



KEPUTUSAN  
DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS SRIWIJAYA  
Nomor: 0927/UN9.FE/TU.SK/2021

TENTANG  
PANITIA UJIAN PROPOSAL TESIS  
PROGRAM STUDI S2 ILMU EKONOMI  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS SRIWIJAYA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS SRIWIJAYA

- Memperhatikan : Surat permohonan Koordinator Program Studi S2 Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya No. 044/UN9.1.1-IE/PS/2021 tanggal 17 Maret 2021, perihal Ujian Proposal Tesis mahasiswa atas nama Hamira.
- Menimbang : a. bahwa dalam rangka pelaksanaan ujian proposal tesis, perlu mengangkat panitia pengujian ujian proposal tesis;  
b. bahwa sehubungan dengan butir a di atas, perlu diterbitkan surat keputusan sebagai pedoman dan landasan hukumnya.
- Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;  
2. Undang-undang No.12 tahun 2012, tentang Pendidikan Tinggi;  
3. Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 1960, tentang Pendirian Unsri;  
4. Peraturan Pemerintah No. 66 tahun 2010, tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah No. 17 tahun 2010, tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan;  
5. Peraturan Menristek Dikti RI No. 12 tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Sriwijaya;  
6. Surat Keputusan Rektor Unsri No. 0506/UN9/SK.BUK.KP/2020 tanggal 13 April 2020 tentang Pemberhentian dan Pengangkatan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Pengganti Antar Waktu Masa Jabatan Tahun 2017-2021.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan :  
KESATU : Mengangkat panitia ujian proposal tesis mahasiswa Program Studi S2 Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya dengan susunan sebagai berikut;

Penanggung Jawab : Prof. Dr. Mohamad Adam, S.E., M.E (Dekan)  
Wakil Penanggung Jawab : Dr. Azwardi, S.E., M.Si (Wakil Dekan Bidang Akademik)  
Koordinator : Dr. Anna Yulianita, S.E., M.Si (Koordinator Program Studi S2 Ilmu Ekonomi)  
Pembimbing  
Ketua : Prof. Dr. Bernadette Robiani, M.Sc  
Anggota : Dr. Mukhlis, S.E., M.Si  
Penguji : 1. Dr. Suhel, S.E., M.Si  
2. Dr. Anna Yulianita, S.E., M.Si  
3. Dr. Imam Asngari, S.E., M.Si

Mahasiswa yang akan ujian  
Nama : Hamira  
NIM : 01022681923026  
BKU : Ilmu Ekonomi  
Judul Proposal : Analisis Integrasi Vertikal, Nilai Tambah dan Keuntungan pada Agroindustri Gambir di Kabupaten Musi Banyuasin.

- KEDUA : Segala biaya yang timbul akibat diterbitkan surat keputusan ini dibebankan pada anggaran Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya tahun 2021 dan/atau dana khusus yang disediakan untuk itu;
- KETIGA : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan segala sesuatu akan diubah dan/atau diperbaiki sebagaimana mestinya apabila ternyata dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Ditetapkan di : Indralaya  
Pada tanggal : 18 Maret 2021  
Dekan,



Prof. Dr. Mohamad Adam, S.E., M.E  
NIP. 196706241994021002

Tembusan:

1. Rektor Unsri (sebagai laporan)
2. Koordinator Prodi. S2 Ilmu Ekonomi
3. Dosen Tim Penguji
4. yang bersangkutan

**ANALISIS INTEGRASI VERTIKAL, NILAI TAMBAH DAN KEUNTUNGAN  
PADA AGROINDUSTRI GAMBIR DI KABUPATEN MUSI BANYUASIN**



**Tesis oleh:**

**Nama : Hamira**  
**NIM : 01022681923026**  
**Dosen Pembimbing : 1. Prof. Dr. Bernadette Robiani, M. Sc**  
**2. Dr. Mukhlis, S. E., M. Si**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
PASCA SARJANA PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI  
UNIVERSITAS SRIWIJAYA  
FAKULTAS EKONOMI  
2021**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. LATAR BELAKANG**

Agroindustri merupakan subsektor pertanian yang diharapkan dapat berperan penting terhadap pertumbuhan ekonomi, penerimaan ekspor, penyediaan lapangan kerja, pengurangan kemiskinan, dan pemerataan pembangunan wilayah. Komoditas perkebunan merupakan pendukung sektor industri terutama dalam penyediaan bahan baku (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2018). Adanya keterkaitan antarsektor pertanian dan industri, pengembangan industri hasil-hasil pertanian (agroindustri) diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah produk pertanian dan memperluas penciptaan lapangan kerja (Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, 2011). Upaya percepatan dan perluasan agroindustri dengan skala prioritas pada strategi hilirisasi beberapa komoditas unggulan yang memiliki daya saing dibutuhkan untuk mendorong peran agroindustri yang lebih besar dan berkelanjutan dalam perekonomian ke depan (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2012).

Salah satu komoditi pertanian yang dimiliki Indonesia dan memiliki prospek untuk dikembangkan adalah gambir. Gambir memiliki produk turunan dan manfaat yang banyak tidak kalah dengan kelapa sawit maupun karet. Antara lain sebagai pewarna, industri penyamak kulit, industri kosmetik, industri farmasi, ramuan makan sirih, bahan baku pembuatan permen dalam acara adat di India, pengawet bahan pangan, bahan perekat industri seperti kayu lapis atau papan partikel, dan penjermin pada industri air (Sabarni, 2015). Komoditi gambir dapat memasok bahan baku pada

industri pengolahan, meningkatkan nilai tambah dan menumbuhkan industri antara dan industri hilir. Pengembangan industri berbahan baku gambir dapat meningkatkan pendapatan petani gambir (Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, 2016). Produk gambir yang dihasilkan dapat berupa produk cair atau basah dan produk kering. (Pambayun et al., 2007)

Pada industri farmasi, katekin pada tanaman gambir digunakan untuk bahan pembuatan berbagai macam obat seperti obat penyakit hati, permen pelega tenggorokan, obat anti kanker, pasta gigi, obat sakit gigi, obat sakit perut, dan sebagainya. Pada industri kosmetika digunakan untuk bahan pembuatan krim anti aging, krim anti jerawat, *shampoo*, sabun mandi, dan sebagainya. Tanaman gambir memiliki potensi dan dapat dikembangkan lebih jauh. Seiring dengan berkembangnya jenis-jenis barang industri yang memerlukan bahan baku dari gambir (Manalu and Tri 2019).

