

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Konsep Penjahit

Penjahit atau *tailor* adalah orang yang pekerjaannya menjahit pakaian seperti Jas, Kaos, Gaun, Kemeja, Celana, dan Rok, untuk laki-laki maupun perempuan. Untuk melakukan dan menunjang pekerjaannya seorang *tailor* atau penjahit mengerjakannya dengan menggunakan tangan maupun dengan mesin jahit. Penjahit atau *tailor* merupakan pekerjaan terlatih yang bertugas merancang dan menjahit berbagai macam pakaian untuk pelanggan yang berbeda (Albandronk,2012).

Menjahit dalam bahasa inggris disebut “*to sew*” atau “*seawing*”. Kamus besar Bahasa Indonesia mengartikan menjahit sebagai meletakkan (menyambung, mengalem, dan sebagainya) dengan jarum dan benang (Depdikbud, 2007:2). Manzayannah, dkk (2001:185) mendefinisikan menjahit sebagai suatu cara membuat pakaian yang dapat dilakukan dengan tangan atau mesin jahit. Menjahit diartikan Melly Maelia (2006:1) merupakan salah satu proses mengolah tekstil menjadi busana atau pakaian, yang membutuhkan alat, baik alat yang sederhana maupun modern. Menjahit merupakan salah satu langkah kerja dalam pembuatan pakaian yang dilakukan setelah menggunting bahan dan memberikan tanda (Soemarjadi, dkk, 2001:277). Jadi yang dimaksud dengan menjahit adalah suatu proses mengolah tekstil dengan menggunakan alat menjadi busana. Sedangkan

pengertian dari keterampilan menjahit dapat disimpulkan sebagai suatu kecekatan, kecakapan, dan kemampuan praktis dibidang pengolahan bahan tekstil dengan menggunakan suatu alat berupa jarum dan benang menjadi busana.

Menurut Wikipedia Menjahit adalah pekerjaan menyambung kain, bulu, kulit binatang, pepagan, dan bahan-bahan lain yang bisa dilewati jarum jahit dan benang. Menjahit dapat dilakukan dengan tantangan memakai jarum tangan atau dengan mesin jahit. Orang yang bekerja menjahit pakaian disebut penjahit. Penjahit pakaian pria disebut tailor, sedangkan penjahit pakaian wanita disebut modiste. Pendidikan menjahit dapat diperoleh di kursus menjahit atau sekolah mode, dan tentunya bisa juga didapatkan di blog ini secara gratis. Adapun tahap-tahap menjahit pakaian adalah sebagai berikut:

a) Pembuatan pola

Dalam istilah desain busana, pola adalah bagian-bagian pakaian yang dibuat dari kertas untuk dijiplak ke atas kain sebelum kain digunting dan dijahit. Pola dasar dibuat berdasarkan model pakaian, dan ukurannya disesuaikan dengan ukuran badan pemakai. Ada teknik utama dalam membuat pola dasar : konstruksi datar yang menggambar pola di atas kertas dengan memakai pengukuran-pengukuran yang akurat, dan konstruksi padat (pola *draping*) yang membuat pola memakai kain muslim atau belacu di atas boneka jahit.

b) Pemotongan bahan

Setelah pola disematkan ke kain dengan jarum pentul, kain digunting sesuai pola yang dijadikan contoh. Dalam produksi pakaian secara massal, kain dipotong dengan mesin potong. Sebelum pola dilepas dari bahan, garis-garis dan

tanda-tanda pada pola dijiplak ke atas kain dengan bantuan rader, karbon jahit, dan kapur jahit.

c) Pekerjaan menjahit

Setelah kain digunting, potongan kain di sambung dengan memakai jarum tangan atau mesin jahit. Dalam menjahit dikenal sejumlah teknik jahitan, misalnya tusuk balik (setik balik), tusuk rantai, dan tusuk tangkai. Selain itu dikenal jahitan kampuh untuk menyambung dua helai kain menjadi satu, dan teknik menjahit kelim. Walaupun jahitan mesin lebih rapi dari pada jahitan tangan, tidak semua teknik jahitan dapat dilakukan dengan mesin. Setelah pakaian selesai dijahit, bagian tepi kampuh yang bertiras dirapikan dengan mesin obras agar benang-benang kain tidak terlepas.

d) Penyelesaian akhir

Setelah selesai, pakaian sering perlu dilicinkan dengan setrika di atas papan setrika. Penyetrikaan bagian-bagian yang sulit seperti lengan baju dilakukan dengan bantuan bantal setrika.

