesin, sewa tanah dan lain-lain. Biaya tetap dapat dihitung sama seperti biaya variabel, yaitu dari penurunan rumus menghitung biaya total. Penurunan rumus tersebut, adalah:

$$TC=FC+VC \quad FC=TC-VC$$

Keterangan:

TC = Biaya Total (Total Cost)
FC = Biaya Tetap (Fixed Cost)
VC = Biaya Variabel (Variable Cost)

Biaya tetap (FC) adalah biaya yang besarnya tidak berubah seiring dengan berubahnya jumlah produksi (Q). Berapapun jumlah produksi apakah mengalami kenaikan atau penurunan, maka jumlah biaya (P) yang dikeluarkan adalah tetap.

b. Biaya Variabel Total (Total Variable Cost / VC)

Biaya Variabel Total adalah biaya yang dikeluarkan apabila memproduksi dan besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya barang yang diproduksi. Semakin banyak barang yang diproduksi biaya variabelnya semakin besar, begitu juga sebaliknya. Biaya variabel rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$VC=TC-FC$$

Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besarnya berubah searah dengan berubahnya jumlah produksi. Itulah sebabnya kurva VC ini mengarah ke kanan atas.

c. Biaya Total (Total Cost / TC)

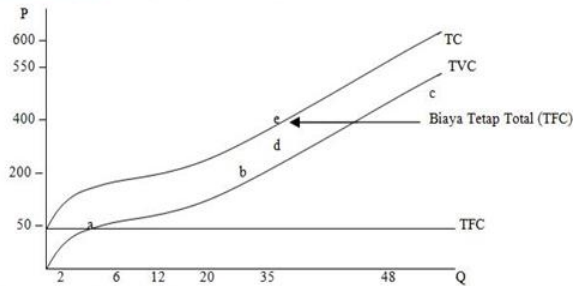
Biaya total merupakan jumlah keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Dengan kata lain, biaya total adalah jumlah biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TC=FC+VC$$

Biaya variabel merupakan unsur biaya total karena biaya total memiliki sifat yang juga dimiliki oleh biaya variabel, yaitu bahwa besarnya biaya total itu berubah-ubah seiring dengan berubah-ubahnya jumlah output yang dihasilkan.

Kurva Biaya Total, Biaya Tetap, dan Biaya Berubah Total



Catatan: bentuk kurva TC adalah kurva semakin curam seiring kenaikan jumlah yang diproduksi.

Gambar 6.1 Kurva Biaya Total

Biaya Total (TC) adalah penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Kurva TC memiliki bentuk yang persis sama dengan bentuk kurva Biaya Variabel (VC), serta antara keduanya terpisah oleh suatu jarak vertikal yang selalu sama.

- d. Biaya Tetap Rata-Rata (Average Fixed Cost / AFC)
Biaya Tetap Rata-Rata adalah hasil bagi antara biaya tetap total dan jumlah barang yang dihasilkan. Rumus :

$$AFC= FC/Q$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap Total

Q = Kuantitas

- e. Biaya Variabel Rata-Rata (Average Variable Cost / AVC)
 Biaya variabel rata-rata adalah biaya variable satuan unit produksi.
 Rumusnya:

$$AVC = VC/Q$$

keterangan:

VC = Biaya Variabel Total

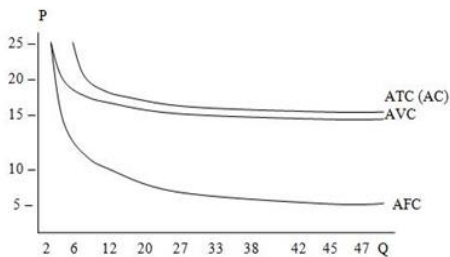
Q = Kuantitas

- f. Biaya Total Rata-Rata (Average Cost / AC)
 Average Cost adalah biaya total rata-rata yang dapat dihitung dari Total Cost dibagi banyaknya jumlah barang tertentu (Q). Nilainya dihitung menggunakan rumus di bawah ini:

$$AC = TC / Q \text{ atau } (VC+FC)/Q$$

$$AC = AVC + AFC$$

Kurva AFC, AVC dan AC



Catatan: kurva AFC akan selalu menurun karena biaya tetap semakin tersebar dengan jumlah output yang semakin banyak. Kurva AVC akan naik seiring dengan jumlah output yang diproduksi

Gambar 6.2 Kurva Biaya Total Rata-rata

4. Biaya Produksi Jangka Panjang

Dalam jangka panjang perusahaan dapat menambah semua faktor produksi atau input yang akan digunakan. Oleh karena itu, biaya produksi tidak perlu lagi dibedakan dengan biaya tetap dan

biaya berubah. Dalam jangka panjang semua biaya adalah variabel. Karena itu biaya yang relevan dalam jangka panjang adalah biaya total, biaya variabel, biaya rata-rata dan biaya marjinal. Perubahan biaya total adalah sama dengan perubahan biaya variabel dan sama dengan biaya marjinal.

Cara meminimumkan biaya dalam jangka panjang dapat memperluas kapasitas produksinya, ia harus menentukan besarnya kapasitas pabrik (plan size) yang akan meminimumkan biaya produksi dalam analisis ekonomi kapasitas pabrik dapat digambarkan kurva biaya rata-rata (AC). Sehingga analisis mengenai bagaimana produsen menganalisis kegiatan produksinya dalam usaha meminimumkan biaya dapat dilakukan dengan memperhatikan kurva AC untuk kapasitas yang berbeda-beda.

Faktor yang akan menentukan kapasitas produksi yang digunakan yaitu tingkat produksi yang akan dicapai serta sifat dari pilihan kapasitas pabrik yang tersedia.

a. Biaya Rata-rata Jangka Panjang (Long-run Average Cost/ LAC)

Biaya total rata-rata jangka panjang adalah biaya total dibagi jumlah output.

$$LAC = LTC/Q$$

Keterangan :

LAC = Biaya rata-rata jangka panjang

Q = Jumlah output

b. Biaya Marginal Jangka Panjang (Long-run Marginal Cost/LMC)

Biaya marginal jangka panjang adalah tambahan biaya karena menambah produksi sebanyak satu unit. Perubahan biaya total adalah sama dengan perubahan biaya variabel. Biaya marginal jangka panjang dapat dihitung dengan rumus:

$$LMC = \Delta LTC / \Delta Q$$

Keterangan:

LMC = Biaya marginal jangka panjang

ΔLTC = Perubahan biaya total jangka panjang

ΔQ = Perubahan output.

c. Biaya Total Jangka Panjang (Long-run Total Cost/LTC)

Biaya total jangka panjang adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi seluruh output dan semuanya bersifat variabel. Biaya total jangka panjang dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

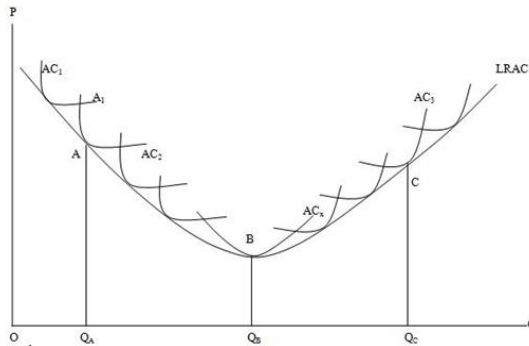
$$LTC = LVC$$

Keterangan:

LTC = Biaya total jangka panjang

LVC = Biaya Variabel jangka panjang

Kurva Biaya Total Rata-rata Jangka Panjang (Long-run Average Cost atau LRAC)



Gambar 6.2 Kurva Biaya Total Jangka Panjang

Dalam jangka panjang titik terendah dari suatu AC tidak menggambarkan biaya yang paling minimum untuk memproduksi suatu tingkat produksi. Terdapat kapasitas produksi lain (AC lain) yang dapat meminimumkan biaya. Sebagai buktinya perhatikanlah AC1 dan AC2. Titik A1 adalah titik terendah dari AC1. Dengan demikian dalam jangka

pendek, produksi sebesar QA dapat di produksikan dengan biaya yang lebih rendah dari titik manapun pada AC1. Tetapi dalam jangka panjang biaya itu belum merupakan biaya yang paling minimum, karena apabila kapasitas produksi yang berikut digunakan (AC2), produksi sebesar QA akan mengeluarkan biaya sebesar seperti yang ditunjukkan oleh titik A pada AC2. Dari contoh ini dapat disimpulkan bahwa kurva LRAC, walaupun tidak menghubungkan setiap titik terendah dari AC, menggambarkan biaya minimum perusahaan dalam jangka panjang.

B. Keuntungan

Dalam teori ekonomi, pemisalan terpenting dalam menganalisis kegiatan produsen adalah mereka akan melakukan kegiatan memproduksi sampai kepada tingkat dimana keuntungan mereka mencapai jumlah yang maksimum. Berdasarkan kepada pemisalan ini dapat ditunjukkan pada tingkat kapasitas memproduksi yang bagaimana perusahaan akan menjalankan kegiatan usahanya.

Dalam praktek, pemaksimalan keuntungan bukanlah satu-satunya tujuan perusahaan. Ada perusahaan yang menekankan kepada volume penjualan dan ada pula yang memasukan pertimbangan politik dalam menentukan tingkat produksi yang akan dicapai. Ada pula perusahaan yang lebih menekankan kepada usaha untuk mengabdikan kepentingan masyarakat dan kurang memperhatikan tujuan mencari keuntungan yang maksimum.

Keuntungan atau kerugian adalah perbedaan antara hasil penjualan dan biaya produksi. Keuntungan diperoleh apabila hasil penjualan melebihi biaya produksi, dan kerugian akan dialami apabila hasil penjualan kurang dari biaya produksi.. Keuntungan yang maksimum dicapai apabila perbedaan diantara hasil penjualan dan biaya produksi mencapai tingkat yang paling besar.

Dengan demikian, tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya (maksimum) merupakan asumsi dalam menganalisis perilaku produsen (*individual maximization*).

Dalam menentukan keuntungan maksimum ada 2 cara, yaitu :

1. Keuntungan maksimum dicari dengan jalan mencari selisih antara keuntungan maksimum dengan ongkos minimum.
2. Keuntungan maksimum terjadi pada saat penerimaan marginal (MR) dan biaya marginal (MC). Biaya marginal adalah perubahan biaya total perunit perubahan output. Penerimaan marginal adalah perubahan penerimaan total perunit output atau penjualan hasil penjualan marginal, satu konsep mengenai hasil penjualan yg sangat penting untuk diketahui dalam analisa penentuan harga dan produksi oleh suatu perusahaan adalah pengertian hasil penjualan marginal,yaitu tambahan hasil perjualan yg diperoleh perusahaan dari menjual barang yg diprouksinya

Rangkuman

1. Kegiatan ekonomi terbagi menjadi kegiatan produksi, distribusi, dan konsumsi
2. Produksi adalah setiap usaha manusia untuk menciptakan atau menambah guna suatu barang atau benda untuk memenuhi kebutuhan manusia.
3. Tujuan produksi adalah menghasilkan barang untuk mendapatkan laba.
4. Faktor produksi terdiri dari faktor produksi asli (SDA dan SDM) dan faktor produksi turunan (modal dan keahlian)
5. Proses produksi adalah suatu kegiatan yang dilakukan melalui tahapan-tahapan tertentu untuk menghasilkan atau menambah manfaat barang/jasa.
6. Fungsi produksi menunjukkan hubungan antara input dan output yang dihasilkan oleh kombinasi input tersebut.
7. Produksi dapat digolongkan dalam lima bidang yaitu ekstraktif, agraris, industri, perdagangan, dan jasa
8. Lapangan produksi digolongkan menjadi tiga sektor produksi yaitu sektor produksi primer, sekunder, dan tersier.

9. Produktivitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan sejumlah barang dengan faktor produksi yang tersedia
10. Biaya produksi adalah jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan produsen untuk menghasilkan sejumlah output atau barang yang diproduksi.
11. Penerimaan produsen (revenue) adalah penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan outputnya

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

1. Salah satu contoh biaya tetap adalah....
 - A. Biaya membeli gula
 - B. Biaya membeli telur
 - C. Biaya memberli mentega
 - D. Biaya sewa tempat
 - E. Biaya gaji karyawan baru

2. Syarat laba maksimum adalah
 - A. $TR = TC$
 - B. $AR = AC$
 - C. $MR = MC$
 - D. $P = AR$
 - E. $MR = AR$

3. Q	FC	VC	TC
0	25	0	25
1	25	30	55
2	25	55	80
3	25	72	97

Dari data diatas, besarnya biaya marginal saat barang yang diproduksi 2 unit adalah...

- A. 80
- B. 30

- C. 25
 - D. 17
 - E. 0
4. Untuk memproduksi 5 unit barang digunakan biaya produksi Rp1.000.000,00. Adapun untuk memproduksi 6 unit barang digunakan biaya produksi Rp1.100.000,00. Jumlah biaya Rp100.000,00 disebut biaya
- A. rata-rata
 - B. marginal
 - C. produksi
 - D. variabel
 - E. total
5. Total Product akan bergeser ke kanan (Bertambah) apabila
- A. teknologi produksi makin canggih, modal bertambah, dan sebagian pekerja pensiun
 - B. modal bertambah, teknologi terapan makin canggih, dan luas lahan berkurang
 - C. luas lahan bertambah, modal bertambah, dan jumlah mesin dikurangi
 - D. karyawan lembur, luas lahan bertambah, dan modal berkurang
 - E. modal bertambah, mesin ditambah, dan karyawan dilemburkan

B. Essay

1. Jelaskan beberapa komponen dalam biaya produksi?
2. Sebutkan beberapa jenis biaya yang kalian ketahui?
3. Bagaimana jika salah satu unsur biaya tidak bisa di jalankan?
4. Jelaskan apa yang dimaksud dengan harga pokok?
5. Sebutkan beberapa unsur-unsur yang ada pada harga pokok?

C. Tugas Praktik

Analisislah soal dibawah ini secara berkelompok, dan tentukan jawaban yang paling tepat !

1. Sebuah pabrik makanan ringan dengan merek "Yummi" mempunyai biaya tetap (FC) = Rp1.000.000,00; biaya untuk membuat sebuah makanan ringan Rp 500,00/unit, apabila makanan ringan tersebut dijual dengan harga Rp1.000,00, maka carilah:
 - a. Hitunglah biaya total (TC) pada saat jumlah produksi sebanyak 500 unit
 - b. Pada saat kapan pabrik mencapai BEP
 - c. Untung atau rugikah apabila memproduksi 9.000 pack
2. Andaikan biaya total yang dikeluarkan perusahaan ditunjukkan oleh persamaan $TC=20.000+100Q$ dan penerimaan totalnya $TR=200Q$. Pada tingkat berapa Perusahaan mengalami BEP! Apa yang terjadi jika perusahaan memproduksi 150 unit?

BAB 7

PASAR MONOPOLI, MONOPOLISTIK DAN OLIGOPOLY

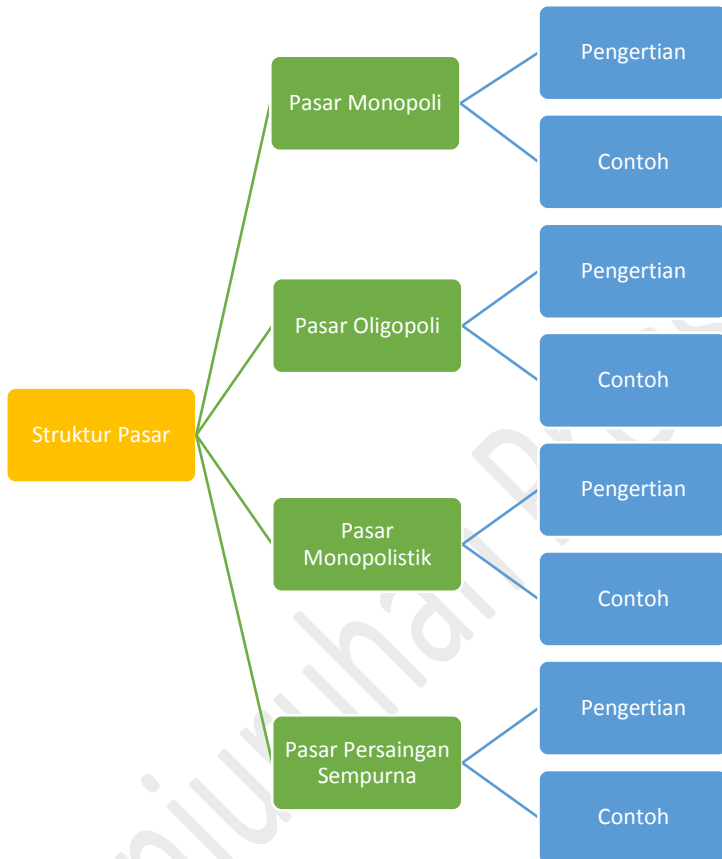
Kompetensi Dasar

- 3.7 Memahami pasar monopoli, monopolistik dan oligopoly
- 4.7 Melakukan pengelompokan pasar monopoli, monopolistik dan oligopoly

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.7.1 Menguraikan pengertian, ciri-ciri dan contoh pasar monopoli,
- 3.7.2 Menguraikan pengertian, ciri-ciri dan contoh pasar monopolistik
- 3.7.3 Menguraikan pengertian, ciri-ciri dan contoh pasar oligopoly
- 4.7.1 Melakukan pengelompokan pasar monopoli,
- 4.7.2 Melakukan pengelompokan pasar monopolistik
- 4.7.3 Melakukan pengelompokan pasar oligopoly

Peta Konsep



Materi Pembelajaran

Pasar atau Market dapat didefinisikan sebagai tempat di mana penjual bertemu dengan pembeli potensialnya untuk melakukan transaksi jual-beli barang ataupun jasa. “Tempat” yang dimaksud di sini dapat berupa tempat “nyata” seperti pasar tradisional yang dapat bertemu langsung maupun tempat “virtual” yang biasanya kita kenal dengan istilah toko online ataupun e-commerce.

Dalam ilmu ekonomi, Pasar juga dapat diartikan sebagai suatu sistem dimana hukum penawaran dan permintaan yang mengarah pada produksi barang dan jasa. Penawaran ini dapat meliputi sumber daya alam, modal, tenaga kerja, barang dan jasa. Sedangkan permintaan termasuk pembelian yang dilakukan oleh konsumen, bisnis/organisasi dan pemerintah.

Dalam penggolongannya, pasar dapat diklasifikasikan menjadi 4 jenis utama berdasarkan strukturnya atau biasanya disebut dengan 4 jenis struktur pasar. Struktur pasar pada dasarnya mengacu pada sifat dan tingkat persaingan di pasar untuk barang dan jasa. Ada sejumlah faktor penentu struktur pasar untuk barang dan jasa, yaitu jumlah dan sifat penjual, jumlah dan sifat pembeli, sifat produk, kondisi atau kebebasan masuk dan keluar dari pasar serta skala ekonominya.

Jenis-jenis pasar menurut struktur tersebut diantaranya adalah Pasar Monopoli, Pasar Oligopoli, Pasar Persaingan Monopolistik dan Pasar Persaingan Sempurna.



Gambar 7.1 Gambar Tempat Pelelangan Ikan

Sumber: <https://agribisnis.co.id/>

Perhatikan gambar tempat pelelangan ikan di atas. Gambar tersebut menunjukkan tempat pelelangan ikan sebagai pasar yang diisi oleh produsen yang memiliki kesamaan produk, yaitu ikan. Jenis pasar yang dimaksud akan kita pelajari selanjutnya.

A. Pasar Monopoli

Pasar Monopoli adalah struktur pasar di mana perusahaan tunggal mengendalikan seluruh pasar. Dalam skenario ini, perusahaan memiliki tingkat kekuatan pasar tertinggi karena konsumen tidak memiliki alternatif. Akibatnya, monopoli sering mengurangi output untuk menaikkan harga dan mendapatkan lebih banyak keuntungan.

Pada umumnya, karakteristik pasar monopoli adalah memaksimalkan keuntungan, dapat menetapkan harga, ada hambatan tinggi untuk masuk dan keluar serta hanya ada satu perusahaan yang mendominasi seluruh pasar. Dari perspektif masyarakat, monopoli merupakan bentuk struktur yang tidak diinginkan oleh sebagian besar masyarakat karena akan menghasilkan output yang lebih rendah dan harga menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan pasar kompetitif. Oleh

Karena itu, bentuk struktur Pasar Monopoli sering diatur oleh pemerintah.

B. Pasar Oligopoli

Pasar Oligopoli menggambarkan suatu struktur pasar yang didominasi oleh hanya sejumlah kecil perusahaan yang menghasilkan kompetisi terbatas. Perusahaan-perusahaan dapat bersaing satu sama lain atau berkolaborasi. Dengan melakukan itu, mereka dapat menggunakan kekuatan pasar kolektif mereka untuk menaikkan harga dan mendapatkan lebih banyak keuntungan.

Adapun karakteristik dari struktur pasar oligopolistik ini adalah semua perusahaan memaksimalkan keuntungan, oligopoli dapat menetapkan harga, ada hambatan untuk masuk dan keluar di pasar, produk mungkin homogen atau berbeda, dan hanya ada beberapa perusahaan yang mendominasi pasar.

Namun hingga saat ini, tidak ada yang mendefinisikan dengan jelas tentang jumlah perusahaan yang mendominasi pasar ini secara tepat. Umumnya menggunakan 3 hingga 5 perusahaan dominan sebagai patokan pasar oligopoli ini.

Contoh pasar oligopoli dapat kita lihat pada pasar untuk perangkat konsol game. Pasar ini didominasi oleh tiga perusahaan kuat yaitu *Microsoft*, *Sony* dan *Nintendo*. Itu membuat mereka semua memiliki kekuatan pasar yang signifikan

C. Pasar Persaingan Monopolistik

Persaingan monopolistik adalah struktur pasar di mana sejumlah besar perusahaan kecil bersaing satu sama lain. Namun, tidak seperti dalam persaingan sempurna, perusahaan dalam persaingan monopolistik ini menjual produk yang serupa tetapi sedikit berbeda. Itu memberi mereka tingkat kekuatan pasar tertentu yang memungkinkan mereka membebaskan harga yang lebih tinggi dalam kisaran tertentu.

Karakteristik Persaingan Monopolistik ini diantaranya adalah semua perusahaan memaksimalkan keuntungan, bebas masuk dan keluar, perusahaan menjual produk yang berbeda, konsumen dapat

lebih memilih satu produk daripada yang lain. Karakteristik Persaingan Monopolistik ini pada dasarnya lebih dekat dengan kenyataan apabila dibanding dengan persaingan sempurna. Namun, struktur pasar ini tidak menghasilkan tingkat output yang optimal karena perusahaan memiliki lebih banyak kekuatan dan dapat memengaruhi harga pasar sampai tingkat tertentu.

D. Persaingan Sempurna

Persaingan sempurna menggambarkan struktur pasar di mana sejumlah besar perusahaan kecil bersaing satu sama lain. Dalam skenario ini, satu perusahaan tidak memiliki kekuatan pasar yang signifikan. Akibatnya, industri secara keseluruhan menghasilkan tingkat output optimal karena tidak ada perusahaan yang dapat memengaruhi harga pasar.

Karakteristik Persaingan Sempurna ini di antaranya adalah semua perusahaan memaksimalkan keuntungan, semua perusahaan bebas masuk dan keluar pasar, semua perusahaan menjual barang yang identik sama sekali (homogen), ada tidak ada preferensi konsumen. Dengan karakteristik ini, sangat jelas bahwa kita hampir tidak akan pernah menemukan persaingan sempurna dalam kenyataan. Namun demikian, ini adalah aspek yang penting karena pasar Persaingan Sempurna adalah satu-satunya struktur pasar yang dapat (secara teoritis) menghasilkan tingkat output yang optimal secara sosial.

Rangkuman

Jenis-jenis pasar:

a. Pasar Monopoli

Pasar Monopoli adalah struktur pasar di mana perusahaan tunggal mengendalikan seluruh pasar.

b. Oligopoli

Pasar Oligopoli menggambarkan suatu struktur pasar yang didominasi oleh hanya sejumlah kecil perusahaan yang menghasilkan kompetisi terbatas.

c. Persaingan Monopolistik

Persaingan monopolistik adalah struktur pasar di mana sejumlah besar perusahaan kecil bersaing satu sama lain.

d. Persaingan Sempurna

Persaingan sempurna menggambarkan struktur pasar di mana sejumlah besar perusahaan kecil bersaing satu sama lain.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

1. Perhatikan ciri-ciri pasar:

- 1) Terdapat beberapa produsen yang menguasai pasar
- 2) Satu diantaranya merupakan price leader
- 3) Barang yang diperjualbelikan dapat homogen dan dapat pula berbeda corak (*differentiated product*)
- 4) Tidak ada persaingan
- 5) Harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran pasar

Yang merupakan ciri pasar oligopoli adalah

- A. 1), 2), dan 3)
 - B. 1), 3), dan 4)
 - C. 1), 3), dan 5)
 - D. 2), 4), dan 5)
 - E. 3), 4), dan 5)
2. Pasaran motor di Indonesia dikuasai oleh “Tiga Besar” produk yaitu Honda, Suzuki, dan Yamaha. Pasar sepeda motor di Indonesia menunjukkan bentuk pasar
- A. Oligopoli
 - B. Monopsoni
 - C. Oligopsoni
 - D. Persaingan sempurna
 - E. Monopoli

3. Berikut ini adalah ciri-ciri Pasar Monopoli dan Pasar Persaingan Sempurna:
- 1) Ada satu penjual atau produsen yang menguasai produk tertentu
 - 2) Ada satu pembeli atau konsumen yang menguasai produk tertentu
 - 3) Penjual dan produsennya banyak
 - 4) Pembeli atau konsumennya banyak
 - 5) Baik penjual atau pembelinya sama-sama banyak
 - 6) Produsen bisa bertindak sebagai *price maker*

Ciri-ciri yang tepat bagi Perusahaan Listrik Negara (PLN) adalah

....

- A. 1), 2), dan 3)
 - B. 1), 4), dan 6)
 - C. 2), 3), dan 5)
 - D. 3), 5), dan 6)
 - E. 4), 5), dan 6)
4. Ciri dari pasar monopoli ialah apabila seorang penjual atau pembeli menguasai pasar sehingga dapat mempengaruhi penetapan harga pasar. Sedangkan ciri dari pasar persaingan sempurna
- A.** suatu pasar dengan kelompok penjual yang menjual barang-barang yang sejenis, tetapi terdapat perbedaan-perbedaan hasil produksi.
 - B.** terdapatnya campur tangan pemerintah dalam kehidupan ekonomi dengan maksud melindungi kepentingan masyarakat
 - C.** jumlah pembeli dan penjual sangat banyak sehingga pembeli atau penjual secara perorangan tidak dapat mempengaruhi situasi pasar
 - D.** terdapatnya keterbatasan baik keterbatasan jumlah penjual maupun keterbatasan harga

E. terdapatnya kecenderungan persaingan antara pembeli dan penjual dalam menetapkan harga serendah mungkin

5. Di bawah ini adalah ciri sebuah pasar:

1. Penyalahgunaan kekuatan ekonomi
- 2) Menghindari produk-produk tiruan
- 3) Terjadi perang harga karena tindakan seorang penjual dibalas penjual lain
- 4) Tidak adanya persaingan

Yang merupakan kekurangan pasar monopoli adalah pernyataan

....



- A. 1 dan 2
- B. 1 dan 3
- C. 1 dan 4
- D. 2 dan 3
- E. 2 dan 4

B. Essay

1. Uraikan menurut pendapatmu apa peran pasar dalam kehidupan sehari-hari?
2. Berikan tiga contoh yang termasuk pasar persaingan monopolistik.
3. Bagaimanakah fungsi pasar dalam kegiatan ekonomi? Uraikan.
4. Sebutkan ciri-ciri pasar persaingan sempurna!
5. Uraikan kelebihan dan kelemahan pasar monopoli!

C. Tugas Praktik

Untuk meningkatkan pemahaman akan struktur pasar, isilah tabel berikut ini.

