

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Telaah Penelitian Terdahulu

Hidayat, dkk (1998) dalam penelitian yang mengkaji model kemitraan agribisnis melinjo di Jawa Timur menyimpulkan bahwa sebagian besar tanaman melinjo petani berasal dari bibit cangkok dan biji dengan kualitas yang belum terjamin keunggulannya. Kebanyakan usahatani melinjo belum berorientasi ke arah komersil. Hal ini disebabkan tingkat produktivitasnya rendah yakni sebesar 12 kg/pohon/tahun dibandingkan dengan potensinya yang dapat mencapai 50 kg/pohon/tahun. Agroindustri emping melinjo mampu memberikan nilai tambah cukup tinggi. Namun ketersediaan bahan baku dan teknologi penyimpanan masih merupakan kendala utama. Daya serap pasar domestik dan potensi pasar ekspor terhadap emping melinjo masih terbuka luas tetapi terkendala pada aspek kualitas dan kuantitas produknya.

Semaoen dan Kiptiyah ( dalam Wahono, dkk,1997) menyatakan bahwa pada agroindustri susu sapi perah, model kemitraan yang dilakukan oleh koperasi, BUMN, dan swasta merupakan salah satu contoh pengembangan kemitraan usaha antara usaha besar dan usaha kecil yang berhasil. Kemitraan antara peternak, koperasi, dan pengolah susu menggunakan pola agribisnis yang mencakup tiga tahap sub sistem produksi, yaitu pra produksi, proses produksi, dan pasca produksi. Dengan sistem agroindustri ini, kesinambungan dan kepastian usaha ternak kecil lebih terjamin karena pemasaran susu yang terjamin, pendapatan stabil dan kemampuan koperasi untuk memenuhi kebutuhan peternak juga baik. Selanjutnya disarankan pengembangan model agroindustri semacam ini untuk komoditas lainnya karena jelas memberikan kegiatan brantai dalam menciptakan pekerjaan di desa.

Prabowo (dalam Sawit, 1998) melalui penelitian yang berjudul “Keragaan Kelembagaan TRI dalam Pelaksanaannya di Jawa Tengah” menyatakan bahwa (1) Sebagian pabrik gula kini telah kembali ke sistem sewa lahan milik petani, karena semakin sulit memperoleh bahan baku yang disebabkan oleh keengganan petani untuk menanam tebu, (2) Petani menganggap program TRI sebagai suatu program

paksaan dan umumnya tidak disenangi oleh petani, (3) Sering munculnya kesulitan dalam koordinasi antar instansi lembaga yang terkait, (4) Kelompok tani tebu sesungguhnya banyak yang fiktif karena kelompok tersebut dibentuk hanya untuk memperoleh persyaratan kredit.

Herawati ( dalam Ratnawati, 1998) melalui penyelidikan yang dilakukan di Jawa Tengah dengan mengambil contoh dua skala usaha pabrik gula yaitu skala besar dan skala kecil menyatakan bahwa pengusaha gula dalam berbagai pola tanam dan paket kredit di wilayah kerja pabrik gula dengan skala besar lebih efisien baik secara ekonomi maupun finansial dalam menghemat sumber daya domestik.

Yustika (2005) melalui penelitian yang berjudul “ Ekonomi Biaya Transaksi dalam Industri Gula di Indonesia”. Di dalam penelitian ini biaya produksi total terdapat biaya produksi dan biaya transaksi, yang sama-sama terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya produksi meliputi biaya tetap sewa tanah dan biaya variabel bibit, tenaga kerja dan pupuk. Sedangkan untuk biaya transaksi meliputi biaya tetap pajak tanah dan biaya variabel biaya tebang angkut dan sak/karung, biaya sumbangan dan upah dalam perjanjian kontrak, bunga kredit, upah Surat Perintah Tebang Angkut (SPTA), upah KUD/KPTR, upah pedagang perantara, dan biaya administrasi (tulis menulis dan mencari informasi untuk kepentingan bersama). Dari hasil penelitian dinyatakan bahwa biaya transaksi pada petani tebu kemitraan lebih tinggi dibandingkan dengan petani non kemitraan.

## 2.2 Alat Analisis yang Relevan dalam Studi Pola Kemitraan

Rusdiana (2003) dalam penelitiannya mengenai studi pola kemitraan menggunakan analisis pendapatan, efisiensi usahatani (RC rasio dan uji Beda rata-rata). Dengan menggunakan RC rasio diketahui bahwa tingkat efisiensi petani kemitraan dan non kemitraan tidak ada perbedaan yang nyata dalam artian tingkat efisiensi usahatani keduanya relatif sama. Analisis Uji beda rata-rata diperoleh hasil bahwa pola kemitraan yang dilakukan belum mampu meningkatkan pendapatan kemitraan secara optimal.

Sataruno (2002) dalam penelitiannya menggunakan analisis uji beda rata-rata keuntungan dengan uji T-test untuk mengetahui perbedaan pendapatan antara petani peserta kemitraan dengan non kemitraan. Dari analisis tersebut diperoleh hasil bahwa pendapatan antara petani peserta kemitraan dan non kemitraan menunjukkan perbedaan yang signifikan (perbedaan yang nyata), yaitu pendapatan petani kemitraan lebih tinggi dibandingkan petani non kemitraan. Selain itu juga menggunakan analisis Uji Chi Kuadrat ( $\chi^2$ ), digunakan untuk mengetahui apakah keputusan petani dalam mengikuti pola kemitraan dipengaruhi oleh tingkat umur, pendidikan dan luas lahan. Dari perhitungan diperoleh hasil bahwa tidak terdapat hubungan antara kedua variabel.

Turisma (2004) dalam penelitiannya untuk pengujian hipotesis menggunakan analisis uji beda rata-rata, analisis fungsi Regresi, Uji Ketepatan Model, dan Uji Multikolinieritas serta analisis Diskriptif kualitatif. Analisis Uji Beda Rata-rata digunakan untuk mengetahui perbedaan pendapatan antara petani kemitraan dan non kemitraan. Analisis fungsi Regresi digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kemitraan dan faktor yang lain terhadap produksi dan pendapatan petani. Sedangkan analisis diskriptif kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan dengan kata-kata secara sistematis dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antara fenomena yang diteliti.

