

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

Salah satu aspek untuk mencapai cita-cita nasional adanya pemerataan pembangunan, dimana diperlukan suatu kebijakan pembangunan di segala bidang dan aspek kehidupan. Hal ini dirasakan sangat penting karena selama ini terkesan pembangunan hanya diutamakan eksporasi pertumbuhan ekonomi dan bukan pada pemerataan pendapatan sehingga manfaat pendapatan tidak dapat dirasakan oleh semua golongan.

Seperti yang dikemukakan oleh Todaro (2001 : 166)” strategi pembangunan memerlukan tidak hanya pertumbuhan ekonomi tetapi juga upaya langsung meyangkut peningkatan taraf hidup sebagian besar penduduk di Negara dunia ketiga yang ketinggalan selama tiga darwasa dalam ekonomi dibandingkan dengan negara berkembang dengan yang telah maju”.

Sedangkan menurut Sukirno (1994:3), bahwa untuk memenuhi kebutuhan hidup perlu adanya suatu perusahaan dimana pelaku-pelaku kegiatan ekonomi yang berperan sangat penting dalam ekonomi, yaitu :

“Rumah tangga dimana sebagai pemilik suatu faktor produksi yang tersedia dalam perekonomian, perusahaan adalah organisasi yang dikembangkan seseorang atau lebih dengan tujuan untuk menghasilkan berbagai jenis barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat, pemerintah badan – badan pemerintah yang diberikan tugas untuk mengatur kegiatan ekonomi yang masing- masing menjalankan peranya yang sangat berbeda dalam suatu perekonomian dimana satu orang atau kelompok dengan tujuan untuk menghasilkan berbagai jenis barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat”.

Sebagai negara yang juga sedang berkembang hal ini tidak bisa di pungkiri juga terjadi di negara-negara kita selama kurun waktu tersebut terjadi ketimpangan dalam pembagian pemerataan pendapatan, sehingga jarak antara si kaya dan si miskin semakin melebar walupun hal tersebut kita yakini akan terjadi di negara mana pun yang mengalami dampak krisis yang hebat seperti yang kita alami, seluruh komponen bangsa pemerintah juga harus mencari jalan keluar yang tepat dan relevan untuk menangani kemiskinan yang realistis akan memberi peluang-peluang kepada mereka yang dapat memperbaiki kehidupan sosial ekonomi hal ini dapat diartikan sebagai modal dan peluang usaha atau peluang mendapatkan pendidikan yang lebih baik.

Dengan demikian jika ingin memajukan golongan ekonomi lemah harus ada menyediakan perkreditan murah dan mudah, kredit tersebut haruslah dengan tingkat bunga yang rendah agar terwujud tujuan pemerintah untuk meningkatkan penghasilan masyarakat yang berpenghasilan rendah akan tercapai, sesuai yang di kemukakan Sukirno (1994:1090);

“Secara makro ekonomi dapatlah ditingkatkan bahwa ketertipan pengusaha untuk berinvestasi bilamana keuntungan yang diperoleh haruslah lebih besar dari persentase bunga pinjaman atau dalam arti kata semakin rendah tingkat bunga yang harus dibayar oleh para pengusaha semakin banyak keuntungan yang dapat mereka peroleh. Dengan demikian kredit yang digunakan tersebut akan dapat dilakukan kontinuitas usaha dan dapat meningkatkan pendapatan dan produktifitas”.

Dengan demikian kredit yang digunakan tersebut akhirnya dapat ditetapkan menjamin kontinu usaha, serta dapat meningkatkan pendapatan, dan produktifitas yang akhirnya meningkat.

Sedangkan kredit secara etimologi berasal dari bahasa Yunani yaitu “*credere*” yang berarti kepercayaan seseorang atau badan usaha yang memberikan kredit (*kreditor*) percaya kepada peminjam kredit (*debitur*) pada masa yang akan datang sanggup memenuhi segala yang telah yang dijanjikan berupa barang, uang dan jasa.

Selanjutnya pengertian kredit menurut Undang-undang pokok perbankan No. 10 tahun 1998 adalah : kredit adalah peyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pengembalian bunga dari pinjaman.

