

**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENAWARAN JASA BENGKEL LAS TRUK
DI KOTA PADANG**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S1) Pada Program Studi Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang*



Oleh:

**FADHLI MULYADI
BP/NIM: 2006 / 73977**

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2011**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENAWARAN
JASA BENGKEL LAS TRUK
DI KOTA PADANG**

Nama : FADHLI MULYADI
TM/NIM : 2006/73997
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Fakultas : Ekonomi

Padang, 2 Februari 2011

Disetujui Oleh:

Pembimbing 1

Pembimbing 2

Dr. H.Hasdi Aimon, M.Si
NIP.19550505 197903 1 010

Drs. Zul Azhar, M.Si
NIP. 19590805 198503 1 006

Diketahui Oleh:
Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan

Dr. Sri Ulfa Sentosa, M.Si
NIP. 19610502 198601 2 001

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

*Dinyatakan Lulus Setelah dipertahankan di Depan Tim Penguji Skripsi
Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Padang*

FAKTOR-FAKTPPOR YANG MEMPENGARUHI PENAWARAN JASA BENGKEL LAS TRUK DI KOTA PADANG

Nama : FADHLI MULYADI
TM/NIM : 2006/73997
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Fakultas : Ekonomi

Padang, 2 Februari 2011

Tim Penguji

No Jabatan	Nama	Tanda Tangan
1. Ketua	Dr. H.Hasdi Aimon, M.Si	_____
2. Sekretaris	Drs. Zul Azhar, M.Si	_____
3. Anggota	Doni Satria, MSE	_____
4. Anggota	Dra. Armida S, Msi	_____

ABSTRAK

Fadhli Mulyadi, 2006/73997 : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penawaran Jasa Bengkel Las Truk Di Kota Padang . Pembimbing I Bapak_Dr. H. Hasdi Aimon, M. Si dan Pembimbing II Bapak Drs. Zul Azhar, M. Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) pengaruh harga jasa terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang (2) pengaruh biaya upah tenaga kerja terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang (3) pengaruh biaya bahan baku terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang (4) pengaruh harga jasa, biaya upah tenaga kerja, dan biaya bahan baku secara bersama-sama terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang. Jenis penelitian adalah penelitian deskriptif dan asosiatif, variabel bebas dalam penelitian ini adalah Harga jasa (X1) Biaya Upah Tenaga kerja (X2) Biaya Bahan Baku (X3) sedangkan variabel terikat adalah Penawaran jasa bengkel las (Y). Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapat melalui hasil kuisioner penelitian responden, responden tersebut yaitu pengusaha bengkel las truk di Kota Padang, dan data sekunder didapat melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, pertambangan, dan Energi Kota Padang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Harga jasa berpengaruh signifikan terhadap penawaran jasa bengkel las truk dengan tingkat kepercayaan 95% (level Sig 0,006 < $\alpha=0,05$) dengan tingkat pengaruh adalah 0,791 persen, (2) Biaya upah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang dengan tingkat kepercayaan 95% (level Sig 0,046 < $\alpha=0,05$) dengan tingkat pengaruh 0,219 persen (3) Biaya Bahan Baku berpengaruh signifikan terhadap penawaran jasa bengkel las dengan tingkat kepercayaan 95% (level Sig 0,002 < $\alpha = 0,05$) dengan tingkat pengaruh 0,644 persen, (4) Secara bersama-sama harga jasa, biaya upah tenaga kerja, dan biaya bahan baku, berpengaruh signifikan terhadap penawaran jasa bengkel las truk dengan tingkat kepercayaan 95% (level Sig 0,000 < $\alpha = 0,05$).

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, maka dapat disarankan kepada pengusaha bengkel untuk memperhatikan harga jasa, memperhitungkan biaya upah tenaga kerja , memperhitungkan biaya bahan baku dan kepada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan, dan Energi. disarankan untuk memberikan penyuluhan kepada pengusaha bengkel las , memberikan bantuan untuk pengembangan usaha bengkel las , serta diharapkan untuk peneliti selanjutnya untuk dapat meneliti variabel-variabel di luar variabel yang telah penulis teliti.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Serta Salawat beriringan salam tidak lupa Penulis ucapkan kepada Arwah junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing Umatnya dari zaman yang penuh dengan kebodohan ke zaman yang penuh ilmu pengetahuan, sehingga Penulis dapat menuntut ilmu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Skripsi ini Penulis beri judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penawaran Jasa Bengkel Las Truk di Kota Padang”, penulisan skripsi ini bertujuan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bimbingan dan bantuan yang banyak dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak DR. H Hasdi Aimon, M.Si selaku pembimbing I dalam penulisan skripsi ini yang telah bersedia menuntun dan memberikan masukan-masukan kepada Penulis demi kesempurnaan skripsi ini. Dan kepada Bapak Drs. Zul Azhar, M.Si selaku pembimbing II yang juga telah menuntun serta memberikan masukan-masukan yang berguna demi kesempurnaan skripsi ini.

Seiring dengan selesainya penulisan skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Syamsul Amar B, M.S selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, beserta Staf dan Karyawan yang telah memberikan kemudahan dalam administrasinya.
2. Ibu Dr. Sri Ulfa Sentosa, M.S selaku Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, Bapak Drs. Akhirmen, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, yang telah memberikan kemudahan dalam proses administrasinya.
3. Seluruh Dosen (staf pengajar) dan pegawai tata usaha serta staf ruang baca Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu Penulis selama studi dan dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan, dan Energi Kota Padang yang telah membantu penulis dalam pengambilan data untuk keperluan skripsi ini.
5. Kedua orang tua Penulis atas do'a dan dukungannya baik moril maupun materil kepada Penulis sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
6. Teman-teman senasib dan seperjuangan, serta rekan-rekan Ekonomi Pembangunan Angkatan 06 yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini, Penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan. Untuk itu Penulis mengharapkan kritik dan saran yang nantinya berguna untuk kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat serta masukan bagi penelitian selanjutnya. Amin.

Padang, Januari 2011

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Kegunaan Penelitian	12
BAB II KAJIAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Teori	13
1. Penawaran	13
a. Teori Penawaran	13
b. Fungsi Penawaran	17
c. Elastisitas Penawaran	19
2. Jasa	20
a. Konsep Jasa	20
b. Karakteristik Jasa	20
3. Faktor- faktor yanmempengaruhi penawaran jasa	22
a) Harga	22

a, Metode Penetapan Harga	24
b) Konsep Upah	27
c) Konsep Bahan Baku	30
B. Temuan Penelitian Sejenis	32
C. Kerangka Konseptual	33
D. Hipotesis	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	37
B. Tempat dan Waktu Penelitian	37
C. Populasi dan Sampel	38
D. Teknik Pengumpulan Data.....	39
E. Jenis dan Sumber Data.....	40
F. Definisi Operasional	40
G. Teknik Analisis Data	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A.Hasil Penelitian	50
1. Gambaran Umum Objek Penelitian	62
2. Karakteristik responden	52
3. Deskriptif Variabel Penelitian	53
4. Analisis Induktif	59
B. Pembahasan	67
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
A. Simpulan	64
B.Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Halaman

1. Harga jasa pengelasan trunk tergantung jenius pekerjaan pengelasan truk	4
2. Daftar Harga Rata-Rata Jasa Bengkel Las Truk di Kota Padang Tergantung Tingkat Kerusakan Truk	5
3. Perkembanganjumlah Bengkel Las Truk, Biaya Bahan Baku, dan Nilai Produksi Pada Bengkel Las Truk di Kota Padang Tahun 2005-2009	6
4. Daftar Harga Bahan Baku	7
5. Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja dan Upah Rata-Rata Tahun 2005-2009.....	8
6. Perkembangan Jumlah Truk Dan Jumlah Truk Ynag Masuk Pada Bengkel Las Truk di Kota Padang Tahun 2005-2009	9
7. Deskriptif jenis kelamin Pengusaha Bengkel las	52
8. Distribusi Harga jasa Pada Penawaran Jasa Bengkel Las Truk di Kota Padang (X1)	54
9. Distribusi biaya upah tenaga kerja pada Penawaran Jasa bengkel las Truk di Kota Padang (X2).....	55
10. Distribusi Biaya bahan Baku Pada penawaran Jasa Bengkel Las Truk di Kota Padang (X3).....	57
11. Distribusi Penawaran Jasa Bengkel Las Truk di Kota Padang	58
12. Hasil Uji Multikolinearitas	60
13. Hasil Uji Normalitas	61
14. Hasil Uji Heterokedastisitas	62
15. Nilai Koefisien Regresi Linear Berganda	63
16. Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi	65