2.1.2 Keterampilan/Keahlian Kerja

Keterampilan keahlian, merupakan keterampilan yang sering dijumpai didalam organisasi. Kriteria dalam tahap penilaian. Keterampilan adalah cakap dalam menjalankan tugas, mampu dan cekatan. Kata terampil sama artinya dengan cekatan. Terampil atau cekatan adalah kepandaian melakukan sesuatu pekerjaan dengan tepat dan benar. (Depdikbud, 1995:935). Seseorang yang dapat melakukan sesuatu dengan cepat tetapi salah tidak dapat dikatakan terampil, demikian pula jika seseorang yang terampil dalam suatu bidang dan tidak ragu-

ragu melakukan pekerjaan tersebut, seakan-akan tidak ada lagi kesulitan-kesulitan yang menghambat.

Keterampilan menjahit adalah keterampilan yang mempelajari teknik membuat busana mulai dari mendesain, menjahit, sehingga melakukan penyelesaian. Keterampilan menjahit adalah salah satu keterampilan yang penting dalam kehidupan sehari-hari, karena berhubungan dengan kebutuhan manusia akan busana. Keterampilan menjahit juga akan menjadi bekal keterampilan bekerja ataupun membuka usaha seperti yang dikemukakan Sheldon Shaffer (dalam Departemen Pendidikan Nasional, 2007, hlm.7) bahwa “ keterampilan merupakan bekal bagi tenaga kerja untuk mandiri secara ekonomi dan sosial, dan dapat memberikan masa depan yang lebih baik untuk memasuki arus utama masyarakat.”

Keterampilan dan keahlian merupakan suatu potensi yang dapat dikembangkan oleh seseorang. Bila ditelaah aspek pengetahuan pada diri manusia, ada kaitannya dengan pendidikan yang diperoleh. Sering dikatakan, semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin tinggi pula tingkat pengetahuan orang tersebut. Bila dihubungkan dengan keterampilan yang dimiliki, maka tidak terlepas dari pendidikan, pelatihan dan keahlian bekerja dalam jangka waktu tertentu. Semakin lama orang tersebut melakukan pekerjaan maka semakin tinggi pula tingkat keahlian dan keterampilan yang dimiliki. Skill/ keahlian adalah setiap kecakapan yang dimiliki oleh seseorang, walaupun dalam konteks kesempatan kerja keahlian sering diartikan sebagai pengetahuan dan keterampilan tangan di antara pekerja-pekerja kasar. Tugas pekerjaan sering

dikategorikan sebagai ahli, setengah ahli, atau tidak ahli sesuai dengan tingkat-tingkat keahlian yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas pekerjaan.

2.1.3 Mode Pakaian

Mode merupakan istilah yang umum digunakan dalam berbagai bidang. Pengertian mode secara luas seperti yang diungkapkan oleh Arifah A. Riyanto (2003:210) bahwa “Mode dapat dikatakan sebagai suatu gaya hidup, penampilan atau gaya (style) yang sedang menjadi modus pada waktu dan tempat tertentu.” Bidang tata busana merupakan salah satu bidang yang sangat tidak asing dengan istilah “Mode” seperti yang dijelaskan oleh Van Hoeve (Arifah A Riyanto, 2003:210) bahwa “Mode yaitu ragam atau cara atau gaya pada suatu masa tertentu yang berganti-ganti dan diikuti oleh orang banyak dalam berbagai bidang terutama dalam pakaian.’ Istilah mode dalam bidang busana memiliki pengertian sebagai gaya berbusana yang populer dan digemari oleh masyarakat pada masa tertentu dapat berubah seiring dengan pergantiannya yang terus terjadi.

Seorang pelaku bisnis jasa jahit harus bisa meningkatkan kualitas hasil pakaian yang dibuatnya sesuai dengan trend mode pakaian yang ada. Karena tiap konsumen biasanya lebih suka membuat pakaian dengan model terbaru. Sehingga kepuasan pelanggan yang ada dapat membantu proses promosi usaha menjahit. Selain promosi dari mulut ke mulut, para pengusaha jasa jahitan juga dapat menjalin kerjasama dengan instansi tertentu dengan menawarkan pemesanan baju. Sehingga mampu menambah pemasukan para pengusaha penjahit.

Penjahit di Kelurahan Solor Kota Kupang mengikuti perkembangan dalam hal menjahit pakaian, mereka mempunyai kreatif yang tinggi dan selalu

membuat inovasi baru dalam hal mode pakain yang dijahit. Agar usaha pakaian ini tetap berpontensi, hal yang dilakukan oleh penjahit adalah dengan kreatif dan selalu mengikuti perkembangan dunia fashion atau mode. Baik itu teknik menjahit dengan berbagai mode atau seni tata busana yang baik.

Alasan lain mengapa orang lebih memilih mengupahkan menjahit pakaian dibandingkan membeli pakaian jadi seperti yang dipaparkan oleh Tila salah seorang yang sering mengupahkan menjahit bajunya sebab ingin mendapatkan pakaian yang serasi untuk seluruh anggota keluarga. Kebanyakan orang ingin memakai baju yang serupa dengan semua anggota keluarga yang motif dan warnanya bisa disesuaikan dengan keinginan. Jika membeli pakaian jadi sangat susah mendapatkan model, motif dan warnanya sesuai dengan keinginan namun ukurannya tidak pas untuk seluruh anggota keluarga.