	Ciri Pasar	Jenis Pasar
		
		

BAB 8

BENTUK-BENTUK BADAN USAHA

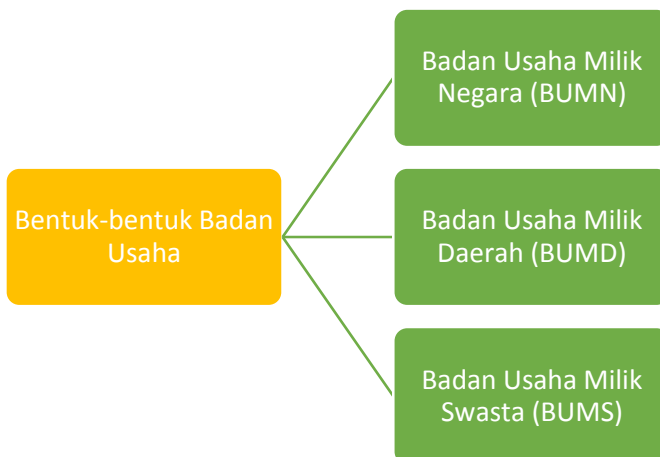
Kompetensi Dasar

- 3.8 Menganalisis bentuk-bentuk badan usaha
- 4.8 Memilih bentuk-badan usaha yang sesuai dengan sistem ekonomi nasional

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.8.1 Menjelaskan bentuk-bentuk usaha
- 3.8.2 Menentukan bentuk-bentuk usaha
- 3.8.3 Menganalisis bentuk-bentuk usaha
- 4.8.1 Melakukan identifikasi bentuk-badan usaha yang sesuai dengan sistem ekonomi nasional
- 4.8.2 Memilih bentuk-badan usaha yang sesuai dengan sistem ekonomi nasional

Peta Konsep



Bentuk-Bentuk Badan Usaha

Budiarta (2011) menjelaskan badan usaha. Badan usaha adalah suatu organisasi yang dengan mempergunakan faktor-faktor produksi berusaha mencari laba. Sementara itu J.C Rietveldt (dalam Tantri, 2015) menyatakan badan usaha adalah suatu organisasi perusahaan yang ditujukan untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan. Badan usaha selalu mempunyai perusahaan sebagai alat untuk memperoleh laba, sedangkan perusahaan tidak selalu punya badan usaha. Dari segi tempat tidak perlu selalu punya badan usaha secara terpisah. Dari segi tempat kediaman dapat dilihat bahwa tempat kedudukan badan usaha mementingkan segi-segi yuridis dan tempat kediaman perusahaan mementingkan segi ekonomis. Seperti banyak badan usaha belanda zaman dulu berkedudukan di belanda sedangkan perusahaan-perusahaannya berada di Indonesia.

Badan usaha bisa diartikan sebagai suatu kesatuan yuridis dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau memberikan layanan kepada masyarakat. Disebut kesatuan yuridis, karena untuk mendirikan suatu badan usaha ada aspek- aspek hukum tertentu yang harus dipenuhi, seperti memiliki akta notaris dan surat izin usaha. Disebut kesatuan ekonomis karena dalam mendirikan suatu badan usaha harus terdapat faktor-faktor produksi yang bisa dikombinasikan untuk mencapai tujuan. Dengan menggunakan kesatuan yuridis dan ekonomis itulah suatu badan usaha mengelola dirinya untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Badan usaha didirikan dengan tujuan mencari laba atau memberi layanan kepada masyarakat. Contoh badan usaha yang bertujuan mencari laba adalah PT Krakatau Steel dan PT Indofood. Adapun contoh badan usaha yang bertujuan memberi layanan kepada masyarakat adalah PJKA (Perusahaan Jawatan Kereta Api), sekarang PJKA berubah bentuk menjadi PT Kereta Api Indonesia.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk mendirikan/memilih suatu bentuk badan usaha, diantaranya sebagai berikut.

a. Produk yang nantinya akan dihasilkan/dijual atau diperdagangkan.

- b. Kebutuhan akan tenaga kerja.
- c. Organisasi Internal.
- d. Permodalannya.
- e. Jenis dari perusahaan, misalnya seperti: perkebunan, industri, perdagangan lain-lain.
- f. Luas dari jangkauan pemasaran yang akan dicapai.
- g. Modal yang diperlukan untuk memulai usaha.
- h. Sistem pengawasan yang dikehendaki.
- i. Tinggi dan rendahnya resiko yang nantinya akan dihadapi.
- j. Jangka waktu izin operasional yang diberikan oleh pemerintah.
- k. Keuntungan yang direncanakan.

Berdasarkan kepemilikannya Badan Usaha dibedakan menjadi tiga yaitu:

A. BUMN

yaitu Badan Usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya milik Negara contohnya BNI, BRI, PLN, dan GIA.

1) Pengertian BUMN

Pasal 33 ayat 2 UUD 1945 merupakan jaminan bagi pemerintah untuk ikutserta berperan dalam perekonomian negara. Peran pemerintah akan menjadi lebih nyata bila pemerintah memiliki perusahaan negara. Berdasarkan undang-undang Republik Indonesia No.19 tahun 2003 pasal 1, bahwa badan usaha milik negara (BUMN) adalah badan usaha yang seluruhnya atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung dari kekayaan negara yang dipisahkan. Tujuan badan usaha bisa bersifat (1) *public service* (layanan public tanpa mencari laba) yaitu perusahaan jawatan: (2) *public utility* (memberikan kegunaan publik, jika memungkinkan juga mencari laba) yaitu PERUM: (3) profit motif (mencari laba) yaitu PT.Persero.

Marsuki (2005) menjelaskan bahwa BUMN yang profesional berarti bahwa BUMN tersebut menerapkan tata kelola perusahaan yang baik. Artinya bahwa BUMN tersebut menerapkan suatu sistem pengaturan, pengelolaan dan pengawasan proses pengendalian

usaha guna menaikkan nilai saham, sekaligus bentuk perhatian kepada *stakeholders*, karyawan, kreditor dan masyarakat sekitarnya. Sehingga BUMN yang disebut profesional adalah BUMN yang mengelola usahanya dengan menjaga keseimbangan diantara pencapaian tujuan ekonomi dan tujuan masyarakat. Tantangan utama dalam melaksanakan manajemen BUMN yang profesional tersebut adalah mencari cara atau strategi untuk memaksimalkan penciptaan kesejahteraan sedemikian rupa sehingga tidak membebankan ongkos yang tidak layak kepada pihak ketiga atau masyarakat luas. BUMN bergerak dalam berbagai sektor seperti sektor pertanian, perkebunan, kehutanan, keuangan, kesehatan, manufaktur, transportasi, pertambangan, listrik, telekomunikasi dan perdagangan serta konstruksi. Contoh bidang bidang BUMN terdapat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Bidang-bidang BUMN beserta contohnya

No.	Bidang	Contoh BUMN
1.	Pos dan Telekomunikasi	PT Telekomunikasi Indonesia, PT Pos Indonesia, Perjan Radio Republik Indonesia, TVRI
2.	Jasa Transportasi	PT Kereta Api Indonesia, PT Garuda Airlines Indonesia, Perum Damri
3.	Pertambangan	PT Aneka Tambang, PT Pertamina, PT Timah
4.	Industri Transportasi	PT Dirgantara Indonesia, PT Perusahaan Angkutan Laut
5.	Kesehatan	RS Cipto Mangunkusumo, RS Pertamina , RS Hasan Sadikin, RS Karyadi, RS Sardjito, RS Husein, RS Persahabatan
6.	Perbankan	PT Bank Rakyat Indonesia, PT Bank Tabungan Negara, PT Bank Negara Indonesia
7.	Perkebunan	PT Perkebunan I - XIV
8.	Perhutanan	PT Inhutani

Secara umum tujuan didirikannya BUMN sesuai dengan pasal 2 UUBUMN (UU no.9 Th.2003) adalah :

- a) Memberikan sumbangan bagi perkembangan perekonomian nasional pada umunya dan penerimaan negara pada umumnya
- b) Mencari keuntungan
- c) Menyelenggarakan kemanfaatan umum berupa penyediaan barang atau jasa yang bermutu tinggi dan memadai bagi pemenuhan hajat hidup orang banyak.
- d) Menjadi perintis kegiatan usaha yang belum dilaksanakan oleh

sektor swasta dan koperasi

- e) Turut aktif memberikan bimbingan dan bantuan kepada pengusaha golongan ekonomi lemah, koperasi dan masyarakat

Menurut Indrastuti (2009) Badan usaha milik negara mempunyai ciri yang membedakan dengan badan usaha milik swasta sebagai berikut:

- a) Pemerintah bertindak sebagai pemegang hak atas segala kekayaan dan usaha
- b) Pemerintah berkedudukan sebagai pemegang saham dari permodalan badan usaha
- c) Pemerintah memiliki wewenang dan kekuasaan dalam menetapkan kebijakan badan usaha
- d) Pengawasan dilakukan oleh alat perlengkapan negara yang berwenang
- e) Segala hak, kewajiban dan tanggung jawab berada di tangan negara
- f) Melayani kepentingan umum, selain untuk memperoleh keuntungan
- g) Sebagai stabilisator perekonomian dalam upaya meningkatkan kesejahteraan rakyat
- h) Sebagai sumber pemasukan negara
- i) Seluruh atau sebagian besar modalnya milik negara
- j) modalnya dapat berupa saham dan obligasi untuk BUMN yang telah *Go Publik*
- k) dapat menghimpun dana dari pihak lain baik dari lembaga keuangan bank maupun non bank direksi bertanggungjawab atas pengurusan BUMN dan mewakili BUMN baik di dalam maupun luar negeri

Pengelolaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) harus mendasarkan pada prinsip-prinsip sebagai berikut.

- a) Tujuannya tidak semata-mata mencari keuntungan, tetapi lebih bersifat sosial, walaupun dibenarkan mencari keuntungan.
- b) Sebagai salah satu sumber penghasilan negara, maka keuntungan dipergunakan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat

- c) Pemerintah aktif mengatur kebijakan maupun teknisnya.
- d) Selama masih dibutuhkan keberadaannya, maka badan usaha milik negara terus berlanjut.
- e) Jenis usahanya bersifat tetap, yang terdiri atas Perjan, Perum, dan Persero.
- f) Semakin besarnya peranan BUMN sebagai bagian dari sistem perekonomian nasional menunjukkan betapa pentingnya kedudukan BUMN sekarang ini.

2) Karakteristik BUMN

Adapun karakteristik dari BUMN adalah :

- a) Usahanya bersifat membantu tugas pemerintah, seperti membangun prasarana tertentu guna melayani kepentingan masyarakat.
- b) Menghasilkan barang/jasa dengan pertimbangan keamanan dan kerahasiaan negara.
- c) Dibentuk berdasarkan peraturan UU yang berlaku dan harus dikelola oleh pemerintah.
- d) Dibentuk untuk melaksanakan kebijakan pemerintah.
- e) Dibentuk dengan tujuan untuk melindungi keselamatan dan kesejahteraan masyarakat.

3) Peranan BUMN

Peranan BUMN ditegaskan dalam Undang – Undang Nomor 19 Tahun 2003, yaitu sebagai berikut :

- a) Memberikan sumbangan bagi perekonomian nasional umumnya dan penerimaan Negara khususnya.
- b) Mengadakan pemupukan keuntungan dan pendapatan.
- c) Menyediakan kebutuhan umum berupa barang dan jasa yang bermutu dan memadai bagi pemenuhan hajat orang banyak.
- d) Menjadi perintis kegiatan – kegiatan usaha swasta dan koperasi.
- e) Menyelenggarakan kegiatan usaha yang bersifat melengkapi kegiatan swasta dan koperasi, antara lain menyediakan kebutuhan masyarakat, baik dalam bentuk barang dan jasa dengan memberikan pelayanan yang bermutu dan memadai.

- f) Turut aktif melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan umumnya.

4) Kelebihan dan Kelemahan BUMN

Badan usaha milik negara memiliki kelebihan dan kekurangan. Adapun kelebihan dan kelemahan BUMN terdapat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Kebaikan dan kelemahan BUMN

Kelebihan	Kelemahan
a. Memimpin cabang-cabang yang menguasai hajat hidup orang banyak b. Permodalan berasal dari kekayaan negara sehingga kelangsungan usahanyaterjamin c. Usahanya mendapat dukungan dari negara karena sebagai sumber pendapatan Negara	a. Menimbulkan monopoli atas aset vital b. Pengembangan usaha terhambat banyaknya aturan yang memikat c. Beberapa sektor mendapat keuntungan yang tipis bahkan merugi karena terbatas pengelolaan faktor produksi dan pembatasan undang-undang

5) Bentuk – bentuk BUMN

BUMN sebagai salah satu sumber penerimaan keuangan Negara yang nilainya cukup besar mempunyai tiga bentuk, yaitu perusahaan umum, perusahaan jawatan dan perusahaan perseorangan. Berikut akan dijelaskan tentang ketiga bentuk BUMN tersebut :

a) Perusahaan jawatan (Perjan)

Solihin (2006) yang dimaksud dengan Perjan (Perusahaan Jawatan) adalah perusahaan negara (badan usaha milik negara/ BUMN yang seluruh modalnya berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan dan menjadi bagian integral dari Departemen Teknis. Perusahaan negara ini lebih mengutamakan pelayanan umum (*public service*), kendati tidak boleh melepaskan diri dari kaidah efisiensi dan efektivitas usaha.

Perusahaan jawatan disebut juga (*department agency*) adalah bentuk perusahaan milik negara yang merupakan bagian dari suatu departemen. Pada awal tahun 1991 BUMN dalam bentuk perjan diubah menjadi perum, seperti perum pegadaian dan perusahaan jawatan kereta api berubah menjadi PT. KAI.

Terhitung sejak Undang-undang No.19 Tahun 2003 tentang BUMN Bab 10 Ketentuan Peralihan pasal 93 ayat 1 semua BUMN yang berbentuk perusahaan jawatan (Perjan), harus telah diubah bentuknya menjadi Perumatau Persero.

Ciri – Ciri Perjan :

- a. tujuan usaha adalah untuk publik servis.
- b. status hukum tidak berdasarkan badan hukum usaha.
- c. hubungan organisasi dengan pemerintah tidak dilihat sebagai bagian dari departemen atau dirjen (tidak otonom)
- d. kepemilikan atau penguasaan pemerintah dalam bentuk sepenuhnya dan langsung seperti terhadap bagian departemen atau dirjen.

b) Perusahaan Umum (Perum)

Perum (*public corporation*) menurut Undang – Undang Nomor 19 Tahun 2003 tentang BUMN adalah BUMN yang seluruh modalnya dimiliki Negara dan tidak terbagi atas saham, yang bertujuan untuk kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang bermutuinggi sekaligus mengejar keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan.

Perusahaan umum adalah perusahaan negara yang bergerak dalam bidang usaha pelayanan umum yang modal seluruhnya berasal dari negara dan dipisahkan dari APBN. Tujuan utama perum adalah untuk melayani kepentingan umum disamping itu juga mencari keuntungan atau laba.

Manullang, M. 1982 mengemukakan Ciri-ciri Perum adalah sebagai berikut:

- a. Makna usahanya adalah melayani kepentingan umum dan sekaligus untuk memupuk keuntungan.
- b. Berstatus badan hukum.
- c. Pada umumnya bergerak dibidang jasa-jasa vital.

- d. Mempunyai nama dan kekayaan sendiri, dapat kebebasan bergerak seperti perusahaan swasta untuk mengadakan atau masuk kedalam suatu perjanjian kontrak-kontrak dan hubungan perusahaan lainnya.
- e. Dapat dituntut dan menuntut dan hubungan hukumnya diatur secara hubungan hukum perdata.
- f. Modal seluruhnya dimiliki oleh negara dari kekayaan negara yang dipisahkan, serta dapat mempunyai dan memperoleh dana dari kredit- kredit dalam dan luar negeri atau dari obligasi.
- g. Dipimpin oleh suatu direksi.
- h. Pegawainya adalah pegawai perusahaan negara yang diatur tersendiri.
- i. Organisasi, tugas, wewenang, tanggung jawab, pertanggungjawaban, dan cara mempertanggung-jawabkan, serta pengawasan dan lain sebagainya diatur secara khusus dalam undang-undang yang mengatur pembentukan perusahaan negara itu.
- j. Laporan tahunan disampaikan kepada pemerintah.

Contoh perusahaan yang mempunyai badan usaha Perusahaan Umum antara lain Perum Peruri/PNRI (Percetakan Uang Negara RI), Perum Bulog, Perum Damri, dan Perum Jasa Tirta, Perum Balai Pustaka, Perum ANTARA, Perum Perumnas, perum pegadaian dll.

c) **Perusahaan Perseroan (Persero)**

Solihin (2006) Persero adalah perusahaan negara (BUMN) yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dimana modal usaha negara dalam bentuk perseroan dapat memiliki 2 kemungkinan

- a. Seluruh modal persero dimiliki oleh negara
- b. Sebagian modal persero (paling sedikit 51 %) dimiliki oleh negara dan sebagian
- c. modal lainnya dimiliki oleh swasta.

Persero dikelola oleh Negara atau daerah. Berbeda dengan Perum tujuan didirikannya persero yang pertama adalah mencari

keuntungan dan yang kedua memberi pelayanan kepada umum. Perusahaan perseroan (*public state company*) adalah BUMN yang berbentuk perseroan terbatas yang modalnya terbagi dalam saham yang seluruh atau paling sedikit 51% sahamnya dimiliki oleh negara Republik Indonesia, yang tujuan utamanya mengejar keuntungan.

Tujuan pendirian perseroan adalah menyediakan barang atau jasa yang bermutu dan berdaya saing kuat serta mengejar keuntungan guna meningkatkan nilai perusahaan. Persero diharapkan dapat memperoleh laba yang besar, maka otomatis persero dituntut untuk dapat memberikan produk barang maupun jasa yang terbaik agar produk yang dihasilkan tetap berlaku dan terus – menerus mencetak keuntungan. Hartini (2017) menjelaskan bahawa tata cara pendirian BUMN Persero pada dasarnya sama dengan tata cara pendirian sebuah PT. Hal ini merupakan konsekuensi hukum pengaturan pasal 1 angka 2 jo. Pasal 11 UU BUMN bahwa, pada BUMN Persero berlaku prinsip-prinsip hukum PT. Persamaan tersebut adalah mulai dari pembuatan akta notaris, pengesahan Menkum dan HAM RI, pendaftaran perusahaan dan pengumuman pada Tambahan Berita Negara.

Tata cara pendirian PT yang diatur oleh UU PT merupakan standar yang harus diikuti bagi semua badan usaha yang akan mengambil karakter PT sebagai suatu badan hukum (*legal entity*). Oleh karena itu pendirian suatu perseroan harus memenuhi syarat-syarat sebagaimana diatur dalam Pasal 7 yang telah ditetapkan yaitu:

- 1) Perseroan didirikan dua orang atau lebih dengan akta notaris yang dibuat dalam bahasa Indonesia.
- 2) Setiap pendiri perseroan wajib mengambil bagian saham pada saat perseroan didirikan
- 3) Ketentuan mengenai “setiap pendiri perseroan wajib mengambil bagian saham pada saat perseroan wajib mengambil bagian saham pada saat perseroan didirikan” , tidak berlaku dalam rangka peleburan.

- 4) Perseroan memperoleh status badan hukum pada tanggal diterbitkan keputusan pengesahan badan hukum perseroan.
- 5) Setelah perseroan memperoleh status badan hukum dan pemegang saham menjadi kurang dari dua orang, dalam jangka waktu paling lama enam bulan terhitung sejak keadaan tersebut pemegang saham yang bersangkutan wajib mengalihkan sebagian sahamnya kepada orang lain atau perseroan mengeluarkan saham baru kepada orang lain.

Ciri-ciri Persero adalah sebagai berikut :

- a. Pendirian persero diusulkan oleh menteri kepada presiden.
- b. Pelaksanaan pendirian dilakukan oleh menteri dengan memperhatikan perundang-undangan.
- c. Statusnya berupa perseroan terbatas yang diatur berdasarkan undang-undang.
- d. Modalnya berbentuk saham
- e. Sebagian atau seluruh modalnya adalah milik Negara dari kekayaan Negara yang dipisahkan.
- f. Organisasi persero adalah RUPS, direksi dan komisaris.
- g. Menteri yang ditunjuk memiliki kuasa sebagai pemegang saham milik Pemerintah.
- h. Apabila seluruh saham dimiliki oleh pemerintah maka menteri berlaku sebagai RUPS, jika hanya sebagian maka sebagai pemegang saham perseroan terbatas.
- i. RUPS bertindak sebagai kekuasaan tertinggi perusahaan
- j. Dipimpin oleh direksi
- k. Laporan tahunan diserahkan ke RUPS untuk disahkan.
- l. Tidak mendapatkan fasilitas Negara
- m. Tujuan utama memperoleh laba
- n. Hubungan – hubungan usaha diatur dalam hukum perdata.

Adapun perbedaan PT. Persero dengan PT terletak pada adanya saham pemerintah dalam kepemilikan usaha sehingga persero tidak seluruhnya tunduk kepada hukum perdata (Hukum Privat) melainkan juga harus tunduk kepada hukum publik seperti yang menyangkut pertanggungjawaban keuangan Persero kepada Pemerintah selaku pemilik modal maupun

pengawasan terhadap keuangan negara yang ada pada persero yang bersangkutan(Solihin, 2006).

Contoh perusahaan milik PT.Persero adalah PT Telekomunikasi, PT Asuransi Jiwasraya, PT Garuda Indonesia (Persero), PT Dirgantara Indonesia, PT Perusahaan Pertambangan dan Minyak Negara (Persero)dan PT PLN, PT KAI, PT Jasa Marga, Bank BNI, PT POS, Bank Mandiri, dll.

B. Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)

1. Pengertian BUMD

Pengertian BUMN menurut Leny (2009) adalah perusahaan yang diatur dengan peraturan daerah yang aktivitasnya selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dimana modal seluruhnya atau sebagian merupakan kekayaan daerah yang dipisahkan, kecuali ada ketentuan lain. Indrastuti (2009) Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) adalah perusahaan yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah daerah dengan modal sebagian atau seluruhnya milik pemerintah daerah.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *BUMD adalah perusahaan yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah daerah dengan modal sebagian besar atau seluruhnya dari pemerintah daerah yang aktivitasnya selalu berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat.* Perusahaan yang berbentuk BUMD adalah Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM), Perusahaan Daerah Pasar (PD Pasar), PT Bank Jateng, PT Bank DKI, Bank Sumut dan lain-lain.

Badan usaha milik daerah memiliki peranan penting dalam peningkatan kemakmuran rakyat. Menurut Leny (2009) peran BUMD sebagai berikut:

- a) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian daerah pada khususnya dan perekonomian nasional pada umumnya.
- b) Sebagai sumber pendapatan daerah.
- c) Membuka lapangan kerja sehingga menyerap tenaga kerja dan dapat mengurangi pengangguran.

d) Memenuhi kebutuhan masyarakat.

2. Kelebihan dan kelemahan BUMD

BUMD bercirikan birokrasi didirikan berdasarkan amanah UUD 1945 dan peraturan pemerintah, memiliki beberapa kelebihan dan kekurangan.

Kelebihan BUMD :

- a) Kegiatan ekonomi yang dilakukan untuk melayani kepentingan umum
- b) Modal berasal dari kekayaan negara
- c) Apabila menderita kerugian, pemerintah yang menanggungnya
- d) Status pegawai diatur oleh peraturan pemerintah atau daerah
- e) Memperoleh fasilitas dari negara

Kelemahan BUMD :

- a) Banyaknya fasilitas yang diperoleh dari negara menjadikan pegawainya kurang disiplin
- b) Pengelolaan BUMD kurang efisien sehingga sering mengalami kerugian.
- c) Apabila menderita kerugian, pemerintah yang menanggungnya
- d) Status pegawai diatur oleh peraturan pemerintah atau daerah
- e) Memperoleh fasilitas dari negara

C. Badan Usaha Milik Swasta (BUMS)

1. Pengertian BUMS

Selain BUMN yang dikelola negara, ada badan usaha yang dikelola swasta. Badan ini dinamakan BUMS. Badan usaha milik swasta (BUMS) adalah badan usaha yang seluruh modalnya dimiliki oleh swasta yang bertujuan untuk mencari laba. Jenis-jenis BUMS dapat dibedakan atas beberapa bentuk badan usaha yang dimiliki oleh swasta, seperti perusahaan perorangan (PO), firma (Fa), Commanditaire Venootschap (CV), perseroan Terbatas (PT).

2. Karakteristik BUMS

Secara umum karakteristik atau ciri-ciri BUMS adalah :

- a) Dimiliki oleh perseorangan atau persekutuan badan-badan usaha
- b) Pemilik dapat bertindak sebagai pengelola, dapat juga hanya sebagai pemilik tetapi pengelolaannya diserahkan kepada pihak lain yang lebih profesional
- c) Keuntungan dan kerugian menjadi tanggungjawab pemilik dan atau pimpinan
- d) Keberhasilan atau kegagalan badan usaha sangat tergantung pada kecakapan pemilik atau pimpinan
- e) Modal berasal sepenuhnya dari pihak swasta
- f) Modal dapat dihimpun dari laba yang tidak dibagi, dari cadangan, dan dari penyusutan
- g) Modal dapat diperoleh dari lembaga keuangan, baik bank maupun nonbank.

3. Peranan BUMS

BUMS memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional, antara lain :

- a) Meningkatkan penerimaan devisa Negara dari perusahaan swasta yang melakukan kegiatan ekspor dan impor.
- b) Membantu pemerintah mengusahakan kegiatan produksi dalam rangka meningkatkan kemakmuran masyarakat.
- c) Meningkatkan lapangan kerja untuk mengatasi pengangguran.
- d) Membantu pemerintah meningkatkan penerimaan Negara melalui berbagai pajak.

4. Bentuk – bentuk BUMS

Badan usaha milik swasta (BUMS) adalah badan usaha yang dimiliki sepenuhnya oleh individu atau swasta. Badan usaha ini pada umumnya selalu diasosiasikan sebagai bentuk usaha yang bertujuan untuk mencari keuntungan, sehingga ukuran keberhasilannya berdasarkan banyaknya keuntungan yang diperoleh dari hasil usahanya tersebut. Badan usaha dapat di bagi ke dalam beberapa bentuk, yaitu : Perusahaan perseorangan, Firma, CV dan Perseroan Terbatas (PT).

a) Perusahaan Perseorangan (Po)

Perusahaan Perseorangan

Adalah badan usaha yang modal dan tanggung jawabnya dipegang oleh satu orang secara pribadi yang merupakan pemilik perusahaan.



Menurut Kasmir (2010) perusahaan perseorangan merupakan bentuk badan hukum yang hanya dimiliki oleh satu orang dan menanggung seluruh resiko secara pribadi. Manajemen perusahaan dikeola pemilik yang berfungsi sebagai direktur atau manajer atau bahkan sekaligus pelaksana sehari-hari diperusahaan tersebut. Pemilik merupakan aktor utama dalam mengambil setiap kebijakan dan keputusan perusahaan. Kemudian juga dalam hal pengelolaan aktifitas perusahaan sehari-hari, termasuk melakukan hubungan dengan para pihak yang berkepentingan terhadap pihak perusahaan.

Perusahaan perseorangan memiliki struktur yang sederhana dengan kepemilikan tunggal serta memiliki tanggung jawab tidak terbatasterhadap seluruh utang perusahaan yang dimiliki perusahaan. Artinya, untuk membayar kewajibannya akan digunakan sampai kepada harta pribadi, apabila kekayaan perusahaan tidak mencukupi untuk menutupi utang tersebut.

Perusahaan perseorangan merupakan bentuk badan usaha yang pertama kali muncul di bidang bisnis. Bentuk ini merupakan bentuk yang paling sederhana, dimana tidak terdapat perbedaan pemilikan antara hak milik pribadi dengan milik perusahaan.

Perusahaan perseorangan adalah bentuk badan usaha yang dimiliki dan dikelola, dipimpin oleh seseorang yang bertanggung

jawab penuh terhadap resiko dari kegiatan badan usaha tersebut. Akan tetapi dalam praktiknya badan usaha ini kerap kali merupakan perusahaan keluarga, dikelola oleh individu atau perseorangan menggunakan modal sendiri atau pinjaman atau perusahaan yang menggunakan seluruh atau sebagian anggota keluarga untuk menjalankannya. Dalam suatu perekonomian tidak mudah untuk menentukan apakah suatu kegiatan itu digolongkan sebagai perusahaan perseorangan atau merupakan suatu kegiatan ekonomi yang tidak digolongkan sebagai perusahaan.

Dalam setiap perekonomian perusahaan perseorangan merupakan unit usaha yang paling banyak jumlahnya. Sebagai contoh pada masa ini di Amerika Serikat lebih kurang 80 persen dari jumlah unit usaha merupakan perusahaan perorangan. Akan tetapi walaupun jumlahnya banyak, nilai penjualannya dan nilai tambah yang diciptakan oleh usaha yang seperti itu relatif kecil. Hal tersebut berarti perusahaan perorangan walaupun banyak, tetapi setiap unitnya menggunakan modal yang relatif produksinya juga terbatas.

Pengelolaan perusahaan perseorangan hampir seluruhnya adalah perusahaan kecil dan biasanya langsung ditangani sendiri oleh pemiliknya. Jika perusahaan perseorangan berkembang menjadi besar, maka kegiatan manajemen baru akan terlihat lebih teratur, pemilik tidak lagi mengelola secara langsung, melainkan akan duduk sebagai seorang komisaris (pengawas) sedangkan untuk menjalankan usaha akan diserahkan kepada orang lain atau manajer yang bisa bekerja lebih profesional.