## **2.3 Tinjauan Tentang Pola Kemitraan**

### **2.3.1 Pengertian Pola Kemitraan**

Menurut Hafsa (1999) kemitraan adalah strategi bisnis yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan membesarkan. Karena merupakan suatu strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis. Dalam konteks ini pelaku-pelaku yang terlibat langsung dalam kemitraan tersebut harus memiliki dasar-dasar etika bisnis yang dipahami bersama dan dianut bersama sebagai titik tolak dalam menjalankan kemitraan. Pemahaman

etika bisnis sebagai suatu solusi dalam mengatasi kurang berhasilnya kemitraan merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dipahami sebagai pondasi untuk meletakkan pilar-pilar kemitraan yang melekat di atasnya dan sangat berperan strategis dalam mengacu keberhasilan kemitraan.

“Contract farming” adalah salah satu bentuk pengorganisasian produksi dalam agroindustri yang membuat petani-petani kecil terlibat dan terintegrasi secara vertikal keatas ditengah pasar global melalui firma-firma swasta atau lembaga-lembaga publik, meskipun petani tersebut tidak bermain secara langsung. Dengan cara ini diharapkan petani-petani tersebut, ditengah segala keterbatasannya, dapat memetik beberapa nilai tambah karena terlibat dalam permainan dan kompetisi pasar yang lebih luas ketimbang pasar lokal dan tradisional, dan perekonomian wilayah dan nasional dapat turut terangkat melalui peningkatan nilai tambah dari komoditas yang diperjual belikan (Bachriadi,1996).

Ada tiga bentuk hubungan kontrak dalam “contract farming” yang perlu dicermati yaitu :

1. Hubungan kontrak produksi

Pada bentuk kontrak produksi, pihak inti terlibat penuh dalam penentuan varietas, penyediaan bibit, penyediaan sarana-sarana penunjang produksi dan penentuan metode proses produksi disamping menentukan jumlah dan kualitas hasil produksi yang harus disediakan oleh pihak petani produsen.

2. Hubungan kontrak pemasaran

Pada bentuk kontrak pemasaran, pihak inti hanya menentukan jenis dan jumlah produksi pertanian yang akan diserahkan oleh petani produsen. Biasanya dalam kontrak sejenis ini pihak inti tidak mengintrodusir metode-metode atau langkah-langkah yang harus diambil oleh petani produsen dalam proses produksi.

3. Integrasi vertikal

Pada bentuk integrasi vertikal semua tahapan proses produksi berada dalam kendali pihak pemberi kontrak. Di tingkat awal, pemberi kontrak menguasai seluruh alat produksi kecuali tenaga kerja, dan petani produsen menguasai tenaga kerja dan ketrampilannya. Kemudian melalui kontrak petani-petani ini

menjual tenaga dan ketrampilan mereka baik secara individual maupun kolektif, langsung atau tidak langsung ditukar dengan hasil produksi yang saat itu juga kembali mereka serahkan kepada pemberi kontrak. Meski demikian pihak inti tidak membayar seberapa besar tenaga yang dicurahkan oleh petani-petani tersebut untuk memenuhi kewajibannya. Pihak pemberi kontrak hanya memborongkan pekerjaan proses produksi untuk menghasilkan sejumlah produk yang telah ditetapkan harus disediakan oleh petani terlepas dari seberapa banyak mereka menggunakan tenaga untuk memenuhi kewajiban tersebut.

Jadi dalam model "contract farming" ini terdapat suatu hubungan produksi yang mengikat petani untuk menyediakan sejumlah hasil pertaniannya dalam batasan tertentu (harga, mutu dan jumlahnya) yang seringkali tidak bisa disetarakan dengan jumlah tenaga yang harus dialokasikan. Dalam banyak kasus petani-petani plasma tidak lagi memiliki kebebasan bermain di pasar bebas tersebut tidak tersedia atau tidak mereka miliki (Bachriadi, 1996).

Pilihan strategi koordinasi vertikal dapat menggunakan mekanisme kontrol yang sangat longgar "invisible hand coordination" sampai yang sangat ketat "managed coordination". "Invisible hand coordination" menyatakan bahwa pelaku ekonomi individual berdasarkan kepentingannya melakukan fungsi pertukaran dalam jangka pendek, dengan memanfaatkan kesempatan-kesempatan yang ada, melakukan tukar menukar informasi, yang secara fleksibel melakukan perilaku-perilaku ekonomi tanpa dipengaruhi pelaku-pelaku ekonomi lainnya. Mekanisme kontrol yang dilakukan melalui harga dan standar-standar umum yang berupa informasi pasar. Pada titik ekstrim lainnya "managed coordination", perusahaan agroindustri dianggap mampu menciptakan kepentingan yang saling menguntungkan sehingga dapat terjadi hubungan jangka panjang berdasarkan informasi yang terbuka dan akhirnya akan membagi manfaat yang diperoleh. Pada koordinasi vertikal semacam ini mekanisme kontrol dilakukan perusahaan agroindustri dengan memanfaatkan struktur pengambilan keputusan terpusat. Koordinasi-koordinasi vertikal lainnya berupa bentuk antara yang berupa pasar

tunai, kontrak pembelian, strategi aliansi, kerjasama formal dan integrasi vertikal Peterson ( dalam Sudiyono, 1998).

Selanjutnya dalam memilih strategi koordinasi vertikal perusahaan agroindustri sangat memperhatikan kontribusi dari masing-masing pelaku ekonomi “non-separability”, proses transformasi input menjadi output agroindustri “programmability” dan kepemilikan aset perusahaan “asset specificit”. Dengan menggunakan batasan-batasan sebagai berikut:

### 1. Task non-separability

- Low task non-separability : Kontribusi usaha individu dapat dipisahkan secara jelas melalui pengukuran output yang dihasilkan, sehingga balas jasa terhadap individu dapat didistribusi secara jelas sehingga tidak memerlukan supervisi.
- High task non-separability : Kontribusi usaha individu tidak dapat dipisahkan melalui pengukuran output, sehingga balas jasa tidak dapat didistribusi secara jelas sehingga memerlukan supervisi.

### 2. Task programmability

- Low task programmability : Proses transformasi produk tidak ajeg dan tidak rutin sehingga pengukuran input mengalami ketidakpastian dan tidak dapat dimonitor.
- High task programmability : Proses transformasi produk ajeg dan rutin, sehingga pengukuran dapat dilakukan secara jelas dan dapat dimonitor.