Disini dijelaskan bahwa kredit berarti kemampuan membeli atau meminjam dengan suatu perjanjian akan mengembalikan dalam jangka waktu dan juga dengan syarat-syarat yang sudah ditentukan. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian kredit adalah adanya serah terima barang, uang atau jasa dari suatu pihak kepada pihak lain dalam suatu perjanjian dimana debitur diharuskan mengembalikan uang, barang atau jasa kepada kreditur pada waktu yang telah ditentukan. Berikut kontraprestasi dari peminjam berupa bunga yang merupakan tambahan dari nilai pokok pinjaman.

Menurut Kasmir (2002:94) unsur- unsur yang terdapat dalam kredit adalah:

- a. Kepercayaan, yaitu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang dan jasa) bahwa benar-benar akan diterima kembali pada masa tertentu atau dimasa yang akan datang.
- b. Kesepakatan, adanya kesepakatan antara pihak pemberi kredit dengan pihak penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.
- c. Jangka waktu, setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
- d. Resiko, adanya suatu tengang waktu pengembalian akan meyebabkan suatu resiko kemacetan kredit. Semakin panjang jangka waktu kredit, semakin besar kemungkinan resiko kemacetan kredit.
- e. Balas jasa, keuntungan yang diterima atas pengembalian kredit oleh pihak kreditur yang dikenal dengan sebutan bunga atas pinjaman kredit.

Menurut Untung (2000:5) pengolongan kredit dari sudut penggunaanya dikelompokan menjadi :

- a. Kredit konsumtif, yaitu kredit yang diberikan oleh bank pemerintah atau bank swasta kepada perorangan untuk membiayai keperluan sehari-hari.
- b. Kredit produktif, yaitu baik kredit investasi maupun kredit eksploitasi. Kredit investasi adalah kredit yang ditujukan untuk pembiayaan modal tetap, yaitu peralatan produksi, gedung dan

mesin-mesin atau membiayai rehabilitasi ekspansi. Ada pun jangka waktu 5 tahun atau lebih. Kredit eksploitasi adalah kredit yang ditunjukkan untuk pembiayaan kebutuhan dunia usaha akan modal kerja yang berupa persediaan bahan baku, persediaan produk terakhir, barang dalam proses produksi serta piutang, dengan jangka waktu yang pendek.

- c. Perpaduan antara kredit konsumtif dan kredit produktif (semi konsumtif dan semi produktif).

Kredit yang diberikan pasti mempunyai tujuan tertentu yang tidak lepas dari misi bank dan lembaga keuangan lainnya, kasmir (2001:94) adapun tujuan pemberian kredit adalah :

1. Mencari keuntungan

Hasil keuntungan yang di peroleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah. Keuntungan yang penting untuk bank itu sendiri dan juga dapat membesarkan usaha bank.

2. Membantu usaha nasabah

Membantu nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk berinvestasi maupun dana untuk modal kerja.

3. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak dana kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik mengingat semakin banyak kredit maka semakin banyak saluran dana dalam rangka peningkatan pembangunan di berbagai sektor, terutama sektor riil.

Menurut Suyatno (1991:15) tujuan kredit khususnya bank adalah :

- a. Meyukseskan program pemerintah di bidang ekonomi
- b. Meningkatkan aktifitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya guna menjamin terpenuhinya kebutuhan masyarakat.
- c. Memperoleh laba agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memperluas usaha ekonominya.

Demikian menurut Boediono (1992:10) mengartikan uang sebagai suatu alat komoditi yang memiliki beberapa fungsi yaitu :

- a. Sebagai alat ukur (*medium of changed*)
- b. Sebagai satuan pengukur (*unit of accout*)
- c. Sebagai penyimpanan nilai atau penyimpanan daya beli (*store of value*)
- d. Sebagai suatu alat pengukur standar pembayaran yang dapat ditanguhkan (*standard of deffered paymen*)

Dengan pemenuhan kebutuhan yang tidak terbatas tersebut tidaklah mudah bahkan gaji atau penghasilan yang ada untuk sementara tidak mencukupi kebutuhannya, maka diperlukan lembaga-lembaga keuangan yang dapat

meyalurkan dana seperti lembaga-lembaga perbankan dan lembaga keuangan bukan bank seperti Credit Union, untuk membantu meyalurkan dana pinjaman kepada para peminjam.

2.2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Dalam Undang-undang No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), pengertian UMKM.

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam undang- undang.

Usaha mikro merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional.

Menurut Depertemen tenaga kerja (Depnaker) usaha mikro adalah usaha yang memiliki kurang dari 5 orang tenaga kerja.