17. Nilai Koefisien Regresi Antara Harga Jasa, Upah Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Penawaran Jasa.....	66
18. Analisis of Varians	68

DAFTAR GAMBAR

	<i>Halaman</i>
Gambar	
1. Membentuk Kurva Penawaran	14
2. Pergerakan dan Pergeseran Kurva Penawaran	16
3. Kerangka konseptual	33

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian U	12
D. Kegunaan Penelitian	12
BAB II KAJIAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Teori	13
1. Penawaran	13
a. Teori Penawaran	13
b. Fungsi Penawaran	17
c. Elastisitas Penawaran.....	19
2. Jasa	20
a. Konsep Jasa.....	20
b. Karakteristik Jasa	20
3. Faktor- faktor yang mempengaruhi penawaran jasa	22
a) Harga.....	22
a. Metode Penetapan Harga	24
b) Konsep Upah.....	27
c) Konsep Bahan Baku.....	30
B. Temuan Penelitian Sejenis.....	32
C. Kerangka Konseptual	33
D. Hipotesis	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	37
B. Tempat dan Waktu Penelitian	37
C. Populasi dan Sampel	38
D. Teknik Pengumpulan Data	39
E. Jenis dan Sumber Data	40
F. Definisi Operasional	40
G. Teknik Analisis Data	42

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	50
1. Gambaran Umum Objek Penelitian	62
2. Karakteristik responden	52
3. Deskriptif Variabel Penelitian	53
4. Analisis Induktif	59
B. Pembahasan	67

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	64
B. Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan suatu negara meliputi berbagai bidang salah satu yang terpenting adalah bidang ekonomi. Pembangunan ini merupakan suatu proses dalam usaha meningkatkan produksi nasional dengan jalan melakukan perubahan taraf hidup masyarakat secara merata dan adil. Untuk mencapai tujuan tersebut maka segenap potensi sumber daya harus dialokasikan secara efektif demi peningkatan produksi secara keseluruhan.

Sebagai negara berkembang yang sedang melakukan proses pembangunan Indonesia telah mengalami perubahan yang sangat cepat di segala sektor termasuk sektor pengangkutan. Upaya penyediaan jasa pengangkutan yang mampu mendorong mobilitas barang dari suatu tempat ke tempat lain tidaklah mudah.

Kota Padang yang merupakan ibukota provinsi Sumatera Barat merupakan jantungnya perekonomian Sumatera Barat. Dengan adanya Pelabuhan Teluk Bayur yang merupakan pintu gerbang utama perdagangan Indonesia bagian barat, yang membutuhkan alat angkutan yang mampu melakukan kegiatan transportasi mobilitas barang dari daerah lain menuju kota Padang.

Sektor pengangkutan merupakan sektor yang sangat penting. Perannya dalam menunjang pembangunan ekonomi suatu negara. Sebagaimana diketahui sektor pengangkutan merupakan urat nadi dari aktivitas ekonomi. Apabila

kegiatan transportasi macet maka roda kehidupan akan lumpuh dan akan menghambat mobilitas barang dari produsen menuju konsumen.

Dengan demikian hubungan antara pembangunan ekonomi secara keseluruhan dengan pembangunan sektor pengangkutan sangat erat. Pembangunan sektor pengangkutan sangat erat hubungannya dengan pembangunan sektor transportasi, diharapkan mampu menyediakan jasa angkutan yang handal dan berkemampuan tinggi dan dapat menyelenggarakan pelayanan transportasi yang tertib, aman, nyaman, dan efisien sesuai dengan kebutuhan masyarakat sehingga dapat mendorong pertumbuhan sektor ekonomi lainnya. Disamping itu diharapkan pula melalui pembangunan sektor transportasi tersebut akan terbuka jalan untuk memicu pertumbuhan ekonomi daerah sehingga mengurangi disparitas kehidupan masyarakat antar daerah, hal ini juga berlaku bagi Kota Padang

Dengan adanya pelabuhan Teluk Bayur di Kota Padang merupakan suatu potensi Kota Padang untuk dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Kota Padang. Melalui banyaknya kegiatan bongkar muat barang dari pusat-pusat penumpukan barang di Kota Padang khususnya kawasan By Pass. Barang-barang tersebut dibawa menuju Teluk Bayur untuk dikirim ke daerah lain baik perdagangan domestik maupun perdagangan internasional, dari Teluk Bayur menuju tempat pembongkaran barang di Kota Padang maupun daerah lain di Sumatera Barat.

Barang-barang komoditi biasanya barang ekspor impor yang dikemas dalam kontainer, berupa coklat (kakao), pinang, gambir, kulit manis, dan barang

ekspor lainnya, sedangkan barang-barang yang ditumpuk dikawasan By Pass adalah batu bara, pupuk, biji besi, semen, beras, cangkang limbah sawit, cpo, dan barang lainnya.

Alat angkutan yang digunakan untuk mengangkut barang-barang tersebut adalah truk. Truk dapat membawa barang dengan jumlah yang banyak secara cepat secara cepat dan tepat waktu, dengan banyaknya truk yang melakukan kegiatan bongkar muat di Kota Padang tentunya merupakan suatu peluang bisnis bagi masyarakat Kota Padang. Peluang bisnis tersebut adalah jasa perbaikan kendaraan truk berupa jasa bengkel las truk yang melakukan perbaikan dan pembuatan bagian truk itu sendiri yaitu perbaikan shasis, penyambungan shasis, penggeseran sumbu roda, pembuatan bak truk, bumper, perbaikan bak truk., dan sebagainya.

Harga jasa yang dimaksud adalah berapa harga yang ditetapkan oleh para pengusaha bengkel las. Harga yang ditetapkan disini tergantung dari jenis pekerjaan perbaikan, pengelasan dari tingkat kerusakan truk dan pekerjaan pembuatan bak truk, dump truk, dan tangki. dimana para konsumen bengkel las tersebut mampu untuk membeli dengan harga tersebut dan para pengusaha bengkel las pun bisa mendapatkan keuntungan

Tabel 1
Harga jasa pengelasan Truk tergantung
jenis pekerjaan pengelasan truk

No	Jenis pekerjaan pengelasan	Harga jasa termasuk biaya beli bahan(besi)	Harga jasa tidak termasuk beli bahan bahan (besi)
1	Pembuatan Loss bak (bak tanpa dinding (tergantung panjang bak	Rp 12.000.000 s/d Rp 16.000.000	Rp 3.000.000 s/d Rp 5.000.000\
2	Pembuatan bak truk yang pakai dinding (tergantung panjang truk)	Rp 35.000.000 s/d Rp 50.000.000	Rp 13.000.000 s/d Rp 16.000.000
3	Pembuatan tangki (tergantung panjang truk)	Rp 40.000.000 s/d Rp 60.000.000	Rp 15.000.000 s/d Rp.25.000.000
4	Pembuatan Dump truk ukuran colt diesel	Rp 35.000.000	Rp 10.000.000
5	Pergeseran sumbu roda	Rp 15.000.000 s/d Rp 20.000.000	Rp 7.500.000 s/d Rp.10.000.000

Sumber : Bengkel Sinar Las Padang, 2010

Pada tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa terjadi perbedaan harga yang cukup besar antara harga jasa pengelasan yang termasuk beli bahan dibandingkan dengan harga jasa yang hanya pengelasan saja. Hal ini terjadi karena bahan yang dibutuhkan yaitu besi plat , besi U dan besi lainnya cukup banyak dan harganya cukup mahal, yang harganya selanjutnya dijelaskan pada tabel 5

Tabel 2
Hasil Survei Pendahuluan
Daftar Harga rata-rata Jasa Bengkel Las Truk Tergantung
Tingkat Kerusakan Truk

No	Tingkat kerusakan	Harga rata-rata
1	Rusak berat (press shasis,perbaikan dump truk dan ganti bantalan tintong)	>Rp 10.000.000
2	Rusak sedang (ganti lantai dan bantalan loss bak)	Rp 5000.000 s/d Rp 10.000.000
3	Rusak ringan (pengelasan lantai,shasis, ombeng dump ,dinding bak dan lain-lain	< Rp 5000.000