### 3. Asset specificity

- Low asset specificity : Investasi sumberdaya manusia, fisik dan investasi tidak merupakan bagian strategi khusus dari suatu perusahaan.
- High asset specificity : Investasi sumberdaya manusia, fisik dan investasi lainnya benar-benar merupakan bagian strategi khusus dari suatu perusahaan.

Dengan menggunakan batasan di atas, Mahoney ( dalam Sudiyono, 1998) merekomendasikan strategi koordinasi vertikal. Strategi yang diajukan Mahoney relative memberikan kontinum yang lebih baik dalam menjelaskan interaksi pelaku-pelaku ekonomi pada suatu sistem agroindustri, yaitu :

1. Strategi “Spot market”, kontribusi bisa dipisahkan secara jelas, kontinuitas produksi tergantung dari ketersediaan bahan baku dan permintaan pasar serta pada umumnya aset tidak dapat digunakan sebagai strategi khusus yang bersaing.
2. Strategi kontrak jangka panjang, dapat mengukur kontribusi usaha individu dan proses produksi cenderung tidak kontinyu, sehingga investasi sumberdaya, fisik dan investasi lainnya dapat digunakan sebagai alat strategi perusahaan agroindustri.
3. Strategi aliansi, kontribusi usaha individu tidak dapat diukur, terutama dalam proses produksi yang tidak ajeg dan kontinyu, sehingga sumberdaya yang dimiliki perusahaan agroindustri tidak dapat berperan penting dalam penerapan strategi bersaing.
4. Strategi kerjasama formal organisasi dapat berupa “join venture”, “inside contract”, dan perusahaan keluarga “clan”. Ketiga strategi ini memiliki keunggulan dan kelemahan yang berbeda-beda.
  - a. “Join venture” kontribusi individu tidak dapat dipisahkan secara jelas, menghendaki proses produksi yang ajeg dan kontinyu, tetapi aset tidak merupakan bagian penting dalam menerapkan strategi bersaing.
  - b. Kontrak intern “inside contract” perusahaan kontribusi individu relative dapat dipisahkan secara jelas, produksi berlangsung secara kontinyu dan aset merupakan bagian penting dalam menerapkan strategi bersaing. Dalam integrasi vertikal kontribusi individu sulit dipisahkan dan menghendaki proses produksi yang kontinyu dan aset berperan penting dalam melakukan startegi bersaing.
  - c. Strategi perusahaan keluarga “clan” kontribusi individu relative dapat dipisahkan secara jelas, produksi berlangsung secara kontinyu dan aset merupakan bagian penting dalam menerapkan strategi bersaing.

5. Strategi integrasi vertikal, kontribusi individu sulit dipisahkan dan menghendaki proses produksi yang kontinyu dan asset berperan penting dalam melakukan strategi bersaing.

Selain masalah organisasi sumberdaya dan strategi koordinasi vertikal, maka masalah transmisi berperan penting dalam analisis model agroindustri.

Kemitraan usaha pertanian merupakan salah satu instrumen kerja sama yang mengacu kepada terciptanya suasana keseimbangan, keselarasan dan ketrampilan yang didasari saling percaya antara perusahaan mitra dan kelompok melalui perwujudan sinergi kemitraan, yaitu terwujudnya hubungan saling membutuhkan, saling menguntungkan, dan saling memperkuat. Saling membutuhkan berarti pengusaha memerlukan pasokan bahan baku dan petani memerlukan penampungan hasil dan bimbingan. Saling menguntungkan berarti petani maupun pengusaha memperoleh peningkatan pendapatan atau keuntungan disamping adanya kesinambungan usaha. Saling memperkuat berarti petani dan pengusaha sama-sama melaksanakan etika bisnis, sama-sama mempunyai persamaan hak, dan saling membina sehingga memperkuat kesinambungan bermitra.

Kemitraan usaha bersama bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, jaminan suplai jumlah, kualitas produksi, meningkatkan kualitas kelompok mitra, peningkatan usaha, dalam rangka menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kelompok mitra yang mandiri. Pelaku kemitraan usaha meliputi petani, kelompok tani, gabungan kelompok tani, koperasi dan usaha kecil. Sedangkan perusahaan mitra meliputi perusahaan menengah pertanian, perusahaan besar pertanian, dan perusahaan menengah atau besar di bidang pertanian (Martodireso dan Suryanto, 2002).

Dalam pembangunan ekonomi, pola kemitraan merupakan perwujudan cita-cita untuk melaksanakan sistem perekonomian gotong royong yang dibentuk antara mitra yang kuat dari segi permodalan, pasar, dan kemampuan teknologinya bersama petani golongan lemah serta miskin yang tidak berpengalaman. Tujuannya adalah untuk meningkatkan produktivitas dan usaha atas dasar kepentingan bersama. Oleh karena itu, pembangunan ekonomi dengan pola

kemitraan dapat dianggap sebagai usaha yang paling menguntungkan “maximum social benefit”, terutama ditinjau dari pencapaian tujuan pembangunan nasional jangka panjang.

Pada kenyataannya, kemitraan bisnis memang bermanfaat dalam meningkatkan akses usaha kecil ke pasar, modal, dan teknologi serta mencegah terjadinya “diseconomics of scale” sehingga mutu juga menjadi terjaga. Hal seperti ini dapat terjadi karena adanya komitmen antara kedua belah pihak untuk bermitra. Mereka yang bermitra perlu menyadari kekuatan dan kelemahan masing-masing untuk saling mengisi, saling melengkapi, saling memperkuat, serta tidak saling mengeksploitasi. Dalam kondisi ini akan tercipta rasa saling percaya antar kedua belah pihak sehingga usahanya akan semakin berkembang (Sumardjo, dkk. 2004).

Dalam menghasilkan sarana produksi (saprotan) dan termasuk pengadaan bahan baku, maka untuk menjamin pengadaan bahan baku ada beberapa cara yang ditempuh oleh perusahaan melalui kerjasama kontrak produksi “contract farming” dengan petani penghasil bahan baku. Secara definitif “contract farming” diartikan sebagai usaha yang didasari oleh kontrak salah satu lembaga atau perusahaan yang berperan mengelola serta memasarkan hasil-hasil pertanian yang berasal dari petani yang berperan sebagai produsen primer akan menjual atau membeli dan menyediakan sejumlah atau seluruh hasil produksi kepada lembaga atau perusahaan.

Perusahaan akan mengolah dan menjual kembali hasil produksi tersebut melalui ketentuan pengikat hubungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Kemudian perusahaan yang membeli produk pertanian dapat juga menyediakan nasehat-nasehat teknis, kredit serta sarana produksi lainnya secara langsung atau bekerjasama dengan pihak lain (Bachriadi 1996).

