

BAB I

RUANG LINGKUP EKONOMI

A. Ekonomi dan Ilmu Ekonomi.

1. Ekonomi

Berbicara masalah ekonomi tidak lepas dengan masalah bagaimana manusia dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Masalah tersebut dihadapi semua manusia, semua masyarakat dan semua negara. Dari beberapa literatur yang ada, banyak para ahli ekonomi yang telah membuat definisi daripada ekonomi. Para ahli tersebut mengemukakan definisi tentang ekonomi yang kelihatannya berbeda meskipun sebenarnya sama. Perbedaan tersebut karena mereka memandang ekonomi dari berbagai sudut pandang dan latar belakang keilmuan, politik, sosial, budaya dan agama. Beberapa ahli tersebut diantaranya:

a. Paul A Samuelson.

“Ekonomi adalah studi mengenai bagaimana orang memilih untuk menggunakan sumber daya produktif yang langka atau terbatas untuk memproduksi berbagai komoditi dan mendistribusikan kepada masyarakat untuk konsumsi mereka”.

b. Alfred Marshall

“Ekonomi merupakan sebuah studi mengenai kehidupan bisnisnya”.

c. Sukarsih dan Sarwin

“Ekonomi adalah studi tentang bagaimana orang atau masyarakat pada akhirnya memilih untuk menggunakan sumber daya produktif yang langka yang bisa mempunyai beberapa alternatif penggunaan baik menggunakan uang atauun tidak untuk memproduksi berbagai jenis komoditi dan mendistribusikanya untukkonsumsi baik sekarang maupun yang akan datang diantara berbagai orang atau kelompok masyarakat”.

Dari beberapa pengertian diatas dapat diambil point pentingnya yaitu bagaimana manusia memenuhi kebutuhanya, dari mulai proses produksi, ditribusi sampai konsumsi. Sehingga penulis berpendapat bahwa ekonomi adalah bagaimana individu atau kelompok dalam memenuhi kebutuhanya.

2. Ilmu Ekonomi

Ilmu ekonomi merupakan bagian dari ilmu sosial yang mempelajari bagaimana individu atau kelompok memenuhi kebutuhanya. Ilmu ekonomi terus mengalami perkembangan dari masa ke masa, karena pada dasarnya manusia melakukan kegiatan ekonomi sejak manusia ada. Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi terus dilakukan kajian-kajian mendalam mengenai imu ekonomi. Kajian-kajian yang dilakukan menghasilkan konsep-konsep baru atau hanya meninjau konsep-konsep lama yang telah ada.

B. Inti Masalah Ekonomi

Manusia adalah makhluk yang dinamis yang terus berkembang menghasilkan inovasi-inovasi baru. Namun seiring dengan perkembangannya itu kebutuhan juga semakin meningkat, begitu juga dalam perekonomian. Inti dari permasalahan ekonomi adalah kebutuhan manusia yang tidak terbatas dan terus berkembang sedangkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan tersebut terbatas. Karena keterbatasannya itulah maka untuk memperolehnya diperlukan pengorbanan atau pertukaran baik secara langsung atau dengan perantara uang. Maka dari itu karena keterbatasan-keterbatasan itulah dan didorong oleh kebutuhan manusia yang tidak terbatas dan terus berkembang maka diperlukan pengaturan untuk menyeimbangkannya. Dalam upaya untuk menyeimbangkan tersebut dilakukan langkah-langkah yang dalam prakteknya melibatkan semua pihak.

1. Masalah Ekonomi Klasik.

Merupakan masalah ekonomi yang dilihat secara sederhana. Masalah tersebut meliputi:

a. Produksi.

Merupakan bagaimana memproduksi kebutuhan (barang atau jasa) yang dibutuhkan oleh semua orang. misalkan disuatu daerah semua masyarakatnya menggunakan sepeda sebagai alat transportasi utama, maka produksi terhadap sepeda akan dilakukan sebanyak mungkin. Produksi dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan daripada calon konsumen.

b. Distribusi.

Setelah benda tersebut terproduksi maka masalah selanjutnya adalah bagaimana benda tersebut sampai kepada konsumen apakah langsung beli ke pabrik, lewat distributor atau lewat penjual eceran. Untuk sistem produksi klasik biasanya menggunakan sistem distribusi langsung dan lewat pasar nyata. Yaitu penjual dan pembeli bertemu langsung dan membawa benda yang diperjual belikan. Sedangkan pada distribusi modern telah terbentuk berbagai sistem distribusi yang telah menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

c. Konsumsi

Obyek dari pada konsumsi tidak hanya berupa benda tetapi juga berupa jasa. Antara benda dan jasa saling berkaitan satu sama lainya sehingga untuk memudahkan pemahaman sering disebut produk. Produk yang dikonsumsi idealnya sesuai dengan kebutuhan dan harapan daripada konsumen. Dengan kata lain bahwa masalah konsumsi menyesuaikan dengan kebutuhan dari pada konsumen. Manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa hidup sendiri, antara satu sama lainya saling membutuhkan dan saling mempengaruhi. Hal ini menciptakan pola perekonomian yang terus berputar dan saling keterkaitan satu dengan yang lainya.

2. Masalah ekonomi modern.

Permasalahan ekonomi modern terdiri dari:

a. *What.*

Masalah pertama adalah apa yang akan diproduksi, hal ini berkaitan dengan jenis apa yang akan diproduksi dan

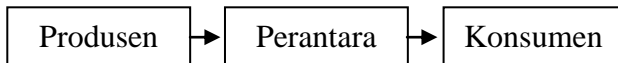
berapa yang harus diproduksi. Maka dari itu sebelum memproduksi produsen harus mengerti kebutuhan dari pada konsumen dengan cara produksi berorientasi pada pasar. Tanpa berorientasi pada pasar maka produk yang diproduksi akan sulit untuk laku. Didalam melakukan produksi, produsen tidak hanya bertujuan memenuhi kebutuhan tetapi juga untuk menghasilkan keuntungan dan menjaga kesinambungan. Sehingga perlu *riset* dan perencanaan yang matang dalam menentukan apa yang akan diproduksi.

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi maka permasalahan juga muncul lagi yaitu apa yang akan di salurkan. Tetapi hal ini justru memberi peluang usaha yang baru yaitu dengan bermunculanya distributor atau perantara-perantara. Dengan sistem perekonomian yang sudah maju seperti sekarang ini maka yang memainkan peranan penting tidak hanya produsen dan konsumen, tetapi ditengahnya ada perantara. Sehingga secara umum terbagi menjadi dua seperti dalam skema berikut ini.

Skema Tradisional



Skema Modern



Untuk skema tradisional biasanya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan kecil atau usaha rumahan. Misalkan

produsen makanan rumahan, keripik dan sebagainya. Dalam hal ini produsen selain memproduksi juga memasarkannya langsung terhadap konsumen.

Untuk sekema modern dilakukan oleh perusahaan yang sudah memanfaatkan jasa pihak ketiga untuk memasarkan. Perusahaan hanya berkonsentrasi memproduksi produk yang dihasilkannya, sedangkan untuk memasarkannya sudah ada pihak lain yang bekerjasama dengan perusahaan. Hal ini akan membuat kualitas dan kuantitas dapat ditingkatkan karena perusahaan akan lebih fokus dalam melakukan kegiatannya.

b. *How.*

Setelah diketahui jenis dan jumlah produk yang diproduksi maka masalah selanjutnya adalah bagaimana memproduksinya. Apakah dengan menggunakan mesin-mesin bertehnologi tinggi atau menggunakan tenaga kerja manusia atau campuran. Tidak semua produk bisa diprodksi dengan menggunakan mesin teknologi tinggi sekalipun. Untuk produk yang berupa jasa adalah bagaimana pelayanan itu dilakukan dan dengan apa pelayanan tersebut dijalankan. Misalkan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa transportasi, maka masalh yang ada adalah bagaimana konsumen sampai ke tujuan apakah dengan sepeda motor, mobil atau pesawat terbang. Lalu bagaimana pelayananya apakah ramah, biasa atau istimewa. Untuk perusahaan yang

bergerak dibidang jasa *point* ini menjadi perhatian khusus karena terkait *out put* yang dihasilkan.

c. *Who*

Siapakah pelaku produksi, banyak pihak yang bisa melakukan kegiatan ini. Tidak hanya perusahaan saja, tetapi individu dan pemerintah juga melakukan kegiatan produksi. Kegiatan produksi yang dilakukan perusahaan antara lain produksi mobil, motor, peralatan rumah tangga dan lain sebagainya. Kegiatan produksi yang dilakukan individu atau rumah tangga antara lain produksi makanan ringan, kue-kue, peralatan sederhana dan lain sebagainya. Lalu apakah pemerintah juga melakukan produksi, jawabanya adala ya. Pemerintah melakukan kegiatan produksi secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung misalkan pemerintah memproduksi kartu tanda penduduk, akta kelahiran benda-benda lainnya yang pihak swasta tidak bisa dan atau tidak berhak melakukannya. Sedangkan produksi secara tidak langsung melalui BUMN yang dimiliki oleh pemerintah atau melalu kerjasama-kerjasama dengan pihak swasta maupun pihak asing.

d. *For Whom*

Untuk siapa barang diproduksi ini merupakan tujuan ahir dari pada proses produksi. Suatu benda diproduksi adalah untuk memenuhi kebutuhan manusia baik langsung atau tidak langsung. Konsumen bisa berupa perorangan, kelompok atau pemerintah. Pemerintah selain sebagai

produsen juga sebagai konsumen, misalkan pemerintah melakukan konsumsi terhadap bahan bakar dalam kegiatannya melakukan perjalanan dinas pejabat dan lain sebagainya. Selain untuk siapa barang diproduksi maka pertanyaan yang muncul adalah untuk siapa pelayanan dilakukan.

C. Prinsip Ekonomi

Setiap manusia memiliki kebutuhan dengan tingkat yang berbeda-beda. Kalau kita amati lebih mendalam kebutuhan manusia seperti tidak memiliki batas akhir. Saat kebutuhan yang satu tercukupi maka kebutuhan yang lainya akan muncul, begitu seterusnya. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut diperlukan biaya atau pengorbanan untuk memenuhinya. Karena kebutuhannya begitu banyak dan biaya atau pengorbanan untuk membeli kebutuhan tersebut terbatas maka terjadilah sesuatu yang disebut dengan prinsip ekonomi.

Istilah prinsip ekonomi mulai kita dengar sejak kita duduk dibangku sekolah menengah pertama, dulu dikatakan bahwa prinsip ekonomi merupakan pengorbanan sekecil-kecilnya untuk mendapatkan hasil sebesar-besarnya atau semaksimal mungkin. Namun seiring dengan perkembangan umur maka kita berfikir lebih logis, apakah mungkin dengan pengorbanan yang begitu kecil mendapatkan hasil yang maksimal atau untung yang sebesar-besarnya. Jadi apakah prinsip ekonomi itu?, Prinsip ekonomi merupakan perbandingan antara pengorbanan yang diberikan

dengan hasil yang akan di dapatkan atau usaha untuk mendapatkan hasil tertentu dengan pengorbanan tertentu.

Selain itu prinsip ekonomi juga dapat diartikan sebagai suatu tindakan dalam rangka mendapatkan kebutuhan tertentu dengan biaya tertentu. Prinsip ekonomi ditujukan agar pelaku ekonomi dapat mencapai keektifan serta keefesienan yang tinggi dalam memenuhi kebutuhan ekonomi. Prinsip ekonomi mengarahkan kepada tindakan supaya dapat mencapai keektifan serta keefesienan yang tinggi.

Ciri-ciri orang yang menerapkan prinsip ekonomi:

1. Bertindak Rasional

Menentukan kebutuhan sesuai dengan keadaan, menyesuaikan pengeluaran dengan pemasukan yang ada dan berfikir untuk masa depan. Hal ini juga bisa berarti seseorang yang melakukan kegiatan atau tindakan ekonomi selalu dengan akal sehat. Bukan berdasarkan emosi serta hawa nafsu

2. Bertindak dan Berpikir Ekonomis

Maksudnya seseorang yang melakukan kegiatan ekonomi dengan segala perencanaan yang matang dan perhitungan yang cermat, memilih produk sesuai dengan kebutuhan dan memilih harga yang seminim mungkin. Karena di pasar disediakan banyak pilihan produk yang kita butuhkan. Maksud dari berpikir ekonomis bukan hanya bagaimana cara memakai sumber yang telah ada (dari alam), misalnya seperti: menggunakan hasil yang didapatkan dari alam lalu dihabiskan begitu saja dikonsumsi untuk memenuhi keperluan sehari-hari,

akan tetapi bagaimana cara melakukan nilai hasil dari apa yang didapat dari alam supaya memiliki nilai guna yang lebih baik lagi, untuk mengimbangi keperluan atau kebutuhan yang akan semakin kesini semakin meningkat, dan seseorang dapat dikatakan ekonomis jika orang tersebut telah melakukan tindakan produksi

3. Bertindak Hemat.

Tidak bertindak boros, menggunakan uang sesuai dengan pos nya masing-masing. Dengan bertindak hemat maka seseorang berate telah menjalankan prinsip ekonomi. Sebagaimana diungkapkan diatas bahwa prinsip ekonomi merupakan perbandingan antara pendapatan dan pengeluaran, sehingga dengan bertindak hemat seseorang akan bisa membandingkan antara pendapatan yang dia peroleh dengan pengeluaran yang dilakukan.

4. Membuat Skala Prioritas

Tidak semua kebutuhan bisa dipenuhi, maka harus ada skala prioritas kebutuhan mana yang harus didahulukan dan kebutuhan mana yang pemenuhanya bisa ditunda dan dipenuhi lain waktu. Kebutuhan yang dipenuhi terlebih dahulu merupakan kebutuhan primer atau kebutuhan pokok, kemudian kebutuhan sekunder. Setelah itu semua terpenuhi baru menginjak ke kebutuhan tersier.

5. Bertindak dengan memakai Prinsip *Cost and Benefit*.

Artinya biaya yang kita keluarkan harus sebanding dengan manfaat yang diperoleh. Tujuan dari pada prinsip ekonomi adalah:

- a. Mendapatkan keuntungan yang semaksimal mungkin
- b. Memperkecil resiko atau kerugian yang ditimbulkan.
- c. Mencegah pemborosan.
- d. Mendapatkan produk tepat sasaran.
- e. Mempergunakan kemampuan dan modal yang dimiliki

Adapun Jenis-jenis dari prinsip ekonomi adalah:

a. Prinsip Produsen

Merupakan prinsip ekonomi yang menentukan bahan baku, alat produksi maupun biaya produksi dari bahan baku menjadi bahan jadi, yang tentunya akan ditekan serendah mungkin dengan dapat menghasilkan produk atau barang yang berkualitas bagus. Jenis prinsip ini menekankan pada titik bahan baku dibuat serendah mungkin namun dapat menghasilkan barang jadi dengan hasil berkualitas baik sehingga mampu dijual dengan harga yang tinggi.

b. Prinsip Penjual atau Pedagang

Merupakan prinsip ekonomi yang melakukan berbagai macam usaha untuk dapat memenuhi selera dari kosumen, tentunya dengan promosi atau dengan berbagai macam iklan, reward hadiah, dan lain sebagainya untuk meraup banyak keuntungan dari kegiatan tersebut. Prinsipnya sendiri ditekankan pada titik promosi, iklan, reward atau hadiah, dan lain sebagainya. Tujuan dari penekanan pada titik

tersebut adalah agar diperoleh banyak keuntungan dari hasil penjualan barangnya.

c. Prinsip Pembeli

Merupakan prinsip ekonomi bagaimana cara mendapatkan produk atau barang maupun jasa yang bermutu dan memiliki kualitas yang baik dengan harga serendah mungkin atau dengan mengeluarkan jumlah uang yang sedikit.

Dari ketiga prinsip tersebut apabila dilaksanakan akan menimbulkan dua perilaku yaitu bertindak ekonomis dan berpikir ekonomis. Bertindak ekonomis merupakan tindakan seseorang atau manusia dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya, dengan tindakan yang rasional yaitu setiap tindakan melalui pemikiran atau dipikirkan secara matang terlebih dahulu dan selalu berpegang pada prinsip ekonomi. Seseorang dikatakan bertindak secara ekonomis jika berhasil mendapat keseimbangan antara hasil dan pengorbanan yaitu kebutuhannya dapat terpenuhi sebaik mungkin dan pengorbanan atau biaya yang dikeluarkannya sekecil mungkin. Sedangkan berpikir ekonomis merupakan cara kita berpikir bukan hanya sebagai pemakai tetapi kita dapat melakukan sebuah tindakan produksi barang atau jasa sendiri. Pada prakteknya terkadang seseorang tidak hanya sebagai konsumen tetapi juga sebagai produsen, bahkan ia menggunakan produk hasilnya sendiri.

D. Ekonomi Mikro dan Makro

1. Ekonomi Mikro

Merupakan bagian dari ilmu ekonomi yang mempelajari ekonomi secara detail dan lingkuonya kecil. Variabel-variabel yang dibahas dalam ekonomi mikro ruang lingkupnya kecil misalnya perusahaan, rumah tangga.

Dalam ekonomi mikro ini dipelajari tentang bagaimana individu menggunakan sumber daya yang dimilikinya sehingga tercapai tingkat kepuasan yang optimum. Dalam hal ini pada umumnya pendekatan mikro terkait dengan keputusan-keputusan yang diambil oleh para pelaku ekonomi dengan mengacu pada signal harga pasar. Pemahaman konsep-konsep ekonomi mikro dan aplikasinya dalam ekonomi dan bisnis memungkinkan para pelaku ekonomi untuk membuat keputusan yang optimal.

Dalam ekonomi mikro ini dipelajari tentang bagaimana individu menggunakan sumber daya yang dimilikinya sehingga tercapai tingkat kepuasan yang optimum. Secara teori, tiap individu yang melakukan kombinasi konsumsi atau produksi yang optimum bersama dengan individu-individu lain akan menciptakan keseimbangan dalam skala makro dengan asumsi *ceteris paribus*.

2. Ekonomi Makro

Merupakan bagian dari ilmu ekonomi yang mempelajari ekonomi secara keseluruhan atau global. variabel-variabel ekonomi secara agregat (keseluruhan). Variabel-variabel

tersebut antara lain: pendapatan nasional, kesempatan kerja dan atau pengangguran, jumlah uang beredar, laju inflasi, pertumbuhan ekonomi, maupun neraca pembayaran internasional.

Teori ekonomi makro menerangkan aspek-aspek seperti penentuan tingkat perekonomian negara yang berkaitan dengan sampai di mana suatu perekonomian akan menghasilkan barang dan jasa. Sebagai gambaran, dalam teori ekonomi makro dibahas tentang langkah utama pemerintah dalam mengatasi masalah pengangguran dan inflasi yang dibedakan menjadi dua bentuk kebijaksanaan yaitu kebijaksanaan fiskal dan kebijaksanaan moneter

3. Perbedaan Ekonomi Mikro dan Makro

a. Dilihat dari Sisi Harga

Pada ekonomi mikro harga merupakan nilai dari suatu komoditas atau produk tertentu. Sedangkan pada ekonomi makro harga merupakan harga dari komoditas secara keseluruhan atau harga yang umum dari produk tersebut tanpa mempeirinci satu persatu.

b. Dilihat dari Unit Analisis

Pada ekonomi mikro unit-unit yang dianalisis lebih terperinci atau individual. Sedangkan pada ekonomi makro unit yang dianalisis secara global atau keseluruhan. Dimana dalam ekonomi makro dalam menganalisisnya secara global dari berbagai macam aspek yang ada.

c. Dilihat dari Tujuan.