Isu global pada industri pakaian jadi atau garmen, bahwa industri ini merupakan industri polutan kedua di dunia setelah migas. Penggunaan pewarna tekstil pada industri pakaian dapat menyebabkan tingkat pencemaran tanah yang signifikan dalam jangka panjang (Kumar, 2016; Toprak & Anis, 2017). Tidak hanya pencemaran tanah, proses pembuatan pakaian juga dapat menyebabkan pencemaran air dan udara. (Mukherjee, 2015; Arachchige et al., 2019). Untuk mengurangi masalah polutan ini, industri garmen melakukan pemilihan bahan yang *eco-friendly*. Industri garmen memanfaatkan teknologi pewarnaan alami yang ramah lingkungan. Di Indonesia, mulai dilakukan inovasi pewarnaan alami dan inovasi penggunaan serat-serat kain alami terutama menggunakan pewarnaan gambir (Kementerian Perdagangan Republik

Indonesia, 2016). Indonesia tanaman gambir tumbuh dengan baik di daerah khatulistiwa dengan curah hujan 2.500-3.000 mm per tahun (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2018). Adapun data produksi tanaman gambir di Indonesia sebagai berikut:

Tabel 1.1. Luas Panen, Produksi, dan Produktifitas Gambir Menurut Provinsi di Indonesia Tahun 2017

Provinsi	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktifitas (Ton/Ha)
Aceh	39	41	1,05
Sumatera Utara	1.623	1.742	1,07
Sumatera Barat	19.747	13.528	1,08
Riau	4.679	4.367	1,09
Kepulauan Riau	203	356	1,75
Sumatera Selatan	150	272	1,81
Kalimantan Barat	104	112	1,08

*Sumber: Direktorat Jenderal Perkebunan 2018 (Data Diolah)*

Produksi tanaman Gambir di Indonesia pada tahun 2017 sebesar 18.678 ton, dimana 72,43 persen dihasilkan di Provinsi Sumatera Barat. Produksi tanaman gambir di Provinsi Sumatera Barat dan Riau telah memasuki pasar ekspor. Sementara itu, produksi gambir di wilayah Sumatera Utara, Aceh, Kepulauan Riau, Sumatera Selatan, dan Kalimantan Barat untuk memenuhi kebutuhan di pasar dalam negeri (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2018). Kontribusi produksi gambir Provinsi Sumatera Selatan sebesar 1,33 persen terhadap produksi nasional namun, produktifitas gambir di Provinsi Sumatera Selatan tertinggi dibandingkan provinsi penghasil gambir lainnya. Pada Provinsi Sumatera Selatan, tanaman gambir dapat tumbuh dengan baik dan

menghasilkan hanya di daerah Kabupaten Musi Banyuasin lokasinya di Desa Toman, Kecamatan Babat Toman. Data yang diperoleh dari Dinas Perkebunan Kabupaten Musi Banyuasin yaitu sebagai berikut (Dinas Perkebunan Kabupaten Musi Banyuasin, 2020):



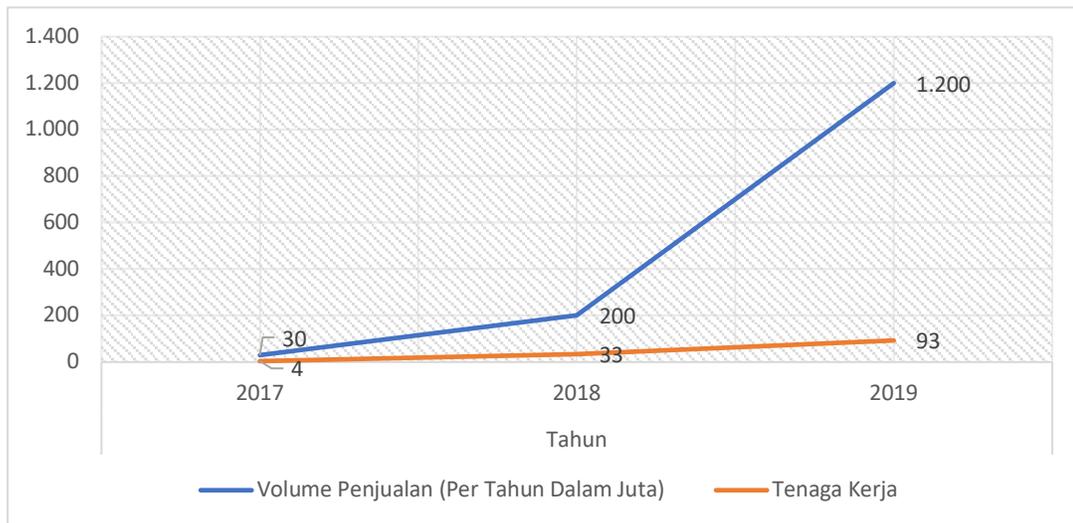
Gambar 1.1. Luas Areal Perkebunan Rakyat, Produksi dan Produktivitas Getah Gambir Kering di Desa Toman Kecamatan Babat Toman Kabupaten Musi Banyuasin Tahun 2010-2018

*Sumber: Dinas Perkebunan Kabupaten Musi Banyuasin, 2020*

Luas areal perkebunan rakyat gambir di Desa Toman tahun 2010-2015 cenderung mengalami penurunan disebabkan adanya konversi dari tanaman gambir menjadi tanaman kelapa sawit. Pada tahun 2015-2018 luas areal perkebunan gambir kembali mengalami peningkatan. Tanaman gambir tidak membutuhkan lahan khusus, dapat menjadi tanaman sela diantara tanaman karet. Produksi getah gambir/ gambir kering cenderung mengalami peningkatan hal ini disebabkan adanya peningkatan permintaan getah gambir dan petani mulai memelihara tanaman gambir dengan baik. Pemerintah Kabupaten Musi Banyuasin menjalankan pembangunan keberlanjutan dengan melakukan hilirisasi produk tidak hanya untuk karet dan kelapa sawit, tetapi juga

melakukan hilirisasi produk gambir (Dinas Perkebunan Kabupaten Musi Banyuasin, 2020).

Perkebunan Gambir di Kabupaten Musi Banyuasin tidak hanya menghasilkan getah gambir kering, akan tetapi juga dikembangkan menjadi kain jumputan khas Muba yang diberi nama Gambo Muba. Produksi tanaman gambir menghasilkan getah gambir kering dan getah gambir cair. Kain jumputan Gambo Muba menggunakan pewarna alami dari getah gambir cair. Pemanfaatan limbah gambir/ gambir cair untuk pewarna kain menggantikan pewarna tekstil, dimana pewarna kain dari gambir merekat kuat pada serat kain, tidak mudah luntur, ramah lingkungan dan tidak menyebabkan penyakit kanker kulit. Pewarna alami dari gambir sebagai alternatif substitusi impor pewarna sintesis, yang dapat menghasilkan warna cokelat kemerahan, cokelat tua, hitam, hijau maupun warna cokelat muda jika ditambahkan dengan zat pembangkit warna (Dekranasda Kabupaten Musi Banyuasin, 2020).



Gambar 1.2. Perkembangan Volume Penjualan dan Tenaga Kerja Kain Gambo Muba, Tahun 2017-2019

*Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Musi Banyuasin, 2020*

Kain jumputan Gambo Muba mengangkat kearifan lokal dan memberikan kontribusi positif bagi petani gambir dan pengrajin Gambo Muba. Adanya hilirisasi gambir dari getah gambir menjadi kain Gambo Muba mendorong penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Musi Banyuasin. Berdasarkan data Disperindag Kabupaten Musi Banyuasin (2020) sejak tahun 2017, terjadi peningkatan yang signifikan pada usaha baru kain Gambo Muba. Adanya perkembangan kain Gambo Muba meningkatkan volume penjualan dan penyerapan tenaga kerja. Peningkatan volume penjualan dan tenaga kerja industri kain Gambo Muba tahun 2019 dibandingkan tahun 2017 mencapai lebih dari 100 persen. Adanya peningkatan volume penjualan kain Gambo Muba berdampak pada peningkatan penyerapan tenaga kerja.

