

BAB II. KERANGKA PEMIKIRAN

A. Tinjauan Pustaka

1. Konsepsi Biaya

Menurut Sudiyono (2012) biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau revenue yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Menurut Umar (2015) pengertian biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Biaya merupakan nilai dari semua masukan ekonomis yang diperlukan, yang dapat diperkirakan dan dapat diukur untuk menghasilkan suatu produk. Biaya dalam proses produksi berdasarkan jangka waktu dapat dibedakan menjadi dua yaitu biaya jangka pendek dan biaya jangka panjang. Biaya jangka pendek berkaitan dengan penggunaan biaya dalam waktu atau situasi yang tidak lama, jumlah masukan (*input*) faktor produksi tidak sama, dapat berubah-ubah. Namun demikian biaya produksi jangka pendek masih dapat dibedakan adanya biaya tetap dan biaya variable, sedangkan dalam jangka panjang semua faktor produksi adalah biaya variabel (*lipsey et al.*, 1990). Pada dasarnya yang diperhitungkan dalam jangka pendek adalah biaya tetap (*fixed costs*) dan biaya variabel (*variable costs*).

- a. Biaya tetap (*fixed costs*) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran input- input tetap dalam proses produksi jangka pendek. Perlu dicatat bahwa penggunaan input tetap tidak tergantung pada kuantitas output yang

diproduksi. Dalam jangka panjang yang termasuk biaya tetap adalah biaya untuk membeli mesin dan peralatan, pembayaran upah dan gaji tetap untuk tenaga kerja.

- b. Biaya variabel (*variable costs*) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran input–input variabel dalam proses produksi jangka pendek perlu diketahui yang bahwa penggunaan input variabel tergantung pada kuantitas output yang di produksi dimana semakin besar kuantitas output yang diproduksi, pada umumnya semakin besar pula biaya variabel yang digunakan. Dalam jangka panjang, yang termasuk biaya variabel adalah biaya atau upah tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong dan lain – lain sebagainya.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah segala pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu dan dapat diukur menggunakan uang

2. **Konsepsi Penerimaan**

Penerimaan adalah hasil penjualan dari sejumlah barang tertentu yang diterima atas penyerahan sejumlah barang kepada pihak lain. Jumlah penerimaan didefinisikan sebagai penerimaan dan penjualan barang tertentu yang diperoleh dari jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga penjualan setiap satuan (Soedarsono, 2015). Sedangkan menurut Budiono (2012), penerimaan (*revenue*) adalah penerimaan dari hasil penjualan outputnya. Menurut Soekartawi (2010), Penerimaan adalah perkalian antara output yang dihasilkan dengan harga jual. Secara sistematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

Dimana :

TR = Penerimaan total (*total revenue*)

Q = Jumlah produk yang dihasilkan (*quantity*)

P = Harga (*price*)

Semakin banyak produk yang dihasilkan maka semakin tinggi harga per unit produk bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil. Penerimaan total yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan bersih yang merupakan keuntungan yang diperoleh produsen.

3. **Konsepsi Harga**

Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang atau jasa berikut pelayanannya. Menurut Dharmmesta (2010) harga adalah sejumlah uang dan/atau sesuatu yang lain beserta faedahnya yang dibutuhkan untuk mendapatkan suatu produk.

Harga adalah sejumlah uang dan/atau sesuatu yang lain beserta faedahnya yang dibutuhkan untuk mendapatkan suatu produk (Yanti *et al*, 2013). Dengan kata lain harga itu merupakan apa yang kita bayarkan untuk mendapatkan sesuatu. Harga dapat berubah-ubah dengan cepat pada saat yang sama penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak eksekutif

pemasaran. Harga menjadi ukuran bagi konsumen dimana ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

Kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampak, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli. Bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik penjual, apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kewajiban pemerintah, maka penetapan harga yang tidak diinginkan oleh pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang atau sebagian kalangan, reaksi penolakan itu bias diekspresikan dalam berbagai tindakan yang kadang-kadang mengarah pada tindakan narkis atau kekerasan yang melanggar norma hukum. Menurut Rachmat Syafei harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukaran barang yang diridhai oleh kedua pihak yang melakukan akad (Deitiana, 2011).