2.1.4 Kualitas Pelayanan

Dalam menjalankan usaha penjahit pakaian ini dibutuhkan pelayanan yang baik, kecermatan dan ketepatan. Dibutuhkan skill yang tinggi dan tingkat ketelitian yang akurat agar menghasilkan jahitan yang bagus dan sesuai dengan keinginan pelanggan. Jika hasil jahitannya tidak bagus maka akan berdampak kepada kepercayaan dan kepuasan pelanggan/konsumen bahkan akan mengakibatkan pelanggan/konsumen beralih kepada penjahit lain yang lebih baik.

Menurut para penjahit yang ada di Kelurahan Solor Kota Kupang, mereka mengatakan bahwa mereka pernah mendapatkan komplain dari pelanggan/konsumen, biasanya komplain tersebut berupa baju kebesaran atau kekecilan, jahitan lepas, tidak rapinya jahitan pakaian. Untuk menangani

komplain dari pelanggan/konsumen tersebut maka penjahit melakukan perbaikan terhadap hasil jahitan yang dikomplain oleh pelanggan/konsumen. Sehingga pelanggan/konsumen tidak kecewa lagi dan tetap mau menjahitkan pakaiannya dikemudian hari. Kejadian yang tidak diharapkan ini biasanya terjadi dikala orderan sangat ramai sedangkan waktu pengerjaannya hampir sudah sampai batasnya. Hal ini membuat penjahit menjadi terburu-buru dalam menyelesaikan jahitan pakaiannya. Agar hal buruk seperti ini tidak terjadi makanya para penjahit harus lebih hati-hati dan teliti lagi dalam menjahit pakaian.

Ketepatan dalam hal waktu pengerjaan juga perlu diperhatikan. Adakalanya penjahit tidak bisa mengerjakan orderan yang mereka terima sesuai dengan waktu yang diberikan oleh konsumen. Untuk mengantisipasinya sebaiknya penjahit mulai membatasi orderan jika merasatidak bisa mengerjakan tepat pada waktunya. Hal ini akan berimbas terhadap kepercayaan konsumen terhadap penjahit. Karena konsumen ingin pakaian mereka siap tepat pada waktu yang mereka berikan kepada penjahit.

Menurut Bernadin dan Russel (2003) Ketepatan waktu adalah di mana kegiatan tersebut dapat diselesaikan, atau suatu hasil produksi dapat dicapai, pada permulaan waktu yang ditetapkan bersamaan koordinasi dengan hasil produk yang lain dan memaksimalkan waktu yang tersedia untuk kegiatan-kegiatan lain.

Dalam hubungan antara penjahit dan konsumen (orang yang menggunakan jasa jahit), ada perikatan yang terjadi karena perjanjian. Kesepakatan ini dilakukan dengan pengukuran, pemilihan model ataupun bentuk jahitan, pemilihan jenis bahan, pembayaran dan penentuan kapan pesan konsumen

di selesaikan. Ketepatan waktu yang diberikan juga bergantung dari jumlah pesanan yang ada saat itu. Paling cepat bisa tiga hari. Tetapi, normalnya sekitar satu minggu.

Ketepatan waktu, dalam sektor jasa peran waktu memegang peranan penting, ibarat janji ketika konsumen di janjikan pada hari tertentu, sebaliknya konsumen mendapatkan barang jahitannya tepat sesuai janji, akan lebih baik jika sehari sebelumnya. Agar konsumen dapat mencoba terlebih dahulu dan dapat memperbaiki jika ada yang rasa kurang.

2.1.2 Jenis Usaha

2.1.2.1 Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2.1.2.2 Usaha Kecil

Dalam kehidupan ekonomi sehari-hari, usaha mikro dan usaha kecil mudah dikenali dan mudah dibedakan dari usaha besar, secara kualitatif. Awalil Rizky menyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki aset, modal, omzet yang amat kecil. Ciri lainnya adalah jenis komoditi usahanya sering berganti, dan umumnya tidak memiliki legalitas usaha. Sedangkan usaha kecil

menunjuk kepada kelompok usaha yang lebih baik dari pada itu, tetapi masih memiliki sebagian ciri tersebut. Undang-Undang No.9 Tahun 1995, memiliki pengertian, segala kegiatan ekonomi rakyat yang bersekala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria Usaha kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Industri kecil adalah kegiatan mengubah barang dasar menjadi setengah jadi atau mengubah barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, tidak menggunakan proses modern, akan tetapi menggunakan keterampilan tradisional yang menghasilkan benda-benda seni yang umumnya usaha ini hanya dilakukan oleh warga negara indonesia dari kalangan ekonomi lemah.