Sumber ; Survei Penulis. 2010

Pada tabel 2 dapat dilihat bahwa harga jasa pada bengkel las truk pada tingkat kerusakan truk tersebut parah atau rusak berat maka harga jasa rata-ratanya diatas Rp 10.000.000. Angka ini merupakan angka yang cukup besar karena sebanding dengan tingkat kesulitan pekerjaan yang akan dilakukan para pekerja tukang las dan bahan baku yang digunakan. Dibandingkan pada tingkat kerusakan yang ringan harga jasa pengelasannya cukup murah karena harganya dibawah Rp.5.0000.000. Pada tingkat kerusakan ringan tentu tidak akan membutuhkan waktu yang lama dan bahan baku yang banyak untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut

Peranan jasa angkutan ini merupakan salah satu prasarana ekonomi yang sangat penting adalah penunjang kelanjutan pelaksanaan pembangunan. Berikut ini dapat dilihat perkembangan usaha bengkel las, biaya bahan baku, dan nilai produksi yang ada di Kota Padang

Tabel 3
Jumlah dan Perkembangan Bengkel Las Truk, Biaya Bahan Baku dan Nilai Produksi Pada Bengkel Las Truk di Kota Padang Tahun 2005-2009

Tahun	Jumlah Bengkel Las Truk	Laju pertumbuhan (%)	Biaya bahan baku	Laju pertumbuhan (%)	Nilai produksi	Laju pertumbuhan (%)
2005	17	-	Rp 182.109.000	-	Rp 469.430.000	-
2006	23	35,3	Rp 256.049.000	40,6	Rp 639.930.000	36,3
2007	29	26,1	Rp 380.094.000	48,4	Rp 922.930.000	44,2
2008	35	20,7	Rp 504.594.000	32,7	Rp 1.212.500.000	31,3
2009	44	25,7	Rp 623.394.000	23,5	Rp 1.677.500.000	38,3

Sumber Disperindagtamben Kota Padang 2010

Pada Tabel 4 dapat dilihat pada tahun 2009 pertumbuhan yang besar pada jumlah bengkel las sebesar 25,7 % , dengan meningkatnya pertumbuhan bengkel las maka juga akan meningkatkan biaya bahan baku sebesar 23,5% dan nilai produksi sebesar 38,3%. Dari Tabel 2 juga dapat dilihat bahwa laju pertumbuhan tertinggi nilai produksi bengkel las truk di Kota Padang pada tahun 2007 sebesar 44,2 % .hal ini kemungkinan disebabkan oleh peningkatan biaya bahan baku sebesar 48,4%, dan meningkatnya pertumbuhan bengkel las sebesar 35,3%.

Laju pertumbuhan bengkel las dan nilai produksi yang tinggi pada tahun 2007 disebabkan karena pada tahun ini di Kota Padang sedang sangat berkembang dengan pesatnya industri CPO, dan Batubara pada kawasan By Pass Padang dan Teluk Bayur. CPO ini berasal dari daerah penghasil CPO di Sumatera Barat sendiri seperti Pasaman, Dharmasraya, Sijunjung dan daerah lainnya. CPO ini juga berasal dari daerah diluar Sumbar seperti Jambi, Sumatera Utara, Riau, dan Bengkulu. Dengan berkembangnya industri CPO di Kota Padang ini maka otomatis akan terjadi peningkatan permintaan mobil tangki pengangkut CPO. Hal ini yang menyebabkan pertumbuhan nilai produksi yang tinggi pada tahun 2007

Biaya bahan baku sangat diperhitungkan karena biaya bahan baku akan mempengaruhi penawaran. Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha bengkel las untuk pembelian bahan baku pekerjaan pengelasan truk seperti besi plat, besi U, kawat las, oksigen, elpiji dan lain-lain. Pada tabel 5 dibawah ini dapat dilihat harga bahan baku berdasarkan kualitas barang

Tabel 4
Daftar Harga Bahan Baku

No	Nama barang	Kualitas 1(KS)	Kualitas 2(biasa)
1	Besi plat tebal 3mm	Rp 575.000/lembar	Rp 450.000/ lembar
2	Besi plat tebal 2mm	Rp 370.000/ lembar	Rp 280.000/ lembar
3	Besi U 100 mm	Rp 525.000/ batang	Rp 375.000/ batang
4	Besi U 120 mm	Rp 650.000/ batang	Rp 450.000/ batang
5	Kawat las	Rp 105.000/ kotak	Rp 75.000 /kotak

Sumber : Toko Besi Sumber Baru, 2010

Biaya upah tenaga kerja diperhitungkan .karena biaya upah tenaga kerja mempengaruhi jumlah penawaran bengkel las tersebut. Biaya upah tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha bengkel las selama proses produksi atau selama proses pekerjaan pengelasan truk berlangsung. Biaya upah tenaga kerja ini berupa sejumlah upah yang diberikan oleh pengusaha bengkel las kepada tenaga kerja mereka atas jasa yang mereka berikan kepada pengusaha bengkel las atas pekerjaan pengelasan truk,

Table 5
Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja dan Upah rata-rata
Tahun 2005-2009

Tahun	Jumlah Tenaga Kerja	Laju pertumbuhan (%)	Upah rata- rata perbulan (Rp)	Laju pertumbuhan (%)
2005	91	-	625.000	-
2006	125	28,6	750.000	20
2007	149	19,2	850.000	13,3
2008	167	18,8	975.000	14,7
2009	205	22,7	1250.000	28,2

Sumber Disperindagtamben Kota Padang 2010

Jumlah tenaga kerja bengkel las yang terserap setiap tahunnya meningkat karena seiring dengan meningkatnya jumlah bengkel las truk tiap tahunnya . Pada Tabel 6 terlihat adanya peningkatan jumlah tenaga kerja bengkel las tru di kota Padang.masing-masing yaitu pada tahun 2006 meningkat sebesar 28,6 % dibandingkan pada tahun 2005 atau setara dengan 34 tenaga kerja, pertumbuhan tenaga kerja tertinggi juga terdapat pada tahun ini. Sedangkan pertumbuhan teaga kerja terendah terdapat pada tahun 2008 sebesar 18, % dibandingkan dengan tahun 2007 atau setara dengan 18 tenaga kerja bengkel las truk di Kota Padang.

Upah rata-rata tukang las pada bengkel las truk di Kota Padang mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan yang teringgi terjadi pada tahun 2009 meningkat sebesar 28,2% atau setara dengan Rp 275.000 perbulannya. Sedangkan peningkatan yang terendah terjadi pada tahun 2007 yaitu meningkat sebesar 13.3% atau setara dengan Rp 100.000. peningkatan upah tenaga kerja ini terjadi kemungkinan karena terjadi peningkatan permintaan tenaga kerja bengkel las truk di Kota Padang

Tabel 6
Perkembangan Jumlah Truk Dan Jumlah Truk yang Masuk Pada
Bengkel Las Truk
di Kota Padang Tahun 2005- 2009

Tahun	Jumlah truk	Laju pertumbuhan (%)	Jumlah truk yang masuk pertahun	Laju pertumbuhan (%)
2005	11048	-	3878	-
2006	10119	-8,4	4597	18,5
2007	10516	3,9	5485	19,3
2008	11074	5,3	5939	8,2
2009	11829	6,8	6453	8,6

Sumber Disperindagtamben Kota Padang 2010

Pada Tabel 7 dapat dilihat jumlah truk yang ada di Kota Padang mengalami fluktuasi. Pada tahun 2006 mengalami penurunan jumlah truk sebesar -8,4% atau star dengan 929 unit Truk hal ini kemungkinan disebabkan karena truk tersebut berpindah ke daerah lain untuk melakukan kegiatan pengangkutan seperti daerah Jambi dan Pekan Baru. Pada tahun berikutnya mengalami peningkatan sebesar 3,9% atau setara dengan 397 unit. Pada tabel 4 juga dapat dilihat pertumbuhan jumlah truk tertinggi terjadi pada tahun 2009 sebesar 6,8% atau setara dengan 903 unit

Pada Tabel 4 juga dapat dilihat laju pertumbuhan jumlah truk yang masuk ke bengkel las truk . pertumbuhan yang tertinggi dicapai pada tahun 2007 sebesar 19,3% atau terjadi peningkatan sebanyak 888 unit truk dari tahun sebelumnya. Sedangkan yang mengalami pertumbuhan terendah terjadi pada tahun 2008 yang hanya mengalami pertumbuhan sebesar 8,2% yang setara dengan 514 unit truk