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad. Banyak yang menganggap bahwa harga sebagai kunci

kegiatan dari system perdagangan bebas, harga pasar sebuah produk mempengaruhi upah, sewa, bunga, dan laba, artinya harga sebuah produk mempengaruhi biaya faktor-faktor produksi tenaga kerja, tanah, modal dan kewiraswastaan. Jadi harga adalah alat pengukur dasar sebuah sistem ekonomi karna harga mempengaruhi alokasi faktor-faktor produksi. Upah kerja yang tinggi memikat tenaga kerja, tingkat bunga yang tinggi menarik modal dan seterusnya. Dalam peranannya sebagai diproduksi (penawaran) dan siapa yang akan memperoleh beberapa banyak barang atau jasa yang diproduksi (permintaan).

4. Konsepsi Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan kedepan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan. Menurut Winardi (2010) mengemukakan pendapatan adalah sebagai saluran penerimaan baik berupa uang maupun barang baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dimulai dengan sejumlah uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu. Selanjutnya pendapatan dapat dibedakan antara lain:

1. Sektor pekerja pokok yaitu yang menjadi sumber utama kehidupan keluarga.
2. Sektor pekerjaan sampingan. yaitu pekerjaan yang hasilnya dipakai sebagai penunjang untuk mencukupi kebutuhan hidup suatu keluarga.
3. Sektor subsistem yaitu sumber pendapatan yang sering diartikan sebagai pekerjaan yang menghasilkan sesuatu untuk dikonsumsi sendiri.

Mubyarto (2011) menyatakan bahwa pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan sebagai balas jasa dari penyerahan prestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya. Hendrikson (2012) mengatakan bahwa pendapatan adalah merupakan arus masuk aktiva atau pasiva bersih ke dalam usaha sebagai hasil penjualan barang atau jasa.

5. **Konsepsi Nilai Tambah**

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, penyimpanan, pengangkutan dalam suatu proses produksi (Nicholson, 2009). Nilai tambah merupakan perbedaan nilai suatu produk setelah dilakukan proses produksi dengan sebelum dilakukan proses produksi. Pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi adalah untuk meningkatkan keawetan serai wangi sehingga layak untuk dikonsumsi dan memanfaatkan serai wangi agar memperoleh nilai jual yang tinggi dipasaran.

Nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Sedangkan margin adalah selisih antara nilai produk dengan harga bahan bakunya saja. Dalam margin ini tercakup komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya dan balas jasa pengusaha pengolahan (Hayami *et al*, 1987).

Dengan adanya kegiatan usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi yang mengubah bentuk dari produk primer menjadi produk baru yang lebih tinggi nilai ekonomisnya setelah melalui proses produksi, maka akan dapat memberikan nilai tambah karena dikeluarkannya biaya-biaya sehingga terbentuk harga baru yang lebih tinggi dan keuntungannya lebih besar bila dibandingkan tanpa melalui proses produksi. Untuk mengetahui besar nilai tambah yang diberikan minyak serai wangi pada serai wangi sebagai bahan baku maka diperlukan analisa nilai tambah sehingga bisa diketahui apakah usaha yang dijalankan tersebut efisien dan memberikan keuntungan.

B. Penelitian Terdahulu

Ritonga, 2020. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Serai Wangi Menjadi Minyak Serai Wangi Dan Pemasarannya. Masalah penelitian ini adalah berapa besarnya nilai tambah pendapatan usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi, bagaimana kelayakan usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi dan bagaimana pemasaran minyak serai wangi. Pengujian hipotesis dilakukan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi di daerah penelitian tergolong sederhana dan masih berskala kecil, pengusaha memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp. 51.297,25 untuk setiap hari proses pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi, nilai tambah pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi tergolong tinggi dengan rasio nilai tambah sebesar 57,10 %, pengolahan minyak serai wangi menjadi minyak serai wangi layak diusahakan dengan tingkat efisiensi

(RCR) sebesar 1,21 dan pemasaran minyak serai wangi di daerah penelitian tergolong efisien dengan nilai efisiensi pemasaran sebesar 8,03 %.

Bayu Indri Atmoko, 2017. Analisis Nilai Tambah Produksi Minyak Atsiri Serai Wangi (Studi Kasus ASSA Citronella Agung Bogor). Masalah penelitian ini adalah berapa besar nilai tambah yang diterima usaha tani pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri serai wangi. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, guna melihat berapa besarnya nilai tambah dari pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri adalah metode Hayami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri di ASSA Citronella Agung Bogor menghasilkan nilai tambah dalam satu kilogram bahan baku serai wangi sebesar Rp. 469 /kg artinya untuk setiap satu kilogram bahan baku serai wangi yang digunakan memberikan penambahan nilai sebesar Rp. 469 dalam produksi minyak atsiri serai wangi dengan rasio nilai tambah sebesar 41,927% dan memiliki keuntungan sebesar 5,123% pada tahun 2015 sedangkan pada tahun 2016 nilai tambah yang dihasilkan sebesar Rp. 469 /kg dengan rasio nilai tambah sebesar 41,895% dan keuntungan yang diperoleh sebesar 10,473%.