Pada ekonomi mikro lebih memfokuskan bagaimana cara mengalokasikan sumber daya agar dapat tercapai kombinasi yang tepat. Sedangkan pada ekonomi makro tentang pengaruh kegiatan ekonomi secara keseluruhan terhadap berbagai macam aspek.

4. Persamaan Ekonomi Mikro dan Makro

a. Sama-sama bagian dari ilmu ekonomi.

Ekonomi mikro dan ekonomi makro merupakan bagian daripada ilmu ekonomi yang keduanya saling mendukung satu sama lainnya.

b. Sama-sama membahas tentang penggunaan sumber daya.

Sumber daya disini adalah sumber daya manusia dan sumber daya lainnya yang menjadi penentu dalam perekonomian.

c. Sama-sama ilmu sosial.

Keduanya merupakan bagian dari ilmu sosial yang membahas mengenai kehidupan sehari-hari baik dalam skala rumah tangga maupun skala yang lebih besar.

E. Peranan Ahli Ekonomi dalam Pembangunan Ekonomi

Ahli ekonomi merupakan orang yang secara husus berkecimpung dalam dunia ekonomi dengan disiplin ilmu yang dimilikinya. Ahli ekonomi bisa seorang praktisi, akademisi atau keduanya (praktisi dan akademisi). Ahli ekonomi memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian, apalagi kalau dia juga seorang yang diamanati sebuah jabatan, karena akan menentukan

arah dan kebijakan dari suatu negara. Secara umum berikut beberapa peranan ahli ekonomi:

- 1) Membantu untuk menjawab pertanyaan seputar tujuan ekonomi yang bisa dicapai berdasarkan potensi sumber daya (SDA dan SDM)
- 2) Membantu membuat perencanaan ekonomi (bagaimana mendapatkan dan mengolah sumber daya)
- 3) Bagaimana mengatur perekonomian Negara.
- 4) Menghasilkan kader para calon ahli ekonomi yang kelak akan menggantikannya.
- 5) Meramalkan kondisi ekonomi dan semua hal-hal yang berhubungan dengan perekonomian.



BAB II

PRODUKSI

A. Pengertian dan Tujuan Produksi

Produksi merupakan penggunaan sumber-sumber daya untuk mengubah bentuk suatu komoditi menjadi komoditi lain. Komoditi disini bisa berupa barang atau jasa. Sumber-sumber daya tersebut diolah menjadi sesuatu yang mempunyai nilai lebih sehingga lebih bisa dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan. Produksi merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang terjadi pada setiap lapisan masyarakat. Produksi adalah suatu kegiatan yang menghasilkan atau menambah nilai guna barang atau jasa yang mana bertujuan sebagai memenuhi kebutuhan manusia itu sendiri. Tujuan utama daripada produksi adalah untuk memenuhi kebutuhan dan menambah nilai guna dari suatu komoditi. Nilai guna adalah nilai yang dapat digunakan dari memproduksi suatu barang atau jasa. Nilai guna suatu barang atau jasa dapat dikelompokkan menjadi empat bagian:

1. Nilai guna berdasarkan bentuknya (*form utility*)
2. Nilai guna berdasarkan tempatnya (*place utility*)
3. Nilai guna berdasarkan waktu (*time utility*)
4. Nilai guna berdasarkan kepemilikan (*ownership utility*)

Secara umum produksi barang atau jasa yang dilakukan produsen memiliki empat tujuan, yaitu sebagai berikut:

1. Menghasilkan barang atau jasa.
2. Mendapatkan keuntungan

3. Mengganti barang yang rusak
4. Mencapai kemakmuran

Proses produksi dilakukan dengan beberapa cara, sesuai dengan kebutuhan dan tujuan dari proses produksi tersebut, proses tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Merubah Bentuk

Proses produksi dengan merubah bentuk ini adalah yang mungkin sering kita temui, dari produksi skala kecil sampai skala besar. Bahkan ketika kita masih sekolah menengah pertama yang ada dibenak kita bahwa produksi adalah menghasilkan sesuatu atau merubah bentuk, namun seiring dengan perkembangan usia maka kita mulai memperluas cara pandang kita terhadap sesuatu, termasuk juga cara pandang kita terhadap pengertian produksi.

Dalam proses produksi dengan merubah bentuk ini produsen merubah suatu komoditi dari bentuk yang satu menjadi bentuk yang lain. Misalkan produksi patung, dari batu di gunung atau disungai atau dari kayu dirubah menjadi patung menyerupai manusia, hewan atau karakter tertentu.

2. Merubah Ukuran

Merubah ukuran dari ukuran biasanya dari ukuran besar menjadi ukuran yang lebih kecil. Seperti pada produksi batu ceplik, dari batu besar dirubah menjadi batu kecil-kecil (ceplik) berbagai ukuran sehingga dapat digunakan untuk keperluan bangunan.

3. Menambah atau Mengurangi Material.

Untuk memanfaatkan atau menambah nilai guna suatu barang kadang kita harus menambah dengan bahan lainnya sehingga akan menjadi komoditi yang bisa langsung dipakai. Sebagai contoh pada produsen roti, meracik gandum, gula dan beberapa bahan lainnya kemudian diolah dan menjadi sebuah roti yang bisa dinikmati oleh kita.

Didalam produksi, produsen seringkali dihadapkan pada beberapa masalah yang harus dihadapi yaitu:

a. Apa yang Akan Diproduksi

Apa yang akan diproduksi merupakan pertanyaan pertama dan utama yang dihadapi produsen ketika akan memproduksi suatu komoditi. pertanyaan ini akan terjawab ketika produsen melihat kebutuhan yang ada yang harus dipenuhi.

b. Bagaimana Cara Memproduksinya

Setelah tahu apa yang akan diproduksi, maka akan timbul pertanyaan selanjutnya yaitu bagaimana cara memproduksinya. Untuk memproduksi suatu komoditi yang dibutuhkan oleh konsumen bukanlah hal yang mudah, memerlukan riset yang baik. Sehingga apa yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

c. Berapa Jumlah yang Akan Dihasilkan

Kebutuhan terhadap barang jasa setiap orang berbeda-beda, tergantung beberapa hal seperti kebiasaan, lingkungan, tingkat pendidikan dan lain sebagainya. Dalam

hal ini produsen harus jeli memperhitungkan barang jasa yang akan diproduksi sehingga tidak menimbulkan kelebihan barang yang akan menimbulkan kerugian.

d. Faktor-Faktor Poduksi yang Digunakan

Faktor-faktor produksi merupakan sumber daya yang digunakan dalam sebuah proses produksi brang dan jasa. Atau dengan kata lain merupakan faktor yang mempengaruhi dalam proses produksi. Faktor-faktor tersebut yaitu:

1) Tenaga Kerja/ Sumber Daya Manusia

Tenaga kerja adalah segala kemampuan manusia, baik fisik (jasmani) maupun rohani yang digunakan untuk menghasilkan sejumlah barang atau jasa. Dalam melakukan proses produksi, kemampuan tenaga kerja akan sangat menentukan terhadap hasil yang diperoleh. Tenaga kerja terbagi menjadi beberapa, yaitu:

a) Tenaga Kerja Terdidik

Merupakan tenaga kerja yang telah melalui proses pendidikan tertentu, seperti lulusan sarjana ekonomi, sarjana pertanian dan disiplin ilmu lainnya. Biasanya tenaga kerja terdidik merupakan keluaran dari sekolah-sekolah resmi pemerintahan baik tingkat dasar atau perguruan tinggi.

b) Tenaga Kerja Terlatih

Merupakan tenaga kerja yang telah mengikuti pelatihan-pelatihan tertentu untuk menambah kemampuan dan keterampilan.

c) Tenaga Kerja Tidak Terdidik dan Tidak Terlatih

Merupakan tenaga kerja yang tidak melalui proses pendidikan formal atau pelatihan tertentu. Tenaga kerja seperti ini biasanya bekerja di sector informal dan di lapangan. Seperti kenek bus, kuli bangunan, tenaga angkut di pasar atau pelabuhan dan lainnya. Tenaga kerja ini mengandalkan kekuatan fisik dalam melakukan pekerjaannya.

2) Modal

Modal merupakan segala kelengkapan yang diperlukan untuk melakukan kegiatan produksi lebih lanjut, baik berupa barang maupun uang. Modal dapat dikelompokkan ke dalam:

1) Modal Menurut Sumber Kepemilikannya

a) Modal sendiri.

Adalah modal yang berasal dari diri sendiri, atau modal yang berasal dari pemilik usaha.

b) Modal asing

Adalah modal yang berasal dari investor, bisa perorangan atau suatu lembaga/ perusahaan. Investor biasanya menerima bagi hasil dari modal yang disetorkan.

2) Modal Menurut Sifat

a) Modal Tetap

Adalah modal tetap yang digunakan untuk memproduksi suatu barang atau jasa. Modal ini merupakan modal pokok yang digunakan dalam proses produksi.

b) Modal Lancar

Merupakan modal yang digunakan untuk melakukan proses produksi.

c) Modal Variabel

Merupakan modal yang besar kecilnya tergantung terhadap banyak sedikitnya barang yang diproduksi.

3) Sumber Daya Fisik/ Sumber Daya Alam

Sumber daya alam adalah segala sesuatu yang telah tersedia di alam dan dapat digunakan untuk proses produksi dalam usaha mencapai kemakmuran. Ketersediaan sumber daya alam jumlahnya terbatas sehingga kita harus bijak dalam menggunakannya. Produsen harus menghitung dengan cermat ketika akan mengolah sumber daya alam menjadi suatu komoditi yang bisa dikonsumsi.

4) *Entrepreneurship*/ kewirausahaan.

Merupakan kemampuan dalam mengelola sesuatu agar memiliki nilai guna lebih baik. Banyaknya faktor produksi yang dibutuhkan dalam kegiatan

produksi, seperti sumber daya alam, tenaga kerja dan modal, memerlukan adanya pengelolaan secara baik. Tanpa adanya entrepreneurship maka sebanyak apapun modal dan sumber daya alam akan menjadi kurang bermanfaat. Beberapa keterampilan atau keahlian yang harus dimiliki seorang wirausahawan, diantaranya:

a) Keahlian memimpin

Seorang wirausaha harus mempunyai jiwa kepemimpinan, dimulai dari memimpin diri sendiri. Ketika sudah bisa memimpin diri sendiri maka besar kemungkinan akan bisa memimpin orang lain dalam hal ini adalah karyawan, bahkan mitra bisnis. Memimpin membutuhkan keahlian dan ketekunan, hal tersebut tidak didapat begitu saja, tetapi melalui proses dan pembelajaran.

b) Keahlian Teknologi

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini semakin pesat, seorang wirausaha harus mampu menyesuaikan dengan hal tersebut. Kalau tidak bisa menyesuaikan maka besar kemungkinan untuk tertinggal bahkan bisa kalah saing dengan saingan bisnisnya. Dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat maka disitu muncul banyak peluang yang bisa dijadikan bisnis penunjang atau bahkan bisnis baru. Karena banyak para wirausaha

yang usahanya terdiri dari berbagai macam bidang usaha.

c) Keahlian Mengorganisasi

Mengorganisasi sebuah usaha memerlukan sebuah penanganan yang tepat. Organisasi merupakan wadah tempat bisnis kita dijalankan, apabila kita tidak mampu mengelola organisasi maka dengan sendirinya bisnis pun akan mati.

d) Keahlian dalam Membuat Perencanaan

Perencanaan merupakan hal yang sangat menentukan bagi seorang wirausaha sebelum melangkah menjalankan bisnisnya. Perencanaan yang matang akan menghasilkan lebih optimal dan mengurangi tingkat resiko. Tanpa perencanaan ibarat melangkah tanpa arah dan tujuan, tidak jelas dan akan mengalami kegagalan. Dalam perencanaan sebaiknya memuat sampai ke hal-hal yang terkecil, dan selalu menyiapkan rencana lain apabila rencana satu tidak berhasil.

e) Keahlian dalam membuat keputusan

Kepustusan yang tepat disaat yang tepat, itulah kunci keberhasilan berwirausaha. Untuk menghasilkan keputusan tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

(1)Pengalaman

(2)Kemampuan

(3) Kesempatan

Ketiga faktor tersebut menentukan bagi seseorang untuk mengambil suatu keputusan dalam dunia bisnis.

f) Keahlian dalam mengatur sumber daya.

Sumber daya disini sumber daya alam, modal dan sumber daya manusia seperti pekerja. Seorang wirausaha harus memiliki keahlian untuk mengatur atau *manage* sumber daya yang ada untuk dimanfaatkan semaksimal mungkin demi keberhasilan usahanya.

g) Keahlian dalam menyelesaikan konflik.

Tidak selamanya usaha berjalan mulus, akan ada hambatan dan tantangan yang dihadapi. Salah satunya adalah adanya konflik, baik konflik internal maupun eksternal. Konflik internal adalah konflik yang terjadi di dalam perusahaan, sedangkan konflik eksternal merupakan konflik yang terjadi di luar perusahaan baik antara perusahaan dengan mitra bisnis ataupun konflik disekitar perusahaan yang mempengaruhi terhadap jalanya perusahaan.

5) Sumber Informasi

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat membuat perusahaan harus mampu mengikutinya. Informasi adalah sesuatu yang mahal dan sangat berharga, sekarang perusahaan yang

hebat adalah perusahaan yang *up to date* terhadap informasi apapun. Informasi tersebut kemudian diolah menjadi sebuah keputusan, begitu juga dalam produksi.

B. Teori Produksi

Produksi juga diartikan sebagai suatu kegiatan dari berbagai lapangan usaha yang dilakukan oleh suatu masyarakat. Kegiatan produksi dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

1. Menurut Lapangan Usahannya
 - a. Produksi sektor primer
 - b. Produksi sektor sekunder
 - c. Produksi sektor tersier
2. Menurut Kepemilikannya
 - a. Produksi sektor publik
 - b. Produksi sektor swasta
3. Menurut Tujuannya
 - a. Produksi sektor konsumsi
 - b. Produksi sektor investasi

Produksi memiliki dampak dimasyarakat secara umum, yaitu positif dan negatif. Untuk dampak yang positif tentunya harus ditingkatkan demi kesejahteraan masyarakat secara umum, tetapi untuk dampak yang negatif harus diminimalisir menjadi sekecil mungkin bahkan tidak ada. Untuk mengurangi dampak negatif yang ditimbulkan dari kegiatan produksi maka dalam membangun pabrik perlu dibuat perencanaan yang matang agar industri yang didirikan merupakan industri yang ramah

lingkungan. Selain perusahaan, masyarakat dan pemerintah mempunyai peranan yang sangat penting untuk mengurangi dampak negatif daripada kegiatan produksi tersebut.



BAB III

KONSUMSI

A. Pengertian dan Tujuan Konsumsi

Konsumsi merupakan kegiatan mengurangi nilai dari suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan. Setiap barang memiliki nilai tersendiri sesuai dengan jenisnya. Ketika kita masih di sekolah tingkat pertama mungkin guru kita memberi pengertian bahwa konsumsi merupakan kegiatan menghabiskan suatu barang. Tetapi semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka akan semakin luas pengetahuannya. Sehingga dalam mengartikan atau memberikan suatu definisi juga akan semakin luas. Konsumsi juga bisa berarti membelanjakan kekayaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia. Untuk kebutuhan mungkin dapat dipenuhi sebagian besar, tetapi keinginan tidak semua bisa dipenuhi. Hal tersebut karena alat untuk memenuhi keinginan tersebut yang masih sangat terbatas, sedangkan keinginan manusia tidak terbatas. Sesuai imajinasi dan harapan manusia itu sendiri, bagi sebagian orang mungkin kebutuhannya sudah terpenuhi, tetapi tidak untuk keinginannya.

Ada ciri-ciri penting dari fungsi konsumsi yaitu sebagai berikut:

1. Terdapat titik impas (*break event point*) dari pendapatan.

Yaitu tingkat dimana seluruh pendapatan disposable rumah tangga digunakan untuk kegiatan konsumsi.

2. Dibawah Tingkat Impas

Dalam hal ini konsumsi rumah tangga lebih besar daripada pendapatan disposable, sehingga rumah tangga melakukan pinjaman atau menggunakan tabungan sebelumnya. Kegiatan ini disebut dissaving.

3. Diatas Tingkat Impas

Dalam hal ini karena pendapatan disposable lebih besar dari konsumsi maka sisanya ditabung.

Dari ketiga ciri di atas yang paling baik adalah konsumsi yang di atas titik impas, karena terdapat sisa lebih yang bisa digunakan untuk keperluan lain baik menabung ataupun investasi.

Dari pengertian di atas dapat diketahui bahwa tujuan dari konsumsi pada intinya adalah untuk mengurangi nilai suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan. Mengurangi nilai bisa dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

1. Mengurangi fisik atau materinya.
2. Menambah waktu.

Setiap konsumen memiliki kebutuhan yang berbeda-beda terhadap suatu barang atau jasa. Perbedaan tersebut biasanya dari jumlah, mutu, jenis dan model. Hal ini karena faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan kegiatan konsumsi. Faktor-faktor tersebut adalah:

1. Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang didapat seseorang dalam periode tertentu, pendapatan bisa dari gaji, hasil

perdagangan atau bahkan pemberian. Tinggi rendahnya pendapatan akan menentukan pola konsumsinya, semakin tinggi pendapatan maka semakin tinggi konsumsinya, sebaliknya semakin rendah pendapatan maka semakin rendah pula konsumsinya.

2. Harga Barang dan Jasa

Tinggi rendahnya harga barang dan jasa yang ada akan menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam menggunakannya. Walaupun harga bukan satu-satunya penentu jadi atau tidaknya konsumen menggunakan barang atau jasa tersebut.

3. Kebiasaan

Kebiasaan disini diartikan sebagai perilaku konsumen tersebut, apakah ia biasa hidup konsumtif (boros) atau hidup biasa saja, hanya sesuai kebutuhan.

4. Sosial Budaya dan Agama

Lingkungan social budaya satu daerah dengan yang lainya berbeda, setiap lingkungan social memiliki budaya tersendiri. Dalam menjalankan rutinitasnya tentu memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi. Misalkan dalam ritual tertentu dibutuhkan beberapa barang seperti bunga, kemenyan dan lain sebagainya. Barang tersebut haruslah dipenuhi agar ritual tersebut berjalan dengan lancar. Selain budaya, agama juga memiliki peranan yang sangat penting dalam menentukan kebutuhan konsumsi terhadap suatu barang atau jasa. Misalkan kebutuhan barang-barang untuk melaksanakan ibadah, seperti sarung, mukena, bunga-bunga dan barang alinya sesuai dengan

agama yang daianutnya. Dengan demikian perbedaan social budaya, agama dimasing-masing daerah ini tentunya mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakatnya.