Berdasarkan Undang-undang No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan ekonomi yang berkeadilan.

Pemberdayaan dan pembangunan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan upaya yang ditempuh pemerintah untuk mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan. Menurut Rudjito (2003:67) usaha mikro adalah usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh penduduk miskin atau mendekati miskin. Usaha mikro sering disebut dengan usaha rumah tangga. Besarnya kredit yang dapat diterima oleh usaha adalah Rp 50 juta. Usaha mikro adalah usaha produktif secara individu atau tergabung dalam koperasi dengan hasil penjualan Rp 100 juta.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang.

Menurut M. Tohar (2001:1) usaha kecil adalah kegiatan ekonomi yang bersekala kecil, dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Menurut Primiana (2009:11), usaha kecil adalah sebagai berikut :

- a. Pembangunan empat kegiatan ekonomi (*core business*) yang menjadi motor penggerak pembangunan, yaitu agribisnis, industry, manufaktur, sumberdaya manusia (SDM), dan bisnis kelautan.

- b. Pembangunan kawasan andalan, untuk dapat mempercepat pemulihan perekonomian melalui pendekatan wilayah atau daerah, yaitu dengan pemilihan wilayah atau daerah untuk mewartahi program prioritas dan pengembangan sektor-sektor dan potensi.
- c. Peningkatan upaya-upaya pemberdayaan masyarakat.

Menurut Financial Accounting Standar Board (FASB) dalam Balkaoui (2000:50), usaha kecil adalah usaha kecil yang oprasinya relative kecil biasanya dengan pendapatan total kurang dari \$ 5 juta, umumnya dikelolah oleh pemilik sendiri, memiliki beberapa pemilik lain jika ada, semua pemilik secara aktif terlihat dalam menjalankan urusan-urusan usaha kecuali mungkin anggota keluarga tertentu, jarang terjadi pemindahan hak kepemilikan, dan memiliki struktur modal yang sederhana.

Menurut Adi (2007:12), usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempatusaha atau yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 100.000.000 dari Warga Negara Indonesia.

Menurut Zulkarnain (2006 : 125), usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi creteria sebagai berikut :

- a. Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1 miliar.

- c. Usaha yang berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau terafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau dalam skala yang besar.
- d. Bentuk badan usaha yang dimiliki perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, termasuk koperasi.

Dari definisi menurut beberapa penulis usaha kecil dapat disimpulkan bahwa didalam usaha kecil ada dua hal yang perlu diperhatikan yaitu :

- a. Pemusatan kepemilikan dan pengawasan ditangan seseorang atau beberapa orang.
- b. Terbatasnya pemisahaan dalam perusahaan.

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 atau hasil penjualan tahunan sebagai mana diatur dalam Undang-undang

Menurut Inpres No.10 tahun 1998 adalah usaha yang bersifat produktif yang memiliki kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp 200.000.000,- sampai dengan paling banyak sebesar Rp. 10.000.000.000,-tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp. 500.000.000,- sampai dengan Rp.5.000.000.000,-

Menurut Badan Pusat Statistik, usaha menengah adalah usaha dengan jumlah pegawai atau karyawan antara 20 sampai 99 orang.

Jadi usaha menengah atau usaha besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari pada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil. Usaha menengah dan usaha besar meliputi usaha nasional (milik negara atau swasta), usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

2.3. Pengembangan dan Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Pengembangan usaha adalah” Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha”.

Tingkat dalam pengembangan usaha ada tingkatan produk pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk atau teknologi baru, tingkat komersial adalah saluran atau setup organisasi penjualan, tingkat korporasi bila organisasi harus memutuskan apakah akan membuat atau membeli kompetensi tertentu jika memasuki bidang pengembangan bisnis perusahaan.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) pada masa sekarang telah diakui oleh berbagai pihak sehingga memiliki peran yang cukup besar dalam perekonomian nasional. Menurut Bank Indonesia ada beberapa peran strategis UMKM antara lain :

- Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang besar dan terdapat dalam tiap-tiap sektor ekonomi
- Meyerap banyak tenaga kerja dan setiap investasi menciptakan lebih banyak kesempatan kerja
- Memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal dan menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat luas dengan harga terjangkau.