Dengan banyaknya peluang peluang bisnis pengelasan truk di kota padang ini, maka akan banyak bermunculan bengkel-bengkel las yang menawarkan jasa pengelasan truk yang Bentuk penawaran yang diberikan oleh pengusaha bengkel las kepada para pengusaha truk di kota padang adalah dengan menetapkan harga sesuai dengan kemampuan daya beli para pengusaha tersebut . Disamping itu, terdapat beberapa yang mempengaruhi penawaran yang diberikan kepada para pengusaha truk, yaitu harga jasa, biaya upah tenaga kerja, dan biaya bahan baku

Dari hukum penawaranpun apabila semakin tinggi harga maka penawaran yang ditawarkan kepada konsumen akan semakin besar, dan sebaliknya jika harga rendah maka penawaran yang ditawarkan kepada konsumen akan semakin sedikit pula. Berdasarkan kondisi inilah penulis ingin melihat apa saja **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penawaran Jasa Bengkel Las Truk di Kota Padang**

B. Rumusan Masalah

Seperti kegiatan ekonomi lainnya kegiatan jasa pengelasan truk ini tidaklah dapat berjalan dengan sendirinya. Jumlah kegiatan pengelasan di kota Padang ditunjukkan oleh berbagai faktor permintaan dan penawaran. Pada sisi penawaran jasa las truk dipengaruhi oleh harga jasa, biaya upah tenaga kerja, dan biaya bahan baku. Adapun yang dibahas dalam pembuatan proposal, penelitian ini adalah faktor-faktor yang berpengaruh pada sisi penawaran terhadap jasa pengelasan truk di kota Padang dengan rumusan masalah :

1. Se jauh mana pengaruh harga jasa las truk terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di kota Padang?
2. Se jauh mana pengaruh biaya upah tenaga kerja terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di kota Padang?
3. Se jauh mana pengaruh biaya bahan baku terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di kota Padang ?
4. Se jauh mana pengaruh harga jasa, biaya upah tenaga kerja, biaya bahan baku terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di kota Padang?

C. Tujuan Penulisan

Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan diatas serta informasi yang didisampaikan maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis:

1. Pengaruh harga jasa las truk terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di Kota Padang.
2. Pengaruh biaya upah tenaga kerja terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di Kota Padang
3. Pengaruh biaya bahan baku terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di Kota Padang?
4. Pengaruh harga jasa las, dan teknologi, dan biaya produksi terhadap jumlah penawaran jasa pada bengkel las truk di kota padang?

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Pembangunan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
2. Sebagai bahan dalam pengembangan ilmu mikro khususnya teori penawaran
3. Pengambil kebijakan yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan ,Pertambangan dan Energi Kota Padang

BAB II

KAJIAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL, DAN HIPOTESIS

A. Kajian Teori

1. Penawaran

a. Teori penawaran

Dalam ilmu ekonomi menurut Gilarso (1994:24) istilah penawaran adalah “jumlah dari suatu barang tertentu yang mau di jual pada berbagai kemungkinan harga dalam jangka waktu tertentu (ceteris paribus). Dari pengertian penawaran menjelaskan hubungan fungsional antara jumlah yang mau dijual (QS) dengan harga persatuan (P) dengan kata lain berapa jumlah barang yang ditawarkan /tergantung dari harga

Menurut Rosyidi (2003:289) bahwa

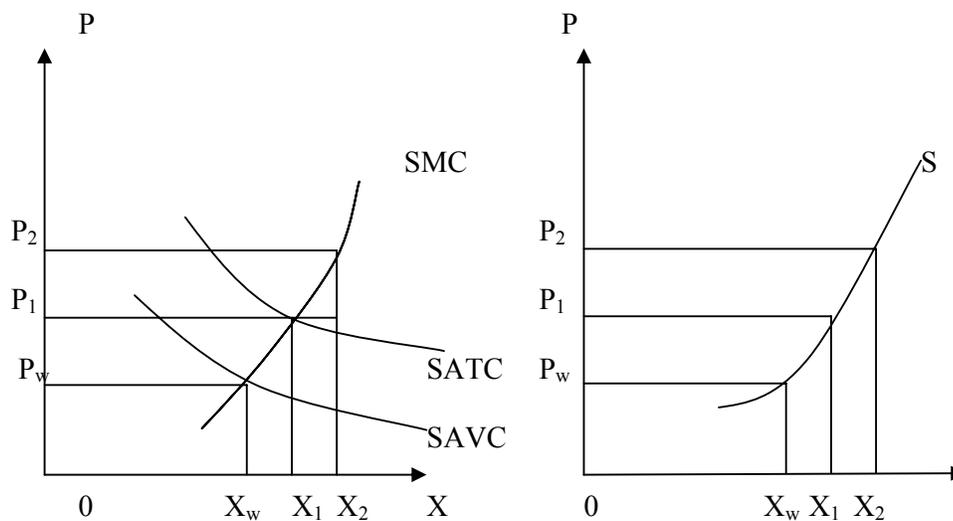
“Penawaran adalah suatu daftar yang menunjukkan jumlah-jumlah barang yang ditawarkan untuk dijual pada berbagai tingkat harga dalam suatu pasar pada suatu waktu tertentu”.

Sedangkan menurut Rahardja dan Manurung (1999:37) mengemukakan bahwa “penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu.

Hal ini sejalan dengan pendapat Sukirno(,2002:87).

“Hukum penawaran pada dasarnya mengatakan bahwa makin tinggi harga suatu barang semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan oleh para penjual, sebaliknya makin rendah harga suatu barang semakin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan “

Untuk menunjukkan hubungan di antara harga suatu barang tertentu dengan barang tersebut yang ditawarkan dapat diilustrasikan dengan kurva penawaran. Menurut Koutsoyiannis (1979:159-160) kurva penawaran diturunkan dari kurva *marginal cost*, hal ini dapat dilukiskan melalui Gambar 4 berikut.



Gambar 1. Membentuk Kurva Penawaran

Pada gambar di atas dapat diketahui bahwa kurva *marginal cost* meningkat seiring dengan kenaikan harga. Pada saat harga P_w maka jumlah barang yang dihasilkan adalah X_w , kemudian harga meningkat menjadi P_1 , untuk mengimbangi keadaan tersebut perusahaan akan menambah jumlah barang yang diproduksinya menjadi X_1 , sehingga *marginal cost* juga meningkat dan begitu juga selanjutnya pada saat harga meningkat lagi menjadi P_2 maka perusahaan akan menyesuaikan produksinya dengan menambah jumlah produksi menjadi X_2 . Keadaan ini menggambarkan bahwa respon kurva

marginal cost terhadap harga sama dengan kurva penawaran yang mana kenaikan harga akan menyebabkan peningkatan pada jumlah barang yang ditawarkan.

Sampai dimana keinginan para penjual menawarkan barangnya pada berbagai tingkat harga ditentukan oleh berbagai faktor, menurut Sukirno(2000:86) diantaranya :

- a. Harga barang itu sendiri
- b. Harga barang lain
- c. Biaya produksi
- d. Tujuan perusahaan tingkat teknologi yang digunakan

Sedangkan menurut pendapat Simbolon (2002:44), menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah jasa yang ditawarkan adalah

- 1) Harga dan tarif yang berlaku di pasar
- 2) Harga dan ketersediaan sumber daya atau bahan masukannya
- 3) Tujuan perusahaan strategi pemasaran
- 4) Teknologi yang di terapkan
- 5) Kebijakan pemerintah

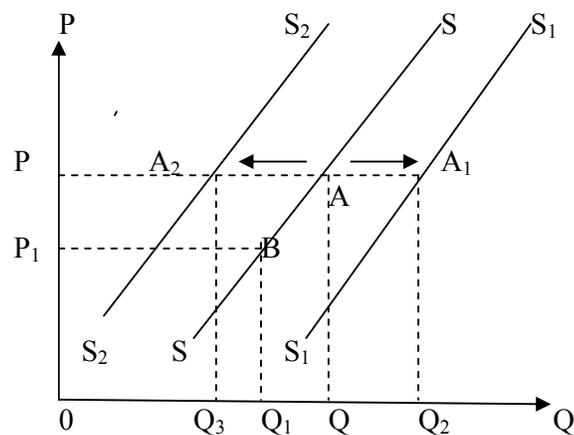
Selain itu, Rosyidi (2003:296) menyatakan bahwa selain harga barang itu sendiri penawaran juga dipengaruhi oleh:

- 1) Jumlah pedagang
- 2) Harga biaya produksi
- 3) Harga barang alternative
- 4) Harapan para pedagang (produsen) terhadap harga-harga mendatang
- 5) Perubahan teknologi

Pengaruh dari faktor-faktor penentu penawaran tersebut akan menyebabkan pergeseran atau pergerakan kurva penawaran. Pergeseran kurva penawaran disebabkan oleh perubahan faktor-faktor non harga. Hal ini sesuai dengan pendapat Sukirno (2002:90) bahwa seperti halnya dengan permintaan

berlakunya perubahan harga menimbulkan gerakan sepanjang kurva penawaran. Sedangkan, perubahan faktor-faktor lain selain harga menimbulkan pergeseran kurva tersebut.