Kain jumputan Gambo Muba juga menciptakan munculnya industri garmen yang menggunakan bahan kain Gambo Muba sebagai bahan baku utama. Peningkatan volume penjualan kain Gambo Muba disebabkan oleh adanya permintaan lokal untuk produksi industri garmen yang menggunakan bahan kain Gambo Muba (Dekranasda Kabupaten Musi Banyuasin, 2020). Pemerintah Kabupaten Musi Banyuasin mendorong eksistensi kain Gambo Muba melalui penerapan penggunaan seragam bagi pegawai kantor pemerintahan. Selain itu, masyarakat umum mulai menggunakan pakaian Gambo Muba untuk acara-acara formal maupun non-formal yang mendorong perkembangan industri garmen Gambo Muba. Berdasarkan data sejak tahun 2019 terdapat 16 usaha garmen yang menggunakan bahan kain Gambo Muba. Adapun penyerapan tenaga kerja pada industri garmen sebanyak 52 tenaga kerja (Disperindag Kabupaten Musi Banyuasin, 2020).

Tidak hanya terjadi peningkatan permintaan lokal, permintaan di luar Kabupaten Musi Banyuasin yang didorong dengan adanya promosi Gambo Muba pada berbagai *event* baik nasional maupun mancanegara (mubakab.go.id, 2020). Adapun kegiatan promosi Gambo Muba yaitu *Inacraft Exhibition 2019*, *Kriyanusa Exhibition*, Festival Indonesia 2019 di Oslo Norwegia, *Jakarta Fashion Week 2019*, *Export Brilianpreneur 2019*, maupun kegiatan lainnya (Dekranasda Kabupaten Musi Banyuasin, 2020). Seiring meningkatnya volume penjualan kain Gambo Muba dan industri garmen Gambo Muba juga berdampak pada meningkatkan produksi getah gambir. Adanya keterkaitan antara output getah gambir yang digunakan sebagai input pada industri kain Gambo Muba. Kemudian output kain Gambo Muba yang digunakan sebagai input pada industri garmen memungkinkan terjadinya integrasi vertikal pada agroindustri gambir. Berdasarkan fenomena diatas maka dilakukan penelitian mengenai analisis integrasi vertikal, nilai tambah, dan keuntungan yang terjadi pada agroindustri gambir.

## **1.2. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini:

1. Bagaimana terbentuknya integrasi vertikal dan dampak adanya integrasi vertikal pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin.
2. Berapa besar penciptaan nilai tambah pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin.
3. Berapa besar tingkat keuntungan pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin.

### **3.1. TUJUAN PENELITIAN**

1. Untuk mengetahui terbentuknya integrasi vertikal dan dampaknya pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin.
2. Untuk mengetahui seberapa besar penciptaan nilai tambah pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin.
3. Untuk mengetahui tingkat keuntungan pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin.

### **3.2. MANFAAT**

#### **1. Manfaat Akademis**

Manfaat akademis dari penelitian ini diperuntukkan bagi mahasiswa khususnya mahasiswa pasca sarjana Fakultas Ekonomi serta para akademis pada umumnya. Diharapkan dapat mengetahui bagaimana integrasi vertikal, nilai tambah, dan keuntungan pada agroindustri gambir serta dapat menjadi referensi dan bahan perbandingan untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

#### **2. Manfaat Teoritis**

Manfaat teoritis dari penelitian ini diharapkan dari hasil penelitian dapat menjadi masukan bagi pengembangan ilmu ekonomi. Selain itu, diharapkan dari penelitian ini dapat menjadi bahan kajian dan perbaikan bagi peneliti untuk mengembangkan penelitian selanjutnya.