2.1.2.3 Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar

dengan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Sedangkan usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Adapun kriteria usaha menengah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp.200.000.000,00 sampai paling banyak Rp.10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Di samping itu, sesuai ketentuan butir empat Inpres No. 10/ 1999 Tentang Usaha Menengah para menteri sesuai dengan ruang lingkup tugas, kewenangan, dan tanggung jawab masing-masing dapat menetapkan kriteria Usaha Menengah sesuai dengan karakteristik sektornya dengan ketentuan kekayaan bersih paling banyak Rp.10.000.000.000,00.
- c. Milik Warga Negara Indonesia
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha besar.
- e. Bentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum dan atau badan usaha yang berbadan hukum.

2.1.3 Konsep Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah semua orang yang bersedia untuk sanggup bekerja (Sumansono, 2019). Artinya bahwa semua orang yang melakukan kegiatan

pekerjaan untuk diri sendiri atau orang lain tanpa penerima upah atau mereka yang sanggup bekerja. Menurut Simanjuntak (1998), termasuk tenaga kerja adalah seseorang yang mengurus rumah tangga, sekolah, yang mencari kerja, atau sedang bekerja dengan usia 14-60 tahun.

Menurut Subri (2003), tenaga kerja adalah permintaan partisipasi tenaga dalam memproduksi barang atau jasa atau penduduk yang berusia 15-64 tahun. Tenaga kerja termasuk dalam angkatan kerja (orang yang mencari pekerjaan atau menganggur ditambah dengan orang yang bekerja dan bukan angkatan kerja orang yang mengurus rumah tangga, bersekolah, dan penerima pendapatan).

Menurut Raharjo (1985; 65) mengatakan bahwa tenaga kerja adalah penduduk yang sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan melaksanakan kegiatan lain secara praktis tenaga kerja dan bukan tenaga kerja dibedakan hanya oleh atas batas umur. Tujuan dari pemilihan batas umur tersebut adalah upaya mendefenisikan yang memberikan sedapat mungkin menggambarkan kenyataan yang sebenarnya. Tiap Negara memiliki batas umur yang berbeda karena masing-masing Negara juga berbeda. Sedangkan menurut Anynomous (1990; 24) tenaga kerja bukan hanya semata-mata memberikan tambahan tentang kegiatan manusia secara fisik, tetapi lebih luas mengenai sumber daya insani yang artinya tidak hanya sekedar sebagai labour saja. Dalam istilah human resources disini mencakup semua kebutuhan manusia baik fisik maupun non fisik terdidik maupun tidak terdidik, tenaga terampil maupun tidak yang meliputi semua orang yang termasuk angkatan kerja atau labour force.

2.1.4 Konsep Harga

Harga dapat didefinisikan sebagai suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang dan jasa tertentu bagi seseorang (Asri 1991). Sebagai mana dikemukakan oleh Stanto (Angipora, 2002) harga dapat pula diartikan sebagai jumlah uang (kemungkinan ditambah berupa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan layanan yang menyertai. Harga merupakan alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan suatu produk atau jasa dengan sejumlah uang (Djasmin Saladin, 2001). Harga merupakan sesuatu yang dibutuhkan untuk mendapatkan suatu kombinasi antara pelayanan di tambah produk dengan membayar jumlah uang yang sudah menjadi patokan (Basu Swatha & Irawan,2005).

Penerapan harga bertujuan untuk mencapai memperoleh keuntungan, penetapan harga sangatlah berpengaruh pada penetapan posisi produknya yang berdasarkan kualitas. Menurut Basu swastha (2003:241) “Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen atau pembeli untuk mendapatkan produk yang ditawarkan oleh penjual. Penetapan harga jual harus disesuaikan dengan daya beli konsumen yang dituju dan dengan mempertimbangkan faktor biaya, laba, pesaing, dan perubahan keinginan pasar.

Menurut Fandy Tjiptono (2008:151) menyebutkan bahwa harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Menurut Kotler dan Keller yang dialih bahasakan oleh Bob Sabran (2009:67), harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran, yang menghasilkan pendapatan, elemen lain menghasilkan biaya.

Harga merupakan elemen termudah dalam program pemasaran untuk disesuaikan, fitur produk, saluran, dan bahkan komunikasi membutuhkan banyak waktu.

Menurut Tjiptono (2005) Harga adalah satuan moneter atau ukuran slainnya termasuk barang dan jasa lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa.

Dalam masyarakat moderen harga-harga mempunyai pengaruh yang penting sekali terhadap kehidupan ekonomi, pengaruh-pengaruh itu seperti :

1. Semua barang dan jasa ada harganya (yang dinyatakan dengan uang).
2. Semua orang mendapatkan suatu barang (uang) apa dijualnya (barang, jasa, pekerjaan dan sebagainya).
3. Semua orang membayar suatu harga (uang) apa yang dibelinya.
4. Harganya untuk berbagai macam barang (Gilarso, 1992).