Solihin (2006) Perusahaan perseorangan dapat dibagi kedalam dua kelompok yaitu sebagai berikut:

- a) Usaha perseorangan berizin. Yang termasuk kedalam perusahaan ini adalah perusahaan perseorangan yang memiliki izin operasional dari departemen teknis. Misalnya, apabila perusahaan perseorangan bergerak dalam bidang perdagangan maka perusahaan tersebut dapat memiliki izin seperti Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP) atau

pengusaha pertambangan perorangan yang memiliki Surat Izin Pertambangan Daerah (SIPD) yang dikeluarkan Departemen Pertambangan.

- b) Usaha perseorangan yang tidak memiliki izin. Misalnya, usaha perseorangan yang dilakukan para pedagang kaki lima, toko barang kelontong, pedagang eceran kecil dan lain-lain.

Budiarta (2011) menyebutkan Ciri dan sifat perusahaan perseorangan yaitu sebagai berikut:

- a) Relatif mudah didirikan dan juga dibubarkan
- b) Tanggung jawab tidak terbatas dan bisa melibatkan harta pribadi
- c) Tidak ada pajak, yang ada adalah pungutan atau retribusi
- d) Seluruh keuntungan dinikmati sendiri
- e) Sulit mengatur roda perusahaan karena diatur sendiri
- f) Keuntungan yang kecil yang terkadang harus mengorbankan penghasilan yang lebih besar
- g) Jangka waktu badan usaha tidak terbatas atau seumur hidup
- h) Sewaktu-waktu dapat dipindah tangankan

Perusahaan perseorangan memiliki kelebihan sebagai berikut:

- a) Mudah didirikan
- b) Organisasinya sederhana sehingga biaya organisasinya pun rendah
- c) Pengelolaannya fleksibel dan bebas
- d) Kerahasiaan usaha terjamin

Rangkuman

1. Badan usaha bisa diartikan sebagai suatu kesatuan yuridis dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau memberikan layanan kepada masyarakat.
2. Perusahaan bisa diartikan sebagai suatu kesatuan faktor-faktor produksi yang melakukan kegiatan produksi untuk menghasilkan barang dan jasa.
3. Fungsi Badan Usaha
 - a) Fungsi Komersial
 - 1) Fungsi Operasional
 - 2) Fungsi Manajerial
 - b) Fungsi Sosial
 - 1) Penyedia Kesempatan Kerja
 - 2) Peningkatan Kualitas Lingkungan Hidup
4. Badan Usaha Milik Negara (BUMN) adalah suatu kesatuan yuridis ekonomis yang seluruh atau sebagian modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan negara dengan tujuan untuk mencari keuntungan.
5. BUMD adalah perusahaan yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah daerah dengan modal sebagian besar atau seluruhnya dari pemerintah daerah yang aktivitasnya selalu berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat.
6. Badan usaha milik swasta (BUMS) adalah badan usaha yang seluruh modalnya dimiliki oleh swasta yang bertujuan untuk mencari laba
7. Bentuk – bentuk BUMS terdiri dari Perusahaan Perseorangan (Po), Firma (Fa), Commanditaire Vennootschap (CV) dan Perseroan Terbatas (PT).

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Pilihlah jawaban yang tepat dengan memberi tanda silang (X) pada huruf a,b,c,d atau e di depan jawaban yang tersedia!

1. Peran BUMN dalam perekonomian adalah....
 - A. Mensejahterakan para anggota
 - B. Sarana meningkatkan kegiatan ekonomi masyarakat
 - C. Melayani kepentingan umum
 - D. Pelaku ekonomi pemerintahan
 - E. Mengembangkan prasarana daerah

2. Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Swasta sebagai berikut :
 - 1) PT Bogasari
 - 2) PT Telkom
 - 3) PT Asuransi Beringin
 - 4) PT Pertamina
 - 5) PT Perusahaan Listrik Negara

Yang tergolong badan usaha milik Negara adalah.....

 - A. 1,2 dan 3
 - B. 1,2 dan 4
 - C. 1,3 dan 5
 - D. 2,3 dan 4
 - E. 2,4 dan 5

3. Badan usaha yang sebagian pemiliknya bertanggung jawab penuh dan sebagian bertanggung jawab terbatas adalah
 - A. PT
 - B. CV
 - C. Fa
 - D. Perusahaan Perorangan
 - E. Koperasi

4. Berikut ini yang bukan ciri-ciri dari Perjan, adalah
 - A. sifat usaha public services
 - B. memperoleh segala fasilitas dari negara
 - C. sifat usahanya adalah melayani kepentingan masyarakat umum sekaligus untuk memupuk keuntungan
 - D. karyawannya berstatus pegawai perusahaan negara
 - E. Bertujuan mencari laba meski tidak maksimum.

5. Perusahaan negara yang modalnya berupa saham yang dimiliki pemerintah baik seluruhnya ataupun sebagian yang bergerak di bidang industri dengan tujuan mencari keuntungan adalah.
 - A. Perusahaan jawatan
 - B. Perusahaan umum
 - C. Padan usaha perusahaan daerah
 - D. Perseroan perusahaan
 - E. Padan usaha perusahaan swasta

6. Berikut ini yang merupakan kebaikan PT kecuali....
 - A. Tanggungjawabnya terbatas
 - B. Mudah menambah modal usaha
 - C. Kelangsungan hidup terjamin
 - D. Rahasia perusahaan terjamin
 - E. Keuntungan perusahaan tidak dibagikan ke pemegang saham

7. Perusahaan persekutuan adalah perusahaan yang dimiliki oleh dua atau lebih pemilik modal. Ada tiga bentuk perusahaan komanditer yaitu....
 - A. Persekutuan komanditer, perusahaan jawatan dan perusahaan umum.
 - B. Perusahaan jawatan, perusahaan umum, perseroan terbatas.
 - C. Perusahaan umum, perseroan terbatas dan firma.
 - D. Perseroan terbatas, firma dan persekutuan komanditer.
 - E. Firma, persekutuan komanditer dan perusahaan jawatan

8. BUMS memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional, kecuali :
- A. Meningkatkan penerimaan devisa Negara dari perusahaan swasta yang melakukan kegiatan ekspor dan impor.
 - B. Membantu pemerintah mengusahakan kegiatan produksi dalam rangka meningkatkan kemakmuran masyarakat.
 - C. Meningkatkan lapangan kerja untuk mengatasi pengangguran.
 - D. Membantu pemerintah meningkatkan penerimaan Negara melalui berbagai pajak.
 - E. Menyediakan kebutuhan umum berupa barang dan jasa yang bermutu dan memadai bagi pemenuhan hajat orang banyak.
9. Pernyataan berikut ini merupakan tujuan koperasi...kecuali...
- A. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa partisipasi masing-masing anggota.
 - B. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan mereka.
 - C. Berperan serta secara aktif mempertinggi taraf kehidupan anggota dan masyarakat.
 - D. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai soko gurunya.
 - E. Berusaha mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.
10. Menurut Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 fungsi dan peran koperasi Indonesia adalah sebagai berikut.... *Kecuali*...
- A. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
 - B. Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi

kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.

- C. Memperkuat perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai saka gurunya.
- D. Berusaha mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.
- E. Mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

B. Essay

1. Jelaskan bentuk Badan Usaha yang Sesuai dengan Sistem Ekonomi Nasional?.
2. Jenis jenis Badan Usaha apa yang memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan rakyat, mengapa?

BAB 9

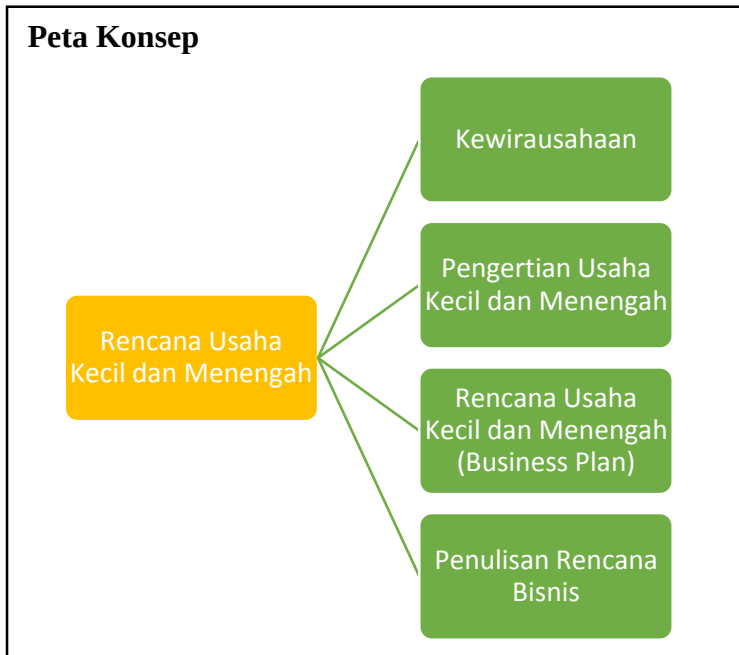
RENCANA USAHA KECIL DAN MENENGAH

Kompetensi Dasar

- 3.9 Menganalisis rencana usaha kecil dan menengah
- 4.9 Membuat rancangan usaha kecil/menengah sesuai potensi lingkungannya

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.9.1 Menjelaskan rencana usaha kecil
- 3.9.2 Menjelaskan rencana usaha menengah
- 3.9.3 Menentukan rencana usaha
- 3.9.4 Menganalisis rencana usaha
- 4.9.1 Menyiapkan berbagai hal yang diperlukan dalam membuat rancangan usaha kecil/menengah sesuai potensi lingkungannya
- 4.9.2 Membuat rancangan usaha kecil/menengah sesuai potensi lingkungannya



Materi Pembelajaran

A. Kewirausahaan

Dewasa ini banyak orang yang belum mendapatkan pekerjaan untuk mencukupi kehidupan hidup. Ada beberapa hal yang melatarbelakangi hal tersebut, diantaranya adalah minimnya pendidikan yang miliki, tidak memiliki ketrampilan yang cukup, sempitnya lapangan pekerjaan, serta kurang adanya perhatian dari pemerintah untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi mereka. Sebagai generasi penerus bangsa harus mampu menciptakan peluang usaha agar tidak menambah jumlah pengangguran di Indonesia. Para pemuda harus memiliki pola pikir yang dinamis dan kreatif dalam upaya meminimalisir adanya krisis ekonomi dan berusaha untuk mengembangkan kewirausahaan dalam rangka mensejahterakan masyarakat.

Wirausaha adalah sebuah pekerjaan yang tepat bagi mereka yang memang sudah paham dengan dunia tersebut, akan tetapi pekerjaan tersebut tidak dapat digeluti oleh sembarang orang, pekerjaan tersebut membutuhkan orang yang pintar, cermat melihat lingkungan, manajerial yang baik, strategi yang matang agar bentuk usahanya tersebut dapat maju, berkembang serta tidak mengalami kegagalan atau bangkrut (gulung tikar).

Sebelum seseorang memulai atau menciptakan suatu usaha, haruslah memiliki konsep dasar tentang kewirausahaan agar usaha yang akan dirintis berjalan lancar dan dapat mengatasi problematika yang terjadi sekarang ini. Konsep dasar kewirausahaan merupakan titik awal dalam memulai suatu usaha dan juga menentukan berhasil tidaknya usaha yang dirintis. Selain itu, dengan berwirausaha seseorang akan berusaha mandiri, kreatif, dan inovatif agar usahanya dapat diterima di masyarakat.

Kewirausahaan berasal dari entrepreneurship yang berarti perilaku dinamis, berani mengambil resiko, dan berkembang. Menurut Impres No.4 Tahun 1995 tentang GNMMK yaitu Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan disebutkan bahwa kewirausahaan adalah sikap, semangat, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan keuntungan yang lebih besar. Definisi lain menyatakan kewirausahaan adalah suatu proses seseorang guna mengejar peluang-peluang memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui inovasi, tanpa memperhatikan sumber daya yang mereka kendalikan (Menurut Robin, 1996). Dengan demikian kewirausahaan adalah suatu proses menciptakan sesuatu dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal, jasa dan resiko serta menerima balas jasa, kepuasan, dan kebebasan pribadi.

Dalam pendidikan kewirausahaan diajarkan dan ditanamkan mengenai sikap dan perilaku untuk membuka bisnis, agar mereka di kemudian hari menjadi seorang wirausaha yang berbakat dan berhasil. Adapun tujuan kewirausahaan adalah :

- a) Untuk mewujudkan kemampuan dan kemantapan para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
- b) Untuk membudayakan semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan di kalangan pelajar dan masyarakat yang mampu, handal, dan unggul.
- c) Untuk meningkatkan jumlah para wirausaha yang berkualitas.

Untuk menjadi seorang *entrepreneur* yang sukses diperlukan beberapa langkah transformasi pola pikir dan paradigma agar bisa menjalankan bisnis dan tahapan-tahapan dari proses *entrepreneurship*, yaitu :

- a) Transformasi pola pikir (*mindset*) dan paradigma (*paradigm*), yaitu sebuah transformasi pemikiran, sikap, motif, semangat, dan karakter yang lama untuk berubah menjadi seorang yang berpikiran sama dengan seorang *entrepreneur* yang cerdas.
- b) Transformasi cara berpikir yang lama untuk berubah dari kebiasaan yang selalu menggunakan logika ke pola pikir kreatif dalam menemukan inspirasi, ide, dan peluang bisnis. Cara berpikir yang perlu ditransformasi adalah menghindari jebakan logika, berpikir berbeda dengan orang lain, menjadikan pengetahuan sebagai perkakas dalam menemukan inspirasi melalui pola pikir yang kreatif dan inovatif serta berpikir visioner.
- c) Transformasi *entrepreneurial* dari bersikap sebagai *entrepreneur* (*owner*) menjadi manajer pengelola bisnis yang profesional. Menjadi *entrepreneur* yang berpikir sebagai pemilik, pendiri, dan penggagas sebuah bisnis itu berbeda dengan *intrapreneur* yang bertindak sebagai pengelola, manajer, pemimpin, dan pelaksana strategi yang bertujuan untuk mewujudkan visi dan misi pendiri bisnis.
- d) Transformasi *entrepreneurial* dari pola pikir *owner* ke pola pikir sebagai investor. Setelah seorang pebisnis itu sukses, pola pikirnya berkembang ingin menjadi seorang investor untuk mengembangkan bisnisnya melalui ekspansi bisnis, membeli bisnis, dan meningkatkan nilai-nilai perusahaan yang mengarah pada peningkatan nilai aset riil yang tinggi secara *tangible* dan *intangible* sehingga sebuah perusahaan tidak dinilai dari aset riil

tetapi telah berubah menjadi sebuah aset yang tidak ternilai harganya.

Ada beberapa faktor yang memengaruhi keinginan seseorang untuk memilih jalur kewirausahaan sebagai jalan hidupnya. Faktor-faktor itu adalah :

a) Faktor individual atau personal

Yang dimaksud dengan faktor individual atau personal di sini ialah pengaruh pengalaman hidup dari kecil hingga dewasa, baik oleh lingkungan ataupun keluarga.

b) Suasana kerja

Lingkungan pekerjaan yang nyaman tidak akan menstimulus orang atau pikirannya untuk berkeinginan menjadi pengusaha. Namun, bila lingkungan kerja tidak nyaman, hal itu akan mempercepat seseorang memilih jalan kariernya untuk menjadi seorang pengusaha.

c) Tingkat pendidikan

Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka semakin kecil pengaruhnya terhadap keinginan untuk memilih pengusaha sebagai jalan hidupnya. Rata-rata justru mereka yang tingkat pendidikannya tidak terlalu tinggi yang mempunyai hasrat yang kuat untuk memilih karir menjadi seorang pengusaha (karena itu jalan satu-satunya untuk kaya dan sukses).

d) Personality (kepribadian)

Ada banyak tipe kepribadian, seperti *controller*, *advocator*, *analytic*, dan *facilitator*. Dari tipe-tipe itu, yang cenderung mempunyai hasrat yang tinggi untuk memilih karir menjadi seorang pengusaha adalah *controller* (dominan) dan *advocator* (pembicara), tetapi itu bukan sesuatu yang mutlak, karena semua bias asalkan ada kemauan dan cara memulainya tentu berbeda.

e) Prestasi pendidikan

Rata-rata, orang yang mempunyai prestasi akademis yang tidak tinggi justru mempunyai keinginan yang lebih kuat untuk menjadi seorang pengusaha. Hal itu didorong oleh suatu keadaan yang memaksa ia berpikir bahwa menjadi pengusaha adalah salah satu pilihan terakhir untuk sukses, sedangkan untuk berkarir di dunia

pekerjaan dirasakan sangat berat, mengingat persaingan yang sangat ketat dan masih banyak lulusan yang berpotensi yang belum mendapatkan pekerjaan.

1) Dorongan keluarga

Keluarga sangat berperan penting dalam menumbuhkan serta mempercepat seseorang untuk mengambil keputusan berkarir sebagai *entrepreneur*, karena orang tua berfungsi sebagai konsultan pribadi, *coach*, dan mentornya.

2) Lingkungan dan pergaulan

Orang berkata bahwa untuk sukses, seseorang harus bergaul dengan orang yang sukses agar tertular. Memang hal itu benar adanya, karena bila anda bergaul dengan orang yang malas, maka anda lama-kelamaan juga menjadi malas, dan bila Anda bergaul dengan orang pandai, Anda akan bertambah pandai. Oleh karena itu, bergaullah dengan para pengusaha, maka dalam beberapa waktu dekat Anda akan berkeinginan menjadi seorang pengusaha.

3) Ingin lebih dihargai atau *self-esteem*

Posisi tertentu yang dicapai seseorang akan memengaruhi arah karirnya. Sesuai dengan teori Maslow, setelah kebutuhan sandang, pangan, dan papan terpenuhi, maka kebutuhan yang ingin seseorang raih berikutnya adalah *self-esteem*, yaitu ingin lebih dihargai lagi. Dan, itu terkadang tidak Anda dapatkan di dunia pekerjaan atau lingkungan, baik keluarga, teman, ataupun lainnya. *Self-esteem* akan memacu orang untuk mengambil karir menjadi pengusaha.

4) Keterpaksaan dan keadaan

Kondisi yang diciptakan atau terjadi, misal PHK, pensiun, dan menganggur atau belum bekerja, akan dapat membuat seseorang memilih jalan hidupnya menjadi pengusaha, karena memang sudah tidak ada pilihan lagi untuknya. Hal inilah yang sering terjadi bahwa mereka akan mengambil pilihan menjadi seorang pengusaha bila keadaan memaksa dan tidak ada peluang lagi di dunia pekerjaan.

B. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

UMKM adalah bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan masyarakat dalam mencukupi kebutuhannya yaitu kegiatan ekonomi dan perdagangan, tidak ada masyarakat yang mampu mencukupi kebutuhan mereka sendiri. Jika diperhatikan banyak perusahaan- perusahaan besar yang eksis pada saat ini, dahulunya hanya perusahaan kecil yang diawali melalui usaha perseorangan atau keluarga. Contoh 1) Henry Ford (30 Juli 1863) dari keluarga petani miskin, orang yang pertama menciptakan system perakitan mobil secara berurutan dan serba mekanis senantiasa berupaya meningkatkan mutu produksinya antara lain menciptakan Ford Model T; 2) Soichiro Honda yang telah berhasil mendirikan perusahaan Honda pada 24 September 1948, berawal dengan bengkel kecil sekarang telah menjelma menjadi Honda Motor Co., Ltd dan merupakan produsen mesin terbesar di dunia; 3) Mark & Spencer adalah anak Polandia miskin yang terpaksa merantau ke Inggris karena kemelaratan keluarga dengan menjadi pedagang asongan dan saat ini bisa disaksikan outlet-outlet Mark & Spencer sebagai brand yang berkelas dunia dengan kualitas tinggi; 4) Mc. Donald's yang memulai bisnis Tahun 1940 oleh Dick and Mac dengan membuka restoran kecil dengan konsep “*Speed Service System*” sebagai prinsip restoran modern *fast food*.

Berdasarkan contoh di atas, maka usaha besar yang dimulai dengan usaha kecil/menengah akan lebih kuat menghadapi guncangan ekonomi, dan usaha yang dimulai dengan akar yang kuat akan bertahan lebih lama. Lebih lanjut akan dibahas penjelasan dari Badan Koordinasi Penanaman Modal tentang perbedaan antara jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

a) Jenis **Usaha Mikro**, yakni Usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Kriteria tersebut adalah :

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
(Pasal 1 angka 1 jo. Pasal 6 ayat 1 UU No. 20 Tahun 2008)
- b) **Usaha Kecil**, yakni Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. Kriteria tersebut adalah:
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
(Pasal 1 angka 2 jo. Pasal 6 ayat 2 UU No. 20 Tahun 2008)
- c) **Usaha Menengah**, yaitu Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang No. 20 Tahun 2008. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).
(Pasal 1 angka 3 jo. Pasal 6 ayat 3 UU No. 20 Tahun 2008)

Usaha Kecil, Menengah (UKM) adalah sebuah bisnis yang dijalankan dengan modal kecil bagi siapapun yang ingin memulai usaha.

Hal ini juga didukung oleh pemerintah melalui berbagai kegiatan, pelatihan, dan lainnya. Dengan modal kecil, UMKM bisa dilakukan dari rumah sendiri dulu. Inilah yang memunculkan banyaknya 'home industri' atau industri rumahan. Jika digeluti dengan baik dan tekun, tentu UMKM bisa menjadi bisnis dengan penghasilan besar, contoh Ide UMKM yang layak diamati, ditiru, dan dimodifikasi (ATM) terkait dengan bisnis:

a. Bisnis Kuliner

Kuliner adalah bisnis yang tak pernah mati karena makanan merupakan kebutuhan semua orang. Ragam usaha kuliner yang bisa dikembangkan pun sangat banyak. Anda dapat memulai berbisnis di bidang ini dengan modal awal yang kecil. Untuk sukses, kuncinya terletak pada kualitas rasa makanan, pelayanan, dan strategi pemasaran.

b. Bisnis *Fashion*

Bisnis *fashion* juga berpotensi menghasilkan profit yang besar, terutama pada momen tertentu seperti hari raya. Tren mode yang terus berganti seiring perubahan zaman membuat bisnis ini tidak pernah jalan di tempat. Anda bisa mengembangkan UKM di bagian produksi maupun jual beli produk *fashion*, baik di toko konvensional, maupun *online*.

c. Bisnis Pendidikan

Tempat-tempat kursus dan pelatihan tatap muka cukup digemari, baik pelajar sekolah maupun orang yang ingin menambah keahlian khusus. Untuk memulai berbisnis di bidang ini, Anda harus mengenali kemampuan diri sendiri sebagai modal awal. Selanjutnya, tawarkan keunggulan yang tidak bisa diperoleh pengguna jika hanya belajar secara *online*.

d. Bisnis Otomotif

Ada banyak peluang bisnis UKM di bidang otomotif, antara lain jual beli suku cadang kendaraan, rental mobil atau motor, bengkel otomotif, dan jasa cuci kendaraan. Bisnis ini sangat potensial karena jumlah kendaraan terus bertambah. Menurut Katadata, di Jakarta

saja, rata-rata pertumbuhan jumlah kendaraan bermotor adalah 5,3% per tahun.

e. *Bisnis Agribisnis*

Sebagai kebutuhan pokok, peluang bisnis agribisnis, yaitu bisnis di bidang pertanian dan peternakan, sangat terbuka lebar. Namun, pelaku UKM masih didominasi oleh orang tua. Beberapa contohnya adalah ternak ayam potong atau ayam petelur, budidaya tanaman rempah, jual sayur organik, dan jual bibit tanaman.

f. *Bisnis Tour & Travel*

Bisnis tour & travel sangat potensial, terutama di daerah pariwisata. Anda bisa menawarkan paket tur dengan ekstra fasilitas yang memudahkan wisatawan. Bisnis ini juga mencakup layanan akomodasi, seperti *guest house*, *cottage*, villa, losmen, dan sebagainya. Ada pula bisnis oleh-oleh yang menggiurkan, baik makanan maupun produk khas.

g. *Bisnis Produk Kreatif*

Ragam produk kreatif atau kerajinan tangan memiliki nilai jual yang tinggi. Keunggulannya terletak pada keunikan dan sisi artistiknya. Ada banyak peluang usaha kecil dan menengah di bidang ini, mulai dari membuat produk fesyen hingga aksesoris dan ornamen untuk rumah.

h. *Bisnis Teknologi Internet*

Berbasis teknologi internet, bisnis UKM jauh lebih berkembang. Bisnis ini dibutuhkan oleh masyarakat masa kini yang akrab dengan dunia maya. Selain potensial, bisnis teknologi internet juga memiliki lingkup yang luas sehingga memungkinkan beragam inovasi dan eksplorasi.

i. *Bisnis Kecantikan*

Dengan modal yang tidak terlalu besar, Anda bisa memulai bisnis kecantikan seperti salon. Peluangnya pun cukup besar. Supaya sukses, hal yang bisa ditawarkan adalah kualitas layanan dan variasi jasa.

j. *Bisnis Event Organizer*

Anda juga bisa menggeluti bisnis *event organizer* dalam skala kecil hingga menengah jika modal tak seberapa. Ada banyak contoh yang

bisa dicoba, seperti menyelenggarakan acara ulang tahun, *anniversary*, pernikahan, dan sebagainya.

k. Bisnis Jasa Kebersihan

Jasa kebersihan, contohnya *laundry*, merupakan kebutuhan masyarakat modern. Dengan modal yang tidak terlalu banyak, bisnis sudah bisa dimulai. Selain *laundry*, Anda juga bisa mengembangkan jenis lain, seperti membersihkan sepatu, helm, atau rumah.

l. Bisnis Kebutuhan Anak

Kebutuhan anak bermacam-macam, mulai dari pakaian, makanan, bacaan, hingga mainan. Bidang bisnis ini sangat menjanjikan karena orang tua biasanya tak sungkan mengeluarkan uang untuk kebutuhan anak.

Kelebihan Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah :

a. Cepat Berinovasi

Usaha kecil dan menengah memiliki kesempatan untuk mengeksekusi ide-ide baru dan unik dengan. Pasalnya, sistem operasional bisnisnya tidak serumit perusahaan besar. Dengan ide yang segar, pelaku bisnis lebih mudah masuk ke target pasar dan dapat menarik minat calon konsumen.

b. Fokus Pada Satu Bidang

Keunggulan lainnya adalah lebih fokus pada bidang yang sedang digeluti. Jika sedang mengembangkan bisnis kuliner misalnya, Anda akan lebih mudah dikenal karena produk utama yang dijual. Keuntungan lainnya, Anda dapat memiliki pelanggan setia.

c. Mudah Dimulai

Salah satu kelemahan usaha berskala besar adalah membutuhkan modal besar. Namun, usaha kecil dan menengah tidak demikian. Dengan modal seadanya, UKM bisa dimulai. Karena itu, siapa pun dapat memiliki usaha, meskipun hasil awalnya pun tidak terlalu besar.

Kekurangan UKM adalah:

a. Anggaran Operasional Terbatas

Salah satu ciri khas UKM adalah dimulai dengan modal yang kecil. Hal ini berpengaruh pada biaya operasional yang terbatas. Jika tak pandai mengelola dana yang dimiliki, pelaku usaha bisa gagal dalam mengembangkan bisnis dan terancam gulung tikar.

b. Tenaga Ahli Minim

Untuk menjalankan bisnis secara profesional, dibutuhkan tenaga ahli yang memadai. Namun, karena keterbatasan dana, UKM biasanya tidak memiliki poin ini. Dampaknya, hasil produksi tidak bisa optimal dan bisnis sulit berkembang.

c. Kapasitas Produksi Sedikit

Selain itu, kapasitas produksi UKM biasanya tidak sebanyak usaha besar karena tenaga produksi yang terbatas. Hal ini membuat pelaku bisnis tidak bisa mengambil semua order yang ada, terutama dalam skala besar yang memberikan untung banyak.

d. Kurangnya Permodalan dan Terbatasnya Akses Pembiayaan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

a. Kualitas SDM

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan

keterbatasan kualitas SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

b. Lemahnya Jaringan Usaha

Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

c. Mentalitas Pengusaha UKM

Hal penting yang seringkali pula terlupakan dalam setiap pembahasan mengenai UKM, yaitu semangat entrepreneurship para pengusaha UKM itu sendiri. Semangat yang dimaksud disini, antara lain kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko. Suasana pedesaan yang menjadi latar belakang dari UKM seringkali memiliki andil juga dalam membentuk kinerja. Sebagai contoh, ritme kerja UKM di daerah berjalan dengan santai dan kurang aktif sehingga seringkali menjadi penyebab hilangnya kesempatan-kesempatan yang ada.

UKM (Usaha Kecil dan Menengah) atau ada pula yang menyebutnya UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah aktivitas usaha yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha milik perorangan. Perbedaannya dengan usaha besar dapat dilihat dari jumlah kekayaan bersih pelaku usaha dan hasil penjualan tahunan. Jumlah pelaku usaha yang bergerak di kategori mikro, kecil, dan menengah pada 2018 lalu telah mencapai 58,87 juta orang. Di antaranya, pelaku usaha mikro adalah yang paling banyak. Data ini berasal dari Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Badan Pusat Statistik, dan *United Nation Population Fund*. Jika dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia pada tahun yang sama, yaitu diprediksi sekitar 265 juta jiwa, angka ini cukup besar. Artinya, jumlah pelaku UKM di Indonesia tergolong sangat banyak. Meskipun masih dalam taraf mikro,

kehadiran UKM menjadi salah satu penggerak roda perekonomian secara global di Indonesia.