## **BAB II**

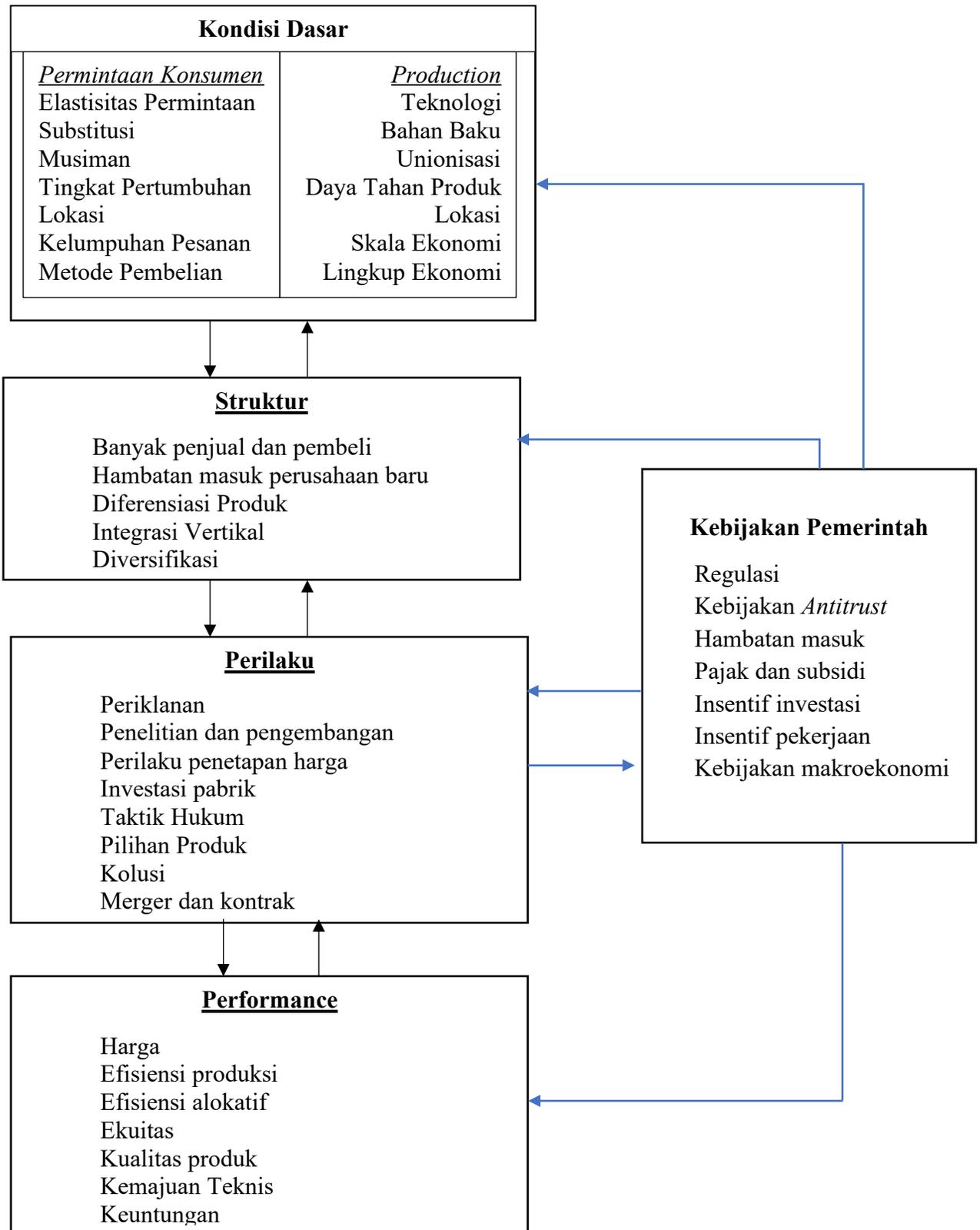
### **STUDI KEPUSTAKAAN DAN PENELITIAN TERDAHULU**

#### **2.1. STUDI KEPUSTAKAAN**

##### **2.1.1. Teori Organisasi Industri**

Teori organisasi industri terdiri dari struktur pasar, perilaku, dan kinerja industri, serta terdapat hubungan yang erat diantaranya. Organisasi industri berkaitan dengan struktur industri dalam perekonomian dan perilaku perusahaan dan individu dalam industri tersebut (Tirole, 1988). Pada teori ekonomi mikro, hubungan struktur dan kinerja dalam pasar persaingan sempurna, struktur pasar menghasilkan kinerja ekonomi yang efisien dengan harga yang sama dengan biaya marginal, perusahaan yang tidak efisien akan keluar dari pasar, dan keuntungan ekonomi jangka panjang sama dengan nol. Sementara itu, struktur pasar monopolistik, kinerja ekonomi menjadi buruk dimana harga melebihi biaya marginal, perusahaan yang tidak efisien dapat bertahan dalam jangka panjang, dan keuntungan ekonomi lebih besar dari nol (Waldman and Jensen 2019).

Menurut pendekatan struktur-perilaku-kinerja, suatu industri kinerja menunjukkan bagaimana keberhasilan suatu industri dalam menghasilkan keuntungan bagi konsumen bergantung pada perilaku perusahaan, serta bergantung pada struktur pasar (faktor-faktor yang menentukan daya saing pasar). Struktur suatu industri bergantung pada kondisi dasar pasar, seperti teknologi dan permintaan suatu (Carlton and Perloff 1994).



Gambar 2.1. Struktur, Perilaku, dan Kinerja  
 Sumber: (Carlton and Perloff 1994)

Gambar 2.1. mengilustrasikan hubungan antara struktur, perilaku, dan kinerja. Selain itu, menunjukkan bagaimana kondisi dasar dan kebijakan pemerintah berinteraksi. Pendekatan struktur-perilaku-kinerja untuk mempelajari organisasi industri, pada gambar terdapat hubungan antara kondisi dasar pasar menentukan struktur pasar, struktur pasar menentukan perilaku pasar, dan perilaku menentukan kinerja. Di sisi kanan, terdapat tanda panah berwarna biru yang menunjukkan bahwa pemerintah memengaruhi kondisi dasar pasar, kemudian mempengaruhi struktur pasar, mempengaruhi perilaku, dan mempengaruhi kinerja. Panah hitam di sebelah kiri menunjukkan mungkin ada efek umpan balik antara kondisi dasar pasar pada struktur pasar, struktur pasar pada perilaku, kemudian perilaku pada kinerja.

Perilaku industri mencakup semua variabel yang ada dalam struktur pasar seperti misalnya derajat persaingan antara penjual, ada atau tidaknya rintangan masuk, derajat integrasi vertikal dari produksi bahan baku sampai distributor. Integrasi vertikal merupakan bagian dari perilaku industri menghadapi persaingan dengan melakukan koordinasi kegiatan di dalam pasar. Integrasi vertikal adalah penggabungan antara perusahaan-perusahaan yang beroperasi pada tahap-tahap produksi yang berbeda-beda. Strategi integrasi vertikal adalah dapat berupa kendali terhadap inputnya (*backward*) dan kendali terhadap outputnya (*forward*) ataupun keduanya. Pada integrasi vertikal kebelakang, perusahaan memperoleh kendali terhadap input atau sumberdaya dengan menjadi pemasok sendiri. Integrasi vertikal kedepan, perusahaan memperoleh kendali terhadap output dengan menjadi distributor bagi dirinya sendiri (Scherer and Ross, 1990).

Salah satu alasan mengapa perusahaan melakukan integrasi vertikal adalah karena strategi ini dapat menghilangkan biaya yang tidak perlu. Aktivitas tawar-menawar dapat dihilangkan jika dua perusahaan yang sebelumnya terpisah menjadi bagian yang berurutan dibawah kepemilikan yang sama. Demikian juga pengeluaran untuk advertensi dan promosi yang tadinya terjadi, tidak lagi diperlukan. Jadi berbagai penghematan dapat dilakukan, seperti penghematan biaya dalam proses produksi, pemasaran dan penggunaan informasi (Carlton and Perloff 1994).

Kinerja adalah hasil dari perilaku yang digambarkan dalam keuntungan, efisiensi yang digunakan pabrik, peralatan, dan sumber daya dan sebagainya. Kinerja menciptakan keuntungan, efisiensi, pertumbuhan ekonomi, kemampuan dalam menciptakan peluang kerja, dan kemampuan dalam menciptakan pendapatan. Pada praktiknya, ukuran kinerja dapat bermacam-macam, bergantung pada pada jenis industrinya. Kinerja dalam suatu industri juga dapat diamati melalui nilai tambah (*value added*), produktivitas, dan efisiensi. Nilai tambah mencerminkan kemampuan ekonomi pada suatu usaha (Lipczynski, Wilson, and Goddard 2005).

### **2.1.2. Integrasi Vertikal**

Integrasi dapat menggambarkan keadaan tertentu dari organisasi perusahaan di pasar. Ada dua jenis dasar integrasi yaitu integrasi vertikal dan integrasi horizontal. Integrasi vertikal adalah kombinasi atau penggabungan dua atau lebih perusahaan yang berada pada tahap yang dapat dipisahkan dari proses produksi yang sama (Koch, 1980).

Porter (1985) berpendapat bahwa integrasi vertikal adalah instrumen yang berharga bagi perusahaan dalam menciptakan keunggulan kompetitif dengan

mengambil keuntungan di pasar yang tidak sempurna. Menurutnya, tujuan strategis integrasi vertikal adalah untuk memanfaatkan berbagai bentuk ekonomi yaitu: ekonomi operasi gabungan, ekonomi kontrol dan koordinasi internal, ekonomi informasi, ekonomi menghindari pasar dan ekonomi hubungan yang stabil. Pfeffer & Salancik (1978), integrasi vertikal penting untuk mengurangi ketidakpastian eksternal dan mengamankan pasokan input penting.

Integrasi vertikal dan pengaturan kontrak vertikal mencerminkan respons terhadap kekuatan pasar yang ada di pasar hulu atau hilir (atau keduanya) dan/atau mencerminkan upaya untuk mengurangi resiko ketidakpastian atau memanfaatkan kekuatan pasar. Hal ini menjadi dasar fundamental bagi teori neoklasik tentang integrasi vertikal. Integrasi vertikal dapat membantu perusahaan mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi dengan mengurangi biaya transportasi dan mengurangi waktu pengiriman Porter (1985).