5. Barang Substitusi

Ada tidknya barang substitusi akan mempengaruhi tingkat konsumsi terhadap barang tersebut. Jika ada barang substitusinya maka konsumen akan bisa memilih antara merek yang satu dengan merek yang lainnya. Sering kita menjumpai barang dengan jenis dan kegunaan sama tetapi mereknya berbeda maka harga yang ditawarkan juga berbeda. Disini konsumen harus pintar memilih barang yang dibutuhkanya sesuai dengan kebutuhanya.

6. Perkembangan Zaman

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi akan menciptakan kebutuhan baru. Misalkan dengan hadirnya HP android, I-pad atau peralatan elektronik lainnya dengan kemampuan untuk berselancar di internet akan menciptakan kebutuhan kuota internet.

B. Teori Perilaku Konsumen

Pada pembahasan di atas telah dijelaskan tentang konsumsi, dimana orang yang melakukan kegiatan konsumsi disebut sebagai konsumen. Konsumen memiliki karakteristik masing-masing sesuai umur, sosial budaya, agama dan faktor-faktor lain. Karena karakteristik yang berbeda-beda inilah maka timbul perilaku yang berbeda antara konsumen yang satu dengan

konsumen yang lainnya, walaupun tidak menutup kemungkinan untuk terjadinya kesamaan. Perilaku konsumen merupakan tindakan konsumen sebelum, saat dan sesudah melakukan konsumsi produk (barang dan jasa). Perilaku konsumen terjadi dengan alami atau dipengaruhi oleh *marketing* baik secara langsung atau tidak langsung. Perilaku konsumen menjadi perhatian khusus dalam dunia pemasaran karena menentukan keberlangsungan proses pemasaran itu sendiri. Tugas *marketing* adalah memahami perilaku pembeli pada setiap tahap dan pengaruh apa yang ada. Pemahaman ini memungkinkan *marketing* untuk menyusun program pemasaran yang efektif dan efisien untuk pasar sasaran.

Dari pengertian tersebut, dapat diketahui bahwa terdapat tahap-tahap perilaku konsumen:

1. Tahap perolehan (*acquisition*): mencari dan membeli

Dalam tahap ini konsumen mencari sebanyak mungkin informasi tentang suatu produk yang akan dikonsumsi. Pencarian tersebut melalui beberapa media baik media masa, elektronik bahkan dari mulut ke mulut. Disini seorang *marketing* memainkan perannya bagaimana ia memberikan informasi tentang produknya kepada calon konsumen sehingga calon konsumen tersebut bisa menjadi konsumen bahkan untuk tingkat yang lebih lanjut menjadi seorang pelanggan.

2. Tahap Konsumsi: menggunakan dan mengevaluasi.

Dalam tahap ini konsumen sudah memutuskan untuk menggunakan suatu produk dalam rangka memenuhi

kebutuhannya, di sini kualitas daripada sebuah produk benar-benar diuji apakah produk tersebut sesuai harapan, melebihi harapan atau bahkan sebaliknya. Apabila produk tersebut sesuai harapan atau melebihi harapan konsumen maka akan terjadi kepuasan yang dirasakan oleh konsumen tersebut, tetapi apabila sebaliknya maka yang terjadi adalah kekecewaan.

3. Tahap Tindakan Pasca Beli (disposition).

Tahap ini sebagai akibat daripada tahap konsumsi tadi, kalau konsumen merasa puas maka kemungkinan besar akan menggunakan produk tersebut bahkan menjadi pelanggan. Tetapi apabila sebaliknya maka ini sangat merugikan perusahaan karena konsumen akan berbalik arah bahkan akan memberikan citra yang sebaliknya terhadap produk tersebut.

Dalam mempelajari perilaku konsumen, terdapat tiga variabel yaitu:

1. Variabel Stimulus atau Rangsangan

Variable yang berada di luar individu (Faktor Eksternal). Variabel ini biasanya diciptakan oleh *marketing* dalam mempengaruhi calon konsumennya untuk menggunakan produknya. Contohnya adalah bagaimana perusahaan menciptakan sebuah merek yang melekat dalam hati dan perasaan konsumennya sehingga konsumen susah untuk beralih terhadap merek lainya. Disini merek adalah variabel stimulus. Contoh yang selanjutnya adalah iklan yang ditayangkan di beberapa media, baik televisi, koran, media *online* atau media lainya. Hal ini akan merangsang para calon konsumennya untuk

menggunakan produk yang ditawarkan, atau sebagai penguat bagi konsumen lamayna agar tetap menggunakan produk tersebut.

2. Variabel Respons

Respons adalah hasil aktivitas atau tanggapan individu sebagai reaksi dari variable stimulus. Respons bisa negatif atau positif, tergantung bagaimana kekuatan stimulus yang diberikan oleh *marketing* dan kekuatan individu tersebut serta pengaruh lingkungan.

3. Variabel Intervening

Variabel Intervening Adalah variabel antara stimulus dan respons. Variabel ini merupakan faktor internal individu diantaranya, motif membeli, persepsi terhadap suatu barang dan lainnya. Fungsi variael ini adalah memodivikasi respons apakah akan menggunakan produk tersebut atau meninggalkanya.

Secara umum terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu kekuatan sosial budaya dan faktor psikologis.

1. Faktor Sosial Budaya.

Dalam faktor sosial budaya terdiri dari empat faktor yaitu:

a. Faktor Budaya.

Merupakan faktor yang sangat kompleks, karena budaya merupakan bentk kreatifitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya dan sangat mempengaruhi

perilaku masyarakatnya. Dalam kebudayaan terdapat kebiasaan, norma-norma, ilmu pengetahuan, kepercayaan, moral dan kebiasaan yang ada dalam masyarakat penganutnya.

b. Faktor Kelas Sosial

Merupakan suatu kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang dalam masyarakat. Kelas sosial yang ada akan mempengaruhi perilaku orang yang ada di dalamnya, begitu juga dalam hal pola konsumsi yang dilakukannya.

c. Faktor Kelompok Anutan

Merupakan sebuah kelompok yang menjadi anutan bagi sebagian orang dalam berperilaku. Misalkan kelompok artis dengan perilakunya, kelompok pemuda, kelompok santri dan lain sebagainya.

d. Faktor Keluarga

Keluarga sangat mempengaruhi perilaku seseorang, dari keluarga inilah dibentuk perilaku asasi. Keluarga juga tempat pembentukan karakter seseorang. Dalam menganalisis perilaku konsumen, keluarga dapat berperan sebagai pengambil inisiatif, pemberi pengaruh, pemakai dan pengambil keputusan.

2. Faktor Psikologis

Faktor psikologis juga terdiri dari empat faktor yaitu:

a. Pengalaman belajar

Pengalaman merupakan hasil dari proses belajar. Belajar merupakan proses untuk mengetahui atau menjalani sesuatu, belajar memerlukan waktu dan upaya. Dalam pengalaman belajar ini konsumen akan memilih dari beberapa pilihan yang ada yang kiranya pas untuk dia konsumsi.

b. Kepribadian

Kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan membeli. Kepribadian merupakan sifat-sifat yang ada pada diri individu yang menentukan perilakunya. Kepribadian dapat dilihat dari perilakunya baik cara bersikap maupun kata-katanya.

c. Sikap dan Keyakinan

Sikap dan keyakinan konsumen terhadap suatu produk menentukan akan produk mana yang akan ia konsumsi. sikap sangat mempengaruhi keyakinan, begitu juga sebaliknya keyakinan akan mempengaruhi sikap seseorang. Sikap dan keyakinan konsumen dapat diubah dengan komunikasi dan pemberian informasi yang persuasif secara kontinyu. Hal ini juga bisa diartikan bahwa sikap dan keyakinan bisa berubah secara pelan-pelan.

d. Konsep diri

Dalam hubungannya dengan perilaku konsumen, konsep diri merupakan cara kita melihat diri sendiri sehingga mempengaruhi terhadap apa yang akan kita konsumsi. terladang seseorang mampu dan ingin untuk

membeli dan menggunakan suatu produk, tetapi karena merasa tidak percaya diri maka dia tidak jadi untuk membeli produk tersebut.



BAB IV

DISTRIBUSI

A. Pengertian Distribusi

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Atau dengan kata lain distribusi merupakan penyaluran barang dan jasa dari tempat yang satu ke tempat yang lainnya. Barang atau jasa yang disalurkan bisa langsung ke tangan konsumen atau pihak ke tiga. Hal tersebut terjadi karena sebuah perusahaan tidak langsung menjual produknya sendiri, tetapi melalui pihak lain yang mengadakan kerjasama.

Tujuan daripada distribusi adalah sampainya barang atau jasa terhadap konsumen atau pihak yang membutuhkan. Dalam penyaluran barang atau jasa ini biasanya melalui perantara atau melewati saluran distribusi. Secara umum beberapa tujuan distribusi adalah:

1. Untuk meningkatkan nilai produk atau jasa.
2. Pemerataan pemenuhan kebutuhan terhadap suatu produk.
3. Membuat kestabilan harga
4. Menjaga kelangsungan perusahaan dengan kesinambungan produksi barang dan jasa
5. Meningkatkan dan menjaga kualitas dan kuantitas produksi
6. Dan untuk menyampaikan barang kepada konsumen

Dalam melakukan proses distribusi perlu memperhatikan beberapa hal yang bisa mempengaruhi baik secara langsung ataupun tidak langsung, hal tersebut adalah:

1. Jumlah Produk

Semakin banyak jumlah produk maka akan membutuhkan waktu dan biaya yang banyak juga, atau sebaliknya.

2. Sifat atau Jenis dari Produk

Setiap jenis produk memiliki perlakuan tersendiri, sesuai dengan sifatnya masing-masing. Misalkan untuk produk makanan yang memiliki waktu kadaluarsa, penyalurannya akan berbeda dengan produk yang tidak memiliki kadaluarsa misalkan jenis peralatan dapur dan lainnya.

3. Keadaan Geografis

Indonesia adalah negara kepulauan dan tanahnya terdiri daripada pegunungan, ini menjadi hal yang harus diperhatikan dalam melakukan proses distribusi. Tidak semua daerah bisa dijangkau dengan kendaraan roda empat atau bahkan ada daerah yang hanya bisa dijangkau dengan jalan kaki atau naik kuda. Padahal di daerah tersebut banyak tinggal penduduk yang membutuhkan distribusi suatu produk tertentu.

4. Iklim dan Cuaca

Kondisi cuaca yang tidak menentu menjadikan para distributor harus mempersiapkan distribusinya secara

maksimal, jangan sampai produk menjadi rusak karena terkena hujan atau kepanasan.

5. Sarana Komunikasi dan Peralatan yang Digunakan

Jika sarana komunikasi dan angkutan banyak tersedia maka distribusi produk-pun akan semakin mudah dan berkelanjutan. Tapi sebaliknya juga sarana komunikasi dan angkutan sulit maka distribusi produk-pun akan sulit dan cenderung tidak berkelanjutan. Dan untuk menyampaikan barang kepada konsumen.

6. Biaya

Biaya menjadi perhatian pokok dalam melakukan kegiatan distribusi, ini harus diperhitungkan secara matang oleh pelaku distribusi. Jika biaya distribusi mahal maka akan mengakibatkan penyaluran produk tidak berkelanjutan atau bisa saja jarang. Tapi jika biaya distribusi murah maka penyaluran produk akan berkelanjutan dan harga produk-pun relatif lebih murah

7. Kebiasaan Saat Melakukan Pembelian

Seperti pertimbangan-pertimbangan yang dilakukan saat membeli produk sebagai perantara, sikap perantara terhadap kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan oleh produsen, banyaknya produk yang harus disalurkan dan banyaknya biaya yang harus dikeluarkan pada saat menyalurkan produk tersebut

8. Kemampuan Perusahaan

Pertimbangan yang diperlukan di sini adalah sumber dana, pengalaman dan kemampuan manajemen serta pengawasan dan pelayanan yang diberikan

B. Fungsi Distribusi

Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (utility) waktu, tempat, dan pengalihan hak milik. Distribusi dapat juga tercipta kelancaran aliran atau arus saluran pemasaran baik itu secara fisik maupun non-fisik, arus pemasaran merupakan suatu aliran dari kegiatan yang terjadi antara lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses distribusi. Arus pemasaran diantaranya seperti arus: informasi, promosi, negosiasi, pembayaran, kepemilikan dan lain-lain. Distribusi juga mempunyai fungsi pertukaran barang atau jasa dalam bentuk pembelian dan fungsi penunjang kelancaran kegiatan produksi dan konsumsi. Secara umum fungsi distribusi dibagi menjadi dua yaitu fungsi pokok dan fungsi tambahan.

1. Fungsi Pokok

Dalam fungsi pokok ini meliputi Pengangkutan, Penjualan, Pembelian, Penyimpanan dan Penanggung resiko.

2. Fungsi Tambahan

Dalam fungsi tambahan ini meliputi Menyeleksi, Mengemas dan Memberi informasi.

Jenis –jenis distribusi yaitu:

a. Distribusi langsung

Distribusi langsung artinya produsen mendistribusikan langsung hasil produksinya kepada konsumen. Misalkan seorang penjual es buah, dia meracik sendiri es nya kemudian menjajakanya dipinggir jalan keapda pembelinya.

b. Distribusi tidak langsung

Distribusi tidak langsung artinya produsen dalam penyaluran atau penjualan produknya kepada konsumen melalui perantara. Misalkan melalui grosir atau pihak ketiga yang bersedia memasarkan produknya.

C. Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi selalu melibatkan unsur produsen, konsumen, juga perantara yang berfungsi sebagai pemindahan kepemilikan barang. Perantara juga merupakan bagian dari saluran distribusi meskipun mereka tidak memiliki hak atas kepemilikan barang, adapun pelaku-pelaku dalam saluran distribusi terbut adalah:

1. Pedagang

Merupakan perantara yang cara usahanya membeli dan menjual produk atas keinginannya sendiri. Pedagang terbagi menjadi dua yaitu:

a. Pedagang Kecil (retailer)

Pedagang kecil mendistribusikan langsung barang dari produsen atau grosir ke konsumen.

b. Besar (Grosir atau Wholesaler)

Grosir biasanya menyalurkan barang dari produsen ke para pedagang kecil atau pengecer, walau terkadang ada konsumen langsung tetapi dalam jumlah yang cukup besar.

2. Saluran Husus

Saluran husus merupakan perantara antara perusahaan dengan pedagang atau dengan konsumen langsung. Ada beberapa saluran husus dalam distribusi yaitu:

a. Agen (Dealer) adalah perantara pemasaran atas nama perusahaan. Menjualkan barang hasil produksi perusahaan tersebut disuatu daerah tertentu. Balas jasa yang diterima berupa pengurangan harga dan komisi.

b. Broker (Makelar) adalah perantara pemasaran yang kegiatannya mempertemukan penjual dan pembeli untuk melaksanakan kontrak atau transaksi jual beli. Balas jasa yang diterima disebut kurtasi atau provisi.

c. Komisioner adalah perantara pembelian dan penjualan atas nama pribadi dan bertanggungjawab atas dirinya sendiri. Balas jasa yang diterima disebut komisi.

d. Eksportir adalah pedagang yang melakukan aktivitasnya dengan menyalurkan barang ke luar negeri.

- e. Importir adalah pedagang yang melakukan aktivitasnya dengan menyalurkan barang dari luar negeri ke dalam negeri. Jika dibuatkan bagan, maka hubungan antara produsen, saluran distribusi dan konsumen sebagai berikut.

Dalam memilih saluran distribusi perlu beberapa pertimbangan yaitu:

a. Pertimbangan Pasar

Pasar merupakan salah satu tujuan utama daripada distribusi, karena pasar mempertemukan antara penjual dengan pembeli bahkan konsumen langsung. Pasar sangat dipengaruhi oleh pola pembelian konsumen, maka keadaan pasar ini merupakan faktor penentu dalam pemilihan saluran. Beberapa faktor pasar yang harus diperhatikan adalah

1. Konsumen atau pasar industry
2. Jumlah pembeli potensial
3. Konsentrasi pasar secara geografis
4. Jumlah pesanan
5. Kebiasaan dalam pembelian

b. Pertimbangan Barang

Pendistribusian barang bukanlah hal yang mudah, perlu perencanaan yang matang. Setiap barang memiliki cara masing-masing dalam pendistribusianya. Hal ini untuk mengurangi resiko yang ditimbulkan sebagai

akibat dari kegiatan distribusi ini. Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dari segi barang ini antara lain:

1. Jenis Barang
2. Sifat Barang
3. Ukuran Barang

c. Pertimbangan perusahaan

Setiap perusahaan mempunyai kemampuan masing-masing sesuai dengan jenis perusahaan dan sumber daya manusia serta peralatan yang dimiliki. Pada segi perusahaan, beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan diantaranya, sumber pembelanjaan, pengalaman dan kemampuan manajemen, pengawasan saluran, serta pelayanan yang diberikan oleh penjual.

d. Pertimbangan Perantara

Perantara akan digunakan sebagai penyalur apabila ia dapat membawa barang produsen dalam persaingan, dan selalu mempunyai inisiatif untuk memberikan usul tentang barang baru. Jika perantara mau memberikan pelayanan yang lebih baik, misalnya dengan memberikan fasilitas penyimpanan, maka produsen akan bersedia menggunakannya sebagai penyalur. Kalau perantara bersedia menerima risiko yang dibebankan oleh produsen, misalnya risiko turunnya harga, maka produsen dapat memilihnya sebagai penyalur.

Hal tersebut dapat memperingan tanggung jawab produsen dalam menghadapi berbagai macam risiko.

Dalam hal ini, produsen cenderung memilih perantara yang dapat menawarkan barangnya dalam volume yang besar untuk jangka waktu yang lama. Jika ongkos dalam penyaluran barang dapat lebih ringan dengan digunakannya perantara, maka hal ini dapat dilaksanakan terus.

Tidak selamanya distribusi berjalan sesuai yang diharapkan, banyak hambatan yang harus dihadapi diantaranya:

1. Permodalan yang kurang.
2. Tidak ada sumber daya manusia yang sesuai dengan yang dibutuhkan.
3. Hasil produksi yang kualitas buruk.
4. Pemasaran yang buruk.
5. Daya beli masyarakat yang rendah.

Keberhasilan proses distribusi saat ini tidak hanya ditentukan oleh inovasi produk dan harga yang murah saja. Namun yang tidak kalah pentingnya adalah bagaimana kita membangun inovasi distribusi. Inovasi tersebut tentunya dengan memperhatikan perkembangan daripada ilmu pengetahuan dan teknologi. Dengan semakin pesatnya arus informasi, memudahkan jalanya proses didtribusi karena konsumen dapat memantau sampai dimana produk yang dipesanya telah sampai.