Laksamana, (2019) dengan judul “Analisis Nilai Tambah Dan Kelayakan Finansial Industri Minyak Serai Wangi”. Masalah penelitian ini adalah berapa nilai tambah dan bagaimana kelayakan finansial usaha minyak serai wangi pada Industri Minyak Serai Wangi Berkat Yakin Desa Balai Batu Sandaran. Analisis data dilakukan dengan Metode Hayami dan parameter kuantitatif dalam analisis kelayakan finansial ditunjukkan oleh indikator seperti : Benefit Cost Ratio (B/C), Internal Rate of Return (IRR), Net Present Value (NPV) dan Payback Periods

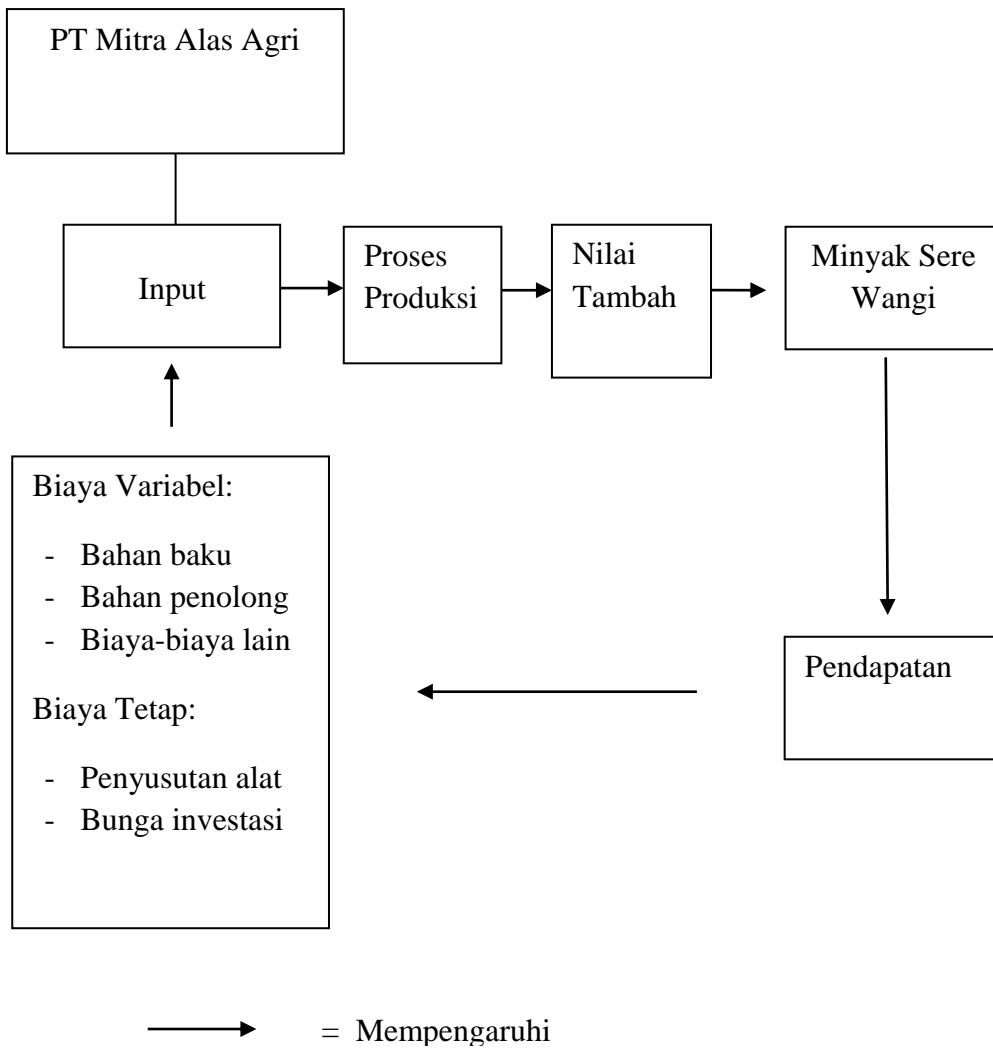
(PBP). Hasil analisis nilai tambah yang diperoleh dari hasil pengolahan serai wangi dengan bahan baku 25.000 kg menjadi minyak serai wangi sebanyak 400 kg adalah Rp.3.080/kg. Sedangkan rasio nilai tambah produk minyak serai wangi adalah sebesar 84%, artinya 84% dari nilai output (produk minyak serai wangi) merupakan nilai tambah yang diperoleh dari proses pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi. Hasil perhitungan analisis kelayakan financial industri minyak serai wangi didapatkan NPV Rp. 1.635.698.925,- IRR 37,60%, B/C Ratio 1,45, dan PBP adalah 3 tahun 6,5 bulan. Ditinjau dari aspek ekonomi, usaha produksi minyak serai wangi dapat dikatakan layak dan menguntungkan.