Selanjutnya ia menyatakan bahwa keseluruhan harga-harga yang berlaku dalam masyarakat dan berhubungan satu sama lain, disebut sistem harga. Sistem harga ini membantu masyarakat dalam memecahkan pokok persoalan ekonomi.

2.1.5 Sewa Tempat Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, sewa didefinisikan sebagai:

1. Pemakaian sesuatu dengan membayar uang;
2. Uang dibayarkan karena memakai atau meminjam sesuatu, ongkos biaya pengangkutan (transportasi);
3. Boleh dipakai setelah dibayar dengan uang. Menyewa didefinisikan sebagai memakai (meminjam, mengusahakan, dsb.) dengan membayar uang – uang sewa.

Menurut Prodjodikoro dalam (Ibid, 98) sewa – menyewa barang adalah suatu penyerahan barang oleh pemilik kepada orang lain itu untuk memulai dan memungut hasil dari barang itu dengan syarat pembayaran dari uang sewa oleh pemakai kepada pemilik. Sewa – menyewa adalah pihak yang satu menyanggupi akan membayar harga yang telah ditetapkan untuk pemakaian itu pada waktu – waktu yang ditentukan(1975:48).

Menurut Harahap (1981:48), sewa – menyewa adalah persetujuan antara pihak yang menyewa dengan pihak penyewa. Pihak yang menyewakan menyerahkan barang yang hendak disewa kepada pihak penyewa untuk dinikmati sepenuhnya.

2.1.6 Teori Produksi

Menurut Raharja dan manurung (2010:107), produksi adalah suatu proses pengubahan faktor produksi atau input menjadi output sehingga nilai barang tersebut bertambah penentuan kombinasi faktor-faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi yang dilaksanakan dapat efisien dan hasil produksi yang didapat menjadi optimal. Input pada suatu proses produksi terdiri dari tanah, tenaga kerja, kapital dan bahan baku, jadi input adalah barang atau jasa yang digunakan sebagai masukan pada suatu proses produksi sedangkan yang dimaksud dengan output adalah barang dan jasa yang dihasilkan dari suatu proses produksi.

Sedangkan menurut Irham Fahmi (2012:2) produksi adalah “suatu yang dihasilkan oleh perusahaan baik bentuk barang (*goods*) maupun jasa (*service*)

dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan”.

Jika ditelaah lebih lanjut, pengertian produksi dapat ditinjau dari dua sudut. Menurut Irham Fahmi(2012 : 2) dua sudut tersebut adalah

- a. Pengertian produksi dalam arti sempit, yaitu mengubah bentuk barang menjadi barang baru, ini menimbulkan *Form Utility*.
- b. Pengertian produksi dalam arti luas, yaitu usaha yang menimbulkan kegunaan karena *place, time, dan possession*.

Berdasarkan pengertian diatas, kegiatan produksi pada suatu perusahaan dapat menghasilkan produk berkualitas baik barang atau jasa, yang diawali dari pembelian bahan baku sampai pada hasil akhir yang baik karena adanya proses produksi yang baik dan penggunaan bahan baku yang optimal.

Kegiatan produksi tidak lepas dari proses produksi, karena proses produksi merupakan langkah atau tahapan dalam menghasilkan sebuah produk. Proses produksi merupakan salah satu aktifitas dalam kegiatan produksi yang didalamnya terdapat beberapa tahapan yaitu seperti mengolah bahan mentah menjadi bahan baku setengah jadi sampai pembuatan hasil akhir suatu produk.

2.1.6.1 Jumlah Produksi

Dalam pengertian ekonomi produksi adalah sebagai suatu kegiatan yang secara langsung atau tidak langsung dapat menghasilkan barang dan jasa atau menaikkan *utility* dari barang-barang ekonomi. Menurut Hendro (2011 : 333) produksi adalah kegiatan atau proses yang menimbulkan manfaat atau penciptaan manfaat baru.

Pada dasarnya upaya dalam meningkatkan produksi (*output*) dapat menambah persediaan barang yang akan dijual, semakin barang banyak yang mau dijual maka pendapatan akan ikut pula meningkat. Menurut Suratiyah (2006:61) menyatakan bahwa jika permintaan akan produksi tinggi maka harga ditingkatkan usaha akan tinggi pula, sehingga dengan biaya yang sama akan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Sebaliknya, jika telah berhasil meningkatkan produksi tetapi harga turun maka pendapatan akan turun pula.

mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan dan juga mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek. Tentunya harga tersebut mahal sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