C. Rencana Usaha Kecil dan Menengah (*Business Plan*)

Dalam dunia bisnis, *business plan* bukan hanya rencana yang dibayangkan di dalam akal. Lebih khusus lagi, bisnis plan merupakan pedoman tertulis yang menggambarkan rancangan – rancangan bisnis dari awal berdiri hingga mengarah pada evaluasi bisnis. Beberapa pendapat ahli bisnis mengenai pengertian rencana bisnis (bisnis plan) :

a. Max Coulthard, Andrea Howell, and Geoff. Clarke:

“Business plan is a detailed study of the organization’s activities, which highlights where the organization has been, where it is owe and where it might get to in the future, and incorporates an action program to achieve these results.” (M. Coulthard, A.Howell, G.Clarke, 1999:3).” Artinya: Rencana bisnis merupakan studi terperinci terhadap aktivitas organisasi yang dalam hal ini adalah unit usaha yang didalamnya menggambarkan segala aspek terkait organisasi usaha tersebut seperti di bidang mana usaha tersebut, program apa yang akan dijalankan atau tujuan – tujuan yang akan dicapai pada masa depan serta termasuk pula evaluasi pada hasil.

b. Business Plan menurut Megginson

It is a written statement setting forth the business’s mission and objectives, its operational and financial details, its ownership and management structure and how it hopes to achieve its objectives (Megginson, 2000). Artinya *business plan* merupakan sebuah pernyataan atau dokumen tertulis yang memuat berbagai hal yang relevan dan mempengaruhi kegiatan bisnis dengan objektif. Adapun yang dibahas adalah tujuan atau visi bisnis, bagaimana nantinya kegiatan operasional dijalankan, rincian mengenai keadaan finansial, status kepemilikan maupun struktur manajemen yang nantinya akan dibuat termasuk pula bagaimana target dan harapan untuk menjadikan tujuan dan target tersebut menjadi nyata.

c. Business Plan menurut Bygrave:

“ A business plan is a document that convincingly demonstrates the ability of your business to sell enough of its product or service to make a satisfactory profit and be attractive to potential backers”. A better definition: A business plan is a selling document that conveys the excitement and promise of your business to any potential backers or stakeholders. (Bygrave 1994: 114) yang pada prinsipnya Bygrave mengatakan bahwa business plan sebenarnya merupakan dokumen yang berisi tentang keyakinan mengenai “Selling Ability” atau kemampuan menjual produk atau jasa sehingga didapatkan keuntungan bagi para investor maupun penyandang dana. Bygrave juga memandang bahwa Rencana bisnis memang memiliki fungsi utama untuk menarik para investor agar para pemodal yakin kepada unit usaha yang dijalankan bahwa unit usaha tersebut dapat menjual produk – produk tersebut ke masyarakat.

Dari pengertian – pengertian di atas, dapat kita simpulkan bahwa sebenarnya business plan atau rencana bisnis merupakan gambaran mengenai segala hal yang relevan terkait dengan pendirian, pengelolaan, manajemen sumber daya manusia maupun produk yang ditulis baik digunakan sebagai pedoman bagi pihak internal wirausaha tersebut maupun sebagai alat untuk meyakinkan kepada para investor untuk dapat yakin terhadap model bisnis yang dijalankan sehingga mereka mau menginvestasikan uang mereka.

Rencana usaha/bisnis (*business plan*) berfungsi sebagai kerangka kerja dari bisnis yang telah atau akan dijalankan. Dengan adanya rencana bisnis, pelaku bisnis dapat menjalankan bisnisnya secara sistematis sesuai dengan strategi yang telah ditentukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Kita mesti sadar dimana titik awal keberangkatan kita memulai, dan kemana pula kita ingin menuju atau titik destinasi kita, maka harus kita awali engan membuat perencanaan, sebagai langkah strategis dalam mengelola usaha **“Banyak jalan menuju Roma”**. Jadi, di dalam rencana usaha, tak cukup kita hanya menentukan destinasi, tapi juga rute mana yang akan kita pilih untuk mencapai tujuan tersebut. Semakin rinci kita menyusun rencana, biasanya akan semakin mempengaruhi tubuh dan pikiran kita untuk

bekerja dengan lebih fokus sampai target-target yang dituangkan pada rencana tersebut bisa tercapai. Rencana Usaha adalah rute perjalanan yang telah kita pilih setelah membuka tebaran peta yang luas. Setelah jelas kita menyusun itu semua, maka banyak kemudahan yang akan dirasakan, antara lain:

- a. Untuk internal pemilik sebagai pengelola usaha, akan merasa lebih fokus, lebih punya arah, sehingga bisa menetapkan prioritas untuk menggunakan waktu dan pikiran. Tak kalah penting, akan bisa menjadi pemimpin yang lebih baik karena bisa mendelegasi atau membagi tugas kepada karyawan dengan jelas dan bisa lebih adil dalam menilai kinerja mereka.
- b. Untuk internal perusahaan, rencana usaha dapat memberi arah kerja bagi keseluruhan tim; rencana usaha juga dapat menjadi landasan ditetapkannya beberapa peraturan perusahaan dengan lebih relevan. Misalnya pada Rencana Usaha sudah ditargetkan akan dicapai target omset sejumlah X, untuk itu diperlukan peningkatan kualitas produk dan layanan. Implikasinya pada kebijakan perusahaan adalah yang tadinya tidak ada pengecekan kualitas produk sebelum dikemas, sekarang pengecekan kualitas sebelum pengemasan akan menjadi standar kontrol mutu yang harus diterapkan perusahaan.
- c. Untuk eksternal, rencana usaha dapat meningkatkan rasa percaya para calon mitra bisnis – khususnya calon investor yang akan memberi dukungan modal (baik berupa pinjaman maupun saham), untuk bermitra dan mendukung bisnis kita. Hal ini karena rencana usaha yang tertulis itu merupakan wujud nyata dari sebuah keseriusan mengelola usaha. Dokumen tertulis juga memudahkan proses pengecekan kualitas kinerja usaha, dimana pada setiap akhir tahun, realisasi capaian perusahaan dengan mudah dapat dibandingkan dengan yang pernah tertulis di dokumen tersebut.

Pendeknya, setiap pelaku UMKM yang ingin naik kelas jelas perlu menyusun Rencana Usaha (*Business Plan*) ini. Di beberapa kasus, bisa dilihat bahwa adanya dokumen rencana usaha ini membuat pihak ketiga (khususnya investor) berani memberikan dukungan modal bagi suatu usaha, walaupun usaha tersebut atau pemiliknya tidak punya aset berharga yang cukup untuk dijadikan jaminan. Hal ini bentuk manfaat

nyata dari dokumen rencana usaha ini, sebagai alat untuk membangun kepercayaan (*trust*). Ketika rasa percaya sudah terbangun, aset sebagai jaminan pun bisa jadi tak terlalu penting lagi. Untuk menyusun rencana usaha dapat menggunakan komponen-komponen sebagai berikut.

- a) Profil Usaha: Sejarah, Visi, dan Misi
- b) Deskripsi dan keunggulan produk
- c) Peta persaingannya
- d) Strategi Pemasaran
- e) Tim
- f) Anggaran (proyeksi pendapatan dan pengeluaran, dan tentunya profit)
- g) Kebutuhan investasi
- h) Penutup

Untuk perusahaan yang lebih besar, biasanya akan ditambahkan lagi bab khusus tentang peta resiko dan strategi untuk menekan/memitigasi resiko tersebut. Selain itu, target penjualan juga umumnya tidak disajikan secara sederhana, tapi dengan rincian yang detail terkait sumber-sumber produknya dari mana, kontribusi setiap jalur distribusi, serta rincian target penjualan dari setiap wilayah usaha. Sementara untuk strategi pemasaran, biasanya juga perlu dirinci dari tataran Strategi Umum pemasaran (segmen, target, pemosisikan produk kita di tengah persaingan pasar atau positioning), sampai strategi untuk berpromosi memperkenalkan brand, mengakuisisi konsumen, sampai menjaga loyalitas konsumen.

Bisnis plan atau business plan kemudian menjadi salah satu unsur yang sangat penting dalam mengajukan contoh proposal usaha atau proposal kerja sama bisnis untuk menarik investor. Tanpa adanya rencana bisnis yang jelas mustahil investor akan mau mempertaruhkan uangnya kepada anda. Oleh karena itu, karena rencana bisnis tidak hanya berfungsi sebagai pedoman atau mirip dengan Standar Operasional pengelolaan bisnis, namun juga alat untuk meyakinkan para *stakeholder*.

Fungsi Rencana Usaha adalah

a) Pedoman kerja

Dalam hal ini, rencana bisnis dapat membantu para pengelola dari tingkat atas hingga ke tingkat bawah untuk melaksanakan kegiatan usaha sesuai dengan keahlian dan kebutuhan kerja. Tanpa adanya pedoman kerja, sangat mungkin terjadi benturan tanggung jawab sehingga ditakutkan adanya penumpukan tanggung jawab, pelaksanaan yang tidak selesai sesuai target dan tentu kegagalan.

b) Pedoman sumber daya

Anda membuka usaha restoran cepat saji. Anda tentu membutuhkan bahan baku, pengadaan bahan baku tentu berkaitan dengan sumber modal. Dalam dunia bisnis, sebenarnya intinya adalah menekan biaya modal atau produksi agar seminimal mungkin dan menjual produk untuk mendapatkan keuntungan sebesar mungkin. Jika anda mendirikan restoran cepat saji dengan tanpa merencanakan sumber modal anda seperti misalnya anda membeli bahan baku di tempat A yang ternyata lebih mahal dari tempat B. Otomatis, anda telah melakukan pemborosan sumber daya khususnya dana. Hal ini juga berhubungan dengan masalah sumber daya tenaga manusia serta waktu. Darimana anda akan mencari tenaga kerja, bagaimana anda memanfaatkan tenaga dan keahlian mereka serta pemanfaatan waktu agar efisien.

c) Pedoman Manajemen

Salah satu unsur penentu keberhasilan terletak pada manajemen kerja yang ada di dalam organisasi usaha tersebut. Mari awali dengan sebuah analogi dimana usaha di kerjakan dengan tanpa adanya pemberian tugas tanpa melihat kemampuan dan keahlian. Apa yang terjadi? benturan kerja, otoritas kerja dan wewenang yang berantakan sehingga tidak terjalin kerja sama yang saling mendukung.

d) Pedoman Tujuan dan Target

Rencana selalu mengarah kepada tujuan. Seperti ketika saya ajak anda untuk menganalogikan perjalanan ke Jakarta. Anda ingin sampai ke Jakarta. Namun, anda ingin sampai di Jakarta pada pukul 17.00. Mengapa anda menentukan target untuk sampai di Jakarta

pada pukul 17.00. Tentu anda memiliki pemikiran objektif tentang beberapa hal yang mendukung target tersebut dengan memperhatikan kondisi mobil, kemacetan dan kapan anda akan berangkat. Maka, rencana bisnis akan memandu anda untuk menentukan target jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang serta memperhatikan sumber daya yang anda miliki termasuk hal-hal terkait bisnis anda, bisnis plan dapat membantu anda untuk menentukan target yang realistis sesuai dengan kondisi dan sumber daya yang anda miliki.

D. Penulisan Rencana Bisnis

Judul : RENCANA BISNIS (*BUSINESS PLAN*) CAFÉ VAN JAVA

I. Ringkasan Eksekutif

Café Van Java adalah perusahaan kecil yang berbasis di pusat kota yang berfokus untuk menyajikan menu makanan dan minuman yang bervariasi di lingkungan strategis, karena terletak di kawasan kampus dan perkantoran. Tujuan dari café ini tak hanya sekadar menyajikan beragam menu makanan dan minuman yang lezat dengan harga terjangkau, tetapi juga menyediakan tempat yang nyaman dan santai bagi mahasiswa, dosen, dan karyawan untuk bersantap setelah penat belajar dan bekerja. Dengan penataan ruang dan dekorasi yang unik berkonsep *back to nature* akan mampu menciptakan suasana santai dan nyaman. Produk utama berupa menu makanan dan minuman yang bervariasi dan didukung dengan layanan prima berupa respon yang sigap dan penyajian yang cepat bagi seluruh pelanggan. Café Van Java akan memberikan pengalaman yang mengesankan dan tak terlupakan serta pastinya berbeda dari yang lainnya.

II. Permasalahan dan Solusi

Makan dan minum merupakan aktivitas untuk memenuhi kebutuhan dasar setiap orang, baik makan besar untuk memuaskan rasa lapar

maupun meminum secangkir kopi atau jus untuk bersantai. Namun, tentunya makan tak hanya sekadar makan kenyang, tetapi juga nyaman dan pastinya menyehatkan.

Jalan Kuliner di mana lokasi Café Van Java berada tergolong sebagai salah satu kawasan dengan aktivitas perkantoran dan kampus yang cukup padat. Sayangnya, belum banyak café atau sekadar tempat makan dan minum yang memadukan menu makanan dan minuman beraneka ragam sebagai produk utamanya dengan suasana lingkungan yang nyaman dan santai. Mahasiswa, dosen, dan karyawan baik kampus maupun perkantoran di kawasan tersebut setiap harinya hanya dihadapkan pada pilihan menu makanan yang terbatas dan cenderung monoton, seperti bakso, mie ayam, soto, lotek, gado-gado, es teh, dan es jeruk. Untuk mendapatkan menu makanan yang berbeda, mereka harus membeli di tempat yang cukup jauh.

III. Ikhtisar Produk

Café Van Java menyediakan beragam produk makanan dan minuman yang kekinian. Pilihan menu makanan mulai dari makanan ringan berupa roti bakar, pisang coklat keju, dan kentang goreng hingga makanan berat seperti ayam geprek, ayam saos keju, dan *rice box*. Sementara untuk minuman, terdapat beragam pilihan mulai dari air mineral, *lemon tea*, aneka jus, kopi, hingga *milkshake*. Penyediaan menu makanan dan minuman yang bervariasi akan menjadi keunggulan kompetitif utama, sebab kami dapat menyediakan beragam penawaran produk yang tidak ditawarkan oleh pesaing.

IV. Analisis Target Pasar

Secara demografis, lokasi Café Van Java terletak di dekat kampus dan perkantoran. Selain itu, permukiman di sekitar café tak hanya permukiman penduduk biasa, tetapi juga banyak hunian yang difungsikan sebagai kos-kosan. Artinya, mahasiswa, dosen, dan karyawan baik kampus maupun perkantoran yang *ngekos* di permukiman sekitar café. Hal ini menunjukkan adanya segmen

pasar anak muda baik laki-laki maupun perempuan yang berusia antara 20 hingga 40 tahun yang menjadi target pasar dari Café Van Java. Café identik dengan tempat *nongkrong* bagi mereka yang ingin berdiskusi tentang tugas kuliah atau pekerjaan sambil menikmati hidangan café, atau hanya sekedar bersantai menikmati waktu bersama dengan teman-teman, termasuk orang terkasih.

V. Analisis Pesaing

Café Van Java memang bukanlah satu-satunya kafe di kawasan Jalan Kuliner. Setidaknya terdapat 2 (dua) bisnis yang mirip dengan café ini. Meski demikian, letak lokasi Café Van Java cenderung lebih strategis dibandingkan café lainnya. Selain itu, ragam menu makanan dan minuman yang disajikan juga lebih bervariasi. Konsep *back to nature* yang diusung dengan dukungan penataan ruang yang unik memberikan warna tersendiri dan berbeda dengan pesaingnya.

VI. Model Bisnis

Dalam menjalankan bisnisnya, Café Van Java berfokus pada pengembangan dan inovasi produk berupa menu makanan dan minuman baru yang digemari kawula muda. Dengan inovasi produk sebagai strategi diversifikasi, café berusaha untuk menarik lebih banyak pelanggan baru dan tentunya tetap mempertahankan pelanggan lama. Strategi tersebut dilakukan untuk menghasilkan penerimaan yang mampu memberikan keuntungan maksimal.

VII. Organisasi dan Manajemen

Café Van Java dikelola secara profesional dan didukung oleh personil yang berkualitas dalam memberikan layanan guna memuaskan pelanggan. Penyajian menu makanan dan minuman dilakukan oleh koki andal yang memiliki kompetensi dalam meracik makanan dan meramu minuman yang pas dan pastinya lezat serta menggugah selera.

Café Van Java memiliki tim kerja yang solid sehingga dalam memberikan layanan kepada pelanggan mulai dari penyambutan,

pemesanan, penyajian, hingga pengantaran ke meja pelanggan dapat berjalan secara dinamis. Personil yang ramah, siap melayani, dan cekatan dalam merespon pesanan pelanggan menjadi salah satu keunggulan dari café ini.

VIII. Rencana Keuangan

Café Van Java telah berjalan dan beroperasi selama kurang lebih 5 bulan. Meski tergolong baru, namun bisnis café ini cukup menguntungkan yang dibuktikan dengan adanya laba usaha yang diperoleh setiap bulannya. Hal ini sekaligus memperlihatkan bahwa bisnis café ini memiliki prospek yang baik ke depannya sehingga perlu untuk dikembangkan. Dengan menanamkan modal di café ini bisa menjadi alternatif investasi dengan perolehan yang bagus ke depannya.

Rangkuman

1. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dijadikan dasar, kiat dalam usaha atau perbaikan hidup. Hakikat dasar dari kewirausahaan adalah kreativitas dan keinovasian. Kreativitas adalah berfikir sesuatu yang baru dan keinovasian adalah berbuat sesuatu yang baru. Ada beberapa alasan mengapa seseorang berminat berwirausaha yaitu alasan keuangan, alasan social, alasan pelayanan dan alasan memenuhi diri.
2. *Membuat business plan akan membuat seorang pebisnis mengetahui arah setiap langkah bisnisnya. Berikut ini kami sajikan cara penyusunan business plan bagi Anda.*
3. Sebagai seorang pebisnis atau orang yang ingin memulai bisnis, harus tahu dan membuat *business plan* meskipun sederhana.
4. Business plan/Rencana usaha adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha.

5. Tujuan dari rencana usaha sebenarnya adalah sebagai jembatan antara ide dan kenyataan, serta memberikan gambaran yang jelas dari apa yang hendak dilakukan oleh sang wirausaha tersebut.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

1. Kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan sebesar 1 (satu) miliar rupiah atau kurang disebut....
 - A. Usaha maju
 - B. Usaha berkembang
 - C. Usaha Kecil
 - D. Usaha Menengah
 - E. Usaha Besar
2. Kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan lebih dari 1 (satu) miliar.
 - A. usaha menengah
 - B. usaha maju
 - C. usaha kecil
 - D. usaha berkembang
 - E. semua salah
3. Kemampuan dalam berpikir kreatif berperilaku inovatif yang dijadikan dasar atau penggerak dalam menghadapi tantangan hidup adalah
 - A. tingkatan kewirausahaan
 - B. teknis wirausaha

- C. kewirausahaan secara filosofis
 - D. kemampuan wirausaha
 - E. karakteristik wirausaha
4. Perencanaan yang baik sangat diperlukan oleh wirausaha baru karena...
- A. Dengan perencanaan kita akan laba
 - B. Dengan perencanaan, orang langsung berhasil
 - C. Dengan perencanaan, orang tidak pernah rugi
 - D. Dengan perencanaan dapat menjawab semua pertanyaan yang timbul dimasa yang akan datang
 - E. Jawaban salah semua
5. Beberapa faktor teknis yang menyebabkan timbulnya kegagalan dalam berusaha yaitu faktor pembiayaan, perencanaan, dan komunikasi. Yang tidak termasuk penyebab gagalnya suatu perencanaan adalah ...
- A. rencana kurang terperinci dalam pemaparan tujuan dan sasaran
 - B. kurangnya analisis situasi yang memadai
 - C. lemahnya proses komunikasi
 - D. tujuan dan sasaran yang tidak realistis
 - E. kurangnya antisipasi dalam menghadapi persaingan dan perubahan trend

B. Essay

1. Mengapa gado-gado, lontong sayur, ayam lodho tidak bisa mendunia seperti Mc Donald's?
2. Analisislah mengapa penting Menyusun rencana usaha?
3. Buatlah rencana usaha sederhana berbasis pada potensi yang Anda miliki?

BAB 10

LEMBAGA KEUANGAN

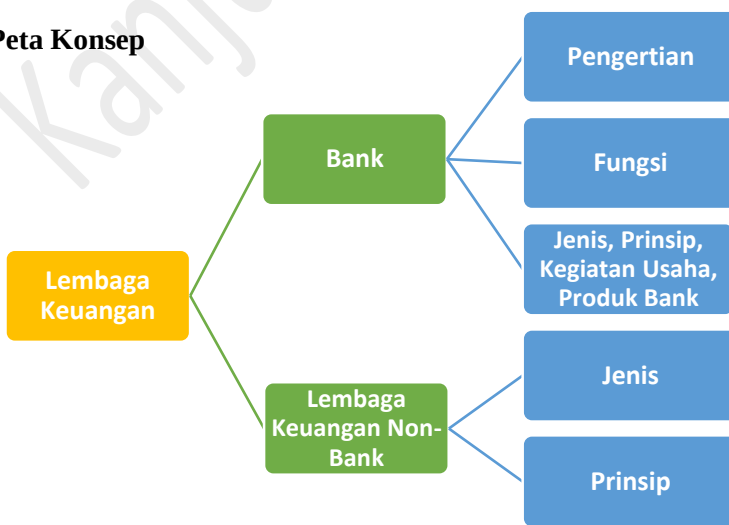
Kompetensi Dasar

- 3.10 Memahami Lembaga Keuangan
- 4.10 Melakukan klasifikasi berbagai lembaga keuangan milik pemerintah dan swasta sesuai perkembangannya

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.10.1 Menguraikan pengertian dan jenis lembaga keuangan milik pemerintah
- 3.10.2 Menguraikan pengertian dan jenis lembaga keuangan milik swasta
- 4.10.1 Melakukan klasifikasi berbagai lembaga keuangan milik pemerintah sesuai perkembangannya
- 4.10.2 Melakukan klasifikasi berbagai lembaga keuangan milik swasta sesuai perkembangannya

Peta Konsep



Materi Pembelajaran

A. Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan merupakan badan usaha atau institusi di bidang jasa keuangan yang bergerak dengan cara menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya untuk pendanaan serta dengan mendapatkan keuntungan dalam bentuk bunga atau persentase. Meski demikian, kegiatan usaha lembaga ini dapat berupa penghimpunan dana saja, menyalurkan dana saja, atau keduanya sekaligus.

Jenis-Jenis Lembaga Keuangan

Berdasarkan jenisnya, lembaga keuangan di Indonesia terbagi menjadi dua jenis, yaitu lembaga keuangan Bank dan non-Bank.

1. Lembaga Keuangan Bank

Yang dimaksud adalah lembaga perantara keuangan yang didirikan dengan wewenang untuk menerima dan menghimpun simpanan uang, meminjamkan uang, serta menerbitkan promes atau banknote.

Bank ini terbagi lagi menjadi tiga jenis, yaitu Bank Sentral yang berfungsi untuk menjaga kestabilan perekonomian masyarakat dan dikendalikan oleh Bank Indonesia, Bank Umum yang memberikan layanan jasa keuangan serta transaksi, dan Bank Perkreditan Rakyat yang menerima simpanan dalam bentuk deposito berjangka.

2. Lembaga Keuangan Non-Bank

Sementara itu, lembaga non-Bank memberikan berbagai jasa keuangan dan menarik dana dari masyarakat secara depository atau tidak langsung. Beberapa contoh lembaga keuangan yang bukan bank antara lain adalah perusahaan leasing, perusahaan asuransi, perusahaan dana pensiun, bursa efek, pegadaian, reksadana, dan lain-lain.

Untuk memenuhi kebutuhan keuangan di kemudian hari, sebagian dari pendapatan masyarakat biasanya disimpan dalam

bentuk tabungan di bank. Tabungan merupakan salah satu produk penghimpunan dana dari bank. Selain bank, Anda juga dapat memanfaatkan produk-produk Lembaga Keuangan Non-Bank (LKNB) atau Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) seperti asuransi, leasing, dan dana pensiun. Sejak Januari 2014, pengaturan dan pengawasan bank dan LKNB dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

B. Bank

1. Pengertian Bank

Istilah bank berasal dari bahasa Italia, yaitu *banco* yang berarti meja atau bangku. Dalam kehidupan sehari-hari, bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan dana dari masyarakat baik dalam bentuk tabungan, deposito, maupun giro. Selanjutnya dana tersebut disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk pinjaman (kredit) atau dalam istilah bank syariah dikenal dengan pembiayaan. Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Kegiatan bank pertama kali adalah sebagai tempat penukaran uang. Dalam perkembangan selanjutnya, kegiatan bank berkembang menjadi tempat penyimpanan atau penitipan emas atau perak untuk menghindari pencurian. Sebagai bukti bagi seseorang yang menitipkan uang atau emas, maka ia menerima selembar kertas yang disebut *goldsmith notes*. Dalam praktik perbankan sekarang hal tersebut disebut uang giral.

Seiring dengan perkembangan perdagangan dunia, perkembangan perbankan semakin pesat dan peranannya semakin penting. Hal tersebut disebabkan perkembangan perbankan tidak dapat dipisahkan dari perkembangan perdagangan dunia dan

teknologi. Bank berperan sebagai jantungnya perdagangan, sehingga kehidupan ekonomi dunia tetap berlangsung.

2. Fungsi Bank

Setelah mendapat penjelasan tentang pengertian bank pada pokok bahasan sebelumnya, menurut Anda apa sesungguhnya fungsi bank itu? Secara umum, bank berfungsi sebagai lembaga intermediasi, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, deposito dan giro, serta menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman (kredit). Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa fungsi bank adalah sebagai perantara antara pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana.

Bank memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian, yaitu sebagai salah satu roda penggerak dalam menunjang pembangunan ekonomi nasional. Bank dapat mendorong upaya peningkatan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa fungsi utama suatu bank yaitu sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan. Untuk lebih jelasnya perhatikan uraian berikut ini:

a. Menghimpun Dana

Untuk menjalankan fungsinya sebagai penghimpun dana, bank memiliki beberapa sumber dana, di antaranya sebagai berikut:

- 1) Dana sendiri berupa setoran modal waktu pendirian dan penjualan saham di bursa efek jika bank tersebut sudah go public.
- 2) Dana masyarakat yang dikumpulkan melalui usaha perbankan seperti tabungan, giro dan deposito.
- 3) Dana Pasar Uang Antar Bank (PUAB)

b. Menyalurkan Kredit

Bank menyalurkan kembali dana yang dihimpun dalam bentuk kredit kepada masyarakat yang memerlukan dana untuk kegiatan usaha (investasi, modal kerja) atau untuk kegiatan konsumsi. Dengan fungsi ini diharapkan bank akan mendapatkan sumber pendapatan berupa bagi hasil atau bunga kredit. Dalam menyalurkan dana kepada masyarakat, bank memegang prinsip kehati-hatian serta memerhatikan prinsip 5 C yakni sebagai berikut:

- 1) Character, yaitu tabiat dan kemauan pemohon untuk memenuhi kewajiban. Perlu diteliti tentang kepribadian, cara hidup dan keadaan keluarga serta moral pemohon kredit.
- 2) Capacity, yaitu kemampuan, kepandaian dan keterampilan menggunakan kredit yang diterima, sehingga memperoleh kemajuan, keuntungan serta mampu melunasi kewajiban atau utangnya.
- 3) Capital, yaitu modal seseorang atau badan usaha penerima kredit. Tidak semua modal harus bersumber dari kredit.
- 4) Collateral, yaitu kepastian berupa jaminan yang dapat diberikan oleh penerima kredit. Agunan atau jaminan sebagai alat pengaman dari ketidakpastian pada waktu yang akan datang pada saat kredit harus dilunasi.
- 5) Condition of economies, yaitu kondisi ekonomi yang terjadi pada saat proses kredit dilakukan dan prakiraan kondisi ekonomi di masa depan, baik kondisi ekonomi secara umum maupun kondisi ekonomi pihak yang mengajukan kredit.

c. Memberikan Pelayanan Jasa

Bank juga berfungsi sebagai “pelayan lalu-lintas pembayaran” berupa transfer dana, inkaso, cek, kartu kredit, uang elektronik (e-money) dan pelayanan lainnya.

3. Jenis, Prinsip Kegiatan Usaha, dan Produk Bank

a) Jenis-Jenis Bank

Bank dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis, di antaranya sebagai berikut:

1) Berdasarkan Kelembagaan

Berdasarkan aspek kelembagaannya, terdapat dua jenis bank yakni bank umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Hal tersebut ditegaskan dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan. Untuk lebih jelasnya perhatikan penjelasan sebagai berikut:

a) Bank umum

Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha baik secara konvensional maupun berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Dalam menjalankan usahanya, bank umum menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, deposito, dan giro, serta menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam berbagai bentuk pinjaman (kredit), seperti kredit produktif yang biasanya terdiri atas kredit modal kerja dan kredit investasi, serta kredit konsumtif contohnya Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), Kredit Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKKB) dan sebagainya.