Menurut Syafi'i (1995), pola kemitraan adalah hubungan bisnis antara petani dan pengusaha yang saling menguntungkan dan membentuk kerjasama sistem kontrak/perjanjian tertentu yang disepakati bersama. Unsur-unsur yang bermitra adalah :

1. Petani sebagai mitra tani yang akan menghasilkan produksi pertanian.
2. Lembaga formal seperti KUD, BUMN, supliyer swasta sebagai mitra media.
3. Industri pengolahan dan usaha pemasaran yang menampung hasil dan mitra media.

### **2.3.2 Prinsip-Prinsip Kemitraan**

Kemitraan akan dapat berjalan dan mencapai tujuan yang diinginkan jika memperhatikan beberapa prinsip dasar kemitraan, yaitu :

1. Adanya pelaku kemitraan
2. Adanya kebutuhan dan kepentingan bersama
3. Adanya kerjasama dan keterkaitan yang seimbang, wajar, serasi, harmonis dan saling menguntungkan.
4. Hubungan kerjasama dan keterkaitan yang seimbang, serasi, harmonis antar pelaku usaha dalam pengadaan sarana produksi, produksi, pengolahan dan pemasaran serta faktor-faktor penunjang usaha yang ditujukan untuk memperkuat struktur usaha, proses tawar menawar dan kesamaan visi (Anonymous, 1995).

### **2.3.3 Permasalahan Kemitraan**

Hafsah (1999) menyatakan bahwa terdapat beberapa hal yang menjadi masalah dan kendala dalam pelaksanaan kemitraan yang meliputi aspek sosial budaya petani, kelembagaan petani, usahatani, permodalan, pengolahan hasil, pemasaran serta peraturan dan kebijaksanaan pemerintah yang mengatur hubungan kemitraan.

#### **A. Permasalahan umum**

1. Posisi tawar menawar “bergaining position”, dimana posisi tawar menawar petani sangat lemah terutama dalam hal penentuan harga produk.
2. Pada hubungan antara inti dan plasma sering menjadi hubungan antara yang kuat dan lemah yang tidak komplementer. Sering terjadi kecenderungan bapak angkat (petani/KUD) secara berlebihan sehingga timbul kesan eksploitatif.
3. Tidak adanya kesamaan visi, persepsi dan kemampuan masing-masing pihak terhadap bentuk kemitraan tersebut.

#### B. Permasalahan di tingkat petani

1. Sarana produksi, pengadaan, penggunaan dan pemanfaatan sarana produksi masih belum optimal apalagi kualitas dan kuantitas belum terjamin.
2. Petani, orientasi usaha yang masih cenderung subsistem dan belum berorientasi bisnis, skala usaha yang masih belum ekonomis serta masih rendahnya pengetahuan dan ketrampilan.
3. Masih terbatasnya modal sendiri serta kurang tersedianya modal (sumber-sumber permodalan) untuk pengembangan usahatani.
4. Manajemen, teknologi dan pemasaran : terbatasnya kemampuan, ketrampilan serta penggunaan penerapan teknologi oleh petani dalam pengelolaan usahatani.
5. Infrastruktur, kondisi sarana dan prasarana pendukung usahatani khususnya transportasi yang masih sulit dan mahal.

#### C. Permasalahan di tingkat perusahaan

1. Bahan baku, kualitas dan kuantitas yang kurang terjamin serta harga yang relatif tinggi karena regulasi tataniaga dan sistem pemasaran yang tidak efisien.
2. Tenaga kerja, masalah tenaga kerja yang dihadapi adalah kurangnya tenaga terampil yang memiliki minat yang cukup tinggi terhadap usaha agribisnis.
3. Modal, kurang tersedianya sumber-sumber permodalan baik modal investasi maupun modal kerja serta tingkat bunga pinjaman yang relatif masih tinggi.
4. Manajemen, terbatasnya tenaga-tenaga terampil sehingga pengelolaan usaha agribisnis secara umum masih lemah.
5. Teknologi, masih terbatasnya aksesibilitas dan penerapan teknologi yang memadai dalam pengembangan usaha agribisnis.
6. Pemasaran, masih rendahnya kualitas, tingginya harga serta kurangnya informasi pasar produk menyebabkan pemasaran terutama ekspor menjadi sangat terbatas.
7. Faktor pendukung, kondisi infrastruktur yang kurang mendukung menyebabkan transportasi dan komunikasi serta sistem informasi menjadi lebih mahal sehingga biaya produksi secara keseluruhan menjadi naik dan pada gilirannya

produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing di pasaran (baik nasional maupun internasional).

#### **2.3.4 Peranan Pelaku Kemitraan**

Terdapat beberapa pihak yang terkait dalam kemitraan usaha, yaitu perusahaan dan petani sebagai pelaku aktif dan pemerintah sebagai activator, dinamisator dan stabilisator.

##### **1. Pemerintah**

Menciptakan iklim usaha yang mampu mendorong berkembangnya kemitraan usaha seperti menyiapkan peraturan-peraturan kebijaksanaan perkreditan, pajak, dsb. Sebagai penengah bila terjadi perselisihan, sebagai Pembina dan motivator baik terhadap petani maupun perusahaan.

##### **2. Perusahaan**

Sebagai penyedia modal baik berupa sarana produksi yang diperlukan untuk melaksanakan usahatani maupun modal yang diperlukan untuk pengolahan tanah, sebagai pembimbing dalam pelaksanaan usahatani, menyediakan teknologi yang diperlukan untuk melaksanakan usahatani, menjamin dan menampung hasil dengan harga yang wajar.

##### **3. Petani**

Menerapkan rekomendasi teknologi dalam usahatani, memanfaatkan teknologi dan sarana produksi seoptimal mungkin. Menyiapkan hasil pertanian dengan harga kesepakatan.

#### **2.3.5 Maksud, Tujuan dan Manfaat Pola Kemitraan**

Pada dasarnya maksud dan tujuan dari kemitraan adalah “win win solution partnership”. Kesadaran dan saling menguntungkan disini tidak berarti para partisipan dalam kemitraan tersebut harus memiliki kemampuan dan kekuatan yang sama tetapi yang lebih dipentingkan adalah adanya posisi tawar yang setara berdasarkan peran masing-masing. Ciri dari kemitraan usaha terhadap hubungan timbal balik bukan sebagai buruh majikan atau atasan bawahan melainkan lebih menekankan pada sisi pembagian resiko dan keuntungan yang proporsional. Disinilah letak kekuatan dan karakter kemitraan usaha.