2.1.6.2 Biaya Produksi

Pemahaman tentang konsep biaya terkait dengan perilaku produsen dalam memaksimalkan laba dan meminimisasi biaya baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Terkait dengan perilaku produsen ini, para ekonom cenderung menggunakan istilah biaya ekonomi untuk menyatakan biaya-biaya produksi suatu perusahaan. Biaya Ekonomi (Economics Cost) merupakan sejumlah biaya yang diperlukan untuk mempertahankan sebuah sumber daya pada penggunaannya saat ini atau nilai yang akan diterima sumberdaya tersebut pada penggunaan alternatif terbaik berikutnya (Nicholson, 2002:191). Biaya ekonomi juga dapat disebut sebagai gabungan dari biaya oportunitas dan biaya akuntansi. Case (2005:163) menyebut biaya ekonomi sebagai jumlah dari biaya total yang dikeluarkan (biaya eksplisit / biaya akuntansi) ditambah tingkat pengembalian

modal yang wajar dan biaya peluang (biaya implisit) dari masing-masing faktor produksi. Pendapat ini sejalan dengan pendapat Pindyck (2005:238), yang menyebut biaya ekonomi sebagai biaya perusahaan dari utilisasi sumber daya ekonomis dalam produksi, termasuk biaya peluang.

Biaya eksplisit merupakan pengeluaran aktual yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membeli atau menyewa input yang diperlukan (Salvatore, 2004:181). Biaya akuntansi dapat disebut sebagai biaya eksplisit. Biaya Akuntansi (Accounting Cost) merupakan biaya aktual atau yang sesungguhnya dibayarkan atas barang atau jasa yang digunakan (Nicholson, 2002:191). Dalam konteks biaya aktual, Pindyck (2005:238) menyebut biaya akuntansi merupakan biaya aktual ditambah depresiasi yang dibebankan untuk peralatan modal.

Biaya implisit merupakan nilai input yang dimiliki dan digunakan oleh perusahaan dalam proses produksinya (Salvatore, 1992:181). Nilai input yang dimiliki ini harus dimasukan atau diperkirakan menurut apa yang dapat mereka peroleh dalam penggunaan alternatif terbaik. Salah satu contoh biaya yang relevan dengan biaya implisit adalah biaya oppotunitas. Biaya Oportunitas (opportunity Cost) disebut sebagai biaya dari suatu barang dan jasa yang diukur dengan adanya alternatif pemakaian yang hilang karena memproduksi barang atau jasa tersebut (Nicholson, 2002:190). Ditambahkan oleh Pindyck (2005:238) bahwa biaya peluang sebagai biaya akibat peluang yang dilewatkan apabila sumber daya perusahaan tidak ditempatkan pada nilai penggunaan tertingginya. Dokrin biaya alternatif ini menetapkan bahwa biaya dari suatu faktor produktif merupakan nilai maksimum yang diproduksi oleh faktor ini dalam suatu penggunaan alternatif.

Secara spesifik di dalam prakteknya, biaya ekonomi dilihat dari tiga input spesifik dalam aktivitas perusahaan yaitu biaya tenaga kerja (labor cost), biaya modal (capital cost) dan biaya kepengusahaan (entrepreneurial cost) (Nicholson, 2002:191-192). Biaya tenaga kerja terkait dengan biaya gaji dan upah yang bayarkan atas pemakaian tenaga kerja manusia dalam memproduksi suatu produk. Biaya modal merupakan biaya yang terkait dengan penggunaan modal baik dalam bentuk peralatan maupun uang. Sedangkan biaya kepengusahaan terkait dengan biaya oportunitas atas keterlibatan pemilik perusahaan dalam usaha yang dikelolanya.

Dalam hubungan antara biaya yang harus dibayar atau dikeluarkan dengan output yang dihasilkan, biaya dikelompokkan atas dua bagian yaitu biaya tetap (fixed cost/FC) dan biaya variabel (variabel cost/VC). Dalam teori produksi, biaya tetap terkait dengan input faktor produksi yang tetap, sedangkan biaya variabel terkait dengan input faktor produksi yang dapat berubah sesuai dengan output.). Biaya tetap merupakan biaya-biaya yang berhubungan dengan input-input yang bersifat tetap dalam jangka pendek sedangkan biaya variabel merupakan biaya-biaya yang berhubungan dengan input-input yang dapat berubah dalam jangka pendek (Nicholson, 2002:207). Case (2005:186) mengemukakan biaya tetap merupakan biaya apa saja yang tidak tergantung pada tingkat keluaran (output) suatu perusahaan, biaya tetap dikeluarkan meskipun perusahaan tidak beroperasi. Sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang tergantung kepada tingkat produksi yang dipilih. Dalam istilah yang berbeda Samuelson (1993:142) menyebut biaya tetap sebagai total rupiah yang harus dikeluarkan oleh perusahaan

walaupun tidak memproduksi sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang bervariasi sesuai dengan perubahan tingkat output perusahaan. Pindyck (2005:240) menambahkan bahwa biaya tetap dapat dihilangkan hanya dengan meninggalkan bisnis yang selama ini digeluti oleh perusahaan. Penjumlahan biaya tetap dengan biaya variabel ini disebut sebagai biaya total (total cost/TC).