Integrasi vertikal telah menekankan nilai pengurangan biaya transaksi. Secara langsung mengendalikan operasi, perusahaan yang terintegrasi dapat menghindari biaya untuk mencari pemasok terbaik dan termurah, menegosiasikan persyaratan kontrak yang rumit, memantau arus dan kualitas input, serta menegakkan ketentuan kontrak dari pemasok yang dapat diandalkan. Kondisi dasar yang mendukung integrasi salah satunya adalah rasionalitas terbatas, yang berarti perusahaan membatasi apa yang terjadi di pasar. Transaksi pasar dapat berupa kontrak jangka panjang yang mengontrol sebagai kepemilikan langsung (Shepherd, 1990).

Tujuan integrasi vertikal adalah mengamankan rantai pasokan, penciptaan nilai dan keuntungan disetiap rantai nilai. Strategi ini memungkinkan perusahaan untuk

memiliki kendali yang lebih tinggi terhadap pasokan dan penjualan, sehingga mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi. Strategi ini berkaitan dengan penguasaan tahap-tahap proses produksi dari hulu (*upstream*) ke hilir (*down stream*). Integrasi vertikal ke arah hulu disebut *backward-vertical integration* sedangkan ke arah hilir disebut *forward-vertical integration*. Banyak pertimbangan yang mendorong perusahaan untuk melakukan strategi integrasi vertikal, seperti, keinginan untuk menekan biaya produksi dan biaya-biaya transaksi yang timbul dari hubungan produksi yang spesifik dan unsur ketidakpastian yang besar dan keinginan untuk mengamankan posisi pasar (Banker & Perry, 1999).

Coase (1937) dampak integrasi vertikal dapat mengurangi biaya transaksi. Konsep biaya transaksi untuk menjelaskan organisasi perusahaan dan cara mereka berinteraksi di sepanjang rantai pasokan. Teori biaya transaksi didasarkan pada tiga asumsi perilaku: rasionalitas terbatas, oportunistik, dan netralitas risiko. Williamson (1985) menjelaskan bahwa karakteristik transaksi tertentu mempengaruhi koordinasi vertikal atau pilihan struktur tata kelola.

Sebagian besar alasan mengapa perusahaan memilih untuk berintegrasi secara vertikal berkaitan dengan pengurangan biaya dan menghilangkan eksternalitas pasar. Secara umum, perusahaan membutuhkan alasan yang baik untuk melakukan integrasi vertikal karena integrasi vertikal dapat melibatkan biaya yang besar. Oleh karena itu, perusahaan yang terintegrasi vertikal terjadi jika manfaatnya lebih besar daripada biayanya. Kelebihan dari integrasi vertikal yaitu perusahaan dapat menurunkan biaya transaksinya, perusahaan yang terintegrasi vertikal dapat memastikan input yang stabil, memperbaiki kegagalan pasar karena eksternalitas dengan menginternalisasi

eksternalitas tersebut, perusahaan dapat menghindari peraturan, pembatasan, dan pajak pemerintah, dan menciptakan kekuatan pasar (Carlton and Perloff 1994).

Biaya transaksi dalam integrasi vertikal adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan strategi dalam mempertahankan rantai pasok yang efisien. Biaya transaksi dapat terdiri dari biaya koordinasi pemasok, biaya organisasi tenaga kerja, biaya mengelola distributor, biaya komisi dan *fee*. Biaya-biaya tersebut merupakan biaya yang muncul ketika terjadi pertukaran. Total biaya transaksi dalam integrasi vertikal agroindustri gambir dihitung dengan menggunakan persamaan (Zulfiandri et al. 2017):

$$TrC_j = \sum Z_{ij} \dots\dots\dots(1)$$

Dimana,  $Z_{ij}$  adalah komponen biaya transaksi dan  $TrC_j$  adalah total biaya transaksi pada integrasi vertikal j.

### 2.1.3. Nilai Tambah

Menurut Anderson dan Hanselka (1914) nilai tambah memiliki arti menambahkan nilai pada produk mentah dengan membawanya ke tahap produksi selanjutnya. Kegiatan agroindustri dapat meningkatkan nilai tambah dari hasil pertanian kemudian diolah menjadi produk industri pengolahan. Nilai tambah menjadi indikator penting dalam kegiatan ekonomi. Nilai tambah dapat dihitung dengan cara nilai output produksi dikurangi dengan biaya madya. Biaya madya merupakan biaya faktor-faktor produksi seperti bahan baku, bahan penolong, upah, biaya energi yang dibutuhkan di dalam memproduksi output (Hasibuan, 1993).

Nilai tambah diperoleh dari selisih nilai output dengan total pengeluaran (gaji atau upah, bahan baku, bahan bakar dan biaya lainnya (Rahardjo, 1986). Smith (1977) menjelaskan nilai tambah dari selisih antara produk akhir dengan pengorbanan yang telah dilakukan. Nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya. Besarnya nilai tambah suatu hasil pertanian karena proses pengolahan adalah merupakan pengurangan biaya bahan baku dan input lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan.

Faktor yang menyebabkan kecilnya nilai tambah yang diciptakan suatu industri yaitu pertama, rendahnya tingkat produksi yang dihasilkan akibat penguasaan pasar yang belum kuat. Masalah penguasaan pasar dikaitkan dengan kemampuan industri untuk memperoleh pesanan. Semakin sedikit pesanan semakin rendah tingkat produksi yang dihasilkan sehingga nilai tambah yang diciptakan juga semakin kecil. Kedua, biaya madya yang tinggi, dimana harga bahan baku dan bahan-bahan penolong pada industri ini relatif cukup mahal. Ketiga, kemampuan dalam mengolah bahan baku. Masalah ini berkaitan dengan teknologi yang digunakan, selain itu perbedaan penggunaan jumlah dan kualitas tenaga kerja dalam mengoperasikan peralatan tersebut yang berpengaruh terhadap mutu akhir produksi (Winardi, 1988).

#### 2.1.4. Keuntungan

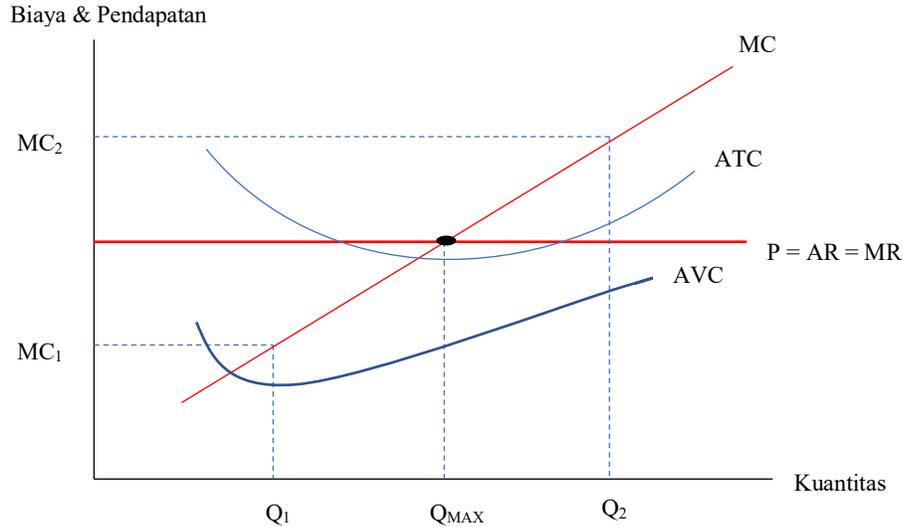
Kinerja perusahaan dari sisi keuntungan menunjukkan kemampuan perusahaan meminimumkan biaya input, sehingga mendapat selisih yang sepadan, sepadan dalam artian perusahaan memang diasumsikan mencari keuntungan sebanyak mungkin, namun pada dasarnya diasumsikan perusahaan memproduksi barang pada jumlah yang optimal dengan biaya yang dapat diminimalkan. Profit atau tingkat keuntungan secara definisi adalah selisih pendapatan yang dikurangi dengan biaya input produksi. Dalam ekonomi industri ada beberapa hal yang dapat digunakan untuk dapat menerangkan tingkat keuntungan, salah satunya adalah *price cost margin* (Carlton and Perloff 1999).