Berdasarkan ruang lingkup usahanya, bank umum dapat dikelompokkan menjadi dua macam sebagai berikut:

- (1) Bank umum devisa, yaitu bank umum yang memiliki izin untuk melakukan transaksi pembayaran dalam valuta asing. Contohnya Bank BNI, Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BCA dan Bank BII.
- (2) Bank umum nondevisa, yaitu bank umum yang tidak memiliki izin melakukan transaksi dalam valuta asing. Contohnya BTPN, Bank Jasa Jakarta dan Bank Kesejahteraan Ekonomi.

b) Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

BPR adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip

syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Usaha BPR adalah menghimpun dana dalam bentuk tabungan dan deposito, serta menyalurkannya dalam bentuk pinjaman (kredit). Dalam menjalankan usahanya, BPR tidak diperbolehkan menghimpun dana dalam bentuk giro, menjalankan usaha perasuransian dan mengikuti kliring. Khusus untuk melakukan transaksi valuta asing, tidak semua BPR bisa melakukannya, kecuali BPR yang sudah memiliki izin usaha money changer dari Bank Indonesia. Contoh BPR diantaranya BPR Karyajatnika Sadaya, BPR Eka Bumi Artha dan BPR Sri Artha Lestari.

Bank Umum		BPR
Memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.	+	Tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, deposito dan giro	+	Umumnya tidak diperbolehkan menghimpun dana dalam bentuk giro, menjalankan usaha perasuransian, dan mengikuti kliring, transaksi valuta asing, hanya yang sudah mendapat izin <i>money changer</i> dari BI
Contohnya Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BRI, Bank BCA dan Bank BII	+	Contoh BPR Karyajatnika Sadaya, BPR Eka Bumi Artha dan BPR Sri Artha Lestari.

Gambar 10.1 Perbedaan Bank Umum dan BPR

2) Berdasarkan Kepemilikan

Berdasarkan kepemilikannya, bank dapat dibedakan menjadi lima macam yaitu sebagai berikut:

a) Bank persero

Bank persero yaitu bank yang sahamnya (modalnya) seluruhnya atau sebagian dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Contohnya Bank Mandiri, Bank BRI, Bank BNI dan Bank BTN.

b) Bank swasta nasional

Bank swasta nasional yaitu bank yang sahamnya (modalnya) seluruhnya atau sebagian besar dimiliki oleh swasta nasional. Contohnya Bank Mega dan Bank Bukopin.

c) Bank pembangunan daerah

Bank pembangunan daerah yaitu bank yang sahamnya (modalnya) seluruhnya atau sebagian besar dimiliki oleh pemerintah daerah. Contohnya Bank Jabar Banten (Bank BJB), Bank DKI, Bank Kaltim, Bank Jatim, Bank Aceh, Bank Sumut, Bank Sulsel dan Sulbar, dan sebagainya.

d) Bank campuran

Bank campuran yaitu bank yang sahamnya (modalnya) dimiliki oleh swasta nasional Indonesia dan asing. Contoh Bank CIMB Niaga, Bank ANZ Indonesia, Bank BNP Paribas Indonesia, Bank DBS Indonesia, dan sebagainya.

e) Bank asing

Bank asing yaitu bank yang sahamnya (modalnya) seluruhnya dimiliki oleh asing. Contohnya Bank of Tokyo-Mitsubishi, Citibank, HSBC, Standard Chartered, dan sebagainya.

b) Prinsip Kegiatan Usaha Bank

Prinsip kegiatan usaha bank yang berkembang di Indonesia terdiri atas prinsip konvensional dan prinsip syariah.

1) Bank Konvensional

Bank konvensional adalah bank yang dalam menjalankan usahanya berbasis pada prinsip bunga. Imbalan yang diterima oleh pemilik tabungan, deposito, atau giro dihitung berdasarkan bunga yang diberikan oleh bank. Baik produk simpanan (misalnya tabungan, deposito atau giro) maupun pinjaman, keduanya menggunakan bunga. Untuk produk simpanan disebut dengan bunga simpanan, sedangkan untuk produk pinjaman disebut bunga pinjaman. Umumnya bank memberlakukan ketentuan bahwa bunga pinjaman harus

lebih besar daripada bunga simpanan. Selisih positif antara bunga pinjaman dan bunga simpanan itulah yang menjadi salah satu sumber keuntungan bank.

Bunga merupakan suatu prosentase tertentu terhadap besarnya uang yang dipinjamkan atau disimpan. Besarnya bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa mempertimbangkan apakah proyek/usaha yang dijalankan oleh nasabah untung atau rugi. Penentuan bunga oleh bank konvensional mempertimbangkan ketentuan bunga acuan dari Bank Indonesia yang biasa disebut BI Rate.

2) Bank Syariah

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 ayat 1 menjelaskan bahwa Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Adapun Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Bank Syariah dapat diartikan juga sebagai lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai Islam, khususnya yang bebas dari unsur bunga (riba), bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian (maisir), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (gharar), berprinsip keadilan dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal.

Bank syariah pada dasarnya sama dengan bank komersial lainnya yang sudah ada di masyarakat, perbedaannya terletak pada kegiatan operasionalnya. Bank syariah, operasionalnya berdasarkan prinsip, syariah sedangkan bank komersial lainnya menggunakan prinsip konvensional. Adapun yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah bahwa dalam perjanjian perbankan digunakan hukum Islam antara pihak bank dengan pihak nasabah untuk

penyimpanan dana, pembiayaan, kegiatan usaha dan kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah.

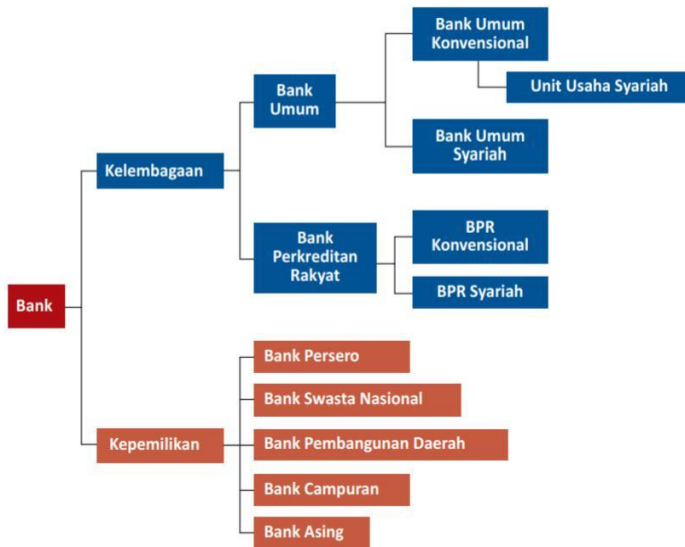
Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa berdasarkan jenisnya, Bank Syariah terbagi menjadi dua, yakni Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah. Bank Umum Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Adapun BPR Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Hal yang membedakan antara bank syariah dengan bank konvensional terletak pada prinsip hukumnya yaitu bersumber dari hukum Islam yang melarang hal-hal sebagai berikut:

- a) Perniagaan atas barang-barang yang haram,
- b) Bunga (riba),
- c) Perjudian dan spekulasi yang disengaja (maisir), serta
- d) Ketidakjelasan dan manipulatif (gharar)

Dalam operasionalnya, perbedaan utama antara bank syariah dan bank konvensional adalah bank syariah tidak menggunakan bunga melainkan bagi hasil.

Berdasarkan penjelasan di atas tentang jenis dan prinsip kegiatan usaha perbankan, benang merahnya dapat dilihat dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 10.2 Jenis dan Prinsip Kegiatan Usaha Bank

Sumber: Buku Panduan Guru SMA/MA Muatan Kebanksentralan

c) Produk dan Layanan Bank

Produk bank dapat dikelompokkan menurut kegiatan utamanya yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat (funding), produk bank terdiri atas tabungan, sertifikat deposito, deposito berjangka dan giro yang secara umum disebut dengan produk simpanan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Tahukah Anda apa bedanya tabungan dengan giro? Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Tabungan dapat diartikan juga sebagai simpanan uang di bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu. Umumnya bank akan

memberikan buku tabungan yang berisi informasi seluruh transaksi yang Anda lakukan dan kartu ATM lengkap dengan nomor pribadi (PIN/Personal Identification Number).

Adapun giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan. Rekening Giro (Current Account) dapat diartikan juga sebagai salah satu produk perbankan berupa simpanan dari nasabah perseorangan maupun badan usaha dalam Rupiah maupun mata uang asing yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja, selama jam kerja dengan menggunakan warkat Cek dan Bilyet Giro.

Tahukah Anda apa itu cek? Cek adalah surat berharga atau alat transaksi pembayaran yang diterbitkan oleh bank sebagai pengganti uang tunai. Cek dikeluarkan oleh bank apabila penabung mempunyai rekening Giro. Cek terdiri atas tiga jenis, yaitu sebagai berikut:

1) Cek Atas Nama (Order Cheque)

Cek Atas Nama adalah cek yang mencantumkan nama penerima dana dan bank akan melakukan pembayaran kepada nama yang tertera pada cek tersebut. Pembayaran dilakukan paling cepat sesuai tanggal yang tertera pada cek tersebut.

2) Cek Atas Unjuk (Bearer Cheque)

Cek Atas Unjuk adalah cek yang tidak mencantumkan nama penerima dan bank akan melakukan pembayaran kepada siapa saja yang membawa cek tersebut. Pembayaran dilakukan paling cepat sesuai tanggal yang diterima pada cek tersebut.

3) Cek Silang (Cross Cheque)

Cek Silang adalah Cek Atas Nama dan/atau Cek Atas Unjuk yang diberikan tanda garis menyilang pada unjuk kiri atas warkat atau dapat juga diberi tanda garis menyilang sepanjang cek dari ujung kiri bawah ke ujung kanan atas. Cek Silang tidak dapat diuangkan secara tunai, tetapi hanya dapat dimasukkan ke dalam rekening penerima cek. Selain tabungan dan giro, dalam rangka menghimpun dana dari

masyarakat, bank menyediakan produk deposito. Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank. Deposito dapat dicairkan setelah jangka waktu berakhir. Deposito yang jatuh tempo dapat diperpanjang secara otomatis (Automatic Roll Over). Deposito dapat dalam mata uang rupiah maupun mata uang asing.

Dalam produk deposito, dikenal adanya istilah deposito berjangka dan sertifikat deposito. Deposito Berjangka merupakan simpanan yang pencairannya dilakukan berdasarkan jangka waktu tertentu. Umumnya mempunyai jangka waktu mulai dari 1, 2, 3, 6 dan 12 sampai dengan 24 bulan. Deposito Berjangka diterbitkan dengan mencantumkan nama pemilik deposito, baik perorangan atau lembaga. Kepada setiap deposan diberikan bunga yang besarnya dan waktu pembayarannya sesuai dengan yang berlaku di masing-masing bank. Pembayaran bunga deposito dapat dilakukan setiap bulan atau setiap jatuh tempo sesuai jangka waktunya. Pembayaran bunga dapat dilakukan secara tunai maupun non-tunai (pemindahbukuan). Kepada setiap deposan dengan nilai deposito tertentu dikenakan pajak penghasilan dari bunga yang diterima dan jika dilakukan pencairan sebelum jatuh tempo, maka umumnya dikenakan denda.

Adapun sertifikat deposito adalah simpanan dalam bentuk deposito yang sertifikat bukti penyimpanannya dapat dipindahtangankan dengan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan. Sertifikat Deposito diterbitkan atas unjuk dalam bentuk sertifikat tanpa mencantumkan nama pemilik deposito. Sertifikat Deposito dapat diperjualbelikan kepada pihak lain. Pembayaran bunga Sertifikat Deposito dapat dilakukan di muka, setiap bulan atau pada saat jatuh tempo, baik tunai maupun nontunai.

Di sisi lain, dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat (lending), bank memiliki produk kredit. Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan

dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Beberapa bentuk kredit bank diantaranya kredit investasi, kredit modal kerja, Kredit Usaha Rakyat (KUR), dan kredit konsumtif.

Selain produk penghimpunan dana dan penyaluran dana, bank juga menyediakan jasa-jasa lainnya di antaranya sebagai berikut:

- 1) Transfer (Kiriman Dana); Transfer Dana adalah jasa yang diberikan bank untuk mengirimkan sejumlah uang kepada penerima, baik dalam mata uang rupiah maupun mata uang asing. Pengiriman uang dapat dilakukan dari satu bank ke bank lain, atau pada bank yang sama, baik dalam satu kota atau kota yang berlainan, bahkan sampai keluar negeri.
- 2) Safe Deposit Box (SDB); SDB adalah jasa penyewaan kotak penyimpanan harta, termasuk emas dan surat-surat berharga dari bahan baja dan ditempatkan dalam ruang yang kokoh dan tahan api untuk menjaga keamanan barang yang disimpan dan memberikan rasa aman bagi penggunanya. Biasanya barang yang disimpan di dalam SDB adalah barang yang bernilai tinggi dan pemiliknya merasa tidak aman untuk menyimpan di rumah. Pada umumnya biaya penyimpanan barang yang disimpan di SDB bank relatif lebih murah.
- 3) Bank Garansi; Bank Garansi adalah jaminan pembayaran yang diberikan kepada pihak penerima jaminan, apabila pihak yang dijamin tidak memenuhi kewajiban.
- 4) Inkaso (Collection); Inkaso adalah jasa yang diberikan bank atas permintaan nasabah untuk menagihkan pembayaran surat-surat atau dokumen berharga kepada pihak ketiga. Inkaso dapat diartikan juga sebagai kegiatan jasa Bank untuk melakukan amanat dari pihak ketiga berupa penagihan sejumlah uang kepada seseorang atau badan tertentu di kota lain yang telah ditunjuk oleh si pemberi amanat. Sebagai imbalan jasa atas jasa tersebut biasanya bank menerapkan

sejumlah tarif atau fee tertentu kepada nasabah atau calon nasabahnya. Tarif tersebut dalam dunia perbankan disebut dengan biaya inkaso.

- 5) Kliring (Clearing); Kliring adalah penyelesaian utang piutang antar bank. Kliring dapat diartikan juga sebagai suatu cara penyelesaian utang-piutang antara bank-bank peserta kliring dalam bentuk warkat atau surat-surat berharga disuatu tempat tertentu. Warkat kliring antara lain: cek, bilyet giro, nota debit dan nota kredit. Warkat harus dinyatakan dalam mata uang rupiah, bernilai nominal penuh dan telah jatuh tempo.
- 6) Bank Insurance (Bancassurance); Bank Insurance adalah layanan bank dalam menyediakan produk asuransi yang memberi perlindungan dan produk investasi untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka panjang nasabah. Bank Insurance merupakan produk investasi dengan potensi hasil yang lebih tinggi, namun dengan risiko dan hasil investasi yang lebih besar.
- 7) Kartu ATM/Kartu Debit; Kartu Debit merupakan sejenis kartu plastik yang dapat digunakan untuk menarik uang tunai melalui ATM. Jika seseorang memiliki sejumlah uang di rekening bank, maka ia dapat meminta kartu ATM atau kartu debit (sesuai dengan fasilitas yang diberikan bank). Setiap saat pemegang kartu dapat mengambil uang tunai di ATM atau digunakan sebagai sarana pembayaran dengan jumlah maksimal sesuai dengan uang yang tersimpan di bank. Kartu ini bukanlah merupakan alat pembayaran, tetapi hanya untuk memberikan kemudahan pada nasabah bank dalam melakukan pembayaran tanpa harus membawa uang tunai.
- 8) Kartu Kredit (Credit Card); Kartu Kredit merupakan alat pembayaran dengan cara kredit, dimana seseorang dapat melakukan transaksi pembayaran tanpa menggunakan uang cash. Kewajiban penggunaanya adalah membayar dengan mencicil sejumlah minimum tertentu dari total transaksi (10 persen total tagihan) yang harus dibayar pada tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan setiap bulan. Kartu ini berbeda

dengan kartu debit, karena setiap kali menggunakannya, pemilik berhutang dengan kewajiban membayarnya dengan bunga. Apabila pemilik kartu terlambat melakukan pembayaran maka akan dikenakan denda keterlambatan.

- 9) Banknotes; Banknotes adalah uang kertas asing yang merupakan alat pembayaran yang sah di negara penerbit, namun merupakan “barang dagangan” di negara lain (termasuk Indonesia). Banknotes dikenal juga dengan istilah valas (valuta asing). Banknotes yang dapat dipertukarkan mempunyai catatan kurs resmi dari Bank Indonesia, serta bukan merupakan uang logam.
- 10) Referensi Bank; Referensi Bank adalah keterangan tertulis yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah untuk tujuan tertentu dan bersifat tidak mengikat, tidak menjanjikan dan tidak memberikan jaminan. Referensi bank diterbitkan oleh bank atas dasar permintaan nasabah karena nasabah tersebut mempunyai rekening di bank.
- 11) Bank Draft; Bank Draft (Cashier Check) sebenarnya adalah cek yang diterbitkan oleh bank. Penjual sering meminta bank draft kepada calon pembeli untuk perjanjian awal pada transaksi nominal besar, misalnya transaksi pembelian mobil dan rumah. Hal ini memberikan rasa aman kepada penjual bahwa calon pembeli benar-benar memiliki uang untuk membayar dan tidak memberikan cek kosong. Dalam praktiknya, bank akan meminta nasabahnya untuk mengisi formulir aplikasi dan menetapkan tarif untuk penerbitan bank draft tersebut. Selanjutnya, bank akan mendebet secara langsung rekening nasabah sebelum memberikan bank draft kepada nasabahnya.
- 12) Letter of Credit (L/C); L/C adalah sebuah instrumen yang dikeluarkan oleh sebuah bank atas nama salah satu nasabahnya, yang menguasai seseorang atau sebuah perusahaan penerima instrumen tersebut menarik wesel atas bank yang bersangkutan atau atas salah satu bank korespondennya, berdasarkan kondisi- kondisi/ persyaratan-

persyaratan yang tercantum pada instrumen tersebut. L/C dapat diartikan juga sebagai sebuah cara pembayaran internasional yang memungkinkan eksportir menerima pembayaran setelah barang dan berkas dokumen dikirimkan ke luar negeri (kepada pemesan). Fungsi L/C diantaranya sebagai suatu perjanjian bank-bank dalam menyelesaikan transaksi komersial internasional, memberikan pengamanan bagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi yang diadakan, memastikan adanya pembayaran asalkan persyaratan-persyaratan L/C telah dipenuhi, dan membantu memberikan fasilitas pembiayaan kepada importir serta memonitor penggunaannya.

- 13) Money Changer; Money Changer adalah pelayanan yang diberikan kepada masyarakat yang ingin menjual atau membeli mata uang asing tertentu, yang mempunyai catatan kurs pada Bank Indonesia.
- 14) Traveller's Cheque; Traveller's Cheque (TC) adalah cheque yang diterbitkan oleh bank atau lembaga keuangan nonbank yang berwenang dalam bentuk pecahan tertentu untuk dipergunakan dalam perjalanan di dalam maupun di luar negeri. TC atau dalam bahasa Indonesia di kenal dengan istilah cek pelawat dapat diartikan juga sebagai alat pembayaran semacam cek yang diciptakan untuk orang bepergian dan dapat diuangkan pada kantor bank yang mengeluarkan atau pada pihak yang ditunjuk. Cek pelawat dapat dibayar oleh perusahaan yang mengeluarkannya dan dijual dengan angka nominal tertentu serta dijamin dari kehilangan atau pencurian. TC berfungsi sebagai pengganti uang tunai oleh para penerima dan dapat dicairkan di kantor-kantor tertentu. Cara pembayarannya dapat dilakukan secara tunai dan bisa juga dengan pemindahbukuan.

Khusus untuk bank syariah, produknya memiliki karakteristik khusus. Secara umum produk bank syariah tersebut dapat dibagi menjadi tiga yakni sebagai berikut:

- 1) Produk Penghimpunan Dana (funding)
- 2) Produk Penyaluran Dana (financing)
- 3) Produk Jasa (services)

Dalam penyediaan produk penghimpunan dana dari nasabahnya, bank syariah tidak melakukan pendekatan tunggal sebagaimana yang diterapkan di bank konvensional. Menurut Adiwarman A. Karim (2004), prinsip operasional syariah yang dapat diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat di bank syariah adalah prinsip Wadi'ah dan Mudharabah.

- 1) Prinsip Wadi'ah

Prinsip Wadi'ah yang diterapkan adalah wadi'ah yad dhamanah yang diterapkan pada produk rekening giro. Wadi'ah yad dhamanah berbeda dengan wadi'ah amanah. Dalam wadi'ah amanah, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sementara itu, dalam wadi'ah dhamanah, pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan, sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

- 2) Prinsip Mudharabah

Akad yang sesuai dengan prinsip investasi adalah mudharabah. Tujuan akad mudharabah adalah kerjasama antara pemilik dana (shahibul maal) dengan pengelola dana (mudharib), dalam hal ini adalah bank. Pemilik dana sebagai deposan di bank syariah berperan sebagai investor murni yang menanggung aspek sharing risk dan return dari bank. Deposan bukanlah lender atau kreditor bagi bank seperti halnya pada bank konvensional.

Dalam mengaplikasikan prinsip mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai shahibul maal (pemilik modal) dan bank sebagai mudharib (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan transaksi dalam bentuk akad mudharabah atau ijarah. Hasil usaha ini akan dibagikan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam praktik perbankan syariah, prinsip mudharabah ini diaplikasikan pada produk tabungan berjangka dan deposito.

Karakteristik Produk Bank Syariah

Karakteristik	Akad Pendanaan		
	<i>Mudharabah</i>	<i>Wadi'ah Amanah</i>	<i>Wadi'ah Dhomanah</i>
- Jangka waktu pengembalian	- Sesuai perjanjian	- Setiap saat	- Sesuai perjanjian
- Pemanfaatan oleh penerima simpanan	- Dibolehkan	- Tidak boleh	- Dibolehkan dengan persetujuan
- Keuntungan	- Bagi Hasil	- Tidak ada	- Bonus
- Prinsip syariah	- Berserikat	- Titipan murni	- Titipan
- Penanggung Risiko	- Penyimpan	- Penyimpan	- Penerima Simpanan
- Jenis barang	- Uang	- Uang dan barang	- Uang dan barang

Dalam menyalurkan dananya kepada para nasabah, sebagaimana dijelaskan oleh Adiwarmanto A. Karim (2004), secara umum produk penyaluran dana atau biasa disebut dengan pembiayaan bank syariah dapat dikelompokkan menjadi empat yakni:

a. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli (Ba'i)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Rukun jual beli terdiri atas lima yakni; 1) penjual, 2) pembeli, 3) barang yang dijual, 4) harga dan 5) ijab qabul (perjanjian/persetujuan). Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya menjadi tiga, yakni pembiayaan murabahah, pembiayaan salam, dan pembiayaan istishna'.

Murabahah adalah suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya dalam bentuk barang yang dibutuhkan nasabah. Ahmad Gozali (2005) berpendapat bahwa Murabahah adalah transaksi jual beli dengan mekanisme pembayaran yang dapat ditangguhkan, baik itu ditangguhkan

untuk dicicil sampai lunas atau ditanggihkan dengan dibayar lunas pada akhir periode. Namun, biasanya bank menggunakan pembayaran cicilan untuk menjaga kesehatan kondisi keuangannya.

Adapun Salam adalah pembiayaan jual beli dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan pengantaran kemudian. Ahmad Gozali (2005) berpendapat bahwa Salam adalah transaksi jual beli dengan cara memesan dan membayar lunas di muka, sementara produknya diserahkan kemudian pada waktu yang ditentukan pada akad.

Sementara itu, Istishna' adalah perjanjian sewa yang memberikan hak kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewa dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan, dan setelah masa sewa berakhir, maka barang dikembalikan kepada pemilik. Ahmad Gozali (2005) berpendapat bahwa Istishna' adalah transaksi jual beli dengan pesanan, dimana pihak pembeli memesan suatu barang untuk dibuatkan baginya, dan mengenai pembayarannya dapat dilakukan di muka sekaligus, bertahap sesuai dengan perkembangan pengerjaan, atau dicicil dalam jangka panjang sesuai dengan perjanjian.

b. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa (Ijarah)

Pada dasarnya, prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli, perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Dalam jual beli, objek transaksinya adalah barang, sedangkan pada Ijarah objek transaksinya adalah jasa. Transaksi Ijarah dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat, bukan perpindahan kepemilikan (hak milik).

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional, Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Dengan demikian, dalam Ijarah tidak ada perpindahan

kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa.

Adapun jenis barang/jasa yang dapat menjadi objek ijarah di antaranya sebagai berikut:

- a) Barang modal;
 - b) Barang produksi;
 - c) Barang kendaraan transportasi;
 - d) Jasa untuk membayar ongkos; seperti uang sekolah/kuliah, tenaga kerja, hotel dan transportasi.
- c. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

- a) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan Musyarakah adalah kontrak pembiayaan antara bank syariah dengan nasabah yang membutuhkan pembiayaan, dimana bank dan nasabah secara bersama-sama membiayai suatu usaha yang juga dikelola secara bersama atas prinsip bagi hasil.

- b) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah adalah kerjasama antara dua pihak, dimana shahibul maal menyediakan dana sedangkan mudharib menjadi pengelola dana, dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan di muka. Mudharabah dapat dibagi menjadi dua yakni mudharabah al mutlaqah dan mudharabah muqqayadah. Mudharabah al mutlaqah adalah kerja sama antara dua pihak dimana shahibul maal menyediakan dana dan memberikan kewenangan penuh kepada mudharib dalam menentukan jenis dan tempat investasi, dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan di muka. Adapun mudharabah muqqayadah adalah kerja sama antara dua pihak dimana shahibul maal menyediakan dana dan memberikan kewenangan terbatas kepada mudharib dalam menentukan jenis dan tempat investasi,

dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan di muka

c) Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

Akad pelengkap tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Dalam akad pelengkap ini, meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad. Akad pelengkap di Bank Syariah diantaranya adalah hiwalah (alih utang-piutang), rahn (gadai), qardh, wakalah dan kafalah.

1) Wakalah

Wakalah adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Wakalah dapat dimaknai juga sebagai akad perwakilan antara kedua belah pihak (bank dan nasabah) dimana nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan atau jasa tertentu. Atas hal tersebut, bank berhak meminta imbalan berupa fee yang ditetapkan di awal. Ketentuan tentang wakalah ditetapkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Wakalah.

2) Qardh

Qardh adalah suatu akad pinjaman (penyaluran dana) kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada bank syariah pada waktu yang telah disepakati tanpa adanya tambahan yang ditentukan, baik di awal maupun didepan. Dengan kata lain, Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharap imbalan. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang Al Qardh menjelaskan

bahwa Al-Qardh adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (muqtaridh) yang memerlukan. Peminjam wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama. Pihak yang meminjamkan dapat meminta jaminan kepada nasabah bilamana dipandang perlu. Peminjam dapat memberikan tambahan (sumbangan) dengan sukarela kepada pemberi pinjaman selama tidak diperjanjikan dalam akad.

3) Rahn (Gadai)

Rahn (gadai) adalah akad menjadikan barang yang mempunyai nilai ekonomis sebagai jaminan utang, hingga pemilik barang yang bersangkutan boleh mengambil utang. Ar Rahn berarti juga pawn (gadai) yaitu kontrak penjaminan dan mengikat pada saat hak penguasaan atas barang jaminan berpindah tangan. Muhammad Syafi' Antonio (2001) mengartikan bahwa Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memiliki jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Selain menjalankan fungsinya sebagai penghubung antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang kelebihan dana, bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan.

C. Lembaga Keuangan Non-Bank

1. Jenis dan Prinsip Kegiatan Usaha dan Produk Lembaga Keuangan Non-Bank

a. Pegadaian

Pegadaian atau usaha gadai diartikan sebagai kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai. Usaha kegiatan gadai antara lain sebagai berikut:

- a) Melayani jasa penaksiran
- b) Melayani jasa titipan barang
- c) Memberikan pinjaman dengan jaminan

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 39 Tahun 1971, tugas pokok Pegadaian adalah sebagai berikut:

- 1) Membina perekonomian rakyat kecil dengan menyalurkan kredit atas dasar hukum gadai kepada para petani, nelayan, pedagang kecil, dan industri kecil yang bersifat produktif, kaum buruh/ pegawai negeri dengan ekonomi lemah dan bersifat konsumtif.
- 2) Ikut serta mencegah adanya pemberian pinjaman yang tidak wajar, ijon, pegadaian gelap dan praktik riba lainnya.
- 3) Menyalurkan kredit maupun usaha-usaha lainnya yang bermanfaat terutama bagi pemerintah dan masyarakat
- 4) Membina pola perkreditan supaya benar-benar terarah dan bermanfaat dan bila perlu memperluas daerah operasinya.