Selanjutnya dari biaya tetap, biaya variabel dan biaya total ini, dapat dianalisis lebih lanjut dalam bentuk biaya rata-rata per satuan seperti biaya rata-rata (average cost/AC), biaya tetap rata-rata (average fixed cost/AFC), biaya variabel rata-rata (average variable cost/AVC), dan biaya marginal (marginal cost/MC). Biaya rata-rata adalah biaya total dibagi output yang merupakan ukuran umum dari biaya per unit (Nicholson, 2002, 200). Bagi para ekonom, biaya rata-rata bukan merupakan kondisi yang paling penting dari gambaran biaya per unit terutama dalam analisis Marshall tentang permintaan dan penawaran. Dalam model penentuan harga, Marshall berfokus kepada biaya unit terakhir yang diproduksi karena biaya ini dapat mempengaruhi keputusan penawaran. Hal ini direfleksikan oleh biaya marginal (marginal cost/MC). Biaya marginal adalah tambahan biaya untuk menghasilkan satu tambahan unit output (Nicholson, 2002:200; Samuelson, 1993:142). Pengelompokan biaya ini penting artinya dalam menentukan keputusan minimisasi biaya baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang.

2.1.7 Konsep Pendapatan

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar

sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung (Suroto, 2000).

Untuk memahami arti dari pendapatan, maka akan diuraikan pengertian dari pendapatan itu sendiri. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2009) dalam buku Standart Akuntansi Keuangan menyebutkan bahwa pendapatan adalah: “Arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”.

Menurut pendapat lain, pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, keuntungan, seperti manajemen rekening investasi terbatas. (Antonio, 2001 : 204).

Pendapatan merupakan suatu unsur yang harus dilakukan dalam melakukan suatu usaha karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha. Menurut Sumitro Joyohadikusumo (1957) Pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat, dimana dengan adanya pendapatan yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita dimana pendapatan perkapita menjadi tolok ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan–kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2013). Ada definisi lain mengenai pendapatan yaitu pendapatan dikatakan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Menurut Sukirno (2002), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu:

1. Cara pengeluaran, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran / perbelanjaan ke atas barang – barang dan jasa.
2. Cara produksi, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan.
3. Cara pendapatan, dalam perhitungan ini pendapatan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima.

2.1.7. 1 Jenis – Jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapaatan digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko dalam Artaman, 2015), yaitu:

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.

2. Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari usaha lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain dan pendapatan dari pensiun.

2.1.7.2 Pengukuran Pendapatan

Ikatan Akuntan Indonesia (2002:23) memberikan ketentuan mengenai pengukuran pendapatan yang dinyatakan dalam Standar Akuntansi Keuangan yang isinya sebagai berikut:

“Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang dapat diterima, jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan pembeli atau pemakai perusahaan tersebut. Jumlah tersebut, dapat diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan perusahaan”.

2.1.7.3 Unsur-Unsur Pendapatan

Didalam unsur-unsur pendapatan yang dimaksud adalah asal dari pada pendapatan itu diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut meliputi:

1. Pendapatan hasil produksi barang atau jasa
2. Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain
3. Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain.

2.1.7.4 Sumber-Sumber Pendapatan

Dalam pendapatan diketahui bahwa sumber pendapatan itu dapat melalui beberapa aspek dimana dapat dijabarkan menjadi tiga sumber pendapatan yaitu :

1. Pendapatan operasional, yaitu pendapatan yang berasal dari aktivitas utama perusahaan.
2. Pendapatan non operasional, pendapatan yang tidak terkait dengan aktivitas perusahaan, yaitu pendapatan yang didapat dari faktor eksternal.
3. Pendapatan luar biasa (extra ordinary), yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi dimasa yang akan datang. (Baridwan, 2011:28-35).

2.1.7.5 Klasifikasi Pendapatan

Menurut Kusnadi (2000;19) menyatakan bahwa pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu :

1. Pendapatan Operasional

Pendapatan Operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini

sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.

Pendapatan operasional untuk setiap perusahaan berbeda beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelola perusahaan. Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan adalah pendapatan yang bersumber dari penjualan. Penjualan ini berupa penjualan barang dan penjualan jasa yang menjadi objek maupun sasaran utama dari usaha pokok perusahaan.

Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber yaitu :

1. Pendapatan kotor yaitu merupakan semua hasil atau penjualan barang-barang maupun jasa sebelum dikurangi dengan berbagai potongan-potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada langganan atau yang membutuhkannya.
 2. Pendapatan bersih yaitu merupakan hasil penjualan yang sudah diperhitungkan atau dikurangkan dengan berbagai potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli. Jenis pendapatan operasional timbul dari berbagai cara, yaitu :
 3. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut.
 4. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui, misalnya penjualan konsinyasi.
 5. Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerjasama dengan para investor.
2. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan. Adapun jenis dari pendapatan ini dapat dibedakan sebagai berikut :

1. Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya, pendapatan bunga, sewa, royalti dan lain-lain.
2. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva diluar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya, penjualan surat-surat berharga, penjualan aktiva tak berwujud.