BAB V

PERAN PEMERINTAH DALAM PEREKONOMIAN

A. Alokasi

Mengalokasikan faktor-faktor produksi untuk kebutuhan masyarakat. Faktor produksi telah dijelaskan dalam bab produksi di atas. Dalam mengalokasikan faktor produksi, pemerintah mengalokasikannya secara adil dan merata sesuai kebutuhan tiap daerah. Tidak semua faktor produksi berada dalam suatu daerah, terkadang daerah hanya memiliki dua atau tiga faktor produksi, disini pemerintah mempunyai peranan dalam mengalokasikannya agar adil dan merata. Tiap daerah memiliki kebutuhan dan kemampuan yang berbeda-beda sesuai dengan karakteristiknya masing-masing.

B. Distribusi

Peran pemerintah dalam distribusi diantaranya adalah mendistribusikan hasil-hasil pembangunan ke setiap daerah. Indonesia adalah negara kepulauan yang terdiri dari ribuan pulau, sehingga setiap daerah memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Di sini pemerintah mempunyai peranan yang sangat penting dalam mendistribusikan hasil pembangunan maupun sumber daya agar tidak terjadi ketimpangan antara daerah yang satu dengan yang lainnya. Dalam melakukan kegiatan distribusi

pemerintah melakukannya lewat badan usaha milik negara ataupun rekanan yang ditunjuk pemerintah baik secara langsung ataupun tidak langsung.

C. Stabilisasi

Pemerintah mempunyai kewajiban dalam menjaga stabilisasi ekonomi negaranya agar tetap stabil sehingga roda perekonomian dapat berjalan lancar. Hal tersebut dilakukan dengan membuat kebijakan-kebijakan perekonomian yang sesuai dengan kebutuhan.

Selain ketiga peran di atas, pemerintah juga memiliki peran sebagai produsen dan konsumen. Pemerintah sebagai produsen diantaranya dilakukan melalui Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang dimiliki dalam memproduksi aneka kebutuhan masyarakat. Peran pemerintah sebagai konsumen diantaranya pemerintah menggunakan berbagai hasil produk yang dihasilkan oleh swasta, misalkan kantor-kantor pemerintah menggunakan kertas yang diproduksi oleh perusahaan swasta. Tidak ada satu negarapun di dunia ini yang tidak melibatkan peran pemerintah dalam sistem perekonomiannya. Begitu juga di negara yang menganut sistem kapitalis yang mengkehendaki peran swasta lebih dominan dalam mengelola perekonomiannya. Karena tidak ada satupun negara kapitalis di dunia ini yang menganut sistem kapitalis murni. Menurut Adam Smith, (tokoh dalam perekonomian yang hidup skitar tahun 1723-1790) ahli ekonomi kapitalis, mengemukakan teorinya bahwa dalam perekonomian segala

sesuatunya akan berjalan sendiri-sendiri menyesuaikan diri menuju kepada keseimbangan menurut mekanisme pasar. Tarik-menarik kekuatan dalam sistem perekonomian itu seperti dikendalikan oleh “*the invisible hand*”, sehingga dengan demikian tidak memerlukan begitu banyak campur tangan pemerintah. Namun beliau juga mengatakan pemerintah mempunyai beberapa peranan yaitu:

1. Memelihara Keamanan dalam Negeri.
2. Menyelenggarakan pengadilan (setiap warga negara memiliki hak dan kewajiban yang sama).
3. Menyediakan barang yang tidak disediakan oleh publik.

Beberapa alasan mendasar mengapa peran pemerintah diperlukan dalam perekonomian suatu negara:

1. Mekanisme pasar tidak dapat berfungsi tanpa keberadaan hukum yang dibuat pemerintah. Hukum memberikan landasan bagi penerapan aturan main, termasuk pemberian hukuman bagi pelaku ekonomi yang melanggarnya. Hukum hanya dapat ditegakkan dengan undang-undang yang dibuat pemerintah. Dengan kata lain, peranan pemerintah menjadi lebih penting karena mekanisme pasar saja tidak bisa menyelesaikan semua persoalan ekonomi, untuk menjamin efisiensi, pemerataan dan stabilitas ekonomi.
2. Pembangunan ekonomi di banyak negara umumnya terjadi akibat campur tangan pemerintah baik secara langsung maupun tidak langsung. Campur tangan pemerintah sangat diperlukan dalam perekonomian untuk mengurangi dampak kegagalan pasar (market failure), seperti kekakuan harga monopoli dan

dampak negatif kegiatan usaha swasta seperti pencemaran lingkungan.

3. Perekonomian memiliki banyak faktor penunjang seperti keamanan, stabilitas politik dan lainnya.

Hal ini juga bisa diartikan bahwa perekonomian tidak bisa dipisahkan daripada faktor-faktor pendukungnya, diantaranya adalah peran pemerintahnya. Besar kecilnya peran pemerintah dalam perekonomian ditentukan oleh sistem ekonomi yang dianut oleh negara tersebut. Yang dimaksud sistem ekonomi adalah suatu cara untuk mengatur dan mengorganisasi segala aktivitas ekonomi dalam masyarakat baik yang dilakukan oleh pemerintah atau swasta berdasarkan prinsip tertentu dalam rangka mencapai kemakmuran atau kesejahteraan.

Dari berbagai sistem ekonomi yang ada di dunia ini, secara umum memiliki fungsi sebagai berikut:

1. Menyediakan perangsang untuk berproduksi.
2. Menyediakan cara/ metode untuk mengkoordinasi kegiatan individu dalam suatu perekonomian.
3. Menyediakan mekanisme tertentu agar pembagian hasil produksi di antara anggota masyarakat dapat terlaksana sebagaimana mestinya

Dalam menentukan sebuah sistem ekonomi, pemerintah biasanya memperhatikan beberapa kriteria-kriteria berikut ini:

1. Sistem ekonomi tersebut sesuai dengan ideologi negara.
2. Sistem ekonomi tersebut memberikan kemungkinan untuk mencapai standar kehidupan yang layak.

3. Sistem ekonomi memungkinkan bagi suatu pertumbuhan ekonomi yang stabil.
4. Sistem ekonomi tersebut menghormati kebebasan ekonomi para individu secara wajar.
5. Sistem ekonomi tersebut menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa yang sesuai dengan kebutuhan para konsumen.
6. Sistem ekonomi tersebut mampu menghadapi tantangan yang ada baik masa sekarang atau masa yang akan datang.
7. Sistem ekonomi tersebut menunjukkan adanya pembagian pendapatan yang memadai.



BAB VI

PERMINTAAN DAN PENAWARAN

A. Permintaan

Permintaan merupakan sejumlah barang yang diminta pada suatu harga dan waktu tertentu. Hukum permintaan adalah apabila barang naik maka permintaan turun, apabila harga turun maka permintaan naik. Hukum tersebut bisa berlaku selama *ceteris paribus* (faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan selain harga dianggap tetap). Permintaan terhadap suatu barang dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Jumlah pembeli/ konsumen.

Banyak sedikitnya konsumen akan mempengaruhi permintaan terhadap suatu barang. Semakin banyak konsumen maka kebutuhan akan semakin banyak, hal ini akan diikuti oleh permintaan terhadap suatu barang.

2. Besarnya penghasilan yang tersedia untuk dibelanjakan

Semakin besar penghasilan maka akan cenderung semakin besar pula tingkat konsumsi, bahkan terkadang untuk kebutuhan yang sifatnya kurang diperlukan.

3. Harga barang-barang lain.

Harga tiap barang berbeda-beda sesuai dengan jenis, kualitas dan kuantitasnya. Zaman sekarang konsumen dimanjakan dengan aneka pilihan jenis barang dengan fungsi dan kegunaan

yang sama. Terkadang hanya karena beda merek untuk jenis dan kualitas yang sama terjadi perbedaan harga.

1) Selera konsumen dan pengaruh lingkungan.

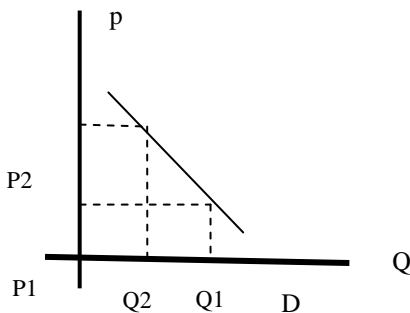
Selera konsumen cenderung berubah dari waktu ke waktu mengikuti perkembangan zaman dan pengaruh lingkungannya. Produsen harus bisa membaca perubahan ini agar barang yang mereka tawarkan sesuai dengan selera konsumen.

2) Harapan konsumen.

Harapan terhadap suatu barang yang dibeli adalah dapat memenuhi semua kebutuhannya, walaupun kenyataannya sulit. Tapi setidaknya dapat memenuhi harapan pokok konsumennya. Apabila kenyataan sama atau lebih dari harapan maka akan terjadi kepuasan, tetapi sebaliknya apabila kenyataan kurang dari pada harapan konsumen maka akan terjadi kekecewaan. Hal ini harus diperhatikan betul oleh para produsen.

Kurva permintaan dapat digambarkan sebagai berikut. (*ceteris paribus*)

Gambar. V.1 kurva Permintaan



Kurva permintaan merupakan kurva yang menggambarkan hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah yang diminta.

Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\frac{Q-Q_1}{Q_2-Q_1} = \frac{P-P_1}{P_2-P_1}$$

Atau

$$(Q-Q_1) \times (P_2-P_1) = (Q_2-Q_1) \times (P-P_1)$$

Q= jumlah barang

P=Harga Barang.

Contoh soal dan Jawaban.

diketahui pada saat harga 35 jumlah barang yang diminta adalah 15, sedangkan pada saat harga barang 45 jumlah barang yang diminta adalah 10. Buatlah

- a) Schedule permintaan.
- b) Fungsi permintaan.
- c) Kurva Permintaan.

Jawab.

- a) Schedule permintaan.

Tabel. VI.1 Tabel Permintaan

	1	2
Harga (P)	35	45
Jumlah Barang (Q)	15	10

- b) Fungsi permintaan.

$$(Q-Q_1) \times (P_2-P_1) = (Q_2-Q_1) \times (P-P_1)$$

$$(Q-15) \times (45-35) = (10-15) \times (P-35)$$

$$(Q-5) \times (-10) = (-5) \times (P-35)$$

$$10Q-150 = -5P + 175$$

$$10Q = -5P + 175 + 150$$

$$10Q = -5P + 325$$

$$Q = -0,5P + 32,5$$

Untuk membuktikan apakah fungsinya benar atau tidak maka kita bisa membuktikan dengan memasukan kembali angka-angka yang ada di schedule permintaan ke dalam fungsi permintaan.

$$Q_2 = -0,5P + 32,5$$

$$Q_2 = -0,5(45) + 32,5$$

$$Q_2 = -22,5 + 32,5$$

$$Q_2 = 10$$

$$Q_1 = -0,5P + 32,5$$

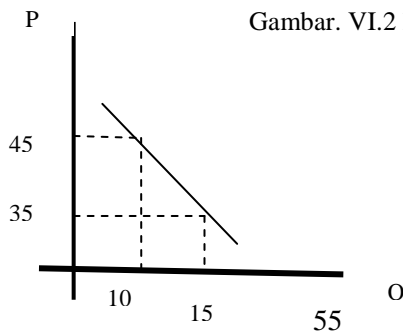
$$Q_1 = -0,5(35) + 32,5$$

$$Q_1 = -17,5 + 32,5$$

$$Q_1 = 15$$

Dari perhitungan matematis tersebut terbukti sama.

c) Kurva Permintaan.



B. Penawaran

Penawaran merupakan sejumlah barang yang ditawarkan pada suatu harga dan waktu tertentu. Hukum permintaan adalah apabila harga naik maka penawaran naik dan apabila harga turun maka penawaran turun *caeteris paribus* atau faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran selain harga dianggap tetap). Penawaran terhadap suatu barang dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1) Biaya Produksi.

Di dalam menghasilkan suatu produk, biaya merupakan hal pokok yang harus diperhatikan. Apabila biaya yang digunakan untuk menghasilkan barang itu tinggi maka harga yang ditawarkan pun cenderung tinggi.

2) Tujuan Perusahaan.

Tujuan dari pada pendirian sebuah perusahaan adalah untuk menghasilkan laba atau keuntungan. Didalam operasionalnya perusahaan akan menjual produknya dengan margin keuntungan yang cukup sehingga akan mempengaruhi harga yang ditetapkan.

3) Pajak.

Pajak yang naik akan menyebabkan harga jual menjadi semakin tinggi, sehingga perusahaan harus meningkatkan penawarannya atau produk yang ditawarkan semakin sedikit.

4) Perkiraan harga di masa depan. (ekspektasi)

Nilai uang selalu berubah dari waktu ke waktu, ini juga menyebabkan harga barang di masa depan akan berubah.

Apakah naik atau turun tergantung keadaan yang ada. Tetapi pada umumnya naik. Ini tentu harus diantisipasi secara serius oleh perusahaan agar tetap dapat bertahan.

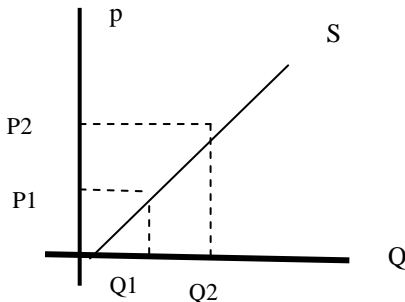
Harga barang itu sendiri.

Hukum penawaran mengatakan bahwa antara harga dan barang yang ditawarkan bersifat positif atau berbandinglurus. Sehingga apabila harga naik maka perusahaan akan semakin gencar dalam menawarkan barangnya.

Substitusi dan komplementer. (persaingan).

Kurva penawaran merupakan suatu kurva yang menunjukkan hubungan suatu barang tertentu dengan jumlah yang ditawarkan. Biasanya bergerak dari kiri bawah ke kanan atas. dapat digambarkan sebagai berikut. (*ceteris paribus*)

Gambar. VI.3 kurva Penawaran



Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\frac{Q - Q_1}{Q_2 - Q_1} = \frac{P - P_1}{P_2 - P_1}$$

Atau

$$(Q - Q_1) \times (P_2 - P_1) = (Q_2 - Q_1) \times (P - P_1)$$

Q = jumlah barang

P=Harga Barang.

Contoh soal dan Jawaban.

diketahui pada saat harga 15 barang yang ditawarkan adalah 30, sedangkan pada saat harga barang 20 barang yang ditawarkan adalah 45. Buatlah

- a) Schedule penawaran.
- b) Fungsi penawaran.
- c) Kurva penawaran.

Jawab.

- a) Schedule penawaran.

Tabel. VI.1
Schedule Penawaran

	1	2
Harga (P)	15	20
Jumlah Barang (Q)	30	45

- b) Fungsi penawaran.

$$(Q-Q_1) \times (P_2-P_1) = (Q_2-Q_1) \times (P-P_1)$$

$$(Q-30) \times (20-15) = (45-30) \times (P-15)$$

$$(Q-30) \times (5) = (15) \times (P-15)$$

$$5Q-150 = 15P -225$$

$$5Q= 15P -225+150$$

$$5Q= 15P-75$$

$$Q= 3P-15$$

Untuk membuktikan apakah fungsi penawaran benar atau tidak, kita bisa membuktikanya dengan memasukan kembali angka-angka yang ada di schedule permintaan ke dalam fungsi permintaan.

$$Q_2 = 3P - 15$$

$$Q_2 = 3(20) - 15$$

$$Q_2 = 60 - 15$$

$$Q_2 = 45$$

$$Q_2 = 3P - 15$$

$$Q_2 = 3(15) - 15$$

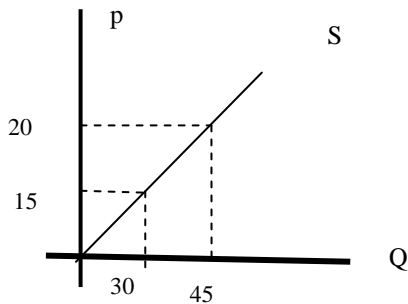
$$Q_2 = 45 - 15$$

$$Q_2 = 30$$

Dari perhitungan matematis tersebut terbukti sama.

c) Kurva penawaran.

Gambar. VI.4 kurva Penawaran 1



C. Keseimbangan Permintaan dan Penawaran

Keseimbangan permintaan dan penawaran terjadi apabila ada titik temu antara permintaan dan penawaran. Dalam hal ini

terjadi tawar-menawar antara penjual dan pembeli yang akan menghasilkan kesamaan antara jumlah yang ditawarkan dengan yang diminta pada tingkat harga tertentu.

Terdapat tiga cara yang lazim digunakan dalam menghitung harga keseimbangan. Yaitu:

1. Menggunakan tabel.

Agar diketahui harga keseimbangan, kita harus menyusun tabel-tabel yang berisi harga (P) , Jumlah barang yang diminta (Qd) dan Jumlah barang yang ditawarkan (Qs). Kemudian di cari angka yang sama antara Qd dengan Qs. Seperti pada table berikut ini.

Tabel. VI.3
Penawaran

Harga (P)	Qd (Barang yang diminta)	Qs (Barang yang ditawarkan)
2000	80	20
3000	60	30
4000	40	40
5000	20	50

Dari table di atas terlihat bahwa terdapat angka yang sama yaitu 40 pada saat harga 4000. Artinya harga keseimbangannya adaah 4000.

2. Menggunakan kurva

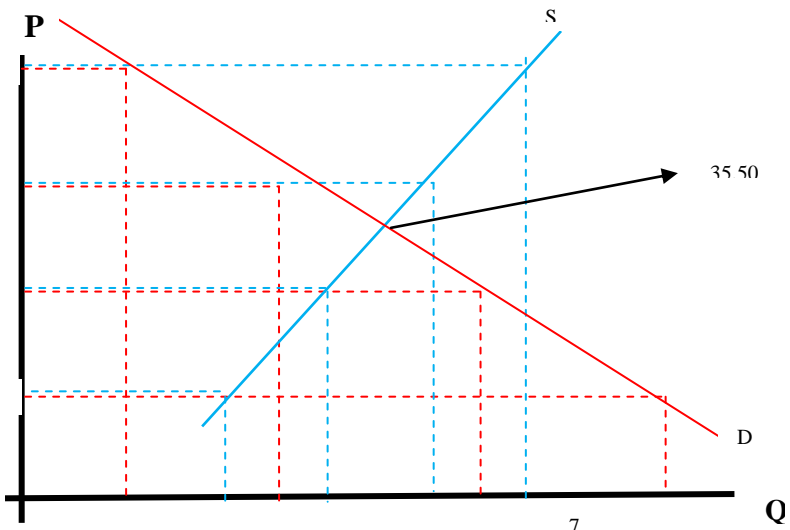
Terkadang table yang diketahui tidak mmplihatkan secara langsung adanya harga keseimbangan seperti pada table berikut ini.

Tabel. VI.4
Keseimbangan

Harga (P)	Qd (Barang yang diminta)	Qs (Barang yang ditawarkan)
20	80	35
30	60	45
40	40	55
50	20	65

Untuk itu kita harus menggambar kurvanya. Agar titiknya akurat maka skala juga harus diperhatikan karena semakin mendekati tepat sekala maka akan semakin akurat hasil yang didapatkan. Pada kurva di bawah ini tampak bahwa harga keseimbangannya adalah pada titik (35,50) atau harga keseimbangan terjadi pada saat harga 35 dan jumlah barang 50 baik yang diminta atau ditawarkan.