Sedangkan peran Usaha Mikro dalam perekonomian indonesia menurut Urata dalam Sulistyastuti (2004:97) adalah :

- Usaha mikro adalah pemain utama dalam kegiatan ekonomi di indonesia.
- Peyedian kesempatan kerja.
- Pemain penting dalam pengembangan ekonomi lokal dan pengembangan masyarakat.
- Penciptaan pasar dan inovasi melalui fleksibilitas dan sensitivitas atas keterkaitan. dinamis antar kegiatan perusahaan.
- Memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekspor non migas.

Pentingnya peran usaha mikro di negara indonesia terkait dengan posisi strategis berbagai aspek yaitu terdiri atas :

a. Aspek permodalan

- ❖ Usaha mikro tidak memerlukan modal besar sehingga dalam pembentukanya usaha tidak akan sulit perusahaan perseroan besar.

b. Tenaga kerja

- ❖ Tenaga kerja yang diperlukan untuk usaha ini tidak menuntut pendidikan formal atau tinggi tertentu.

c. Lokasi

- ❖ Sebagian besar usaha mikro beralokasi di pedesaan dan tidak memerlukan infrastruktur sebagai bana perusahaan besar.

d. Ketahanan

- ❖ Peran usaha mikro ini terbukti bahwa usaha mikro memiliki ketahanan yang kuat (strong survival) ketika indonesia dilanda krisis ekonomi.

Menurut Kasmir (2013:43) untuk menentukan bidang usaha yang akan digeluti tergantung dari empat faktor sebgai berikut :

a. Minat atau bakat

Minat atau bakat sudah ada darai dan dapat timbul dari dalam diri seseorang, artinya, ketertarikan pada suatu bidang sudah tertanan dalam dirinya. Minat juga dapat timbul setelah di pelajari dari bebagai cara. Namaun, seseorang yang memiliki minat dari dalam atau keturunan akan lebih mudah dan lebih cepat beradaptasi dalam mengembangkan usahanya.

b. Modal

Modal diartikan secara luas adalah uang. Untuk memulai usaha terlebih dahulu diperlukan sejumlah uang. Dalam arti sempit modal dapat

dikatakan sebagai keahlian seseorang. Dengan keahlian tertentu seseorang dapat bergabung dengan mereka yang memiliki modal atau uang untuk menjalankan suatu usaha.

c. Waktu

Waktu adalah masa seseorang untuk menikmati hasil dari usahanya. Setiap usaha memiliki masa yang berbeda-beda ada yang dalam jangka waktu pendek ada juga yang jangka waktu menengah atau panjang. Dalam jangka pendek aratinya dibawah satu tahun usaha tersebut sudah memberikan hasil, misalnya usaha dagang, usaha jasa atau peternakan ikan, kemudian dalam jangka waktu menengah misalnya usaha jeruk, coklat, sedangkan dalam jangka waktu panjang seperti pertanian karet dan kelapa sawit.

d. Laba

Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam besarnya margin laba yang diinginkan. Disamping itu, dalam hal laba yang perlu dipertimbangkan adalah jangka waktu memperoleh laba tersebut. Margin laba maksudnya jumlah laba yang akan diperoleh (dalam persentase tertentu), sedangkan jangka waktu adalah lama tidaknya memperoleh laba, sesaat atau terus menerus.

e. Pengalaman

Pengalaman maksudnya adalah pengalaman pribadi pengusaha tersebut atau pengalamn orang lain yang telah berhasil dalam melakukan usaha.

Pengalaman ini merupakan pedoman atau guru agar kita tidak melakukan kesalahan dalam melakukan usahanya nanti.

Menurut Djohanputro (2008:6) sebagai berikut :

a. Buruh

Yang dimaksud dengan buruh bukan sekedar jumlah uang. Buruh berarti waktu manusia yang digunakan untuk bekerja, atau untuk proses produksi, dengan segala keragaman keahlian mereka.

b. Tanah

Yang dimaksud dengan tanah bukan hanya sebidang tanah, misalnya 1 hektar. Namun yang dimaksud adalah yang mencakup juga hal-hal yang terkandung didalamnya dan di atasnya yang menyebabkan manusia dapat memproduksi sesuatu dengan menggunakan semua yang ada di alam, termasuk biji logam, minyak mentah, kesuburan tanah dan berbagai macam bahan baku.

c. Modal

Modal berupa barang tahan lama (*durable good*) yang digunakan dalam proses produksi dalam perekonomian. Barang tahan lama tersebut bukan untuk di konsumsi atau diperdagangkan tetapi sebagai sarana produksi.