Pada gambar 5 berikut dapat dilihat pergerakan dan pergeseran kurva penawaran



Gambar 2. Pergerakan dan Pergeseran Kurva Penawaran

Gambar 2 di atas menunjukkan bahwa pergerakan sepanjang kurva penawaran yang dilambangkan dengan SS terjadi pada saat harga P dan jumlah barang yang ditawarkan adalah sebesar Q, kemudian harga turun menjadi P_1 yang mengakibatkan jumlah barang yang ditawarkan berkurang menjadi Q_1 . Kemudian perubahan dalam jumlah yang ditawarkan juga disebabkan oleh pergeseran kurva penawaran. Pada gambar di atas dapat dilihat terjadi pergeseran kurva penawaran dari SS menjadi S_1S_1 menyebabkan jumlah barang yang ditawarkan bertambah dari Q menjadi Q_2 walaupun harga tetap sebesar P, keadaan ini ditunjukkan oleh A_1 . Selanjutnya pergeseran SS menjadi S_2S_2 menggambarkan pengurangan penawaran keadaan ini ditunjukkan oleh A_2 .

Sebagai akibat daripada pergeseran tersebut, seperti ditunjukkan oleh titik A_2 , pada harga P sekarang hanya sebanyak Q_3 yang ditawarkan para penjual, berbanding dengan sebanyak Q sebelum dia bergerak.

Pada umumnya produsen atau penjual akan menawarkan menawarkan barangnya lebih bnyak apabila tingkat harga yang berlaku tinggi dan sebaliknya akan mengurangin penawaran barangnya pada tingkat harga yang lebih rendah, hal ini akan sesuai dengan hukum penawaran adalah suatu yang menjelaskan sifat perkaitan antara harga satu barang dab jumlah barang yang ditawarkan para penjual pada hukum itu dinyatakan bagaimana para penjual untuk menawarkan barangnya pada harga tinggi dan bagaimana pula keinginan keinginan untuk menawarkan barangnya apabila harganya rendah.

Hukum penawaran pada dasarnya mengatakan makin tinggi harga suatu barang makin banyak pula barang yang akan ditawarkan pen jual atau produsen sebaliknya makin rendah harga suatu barang makin rendah pula penawaran barang tersebut

b. Fungsi Penawaran

Fungsi penawaran adalah suatu fungsi penawaran yang menunjukkan bahwa penawaran suatu barang ditentukan oleh barang itu sendiri dengan asumsi *ceteris paribus*. Fungsi tersebut dapat ditulis sebagai berikut:

$$Q = f(P) \dots \dots \dots (2.1)$$

Menurut Rahardja dan Manurung (1999:40) fungsi penawaran adalah penawaran yang dinyatakan dalam hubungan matematis dengan faktor-faktor

yang mempengaruhinya. Secara umum fungsi penawaran dapat ditulis sebagai berikut :

$$Q_s = (P, P_y, C, Tek, Ped, Tuj, Kebij) \dots\dots\dots(2.2)$$

Dimana :

- Q_s = Penawaran
- P_x = Harga barang lain yang terkait
- P_y = Harga barang lain yang terkait
- C = Biaya produksi
- Tek = Teknologi
- Ped = Jumlah pedagang
- Tuj = Tujuan pedagang
- $Kebij$ = Kebijakan pemerintah

Selanjutnya menurut Rosyidi (2003:321) fungsi penawaran dapat dinyatakan secara matematis sebagai berikut:

$$Q = a + bP \dots\dots\dots (2.3)$$

Dimana :

- Q = jumlah barang yang ditawarkan
- a = intersep
- b = koefisien elastisitas penawaran
- P = harga

Jadi fungsi penawaran adalah penawaran yang dinyatakan dalam hubungan matematis dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya, dimana

dengan adanya hubungan tersebut dapat dilihat bagaimana hubungan antara permintaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya

c. Elastisitas Penawaran

Menurut Sukirno (2002:17) mengenai hukum penawaran pada teori penawaran telah diterangkan bahwa perubahan harga akan mengubah jumlah penawaran, oleh sebab itu konsep elastisitas juga dapat digunakan untuk mengurangkan perubahan penawaran. Elastisitas permintaan mengukur responsif permintaan yang ditimbulkan oleh perubahan harga, sedangkan elastisitas penawaran mengukur responsif sebagai akibat penawaran.

Menurut kadariah (1994:35) untuk mengukur tanggapan jumlah barang yang ditawarkan terhadap perubahan dalam harga yang digunakan elastisitas penawaran. Senada dengan ini Gilarso(1994:35) menyatakan untuk mengukur cepat lambatnya jumlah yang ditawarkan (Q_s) disesuaikan dengan perubahan harga dipergunakan elastisitas penawaran (elasticity of supply) jika pra penjual dapat segera menambah jumlah barang yang ditawarkan, penawaran disebut elastis. Sebaliknya jika kenaikan harga tidak cepat disesuaikan dengan bertambahnya jumlah yang mau ditawarkan, penawaran dikatakan inelastis

Dengan mengetahui elastisitas dapat diramalkan perubahan yang terjadi di pasar. Misalnya bagi suatu perusahaan dapat ditentukan kenaikan produksi atau tidak sama sekali sedangkan bagi pemerintah dapat menjadi alat untuk meramalkan kesuksesan dari kebijakan ekonomi tertentu yang akan dilaksanakan. Dengan demikian dapat diketahui elastisitas adalah suatu yang

menggambarkan derajat kepekaan fungsi penawaran terhadap yang terjadi pada variabel –variabel yang mempengaruhinya

2. Jasa

a. Konsep Jasa

jasa adalah aktivitas ekonomi yang melibatkan sejumlah interaksi dengan konsumen atau dengan barang-barang milik, tetapi tidak menghasilkan transfer kepemilikan (<http://id.wikipedia.org/wiki/Jasa>)

Menurut Kotler (2001:195) Adalah Setiap tindakan atau unjuk kerja yang ditawarkan oleh salah satu pihak ke pihak lain yang secara prinsip intangibel dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apapun. Produksinya bisa terkait dan bisa juga tidak terikat pada suatu produk fisik.

Kotler (2002) juga mendefinisikan jasa sebagai setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidakberwujud fisik) dan tidak dapat menghasilkan kepemilikan sesuatu. Oleh sebabitu, jasa memiliki beberapa karakteristik unik yang membedakannya dari barandan berdampak pada cara memasarkannya.

Sedangkan jasa menurut Payne (2001:9) Adalah aktivitas ekonomi yang mempunyai sejumlah elemen (nilai atau manfaat) intangibel yang berkaitan dengannya, yang melibatkan sejumlah interaksi dengan konsumen atau dengan barang-barang milik, tetapi tidak menghasilkan transfer kepemilikan. Perubahan dalam kondisi bisa saja muncul dan

produksi suatu jasa bisa memiliki atau bisa juga tidak mempunyai kaitan dengan produk fisik.

b. Karakteristik Jasa

Seringkali dikatakan bahwa jasa memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari barang atau produk –produk manufaktur. Empat karakteristik yang paling sering dijumpai dalam jasa dan pembeda dari barang pada umumnya adalah (Payne, 2001:9)

1) Tidak berwujud

Jasa bersifat abstrak dan tidak berwujud, berarti jasa tidak dapat dilihat, dirasakan, dicicipi atau disentuh seperti yang dapat dirasakan dari suatu barang.

2) Heterogenitas

Jasa merupakan variabel non – standar dan sangat bervariasi. Artinya, karena jasa itu berupa suatu unjuk kerja, maka tidak ada hasil jasa yang sama walaupun dikerjakan oleh satu orang. Hal ini dikarenakan oleh interaksi manusia (karyawan dan konsumen) dengan segala perbedaan harapan dan persepsi yang menyertai interaksi tersebut.

3) Tidak dapat dipisahkan

Jasa umumnya dihasilkan dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan, dengan partisipasi konsumen dalam proses tersebut. Berarti, konsumen harus berada di tempat jasa yang dimintanya, sehingga konsumen melihat dan bahkan ikut ambil bagian dalam proses produksi tersebut.