Pola keuntungan dapat digambarkan oleh margin harga dan biaya. PCM merupakan selisih atau jarak antara harga yang terjadi di pasar dengan tingkat biaya marginal dari perusahaan atau dengan kata lain bisa disebut margin laba perusahaan. Tingkat keuntungan dapat dicerminkan melalui *Price-Cost Margin*. *Price - Cost Margin* (PCM) merupakan indikator kemampuan perusahaan untuk meningkatkan harga di atas biaya produksi (Lipczynski, Wilson, and Goddard 2005).

Menurut Lerner (1934) perusahaan akan memilih tingkat output ketika *marginal cost* (MC) sama dengan *marginal revenue* (MR) untuk memaksimalkan tingkat keuntungan. Oleh karena itu, tingkat keuntungan maksimum dicapai ketika:

$$MC = MR \dots\dots\dots(2)$$

Pada pasar persaingan sempurna, pendapatan marginal terdiri dari dua komponen (Pindyck and Rubinfeld 1998):



Gambar 2.2. Keuntungan Maksimum Pasar Persaingan Sempurna  
*Sumber: Pindyck and Rubinfeld 1998*

1. Memproduksi tambahan satu unit output dan menjualnya pada tingkat harga (P) yang akan menambah penerimaan sebesar  $1 \times P = P$
2. Untuk menjual tambahan satu unit output, perusahaan harus menurunkan tingkat harga Q ( $\Delta P / \Delta Q$ ).

Oleh karena itu, *marginal revenue* pada pasar persaingan tidak sempurna yaitu:

$$MR = P + Q \left( \frac{\Delta P}{\Delta Q} \right) = P \left[ 1 + \left( \frac{Q}{P} \right) \left( \frac{\Delta P}{\Delta Q} \right) \right] = P \left( 1 + \frac{1}{\eta} \right) \dots\dots\dots(3)$$

Elastisitas permintaan barang terhadap harga ( $\eta$ ) menggambarkan persentase perubahan permintaan akibat adanya kenaikan harga 1%. Dimana elastisitas permintaan barang,  $\eta = (P/Q)(\Delta Q / \Delta P)$ , sehingga persamaan diatas merupakan kebalikan dari elastisitas permintaan barang terhadap harga ( $1/\eta$ ). Berdasarkan model tersebut, maka perusahaan pada persaingan tidak sempurna akan memilih tingkat

output ketika *marginal cost* sama dengan *marginal revenue* untuk memaksimalkan tingkat keuntungan.

$$MR = P \left(1 - \frac{1}{\eta}\right) = MC \dots\dots\dots(4)$$

Kerugian yang terjadi pada pasar persaingan tidak sempurna dikarenakan perusahaan membatasi output, dimana tingkat harga dinaikan melebihi *marginal cost*. Sejauhmana perusahaan dapat meningkatkan harga diatas *marginal cost* dapat dilihat dari tingkat kekuatan pasarnya. Oleh karena itu, persamaan diatas dapat ditulis menjadi:

$$\frac{(P-MC)}{P} = \frac{1}{\eta} \dots\dots\dots(5)$$

Persamaan tersebut disebut dengan Indeks Lerner. Pada sisi kiri menunjukkan kekuatan pasar suatu perusahaan yang dihitung melalui perbedaan tingkat harga dan *marginal cost* dibagi dengan harga. Nilai Indeks Lerner berada antara 0 dan 1 dimana pada pasar yang kompetitif indeks Lerner bernilai 0 atau tingkat harga sama dengan *marginal cost*. Kemudian apabila angka indeks Lerner mendekati 1, maka semakin besar kekuatan pasar pada perusahaan tersebut. Indeks Lerner juga memperlihatkan hubungan negatif antara elastisitas permintaan dengan *marginal cost*. Hal ini menunjukkan semakin tinggi elastisitas permintaan suatu barang maka kekuatan pasar suatu perusahaan akan semakin kecil (Carlton and Perloff 1999).

Data *marginal cost* dalam dunia nyata sulit untuk ditemukan, sehingga untuk mengatasinya maka diasumsikan industri bersifat constant return to scale (CRTS)

sehingga dalam jangka panjang *marginal cost* sama dengan *average cost* (Martin 1994). Kemudian persamaan indeks Lerner dapat ditulis menjadi:

$$\frac{P-AVC}{P} \dots\dots\dots(6)$$

Dimana perhitungan ini dikenal sebagai *price cost margin*. Pada penelitian ini, menggunakan perhitungan *price cost margin* sama seperti yang dilakukan oleh Jayanthakumaran (1999). Perhitungan yang dilakukannya membagi nilai tambah yang telah dikurangi upah dengan penjualan. Penyesuaian pada perhitungan dilakukan dengan mengganti nilai penjualan dengan nilai ouput. Hal ini dikarenakan nilai penjualan tidak mencerminkan penjualan yang sesungguhnya. Perhitungan *price cost margin* dapat dirumuskan:

$$PCM_j = \frac{VA_j - W_j}{O_j} \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan:  $VA_j$ = nilai tambah industri j,  $W_j$ =upah tenaga kerja j, dan  $O_j$ =nilai output industri j.

## 2.2. PENELITIAN TERDAHULU

Deb *et al.* (2020) melakukan penelitian yang mengkaji integrasi pasar dan transmisi harga di sepanjang rantai pasokan vertikal beras. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yang terdiri dari tiga *different time series* dari harga bulanan di Bangladesh. Pengujian kointegrasi Johansen menegaskan bahwa harga

pertanian, grosir dan eceran saling terintegrasi dalam jangka panjang. Uji kausalitas mengungkapkan bahwa harga ditemukan berada di tingkat grosir baik untuk pasar hulu maupun hilir. Model koreksi kesalahan asimetri (ECM) telah menemukan jangka pendek dan jangka panjang asimetri dalam transmisi harga dalam rantai pasokan vertikal dimana kedua produsen dan konsumen yang menjadi terpengaruh karena asimetri positif dan negatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Nakazibwe *et al.*, (2019) mengenai kinerja dan sistem pemanfaatan nilai tambah pada tanaman labu. Pada Uganda terdapat dua belas varietas labu yang ditanam. Tingkat produksi tanaman labu di Uganda di produksi dalam skala besar dan skala kecil. Semua bagian dari labu dapat dimanfaatkan dan dapat menciptakan nilai tambah. Budidaya tanaman labu di Uganda dapat mengurangi tingkat kemiskinan dan meningkatkan ketahanan pangan.