Pegadaian merupakan lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum diperbolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas pokok Pegadaian adalah menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai. Tugas tersebut dimaksudkan untuk membantu masyarakat agar tidak terjerat dalam praktik-praktik lintah darat.

Dewasa ini, seiring dengan perkembangan produk-produk berbasis syariah di Indonesia, sektor pegadaian juga ikut

mengalaminya. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dalam bentuk kerja sama bank syariah dengan pegadaian membentuk unit layanan gadai syariah di beberapa kota di Indonesia. Di samping itu, ada pula bank syariah yang menjalankan kegiatan pegadaian syariah sendiri.

Dalam menjalankan operasional usahanya, pegadaian syariah berpegang kepada prinsip syariah. Sama seperti halnya produk perbankan syariah, produk-produk pegadaian syariah memiliki karakteristik tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, serta melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan/atau bagi hasil.

b. Perusahaan Sewa Guna Usaha (Leasing)

Salah satu perusahaan pembiayaan yang berkembang pesat di Indonesia adalah sewa guna usaha (leasing). Istilah leasing berasal dari bahasa Inggris yakni *to lease* yang berarti menyewakan. Perusahaan leasing di Indonesia disebut perusahaan sewa guna usaha. Sewa guna usaha adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal, baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*), untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Objek sewa guna usaha adalah barang modal dan pihak *lessee* memiliki hak opsi dengan harga berdasarkan nilai sisa.

Berdasarkan pengertian sewa guna usaha di atas dapat diketahui bahwa kegiatan leasing dapat dilakukan dengan dua cara:

- 1) *Finance lease*, yaitu sewa guna usaha dengan hak opsi bagi *lessee*, dengan ketentuan (a) jumlah pembayaran sewa guna usaha dan selama masa sewa guna usaha pertama kali, ditambah dengan nilai sisa barang yang di-lease harus dapat menutupi harga perolehan barang modal yang di-lease-kan

dan keuntungan bagi pihak lessor, (b) dalam perjanjian sewa guna usaha memuat ketentuan mengenai hak opsi bagi lessee.

- 2) *Operating lease*, yaitu sewa guna usaha tanpa hak opsi, dengan ketentuan (a) jumlah pembayaran selama leasing pertama tidak dapat menutupi harga perolehan barang modal ditambah keuntungan bagi lessor, (b) dalam perjanjian leasing tidak memuat mengenai hak opsi bagi lessee. Dalam perkembangannya, di Indonesia berkembang pula perusahaan sewa guna usaha (leasing) dengan prinsip syariah. Menurut Andri Soemitra (2009) bahwa leasing syariah adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran sesuai dengan prinsip syariah.

c. Perusahaan Asuransi

Istilah asuransi berasal dari bahasa Belanda yakni *assurantie* yang dalam bahasa Indonesia diartikan asuransi. Namun, menurut Andri Soemitra (2009) bahwa istilah *assurantie* itu sendiri sebenarnya bukanlah istilah asli bahasa Belanda, melainkan berasal dari bahasa Latin, yaitu *assecurare* yang berarti “meyakinkan orang”. Sementara itu, dalam bahasa Belanda istilah asuransi yang sering diartikan “pertanggungan” dapat diterjemahkan menjadi *insurance* dan *assurance*. Kedua istilah tersebut sebenarnya memiliki pengertian yang berbeda, *insurance* mengandung arti segala sesuatu yang mungkin terjadi, sedangkan *assurance* lebih lanjut dikaitkan dengan pertanggungan yang berkaitan dengan jiwa seseorang.

Menurut Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian,

kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.

Fungsi utama dari asuransi adalah sebagai mekanisme untuk mengalihkan risiko (*risk transfer mechanism*), yaitu mengalihkan risiko dari satu pihak (tertanggung) kepada pihak lain (penanggung). Kegiatan usaha asuransi di Indonesia didasarkan pada Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian. Jenis-jenis asuransi diantaranya adalah asuransi jiwa, asuransi kerugian dan reasuransi. Adapun contoh perusahaan asuransi diantaranya Asuransi Kesehatan (ASKES), JAMSOSTEK, Prudential, Axa Life, dan lain-lain.

Seseorang yang memanfaatkan produk asuransi biasanya memegang polis asuransi. Polis asuransi adalah suatu kontrak perjanjian yang sah antara penanggung (dalam hal ini perusahaan asuransi) dengan tertanggung, pihak penanggung bersedia menanggung sejumlah kerugian yang mungkin timbul di masa yang akan datang dengan imbalan pembayaran (premi) tertentu dari tertanggung.

Terdapat dua bentuk perjanjian dalam menetapkan jumlah pembayaran pada saat jatuh tempo asuransi yaitu: kontrak nilai (*valued contract*) dan kontrak indemnitas (*contract of indemnity*). Kontrak nilai adalah perjanjian dimana jumlah pembayarannya telah ditetapkan di muka, seperti nilai Uang Pertanggungangan (UP) pada asuransi jiwa. Adapun kontrak indemnitas adalah perjanjian yang jumlah santunannya didasarkan atas jumlah kerugian finansial yang sesungguhnya, seperti biaya perawatan rumah sakit.

Seiring dengan perkembangan industri keuangan syariah, di Indonesia berkembang pula perusahaan asuransi dengan prinsip kegiatan usaha berbasis syariah.

d. Perusahaan Anjak Piutang

Kegiatan anjak piutang (*factoring*) merupakan jenis perusahaan yang relatif baru di Indonesia. Dalam operasinya, anjak piutang mengacu kepada Keputusan Menteri Keuangan (KMK) Nomor 1251/ KMK.013/1998. Dalam KMK tersebut, dikatakan bahwa anjak piutang adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Anjak piutang adalah transaksi pembelian dan atau penagihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek klien (penjual) kepada perusahaan *factoring*, yang kemudian akan ditagih oleh perusahaan anjak piutang kepada pembeli karena adanya pembayaran kepada klien oleh perusahaan *factoring* (*factor*). Istilah klien (*client*) dan nasabah (*customer*) dalam mekanisme anjak piutang memiliki pengertian yang sangat berbeda. Bank biasanya memiliki nasabah atau *customer*, sedangkan perusahaan anjak piutang hanya memiliki klien dalam hal ini *supplier*. Selanjutnya, klien yang memiliki nasabah atau *customer*. Mekanisme anjak piutang ini sebenarnya diawali dari adanya transaksi jual beli barang atau jasa yang pembayarannya secara kredit.

Secara umum, jasa-jasa anjak piutang dapat dibedakan dalam dua jenis, yaitu jasa pembiayaan (*financing services*) dan jasa nonpembiayaan (*non financing services*). Adapun kegiatan anjak piutang meliputi:

- 1) Pengambilalihan tagihan suatu perusahaan dengan *fee* tertentu.
- 2) Pembelian piutang perusahaan dalam suatu transaksi perdagangan dengan harga sesuai kesepakatan.
- 3) Mengelola usaha penjualan kredit suatu perusahaan, yang berarti perusahaan anjak piutang dapat mengelola kegiatan administrasi kredit suatu perusahaan sesuai kesepakatan.

Bank pada prinsipnya dapat memberikan jasa anjak piutang sebagai bagian dari produknya tanpa perlu membentuk badan usaha baru. Namun demikian, karena volume usaha anjak piutang yang biasanya relatif besar, maka umumnya bank-bank cenderung memisahkan kegiatan anjak piutang ini dari operasional sehari-hari dengan membentuk suatu badan hukum terpisah. Perbedaan anjak piutang dengan kredit bank antara lain sebagai berikut:

- 1) Kredit bank melibatkan praktik-praktik dalam perkreditan umum termasuk mengenai jaminan. Sementara itu, anjak piutang pada prinsipnya merupakan transaksi jual beli piutang.
- 2) Kredit bank dimulai dari timbulnya utang melalui mobilisasi dana kemudian dialihkan menjadi aktiva produktif, sedangkan anjak piutang berkaitan dengan pengalihan dari suatu aktiva produktif, yaitu tagihan menjadi kas pada saat jatuh tempo.
- 3) Kredit bank memberikan tambahan aktiva dalam bentuk kas pada debitor. Anjak piutang tidak memberikan tambahan kas, akan tetapi hanya memperlancar arus kas dengan menggunakan piutang yang belum jatuh tempo.
- 4) Kredit bank biasanya dalam jumlah tetap dan memiliki syarat pelunasan tetap, sedangkan fasilitas anjak piutang mengubah penjualan kredit menjadi uang tunai.
- 5) Kredit bank hampir selalu dikaitkan dengan agunan, sementara bagi anjak piutang agunan bukan merupakan hal mutlak.
- 6) Keahlian perusahaan anjak piutang dalam memelihara atau mengurus pembukuan penjualan klien dan penyediaan informasi manajemen menjadikan anjak piutang lebih sebagai mitra usaha.

e. Perusahaan Modal Ventura

Istilah ventura berasal dari kata venture yang secara bahasa berarti sesuatu yang mengandung risiko atau dapat juga

diartikan sebagai usaha. Dengan demikian, secara bahasa modal ventura (venture capital) adalah modal yang ditanamkan pada usaha yang mengandung risiko. Adapun definisi perusahaan modal ventura menurut Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 adalah bisnis pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu dengan tujuan:

- 1) Menumbuhkan dan merangsang pengusaha-pengusaha kecil dan menengah, serta memberikan berbagai macam bantuan yang diperlukan dengan tetap mengacu pada kaidah-kaidah berusaha yang sehat.
- 2) Membantu pengembangan usaha kecil dan menengah dengan cara:
 - a) Turut serta sebagai penyertaan modal pada perusahaan yang didirikan
 - b) Mengidentifikasi proyek dan membantu menyusun feasibility studies perusahaan; dan
 - c) Menyediakan dana dan SDM serta membantu dalam pemasaran.

Pembiayaan modal ventura berbeda dengan bank yang memberikan pembiayaan berupa pinjaman atau kredit. Modal ventura memberikan pembiayaan dengan cara melakukan penyertaan langsung ke dalam perusahaan yang dibiayai. Perusahaan yang memperoleh pembiayaan modal ventura disebut Perusahaan Pasangan Usaha (PPU) atau investee company. Jenis pembiayaan modal ventura diantaranya sebagai berikut:

- 1) *Equity financing*, yaitu penyertaan modal langsung pada perusahaan pasangan usaha (PPU) dengan cara mengambil alih sebagian saham PPU.
- 2) *Semi equity financing*, yaitu penyertaan dengan cara membeli obligasi konversi yang diterbitkan PPU
- 3) Bagi hasil, yaitu pembiayaan kepada perusahaan kecil yang belum memiliki bentuk badan hukum Perseroan Terbatas.

Ciri-ciri utama modal ventura adalah pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal saham (*equity financing*) dengan jangka waktu tertentu. Dalam perkembangannya, penyertaan modal tersebut dapat dimodifikasi menjadi semi equity financing. Di samping itu, karakteristik lain modal ventura adalah tingginya risiko yang mungkin dihadapi oleh pemodal. Modal ventura adalah kumpulan dana (*pool of funds*) yang berasal dari investor, dikelola secara profesional untuk diinvestasikan kepada perusahaan yang membutuhkan modal. Oleh karena itu, dalam mekanisme modal ventura, paling sedikit ada tiga unsur yang terlibat secara langsung, yaitu:

- 1) Pemilik modal yang menginginkan keuntungan yang tinggi dari modal yang dimilikinya. Modal dari berbagai sumber atau investor tersebut dihimpun dalam suatu wadah atau lembaga khusus yang dibentuk untuk itu; atau disebut *venture capital funds*.
- 2) Profesional yang mempunyai keahlian dalam mengelola investasi dan mencari jenis investasi potensial. Profesional ini dapat berupa lembaga yang disebut perusahaan manajemen atau *management venture capital fund company*
- 3) Perusahaan yang membutuhkan modal untuk pengembangan usahanya. Perusahaan yang dibiayai ini disebut *investee company* atau perusahaan pasangan usaha.

Sama halnya dengan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) lainnya, prinsip kegiatan usaha perusahaan modal ventura juga ada yang berbasis syariah. Modal ventura syariah adalah bisnis pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu dengan berlandaskan prinsip-prinsip syariah. Praktik modal ventura yang dilakukan berdasarkan akad syariah dan bergerak di usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah diakui.

f. Dana Pensiun

Menurut Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1992 tentang Dana Pensiun (Undang-Undang Dana Pensiun) bahwa dana

pensiun adalah badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun. Dengan demikian, jelas bahwa yang mengelola dana pensiun adalah perusahaan yang memiliki badan hukum seperti bank umum atau asuransi jiwa. Adapun jenis pensiun yang dapat dipilih oleh karyawan yang akan menghadapi pensiun antara lain:

- 1) Pensiun normal
- 2) Pensiun dipercepat
- 3) Pensiun ditunda
- 4) Pensiun cacat

Jenis-jenis dana pensiun menurut Pasal 2 Undang- Undang Dana Pensiun digolongkan menjadi dua, yakni:

- 1) Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK). Ketentuan tentang DPPK selanjutnya dijelaskan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 76 Tahun 1992. DPPK adalah dana pensiun yang dibentuk oleh orang atau badan yang mempekerjakan karyawan, selaku pendiri, untuk menyelenggarakan program pensiun dengan manfaat pasti bagi kepentingan sebagian atau seluruh karyawan sebagai peserta dan yang menimbulkan kewajiban terhadap pemberi kerja. Dengan demikian, dana pensiun jenis ini disediakan langsung oleh pemberi kerja. Pendirian DPPK ini harus mendapat pengesahan dari Menteri Keuangan.
- 2) Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). Ketentuan tentang DPLK selanjutnya dijelaskan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 77 tahun 1992. DPLK adalah dana pensiun yang dibentuk oleh bank atau perusahaan asuransi jiwa untuk menyelenggarakan program pensiun iuran pasti bagi perseorangan, baik karyawan maupun pekerja mandiri yang terpisah dari DPPK bagi karyawan bank atau perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan. Bagi masyarakat pekerja mandiri seperti dokter, petani, nelayan, dan sebagainya dimungkinkan untuk memanfaatkan DPLK. Tidak tertutup kemungkinan pula bagi para karyawan di suatu perusahaan untuk dapat memanfaatkan DPLK sesuai dengan

kemampuannya. Pendirian DPLK oleh bank atau perusahaan asuransi jiwa harus mendapatkan pengesahan dari Menteri Keuangan.

Program Dana Pensiun mengupayakan suatu manfaat pensiun, dengan cara sebagai berikut:

- 1) Membayar iuran pensiun setiap bulan,
- 2) Selanjutnya dikembangkan (diinvestasikan),
- 3) Akhirnya akan membentuk saldo atau manfaat pensiun

Rangkuman

A. Bank

1. Pengertian Bank

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

2. Fungsi Bank

- a. Menghimpun Dana
- b. Menyalurkan Kredit
- c. Memberikan Pelayanan Jasa

3. Prinsip 5 C yakni sebagai berikut:

- 1) Character
- 2) Capacity
- 3) Capital
- 4) Collateral
- 5) Condition of economies

4. Jenis-Jenis Bank

- 1) Berdasarkan Kelembagaan
 - a) Bank umum
 - 1) Bank umum devisa
 - 2) Bank umum non devisa
 - b) Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

- 2) Berdasarkan Kepemilikan
 - a) Bank persero
 - b) Bank swasta nasional
 - c) Bank pembangunan daerah
 - d) Bank campuran
 - e) Bank asing
5. Prinsip Kegiatan Usaha Bank
 - 1) Bank Konvensional
 - 2) Bank Syariah
6. Produk dan Layanan Bank
 - 1) tabungan,
 - 2) sertifikat deposito,
 - 3) deposito berjangka
 - 4) giro

B. Lembaga Keuangan Non Bank

1. Fungsi dan peranan lembaga keuangan non-bank:
 - a. Menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana.
 - b. Membantu dunia usaha dalam meningkatkan produktivitas barang/jasa.
 - c. Memperlancar distribusi barang/jasa.
 - d. Mendorong terbukanya lapangan pekerjaan
2. Jenis dan Prinsip Kegiatan Usaha dan Produk Lembaga Keuangan Non Bank
 - a. Pegadaian
 - b. Sewa Guna Usaha (Leasing)
 - c. Asuransi
 - d. Anjak Piutang
 - e. Modal Ventura
 - f. Dana Pensiun

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

Untuk mengukur penguasaan materi atas materi ini, silakan Anda menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini.

1. Bank Tabungan Negara (BTN) adalah bank pemerintah, karena
 - A. Modalnya berasal dari pemerintah dan bertugas meningkatkan kesejahteraan masyarakat
 - B. Pemilik modalnya adalah pihak swasta yang bertujuan mencari laba.
 - C. Sebagian modalnya dimiliki oleh pemerintah dan sebagian lainnya dimiliki oleh swasta.
 - D. Modalnya adalah modal milik daerah dan beroperasi di daerah yang bersangkutan.
 - E. Mencari modal dengan cara menjual saham.
2. Pak Heri menyimpan uangnya di Bank Mandiri. Penarikannya bisa menggunakan cek. Simpanan ini bernama:
 - A. Simpanan giro/demand deposit
 - B. Simpanan tabungan/saving deposit
 - C. Simpanan deposito/time deposit
 - D. Simpanan barang berharga
 - E. Kredit simpan pinjam
3. Produk perbankan yang paling memungkinkan dilakukan siswa adalah:
 - A. Deposito berjangka
 - B. Giro
 - C. Rekening koran
 - D. Inkaso
 - E. Tabungan
4. Salah satu perbedaan bank syariah dan bank konvensional adalah bank konvensional
 - A. menerima tabungan, bank syariah tidak.

- B. menyalurkan kredit pedagang, Bank syariah ke petani
 - C. mendapat bunga, bank syariah haram memungut bunga
 - D. milik pemerintah, bank syariah milik yayasan
 - E. dikelola atas motif laba, bank syariah tidak mengharapkan laba
5. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil di mana bank syariah memberi modal dan nasabah memberikan keahliannya kemudian laba dibagi menurut rasio nisbah yang disetujui. Prinsip ini disebut:
- A. Prinsip musharakah
 - B. Prinsip murabahah
 - C. Prinsip mudharabah
 - D. Prinsip ijarah
 - E. Prinsip ijarah wa iqtina
6. Jika Tuan Hendri dan Bank Syariah Mandiri menjalin kerjasama pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal di mana Bank Syariah Mandiri menjadi mitra Tuan Hendri dan kedua pihak saling memberikan modal. Prinsip ini dinamakan:
- A. Prinsip musyarakah
 - B. Prinsip murabahah
 - C. Prinsip mudharabah
 - D. Prinsip ijarah
 - E. Prinsip ijarah wa iqtina
7. Berikut ini manfaat pasar modal bagi investor dan pemerintah:
- 1) Memperoleh deviden bagi pemegang saham
 - 2) Memperoleh capital gain (keuntungan saham)
 - 3) Mendorong perkembangan pembangunan
 - 4) Menciptakan kesempatan kerja
- Jawaban yang sesuai adalah :
- A. 1) dan 2)
 - B. 2) dan 4)
 - C. 3) dan 4)

- D. 2) dan 3)
- E. 1) dan 3)

8. Perhatikan wacana berikut.

Seseorang yang sudah berhenti bekerja, tidak lantas berarti berhenti hidup. Artinya, seseorang yang sudah berhenti bekerja masih memiliki kebutuhan hidup. Oleh karena itu, pekerja perlu mengikuti program yang akan membuat statusnya yang sudah berhenti bekerja tetap memiliki sumber penghasilan untuk biaya hidup.

Program yang dimaksud dalam wacana adalah ...

- A. Pegadaian
 - B. Anjak piutang
 - C. Dana pensiun
 - D. Leasing
 - E. Tabungan
9. Bank campuran adalah bank yang sebagian modalnya dimiliki pemerintah dan sebagian lainnya dimiliki swasta adalah:
- A. BTN
 - B. Bank Mega
 - C. Bank Jawa Barat
 - D. Bank CIMB Niaga
 - E. Bank ANZ Indonesia

10. Perhatikan wacana berikut.

Jika seseorang menggunakan kartu kredit dari bank tertentu, maka akan diketahui profil pembayaran tagihan tiap bulannya, baik itu termasuk dalam kategori lunas tagihan, membayar cicilan minimum, membayar tepat waktu atau melebihi batas waktu. Dalam hal ini BI checking akan mengkategorikan seseorang menjadi golongan debitur lancar, perhatian khusus, kurang lancar, diragukan atau bahkan macet.

Dari wacana tersebut, kriteria pemberian kredit yang ditekankan bank adalah:

- A. Character
- B. Capacity
- C. Collateral
- D. Conditions
- E. Capital

B. Essay

Perhatikan Wacana berikut ini.

Pegadaian Berikan Bunga 0 Persen, Ini Syaratnya

Kompas.com - 27/04/2020, 09:12 WIB

JAKARTA, KOMPAS.com – PT Pegadaian (Persero) akan meluncurkan program Gadai Peduli, sebagai satu upaya membantu masyarakat yang terdampak pandemi Covid-19. Program ini memberikan bunga 0 persen bagi para pengguna produk Gadai Konvensional maupun Syariah perusahaan pelat merah itu. "Kami berkomitmen terus memberikan berbagai kemudahan bagi nasabah, terlebih lagi pada situasi yang sulit saat ini di tengah wabah Covid 19. Program pertama Gadai Peduli adalah menetapkan bunga 0 persen," kata Direktur Utama Pegadaian Kuswiyoto, Senin (27/4/2020) melalui siaran resmi.

"Program pertama Gadai Peduli diharapkan bisa membantu meringankan beban 5 juta nasabah gadai, yang terdiri dari 3,5 juta nasabah dari eksisting dan 1,5 juta yang diharapkan dari tambahan nasabah selama bebas bunga diterapkan," lanjut dia.

Kuswiyoto mengatakan, program ini hanya berlaku untuk nasabah yang memiliki pinjaman kurang dari Rp 1 juta dan program efektif dimulai diberlakukan pada tanggal 1 Mei 2020 dan berakhir 31 Juli 2020. Adapun persyaratan dari program bunga 0 persen ini adalah, nasabah yang berada dalam satu KK (Kartu Keluarga) hanya diperbolehkan satu nasabah penerima saja. Sementara program Gadai Peduli yang kedua, adalah penundaan jatuh tempo lelang yang selama ini 15 hari, akan ditambah menjadi 30 hari, jadi ada tambahan 15 hari relaksasi.

"Program ini diterapkan kepada semua nasabah tanpa kecuali, dimaksudkan memberikan kesempatan mengumpulkan dana kepada nasabah untuk bisa melunasi, batas akhir waktu program akan ditetapkan kemudian," sebutnya.

Sesuai wacana di atas, jawablah pertanyaan berikut ini!

1. Apakah nama program yang akan diluncurkan oleh Pegadaian?
2. Apakah tujuan diadakannya program baru ini?
3. Mengapa program ini hanya berlaku untuk nasabah yang memiliki pinjaman kurang dari Rp 1 juta?

C. Tugas Praktik

Untuk meningkatkan pemahaman Anda akan materi akan Bank, lakukan pengamatan terhadap lembaga keuangan yang ada di sekitar Anda.

1. Tuliskan sebuah nama bank yang ada di wilayah Anda!
2. Apakah jenis bank tersebut?
3. Sebutkan produk dan layanan bank tersebut!

Kanjuruhan Press

BAB 11

HAK DAN KEWAJIBAN TENAGA KERJA BERDASARKAN UNDANG-UNDANG KETENAGAKERJAAN

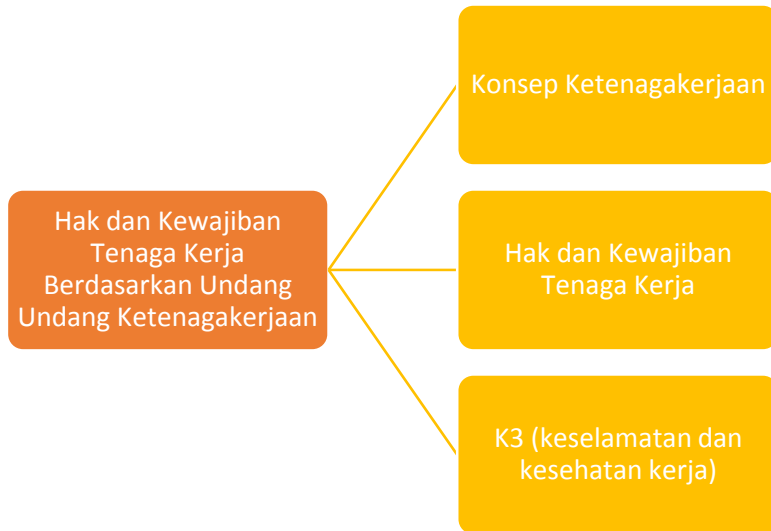
Kompetensi Dasar

- 3.11 Memahami hak dan kewajiban tenaga kerja berdasarkan undang-undang ketenagakerjaan
- 4.11 Melakukan pengelompokan hak dan kewajiban tenaga kerja di lingkungan kerja

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.11.1 Menguraikan hak tenaga kerja berdasarkan undang-undang ketenagakerjaan
- 3.11.2 Menguraikan kewajiban tenaga kerja berdasarkan undang-undang ketenagakerjaan
- 4.11.1 Melakukan identifikasi hak dan kewajiban tenaga kerja berdasarkan undang-undang ketenagakerjaan
- 4.11.2 Melakukan pengelompokan hak dan kewajiban tenaga kerja di lingkungan kerja

Peta Konsep



Materi Pembelajaran

A. Konsep Ketenagakerjaan

Definisi Ketenagakerjaan tercantum dalam Undang-undang nomor 13 Tahun 2003 Pasal 1 Ayat (1) yaitu, “Segala hal yang berhubungan dengan tenaga kerja pada waktu sebelum, selama, sesudah masa kerja”. Hal ini bermakna bahwa Ketenagakerjaan merupakan segala sesuatu yang berhubungan dengan tenaga kerja baik pada waktu sebelum, selama, dan seusai masa hubungan kerja. Tenaga Kerja merupakan sebuah objek dimana seseorang yang mampu melakukan suatu pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk kebutuhan sendiri maupun orang lain. Peraturan Pemerintah mendefinisikan Buruh atau Pekerja adalah setiap orang yang melakukan pekerjaan untuk orang lain dengan menerima upah, bayaran, ataupun imbalan dalam bentuk lain yang sejenis.

Undang-undang Ketenagakerjaan merupakan sebuah tata aturan baku yang menjadi suatu panduan untuk mengatur kedua belah pihak, baik pengusaha maupun karyawan dalam memenuhi hak dan kewajibannya masing-masing. Undang-undang Ketenagakerjaan ini akan terus mengalami perkembangan dan perbaikan seiring berjalannya waktu. Oleh karena itu perlu baik pengusaha maupun pekerja untuk memperhatikan aturan-aturan yang telah ditetapkan pada Undang-undang Ketenagakerjaan sebagai landasan bagi keduanya untuk menentukan suatu kebijakan.

Pembangunan ketenagakerjaan di Indonesia memiliki beberapa tujuan, yaitu :

- a. Memberdayakan tenaga kerja secara optimal dan manusiawi
- b. Mewujudkan pemerataan kesempatan kerja kepada seluruh warga negara Indonesia
- c. Menyediakan tenaga kerja sesuai dengan standar dan kualifikasi yang dibutuhkan
- d. Meningkatkan kesejahteraan tenaga kerja beserta keluarganya

Melalui pembangunan ketenagakerjaan yang baik, maka Indonesia akan memiliki tenaga kerja yang berkualitas, berkualifikasi, serta dapat berdaya saing dengan tenaga kerja lainnya.

Pada saat pelaksanaannya, Tenaga Kerja diklasifikasikan menjadi beberapa bagian, yaitu :

- a. Berdasarkan Kualitasnya

- 1) Tenaga Kerja Terdidik

Merupakan tenaga kerja yang memiliki pengetahuan serta keahlian atas suatu bidang tertentu. Pada umumnya, pengetahuan dan keahlian ini diperoleh dari pendidikan formal yang pernah mereka tempuh sebelumnya. Pendidikan inilah yang menjadikan mereka menjadi tenaga kerja terdidik yang memiliki ilmu sebagai dasar dalam keahliannya. Contoh : Dokter, Guru, dan lain sebagainya.

- 2) Tenaga Kerja Terlatih

Merupakan tenaga kerja yang pada umumnya memperoleh keahliannya melalui pendidikan non-formal. Pendidikan non-formal ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti kursus,

pelatih, dan lain sebagainya. Contoh paling sederhana adalah seorang chef yang mempelajari cara memasak dari senior di tempat kerjanya. Namun, meskipun pada umumnya ditempuh melalui pendidikan non-formal, hal ini tidak menutup kemungkinan tenaga kerja terlatih juga menempuh pendidikan formal

3) Tenaga Kerja Tidak Terdidik dan Tidak Terlatih

Merupakan suatu hal dimana pekerjaan yang dilakukan ini tidak mengharuskan seseorang untuk memiliki keahlian atau kewajiban tertentu secara mendalam. Contohnya adalah : Asisten rumah tangga.