4) Tidak tahan lama

Jasa tidak mungkin disimpan dalam persediaan. Artinya, jasa tidak bisa disimpan, dijual kembali kepada orang lain, atau dikembalikan kepada produsen jasa dimana ia membeli jasa.

Karakteristik jasa (Tjiptono, 2006:18) adalah sebagai berikut :

1. *Intangibility*

Jasa berbeda dengan barang. Bila barang merupakan suatu objek, alat atau benda; maka jasa adalah perbuatan, tindakan, pengalaman, proses, kinerja atau usaha. Hal tersebut yang menyebabkan jasa tidak dapat dilihat, dirasa, dicium, didengar, atau diraba sebelum dibeli dan dikonsumsi

2. *Inseparability*

Barang biasanya diproduksi, kemudian dijual, lalu dikonsumsi. Sedangkan jasa pada umumnya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi pada waktu dan tempat yang sama.

3. *Variability/heterogeneity/inconsistency*

Jasa bersifat sangat variabel karena merupakan *non-standardized output*, artinya banyak variasi bentuk, kualitas, dan jenis, tergantung kepada siapa, kapan, dan di mana jasa tersebut diproduksi.

4. *Perishability*

Yaitu jasa tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan.

5. *Lack of ownership*

Merupakan perbedaan dasar antara jasa dan barang. Pada pembelian barang, konsumen memiliki hak penuh atas penggunaan dan manfaat produk yang dibelinya. Di lain pihak, pada pembelian jasa, pelanggan mungkin hanya memiliki akses personal atas suatu jasa untuk jangka waktu yang terbatas (misalnya kamar hotel, bioskop, jasa penerbangan dan pendidikan).

3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penawaran Jasa

a. Harga

Menurut Kotler (dalam Simamora, 2001:195) harga adalah nilai yang diperkirakan konsumen untuk suatu manfaat atas pengonsumsiannya, penggunaan atau kepemilikan barang atau jasa.

Harga jual menurut Swastha (1990:257) adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan *mark up* yang digunakan untuk menutup biaya *overhead* pabrik perusahaan. Lewis (1994:5) menyebutkan harga jual merupakan sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual.

Mulyadi (2001:78) dalam bukunya menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah

dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark up*. Harga jual dapat dikatakan sebagai sejumlah nilai suatu produk (termasuk didalamnya keuntungan yang diinginkan dalam satuan uang) yang dibuat oleh produsen dan diterima oleh konsumen yang nilainya terdiri atas total biaya produksi dan *mark up* atau laba yang diinginkan perusahaan.

Abdul Halim dan Bambang Supomo dalam Sukardi (2005:169) menyatakan dalam jangka panjang harga jual produk atau jasa yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba bagi perusahaan. Berdasarkan teori tersebut dapat disimpulkan bahwa diperlukan suatu penanganan yang serius dalam proses penetapan harga jual dimuka, agar harga jual dapat ditetapkan dengan memadai, dalam arti harga jual tersebut minimal dapat menutupi biaya yang dikeluarkan, harga jual dapat bersaing dengan perusahaan sejenis, dan harga jual mengandung laba yang dapat diharapkan produsen.

Bishop dan Toussaint (dalam Hijratullaili, 2009:20) menyatakan apabila harga suatu barang naik dibandingkan dengan harga barang lain, maka produsen akan terangsang untuk meningkatkan produksi barang tersebut, sebaliknya jika harga barang turun maka produsen akan terangsang untuk memproduksinya dalam jumlah yang sedikit. Berarti perubahan-perubahan harga menyebabkan para produsen mengadakan perubahan-perubahan yang menguntungkan mereka.

Tjiptono (2002:151) menyatakan harga jual adalah jumlah moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa yang akan berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Sehingga dapat dikatakan harga jual merupakan sejumlah nilai suatu produk termasuk didalamnya keuntungan yang diinginkan dalam satuan uang yang dibuat oleh produsen dan diterima oleh konsumen yang nilainya terdiri atas total biaya produksi dan *mark up* atau laba yang diinginkan perusahaan.

Menurut Swastha (1993:65), tingkat harga terjadi dipengaruhi oleh beberapa faktor :

- a. Keadaan Perekonomian
- b. Permintaan dan Penawaran
- c. Elastisitas permintaan
- d. Persaingan
- e. Biaya
- f. Tujuan Perusahaan
- g. Pengawasan Pemerintah

1) Metode Penetapan Harga

Beberapa metode penetapan harga adalah sebagai berikut :

- a. Pendekatan biaya

Menurut Tjiptono (1997:160) metode penetapan harga berdasarkan biaya dapat dibagi lagi menjadi beberapa bagian :

- 1) *Mark Up Pricing* (Penetapan harga berdasarkan biaya plus)
Metode penetapan harga jual yang paling dasar adalah menambah tingkat keuntungan yang standar pada biaya yang telah dibebani pada barang.

- 2) *Target Return Pricing* (Penetapan harga berdasarkan tingkat keuangan sasaran)
Suatu pendekatan lainnya dalam menetapkan harga jual dengan orientasi biaya dikenal sebagai penetapan harga berdasarkan tingkat keuntungan sasaran, perusahaan mencoba menentukan harga jual yang memungkinkan meraih tingkat hasil atas investasi.
- 3) *Perceived Value Pricing* (Penetapan harga berdasarkan persepsi nilai)
Perusahaan menghitung harga jual berdasarkan nilai atau citra yang dirasakan oleh konsumen terhadap produk.
- 4) *Doing Rate pricing* (Penetapan harga dengan mengikuti pasar yang ada)
Dalam metode ini perusahaan mendasarkan perhitungan harga jumlahnya terutama pada harga jual yang ditetapkan oleh pesaing. Harga jual yang ditawarkan dapat sama, lebih mahal atau murah dari pada yang ditawarkan oleh pesaing-pesaing utamanya.
- 5) *Saled Bid Pricing* (Penawaran Harga dalam sampul tertutup)

Cara penetapan harga yang berorientasi pada persaingan juga.

Banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang ikut tender agar mendapatkan pekerjaan. Perusahaan mendasarkan tingkat harganya lebih pada perkiraan atau dugaan tentang bagaimana pesaing-pesaing memasang harga dan berhubungan langsung dengan biaya atau permintaan yang dihadapi oleh perusahaan. Jika perusahaan ingin memenangkan kontrak, maka harga jual atau penawaran dibuat lebih rendah dari pada yang ditawarkan oleh perusahaan lain. Walaupun jelas perusahaan tidak dapat memasang harga di bawah harga tertentu, yaitu biaya-biayanya karena hal ini malah memperburuk keadaan sendiri, akan tetapi makin besar selisih harga penawaran di atas biaya, makin sempit kesempatan perusahaan bersangkutan memenangkan kontrak.

b. Pendekatan Pasar dan Persaingan

Menurut Tjiptono (1997:164) metode penetapan harga berdasarkan pendekatan pasar dan persaingan dapat dibagi menjadi lagi sebagai berikut

- 1) Setingkat harga saingan
- 2) Di bawah harga saingan
- 3) Di atas harga saingan

Penetapan harga di bawah saingan dimana untuk mencegah timbulnya perang harga lebih lanjut. Strategi ini dilakukan oleh perusahaan yang mempunyai kedudukan stabil di pasar, sedangkan penetapan harga di atas saingan akan berpengaruh terhadap omset penjualan, apabila saingan tidak ikut menaikkan harga, kemungkinan langganan akan pindah sehingga omset penjualan turun.

Jadi harga adalah sejumlah nilai yang diperkirakan konsumen untuk suatu manfaat atas pengkonsumsian, harga juga merupakan sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya yang dikeluarkan pada proses produksi sehingga akhirnya dapat mendatangkan keuntungan.

Penetapan harga yang baik dan tepat dapat mendatangkan keuntungan yang maksimum. Karena salah satu cara atau metode penetapan harga adalah berdasarkan keadaan ekonomi suatu wilayah. Apabila industri pandai dan cermat melihat keadaan perekonomian

maka penetapan harga yang pantas dapat dibuat sehingga akan mendatangkan keuntungan bagi industri.

b. Upah Tenaga Kerja

Menurut Rivai (2005 : 375) ”Upah adalah sebagai balas jasa yang adil dan layak diberikan kepada para pekerja atas jasa-jasanya dalam mencapai tujuan organisasi”. Upah merupakan imbalan finansial langsung yang dibayarkan kepada karyawan berdasarkan jam kerja, jumlah barang yang dihasilkan atau banyaknya pelayanan yang di berikan. Jadi tidak seperti gaji yang jumlahnya relatif tetap, upah dapat berubah-ubah. Konsep upah biasanya dihubungkan tenaga proses pembayaran bagi tenaga kerja lepas.