Dalam kondisi ideal, tujuan penerapan pola kemitraan adalah sebagai berikut :

- a. Meningkatkan pendapatan dalam usaha kecil dan masyarakat.
- b. Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan.
- c. Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat.
- d. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional.
- e. Memperluas kesempatan kerja.
- f. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

Manfaat kemitraan antara lain:

1. Manfaat yang diterima petani
  - a. Dalam hal-hal tertentu petani dapat terbantu dari segi permodalan, sarana produksi dan teknologi yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja usahatannya.
  - b. Terdapat jaminan pemasaran hasil yang pasti dengan harga yang layak atau sesuai dengan kesepakatan.
2. Manfaat yang diterima perusahaan
  - a. Tersedianya bahan baku yang relative cukup dari sumber yaitu para petani sebagai mitra usahanya.
  - b. Adanya optimalisasi pemanfaatan sumber daya maka efisiensi perusahaan dapat ditingkatkan yang pada akhirnya keuntungan perusahaan dapat meningkat.
3. Manfaat yang diterima pemerintah
  - a. Meningkatkan penyerapan tenaga kerja di pedesaan dengan berkembangnya usahatani dan perusahaan baik usaha budidaya maupun agroindustri.
  - b. Meningkatkan penerimaan Negara sebagai dampak dari pendapatan baik dari usahatani maupun dari perusahaan pertanian (Anonymous, 1995).

## 2.4 Paradigma Ekonomi Biaya Transaksi Dalam Pola Kemitraan

### 2.4.1 Transaksi Sebagai Alat Koordinasi

Salah satu ciri dari perekonomian modern ialah pembagian pekerjaan (“division of labor”). Dengan pembagian pekerjaan maka alokasi sumberdaya ekonomi akan lebih efisien karena digunakan sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas terbaiknya. Disamping itu, spesialisasi kerja juga akan memungkinkan seseorang belajar dari pengalamannya sehingga semakin ahli dan terampil dalam menyelesaikan kerjanya. Dengan demikian pembagian pekerjaan tidak hanya meningkatkan efisiensi tetapi juga meningkatkan produksi.

Manusia tidaklah sempurna. Manusia tidak mungkin ahli dan terampil dalam segala jenis pekerjaan. Oleh karena itu, seseorang harus memutuskan suatu jenis pekerjaan yang mesti ditekuninya, belajar dan berlatih dalam bidang pekerjaan itu, sehingga ia dapat menjadi ahli dan terampil dalam melaksanakan pekerjaan tersebut. Sudah barang tentu spesialisasi pekerjaan hanya mungkin terjadi pada sistem pembagian pekerjaan.

Spesialisasi pekerjaan akan membuat seseorang tidak dapat menghasilkan semua kebutuhannya (“subsisten”). Dengan spesialisasi pekerjaan maka seseorang hanya mungkin menghasilkan sebagian kecil dari kebutuhan hidupnya. Petani padi misalnya, tidak mungkin menghasilkan semua input usahataniannya (pupuk, pestisida, dan lain-lain), dan tidak mungkin pula menghasilkan semua barang kebutuhan hidupnya (ikan, pakaian, dan sebagainya). Oleh karena itu sistem perekonomian yang berdasarkan spesialisasi pekerjaan pertukaran barang dan jasa (transaksi) merupakan suatu keharusan.

Apabila setiap pelaku ekonomi berspesialisasi pada suatu pekerjaan maka jaringan transaksi untuk mengalokasikan barang dan jasa sangatlah rumit, diantaranya yaitu melalui koordinasi.

Douma dan Schreuder (*dalam* Sudiyono, 1998), koordinasi dapat dilakukan melalui dua cara yaitu :

1. Pasar (spot market)

Koordinasi melalui media pasar terjadi secara tidak langsung dalam artian anonim. Para pelaku tidak perlu saling mengenal atau bahkan tidak perlu

berhubungan langsung. Dalam kaitan ini harga merupakan sinyal informasi, yang diharapkan bertindak sebagai “sufficient statistics” (mengandung semua informasi yang diperlukan untuk mengkoordinasikan transaksi yang efisien bagi setiap pengambil keputusan).

## 2. Organisasi

Koordinasi melalui organisasi terjadi secara langsung, internal dalam suatu wadah organisasi. Dalam perspektif ekonomi transaksi, perusahaan adalah salah satu contoh transaksi dalam wadah organisasi integratif. Koordinasi melalui organisasi integratif tentu sangat ideal karena tersedianya semua informasi yang diperlukan segenap peserta transaksi yang berada di bawah otoritas langsung pimpinan organisasi.

### 2.4.2 Kemitraan Sebagai Modus Transaksi

Terdapat dua jenis transaksi yang dapat bersifat ideal yaitu pasar dan organisasi integratif. Pada sistem pasar, koordinasi berjalan melalui desentralisasi penuh, bahkan setiap pelaku tidak perlu saling mengenal atau berhubungan satu sama lain. Pada sistem organisasi integratif koordinasi dilakukan oleh pimpinan organisasi (sentralisasi) dan semua pelaku transaksi tunduk pada pimpinan organisasi. Dengan demikian, sistem pasar dan sistem organisasi integratif merupakan dua kutub modus transaksi yang paling ekstrim. Diantara kedua kutub ini terdapat berbagai bentuk modus transaksi yang disebut sebagai bentuk hibrid (Williamson, 1995).

Sistem transaksi hibrid merupakan kombinasi tak lengkap dari sistem pasar spot dan sistem organisasi integratif. Seperti halnya pada sistem pasar spot, pada sistem hibrid transaksi berlangsung secara eksplisit yaitu disertai oleh peralihan hak atas barang yang ditransaksikan. Namun, berbeda dengan sistem pasar spot dimana setiap pelaku transaksi bebas dan terbuka bagi siapa saja, pada sistem hibrid transaksi dilakukan melalui suatu perikatan dan pesertanya eksklusif. Dalam hal yang terakhir ini, sistem hibrid berbeda dengan sistem organisasi integratif karena pada sistem integratif transaksi tidak disertai oleh peralihan hak atas barang yang ditransaksikan. Kalau dilihat sebagai perusahaan, perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam sistem hibrid terpisah dalam hal

kepemilikan namun terpadu dalam hal keputusan manajerial. Dalam konteks inilah sistem hibrid disebut pula sebagai suatu bentuk kemitraan usaha. Jadi dapat diambil kesimpulan dan ditinjau dari sudut paradigma biaya transaksi kemitraan adalah salah satu alternatif modus transaksi atau kuasi organisasi usaha.