Gambar. VI.5
Kurva Keseimbangan



20 30 40 50 60

3. Pendekatan matematis.

Pendekatan matematis kita gunakan apabila data yang kita miliki berbentuk fungsi permintaan dan penawaran. Untuk mencarinya kita gunakan rumus sebagai berikut:

$$Q_d = Q_s$$

$$Q_d = \text{Fungsi permintaan.}$$

$$Q_s = \text{Fungsi penawaran.}$$

Sebagai contoh apabila diketahui fungsi permintaan dan penawaran adalah $Q_d = P + 15$ dan $Q_s = -2P + 120$. Maka harga keseimbangannya adalah:

$$Q_d = Q_s$$

$$P + 15 = -2P + 120$$

$$P + 2P = 120 - 15$$

$$3P = 105$$

$$P = 35$$

Untuk mengetahui Q nya maka P dimasukan ke dalam salah satu fungsi, bisa fungsi permintaan atau penawaran hasilnya sama.

$$Q_d = P + 15$$

$$Q_d = 35 + 15$$

$$Q_d = 50$$

Atau

$$Q_s = -2P + 120$$

$$Q_s = -2.35 + 120$$

$$Q_s = 50$$

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa terjadi keseimbangan pada saat harga 35 dan jumlah barang 50.

4. Campuran.

Metode ini merupakan perpaduan antara tiga metode di atas. Metode ini digunakan untuk pembuktian apakah hasil yang kita dapatkan benar-benar sesuai atau masih kurang sesuai.



BAB VII

TEORI PASAR (MACAM –MACAM PASAR)

Pasar memiliki definisi beragam, karena istilah pasar memiliki berbagai macam arti. Namun pengertian pasar secara umum merupakan tempat bertemunya antara penjual dan pembeli yang didalamnya terdapat proses jual beli. Sesuai dengan definisi tersebut maka dalam pasar terdapat kegiatan menjual dan membeli. Aktivitas usaha yang dilakukan di pasar pada dasarnya akan melibatkan dua subyek pokok, yaitu produsen dan konsumen. Kedua subyek tersebut masing-masing mempunyai peranan yang sangat besar terhadap pembentukan harga barang di pasar. Tetapi orang ke pasar tidak harus menjual atau membeli, bisa jadi hanya untuk sekedar melihat-lihat atau bahkan sebagai sarana hiburan. Jadi motif orang ke pasar beraneka ragam sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Kembali ke konteks pasar, bahwa pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli, seiring perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi pemahaman tentang definisi dari pasar tersebut mengalami perkembangan. Kalau tahun sebelum tahun 1990 an, pasar biasanya berlokasi disuatu tempat tertentu dengan luas wilayah tertentu. Pasar tidak dapat dibawa kemana-mana, orang harus mendatangi pasar tersebut. Tetapi dengan perkembangan zaman, sekarang pasar bisa dibawa kemana-mana. Bahkan hanya dalam sebuah *handphone* atau computer. Pasar dunia maya, itulah yang dimaksud disini. Dalam

pasar dunia maya orang yang melakukan transaksi tidak harus bertemu disuatu tempat, mereka hanya melakukan komunikasi dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi, begitu juga dengan sistem pembayaran dan pengiriman barangnya. Ini artinya bahwa definisi dari pasar tetap tetapi pemaknaanya mengalami perluasan.

Berdasarkan motif pembelianya, pasar dapat dibagi menjadi lima golongan yaitu:

1. Pasar Konsumen.

Pasar konsumen merupakan pasar yang kegiatannya diisi oleh pembeli yang membeli barang-barang untuk dikonsumsi. Dalam pasar ini konsumennya berupa individu-individu atau pembeli rumah tangga.

2. Pasar Produsen.

Pasar produsen merupakan pasar yang kegiatannya diisi oleh pembeli yang membeli barang untuk diproses lagi menjadi siap untuk dijual. Biasanya mereka yang datang ke pasar produsen adalah para pengusaha atau pedagang baik individu atau perusahaan.

3. Pasar Penjual.

Merupakan pasar yang terdiri dari pembeli barang-barang yang akan dijual lagi atau disewakan untuk mendapat untung. Dalam pasar ini penjualnya biasanya berupa penjual grosiran atau dalam partai besar.

4. Pasar Pemerintah.

Merupakan pasar dimana terdapat lembaga-lembaga pemerintah seperti departemen-departemen, direktoat, instansi, kantor dinas dan lainnya.

5. Pasar Internasional.

Dalam pasar internasional ini pembeli dan penjualnya terdiri dari beberapa negara dengan komoditas masing-masing.

A. MACAM-MACAM PASAR

1. Pasar Persaingan Sempurna

Yakni Pasar persaingan sempurna dapat didefinisikan sebagai suatu struktur pasar atau industri dimana terdapat banyak penjual dan pembeli, dan produk yang dihasilkan oleh para produsen adalah homogen.

Ciri-ciri Pasar Persaingan Sempurna:

a. Perusahaan adalah pengambil harga

Pengambil harga atau price taker berarti suatu perusahaan yang ada di dalam pasar tidak dapat menentukan atau mengubah harga pasar. Apa pun tindakan perusahaan dalam pasar, ia tidak akan menimbulkan perubahan ke atas harga pasar yang berlaku. Harga barang di pasar ditentukan oleh interaksi diantara keseluruhan produsen dan keseluruhan pembeli. Seorang produsen terlalu kecil peranannya didalam pasar sehingga tidak dapat mempengaruhi penentuan harga atau tingkat produksi dipasar. Peranannya sangat kecil tersebut disebabkan karena jumlah produksi yang diciptakan produsen merupakan

sebagian kecil saja dari keseluruhan jumlah barang yang dihasilkan dan diperjual-belian.

b. Setiap perusahaan mudah keluar atau masuk

Sekiranya perusahaan mengalami kerugian, dan ingin meninggalkan industri tersebut, langkah ini dapat dengan mudah dilakukan. Sebaliknya apabila ada produsen yang ingin melakukan kegiatan di industri tersebut, produsen tersebut dapat dengan mudah melakukan kegiatan yang diinginkannya tersebut. Sama sekali tidak terdapat hambatan-hambatan, baik secara legal maupun dalam bentuk lain secara keuangan atau secara kemampuan teknologi, misalnya kepada perusahaan-perusahaan untuk memasuki atau meninggalkan bidang usaha tersebut.

c. Menghasilkan barang serupa

Barang yang dihasilkan berbagai perusahaan tidak mudah untuk dibeda-bedakan. Barang yang dihasilkan sangat sama atau serupa. Tidak terdapat perbedaan yang nyata diantara barang yang dihasilkan suatu perusahaan lainnya. Barang seperti itu dinamakan dengan istilah barang identical atau homogenous. Karena barang-barang tersebut adalah sangat serupa para pembeli tidak dapat membedakan yang mana dihasilkan produsen A atau B atau produsen yang lainnya. Barang yang dihasilkan seorang produsen merupakan pengganti sempurna kepada barang yang dihasilkan oleh produsen-produsen lain. Sebagai akibat dari efek ini, tidak ada gunanya kepada perusahaan-perusahaan

untuk melakukan persaingan yang berbentuk persaingan bukan harga atau nonprice competition atau persaingan dengan misalnya melakukan iklan dan promosi penjualan. Cara ini tidak efektif untuk menaikkan penjualan karena pembeli mengetahui bahwa barang-barang yang dihasilkan berbagai produsen dalam industri tersebut tidak ada bedanya sama sekali.

d. Terdapat banyak perusahaan di pasar

Sifat inilah yang menyebabkan perusahaan tidak mempunyai kekuasaan untuk mengubah harga. Sifat ini meliputi dua aspek, yaitu jumlah perusahaan sangat banyak dan masing-masing perusahaan adalah relative kecil kalau dibandingkan dengan keseluruhan jumlah perusahaan di dalam pasar. Sebagai akibatnya produksi setiap perusahaan adalah sangat sedikit kalau dibandingkan dengan jumlah produksi dalam industri tersebut. Sifat ini menyebabkan apa pun yang dilakukan perusahaan, seperti menaikkan atau menurunkan harga dan menaikkan atau menurunkan produksi, sedikit pun ia tidak mempengaruhi harga yang berlaku dalam pasar/ industri tersebut.

e. Pembeli mempunyai pengetahuan yang sempurna mengenai pasar

Dalam pasar persaingan sempurna juga dimisalkan bahwa jumlah pembeli adalah sangat banyak. Namun demikian dimisalkan pula bahwa masing-masing pembeli tersebut mempunyai pengetahuan yang sempurna mengenai

keadaan dipasar, yaitu mereka mengetahui tingkat harga yang berlaku dan perubahan-perubahan ke atas harga tersebut. Akibatnya para produsen tidak dapat menjual barangnya dengan harga yang lebih tinggi dari yang berlaku di pasar.

Kebaikan dan Keburukan Pasar Persaingan Sempurna:

Pasar persaingan sempurna memiliki bebarapa kebaikan dibandingkan pasar-pasar yang lainnya antara lain:

- a) Persaingan sempurna memaksimumkan efisiensi
- b) Kebebasan bertindak dan memilih

Disamping memiliki kebaikan-kebaikan, pasar persaingan sempurna juga memiliki keburukan-keburukan antara lain:

- a) Persaingan sempurna tidak mendorong inovasi
- b) Membatasi pilihan konsumen
- c) Distribusi pendapatan tidak selalu rata

2. Pasar Monopoli

Pasar monopoli adalah suatu keadaan dimana didalam pasar hanya ada satu penjual sehingga tidak ada pihak lain yang menyainginya. Ini adalah kasus monopoli murni atau pure monopoly.

Ciri-ciri dari pasar monopoli:

1. hanya ada satu produsen yang menguasai penawaran
2. tidak ada barang substitusi/pengganti yang mirip (close substitute)
3. produsen memiliki kekuatan menentukan harga

4. tidak ada pengusaha lain yang memasuki pasar tersebut karena ada hambatan berupa keunggulan perusahaan.

Mengapa terjadi pasar monopoli? Mungkin pertanyaan tersebut tersesat dalam otak kita. Ada beberapa penyebab terjadi pasarmonopoli, diantara penyebabnya adalah sebagai berikut: ditetapkannya Undang-undang (Monopoli Undang-undang). Atas pertimbangan pemerintah, maka pemerintah dapat memberikan hak pada suatu perusahaan seperti PT Pos dan Giro, PT. PLN. hasil pembinaan mutu dan spesifikasi yang tidak dimiliki oleh perusahaan lain, sehingga lama kelamaan timbul kepercayaan masyarakat untuk selalu menggunakan produk tersebut. Hasil cipta atau karya seseorang yang diberikan kepada suatu perusahaan untuk diproduksi, yang kita kenal dengan istilah hak paten atau hak cipta. Sumber daya alam. Perbedaan sumber daya alam menyebabkan suatu produk hanya dikuasai oleh suatu daerah tertentu seperti timah dari pulau Bangka. Modal yang besar, berarti mendukung suatu perusahaan yang memiliki keadaan seperti yang disebutkan diatas?

Pasar monopoli timbul akibat adanya praktek monopoli, yaitu pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu pelaku usaha/penjual yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

Aspek Negatif dari monopoli Berkurangnya kesejahteraan konsumenMemburuknya kondisi makro ekonomi nasionalMemburuknya kondisi perekonomian internasional. Selain itu juga ada beberapa Aspek Positif dari monopoli Efisiensi dan pertumbuhan ekonomi karena laba maksimal Efisiensi pengadaan barang public karena skala usaha yang besarPeningkatan kesejahteraan masyarakat dalam diskriminasi harga

3. Pasar Persaingan Monopolistik

adalah salah satu bentuk pasar di mana terdapat banyak produsen yang menghasilkan barang serupa tetapi memiliki perbedaan dalam beberapa aspek. Penjual pada pasar monopolistik tidak terbatas, namun setiap produk yang dihasilkan pasti memiliki karakter tersendiri yang membedakannya dengan produk lainnya. Contohnya adalah: shampoo, pasta gigi dll. Meskipun fungsi semua shampoo sama yakni untuk membersihkan rambut, tetapi setiap produk yang dihasilkan produsen yang berbeda memiliki ciri khusus, misalnya perbedaan aroma, perbedaan warna, kemasan, dan lain-lain. Pada pasar monopolistik, produsen memiliki kemampuan untuk memengaruhi harga walaupun pengaruhnya tidak sebesar produsen dari pasar monopoli atau oligopoli. Kemampuan ini berasal dari sifat barang yang dihasilkan. Karena perbedaan dan ciri khas dari suatu barang, konsumen tidak akan mudah berpindah ke merek lain, dan tetap memilih merek tersebut walau produsen menaikkan harga. Misalnya,

pasar sepeda motor di Indonesia. Produk sepeda motor memang cenderung bersifat homogen, tetapi masing-masing memiliki ciri khusus sendiri. Sebut saja sepeda motor Honda, di mana ciri khususnya adalah irit bahan bakar. Sedangkan Yamaha memiliki keunggulan pada mesin yang stabil dan jarang rusak. Akibatnya tiap-tiap merek mempunyai pelanggan setia masing-masing.

Pada pasar persaingan monopolistik, harga bukanlah faktor yang bisa mendongkrak penjualan. Bagaimana kemampuan perusahaan menciptakan citra yang baik di dalam benak masyarakat, sehingga membuat mereka mau membeli produk tersebut meskipun dengan harga mahal akan sangat berpengaruh terhadap penjualan perusahaan. Oleh karenanya, perusahaan yang berada dalam pasar monopolistik harus aktif mempromosikan produk sekaligus menjaga citra perusahaannya.

Ciri-ciri Pasar Persaingan Monopolistis:

- a) Banyak Penjual dan Pembeli
- b) Adanya Diferensiasi Produk
- c) Produsen Dapat mempengaruhi harga
- d) Dapat keluar masuk pasar
- e) Promosi penjualan harus aktif

Kebaikan dan Kelemahan Pasar Monopolistik:

Banyaknya produsen memberikan keuntungan bagi konsumen untuk dapat memilih produk yang terbaik.Kebebasan keluar masuk bagi produsen, mendorong

produsen untuk selalu melakukan inovasi. Diferensiasi produk mendorong konsumen selektif dalam menentukan produk yang akan dibelinya, dan dapat membuat konsumen loyal terhadap produk yang dipilihnya. Pasar relatif mudah dijumpai oleh konsumen. Pasar monopolistik memiliki tingkat persaingan yang tinggi. Sehingga produsen yang tidak memiliki modal dan pengalaman yang cukup akan cepat keluar dari pasar. Dibutuhkan modal yang cukup besar untuk masuk ke dalam pasar monopolistik, karena pemain pasar di dalamnya memiliki skala ekonomis yang cukup tinggi. Pasar ini mendorong produsen untuk selalu berinovasi, sehingga akan meningkatkan biaya produksi yang akan berimbas pada harga produk.

4. Pasar Oligopoli

adalah suatu bentuk pasar yang terdapat beberapa penjual dimana salah satu atau beberapa penjual bertindak sebagai pemilik pasar terbesar (*price leader*). Umumnya jumlah perusahaan lebih dari dua tetapi kurang dari sepuluh. Dalam pasar oligopoli, setiap perusahaan memposisikan dirinya sebagai bagian yang terikat dengan permainan pasar, di mana keuntungan yang mereka dapatkan tergantung dari tindak-tanduk pesaing mereka. Sehingga semua usaha promosi, iklan, pengenalan produk baru, perubahan harga, dan sebagainya dilakukan dengan tujuan untuk menjauhkan konsumen dari pesaing mereka. Di Indonesia pasar oligopoli dapat dengan mudah kita jumpai, misalnya pada pasar semen, pasar layanan

operator selular, pasar otomotif serta pasar yang bergerak dalam industri berat.

Ciri-ciri Pasar Oligopoli:

- a. Terdapat beberapa penjual
- b. Barang yang dijual homogen atau beda corak
- c. Sulit dimasuki perusahaan baru
- d. Membutuhkan peran iklan
- e. Terdapat satu market leader (pemimpin pasar)
- f. Harga jual tidak mudah berubah

Macam-macam Pasar Oligopoli:

1. Oligopoli murni: menjual barang yang homogen. Biasanya banyak dijumpai dalam industri yang menghasilkan bahan mentah. Contoh: pasar semen, produsen bensin
2. Oligopoli diferensial: menjual barang berbeda corak. Barang seperti itu umumnya adalah barang akhir. Contoh: pasar mobil, pasar sepeda motor.

Kelebihan Pasar Oligopoli:

- a) Memberi kebebasan memilih bagi pembeli
- b) Mampu melakukan penelitian dan pengembangan produk
- c) Lebih memperhatikan kepuasan konsumen karena adanya persaingan penjual
- d) Adanya penerapan teknologi baru

Keburukan Pasar Oligopoli:

- a) Harga yang stabil dan terlalu tinggi bisa mendorong timbulnya inflasi

- b) Bisa timbul pemborosan biaya produksi apabila ada kerjasama antar oligopolis karena semangat bersaing kurang
- c) Bisa timbul eksploitasi terhadap pembeli dan pemilik faktor produksi
- d) Sulit ditembus/dimasuki perusahaan baru
- e) Bisa berkembang ke arah monopoli

B. Campur Tangan Pemerintah dalam Harga Pasar.

Setiap negara mempunyai permasalahan ekonomi dan setiap negara mempunyai cara tersendiri dalam mengatasinya. Ada negara yang dengan tegas menentukan bahwa pemerintah yang harus mengatasi setiap masalah ekonomi, dan pemerintahlah pula yang mengatur semua kegiatan ekonomi. Sebaliknya ada negara yang berpendapat bahwa dalam mengatasi setiap masalah ekonomi dan mengatur semua kegiatan ekonomi diserahkan pada pihak swasta. Selain itu ada juga negara yang mencari jalan tengah antara keduanya. Bagaimana setiap negara menjawab permasalahan-permasalahan ekonomi menunjukkan sistem ekonomi yang dianutnya. Dalam rangka menjalankan sistem ekonominya, negara akan membutuhkan pelaku-pelaku ekonomi.

Jawaban setiap negara atas pertanyaan-pertanyaan tersebut menunjukkan sistem ekonomi yang dianutnya. Dengan demikian, apakah yang dimaksud sistem ekonomi? Sistem ekonomi adalah suatu aturan dan tata cara untuk mengoordinasikan perilaku masyarakat (konsumen, produsen, pemerintah, dan sebagainya) dalam menjalankan kegiatan ekonomi untuk mencapai suatu

tujuan. Setiap negara mempunyai sistem perekonomian yang berbeda-beda. Hal ini dipengaruhi selain oleh ideologi suatu bangsa juga dikarenakan perbedaan budaya dan pandangan politik di setiap negara. Sistem perekonomian yang dianut bangsa Indonesia berbeda dengan sistem perekonomian yang dianut negara Malaysia, Thailand, Australia, Inggris, Italia dan negara-negara di Afrika. Perbedaan-perbedaan sistem ekonomi tersebut, pada dasarnya mengarah pada tujuan-tujuan yang sama berikut ini.