Upah dapat digunakan sebagai alat untuk memotivasi karyawan untuk meningkatkan prestasi kerja mereka dan merangsang karyawan untuk berperan aktif dalam peran pencapaian tujuan perusahaan. Selain itu upah merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja karyawan. Upah merupakan suatu penerimaan sebagai suatu imbalan dan pemberian jasa kepada penerima jasa. Untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah dan akan dilakukan yang berfungsi sebagai jaminan kelangsungan kehidupan yang layak bagi kemanusiaan dan produksi yang dinyatakan atau dinilai dalam uang yang ditetapkan menurut suatu persetujuan undang-undang dan peraturan dan dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pemberi kerja dan penerima kerja (Heidjarahman dan Husnan, 1997 : 61).

Menurut Matris dan Jakson (2002 : 32) “ Upah adalah merupakan faktor yang penting yang bagaimana dan mengapa orang-orang bekerja

pada suatu organisasi lain”. Upah sebagai salah satu komponen kompensasi memegang peranan penting dalam upaya meningkatkan kinerja karyawan dan sebagai faktor perangsang dalam mendorong karyawan tercapainya tujuan, sehingga pemberian upah yang layak bagi karyawan harus diperhatikan.

Dengan pemberian upah, diharapkan seorang tenaga kerja dapat untuk produktif dan mempunyai tanggung jawab penuh terhadap tugasnya, sehingga target volume produksi perusahaan dapat terpenuhi. Selain itu dengan adanya tenaga kerja dan pihak perusahaan akan dapat terjalin dengan baik, sehingga seluruh tenaga kerjanya akan berusaha untuk meningkatkan prestasi karena merasa dihargai perusahaan.

Sebagaimana halnya dengan harga barang-barang dan jasa-jasa, harga tenaga kerja atau yang lebih dikenal dengan upah, tinggi rendahnya ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar akan tenaga kerja. Dipandang dari sumber daya manusia secara keseluruhan, tingkat upah atau wage rate ditentukan oleh kurva permintaan akan tenaga kerja agregatif dan kurva penawaran akan tenaga kerja agregatif. Di mana kurva permintaan akan tenaga kerja agregatif adalah kurva yang menggambarkan jumlah-jumlah tenaga kerja per satuan waktu yang diminta oleh masyarakat pada berbagai kemungkinan tingkat upah nyata.

Tingkat upah nyata atau upah riil (real wage rate) adalah tingkat upah yang dinyatakan dengan tingkat harga konstan, sedangkan

tingkat upah nominal adalah tingkat upah berdasarkan harga pasar pada saat upah diterima.

Hubungan antara tingkat upah riil dengan tingkat upah nominal menurut BPS dapat dinyatakan secara matematis sebagai berikut :

$$W = \frac{w}{H} \dots\dots\dots(2.4)$$

Di mana :

- W = tingkat upah nyata
- w = tingkat upah nominal
- H = tingkat harga

Dalam menghitung upah minimum dan upah layak minimum menurut Zadjuli (2005:14), perlu diperhatikan beberapa dasar perhitungan sebagai berikut:

- a. Proporsi pengeluaran ideal mengikuti Kebutuhan Hidup Minimum (KHM) sesuai dengan konsep ILO (*International Labor Organization*)
- b. Pengeluaran untuk mengembalikan energi yang dipakai harus diganti
- c. Upah murni adalah $(1: 0,6254) = 1,5989766$ kali pengeluaran untuk makan dan minum per kapita rata-rata, tidak termasuk pengeluaran untuk keperluan rokok dan tembakau.
- d. Upah minimum adalah sama dengan nilai penggantian energi pekerja yang dipakai untuk bekerja ditambah dengan upah murni pekerja itu sendiri.

Upah layak minimum sebagai berikut (Zadjuli, 2005: 15-17) :

- a) Pekerja lajang Upah Layak Minimum = Upah Minimum
- b) Pekerja nikah tanpa anak = 2 x Upah Minimum
- c) Pekerja nikah dengan anak :
 - Satu = 3 x Upah Minimum
 - Dua = 4 x Upah Minimum
 - Tiga atau lebih = 5 x Upah Minimum

Pada teori di atas dapat disimpulkan bahwa tingkat upah tenaga kerja ditentukan oleh permintaan dan penawaran pasar akan tenaga kerja. Upah tenaga kerja termasuk dalam biaya produksi yang menentukan penawaran perusahaan, semakin tinggi upah tenaga kerja yang dikeluarkan maka akan berdampak pada menurunnya keuntungan dan sebaliknya, jika upah tenaga kerja dapat ditekan maka akan meningkatkan keuntungan industri. Jadi diperlukan pengembalian yang pantas untuk dapat menutupi biaya tenaga kerja tersebut agar industri tidak mengalami kerugian.

c. Konsep Bahan Baku

Salah satu hal yang harus diperhatikan dengan matang sebelum mendirikan suatu unit usaha atau perusahaan adalah ketersediaan input atau bahan baku yang cukup memenuhi sepanjang waktu. Permulaan pendirian perusahaan atau pembukuan suatu usaha sudah harus mempunyai kapasitas bahan baku atau input dan berada pada posisi yang lebih baik dari perusahaan mempunyai kapasitas seperti itu, artinya perusahaan mempunyai keunggulan tertentu. Untuk itu strategi pengembangan produk perlu memikirkan tersedianya bahan baku yang cukup untuk produksi.

Menurut Converse dalam Husin (1987:17), bahan baku atau input adalah barang-barang yang masuk produk akhir yang diolah terlebih dahulu, sebelum dijual kepada konsumen. Sedangkan menurut Swastha

dan Sukotjo (1982:168) bahan baku merupakan bahan pokok untuk membuat barang lain.

Penyediaan input atau bahan baku yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat sangat ditentukan oleh kualitas dan harga. Semakin bagus kualitas input maka output yang dihasilkan juga akan bagus. Dan apabila harga input tersebut lebih murah maka imbasnya akan berdampak pada banyaknya output yang akan dihasilkan dan akan berpengaruh besar terhadap laba dari usaha tersebut.

Jadi bahan baku merupakan bahan dasar untuk menggerakkan sebuah industri (usaha). Karena bahan baku merupakan yang akan diolah dalam kegiatan industri untuk memperoleh barang lain yang lebih bermanfaat dan mempunyai nilai tambah atau nilai guna (*utility*) yang lebih tinggi, sehingga dapat memenuhi kehidupan masyarakat (konsumen) serta tentunya mendatangkan keuntungan bagi usaha industri tersebut.

B. Temuan Penelitian Sejenis

Hasil penelitian sejenis ini merupakan bagian yang menguraikan tentang beberapa pendapat atau hasil penelitian terlebih dahulu yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti. Di bawah ini dikemukakan beberapa hasil penelitian yang dilakukan dilapangan diantaranya:

Darmawati (2007) melakukan penelitian dengan judul "Analisis penawaran tomat di Sumatera Barat". Dari hasil penelitiannya disimpulkan

bahwa harga tomat, harga barang substitusi, luas lahan dan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penawaran tomat di Sumatera Barat.