Pada artikel Sun *et al.* (2019) melakukan penelitian yang bertujuan untuk menunjukkan dampak integrasi vertikal perusahaan batubara terhadap kinerja inovasi tanggung jawab sosial perusahaan dan untuk menjelaskan jalur transmisi spesifiknya melalui struktur pembiayaan dan kekuatan pasar. Menggunakan data perusahaan batubara *A-share* dari tahun 2008 hingga 2017 sebagai sampel, menggunakan metode tabel input-output untuk mengukur derajat integrasi vertikal, dan mengeksplorasi hubungan antara keempat faktor tersebut melalui regresi linier berganda dan metode Bootstrap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) integrasi vertikal perusahaan batubara memiliki insentif positif untuk mempromosikan ICSR. (2) Struktur pembiayaan dan kekuatan pasar memainkan peran perantara rantai dalam proses

insentif ini. (3) Di daerah dengan proses pemasaran yang tinggi, integrasi vertikal memiliki pengaruh insentif yang lebih signifikan terhadap ICSR.

Nsubuga *et al.*, (2019) melakukan penelitian yang berkaitan dengan inovasi dalam nilai tambah produk sampingan pertanian. Output sampingan tersebut berasal dari subsektor tanaman pangan, peternakan, ikan dan kehutanan. Hasil kajian menunjukkan 7,8 juta ton dari subsektor tanaman, 6,69 juta kulit dan kulit, 2280 juta ton kotoran sapi dan 390.550 ton kotoran ayam dari subsektor peternakan, 36.000 ton dari subsektor ikan dan 440.000 m<sup>3</sup> serbuk gergaji dan potongan dari sub sektor kehutanan. Inovasi terkini dalam nilai tambah produk sampingan pertanian meliputi pembuatan briket, pupuk organik, biogas, biochar, pelet dan pestisida organik dari subsektor tanaman.

Boom & Buehler (2019) mempelajari bagaimana persaingan dan struktur vertikal secara bersama-sama menentukan kapasitas pembangkit, harga eceran, dan kesejahteraan di industri kelistrikan. Analisis yang dilakukan bahwa kesejahteraan tertinggi/ terendah jika persaingan digabungkan dengan integrasi vertikal. Kekuatan pendorong di balik hasil ini adalah risiko ekstraksi sewa: generator duopoli yang terintegrasi secara vertikal yang kapasitasnya tidak mencukupi untuk melayani permintaan eceran sendiri harus membeli listrik di pasar grosir dengan harga yang lebih tinggi. Untuk menghindari ekstraksi sewa, generator duopoli terintegrasi memilih kapasitas dan harga eceran yang terlalu tinggi, yang menyebabkan pemanfaatan kapasitas tidak efisien.

Pada artikel yang ditulis oleh Hamdaoui & Bouayad (2019) mempelajari integrasi vertikal sektor industri Maroko, faktor penentu dan pengaruhnya terhadap

kinerja ekonomi sektor tersebut dan pada perekonomian secara umum. Aspek kunci dari analisis kami adalah menyajikan hubungan antara teori-teori perusahaan dan integrasi vertikal, dan insentif untuk integrasi vertikal menurut dua pendekatan: teori monopoli dan efisiensi. Faktor-faktor ini juga mencerminkan hipotesis teori penjelas utama integrasi vertikal, terutama monopoli dan efisiensi. Integrasi vertikal menggambarkan peningkatan efisiensi ekonomi dengan mengatasi masalah kegagalan pasar. Pada tataran empiris, industri manufaktur Maroko pada hakikatnya dicirikan oleh kelemahan dan dispersi derajat integrasi vertikal.

Adapun studi yang dilakukan oleh Nogueira & Bataglia (2018) yang ini bertujuan untuk menganalisis pilihan antara pemasok internal dan eksternal pada tahap manufaktur di industri farmasi Brazil. Pengembangan model persamaan struktural dengan hipotesis tentang pengalaman, diversifikasi, kekhususan aset, dan integrasi vertikal. Hasil penelitian menemukan bahwa semakin tinggi pengalaman, semakin rendah integrasi vertikal dalam tahap manufaktur dan efek mediasi yang jelas dari pengalaman pada hubungan antara diversifikasi dan integrasi vertikal. Seiring dengan kemajuan perusahaan dalam pengalaman dan penyebaran kapabilitas di seluruh industri, agen memusatkan aktivitas pada tahap yang relevan dalam penciptaan nilai dan secara strategis melakukan *outsourcing* manufaktur.

Priyadarshi & Routroy (2018) melakukan penelitian mengenai tingkat integrasi vertikal pada tanaman herbal untuk hasil pertanian secara umum dan produk jamu dibahas secara rinci dengan berbagai dimensi yang diambil dari sudut pandang petani dan metodologi menggunakan *Fuzzy Analytic Hierarchy Process* (FAHP) di pedesaan Rajasthan (India). Metodologi yang diusulkan diaplikasikan di daerah pedesaan

Rajasthan (India) untuk produk herbal seperti *Aloe vera* dan *Gooseberry* (Amla). Kelayakan kerja pedesaan, sertifikasi, pengurangan limbah dan keberlanjutan usaha ditemukan sebagai faktor penting untuk integrasi vertikal dan integrasi vertikal di tingkat desa menjadi alternatif terbaik dari sudut pandang petani.

Studi yang dilakukan oleh (Prasertwattanukul & Ongkunaruk, 2018) yang menganalisis rantai pasokan perusahaan beras organik terintegrasi vertikal berukuran sedang, yang terdiri dari pertanian, penggilingan padi, pengemasan, dan toko ritel. Data pada penelitian yaitu data industri beras yang menggunakan teknik pertanian organik. Aspek yang dianalisis adalah kualitas, kuantitas, biaya, dan waktu tunggu antara elemen rantai pasokan beras organik yang terintegrasi secara vertikal dan umum. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diketahui bahwa agroindustri yang terintegrasi secara vertikal memiliki keunggulan dalam mengawasi kualitas dan kuantitas produk diseluruh rantai pasokan.

Hamidi & Elida (2018) menganalisis nilai tambah pengolahan sagu dan menentukan alternatif strategi pengembangan usaha agroindustri sagu. Penelitian dilakukan di Kabupaten Meranti. Analisis nilai tambah dilakukan dengan metode Hayami dan penentuan strategi dilakukan dengan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan sagu menjadi tepung sagu memberikan nilai tambah lebih tinggi dengan rasio nilai tambah 69,09 persen dibandingkan dengan sagu basah. Keuntungan yang diperoleh pelaku usaha tepung sagu lebih tinggi dibandingkan dengan sagu basah. Keuntungan yang diperoleh pelaku usaha tepung sagu sebesar 129,74 persen dan tenaga kerja sebesar 29,60 persen. Berdasarkan analisis SWOT,

strategi pengembangan usaha agroindustri sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti menggunakan strategi *weaknesses-opportunity*.