- a. Mencapai tingkat kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat.
- b. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi.
- c. Mencapai kestabilan ekonomi dengan kesempatan kerja yang luas.
- d. Mengurangi jumlah pengangguran.
- e. Pemerataan pendapatan di antara berbagai golongan dan lapisan masyarakat

BAB VIII

PEREKONOMIAN MAKRO

Perekonomian makro merupakan perekonomian dipandang secara keseluruhan. Makro ekonomi merupakan salah satu bagian dari ilmu ekonomi yang menganalisis perekonomian dari sudut pandang secara umum atau keseluruhan. Teori makro ekonomi membuat analisis mengenai kegiatan dalam suatu perekonomian dari sudut pandang yang berbeda dengan teori mikro ekonomi. Analisis makro ekonomi merupakan analisis secara agregat terhadap keseluruhan kegiatan perekonomian. Analisisnya bersifat umum dan tidak memerhatikan kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh unit-unit kecil dalam perekonomian. Dalam menganalisis permasalahan, ekonomi makro memandang ekonomi sebagai sebuah satu kesatuan bukan per unit atau individu. Sebagai contohnya ketika menganalisis tentang penjualan, yang dianalisis bukanlah perilaku seorang penjual tetapi keseluruhan penjual yang ada. Sehingga dapat dikatakan bahwa ekonomi makro adalah bagian dari ilmu ekonomi yang mempelajari ekonomi dalam totalitasnya atau secara keseluruhan. Ilmu ekonomi makro mempelajari variabel-variabel ekonomi secara agregat (keseluruhan). Variabel-variabel tersebut antara lain: pendapatan nasional, kesempatan kerja dan atau pengangguran, jumlah uang beredar, laju inflasi, pertumbuhan ekonomi, maupun neraca pembayaran internasional. Secara umum ekonomi makro mempelajari:

1. Pemanfaatan berbagai sumber daya dalam kegiatan ekonomi. Apabila seluruh sumber daya telah dimanfaatkan keadaan ini disebut *full employment*. Sebaliknya bila masih ada sumber daya yang belum dimanfaatkan berarti perekonomian dalam keadaan *under employment* atau terdapat pengangguran/belum berada pada posisi kesempatan kerja penuh. Atau masih berada ditengah, tengah artinya hanya sebagian sumber daya yang dimanfaatkan.
2. Bagaimana keadaan perekonomian ketika dalam keadaan stabil khususnya stabilitas di bidang moneter. Apabila nilai uang cenderung menurun dalam jangka panjang berarti terjadi inflasi. Sebaliknya terjadi deflasi atau tidak terjadi inflasi maupun deflasi.
3. Sejauh mana pertumbuhan ekonomi terjadi, apakah cepat, lambat, sedang atau bahkan mengalami kemerosotan.

A. Permasalahan dalam Ekonomi Makro

Berbicara tentang masalah ekonomi secara makro, maka kita akan menemukan masalah yang begitu kompleks, bahkan masalah-masalah tersebut berkaitan dengan politik dan sosial budaya. Namun secara umum berikut beberapa permasalahan dalam ekonomi makro.

1. Masalah Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi adalah proses perubahan kondisi perekonomian suatu negara secara berkesinambungan menuju keadaan yang lebih baik selama periode tertentu. Pertumbuhan ekonomi dapat diartikan juga sebagai proses kenaikan kapasitas produksi suatu perekonomian yang diwujudkan

dalam bentuk kenaikan pendapatan nasional. Adanya pertumbuhan ekonomi merupakan indikasi keberhasilan pembangunan ekonomi.

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu pertimbangan pokok bagi para investor yang akan menanamkan modalnya di negara tersebut, juga merupakan salah satu pertimbangan suatu negara untuk menjalin kerjasama. Pertumbuhan ekonomi menunjukkan kinerja suatu negara dalam mengatur perekonomiannya demi kesejahteraan warga negaranya. Tinggi rendahnya pertumbuhan ekonomi suatu negara biasanya berbanding lurus dengan keadaan lain sebagai faktor pendukungnya.

Tinggi rendahnya pertumbuhan ekonomi suatu negara ditentukan oleh banyak hal yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi, yaitu::

1) Faktor Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan faktor terpenting dalam segala hal, begitu juga dalam hal pertumbuhan ekonomi. Tinggi rendahnya lambatnya pertumbuhan ekonomi tergantung kepada sejauhmana sumber daya manusianya selaku subjek memiliki kompetensi yang memadai untuk melaksanakannya. Sebagai contoh negara Jepang, setelah di bom atom oleh sekutu, dengan semangat yang tinggi membangun bangsanya dari keterpurukan. Padahal Jepang adalah negara yang miskin sumber daya alam jika dibandingkan dengan negara kita, tapi karena Sumber daya

manusianya bagus maka sekarang menjadi salah satu negara maju di kawasan Asia.

2) Faktor Sumber Daya Alam

Sebagian besar negara berkembang bertumpu kepada sumber daya alam dalam melaksanakan proses pembangunannya. Namun, sumber daya alam saja tidak menjamin keberhasilan proses pembangunan ekonomi, apabila tidak didukung oleh kemampuan sumber daya manusianya dalam mengelola sumber daya alam yang tersedia. Sumber daya alam yang dimaksud diantaranya kesuburan tanah, kekayaan mineral, tambang, kekayaan hasil hutan dan kekayaan laut. Ketersediaan sumber daya alam yang melimpah harus diimbangi dengan kualitas sumber daya manusia yang mampu mengelolanya, jika tidak maka akan hanya menjadi obyek asing yang mudah untuk diperdaya.

3) Faktor Ilmu Pengetahuan dan Teknologi

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat mendorong adanya percepatan proses pembangunan, pergantian pola kerja yang semula menggunakan tangan manusia digantikan oleh mesin-mesin canggih berdampak kepada aspek efisiensi, kualitas dan kuantitas serangkaian aktivitas pembangunan ekonomi yang dilakukan dan pada akhirnya berakibat pada percepatan laju pertumbuhan perekonomian. Penguasaan terhadap ilmu pengetahuan dan teknologi merupakan salah satu faktor

penentu dalam keberhasilan pembangunan suatu negara, apalagi sekarang adalah zaman modern yang segala sesuatunya mengandalkan kecanggihan teknologi dari mulai hal terkecil sekalipun.

4) Faktor Budaya

Faktor budaya memberikan dampak tersendiri terhadap pembangunan ekonomi yang dilakukan, faktor ini dapat berfungsi sebagai pembangkit atau pendorong proses pembangunan tetapi dapat juga menjadi penghambat pembangunan. Budaya yang dapat mendorong pembangunan diantaranya sikap kerja keras dan kerja cerdas, jujur, ulet dan sebagainya. Budaya sebagai penyeimbang akan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang terkadang meninggalkan nilai-nilai sosial yang ada di masyarakat..

5) Sumber Daya Modal

Sumber daya modal dibutuhkan manusia untuk mengolah sumber daya alam dan meningkatkan kualitas ilmu pengetahuan dan teknologi. Sumber daya modal berupa barang-barang modal sangat penting bagi perkembangan dan kelancaran pembangunan ekonomi karena barang-barang modal juga dapat meningkatkan produktivitas

Para ahli sejak abad 18 mulai mengemukakan beberapa teori tentang pertumbuhan ekonomi, diantaranya adalah sebagai berikut.

1) Werner Sombart (1863-1947)

Werner Sombart mengemukakan bahwa pertumbuhan ekonomi suatu bangsa dapat dibagi menjadi tiga tingkatan:

a. Masa perekonomian tertutup

Pada masa ini, semua kegiatan manusia hanya semata-mata untuk memenuhi kebutuhannya sendiri. Individu atau masyarakat bertindak sebagai produsen sekaligus konsumen sehingga tidak terjadi pertukaran barang atau jasa. Masa pererokoniam ini memiliki ciri-ciri:

1. Kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan sendiri
2. Setiap individu sebagai produsen sekaligus sebagai konsumen
3. Belum ada pertukaran barang dan jasa

b. Masa kerajinan dan pertukangan

Pada masa ini, kebutuhan manusia semakin meningkat, baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif akibat perkembangan peradaban. Peningkatan kebutuhan tersebut tidak dapat dipenuhi sendiri sehingga diperlukan pembagian kerja yang sesuai dengan keahlian masing-masing. Pembagian kerja ini menimbulkan pertukaran barang dan jasa. Pertukaran barang dan jasa pada masa ini belum didasari oleh tujuan untuk mencari keuntungan, namun semata-mata untuk saling memenuhi kebutuhan. Masa kerajinan dan pertukangan memiliki beberapa ciri-ciri sebagai berikut:

1. Meningkatnya kebutuhan manusia
2. Adanya pembagian tugas sesuai dengan keahlian
3. Timbulnya pertukaran barang dan jasa
4. Pertukaran belum didasari profit motive

c. Masa kapitalis

Pada masa ini muncul kaum pemilik modal (kapitalis). Dalam menjalankan usahanya kaum kapitalis memerlukan para pekerja (kaum buruh). Produksi yang dilakukan oleh kaum kapitalis tidak lagi hanya sekedar memenuhi kebutuhannya, tetapi sudah bertujuan mencari laba. Werner Sombart membagi masa kapitalis menjadi empat masa sebagai berikut:

1. Tingkat prakapitalis

Masa ini memiliki beberapa ciri, yaitu:

- a) Kehidupan masyarakat masih statis
- b) Bersifat kekeluargaan
- c) Bertumpu pada sektor pertanian
- d) Bekerja untuk memenuhi kebutuhan sendiri
- e) Hidup secara berkelompok

2. Tingkat kapitalis

Masa ini memiliki beberapa ciri, yaitu:

- a) Kehidupan masyarakat sudah dinamis
- b) Bersifat individual
- c) Adanya pembagian pekerjaan
- d) Terjadi pertukaran untuk mencari keuntungan

3. Tingkat kapitalisme raya

Masa ini memiliki beberapa ciri, yaitu:

- a) Usahanya semata-mata mencari keuntungan
 - b) Munculnya kaum kapitalis yang memiliki alat produksi
 - c) Produksi dilakukan secara masal dengan alat modern
 - d) Perdagangan mengarah kepada ke persaingan monopoli
 - e) Dalam masyarakat terdapat dua kelompok yaitu majikan dan buruh
4. Tingkat kapitalisme akhir

Masa ini memiliki beberapa ciri, yaitu:

- a) Munculnya aliran sosialisme
 - b) Adanya campur tangan pemerintah dalam ekonomi
 - c) Mengutamakan kepentingan bersama
- 2) Friedrich List (1789-1846)

Menurut Friedrich List, pertumbuhan ekonomi suatu bangsa dapat dibagi menjadi empat tahap sebagai berikut:

- a. Masa berburu dan pengembaraan
- b. Masa beternak dan bertani
- c. Masa bertani dan kerajinan
- d. Masa kerajinan, industri, perdagangan

- 3) Karl Butcher (1847-1930)

Menurut Karl Bucher, pertumbuhan ekonomi suatu bangsa dapat dibedakan menjadi empat tingkatan sebagai berikut:

- a. Masa rumah tangga tertutup
 - b. Rumah tangga kota
 - c. Rumah tangga bangsa
 - d. Rumah tangga dunia
- 4) Walt Whitman Rostow (1916-1979)
- W.W. Rostow mengemukakan teori pertumbuhan ekonomi dalam bukunya yang berjudul *The Stages of Economic Growth* menyatakan bahwa pertumbuhan perekonomian dibagi menjadi 5 (lima) sebagai berikut:
- a. Masyarakat Tradisional (*The Traditional Society*)
 - 1. Merupakan masyarakat yang mempunyai struktur perkembangan dalam fungsi-fungsi produksi yang terbatas.
 - 2. Belum ada ilmu pengetahuan dan teknologi modern
 - 3. Terdapat suatu batas tingkat output per kapita yang dapat dicapai
 - b. Masyarakat pra kondisi untuk periode lepas landas (*the preconditions for take off*)
 - 1. Merupakan tingkat pertumbuhan ekonomi dimana masyarakat sedang berada dalam proses transisi.
 - 2. Sudah mulai penerapan ilmu pengetahuan modern ke dalam fungsi-fungsi produksi baru, baik di bidang pertanian maupun di bidang industri.
 - c. Periode Lepas Landas (*The take off*)

1. Merupakan interval waktu yang diperlukan untuk emndobrak penghalang-penghaang pada pertumbuhan yang berkelanjutan.
 2. Kekuatan-kekuatan yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi diperluas
 3. Tingkat investasi yang efektif dan tingkat produksi dapat meningkat
 4. Investasi efektif serta tabungan yang bersifat produktif meningkat atau lebih dari jumlah pendapatan nasional.
 5. Industri-industri baru berkembang dengan cepat dan industri yang sudah ada mengalami ekspansi dengan cepat.
- d. Gerak Menuju Kedewasaan (*Maturity*)
1. Merupakan perkembangan terus menerus daimana perekonoian tumbuh secaa teratur serta lapangan usaha bertambah luas dengan penerapan teknologi modern.
 2. Investasi efektif serta tabungan meningkat dari 10 % hingga 20 % dari pendapatan nasional dan investasi ini berlangsung secara cepat.
 3. Output dapat melampaui pertamabahn jumlah penduduk
 4. Barang-barang yang dulunya diimpor, kini sudah dapat dihasilkan sendiri.

5. Tingkat perekonomian menunjukkan kapasitas bergerak melampaui kekuatan industri pada masa take off dengan penerapan teknologi modern
- e. Tingkat Konsumsi Tinggi (*high mass consumption*)
 1. Sektor-sektor industri merupakan sektor yang memimpin (*leading sector*) bergerak ke arah produksi barang-barang konsumsi tahan lama dan jasa-jasa.
 2. Pendapatan riil per kapita selalu meningkat sehingga sebagian besar masyarakat mencapai tingkat konsumsi yang melampaui kebutuhan bahan pangan dasar, sandang, dan pangan.
 3. Kesempatan kerja penuh sehingga pendapatan nasional tinggi.
 4. Pendapatan nasional yang tinggi dapat memenuhi tingkat konsumsi tinggi
- 5) Teori Klasik dan Neo Klasik
 - a. Teori Klasik
 1. Adam Smith

Teori Adam Smith beranggapan bahwa pertumbuhan ekonomi sebenarnya bertumpu pada adanya penambahan penduduk. Dengan adanya penambahan penduduk maka akan terdapat penambahan output atau hasil. Teori Adam Smith ini tertuang dalam bukunya yang berjudul *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

2. David Ricardo

Ricardo berpendapat bahwa faktor pertumbuhan penduduk yang semakin besar sampai menjadi dua kali lipat pada suatu saat akan menyebabkan jumlah tenaga kerja melimpah. Kelebihan tenaga kerja akan mengakibatkan upah menjadi turun. Upah tersebut hanya dapat digunakan untuk membiayai taraf hidup minimum sehingga perekonomian akan mengalami kemandegan (stationary state). Teori David Ricardo ini dituangkan dalam bukunya yang berjudul *The Principles of Political and Taxation*.

b. Teori Neoklasik

1. Robert Solow

Robert Solow berpendapat bahwa pertumbuhan ekonomi merupakan rangkaian kegiatan yang bersumber pada manusia, akumulasi modal, pemakaian teknologi modern dan hasil atau output. Adapun pertumbuhan penduduk dapat berdampak positif dan dapat berdampak negatif. Oleh karenanya, menurut Robert Solow penambahan penduduk harus dimanfaatkan sebagai sumber daya yang positif.

2. Harrod Domar

Teori ini beranggapan bahwa modal harus dipakai secara efektif, karena pertumbuhan ekonomi sangat dipengaruhi oleh peranan pembentukan modal

tersebut. Teori ini juga membahas tentang pendapatan nasional dan kesempatan kerja

Untuk mengukur pertumbuhan ekonomi suatu negara , bisa dilihat dari beberapa macam indikatornya, antar lain.

1. Indeks Kualitas Hidup.

Kualitas hidup masyarakat suatu negara mencerminkan keadaan perekonomian negara tersebut. Semakin tinggi kualitas hidupnya maka kemakmurannya pun semakin tinggi begitu pula sebaliknya, kualitas hidup tinggi bisa tercapai karena keadaan ekonomi yang stabil dan sejahtera. Cerminan indeks kualitas hidup antara lain terlihat dari kesejahteraannya, angka kematian bayi, dan angka kelahiran yang berimbang. Disini laju pertumbuhan penduduk dapat dikendalikan, tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah.

2. PDB per Kapita atau Pendapatan Perkapita

PDB adalah jumlah barang dan jasa akhir yang dihasilkan dalam harga pasar.. Jadi ukuran pendapatn perkapita dapat diketahui dengan membagiPDB dengan jumlah penduduk. Jika pendapatan Negara itu tinggi maka pertumbuhan ekonominya juga cepat tetapi sebaliknya jika pendapatan suatu negara itu di bawah rata – rata maka pertumbuhan ekonominya juga rendah.

3. Pendapatan Per jam Kerja

Suatu negara dapat dikatakan lebih maju dibandingkan negara lain bila mempunyaitingkat pendapatan atau upah per jam kerja

yang lebih tinggi daripada upah per jam terjadi negara lain untuk jenis pekerjaan yang sama.

4. Pemerataan

Bangsa atau negara yang berhasil melakukan pembangunan adalah bangsa atau negara selain mempunyai produktivitas yang tinggi, tetapi penduduknya juga makmur dan sejahtera secara relatif merata. Tidak semua negara yang berhasil meningkatkan PNB/ kapitanya berhasil juga dalam meratakan hasil-hasil pembangunannya. Demikian juga tidak semua negara yang masih rendah PNB/kapitanya menunjukkan ketimpangan yang tinggi dalam hal pemerataan.

5. Kerusakan lingkungan

Sebuah negara yang tinggi produktivitasnya dan merata pendapatan penduduknya, bisa saja berada dalam sebuah proses untuk menjadi miskin. Hal ini misalnya, pembangunan yang menghasilkan produktivitas yang tinggi itu tidak mempedulikan dampak terhadap lingkungannya. Lingkungannya semakin rusak. Kriteria keberhasilan pembangunan yaitu faktor kerusakan lingkungan sebagai faktor yang menentukan.

2. Inflasi.

a. Pengertian.

Inflasi adalah Proses meningkatnya harga-harga secara umum dan terus-menerus dalam jangka waktu lama atau keadaan yang menyatakan nilai uang menurun. Dengan kata lain Inflasi merupakan proses menurunnya mata uang secara

kontinyu. Inflasi adalah proses dari suatu peristiwa, bukan tinggi rendahnya harga. Hal ini berarti bahwa tingkat harga tingkat harga yang dianggap tinggi belum tentu menunjukkan inflasi. Inflasi adalah indikator untuk melihat tingkat perubahan dan dianggap terjadi jika proses kenaikan harga berlangsung secara terus menerus dan saling mempengaruhi. Inflasi merupakan masalah ekonomi makro yang menimbulkan dampak luas terhadap perekonomian suatu negara. Beberapa teori inflasi secara umum yaitu:

a) Teori kuantitas.

Merupakan sebuah teori yang mengemukakan bahwa terjadinya inflasi disebabkan oleh Jumlah uang yang beredar dan psikologi (harapan) masyarakat mengenai kenaikan harga di masa mendatang.

b) Teori Keynes.