#### 2.4.3 Biaya Transaksi

Transaksi atau yang biasa disebut kontrak, ditujukan untuk memberikan pemahaman mengenai kesepakatan komersial diantara pihak-pihak yang melakukan perdagangan/negosiasi kontrak domestik. Dimana dalam kontrak tersebut kita harus mempertimbangkan kontrol mutu, kesesuaian dengan peraturan pemerintah, perlindungan hak milik intelektual, dan penyelesaian sengketa. Dalam pengertian yang luas, kontrak adalah kesepakatan yang mendefinisikan hubungan antara dua pihak atau lebih. Kontrak ini bisa bersifat lisan atau tertulis. Persyaratan kontrak tertulis bisa berupa memo, sertifikat, atau kuitansi /nota (Adrizal, 2006).

Biaya transaksi terdiri dari biaya informasi, negosiasi, monitoring, dan koordinasi pada pelaksanaan kontrak (Kherallah dan Kristen, 2001).

Furubotn dan Richter ( *dalam* Yustika, 2005), menunjukkan bahwa biaya transaksi terbagi menjadi tiga bentuk yaitu :

1. “Market transaction cost” adalah ongkos untuk menggunakan pasar.
2. “Managerial transaction cost” adalah biaya untuk melakukan hak dan memberikan pesanan “orders” di dalam perusahaan.
3. “Political transaction cost” adalah rangkaian biaya yang diasosiasikan untuk menggerakkan dan menyesuaikan dengan kerangka politik kelembagaan.

Williamson ( *dalam* Simatupang, 1997), Kriteria yang digunakan untuk menentukan modus biaya transaksi dalam ekonomi biaya transaksi adalah biaya transaksi. Jadi eksistensi dari suatu modus transaksi ditentukan oleh biaya transaksinya relative terhadap alternatif lainnya. Suatu modus transaksi ada “exist” karena modus itulah yang paling rendah biaya transaksinya. Pemilihan modus transaksi berdasarkan biaya relative mengacu pada kaidah “remediableness” yang menyatakan apabila tidak ada alternatif lain yang layak diimplementasikan dengan hasil yang lebih menguntungkan maka pilihan tersebut

dianggap efisien. Dengan demikian paradigma ekonomi biaya transaksi selalu menerapkan analisa kelembagaan komparatif, yaitu membandingkan semua alternatif bentuk kelembagaan yang layak. Oleh karena itu, unit analisis pada paradigma ekonomi biaya transaksi, bukan kegiatan produksi atau konsumsi.

Berdasarkan uraian di atas, evaluasi kelayakan suatu kemitraan ditentukan oleh biaya transaksi relatifnya. Suatu kemitraan bertahan hidup “exist” bilamana biaya transaksinya lebih rendah daripada semua alternatif modus transaksi lainnya. Oleh karena itu, evaluasi kelayakan ekonomi suatu bentuk kemitraan haruslah didasarkan pada perhitungan efisiensi biaya transaksinya.

Williamson ( dalam Simatupang, 1997) terdapat dua asumsi perilaku manusia pada paradigma ekonomi biaya transaksi, yaitu :

1. Rasionalitas terbatas (“bounded rationality”)

“Bounded rationality” mengandung arti bahwa kemampuan manusia untuk merumuskan dan menyelesaikan suatu masalah yang rumit adalah terbatas dan kapasitas rasionalitas manusia berbeda satu sama lain. Perbedaan kapasitas rasionalitas ini dapat terjadi karena perbedaan pendidikan, pengalaman, maupun inteligensia lahiriah.

Dalam konteks transaksi, “bounded rationality”, misalnya tercermin pada ketidak mampuan manusia untuk mengidentifikasi, memperoleh, dan mengolah semua informasi yang relevan dalam transaksi. Oleh karena itulah transaksi sangat rentan terhadap masalah ketidak pastian (“uncertainty”).

“Bounded rationality” juga menimbulkan masalah dalam hal koordinasi suatu jaringan pekerjaan (“network”) yang kompleks. Oleh karena itulah transaksi melalui modus organisasi bersifat “increasing cost” . Makin besar dan rumit suatu organisasi semakin sulit koordinasinya, sehingga biaya transaksi internalnya pun semakin besar pula. “Bounded rationality” merupakan salah satu penyebab utama kenapa transaksi internal dalam organisasi (termasuk kemitraan) selalu mengandung ongkos dan ongkos tersebut semakin besar bilamana transaksi diliputi oleh ketidak pastian dan dalam sistem interdependensi yang rumit.

## 2. Opportunisme (“opportunism”)

Douma and Schreuder ( *dalam* Simatupang, 1997), mengatakan Opportunisme mengacu pada adanya kemungkinan sebagian atau kadangkala pelaku transaksi mencari keuntungan pribadi dengan akal bulus “selfinterest seeking with guile”. Masalah opportunisme inilah yang membuat para pelaku transaksi sering melanggar kontrak yang disepakati. Opportunisme juga direfleksikan oleh perilaku pelaku transaksi yang menahan atau memanipulasi informasi demi untuk kepentingan pribadinya. Masalah Opportunisme semakin besar bilamana transaksi semakin kompleks dan diliputi oleh ketidak pastian yang semakin tinggi karena sifat “bounded rationality” membuat pelaku ekonomi tidak dapat mengantisipasi apa yang terjadi. Oleh karena itu sifat “bounded rationality” dan “opportunism” saling menguatkan dalam menimbulkan biaya transaksi. Hal ini pulalah yang memungkinkan munculnya masalah “adverse selection” dan “moral hazard”.

North ( *dalam* Simatupang, 1997), telah dikemukakan bahwa unit analisis dalam paradigma ekonomi biaya transaksi ialah transaksi. Bahwa penentuan modus transaksi didasarkan pada kaidah biaya minimum. Oleh karena itu paradigma ekonomi biaya transaksi berpandangan bahwa biaya produksi suatu barang atau jasa meliputi biaya transformasi dan biaya transaksi. Biaya transaksi dapat berupa biaya transaksi pasar (untuk modus pasar) dan biaya transaksi internal (untuk modus organisasi, kuasi ataupun integratif).