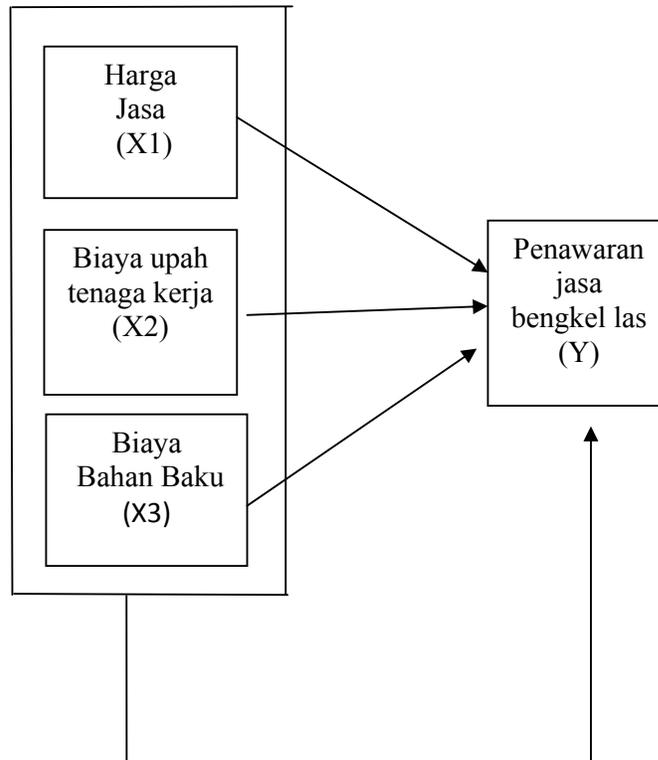
C. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual yang dimaksud disini adalah sebagai konsep untuk menjelaskan ,mengungkapkan dan menentukan persepsi keterkaitan variabel yang akan diteliti. Berdasarkan rumusan masalah keterkaitan maupun hubungan antara variabel yang akan diteliti diuraikan dengan berpijak pada kajian teori diatas

Sebagaimana yang telah dikemukakan diatas angkutan truk kota padang sangat berperan terhadap perekonomian kota padang dan merupakan peluang bisnis bagi masyarakat kota padang. Apabila jumlah truk meningkat di kota padang maka upah yang akan ditawarkan akan meningkat pula

Jadi dapat dilihat bersama-sama jumlah truk yang ada di kota padang, harga jasa ,biaya produksi dan teknologi yang ditawarkan akan mempengaruhi pertumbuhan bengkel las\

Skema keterkaitan variabel bebas dengan variabel terikat



Gambar 3. Kerangka Konseptual Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penawaran Jasa Bengkel Las Truk di Kota Padang

Harga jasa berpengaruh positif terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang. Apabila harga jasa meningkat maka penawaran jasa bengkel las truk akan meningkat pula dan sebaliknya apabila harga jasa menurun maka penawaran juga akan menurun

Biaya upah tenaga kerja berpengaruh positif terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang, apabila biaya upah tenaga kerja meningkat maka penawaran jasa bengkel las truk juga akan meningkat disebabkan adanya peningkatan jumlah tenaga kerja dan sebaliknya apabila biaya upah

tenaga kerja menurun maka penawaran jasa bengkel las akan menurun disebabkan adanya pengurangan tenaga kerja .

Biaya bahan baku berpengaruh positif terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang , apabila biaya bahan baku meningkat maka penawaran jasa bengkel las truk akan meningkat dan sebaliknya apabila biaya bahan baku menurun maka penawaran jasa bengkel las truk akan menurun.

D. Hipotesis

Adapun hipotesis yang didapat dari proposal mini adalah

1. Terdapat pengaruh yang berarti antara harga jasa terhadap penawaran jasa bengkel las truk di kota padang

$$H_0 : \beta_1 = 0$$

$$H_a : \beta_1 \neq 0$$

2. Terdapat pengaruh yang berarti antara biaya upah tenaga kerja terhadap penawaran jasa bengkel las truk di kota padang

$$H_0 : \beta_2 = 0$$

$$H_a : \beta_2 \neq 0$$

3. Terdapat pengaruh yang berarti antara biaya bahan baku pengelasan terhadap penawaran jasa bengkel las truk di kota padang

$$H_0 : \beta_3 = 0$$

$$H_a : \beta_3 \neq 0$$

4. Terdapat pengaruh yang berarti antara jumlah truk, harga upah pengelasan, biaya produksi pengelasan terhadap penawaran jasa bengkel las truk di kota padang

Ho: $\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$

Ha: salah satu $\beta \neq 0$

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil yang dikemukakan pada bab sebelumnya maka penulis dapat mengemukakan beberapa simpulan antara lain:

1. Harga jasa berpengaruh signifikan terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang dengan tingkat kepercayaan 95% (level Sig $0,000 < \alpha=0,05$). Semakin tinggi harga jasa maka penawaran cenderung meningkat. Tingkat pengaruh kedua variabel ini adalah 0,791. Pengaruh harga jual dengan penawaran telur ayam bersifat in elastis. Hal ini berarti peningkatan penawaran jasa bengkel las truk relatif rendah dibandingkan peningkatan harga jasa.
2. Biaya upah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap terhadap penawaran jasa bengkel las truk di kota padang dengan tingkat kepercayaan 95% (level Sig $0,046 < \alpha=0,05$). Semakin tinggi biaya upah temakanaga kerja maka penawaran cenderung meningkat. Tingkat pengaruh kedua variabel ini adalah 0,219. Pengaruh biaya upah tenaga kerja dengan penawaran jasa bengkel las bersifat tidak elastis. Hal ini berarti peningkatan penawaran jasa bengkel las relatif rendah dibandingkan peningkatan biaya upah tenga kerja
3. Biaya bahan baku berpengaruh signifikan terhadap penawaran jasa bengkel las di Kota Padang dengan tingkat kepercayaan 95% (level

Sig $0,002 < \alpha = 0,05$). semakin tinggi biaya bahan baku maka penawaran cenderung meningkat. Tingkat pengaruh kedua variabel ini adalah 0,644. Pengaruh biaya bahan baku dengan penawaran jasa bengkel las bersifat tidak elastis. Hal ini berarti peningkatan jasa bengkel las relatif rendah dibandingkan peningkatan biaya bahan baku

4. Secara bersama-sama harga jasa, biaya upah tenaga kerja, dan biaya bahan baku berpengaruh signifikan terhadap penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang dengan tingkat kepercayaan 95% (level Sig $0,000 < \alpha = 0,05$) semakin besar harga jasa, biaya upah tenaga kerja, dan biaya bahan baku maka penawaran jasa bengkel las truk cenderung meningkat.

B. Saran-saran

Berdasarkan simpulan dari penelitian ini maka penulis mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Kepada pengusaha bengkel las, dengan terdapatnya pengaruh yang signifikan antara harga jasa dengan penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang maka disarankan agar pengusaha memperhatikan harga jasa perbaikan las truk sebelum melakukan penawaran jasa bengkel las
2. Kepada peneliti lebih lanjut agar menggunakan regresi berkendala sehingga akan mengetahui apa saja faktor apa saja yang paling utama diantara variabel yang akan diteliti.

3. Kepada pengusaha bengkel las, dengan terdapatnya pengaruh yang signifikan antara biaya upah tenaga kerja dengan penawaran jasa bengkel las di Kota Padang maka disarankan agar pengusaha memperhitungkan biaya upah tenaga kerja sebelum melakukan penawaran.
4. Kepada pengusaha bengkel las truk dengan terdapatnya pengaruh yang signifikan antara biaya bahan baku dengan penawaran jasa bengkel las truk di Kota Padang maka disarankan agar pengusaha memperhitungkan biaya bahan baku sebelum melakukan penawaran.
5. Kepada Dinas Perindustrian,Perdagangan,Pertambangan, dan Energi sebagai instansi pemerintah di Kota Padang disarankan agar memberikan penyuluhan dalam peningkatan kualitas jasa perbaikan las truk menjadi lebih baik agar tidak merugikan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhirmen. 2005. *Buku Ajar Statistika I*. Padang: FE UNP.
- Arikunto, Sharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian*. Edisi Refisi V. Jakarta: Rineka Cipta
- Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan dan Energi Kota Padang ,2010
- ,Gilarso, T. 1993. Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Mikro. Kanius (anggota IKAPI).Yogyakarta
- Gilarso. 1994. *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Mikro*. Yogyakarta: Kanmus
- Gujarati, Damodar. 1999. *Ekonometrika Dasar*. Jakarta: Erlangga.
- Hartono.2007.Analisis Penawaran Ayam Pedaging di Tingkat Petani. Salatiga: Fakultas Pertanian Universitas Kristen Satya Wacana
- Hijratullaili. 2007. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Dalam Usaha Padi Sawah di Kelurahan Balai Gadang Kecamatan Koto Tanggah*. Padang: FE UNP(Tidak Diplublikasikan)
- Husin, Peni. 1987. *Prospek Perluasan Perusahaan*. Padang (Skripsi). Padang.
- Kadariah. 1999. *Teori Ekonomi Mikro*. Jakarta: FE UI
- Kotler dan Amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran Edisi Milenium*. Jakarta : Prehallindo.
- Masry Simbolon, Maringan. 2002. *Ekonomi Transportasi*. Ghalia Indonesia: Jakarta
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat
- Nicholson, Walter. 2001. *Teori Ekonomi Mikro Prinsip Dasar dan Perkembangannya*. Jakrata: Raja Grafindo Persada.
- Pindyck, Robert S. dan Daniel L. Rubinfeld. (2003). *Mikro Ekonomi*. Jakarta. PT.Indeks.