Teori keynes mengenai inflasi didasarkan pada teori makronya. Yaitu inflasi terjadi karena keinginan masyarakat untuk hidup di luar batas kemampuan ekonominya dan adanya perebutan rezeki antarkelompok

c) Teori Strukturalis.

Teori ini menyoroti sebab-sebab inflasi yang berasal dari kekakuan struktur ekonomi suatu negara. Ada dua kekakuan utama dalam negara yang sedang berkembang yaitu suplai bahan makanan dan barang-barang ekspor.

Secara umum sebab-sebab terjadinya inflasi adalah:

- a) Kenaikan permintaan melebihi penawaran atau di atas kemampuan berproduksi (*Demand Pull Inflation*).
 - b) Kenaikan biaya produksi (*Cost Push Inflation*).
 - c) Meningkatnya jumlah uang yang beredar di masyarakat, sehingga nilai uang menurun.
 - d) Berkurangnya jumlah barang dipasaran.
 - e) Inflasi dari luar negeri atau pengaruh lingkungan internasional (*Imported Inflation*).
 - f) Inflasi dari dalam negeri (*Domestic Inflation*).
- b. Jenis-jenis Inflasi.

Jenis inflasi dibagi menjadi 3 yaitu menurut:

- a) Asal Timbulnya Inflasi.

Inflasi menurut asal timbulnya secara umum dibagi menjadi dua yaitu:

- 1) Inflasi yang berasal dari dalam negeri.

Inflasi terjadi karena keadaan di dalam negeri tidak stabil. Setiap negara memiliki resiko yang sama akan terjadinya inflasi ini. Terkadang disuatu negara terjadi inflasi sedangkan di negar lainnya tidak, bahkan mengalami pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Hal ini karena negara tersebut mampu mengatur perekonomiannya dengan baik. Contoh penyebab inflasi dari dalam negeri adalah bencana alam, krisis sosial, keadaan politik yang tidak stabil dan lain sebagainya.

2) Inflasi yang berasal dari luar negeri.

Inflasi jenis ini terjadi karena pengaruh dari luar negeri, bisa dari suatu regional wilayah atau pengaruh internasional. Inflasi ini biasanya melanda beberapa negara sekaligus, karena inflasi ini memiliki dampak yang luas. Contohnya inflasi karena kenaikan harga minyak dunia, inflasi karena negara tujuan ekspor menaikkan tarif impornya, karena krisis global dan lain sebagainya.

b) Cakupan Pengaruh Kenaikan Harga.

Kenaikan harga merupakan salah satu penyebab timbulnya inflasi, karena saat harga naik maka nilai uang akan turun. Berdasarkan cakupan pengaruh kenaikan harga, inflasi digolongkan menjadi 3 yaitu:

1) Inflasi tertutup.

Inflasi ini terjadi apabila terjadi kenaikan harga beberapa barang tertentu. Barang tersebut biasanya merupakan kebutuhan pokok atau barang yang keberadaannya memiliki peran penting dalam kehidupan sehari-hari. Contohnya pada musim kemarau panjang, komoditi tertentu tidak bisa diproduksi sehingga harga mengalami kenaikan.

2) Inflasi terbuka.

Inflasi ini merupakan kenaikan harga secara keseluruhan, baik harga kebutuhan pokok atau harga barang lainnya. Contohnya inflasi pada tahun 1997

dimana semua harga mengalami kenaikan secara umum. Dari mulai kebutuhan primer, sekunder bahkan tersier.

3) Inflasi tidak terkendali.

Inflasi ini merupakan inflasi yang sangat hebat dan terjadi kenaikan harga secara terus menerus dan sulit dikendalikan. Hal ini menyebabkan negara yang mengalami inflasi jenis ini akan mengalami krisis ekonomi yang membutuhkan waktu lama untuk pemulihannya.

c) Parah Tidaknya Inflasi.

Setiap inflasi yang melanda suatu negara akan memiliki dampak terhadap perekonomian negara tersebut, dampak tersebut bisa biasa atau luar biasa. Berdasarkan dampak yang ditimbulkan inflasi dibagi menjadi 4 yaitu:

1) Inflasi ringan.

Dikatakan inflasi ringan apabila inflasi terjadi kurang dari 10% pertahun, seperti yang dialami oleh negara kita saat ini.

2) Inflasi sedang.

Inflasi kategori sedang apabila inflasi antara 10% sampai dengan 30% pertahun.

3) Inflasi berat.

Inflasi tergolong inflasi berat apabila terjadi antara 30% sampai dengan 100% pertahun. Ini akan

menimbulkan dampak yang luar biasa terhadap perekonomian negara tersebut. Hal ini memerlukan strategi khusus untuk menanganinya.

4) Inflasi tidak terkendali.

Apabila sudah terjadi inflasi terkendali yaitu lebih dari 100% pertahun, maka negara tersebut akan mengalami goncangan perekonomian yang akan berdampak terhadap semua sendi-sendi kehidupan yang ada.

c. Cara mengatasi inflasi.

Inflasi harus segera diatasi karena akan menimbulkan dampak yang tidak baik. Ada beberapa cara mengatasi inflasi yaitu:

a. Kebijakan moneter.

Beberapa hal dalam kebijakan moneter yaitu:

1) Politik disconto.

Merupakan kebijakan bank sentral dengan menekan atau menurunkan suku bunga. Dengan menekan suku bunga, maka masyarakat akan tertarik untuk menabung karena bunga yang tinggi sehingga dapat mengurangi jumlah uang yang beredar.

2) Politik pasar terbuka.

Merupakan kebijakan untuk membeli atau menjual surat berharga. Dengan menjual surat berharga maka akan mengurangi jumlah uang yang beredar, karena masyarakat umum menggunakan uangnya

untuk membeli surat berharga tersebut. Salah satu sebab terjadinya inflasi adalah karena besarnya jumlah uang yang beredar sehingga nilai uang menjadi berkurang.

3) Pengawasan kredit secara selektif.

Seleksi pemberian kredit secara ketat. Hal ini diambil untuk mengurangi resiko kredit macet. Contohnya dengan memperketat syarat-syarat pengajuan kredit.

4) Politik persediaan kas.

Dengan cara menaikkan atau menurunkan cadangan kas dari bank. Kebijakan bank sentral dengan cara menaikkan cadangan kas minimum, sehingga bank umum harus menahan uang lebih banyak sebagai cadangan, dengan demikian jumlah uang yang beredar dapat dikurangi.

b. Kebijakan fiskal.

Kebijakan fiskal merupakan kebijakan dengan cara mengubah penerimaan dan pengeluaran negara untuk mengatasi inflasi. Sesuai dengan hukum permintaan maka ketika permintaan naik maka harga akan ikut naik. Dalam hal kebijakan fiskal pemerintah melakukan hal-hal sebagai berikut:

1) Pengaturan APBN.

Pengaturan APBN diantaranya dengan mengurangi pengeluaran dan permintaan terhadap barang dan

jasa yang pada akhirnya dapat menurunkan harga-harga.

2) Peningkatan tarif pajak

Kenaikan tarif pajak akan mengurangi konsumsi masyarakat, berkurangnya konsumsi akan mengurangi permintaan barang dan jasa sehingga dapat menurunkan harga-harga.

c. Kebijakan non moneter,

1) Meningkatkan produksi.

Dengan naiknya produksi maka alat pemenuhan kebutuhan konsumen akan tercukupi, sehingga harganya tidak naik tinggi karena terjadi persaingan di pasar.

2) Kebijakan upah.

Dengan menjaga kestabilan nilai upah maka kenaikan biaya produksi dapat ditekan, sehingga barang yang diproduksi semakin banyak.

3) Pengawasan harga.

Agar harga tidak terus naik maka pemerintah menetapkan harga maksimum, sehingga laju kenaikan harga dapat dikendalikan.

4) Pengawasan peredaran barang.

Salah satunya dengan melarang penimbunan suatu produk. Penimbunan akan menimbulkan kelangkaan stik sehingga harga akan naik. Disini pemerintah dengan kekuatan dan kebijakannya mengatur lalu

lintas peredaran barang agar tetap stabil dan memenuhi kebutuhan.

Dari beberapa cara di atas pada intinya pemerintah dapat melakukan 3 hal yaitu:

- 1) Dengan mengurangi jumlah uang yang beredar.
- 2) Memperbanyak jumlah barang dan jasa.
- 3) Menetapkan harga maksimum.

d. Dampak Inflasi.

Inflasi memiliki dampak terhadap perekonomian baik negara ataupun masyarakat. Dampak dari inflasi tidak selalu negatif tetapi juga terdapat dampak positif. Dampak positif jika inflasi yang terjadi adalah inflasi yang tergolong inflasi ringan, diantara dampak positif tersebut adalah.

- 1) Inflasi ringan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Inflasi ringan membuka lapangan pekerjaan baru.
- 3) Meningkatkan minat masyarakat untuk menabung.

Sedangkan dampak negatifnya yaitu:

- 1) Keadaan perekonomian menjadi kacau dan perekonomian dirasakan lesu,
- 2) Banyak usaha tutup karena biaya tinggi.
- 3) Bagi masyarakat yang memiliki pendapatan tetap, inflasi sangat merugikan.
- 4) Mendorong penanaman modal yang bersifat spekulatif.
- 5) Berkurangnya investasi di suatu negara.
- 6) Merosotnya tingkat kesejahteraan masyarakat

3. Masalah Pengangguran

Pengangguran merupakan orang yang tidak bekerja. Tidak bekerja ini bisa dikarenakan belum dapat pekerjaan, tidak dapat pekerjaan atau tidak bisa bekerja. Atau dengan kata lain pengangguran adalah orang yang sudah masuk angkatan kerja tetapi dia tidak bekerja. Tingkat pengangguran merupakan perbandingan jumlah pengangguran dengan jumlah angkatan kerja yang dinyatakan dalam persen.

Jenis-jenis pengangguran.

A. Berdasarkan Jumlah Jam Kerja

Berdasarkan jam kerja, pengangguran dibedakan menjadi beberapa macam yaitu:

1. Pengangguran terselubung

merupakan tenaga kerja yang tidak bekerja secara optimal karena sesuatu alasan tertentu.

2. Pengangguran terbuka.

Merupakan pencari kerja yang sedang mencari pekerjaan atau tenaga kerja yang sungguh-sungguh tidak mempunyai pekerjaan. Pengangguran jenis ini cukup banyak karena memang belum mendapat pekerjaan padahal telah berusaha secara maksimal

3. Setengah pengangguran.

Merupakan para pekerja yang bekerja dibawah jam kerja normal atau tenaga kerja yang tidak bekerja secara optimal karena tidak ada lapangan pekerjaan, biasanya tenaga kerja setengah menganggur ini

merupakan tenaga kerja yang bekerja kurang dari 35 jam selama seminggu.

4. Pengangguran terpaksa (*involuntary*).

Merupakan seseorang yang bersedia bekerja untuk suatu pekerjaan tertentu dengan upah tertentu, tetapi sebenarnya pekerjaannya tidak ada.

5. Pengangguran sukarela (*voluntary*),

Merupakan pengangguran yang disebabkan para pekerja tidak mau menerima suatu pekerjaan dengan upah yang berlaku di pasar atau pekerja rela melepas pekerjaannya dengan alasan mungkin memperoleh penghasilan dari harta kekayaan mereka seperti menyewakan rumah, kendaraan, dan menikmati warisan.

6. Pengangguran bruto,

Merupakan gabungan pengangguran terbuka dengan setengahnya pengangguran.

B. Berdasarkan Faktor-Faktor Penyebabnya

1. Pengangguran friksional (*frictional unemployment*).

Merupakan pengangguran yang terjadi karena terdapat sebanyak dua atau tiga persen dari jumlah tenaga kerja maka perekonomian itu dipandang sudah mencapai kesempatan kerja penuh. Pengangguran sebanyak dua atau tiga persen tersebut dinamakan dengan pengangguran friksional. Pengangguran ini terjadi karena kesulitan mempertemukan antara pihak yang

membutuhkan tenaga kerja dengan pihak yang memiliki tenaga kerja (angkatan kerja).

2. Pengangguran struktural (Structural unemployment)
Merupakan pengangguran yang disebabkan oleh penganggur yang mencari lapangan pekerjaan tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditentukan pembuka lapangan kerja. Pengangguran ini terjadi karena adanya perubahan struktur perekonomian yang umumnya negara berusaha dalam mengembangkan perekonomian dalam pola agraris ke industri
3. Pengangguran teknologi (Technology unemployment)
Merupakan pengangguran yang disebabkan perkembangan/pergantian teknologi. Perubahan ini dapat menyebabkan pekerja harus diganti untuk bisa menggunakan teknologi yang diterapkan. Biasanya pengangguran ini terjadi karena pekerja tidak bisa menyesuaikan dengan perkembangan teknologi yang ada.
4. Pengangguran kinknial.
Merupakan pengangguran yang disebabkan kemunduran ekonomi yang menyebabkan perusahaan tidak mampu menampung semua pekerja yang ada. Contoh penyebabnya, karena adanya perusahaan lain sejenis yang beroperasi atau daya beli produk oleh masyarakat menurun.
5. Pengangguran musiman.

Merupakan pengangguran akibat siklus ekonomi yang berfluktuasi karena pergantian musim. Umumnya pada bidang pertanian dan perikanan. Hal ini terjadi karena usaha bidang pertanian dan perikanan tergantung terhadap cuaca dan iklim, walaupun sekarang sudah banyak teknologi baru, tetapi iklim dan cuaca sangat menentukan berhadil atau tidaknya usaha di bidang ini..

6. Pengangguran keahlian.

Merupakan pengangguran yang disebabkan karena tidak adanya lapangan kerja yang sesuai dengan bidang keahlian. Pengangguran jenis ini disebut juga pengangguran tidak kentara dikarenakan mempunyai aktivitas berdasarkan keahliannya tetapi tidak menerima uang..

7. Pengangguran total

Merupakan pengangguran yang benar-benar tidak mendapat pekerjaan, karena tidak adanya lapangan kerja atau tidak adanya peluang untuk menciptakan lapangan kerja.

8. Pengangguran unik.

Merupakan pekerja yang menerima gaji secara rutin tanpa pemotongan, tetapi di tempat kerjanya hanya sering diisi dengan bercerita sesama pekerja karena minimnya pekerjaan yang harus dikerjakan. Hal ini disebabkan karena tempat kerjanya kelebihan tenaga kerja. Pengecualian untuk pegawai atau petugas

pemadam kebakaran atau penanggulangan bencana alam. Pegawai atau petugas seperti demikian tenaganya harus disimpan dan dipersiapkan secara khusus jika ada pelatihan atau simulasi atau harus diterjunkan pada situasi sebenarnya.

9. Pengangguran siklikal, adalah pengangguran yang terjadi karena adanya kesulitan temporer dalam mempertemukan pencari kerja dan lowongan kerja, yang disebabkan dari kondisi geografis, informasi, dan dari proses perekrutan yang panjang.

Pengangguran memiliki dampak baik si penganggur maupun orang lain, dalam hal ini terhadap perekonomian negara.

Berikut beberapa akibat dari pengangguran.

A. Bagi individu penganggur.

1. Tidak adanya pendapatan.
2. Tidak teraturnya pola hidup.
3. Menurunnya semangat.

B. Bagi masyarakat.

1. Pengangguran merupakan beban psikologis dan psikis.
2. Pengangguran dapat menghilangkan keterampilan, karena tidak digunakan apabila tidak bekerja.
3. Pengangguran akan menimbulkan ketidakstabilan sosial dan politik.
4. Meningkatnya tingkat kriminalitas.

C. Bagi perekonomian negara.

1. Penurunan pendapatan perkapita.
2. Penurunan pendapatan pemerintah yang berasal dari sektor pajak.
3. Meningkatnya biaya sosial yang harus dikeluarkan oleh pemerintah.
4. Dapat menambah hutang negara.

Sesuatu terjadi tidak begitu saja, ada sebab yang menimbulkannya. Begitu juga dengan pengangguran, berikut beberapa penyebab terjadinya pengangguran. Secara umum pengangguran terjadi karena jumlah angkatan kerja yang tidak sebanding dengan lapangan pekerjaan yang tersedia.

1. Banyaknya pencari kerja tidak sebanding dengan lapangan pekerjaan.
2. Lapangan pekerjaan yang tersedia membutuhkan persyaratan tertentu yang tidak bisa dipenuhi, seperti tingkat pendidikan, kemampuan khusus, sertifikat tertentu dan lain sebagainya.
3. Pola pikir masyarakat yang masih memakai pola pikir lama.

Maksudnya disini adalah masyarakat pada umumnya lebih senang menjadi pekerja daripada menjadi wirausaha. Sebagai contoh masyarakat rela menginvestasikan uangnya untuk menyekolahkan anaknya diperguruan tinggi ternama dengan harapan agar anaknya mendapatkan

pekerjaan yang bagus padahal itu tidak ada jaminan bahwa lulus langsung mendapatkan pekerjaan.

4. Minimnya jiwa entrepreneur.

Jiwa entrepreneurship merupakan hal yang sangat penting bagi manusia dalam menjalankan roda kehidupan. Jiwa entrepreneur dicirikan dengan memiliki inovasi-inovasi baru, memiliki semangat untuk mandiri dan tidak malas untuk mencoba sesuatu yang baru serta tertantang untuk selalu menjadi yang terbaik. Jiwa entrepreneur selalu melihat adanya peluang dalam setiap *moment* yang terjadi.

5. Lebih mementingkan gengsi atau status daripada pendapatan.

Sifat seperti ini yang harus dihindari sekarang ini. Karena tuntutan perkembangan zaman dan semakin ketatnya persaingan hidup mengharuskan kita untuk menghilangkan gengsi. Selama apa yang dilakukan hala dan tidak bertentangan dengan aturan yang berlaku maka itu yang akan kita lakukan.

6. Masalah Ketidak Stabilan Kegiatan Ekonomi

7. Masalah kenaikan harga-harga

8. Masalah Neraca Perdagangan

9. Masalah Kemiskinan dan Pemerataan



BAB IX

UANG DAN BANK

A. Uang

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri. Dalam menjalankan kehidupannya manusia saling membutuhkan antara yang satu dengan yang lainnya, saling membutuhkan itulah sehingga terjadi interaksi sosial dalam rangka memenuhi berbagai kebutuhan hidupnya. Pada zaman dahulu kita mengenal istilah barter (tukar menukar barang dengan barang). Barter dilakukan dalam rangka manusia memenuhi kebutuhannya, misalkan hasil nelayan yang berupa ikan di tukar dengan hasil petani yang berupa umbi-umbian. dalam pelaksanaannya, barter mengalami beberapa kesulitan antara lain:

- a) Tidak adanya standar baku tentang nilai sesuatu barang.
- b) Sulitnya menemukan orang yang mau diajak bertukar barang.
- c) Sulitnya menemukan jenis barang yang cocok dan memiliki nilai yang sama dengan barang yang hendak ditukarkan.
- d) Tidak semua barang bisa dibagi-bagi ke satuan tertentu sehingga kesulitan untuk menemukan nilai barang yang sama nilainya.
- e) Jenis barang yang sulit untuk dibawa dan semakin menambah resiko.