North ( *dalam* Kartodiharjo, 1995), menyatakan bahwa biaya transaksi dapat dibedakan menjadi lima komponen, yaitu :

### 1. Biaya informasi (“information cost”)

Biaya informasi adalah biaya yang digunakan untuk mencari pasar, informasi produk dan informasi mitra pelaku transaksi. Secara umum, semakin tinggi ketidak pastian dan semakin rumit mekanisme transaksi semakin besar pula biaya informasi. Untuk produk pertanian masalah biaya informasi sangatlah penting karena volume produksi umumnya tidak dapat dipastikan (“ex-ente”), produsen tersebar dalam kawasan yang luas, dan kualitas produk sangat bervariasi.

2. Biaya pengukuran nilai atribut (“measurement cost”)

Biaya pengukuran nilai atribut adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengukur atribut kualitas produk atau keragaan (“performance”) dari mitra transaksi. Sebagai contoh, biaya untuk grading menurut besar kesegaran buah-buahan tentu memerlukan ongkos. Secara umum, biaya pengukuran akan tinggi bila kualitas produk atau keragaan mitra transaksi tidak pasti (beragam) dan sulit diukur.

3. Biaya untuk pengambilan keputusan dan pembuatan kontrak transaksi (“decision making cost”)

Biaya untuk pengambilan keputusan dan pembuatan kontrak transaksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk negosiasi, penciptaan kesepakatan, dan pembuatan perjanjian transaksi. Termasuk dalam kategori biaya ini adalah biaya perundingan, pemberian intensif khusus, biaya materai dan notaris, serta biaya administrasi pembuatan perjanjian kontrak.

4. Biaya untuk melindungi hak atas barang yang dibeli (“exclusion cost”)

Biaya untuk melindungi hak (“property rights”) adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjamin agar segala manfaat dan efek negatif dari barang/jasa yang ditimbulkan transaksi hanya diterima atau ditanggung oleh pelaku transaksi yang bersangkutan.

5. Biaya pengamanan kontrak (“controlling cost”)

Biaya pengamanan adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjaga agar mitra transaksi melaksanakan kewajibannya sebagaimana ditentukan dalam kontrak. Biaya pengamanan umumnya sangat tinggi bilamana transaksi diliputi oleh ketidakpastian yang tinggi, jaringan transaksi yang rumit, dan perilaku mitra transaksi yang bersifat oportunistik.

#### 2.4.4 Dimensi dan Modus Transaksi

Williamson (*dalam* Yustika, 2006), menyatakan relatif pentingnya perbedaan biaya yang diasosiasikan dengan transaksi tergantung kepada sifat transaksi tersebut dan dapat dikompilasi dalam tiga sifat utama dari transaksi, yaitu :

1. Ketidakpastian (“uncertainty”), yaitu derajat ketidakpastian inklusif dalam setiap transaksi. Misalnya, produksi pertanian berisiko karena variabilitas iklim, masalah-masalah penyakit dan hama. Pemasaran hasil tanaman menghadapi ketidakpastian karena fluktuasi harga yang disebabkan oleh perubahan penawaran (“supply”) dan permintaan (“demand”), baik untuk tanaman pengganti dan tanaman pelengkap.
2. Frekuensi transaksi, dimana transaksi pertanian cenderung bersifat musiman. Jumlah penjualan produksi yang dilakukan oleh pemilik lahan kecil dalam suatu musim akan tergantung kepada kapasitas penyimpanan dalam pertanian. Pedagang yang bersepakat dengan hasil tanaman yang sejenis di daerah yang sama akan banyak melakukan pembelian pada musim yang sama. Tentu saja hal ini berpotensi memudahkan untuk menanggung biaya arbitrase/biaya ke pengadilan apabila terdapat kasus perselisihan ketika terjadi transaksi dalam jumlah besar dan tidak sering, sehingga di antara pihak-pihak yang bertransaksi juga akan berupaya membangun informasi untuk kepentingan semua pihak.
3. Spesifitas aset (“asset specificity”), sejauh mana aspek ini melibatkan satu atau kedua pihak yang melakukan kontrak dalam investasi aset-aset spesifik. Misalnya mesin yang digunakan oleh pabrik pengolahan adalah spesifik. Mesin ini tidak dapat digunakan untuk tujuan lain jika perdagangan dalam komoditas khusus yang sedang dikerjakan mengalami gagal. Oleh karena itu, mesin itu merupakan investasi spesifik dan akan hilang jika aktivitas pengolahan terhenti. Dengan kata lain, aset spesifik adalah aset manusia dan fisik investasi tidak dapat digunakan selain seperti yang direncanakan sejak awal.

## **2.5. Perhitungan Pendapatan Bersih Dalam Pola Kemitraan Usahatani Tebu**

### **2.5.1. Teori Usahatani**

Soekartawi (1995), menyatakan bahwa ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Dikatakan efektif apabila petani atau produsen dapat mengalokasikan

sumber daya yang mereka miliki (yang dikuasai) sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien apabila pemanfaatannya menghasilkan keluaran (output) yang melebihi masukan (input).

### **2.5.2. Biaya Usahatani**

#### **a. Biaya Produksi**

Sudarsono (1995) menyatakan biaya produksi dalam usahatani adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang, yang dipergunakan untuk menghasilkan produk. Menurut sifatnya biaya produksi dalam usahatani digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian faktor-faktor produksi yang tidak habis dipergunakan dalam satu kali proses produksi, misalnya sewa tanah dan pajak tanah. Dalam industri biaya tetap diartikan sebagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang bersifat tetap dan tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan. Besarnya biaya total selalu sama walaupun terjadi perubahan tingkat produksi, namun besarnya biaya tetap per unit akan berubah karena adanya perubahan tingkat produksi tersebut.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah dan mempengaruhi besarnya hasil suatu produk yang dihasilkan. Makin besar kualitas produksi, makin besar pula jumlah biaya variabel, misalnya pupuk, pestisida, bibit dan tenaga kerja. Sedangkan biaya variabel per unitnya selalu sama berapapun tingkat produksi yang dilaksanakan dalam perusahaan. Biaya variabel total sebagai kurva yang terus-menerus naik sebab semakin besar kuantitas produksi makin besar pula biaya variabel totalnya, yaitu lebih banyak sarana produksi yang dibeli dan tenaga kerja yang digunakan.