Pendapatan bunga sewa royalti keuntungan (laba), penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan dividen merupakan pendapatan diluar usaha untuk bagian-bagian perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan perdagangan. Dan pendapatan yang diperoleh dari peningkatan ekuitas dari transaksi-transaksi yang bukan kegiatan utama dari entitas dan transaksi-transaksi atau kejadian lainnya serta keadaan yang mempengaruhi identitas selain yang dihasilkan dari investasi pemilik disebut dengan keuntungan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berkaitan dengan penelitian ini ada beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti lain sebelumnya yang permasalahannya hampir sama dengan penelitian yang sedang dilakukan :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No .	Nama	Judul	Alat/Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Reni Savita Sari (2014)	Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Penjahit Kain Perca Terhadap Pendapatan Total Keluarga.	Penelitian Ini Menggunakan Metode Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: pendapatan rata-rata kepala keluarga sebesar Rp1.023.210,00/bulan, Jumlah rata-rata tanggungan keluarga adalah 4 orang, dengan jumlah tanggungan terbesar adalah 6 orang, dan jumlah tanggungan terkecil adalah 2 orang, pendapatan rata-rata ibu rumah tangga sebesar Rp. 711.572,00/bulan, kontribusi pendapatan ibu rumah tangga sebesar 42,39o/o, dan kebutuhan pokok minimum 57 keluarga ibu rumah tangga penjahit kain perca dapat terpenuhi.
2	Miswar (2017)	Analisis Pendapatan Penjahit Di Kota Kualasimpang	Analisis Data Yang Digunakan Adalah Analisis Kuantitatif	Hasil peneitian diperoleh diketahui dari 31 responden, rata-rata jahitan dari seluruh responden dalam sebulan adalah 21 unit dan yang terbanyak adalah 11 unit.
3	Dorce Novita Kadim, Vecky AJ, Masinam bouw, Jecline I Sumual, (2017)	Pengaruh Jumlah Produksi, Pengalaman Usaha Dan Jenis Kelamin Di Presiden Shopping Center Kecamatan	Regresi Linear Berganda	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan jumlah produksi, pengalaman usaha dan jenis kelamin berpengaruh terhadap pendapatan, Berdasarkan perhitungan menunjukkan Nilai F hitung (3,629) > nilai F tabel (2,98),

		Wenang Kota Manado.		dengan tingkat signifikan F statistik $0,026 < 0,05$. Sedangkan berdasarkan hasil pengujian secara parsial variabel jumlah produksi berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan berdasarkan t-hitung $(3,064) > t\text{-tabel}$ $(1,706)$ dan tingkat signifikan $0,005 < 0,05$. Sedangkan variabel pengalaman usaha dengan nilai t-hitung negatif atau sebesar $-1,060 < 1,706$ dan tingkat signifikan sebesar $0,299 > 0,05$ dan jenis kelamin dengan nilai t-hitung sebesar $0,495 < 1,706$ dan tingkat signifikan sebesar $0,625 > 0,05$ maka secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan.
--	--	---------------------	--	--

2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis

Usaha jahit dalam penelitian ini adalah usaha jahit pakaian di Kelurahan Solor Kota Kupang. Pengusaha jahit di Kelurahan Solor Kota Kupang ini pada umumnya berasal dari golongan ekonomi menengah dan kebanyakan pengusaha yang mendirikan usaha jahitnya dengan modal sendiri. Proses usaha jahit di Kelurahan Solor Kota Kupang umumnya yaitu menerima pesanan jahit pakaian dengan berbagai model dan permak.

Pada umumnya usaha jahit pakaian dapat dibedakan menjadi tiga jenis yaitu garmen, konveksi, kaos, dan tailor. Walaupun pada dasarnya adalah

menjahit namun ketiganya mempunyai perbedaan yaitu dari segi skala produksi, jenis produksi yang dihasilkan serta jumlah produksi dari masing-masing segmen. Memilih pekerjaan sebagai penjahit adalah hal yang harus ditekuni dengan serius.

Jasa jahit adalah layanan jasa yang menawarkan jasanya untuk mengolah bahan mentah menjadi bahan jadi. Dalam hal ini yang dimaksud bahan mentah adalah kain, kemudian diolah menjadi bahan jadi, seperti pakaian, celana, rok dan lain-lain. Selain itu jasa jahit dapat mengubah ukuran pakaian jadi menjadi lebih kecil atau lebih besar sesuai yang pelanggan inginkan.

Berikut ini adalah gambaran mengenai Profil penjahit di Kelurahan Solor Kota Kupang adalah sebagai berikut:

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Teoritis