Dari kesulitan-kesulitan tersebut maka muncullah uang sebagai alat tukar yang sah dan memiliki berbagai kelebihan dibandingkan system barter. Dalam sejarahnya, beberapa jenis barang pernah digunakan sebagai uang. Barang tersebut antar lain kerang, gigi binatang, perak, emas dan sebagainya. Barang tersebut dipakai karena dipandang memiliki nilai lebih, tahan lama dan pertimbangan lainnya. Semakin berkembangnya teknologi maka uang mengalami perubahan dari waktu ke waktu, baik dari jenis, sifat, bahan yang digunakan, bentuk dan fungsinya yang semakin kompleks sesuai dengan kebutuhan manusia. Uang merupakan alat pembayaran yang sah dan siterima secara umum oleh semua masyarakat. Dengan adanya uang maka transaksi akan semakin mudah dan mendapat kesesuaian nilai antara barang yang satu dengan barang yang lainnya. Bahkan untuk menilai jasa yang sifatnya abstrak sekalipun. Dengan berkembangnya zaman, uang tidak hanya berbentuk barantg tapi bisa juga hanya kode-kode tertentu yang bisa ditukarkan menjadi uang kertas atau logam. Keberadaan uang memberikan alternatif transaksi yang lebih mudah dari pada barter yang lebih kompleks. Dari uraian di atas maka dapat ditarik suatu *point* bahwa uang adalah alat tukar yang sah dan diterima oleh semua orang untuk melakukan transaksi.

Agar dapat diterima menjadi uang, maka harus memenuhi beberapa syarat-syarat yaitu:

1. Dapat diterima oleh semua orang.

Uang harus bisa diterima oleh semua orang tanpa membeda-bedakan suku, agama, ras, bangsa dan golongan. Uang berlaku secara universal disetiap negara dan disetiap daerah.

2. Tahan lama dan tidak mudah rusak.

Karena fungsinya yang begitu penting maka uang harus tahan lama dan tidak mudah rusak. Uang selalu berpindah-pindah dari tempat yang satu ke tempat yang lainnya, sehingga harus memiliki kualitas yang baik.

3. Tidak mudah dipalsukan.

Dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, maka kemungkinan dipalsukanya uang menjadi semakin besar. Maka dari itu uang di desain dengan pengaman yang super ketat dan diawasi oleh pihak yang memiliki kemampuan dan kredibilitas di bidangnya.

4. Dikeluarkan oleh lembaga yang sah.

Tidak sembarang lembaga bisa mengeluarkan uang, hanya lembaga tertentu yang secara sah diatur oleh undang-undang memiliki hak untuk mengeluarkan uang.

5. Nilainya stabil untuk waktu yang lama.

Sebagai satuan hitung, uang nilainya hendaknya stabil. Sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

6. Mudah disimpan, mudah di bawa kemana-mana.

Mobilitas yang tinggi membuat uang harus fleksibel mudah disimpan dan mudah dibawa kemana-mana.

7. Bisa dibagi ke satuan yang terkecil tanpa mengurangi nilai.

Harga barang dan jasa yang berbeda-beda membuat uang harus mampu dibagi kesatuan yang terkecil tanpa mengurangi nilai yang ada.

8. Jumlahnya terbatas.

Jumlah uang tidak boleh terlalu banyak dan terlalu sedikit. Karena akan mengakibatkan penurunan nilai atau naiknya nilai yang terlalu tinggi.

Banyak kemudahan yang diperoleh dengan adanya uang, karena fungsinya yang bermacam-macam. Fungsi-fungsi tersebut adalah.

a) Alat transaksi.

Uang berfungsi sebagai alat transaksi atau sebagai alat tukar terhadap barang atau jasa yang ingin didapatkan. Bahkan sebagai alat tukar terhadap jenis uang lainya, misalkan kita mau pergi ke Amerika maka uang Rupiah akan di kurs kan nialinya dengan uang dolar, sehingga memiliki kesamaan nilai walau jumlahnya tidak sama tetapi nilainya sama. Misalkan Rp10.00,- Indonesia sama dengan \$ 1.- Amerika.

b) Satuan hitung atau pengukur nilai.

Tanpa adanya fungsi satuan hitung, kita akan sulit membedakan harga barang atau jasa tertentu.sebagai satuan hitung uang uang mempermudah masyarakat untuk menghitung nilai suatu barang atau jasa. Setiap barang memiliki nilai tersendiri, misalkan sebuah permen memiliki nilai Rp 500,-.tidak hanya barang, bahkan jasa juga memiliki nilai misalkan ketika kita minta antar ke terminal, membayar

jasa tukang ojek senilai Rp.10.000,-. Uang sebagai pengukur nilai suatu barang dan jasa, sangat menentukan jalan atau tidaknya transaksi di masyarakat.

c) Penyimpan nilai.

Jika seseorang memiliki uang lebih dan tidak ingin menggunakannya saat itu, maka dia dapat menyimpannya di bank atau lembaga keuangan lainnya. Walaupun orang tersebut tidak memegang uang tapi nilai uang tersebut tetap ia miliki sampai saatnya diambil dan dipergunakan.

d) Standar pembayaran masa kini dan masa depan.

Transaksi tidak harus dibayar saat itu juga, tetapi sesuai dengan kesepakatan. Disini uang menentuka besar kecilnya nilai sebuah transaksi untuk dibayar saat ini atau di waktu tertentu yang telah ditentukan.

Seiring dengan perkembangan zaman, maka uang pun mengalami perkembangan sesuai dengan kebutuhan manusia. Sehingga jenis dan ragamnya pun berubah, kalau zaman dahulu uang tercipta dari logam kemudian berkembang lagi menjadi logam dan kertas, dan sekarang berkembang lagi menjadi logam, kertas dan surat-surat berharga atau kode-kode tertentu. Dilihat dari jenisnya uang dibagi menjadi 2 yaitu:

a) Uang Kartal.

Uang kartal adalah alat bayar yang sah yang diterima oleh masyarakat dalam melakukan transaksi sehari-hari. Uang kartal terdiri dari uang logam dan uang kertas. Baik uang

kertas atau uang logam memiliki nilai yang sama walaupun terbuat dari bahan material yang berbeda.

b) Uang Giral.

Uang giral diciptakan oleh lembaga keuangan yang sah dan diakui oleh masyarakat dunia. Uang giral biasanya berupa surat-surat berharga yang nilainya dapat ditukarkan dengan jumlah tertentu dengan uang kartal. Uang giral dapat digunakan langsung untuk transaksi atau ditukarkan terlebih dahulu dengan uang kartal. Namun seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan teknologi, uang giral sekarang tidak hanya berupa surat berharga tetapi berupa kode-kode tertentu. Dimana kode-kode tersebut dapat ditukarkan sejumlah uang kartal kemudian untuk melakukan transaksi.

Uang dapat diklasifikasikan atas beberapa dasar yang berbeda antara lain:

- a) Lembaga yang mengeluarkan uang yaitu pemerintah, bank sentral atau bank komersial.
- b) Sifat fisik dan bahan yang digunakan untuk membuatnya.
- c) Kedudukan uang sebagai uang (alat) atau uang sebagai barang (objek).

B. Bank

1. Pengertian dan Bentuk Hukum.

Dalam perekonomian modern saat ini, bank merupakan lembaga keuangan yang masuk ke semua lini kehidupan.

Dalam setiap kegiatan perekonomian bank memiliki peranan yang strategis. Sebelum membahas lebih jauh tentang perbankan, maka kita perlu tahu definisi dari bank itu sendiri. Berikut disajikan definisi bank menurut ahli dan berdasarkan undang-undang:

- 1) Bank adalah Suatu lembaga keuangan yang melaksanakan berbagai macam jasa keuangan. (A bdurahman.)
- 2) Bank adalah Badan usaha yang tugas utamanya menciptakan kredit. (Thoms Suyatno).

Sedangkan pengertian bank menurut undang-undang diantaranya:

- 1) Lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang (UU No 14/1967).
- 2) Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (UU no 10/1998)

Dari pengertian tersebut ada beberapa point penting yang dapat diambil yaitu:

- 1) Bank adalah sebuah lembaga keuangan.
- 2) Kegiatannya yaitu:
 - a) Penyimpanan uang.
 - b) Penyaluran kepada masyarakat.
 - c) Jasa lalu lintas peredaran uang.

d) Jasa lain yang berhubungan

3) Keberadaanya diatur oleh undang-undang.

Dari point-point di atas dapat ditarik suatu pengertian bahwa Bank merupakan lembaga keuangan yang dengan sah diakui undang-undang untuk melaksanakan jasa-jasa dalam lalu lintas uang dan barang berharga.

Keberadaan bank di Indonesia diatur dengan undang-undang dan peraturan perbankan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebagai Bank Sentral. Bentuk hukum suatu bank menurut pasal 3 peraturan bank Indonesia nomor 11/1/PBI/2009 tentang Bank Umum adalah:

- 1) Perseroan Terbatas.
- 2) Perusahaan Daerah.
- 3) Koperasi.

Lembaga dikatakan bank apabila telah memenuhi beberapa persyaratan yang telah ditentukan oleh pemerintah. Salah satu undang-undang yang mengatur tentang pendirian bank adalah UU No 14/1967, dalam pasal 4 ditegaskan bahwa suatu badan atau perorangan yang melakukan usaha serupa bank wajib menamakandirinya bank. Hal ini berarti lembaga tidak boleh menjalankan kegiatan usaha perbankan tanpa memiliki ijin residari pemerintah dalam hal ini lewat menteri keuangan (pasal 45). Hal ini dipertegas dan diperinci lagi dalam UU no 10/1998 dari Bank Indonesia dan UU no 07/1992. Bank Umum hanya dapat didirikan oleh warga negara Indonesia dan atau badan hukum Indonesia, atau warga negara Indonesia dan atau

badan huku Indonesia dengan warga negara asing dan atau badan hukum asing secara kemitraan (Pasal 22 UU no 10/1998). Menurut UU no 07/1992 dan UU no 10/1998, beberapa syarat yang harus dipenuhi agar dapat dikatakan sebagai Bank Umum dan atau BPR adalah:

- 1) Susuan Organisasi.
- 2) Permodalan.
- 3) Kepemilikan.
- 4) Keahlian di bidank perbankan.
- 5) Kelayakan rencana kerja.

Secara umum perbankan di Indonesia bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak

2. Peranan bank dan lembaga keuangan

Banyak peranan bank dan lembaga keuangan dalam kehidupan bermasyarakat berbangsa dan bernegara, baik secara langsung atau tidak langsung, dalam skala kecil atau besar diantaranya adalah sebagai berikut.

1. *Agent of trust* (agen kepercayaan)

Maksudnya adalah bank merupakan salah satu indikator kepercayaan masyarakat terhadap pemerintah atau lembaga swasta. Hal itu dapat dilihat pada beberapa kasus seperti ketika terjadi krisis tahun 1997 tingkat kepercayaan masyarakat terhadap perbankan di Indonesia sangatlah memprihatinkan, hal itu dapat dilihat ketika banyak

konglomerat atau masyarakat menengah ke atas yang menginvestasikan uangnya di luar negeri atau bank-bank asing di Indonesia. Hal ini tentunya membuat stabilitas ekonomi di Indonesia menjadi terganggu dan terjadilah krisis, bahkan pada tingkat bawah, masyarakat pada beramai-ramai mengambil tabungannya, mereka lebih percaya kepada lembaga keuangan lain selain bank atau menggunakan uangnya untuk investasi langsung seperti membeli rumah, tanah atau emas.

2. *Agent of development* (agen pembangunan).

Pembangunan tidak bisa lepas dari pembiayaan, dalam hal ini bank berperan sebagai agen pembangunan maksudnya adalah bank berperan secara langsung atau tidak langsung dalam pembangunan dan pengembangan di negara Indonesia. Berperan secara langsung dapat dilihat dari pembangunan yang dilakukan baik material atau non material. Misalkan bank membantu masyarakat dengan memberi sumbangan perbaikan jalan kampung, renovasi rumah dan tempat ibadah. Peranan tidak langsung misalkan dalam hal penyediaan dana atau penyalur dana dalam beberapa proyek pemerintah dan proyek swasta

3. *Agent of equality* (agen pemerataan).

Indonesia adalah negara kepulauan yang dihubungkan oleh selat-selat, hal itu juga menyebabkan kultur budaya sangat beragam. Dengan banyaknya perbedaan tersebut dari sisi budaya, bahasa dan keadaan geografis tersebut tentunya

bukanlah hal yang mudah bagi pemerintah dalam pemerataan pembangunan (material dan non material). Dalam hal inilah bank memiliki peranan yang sangat penting sebagai *Agent of equality*, diantaranya dengan penyaluran kredit-kredit untuk rakyat dari lapisan bawah sampai atas dari desa sampai perkotaan.

4. *Agent of stability* (agen stabilitas).

Salah satu indikator baik tidaknya stabilitas nasional dapat dilihat dari tinggi rendahnya inflasi, salah satu faktor yang berpengaruh terhadap inflasi adalah suku bunga dan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap perbankan. Dalam hal inilah perbankan sangat penting untuk tetap menjaga suku bunga dan tingkat kepercayaan masyarakat agar tetap stabil sehingga stabilitas nasional dapat dijaga.

5. *Agent of welfare* (agen kesejahteraan).

Bank berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat salah satunya dengan menyalurkan kredit berbunga rendah kepada masyarakat sehingga masyarakat dapat memiliki modal untuk menjalankan usahanya sehingga memiliki penghasilan. Dengan memiliki penghasilan yang cukup itulah kesejahteraan masyarakat dapat ditingkatkan.

3. Sumber Dana Bank

a. Berasal dari bank itu sendiri

- 1) Setoran modal dari pemegang saham
- 2) Cadangan-cadangan bank

- 3) Laba bank yang belum dibagikan
- b. Berasal dari masyarakat
 - 1) Giro (demand deposit)
 - 2) Tabungan (saving deposit)
 - 3) Deposito (time deposit)
- c. Berasal dari lembaga lain
 - 1) Kredit Likuidasi dari Bank Indonesia (KLBI)
 - 2) Pinjaman antar bank (dalam negeri)
 - 3) Pinjaman dari bank-bank luar negeri
 - 4) Surat Berharga Pasar Uang (SBPU)

4. Jenis-Jenis Bank

a. Berdasarkan fungsi

1) Bank Sentral.

Di Indonesia adalah Bank Indonesia, Secara umum fungsi utama mengawasi penambahan atau ekspansi dan pengurangan atau kontraksi jumlah uang yang beredar di masyarakat baik uang kartal maupun uang giral.

Secara spesifik fungsi daripada bank sentral adalah:

- a) Agen fiskal pemerintah (penasihat dan memberi bantuan pemerintah dalam hal keuangan).
- b) Bank bagi bank.
- c) Penentu kebijakan moneter (mengelola uang, mengatur jumlah uang beredar dan tingkat suku bunga).
- d) Pengawasan dan evaluasi pembinaan perbankan.

- e) Penanganan transaksi giro.
- f) Melakukan riset-riset ekonomi.

2) Bank Umum.

Fungsi bank umum adalah:

- a) Penciptaan uang (Uang giral).
- b) Mendukung kelancaran mekanisme pembayaran.
- c) Penghimpunan dana simpanan masyarakat.
- d) Mendukung kelancaran transaksi internasional.
- e) Penyimpanan barang-barang berharga.
- f) Pemberian jasa-jasa lainnya

3) Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Fungsi bank perkerditan rakyat adalah:

- a) Menghimpun dana dari masyarakat.
- b) Memberikn kredit.
- c) Menyediakan pembiayaan.
- d) Menempatkan dananya dalam bentuk sertifikat bank indonesia (SBI), deposito berjangka dan atau tabungan pada bank lain

b. Berdasarkan Haknya untuk mnciptakan tenaga beli baru.

1) Bank Primer.

Bank yangberhak untuk menciptakan tenaga beli baru yaitu berupa uang kartal dan uang giral. Tenaga beli baru ini diciptakan untu mendukung kelancaran transaksi.

2) Bank Skunder

Bank yang tidak mempunyai kemampuan untuk menciptakan tenaga beli baru, melainkan hanya sebagai perantara kredit atau perantara dalam lalulintas modal.

c. Berdasarkan kepemilikan

- 1) Pemerintah
- 2) Pemerintah Daerah
- 3) Swasta Nasional
- 4) Koperasi
- 5) Asing/ Campuran

d. Berdasarkan bentuk hukum

- 1) Perseroan Terbatas.
- 2) Perusahaan Daerah.
- 3) Koperasi.

e. Berdasarkan kegiatan usaha

1) Devisa

Bank yang dalam kegiatannya dapat melakukan transaksi valuta asing

2) Non Devisa

Bank yang dalam kegiatannya tidak dapat melakukan transaksi valuta asing

f. Berdasarkan pembayaran jasa

- 1) Berdasarkan bunga (konvensional)
- 2) Berdasarkan bagi hasil (syariah)

DAFTAR PUSTAKA

- Algifari, (2003) *Ekonomi Mikro Teori dan Kasus*, Yogyakarta. STIE YKPN
- Bambang Setyo Pambudi, (2012) *Manajemen Distribusi*, Prodi Manajemen FE Trunojoyo, bahan ajar. Madura
- Boediono, (2013). *Ekonomi mikro*. Yogyakarta: FAKEBIS. UGM.
- _____, (1994) *Ekonomi Makro*. Yogyakarta. BPFE.
- Mangkunegara, AA Anwar Prabu. (2009) *Perilaku Konsumen*. Refika Aditama. Jakarta
- Nopirin. (2013). *Ekonomi Moneter*. Yogyakarta; FAKEBIS. UGM
- Sadono sukirno, (2002) *Pengantar teori mikro ekonomi*, Grafino Persada Jakarta
- Soemitro, Rochmat. (1991). *Pengantar Ekonomi*. Bandung: PT ERESKO
- Soetopo, Hendyat. (2010). *Perilaku Organisasi*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Somad Rismi dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Komunikasi*, Alfabeta, Bandung:2015
- Sukarsih dan Sarwin. (2008). *Ekonomi Mikro*. Purwokerto: Unsoed.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CAPS.
- Torang, Syamsir. 2013. *Organisasi & Manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Umar, Husein. (2002) *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, PT Sun, Jakarta.

BIOGRAFI

Hasan Muzaki, lahir di Cilacap 25 Nopember 1984. Selain sebagai salah satu pengajar di Fakultas Ekonomi UNUGHA Cilacap, dalam kesehariannya penulis aktif dikegiatan pemberdayaan di wilayahnya. Diantaranya dengan menjadi nara sumber di beberapa kegiatan pengembangan UMKM lokal di wilayahnya. Penulis juga aktif di organisasi kepemudaan dengan harapan dapat menginspirasi generasi muda sekarang untuk menjadi entrepreneurship. Penulis merupakan entrepreneur muda yang sedang mengembangkan usahanya yang merupakan produk khas daerahnya yaitu “sale pisang”. Buku ini merupakan salah satu karya penulis dari beberapa tulisan-tulisan lain yang dimuat dalam jurnal dan media masa. Penulis bisa dihubungi melalui email: hasanmuzaki01@gmail.com