2.4. Peranan Modal dalam Pengembangan Usaha

Menurut kamus besar bahasa Indonesia modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam artian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Menurut Riyanto (1997:19) modal usaha sebagai ikhtiar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkret dan modal abstrak.

Modal dapat diasumsikan sebagai setoran awal suatu perusahaan atau badan hukum untuk kegiatan usaha, keuntungan memiliki modal usaha yang cukup dalam kegiatan usaha adalah kualitas produksi yang terjamin dan konsumen akan puas dengan produk tersebut, pemasaran bisnis promosi yang dijalankan biasa menjangkau wilayah tertentu sehingga bisa meningkatkan penjualan, membangun brand sangat diperlukan untuk menunjukkan suatu usaha serta cadangan kerugian modal bukan hanya untuk memajukan suatu usaha namun modal juga dipergunakan untuk menutup dari kerugian yang diderita suatu usaha.

Menurut Kasmir (2013:43), modal secara luas dapat diartikan uang. Untuk mulai usaha terlebih dahulu diperlukan sejumlah uang. Dalam arti sempit modal dapat dikatakan sebagai keahlian seseorang. Dengan keahlian tertentu seseorang dapat bergabung dengan mereka yang memiliki modal uang untuk menjalankan usahanya.

2.5. Teori Pendapatan

Pendapatan adalah salah satu tujuan mendirikan usaha. Dengan adanya pendapatan itu berarti sebuah usaha masih berjalan dan layak untuk dipertahankan walaupun sebenarnya masih ada beberapa yang lain selain yang bisa menjadi bahan pertimbangan untuk meneruskan sebuah usaha. Dengan memperhatikan jumlah pendapatan, akan diketahui apakah suatu usaha mendapatkan keuntungan atau malah merugi.

Menurut M Munandar (1996:18), pendapatan suatu pertambahan *asset* yang mengakibatkan bertambahnya *owners equity*, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan *asset* yang disebabkan karena bertambahnya liabilitas.

Menurut Sukirno (2002:391), pendapatan pengusaha merupakan keuntungan. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Istilah pendapatan digunakan apabila berhubungan dengan aliran penghasilan pasar suatu periode tertentu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga secara berurutan.

Menurut Boediono (2002:170) *income* atau pendapatan seseorang ditentukan oleh jumlah faktor-faktor produksi yang ia miliki yang bersumber pada hasil – hasil tabunganya di tahun-tahun yang lalu dan warisan (pemberian), dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi.

1. Pendapatan Total (Total Revenue / TR)

Total Revenue / TR adalah jumlah / kuantitas barang yang terjual, dikalikan dengan harga satuan. Semakin banyak yang terjual semakin besar penerimaan total ($TR = P \times Q$). Pada pasar persaingan sempurna, TR merupakan garis lurus dari titik origin, karena harga yang terjadi dipasar bagi mereka merupakan suatu yang tidak biasa dipengaruhi, maka permintaan mereka naik sebanding (Proporsional) dengan jumlah barang yang dijual. Pada pasar persaingan tidak sempurna, TR merupakan garis melengkung dari titik origin, karena masing- masing perusahaan dapat menentukan sendiri harga barang yang dijualnya, dimana mula-mula TR naik sangat cepat (akibat pengaruh monopoli) kemudian pada titik tertentu mulai meneurun (akibat pengaruh persaingan dan substansi)

2. Pendapatan Rata-rata (Average Revenue / AR)

Average Revenue / AR adalah pendapatan rata-rata yang diperoleh dari total penerimaan dibagi dengan jumlah barang yang dijual ($AR = TR / Q$). Penerimaan rata-rata (Average Total Revenue : AR), yaitu rata-rata penerimaan dari per kesatuan produk yang dijual atau yang dihasilkan, yang diperoleh dengan jalan membagi hasil total penerimaan dengan jumlah satuan barang yang dijual.

3. Pendapatan Marjinal (Marginal Revenue / MR)

4. Marginal Revenue / MR adalah tambahan penerimaan karena adanya tambahan penjualan dari setiap satuan hasil produksi. Penerimaan marjinal

(Marginal Revenue:MR), yaitu penambahan penerimaan atas TR sebagai akibat penambahan suatu unit output.

Dalam pasar persaingan sempurna MR ini adalah konstan dan sama dengan harga (P), dan berimpit dengan kurva AR atau kurva permintaan, bentuk kurvanya horizontal.

Universitas Tanjungpura