4) Bukan Tenaga Kerja

Tidak seluruh orang atau Angkatan kerja dapat didefinisikan sebagai tenaga kerja. Pengertian bukan tenaga kerja ini mengacu kepada orang yang belum memasuki usia kerja ataupun orang yang telah mencapai usia kerja namun tidak bekerja karena suatu alasan tertentu. Contohnya : Ibu rumah tangga, pelajar, anak usia dibawah 15 tahun, dan lain sebagainya.

b. Berdasarkan Batas Kerja

1) Angkatan Kerja

Merupakan penduduk usia produktif 15-64 tahun yang sudah mempunyai pekerjaan namun sementara tidak bekerja maupun sedang mencari pekerjaan

2) Bukan Angkatan Kerja

Merupakan penduduk berumur 10 tahun keatas yang memiliki kegiatan hanya bersekolah, mengurus rumah tangga, dan sebagainya.

B. Hak dan Kewajiban Tenaga Kerja

Hak Karyawan Perusahaan dalam Undang-Undang Ketenagakerjaan Berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Mengatur beberapa hak Karyawan, diantaranya sebagai berikut :

a) Menjadi Anggota Serikat Tenaga Kerja

Serikat Tenaga Kerja merupakan suatu organisasi atau perkumpulan yang dibentuk oleh tenaga kerja. Tujuan utama dari Serikat Tenaga Kerja adalah untuk melindungi hak serta meningkatkan kesejahteraan tenaga kerja. Menurut pasal 104, menurut Undang-undang tersebut setiap karyawan diperkenankan untuk mengembangkan potensi kerjanya sesuai minat dan bakat melalui serikat pekerja. Selain itu Serikat tenaga kerja menjadi sebuah organisasi yang memperjuangkan jaminan dari perusahaan dalam berbagai hal seperti : Kesehatan, keselamatan, dan lain sebagainya.

b) Jaminan Sosial dan Keselamatan Kesehatan Kerja (K3)

K3 merupakan salah satu hal yang penting dan wajib untuk diadakan dalam suatu perusahaan. Ketika menjadi bagian dari suatu perusahaan, maka karyawan tersebut wajib diberikan Jaminan Sosial dan Keselamatan Kesehatan Kerja (K3) guna menjamin dalam melaksanakan tugasnya. Jaminan ini melingkupi : pelatihan K3, kecelakaan kerja, kematian, hari tua, hingga pemeliharaan Kesehatan. Pada umumnya, saat ini setiap karyawan dari suatu perusahaan telah memiliki kartu jaminan sosialnya masing-masing yang bekerjasama dengan asuransi-asuransi yang terpercaya seperti BPJS.

c) Menerima Upah yang Layak

Upah yang layak bukanlah upah yang minimum. Namun, upah yang layak adalah upah yang telah disesuaikan dengan kebutuhan, hasil kerja, dan usaha yang telah dikeluarkan. Menurut undang-undang nomor 13 tahun 2003 pasal 88 upah yang layak adalah :

- 1) Setiap pekerja/buruh berhak memperoleh penghasilan yang memenuhi penghidupan yang layak bagi kemanusiaan
- 2) Untuk mewujudkan penghasilan yang memenuhi penghidupan yang layak bagi kemanusiaan sebagaimana dimaksud yai tu upah yang telah ditetapkan oleh pemerintah untuk melindungi pekerja/buruh.

Sedangkan berdasarkan UU nomer 13 tahun 2003 mengenai kebijakan pengupahan adalah :

1) Penetapan Upah Minimum

Merupakan upah terendah bagi pekerja yang lajang atau belum berpengalaman. Upah ini terdiri dari : upah pokok dan tunjangan tetap. Penetapan ini ditetapkan berdasar rekomendasi dari Dewan Pengupahan yang didalamnya terdiri dari beberapa pihak yaitu perwakilan serikat pekerja, APINDO, dan Pemerintah.

2) Perundingan Upah

Merupakan suatu bentuk semacam negosiasi mengenai penetapan upah diatas upah minimum. Perundingan ini dapat dilakukan baik secara individu, kolektif antara serikat pekerja dengan perusahaan, maupun melalui struktur dan skala pengupahan.

3) Peninjauan secara berkala

Peninjauan perlu dilakukan dalam rangka untuk mengetahui adanya perubahan-perubahan yang perlu untuk disesuaikan dengan upah yang seharusnya. Seperti, kenaikan keuntungan perusahaan yang berdampak pada naiknya pengupahan pula.

d) Membuat Perjanjian Kerja

Sesuai yang dicantumkan dalam UU Ketenagakerjaan no 21 tahun 2000. Perjanjian Kerja sangat penting untuk menjaga hubungan dan integritas dari kedua belah pihak, baik karyawan maupun perusahaan. Perjanjian kerja ini dilakukan dan dirumuskan secara musyawarah.

e) Hak atas Perlindungan Keputusan PHK Tidak Adil

Sesuai dengan menteri tenaga kerja nomor SE 907/Men.PHI-PPHI/X/2004, bahwasanya karyawan yang mengalami PHK secara tidak adil berhak mendapatkan perlindungan serta bantuan oleh pemerintah.

f) Hak Karyawan Perempuan

Sesuai yang tercantum dalam Undang-undang menyampaikan bahwasanya perusahaan dilarang mempekerjakan perempuan yang dapat membahayakan kandungannya dan dirinya sendiri. Hal ini menjadi suatu dasar atau landasan untuk memberikan karyawan

perempuan libur saat mengalami sindrom pramenstruasi atau premenstruation syndrome (PMS) merupakan sekumpulan gejala yang muncul sebelum menstruasi berlangsung atau cuti hamil.

g) Pembatasan Waktu Kerja, Istirahat, Cuti, dan Libur

Perusahaan wajib memberikan waktu istirahat dan cuti pada karyawannya. Hal ini untuk mendukung kinerja dari karyawan. Melalui adanya pemberian waktu istirahat, cuti, serta libur ini

1) Kewajiban dari Karyawan/Pegawai

a) Kewajiban Ketaatan

Merupakan kewajiban akan tunduk dan taat mengenai peraturan-peraturan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Selain itu hal ini bermakna kepatuhan terhadap kontrak kerja yang telah dirumuskan dan disetujui oleh kedua belah pihak. Apabila seorang karyawan/pegawai tidak melaksanakan ketaatan yang ada, maka perusahaan berhak memberikan sanksi atasnya sesuai dengan aturan yang ada.

b) Kewajiban Konfidensialitas

Merupakan suatu kewajiban karyawan/pegawai untuk menjaga serta merahasiakan data-data yang dimiliki oleh perusahaan. Rahasia perusahaan adalah asset berharga baik terlihat maupun tidak terlihat yang sangat dijaga oleh perusahaan. Oleh sebab itu perlu adanya komitmen karyawan/pegawai untuk memastikan data-data tersebut tidak bocor. Hal ini merupakan salah satu bentuk integritas dari seorang karyawan/pegawai terhadap perusahaannya.

c) Kewajiban Loyalitas

Merupakan kewajiban karyawan/pekerja dalam mendukung visi dan misi perusahaan. Tujuan perusahaan tidak akan dicapai dengan baik apabila tidak ada kelayakan karyawan/pegawainya. Kelayakan karyawan/pegawai menjadi salah satu kekuatan bagi perusahaan. Semakin loyal seorang karyawan/pegawai maka akan semakin disegani oleh lainnya.

2) Hak dari Karyawan/Pegawai

Hak Karyawan Perusahaan dalam Undang-Undang Ketenagakerjaan

- a) Secara singkat, perusahaan memiliki hak yang tercantum dalam uraian Undang-Undang Ketenagakerjaan, yakni dalam UU Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan. Hak-hak tersebut antara lain adalah sebagai berikut.
 - a) Perusahaan berhak atas hasil dari pekerjaan karyawan.
 - b) Perusahaan berhak untuk memerintah/mengatur karyawan atau tenaga kerja dengan tujuan mencapai target.
 - c) Perusahaan berhak melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap pekerja/buruh/karyawan jika melanggar ketentuan yang telah disepakati sebelumnya.

Tiga hal di atas adalah sedikit kutipan mengenai hak yang dimiliki perusahaan atau pengusaha. Jelas, setiap poinnya memiliki penjabaran yang rinci jika dilihat pada regulasi baku yang tertulis.

3) Hak Karyawan Lainnya

Di sisi lain, karyawan atau pekerja juga memiliki hak yang dicantumkan dalam regulasi tersebut. Menurut Undang-Undang Ketenagakerjaan, karyawan setidaknya memiliki beberapa hak berikut ini.

a) Menjadi Anggota Serikat Tenaga Kerja

Dalam regulasi disebutkan bahwa setiap karyawan berhak menjadi anggota atau membentuk serikat tenaga kerja. Setiap karyawan diperbolehkan untuk mengembangkan potensi kerja sesuai dengan minat dan bakat. Karyawan juga mendapatkan jaminan dari perusahaan dalam hal keselamatan, kesehatan, moral, kesusilaan serta perlakuan yang sesuai dengan harkat dan martabat berdasarkan norma serta nilai keagamaan dan kemanusiaan.

Hak ini tercantum dalam UU Nomor 13 tahun 2003 Pasal 104, terkait serikat pekerja dan UU Nomor 21 tahun 2000 mengenai serikat pekerja.

b) Jaminan sosial dan Keselamatan Kesehatan Kerja (K3)

Karyawan juga berhak mendapatkan jaminan sosial yang berisi tentang kecelakaan kerja, kematian, hari tua hingga pemeliharaan kesehatan. Sekarang ini, implementasi hak karyawan bidang jaminan sosial dan K3 adalah berupa BPJS. Anda sebagai pemilik perusahaan atau pemberi kerja wajib mendaftarkan setiap karyawan sebagai anggota BPJS dalam rangka pemenuhan hak ini.

Hak karyawan yang satu ini tercantum dalam Undang-Undang Ketenagakerjaan Nomor 13 tahun 2003, UU Nomor 03 tahun 1992, UU Nomor 01 tahun 1970, Ketetapan Presiden Nomor 22 tahun 1993, Peraturan Pemerintah Nomor 14 tahun 1993 dan Peraturan Menteri Nomor 4 tahun 1993 dan Nomor 1 tahun 1998.

c) Menerima Upah yang Layak

Tercantum dalam Permen Nomor 1 tahun 1999 Pasal 1 Ayat 1, UU Nomor 13 tahun 2003, PP tahun 1981, Peraturan Menteri Nomor 01 tahun 1999 dan paling baru adalah Permenaker Nomor 1 tahun 2017.

d) Membuat Perjanjian Kerja atau PKB

Hak karyawan atau pekerja ini tercantum dalam Undang-Undang Ketenagakerjaan Nomor 13 tahun 2003 dan juga Undang-Undang Nomor 21 tahun 2000. Karyawan yang telah tergabung dalam serikat pekerja memiliki hak untuk membuat Perjanjian Kerja yang dilaksanakan berdasarkan proses musyawarah.

e) Hak Atas Perlindungan Keputusan PHK Tidak Adil

Hak ini tercantum dalam Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja Nomor SE 907/Men.PHI-PPHI/X/2004. Setiap karyawan berhak mendapat perlindungan dan bantuan dari Pemerintah melalui DI nas Tenaga Kerja bilamana mengalami PHK secara tidak adil.

f) Hak Karyawan Perempuan seperti Libur PMS atau Cuti Hamil

Secara umum hak ini tercantum dalam UU Nomor 13 tahun 2003 Pasal 76 Ayat 2 yang menyatakan bahwa perusahaan atau pengusaha dilarang mempekerjakan perempuan hamil yang bisa berbahaya bagi kandungannya dan dirinya sendiri.

Selain poin tersebut, pada Pasal 82 Ayat 2 UU Nomor 13 tahun 2003 juga menyebutkan perihal hak cuti keguguran. Selanjutnya pada UU Nomor 3 tahun 1992 mengatur tentang hak biaya persalinan yang bisa didapat oleh karyawan. Pada Pasal 83 UU Nomor 13 tahun 2003 juga masih membicarakan mengenai hak karyawan perempuan yakni terkait hak menyusui. Terakhir adalah hak cuti menstruasi yang diatur dalam Pasal 81 UU Nomor 13 tahun 2003.

g) Pembatasan Waktu Kerja, Istirahat, Cuti dan Libur

Dalam UU Ketenagakerjaan Nomor 13 tahun 2003 Pasal 79, hak ini dicantumkan secara jelas. Perusahaan wajib memberi waktu istirahat dan cuti pada setiap karyawan. Secara jelas misalnya, terkait waktu istirahat, disebutkan bahwa karyawan memiliki hak untuk mendapatkan istirahat antara jam kerja minimal setengah jam setelah bekerja selama empat jam.

Dengan mengetahui hak setiap pihak, tentu bisa menentukan langkah strategis dan pengambilan keputusan yang melibatkan perusahaan dan karyawan di dalamnya. Seperti misalnya dalam pengaturan pemberian hak cuti dan libur, bisa merundingkan serta mendiskusikan hak karyawan berkenaan dengan cuti dan libur.

C. Keselamatan Dan Kesehatan Kerja (K3)

Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) Tenaga Kerja memiliki beberapa definisi menurut para ahli :

- a. Menurut Mangkunegara, K3 adalah suatu pemikiran serta upaya dalam menjamin keutuhan dan kesempurnaan kerja baik secara jasmaniah maupun rohaniah pada khususnya, dan manusia pada umumnya, hasil karya dan budaya untuk menuju pada masyarakat adil dan Makmur
- b. Menurut Suma'mur (1981 : 2) K3 merupakan suatu rangkaian usaha untuk menciptakan suasana kerja yang aman dan tentram bagi para karyawan/pegawai yang bekerja pada perusahaan yang bersangkutan tersebut
- c. Menurut Simanjuntak (1994) K3 merupakan kondisi keselamatan yang bebas dari resiko-resiko kecelakaan dan kerusakan dimana kita bekerja yang mencakup tentang kondisi bangunan, mesin, peralatan keselamatan, dan pekerja.

Rangkuman

Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) merupakan suatu upaya dalam menjamin keutuhan, kesehatan, keamanan, keselamatan, serta suasana kerja yang aman bagi pekerja yang mencakup kondisi bangunan, mesin, dan lain sebagainya. K3 diatur dalam Undang-undang nomor 13 tahun 2003 pasal 86 dan 87. Pasal ini memiliki tujuan utama untuk melindungi keselamatan pekerja atau buruh yang aman, demi mewujudkan produktivitas kerja yang optimal dengan adanya peraturan yang menjamin keselamatan dan Kesehatan kerja.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

1. Pemerintah/swasta menetapkan aturan sebelum perekrutan tenaga kerja, selama pekerjaan dilakukan bahkan sesudah pekerjaan selesai dikerjakan (pensiun). Ini merupakan ruang lingkup
 - A. tenaga kerja
 - B. angkatan kerja

- C. ketenagakerjaan
 - D. kesempatan kerja
 - E. bukan angkatan kerja
2. Keadaan yang menggambarkan tersedianya lapangan kerja bagi angkatan kerja disebut
- A. tenaga kerja
 - B. angkatan kerja
 - C. pencari kerja
 - D. kesempatan kerja
 - E. waktu efektif kerja
3. Penetapan upah di Indonesia dilakukan dengan menetapkan upah
- A. regional
 - B. minimum
 - C. maksimum
 - D. absolut
 - E. provinsi
4. Salah satu masalah ketenagakerjaan di Indonesia adalah pengangguran yang dapat menjadi penghambat pembangunan. Berikut ini yang merupakan dampak pengangguran terhadap bidang ekonomi adalah
- A. pendapatan nasional menurun sebagai akibat penurunan pendapatan pribadi
 - B. stabilitas ekonomi yang menurun mengakibatkan produksi meningkat
 - C. pertumbuhan ekonomi yang stagnan sehingga pembangunan berhenti
 - D. meningkatnya kriminalitas karena banyak masyarakat yang tidak bekerja
 - E. meningkatnya kemampuan berproduksi sebagai dampak harga barang naik

5. Masalah dominan yang terdapat di sektor ketenagakerjaan indonesia adalah
- A. informasi tentang ketenagakerjaan masih minimal
 - B. kualitas tenaga kerja yang masih rendah
 - C. ketersediaan kesempatan kerja yang masih sangat rendah
 - D. pertumbuhan angkatan kerja yang rendah
 - E. tenaga kerja indonesia terlalu memilih-milih pekerjaan

B. Essay

1. Analisislah apakah perlindungan tenaga kerja yang dimaksudkan untuk menjamin hak-hak dasar pekerja/buruh telah dapat dilaksanakan dengan baik di sekitar wilayah Anda?.
2. Analisislah apakah perlindungan tenaga kerja yang ada di Undang-Undang RI No. 13 Tahun 2003 dapat menjamin kesamaan kesempatan serta perlakuan tanpa diskriminasi atas dasar apapun untuk mewujudkan kesejahteraan?.

Kanjuruhan Press

BAB 12

DOKUMEN PERDAGANGAN DALAM DAN LUAR NEGERI

Kompetensi Dasar

- 3.12 Menerapkan dokumen perdagangan dalam dan luar negeri
- 4.12 Membuat kelengkapan dokumen yang diperlukan dalam lalu lintas perdagangan dalam dan luar negeri

Indikator Pencapaian Kompetensi

- 3.12.1 Menguraikan dokumen perdagangan dalam negeri
- 3.12.2 Menguraikan dokumen perdagangan luar negeri
- 3.12.3 Menentukan dokumen perdagangan dalam dan luar negeri
- 4.12.1 Menyiapkan berbagai kebutuhan yang diperlukan untuk membuat dokumen perdagangan dalam dan luar negeri
- 4.12.2 Membuat kelengkapan dokumen yang diperlukan dalam lalulintas perdagangan dalam dan luar negeri

Peta Konsep

Dokumen Perdagangan
Dalam dan Luar Negeri

Dokumen Yang
dibutuhkan dalam
Perdagangan
Internasional

Prosedur Kelengkapan
Dokumen Perdagangan
Dalam dan Luar Negeri

A. Dokumen yang dibutuhkan dalam Melakukan Perdagangan Internasional

Dalam perdagangan internasional, banyak prosedur yang harus dilalui, maka itu tidak mengherankan jika ada setumpuk berkas dan dokumen yang perlu dipersiapkan. Tiap-tiap dokumen tidak hanya berasal dari satu atau dua instansi, bisa saja ada 5 sampai 10 instansi terkait yang perizinannya perlu dipersiapkan. Baik itu dari instansi perbankan, pelayaran, bea cukai, perpajakan, dan instansi-instansi lainnya. Termasuk di dalamnya dokumen seperti daftar opname. Setiap dokumen perlu dibuat secara jelas, teliti, dan seksama. Karena perbedaan data dalam proses export ataupun import dapat menyebabkan beberapa hal, di antaranya:

1. Terhambatnya proses pengiriman barang
2. Ditahannya barang oleh pihak bea cukai karena dianggap barang illegal
3. Denda yang sangat besar

Oleh karenanya, jika ingin melakukan eksport maupun import, hal yang pertama perlu dilakukan adalah memeriksa kelengkapan dokumen. Bahkan jika menggunakan jasa import resmi jakarta, hal ini tidak boleh diabaikan.

1. Jenis-Jenis Dokumen dalam Perdagangan Internasional

Pada dasarnya, dokumen-dokumen dalam sebuah perdagangan internasional, baik export maupun import, dapat dibedakan menjadi 3 jenis dokumen. Adapun 3 jenis dokumen yang dimaksud adalah dokumen induk, dokumen penunjang, dan dokumen pembantu.

a. Dokumen Induk

Badan Utama Perdagangan Internasional mengeluarkan sebuah dokumen yang berfungsi sebagai alat pembuktian pelaksanaan sebuah transaksi. Dan dokumen inilah yang kerap disebut sebagai dokumen inti atau dokumen induk. Dalam

dokumen induk ini terdapat beberapa jenis dokumen pembuktian, di antaranya adalah:

1) Letter of Credit (L/C)

Pihak pengimport barang dapat mengajukan kepada BANK agar pihak eksportir di luar negeri yang menjadi pihak terlibat memiliki hak untuk menarik wesel-wesel atas importir bersangkutan. Sebagai contoh, jika Pak Budi ingin mengirimkan barang ke Surabaya dari koleganya di Jepang, maka Pak Budi adalah importer. Dan koleganya adalah eksportir. Sebagai seorang importer, Pak Budi berhak mengajukan kepada BANK untuk memiliki hak mengirim wesel-wesel dari sang kolega ketika pelaksanaan perdagangan sedang berlangsung.

2) Bill of Lading (B/L)

Merupakan sebuah dokumen berupa surat yang didapatkan ketika barang berada di dalam kapal laut. Surat ini menjadi bukti akan 2 hal. Hal pertama adalah bahwa B/L menjadi bukti kepemilikan barang di dalam kapal laut tersebut. Hal kedua adalah bahwa B/L menjadi bukti adanya kontrak pengangkutan barang di dalam sebuah kapal laut. Jadi pada intinya, Bill of Lading memuat penjelasan bahwa barang anda berada di dalam sebuah kapal. Dan di Bill of Lading termuat hak dan kewajiban antara anda dan pihak jasa angkutan barang via laut tersebut.

3) Faktur atau Invoice

Merupakan sebuah dokumen yang digunakan untuk segala sesuatu yang bersifat penagihan. Misalnya berapa biaya yang perlu anda keluarkan, berapa biaya yang bisa anda tarik, dan bukti untuk penyelesaian beberapa jenis masalah dalam proses eksport import ini. Invoice juga menjadi tagihan atas jasa-jasa baik yang anda berikan, ataupun anda dapatkan. Invoice ini dalam sebuah jasa import resmi dibedakan menjadi 3 jenis, yaitu profoma invoice, commercial invoice, dan consular invoice.

4) Profoma Invoice

Merupakan sebuah invoice atau faktur yang menjadi bukti sah dan dapat diterima bahwa telah terjadinya syarat-syarat dalam proses jual beli. Dengan adanya invoice ini, perizinan akan dapat dilakukan dengan lebih mudah. Ketika profoma invoice sudah diterima dan disepakati bersama, maka secara otomatis sah secara hukum sebagai bukti adanya hak dan kewajiban yang harus dipenuhi bersama baik oleh penjual maupun pembeli. Baik oleh pihak eksportir, maupun pihak importer. Dalam profoma invoice dikenal akan 3 jenis waktu kapan dikeluarkannya profoma invoice. Pertama adalah ketika terjadi pembayaran sebelum terjadinya pengapalan, atas dasar consignment, dan tergantung pada tender.

5) Commercial Invoice

Merupakan sebuah invoice yang berisi keterangan akan detail jumlah barang, harga barang, perhitungan pembayaran, dan besaran hal-hal terkait di dalamnya. Dalam commercial invoice, faktur ini diberikan oleh penjual kepada pembeli yang nama dan alamatnya sama dengan L/C atau dokumen importir seperti Angka Pengenal Import, NPWP dan ditandatangani oleh pihak-pihak terkait. Baik itu notaris, pihak penjual, pihak pembeli, maupun saksi-saksi yang berkepentingan di dalamnya.

6) Consular Invoice

Jenis faktor yang terakhir adalah consular invoice. Merupakan faktur yang diberikan oleh instansi resmi. Biasanya adalah pihak kedutaan atau konsulat perdagangan. Faktur ini bersifat berbeda-beda antara negara yang satu dengan negara yang lainnya. Hal ini karena adanya perbedaan aturan antara satu negara dengan negara lainnya. Misalnya perbedaan prinsip dumping barang, bea masuk, dan sistem penerimaan barang dalam sebuah negara.

7) Dokumen Polis Asuransi

Dalam pengiriman barang, resiko selama perjalanan tentu ada. Dan akan menjadi momok yang cukup menakutkan bagi eksportir maupun bagi importir. Kerugian waktu dan nilai barang adalah hal yang tentu perlu menjadi perhatian. Untuk menghindari terjadinya hal-hal tersebut, asuransi sangat diperlukan. Dengan demikian, jika terjadi masalah dalam proses pengiriman barang, seseorang bisa tetap tenang karena kerugian sudah tercover pihak asuransi. Sebagai pembuktian sebuah barang telah terlindung oleh asuransi, diperlukan bukti bahwa pembayaran asuransi sudah dilakukan. Bukti tersebut dinamakan polis asuransi. Dalam polis asuransi ini terdapat berbagai hak dan kewajiban tiap-tiap pihak terkait di dalamnya. Misalnya kejadian-kejadian seperti apa yang menyebabkan asuransi ini berlaku. Dan kejadian-kejadian seperti apa yang menyebabkan asuransi ini dinyatakan tidak dapat diterima sehingga pengcoveran kerugian tidak bisa dilakukan. Itulah beberapa dokumen inti yang wajib ada dalam sebuah transaksi ekspor maupun import. Berikutnya kita akan mempelajari yang dimaksud dengan dokumen penunjang.

b. Dokumen Penunjang

Dokumen ini dibuat sebagai perincian dan berisi keterangan-keterangan yang diperlukan dalam sebuah dokumen induk. Terutama dalam sebuah invoice. Karena biasanya invoice dibuat dalam bentuk yang sangat sederhana sehingga memerlukan hal-hal yang dapat menunjang:

- 1) Legalitas Importir/Eksportir
- 2) Kejelasan deskripsi barang
- 3) Kejelasan hak dan kewajiban pembeli maupun penjual

Seerti halnya dokumen inti, dalam dokumen penunjang ini ada beberapa anakannya, di antaranya adalah daftar pengepakan (*packing list*), surat keterangan asal (COO), dan lain-lain. Penjelasan lengkapnya dapat dilihat pada keterangan berikut ini.

1) Daftar Pengepakan atau Packing List

Merupakan sebuah dokumen yang wajib dibuat oleh eksportir. Di dalamnya terdapat informasi berupa uraian dari barang-barang apa saja yang ada dalam pak, bungkus, ataupun yang terikat di dalam peti. Daftar pengepakan ini sangat dibutuhkan oleh pihak bea cukai sebagai alat untuk mencocokkan kesamaan barang yang didaftarkan dalam dokumen eksport import, dengan fisik real. Jika terdapat perbedaan antara dokumen di pihak bea cukai, dengan daftar pengepakan, besar kemungkinan akan terjadi masalah, seperti penundaan izin lolos export import. Oleh sebab itu, antara dokumen yang sudah dibuat, utamanya commercial invoice, harus sama detail utamanya dengan packing list ini.

2) Surat Keterangan Asal (*Certificate of Origin*)

Merupakan surat pernyataan asal muasal suatu barang. Dengan demikian, pihak bea cukai dapat menentukan apakah barang tersebut layak masuk atau tidak. Alasan dari adanya dokumen ini adalah untuk mencegah masuknya barang dari negara yang dilarang. Misalnya, berlian dilarang masuk dari negara-negara yang sedang dilanda perang. Atau barang-barang dari Israel dilarang masuk ke Indonesia atas alasan tertentu.

3) Surat Keterangan Pemeriksaan

Merupakan sebuah surat yang harus dilakukan oleh sebuah team independent. Di sini team tersebut akan menjadi surveyor dan juru periksa suatu badan resmi yang disahkan oleh pemerintah. Badan resmi ini juga harus merupakan sebuah badan yang dikenal dalam dunia perdagangan internasional. Tugas dari team surveyor ini adalah memeriksa berbagai hal barang yang akan dikirim. Entah itu kondisinya, jumlahnya, mutunya, dan bagaimana barang tersebut dipacking. Karena bersifat survey, maka pemeriksaan ini hanya bersifat sampling. Sistem kerjanya adalah dengan memeriksa secara acak 2% dari barang. Dan melihat apakah 2% itu mewakili kondisi sebenarnya. Jika iya, maka akan

dinilai apakah kondisi sesuai dengan yang dipersyaratkan dalam dokumen perjanjian.

4) Sertifikat Mutu (*Certificate of Quality*)

Hal berikutnya yang diperlukan ketika mengurus export import, ataupun ketika menggunakan jasa import resmi jakarta. Hal ini penting untuk memastikan barang yang akan dikirim sesuai dengan standart beberapa pihak. Sebenarnya sertifikat mutu bersifat tidak selalu diminta pembeli. Namun wajib diberikan oleh pihak pengirim jika pembeli memintanya. Dengan kata lain, sertifikat mutu wajib untuk dimiliki. Sertifikat mutu ini dapat dibuat di laboratorium perusahaan, ataupun badan penelitian yang independen. Untuk Indonesia sendiri, sertifikat mutu bisa dimintakan pada pihak BPOM, ataupun MUI. Juga beberapa pihak lainnya. Sertifikat mutu ini juga ada yang dari produsen. Biasa disebut dengan Manufacture's Quality Certificate. Isinya adalah ketengan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan barang yang diproduksi oleh produsen, dan sedang menjadi komoditi yang akan dijual.