#### **b. Biaya Transaksi**

Biaya transaksi terdiri dari biaya informasi, negosiasi, monitoring, dan koordinasi dalam pelaksanaan kontrak (Kheralla dan Kristen, 2001).

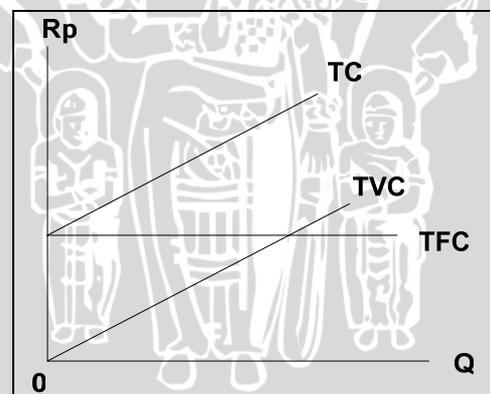
Yustika (2005) menyatakan biaya transaksi dalam usahatani tebu adalah biaya yang dihubungkan dengan pemeriksaan dan memproses informasi, melaksanakan negosiasi, membuat kontrak, dan peraturan pemeliharaan sepanjang musim tanam dan setelah tanaman panen. Dalam kasus petani tebu, variable biaya

transaksi dapat diklasifikasikan dalam tiga bentuk yaitu biaya transaksi pemasaran meliputi ongkos kerjasama, ongkos SPTA, ongkos pedagang perantara, interest rate, interes margin, biaya tulis menulis, biaya oportunitas, dan biaya pengembalian kredit, biaya transaksi manajerial meliputi biaya terbang angkut dan biaya sak, dan biaya transaksi politik meliputi pajak tanah.

Biaya transaksi dapat dibedakan menjadi dua tipe yaitu biaya transaksi tetap (“fixed transaction cost”) yaitu investasi spesifik yang dibuat di dalam menyusun kesepakatan kelembagaan (“institutional arrangements”) yang terdiri dari komisi, transfer fees, dan pajak. Sedangkan biaya transaksi variable (“variable transaction cost”), yakni biaya yang tergantung pada jumlah dan volume transaksi yang terdiri dari biaya eksekusi dan biaya oportunitas.

#### c. Total Biaya Produksi

Sukirno (2002) menyatakan bahwa keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan dinamakan total biaya. Biaya produksi total atau biaya total (“Total Cost”) didapat dari penjumlahan total biaya tetap (“Total Fixed Cost”) dan total biaya variabel (“Total variabel Cost”).



Gambar 1. Kurva Total Biaya

Keterangan:

- TC = Total Cost atau Biaya Total
- TFC = Total Fixed Cost atau Total Biaya Tetap
- TVC = Total Variabel cost atau Total Biaya Variabel
- Q = Jumlah Produksi
- P = Harga produksi

### 2.5.3. Penerimaan Usahatani

Penerimaan merupakan hasil kali antara produksi yang diperoleh dengan harga jual (Soekartawi, 1995). Persamaannya secara matematis dapat ditulis

$$TR = P_y \cdot Q \quad (2.1)$$

Keterangan :

TR = Penerimaan Total (Rp)

$P_y$  = Harga Y (Rp)

Q = Jumlah Produksi (Kg)

Mahekan dan Malcolm (1991), menyatakan bahwa penerimaan merupakan nilai dari jumlah produk yang dihasilkan dan dikalikan dengan harga per unitnya.

### 2.5.4 Pendapatan Bersih Usahatani Tebu

Kegiatan usahatani bertujuan untuk mencapai produksi di bidang pertanian. Pada akhirnya akan dinilai dengan uang yang diperhitungkan dari nilai produksi setelah dikurangi atau memperhitungkan biaya yang telah dikeluarkan (Hernanto, 1991). Sedangkan keuntungan usahatani adalah selisih antara penerimaan usahatani yang diperoleh dan pengeluaran usahatani. Secara matematis keuntungan usahatani bisa ditulis sebagai berikut:

$$P_d = TR - TC$$

$$P_d = TR - (PC + T_rC) \quad (2.2)$$

Keterangan :

$P_d$  = Pendapatan Usahatani

TR = Total revenue/ Penerimaan Total (Rp)

TC = Total cost/ Biaya Total (Rp)

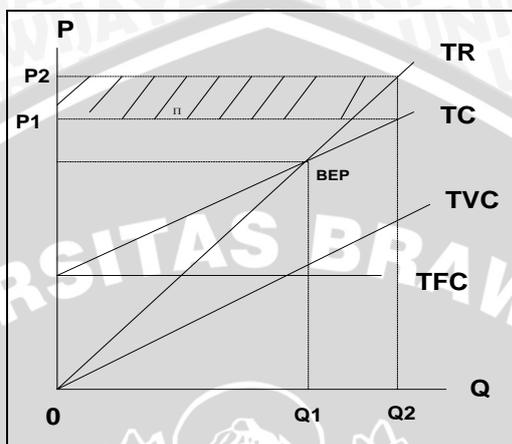
PC = Production cost/Biaya Produksi (Rp)

$T_rC$  = Transaction cost/ Biaya Transaksi (Rp)

Dimana  $P_d$  menunjukkan keuntungan yang diterima oleh produsen, TC merupakan jumlah biaya total yang dikeluarkan dan TR merupakan penerimaan total dari produsen.

Kelebihan penerimaan atas pengeluaran dan biaya merupakan suatu keuntungan dimana keuntungan merupakan hasil penjualan dikurangi biaya tetap dan biaya variabel (Mahekan dan Malcolm, 1991). Grafik pada gambar 2 menunjukkan apabila tingkat harga jual diatas harga  $P_1$ , berarti biaya operasional

per unit bertambah sehingga total biaya (TC) juga bertambah akan tetapi masih di bawah nilai penerimaan total (TR), dan dalam hal ini jumlah (Q) barang yang dijual juga bertambah. Jika tingkat harga jual berada  $P_2$ , maka barang yang dijual sebesar  $OQ_2$ ,  $TR = OP_2Q_2$  dan total biaya



Gambar 2. Kurva Break Even Point

Keterangan:

- TC = Total Cost atau Total Biaya
- TFC = Total Fixed Cost atau Total Biaya Tetap
- TVC = Total Variabel cost atau Total Biaya Variabel
- TR = Total Revenue atau Total Penerimaan
- BEP = Break Even point atau Kondisi Berimbang
- P = Harga
- Q = Jumlah Produksi