Fitriani (2018) dengan Judul Penelitian “Analisis Nilai Tambah dan Efisiensi Usaha Penyulingan Minyak Serai wangi” (Studi Kasus: Desa Tampeng Musara Kecamatan Kutapanjang Kabupaten gayo Lues, Aceh). Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis (1) pendapatan usahatani serai wangi. (2) Nilai tambah yang dihasilkan dari proses penyulingan minyak serai wangi dengan menggunakan rumus nilai tambah Metode Hayami. (3) Efisiensi usaha penyulingan minyak serai wangi dengan menggunakan rumus R/C Ratio. Penelitian ini dilakukan di Desa Tampeng Musara Kecamatan Kutapanjang Kabupaten Gayo Lues, Aceh. Penelitian ini menggunakan metode *Simpel Random Sampling* yaitu cara pengambilan sampel dari anggota populasi menggunakan acak tanpa memperhatikan strata (tingkatan) dalam anggota populasi tersebut, dengan jumlah sampel 30 petan serai wangi yang juga sebagai penyuling minyak serai wangi. Berdasarkan hasil penelitian diketahui Pendapatan rata-rata per periodik adalah Rp 1.242.888,- dengan total biaya Rp 5.075.862. Nilai tambah

yang dihasilkan dari proses penyulingan daun serai wangi menjadi minyak serai wangi adalah sebesar Rp 1.637/Kg. Rasio nilai tambah yang diperoleh sebesar 69,91% nilai ini menunjukkan bahwa proses pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi memberikan nilai tambah sebesar 69,91% dari nilai produk. Efisiensi usaha dikatakan efisien karena R/C 1,83 >1 berarti usaha penyulingan minyak serai wangi sangat efisien diusahakan.

C. Model Pendekatan

Model pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan secara diagramatis seperti pada gambar 1 berikut: pendekatan diagramatik yang di gambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Model Pendekatan diagramatis Analisis Nilai Tambah dan Pendapatan PT Mitra Alas Agri Kabupaten OKU

D. Batasan Operasional

1. Input adalah daun tanaman serai wangi yang diolah dengan output minyak serai wangi (Kg)
2. Produksi minyak serai wangi yang diproduksi agroindustri, diukur dalam satuan kilogram (Kg).
3. Biaya adalah total biaya yang dicurahkan dalam proses produksi (Rp/Kg)
4. Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi yang habis dalam waktu satu kali proses produksi (Rp/Kg)
5. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi yang tidak habis dipakai dalam satu kali produksi, seperti penyusutan alat, dan lain-lain (Rp/Kg)
6. Harga adalah nilai suatu barang atau jasa pada proses produksi minyak serai wangi yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang atau jasa berikut pelayanannya (Rp).
7. Nilai produk adalah pendapatan yang diterima pengusaha dalam pengolahan minyak serai wangi yang dihasilkan dihitung dalam satuan Rupiah / Nilai tambah per bahan baku (Rp / NTbb).
8. Nilai tambah adalah pengurangan biaya bahan-baku yang digunakan pada proses produksi minyak serai wangi dengan biaya input lainnya terhadap penemuan output agroindustri yang dihasilkan termasuk biaya tenaga

kerja, dihitung dalam satuan Rupiah /Nilai tambah bahan baku (Rp/ NTbb).

9. Penerimaan merupakan total penerimaan dari kegiatan usaha minyak serai wangi yang diterima pada akhir proses produksi (Rp)
10. Pendapatan adalah imbalan jasa yang diterima PT. Mitra Alas Agri dan tenaga kerja diukur dalam Rupiah /Nilai tambah bahan baku (Rp/ NTbb).