5) Keterangan Timbangan (*Weight Note*)

Dokumen ini menerangkan berat dari barang yang akan dikirim. Agar proses eksport import berjalan lancar maka barang yang hendak dikirim wajib memiliki data yang sama antara di keterangan timbangan, commercial invoice, dan L/C.

6) Daftar Ukuran (*Measurement List*)

Dokumen yang bersifat data-data mengenai ukuran barang yang hendak dikirim. Data di sini meliputi panjang, tebal, diameter, volume, berat, dan lain sebagainya. Ukuran ini haruslah sama dengan persyaratan kondisi barang yang dicantumkan dalam L/C. Data ini digunakan selain untuk proses memeriksa kesamaan kondisi barang yang dikirim dengan pesanan yang diminta, juga untuk menghitung biaya angkut.

7) Dokumen Analisa Kimia

Jika melakukan pengiriman berupa barang kimia, makanan, ataupun obat-obatan, wajib untuk memiliki dokumen analisa kimia. Hal ini untuk memastikan bahwa barang tersebut aman dan tidak mengandung bahan-bahan berbahaya. Dan dokumen ini bisa diminta dari BPOM ataupun badan independent yang terkait dengan analisa obat, makanan, dan bahan kimia.

8) Wessel atau Bill of Exchange

Merupakan persyaratan wajib karena menyangkut pembayaran. Wesel adalah alat pembayaran dalam bentuk tertulis. Diserahkan oleh exporter kepada importir. Dalam wessel, dana akan diteruskan baik saat barang akan dikirimkan, dalam proses pengiriman, ataupun saat barang sudah diterima oleh importir. Dalam sistem pembayaran menggunakan wessel ini, ada beberapa pihak yang terlibat di dalamnya. Pihak tersebut antara lain adalah drawer (penanda tangan), drawee (yang membayar), dan payee (yang menerima pembayaran). Selain itu juga ada yang disebut sebagai pihak endorsee, yaitu pihak yang menerima pengalihan hak wessel. Sebenarnya masih banyak dokumen lainnya yang diperlukan dalam proses ekspor maupun import, namun biasanya hanya beberapa contoh dokumen di ataslah yang menjadi acuan utama. Sehingga beberapa jenis dokumen lainnya walaupun terkadang dibutuhkan, namun lebih sering teronggok dalam tumpukan berkas-berkas saja. Dalam proses pengurusan dokumen yang begitu banyak tersebut, kerap terjadi kasus di mana ada data yang perlu diperbaiki. Misalnya karena ada salah penulisan, ketidaksesuaian data, ataupun ada kesalahan-kesalahan lain. Demi kelancaran proses pengiriman barang export import ini, setiap kesalahan tersebut harus diperbaiki. Proses perbaikan ini biasa disebut dengan Perbaikan Notul.

9) Proses Perbaikan Dokumen atau Notul

Kesalahan penulisan dalam dokumen dapat

menyebabkan berbagai macam masalah. Adapun beberapa masalah yang bisa muncul antara lain adalah: Perbedaan beban bea masuk; Perbedaan pajak import; Penahanan barang sampai izin dokumen disamakan; Penyitaan barang. Dan masalah-masalah lainnya yang akan sangat merugikan pihak eksportir maupun importir. Untuk memperbaiki kesalahan-kesalahan tersebut, maka perlu dibuat notul. Merupakan dokumen yang menerangkan adanya revisi yang diperlukan sebagai pengganti keterangan barang. Notul ini biasa dikeluarkan oleh kantor pelayanan Bea Cukai baik sebelum maupun setelah Persetujuan Pengeluaran Barang (SPPB) dikeluarkan. Untuk mengajukan notul, importir bisa melakukannya sendiri, atau melalui jasa PPJK. Karena notul ini sangat penting, maka kesalahan pada notul harus dihindari.

Adapun beberapa tips yang bisa dilakukan untuk menghindari kesalahan dalam pengisian notul antara lain adalah:

- a) Lebih teliti dalam proses pembuatan dokumen PIB
Perbedaan 1 digit saja dalam proses pengiriman eksport import, dapat menyebabkan adanya hambatan. Pihak bea cukai bisa menolak proses pengiriman barang yang sedang dilakukan. Dan hal ini tentunya akan sangat merugikan. Baik dari sisi materi, tenaga, maupun waktu.
- b) Periksa kembali beberapa kali data-data yang sudah diisi
Walaupun data sudah diperiksa, namun kadangkala pemeriksaan tidak fokus. Oleh sebab itu, sebaiknya periksa beberapa kali sampai merasa yakin bahwa semua data yang sudah diisi 100% benar.
- c) Mintalah orang lain untuk memeriksa apakah seluruh data sudah sesuai
Sebaik apapun seseorang, melihat kesalahan diri sendiri adalah hal yang sulit dilakukan. Oleh sebab itu, sangat disarankan untuk meminta satu atau dua kolega anda untuk memeriksa apakah dokumen yang sudah anda isi 100%

benar.

Dengan cara ini, kemungkinan terjadinya kesalahan akan menjadi lebih sedikit.

- d) Gunakan jasa import resmi jakarta dan berpengalaman untuk membantu anda pengurusan import

Jika anda tidak ingin repot, anda bisa menggunakan jasa import resmi jakarta. Dengan demikian, anda bisa tinggal menerima beresnya saja. Namun dalam memilih jasa import resmi jakarta ada beberapa hal yang perlu diperhatikan. Hal tersebut antara lain pengalaman, harga, reputasi, dan penanganan perusahaan tersebut jika menemukan masalah di proses pengiriman barang. Sebagai contoh, caritahu apa yang akan dilakukan penyedia jasa import jika barang yang hendak dikirim tiba-tiba terjadi kesalahan penulisan dokumen/Rusak/Hilang dll. Pada intinya, pembuatan notul ini wajib dilakukan jika terdapat kesalahan dalam penulisan. Namun tentu saja kesalahan tersebut sedini mungkin harus dicegah. Walaupun ada fasilitas notul. Untuk mencegah terjadinya kesalahan tersebut, ada baiknya untuk mengisi dokumen eksport import dalam kondisi yang tenang sehingga tidak merusak pikiran. Demikianlah beberapa informasi seputar dokumen yang diperlukan dalam proses export import. Walaupun anda menggunakan jasa import resmi jakarta namun pastikan seluruh dokumen harus tersedia. Karena bagaimanapun juga hal ini penting. Baik bagi exporter, importir, maupun bagi pihak penengah dan pihak pemerintah.

B. Prosedur Kelengkapan Dokumen Perdagangan Dalam dan Luar Negeri

- a. Sumber Hukum Ekspor

Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Nomor : 182/MPP/Kep/4/1998 Tentang Ketentuan Umum Di Bidang Ekspor.

- 1) Ekspor adalah kegiatan mengeluarkan barang dari Daerah Pabean;
- 2) Eksportir adalah perusahaan atau perorangan yang melakukan kegiatan ekspor;
- 3) Eksportir Terdaftar adalah perusahaan atau perorangan yang telah mendapat pengakuan Menteri Perindustrian dan Perdagangan untuk mengekspor barang tertentu sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
- 4) Daerah Pabean adalah Wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan dan ruang udara di atasnya, serta tempat-tempat tertentu di zona ekonomi eksklusif dan landas kontinen yang di dalamnya berlaku Undang-undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan;
- 5) Barang Yang Diatur Ekspornya adalah barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan oleh Eksportir Terdaftar;
- 6) Barang Yang Diawasi Ekspornya adalah barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan dengan persetujuan Menteri Perindustrian dan Perdagangan atau Pejabat yang ditunjuk;
- 7) Barang Yang Dilarang Ekspornya adalah barang yang tidak boleh diekspor;
- 8) Barang Yang Bebas Ekspornya adalah barang yang tidak termasuk pengertian butir e, f dan g.

Ekspor pada mulanya hanya dapat dilakukan oleh perusahaan berbentuk Badan Hukum yang telah mendapatkan izin dari Departemen Perdagangan. Izin ekspor tersebut tersebut adalah :

- 1) APE (Angka Pengenal Ekspor) untuk Eksportir Umum, berlaku untuk jangka 5 tahun dan dapat diperpanjang.
- 2) APES (Angka Pengenal Ekspor Sementara), berlaku untuk jangka 2 tahun dan tidak dapat diperpanjang.
- 3) (APE maupun APES dikeluarkan oleh Kanwil. Departemen Perdagangan).
- 4) APET (Angka Pengenal Ekspor Terbatas), untuk perusahaan PMA / PMDN (Penanaman Modal Asing/Penanam Modal Dalam Negeri).
- 5) APETS (Angka Pengenal Ekspor Terbatas Sementara).

- 6) (APET maupun APET(S) dikeluarkan oleh BKPM)
- 7) APES Produsen diberikan kepada perusahaan yang selain melakukan kegiatan produksi juga melakukan kegiatan ekspor bahan baku / penolong untuk proses produksi industri di luar negeri. Eksportir produsen memperoleh izin yang bersangkutan dari Menteri Perdagangan setelah ada surat rekomendasi dari Menteri Perindustrian.

Setelah keluarnya Keputusan Menteri Perdagangan No. 331/Kp/XII/87 tanggal 23 Desember 1987 mengubah ketentuan di atas sehingga ekspor dapat dilakukan oleh setiap pengusaha yang telah memiliki :

- 1) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP); atau
- 2) Izin Usaha dari Departemen Teknis/Lembaga Pemerintah Non Departemen berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku; dan
- 3) Tanda Daftar Perusahaan (TDP).

Setiap eksportir yang melakukan ekspor Barang Yang Diatur Ekspornya harus memenuhi persyaratan dan telah mendapat pengakuan sebagai Eksportir Terdaftar dari Menteri Perindustrian dan Perdagangan, dalam hal ini Direktur Jenderal Perdagangan Internasional. Setiap eksportir yang melakukan ekspor Barang Yang Diawasi Ekspornya harus memenuhi persyaratan dan telah mendapat persetujuan ekspor dari Menteri Perindustrian dan Perdagangan, dalam hal ini Direktur Ekspor dengan mempertimbangkan usulan dari Direktur Pembina Teknis yang bersangkutan dilingkungan Departemen Perindustrian dan Perdagangan dan atau instansi/Departemen lain yang terkait.

Barang Yang Diatur Ekspornya, Diawasi Ekspornya dan Dilarang Ekspornya adalah sebagaimana tercantum dalam Lampiran Keputusan ini sebagaimana telah dirubah dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor : 57/MPP/Kep/I/2002 Tentang Perubahan Atas Lampiran Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Nomor 558/Mpp/Kep/12/1998 Tentang Ketentuan Umum Dibidang Ekspor Sebagaimana Telah Diubah Beberapa Kali, Terakhir Dengan Keputusan Menteri

Perindustrian Dan Perdagangan Nomor 294/Mpp/Kep/10/2001 Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia.

Pembayaran ekspor dapat dilakukan dengan Letter of Credit (L/C) atau dengan cara pembayaran lain yang lazim berlaku dalam perdagangan internasional sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Terhadap barang ekspor tertentu, Menteri Perindustrian dan Perdagangan dalam hal ini Direktur Jenderal Perdagangan Internasional menetapkan Harga Patokan Ekspor secara berkala sebagai dasar perhitungan Pajak Ekspor. Eksportir yang melanggar ketentuan dalam Keputusan ini dapat dikenakan sanksi berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Nomor:229/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan Umum Di Bidang Impor

- 1) Impor adalah kegiatan memasukkan barang ke dalam Daerah Pabean.
- 2) Daerah Pabean adalah Wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan dan ruang udara di atasnya, serta tempat-tempat tertentu di zona ekonomi eksklusif dan landas kontinen yang didalamnya berlaku Undang-undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanaan;

Barang yang diatur tata niaga impornya adalah barang yang impornya hanya boleh dilakukan oleh perusahaan yang diakui dan disetujui oleh Menteri Perindustrian dan Perdagangan untuk mengimpor barang yang bersangkutan; Barang yang dilarang impornya adalah barang yang tidak boleh diimpor. Impor hanya dapat dilakukan oleh perusahaan yang telah memiliki Angka Pengenal Importir (API), Angka Pengenal Importir Sementara (APIS) atau Angka Pengenal Importir Terbatas (APIT). Ketentuan mengenai API diatur dalam Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 253/MPP/KEP/7/2000: Tentang Perubahan Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Nomor. 550/Mpp/Kep/10/1999 Tentang Angka Pengenal Importir (API). Angka Pengenal Importir disingkat API adalah tanda pengenal sebagai importir yang harus dimiliki setiap perusahaan yang melakukan perdagangan impor;

- 1) Perusahaan Importir adalah Perusahaan yang melakukan kegiatan perdagangan impor barang;
- 2) Perusahaan dagang adalah setiap bentuk usaha perorangan, persekutuan, koperasi atau badan hukum yang berkedudukan di Indonesia yang melakukan kegiatan usaha perdagangan;
- 3) Perusahaan industri adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang usaha industri;
- 4) Menteri adalah Menteri Perindustrian dan Perdagangan; Direktur adalah Direktur Impor Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri, Departemen Perindustrian dan Perdagangan;
- 5) KANWIL adalah Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan;
- 6) KANDEP adalah Kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan.

Kegiatan usaha perdagangan impor hanya dapat dilaksanakan oleh Perusahaan yang telah memiliki API. API terdiri dari :

- 1) Angka Pengenal Importir Umum (API-U);
- 2) Angka Pengenal Importir Produsen (API-P).
 - a) Setiap Perusahaan Dagang yang melakukan impor wajib memiliki API-U.
 - b) Setiap Perusahaan Industri di luar PMA/PMDN yang melakukan impor wajib memiliki API-P.
 - c) Perusahaan pemilik API-U dapat mengimpor semua jenis barang kecuali barang yang diatur tata niaga impornya dan barang yang dilarang impornya.
 - d) Perusahaan pemilik API-P hanya dapat mengimpor barang modal dan bahan baku/penolong untuk keperluan proses produksinya sendiri, sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

API merupakan syarat untuk :

- 1) Pengimporan barang melalui pembukaan L/C pada Bank Devisa dan/atau dengan cara pembayaran lain yang lazim berlaku dalam transaksi perdagangan luar negeri;
- 2) Penerbitan Pemberitahuan Impor Barang (PIB).
- 3) Pengimporan barang tanpa API dapat diberikan kepada Instansi/Lembaga Pemerintah maupun Lembaga Swasta, Badan

Internasional dan yayaan sepanjang untuk keperluan sendiri dan tidak untuk diperdagangkan setelah mendapat persetujuan Menteri atau pejabat yang ditunjuknya.

- 4) Pemilik API bertanggung jawab sepenuhnya terhadap pelaksanaan impor yang dilakukan sendiri atau cabang/perwakilannya, baik untuk keperluan sendiri maupun untuk keperluan pihak lain.

Tata Cara Dan Persyaratan Memperoleh Angka Pengenal Importir (API)

- 1) API diterbitkan oleh Kepala KANWIL atas nama Menteri di tempat kantor pusat perusahaan berdomisili.
- 2) Setiap Perusahaan dagang hanya berhak memiliki 1 (satu) API-U dan setiap
- 3) Perusahaan Industri hanya berhak memiliki 1 (satu) API-P.
- 4) Perusahaan Dagang dan Perusahaan Industri sebagaimana dimaksud pada Keputusan ini adalah setiap bentuk usaha perorangan, persekutuan, koperasi atau badan hukum yang berkedudukan di Indonesia.

Untuk dapat memperoleh API-U, perusahaan yang bersangkutan wajib mengajukan permohonan kepada Kepala KANWIL, tembusan kepada Kepala KANDEP dengan melampirkan :

- 1) Formulir Isian (disediakan dengan cuma-cuma);
- 2) Copy Akte Notaris Pendirian Perusahaan dan perubahannya;
- 3) Nama dan susunan pengurus perusahaan (asli);
- 4) Surat Keterangan Kelakuan Baik pengurus perusahaan dari Kepolisian (asli);
- 5) Copy Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP);
- 6) Copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP);
- 7) Copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perusahaan;
- 8) Surat Keterangan Domisili Kantor Pusat yang masih berlaku dari Kantor Kecamatan apabila milik sendiri atau dari pemilik gedung apabila sewa/kontrak (asli);

- 9) Copy perjanjian sewa/kontrak tempat berusaha yang masa waktu sewa/kontraknya minimal 2 (dua) tahun;
- 10) Referensi Bank Devisa (asli);
- 11) Pas foto pengurus 2 (dua) lembar ukuran 2 x 3;
- 12) Copy KTP pengurus.

Untuk dapat memperoleh API-P, perusahaan yang bersangkutan wajib mengajukan permohonan kepada Kepala KANWIL, tembusan kepada Kepala KANDEP dengan melampirkan :

- 1) Formulir Isian (disediakan dengan cuma-cuma);
- 2) Copy Akte Notaris Pendirian Perusahaan dan perubahannya;
- 3) Nama dan susunan pengurus perusahaan (asli);
- 4) Surat Keterangan Kelakuan Baik pengurus perusahaan dari Kepolisian (asli);
- 5) Copy Izin Usaha Industri dari Departemen terkait;
- 6) Copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP);
- 7) Copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perusahaan;
- 8) Surat Keterangan Domisili Kantor Pusat yang masih berlaku dari Kantor Kecamatan apabila milik sendiri atau dari pemilik gedung apabila sewa/kontrak (asli);
- 9) Copy perjanjian sewa/kontrak tempat berusaha yang masa waktu sewa/kontraknya minimal 2 (dua) tahun;
- 10) Referensi Bank Devisa (asli);
- 11) Pas foto pengurus 2 (dua) lembar ukuran 2 x 3;
- 12) Copy KTP pengurus.

Kepala KANDEP setempat, selambat-lambatnya 12 (dua belas) hari kerja sejak diterimanya tembusan permohonan API dan Formulir Isian berikut lampirannya telah selesai melakukan pemeriksaan ke lapangan. Pemeriksaan ke lapangan sebagaimana dimaksud untuk memastikan kebenaran dokumen yang diajukan oleh pemohon dilaksanakan oleh 2 (dua) orang pegawai dari KANDEP dimana kantor pusat perusahaan tersebut berdomisili. Hasil pemeriksaan sebagaimana dimaksud dibuatkan Berita Acara Pemeriksaan (BAP yang ditandatangani oleh Kepala KANDEP atau Pelaksana Tugas Kepala KANDEP dan seorang pegawai dari

KANDEP yang melakukan pemeriksaan langsung ke lapangan. Berita Acara pemeriksaan sebagaimana dimaksud, selambat-lambatnya 3 (tiga) hari kerja telah disampaikan oleh Kepala KANDEP atau Pelaksana Tugas Kepala KANDEP kepada Kepala KANWIL. Kepala KANWIL selambat-lambatnya dalam jangka waktu 6 (enam) hari kerja terhitung sejak diterima BAP telah menerbitkan API atau menolak permohonan. API-U berwarna biru muda dan API-P berwarna hijau muda; Nomor API terdiri dari 9 (sembilan) digit :

- 1) 2 (dua) digit di depan untuk nomor kode Propinsi;
- 2) 2 (dua) digit berikutnya untuk nomor kode Kabupaten/Kota Madya;
- 3) 5 (lima) digit lainnya untuk nomor urut API yang diterbitkan.

Masa berlaku API selama 5 (lima) tahun terhitung sejak tanggal diterbitkannya API tersebut. API dapat dipergunakan untuk melaksanakan impor di seluruh Daerah Pabean Republik Indonesia.

Perusahaan pemilik API wajib melaporkan kepada Kepala KANWIL mengenai :

- 1) Kegiatan usaha setiap 1 (satu) tahun;
- 2) Setiap perubahan nama, bentuk badan usaha, pengurus dan alamat perusahaan;
- 3) Penutupan perusahaan atau penghentian kegiatan impor disertai dengan pengembalian API asli.

API-U, API-P, APIS Umum dan APIS Produsen yang telah diterbitkan sebelum dan atau pada tanggal ditetapkannya Keputusan ini wajib diperbaharui dalam jangka waktu selambat-lambatnya 6 (enam) bulan sejak ditetapkannya Keputusan ini; APIS Umum dan APIS Produsen diperbaharui menjadi API-U dan API-P.

API dibekukan apabila perusahaan pemilik API/pengurus perusahaan pemilik API : Sedang diperiksa oleh penyidik karena diduga melakukan tindak pidana yang berkaitan dengan penyalahgunaan API; Tidak melaksanakan kewajibannya melaporkan kepada Kepala Kanwil mengenai kegiatan usaha setiap 1 (satu) tahun; setiap perubahan nama, bentuk badan usaha, pengurus dan alamat perusahaan. API yang telah dibekukan, dapat

dicairkan apabila telah dikeluarkannya perintah penghentian penyidikan oleh Penyidik; Dinyatakan tidak bersalah/dibebaskan dari segala tuntutan hukum yang telah mempunyai kekuatan hukum yang tetap dengan melampirkan amar pengadilan; atau Telah melaksanakan kewajibannya melaporkan kepada Kepala Kanwil mengenai kegiatan usaha setiap 1 (satu) tahun; setiap perubahan nama, bentuk badan usaha, pengurus dan alamat perusahaan.

API dicabut apabila perusahaan pemilik API / pengurus perusahaan pemilik API :

- 1) Tidak melaksanakan kewajibannya melapor sebanyak 2 (dua) kali mengenai kegiatan usaha kepada kepala Kanwil;
- 2) Tidak melaksanakan kewajibannya pemberitahuan perubahan nama, bentuk badan usaha, pengurus dan alamat perusahaan. selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak tanggal pembekuan;
- 3) Memalsukan, mengubah, menambah dan/atau mengganti surat yang diberikan oleh Instansi lain, dengan maksud untuk mendapatkan surat persetujuan dan/atau surat keterangan dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan;
- 4) Memalsukan, mengubah, menambah dan/atau mengganti surat yang diberikan Departemen Perindustrian dan Perdagangan;
- 5) Mengubah, menambah dan/atau mengganti isi yang tercantum dalam API;
- 6) Mengimpor barang yang jumlahnya dan/atau jenisnya tidak sesuai dengan persetujuan impor yang diberikan Departemen Perindustrian dan Perdagangan;
- 7) Memperjualbelikan dan/atau memindahtangankan barang impor yang dalam surat persetujuan dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan ditetapkan hanya untuk kebutuhan sendiri; atau
- 8) Dinyatakan bersalah oleh pengadilan atas tindak pidana yang berkaitan dengan penyalahgunaan API dan telah mempunyai kekuatan hukum yang tetap.

Bagi perusahaan pemilik API yang API-nya telah dicabut karena melakukan kesalahan Tidak melaksanakan kewajibannya melapor sebanyak 2 (dua) kali mengenai kegiatan usaha kepada

kepala Kanwil; tidak melaksanakan kewajibannya pemberitahuan perubahan nama, bentuk badan usaha, pengurus dan alamat perusahaan. selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak tanggal pembekuan; maka terhadap perusahaan dan atau pengurus perusahaan yang tandatangannya tercantum dalam API, hanya dapat mengajukan permohonan API baru setelah 3 (tiga) tahun sejak tanggal pencabutan API tersebut. Bagi perusahaan pemilik API dan API-nya telah dicabut karena melakukan kesalahan sebagaimana dimaksud dalam ketentuan c, d, e, f, g, h dan i, maka terhadap perusahaan dan/atau pengurus perusahaan yang tandatangannya tercantum dalam API, hanya dapat mengajukan permohonan API baru setelah 5 (lima) tahun sejak tanggal pencabutan API tersebut. Dikecualikan dari ketentuan di atas, Badan, Perusahaan atau Perorangan yang mengimpor barang sebagai berikut:

- 1) Barang pindahan;
- 2) Barang impor sementara;
- 3) Barang kiriman, hadiah untuk keperluan ibadah umum, amal, sosial, atau kebudayaan;
- 4) Barang perwakilan negara asing beserta para pejabatnya yang bertugas di Indonesia berdasarkan asas timbal balik;
- 5) Barang untuk keperluan badan internasional beserta pejabatnya yang bertugas di Indonesia;
- 6) Barang contoh yang tidak untuk diperdagangkan.

Barang yang diimpor harus dalam keadaan baru, ketentuan ini tidak berlaku untuk pengimpor kapal niaga dan kapal ikan. Pengecualian lebih lanjut dari ketentuan ini dapat ditetapkan oleh Menteri Perindustrian dan Perdagangan. Pembayaran impor dapat dilakukan dengan Letter of Credit (L/C) atau dengan cara pembayaran lain yang lazim berlaku dalam perdagangan internasional sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pembiayaan impor dapat dilakukan baik dengan penggunaan devisa yang dibeli dari Bank Devisa dengan kurs yang terjadi dalam Bursa Valuta Asing maupun menggunakan sumber lainnya. Barang yang diatur tata niaga impornya, barang yang dilarang diimpor, barang yang dimasukkan dari luar negeri ke Tempat Penimbunan Berikat,

barang yang dimasukkan dari Tempat Penimbunan Berikat ke wilayah lain dalam Daerah Pabean serta barang dalam rangka Perdagangan Lintas Batas, diatur tersendiri. Importir yang melanggar ketentuan dalam Keputusan ini dapat dikenakan sanksi berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Keputusan Menteri Keuangan Ri No. 66/Kmk.017/2001 Tanggal 9 Februari 2001 Tentang Penetapan Besarnya Tarif Pajak Ekspor Kelapa Sawit, Cpo, Dan Produk Turunannya Menteri Keuangan Republik Indonesia, Pajak Ekspor = Tarif Pajak Ekspor x Harga Patokan Ekspor (HPE) x Jumlah Satuan Barang x Kurs. Harga Patokan Ekspor (HPE) adalah harga patokan yang ditetapkan secara berkala oleh Menteri Perindustrian dan Perdagangan dan berlaku pada saat dikeluarkannya penetapan tersebut. Dalam hal terjadi kelambatan penerbitan HPE, HPE yang lama masih berlaku sampai diterbitkan HPE yang baru. Dalam hal tidak ada HPE, Pajak Ekspor dihitung berdasarkan harga FOB yang tercantum dalam Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB). Kurs sebagaimana dimaksud adalah kurs yang ditetapkan oleh Menteri Keuangan secara berkala.

Rangkuman

1. Dokumen perdagangan dalam dan luar negeri membutuhkan dokumen yang lengkap dan banyak prosedur yang harus dilalui, tiap dokumen akan melibatkan berbagai macam instansi baik dalam maupun luar negeri.
2. *Ekspor* adalah kegiatan menjual barang atau jasa ke luar negeri, sedangkan impor adalah kegiatan membeli barang atau jasa dari negara lain. Orang yang melakukan kegiatan ekspor disebut eksportir, sedangkan orang yang melakukan kegiatan impor disebut importir. Kegiatan ekspor (menjual barang ke luar negeri) dapat menghasilkan devisa bagi negara. Devisa adalah masuknya uang asing ke negara kita. Uang asing yang masuk ke negara kita tersebut dapat kita gunakan untuk membayar barang-barang dan jasa dari luar negeri (barang impor).

3. Kegiatan ekspor impor dilakukan antarn egara untuk mencukupi kebutuhan rakyat masing-masing negara. Indonesia mengimpor barang dari luar negeri karena kita tidak dapat menghasilkan barang tersebut ataupun jika kita dapat menghasilkan tetapi tidak dapat mencukupi kebutuhan dalam negeri.

Uji Kompetensi

A. Pilihan Ganda

1. Untuk meningkatkan ekspor, pemerintah bisa melakukan
 - A. Pelarangan impor barang pokok
 - B. Peningkatan kurs valuta asing
 - C. Penyederhanaan prosedur impor
 - D. Pemberian subsidi produsen barang ekspor
 - E. Jawaban benar semua

2. Izin untuk melaksanakan ekspor diterbitkan dalam bentuk....
 - A. Tanda Pengenal Eksportir
 - B. Ikatan Para Pengusaha Ekspor
 - C. Surat Pengakuan Eksportir
 - D. Angka Pengenal Ekspor
 - E. Salah semua

3. Faktor yang dapat mendorong timbulnya perdagangan internasional yaitu ...
 - A. keinginan untuk menguasai pasar di beberapa negara rekan daganganya
 - B. keinginan untuk melindungi produsen dalam negeri melalui kebijakan tarif
 - C. perbedaan bahasa dan mata uang yang digunakan oleh berbagai Negara
 - D. keinginan untuk melaksanakan politik dumping
 - E. perbedaan jenis barang dan jasa yang diproduksi masing-masing Negara

4. Berikut ini adalah faktor-faktor pendorong melakukan perdagangan perdagangan luar negeri, kecuali ...
- A. memperoleh keuntungan dari spesialisasi
 - B. transfer teknologi ke negara lain
 - C. adanya kesamaan selera terhadap suatu barang
 - D. meningkatkan daya saing produk domestik terhadap produk impor
 - E. memperoleh barang dengan harga murah

B. Essay

1. Buatlah rancangan kelengkapan dokumen yang diperlukan dalam lalulintas perdagangan dalam dan luar negeri?
2. Analisislah mengapa dalam perdagangan yang melibatkan antar negeri membutuhkan penyiapann dokumen yang lengkap, jelaskan alasannya?.