Shashi *et al.*, (2017) pada penelitiannya yang membahas pentingnya nilai tambah pada berbagai tahap rantai pasokan makanan. Penelitian yang dilakukannya menyelidiki hubungan nilai tambah dari pemain rantai pasokan yang berbeda dari tingkat pertanian hingga ritel. Studi tersebut terfokus pada nilai tambah produk pertanian di India. Hasil yang ditemukan menunjukkan bahwa nilai tambah petani yang berhubungan positif dengan nilai tambah pemasok, nilai tambah prosesor, dan nilai tambah distributor. Selain itu, penambahan nilai pemasok berhubungan positif dengan penambahan nilai prosesor, dan penambahan nilai prosesor berhubungan positif dengan penambahan nilai distributor. Selain itu, nilai tambah distributor berhubungan positif dengan penambahan nilai pengecer.

Penelitian Basant & Mishra (2017) membahas mengenai penurunan derajat integrasi vertikal di industri utama sektor manufaktur India selama periode pasca-reformasi, Penelitian ini merupakan upaya untuk memeriksa bagaimana 'disintegrasi vertikal' tersebut telah mempengaruhi pasar perusahaan kekuasaan dan implikasinya terhadap kebijakan persaingan. Menggunakan kumpulan data panel dari 49 industri utama sektor manufaktur India untuk periode 2003-2004 hingga 2010-2011 dan menerapkan pendekatan GMM sistem untuk memperkirakan model data panel dinamis. Penelitian ini menemukan bahwa integrasi vertikal tidak menyebabkan dampak yang signifikan pada pasar rata-rata kekuatan perusahaan dalam suatu industri. Sebaliknya, itu dipengaruhi oleh ukuran pasar, dan upaya penjualan dan teknologi terkait. Meskipun intensitas penjualan berdampak positif pada kekuatan pasar, namun

pengaruh ukuran pasar dan intensitas teknologi ternyata negatif. Khususnya, seperti integrasi vertikal, konsentrasi pasar, rasio impor terhadap ekspor, dan intensitas modal juga tidak berdampak signifikan terhadap kekuatan pasar.

Priscilla *et al.*, (2017) melakukan penelitian tentang kinerja di sektor pertanian di India. Data yang digunakan yaitu data produksi dan produktivitas padi-padian, sayur-sayuran, ketersediaan susu dan telur per kapita, dan produksi daging dalam kurun waktu 30 tahun. Analisis laju pertumbuhan, indeks ketidakstabilan dan dekomposisi dilakukan untuk mempelajari kinerja sektor pertanian. Selama periode keseluruhan, kawasan padi-padian pangan menunjukkan pertumbuhan negatif sedangkan pertumbuhan produksi dan produktivitas positif. Untuk susu dan telur, baik produksi maupun ketersediaan per kapita menunjukkan pertumbuhan yang positif. Produksi daging menunjukkan tingkat pertumbuhan yang signifikan secara positif. Laju pertumbuhan luas areal, produksi dan produktivitas sayur mayur dan buah-buahan bernilai positif.

Sanal & Kumar (2017) dalam artikelnya melakukan analisis nilai tambah pada produk agro. Industri pengolahan berbasis pertanian dan agro menjadi solusi utama dalam masalah kekurangan makanan dan produk makanan bernilai tambah di India. Sektor pengolahan agro merupakan salah satu sektor terbesar di India dalam hal produksi, pertumbuhan, konsumsi, dan ekspor produk agro bernilai tambah. Industri pengolahan buah dan sayuran di India sangat terdesentralisasi dengan kapasitas yang luas.

Pada artikel yang ditulis oleh Benmehaia & Brabez (2016) membahas faktor-faktor empiris yang menentukan integrasi vertikal dalam industri manufaktur makanan

di Aljazair. Dalam penelitian ini, fokus pada pengaruh struktur industri makanan, biaya transaksi, dan beberapa kondisi pasar. Menggunakan data untuk periode 16 tahun (2000-2015) untuk mengestimasi model regresi linier. Melalui analisis ekonometri, tiga ukuran integrasi vertikal digunakan untuk menguji determinan integrasi vertikal dalam industri pengolahan makanan. Hasil empiris mendukung adanya variasi dalam hal pengaruh struktur industri dan kondisi pasar, sedangkan biaya transaksi yang terlibat dalam koordinasi industri makanan tampaknya berpengaruh signifikan terhadap tren integrasi vertikal.

Asom & Ijirshar (2016) pada artikelnya mengkaji dampak nilai tambah pertanian terhadap pertumbuhan ekonomi Nigeria. Penelitian menggunakan model pertumbuhan eksogen Solow-Swan. Data untuk studi ini bersumber dari National Bureau of Statistics (NBS), Bank Dunia, Bank Sentral Nigeria dan Ekonomi Global dari tahun 1981 hingga 2015. Model yang dibangun untuk studi ini memproksikan produk domestik bruto sebagai variabel endogen yang mengukur pertumbuhan ekonomi sebagai fungsi nilai tambah di sektor pertanian, pengeluaran pemerintah sebagai persen dari PDB, tingkat inflasi dan pertumbuhan jumlah penduduk. Penelitian ini menggunakan teknik ekonometri uji akar unit Augmented Dickey-Fuller (ADF), uji kointegrasi Johansen dan model koreksi kesalahan untuk analisis empiris. Studi tersebut menunjukkan bahwa nilai tambah pertanian memiliki pengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Nigeria baik dalam jangka pendek maupun panjang.

Kusumaningsih *et al* (2016) melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui *trend* harga eceran beras di Indonesia dan harga gabah di tingkat petani di

Indonesia dan untuk mengidentifikasi vertikal integrasi pasar beras di Indonesia. Data yang digunakan data bulanan harga beras eceran dan harga gabah di tingkat petani (harga gabah kering panen di tingkat petani) di Indonesia selama Januari 2008 - Januari 2016. Metode kuadrat terkecil digunakan untuk menentukan tren harga, sedangkan Model ECM digunakan untuk memperkirakan integrasi vertikal pasar beras Indonesia. Hasilnya menunjukkan bahwa kedua jenis harga tersebut memiliki trend naik. Dalam analisis integrasi vertikal pasar beras di Indonesia terdapat hubungan keseimbangan jangka panjang dan hubungan ekuilibrium jangka pendek.

Carillo, Caracciolo & Cembalo (2016) melakukan penelitian mengenai pertanian terintegrasi vertikal menunjukkan kinerja ekonomi yang lebih tinggi secara signifikan jika dibandingkan dengan pertanian yang tidak terintegrasi. Data yang digunakan data pertanian di Italia tahun 2008-2011 dengan fokus pertanian yang memproduksi gandum durum. Secara empiris, model pencocokan skor kecenderungan diterapkan dalam upaya untuk memperkirakan perbedaan rata-rata, indeks kinerja pertanian termasuk biaya dan profitabilitas antara pertanian terintegrasi vertikal dan non-terintegrasi. Analisis tentang efek integrasi vertikal menunjukkan bahwa integrasi rantai pasokan meningkatkan daya saing dan profitabilitas.

Penelitian yang dilakukan oleh Ursino (2015) perusahaan berintegrasi untuk mendapatkan daya tawar terhadap pemasok lain dalam proses produksi. Biaya integrasi adalah hilangnya fleksibilitas dalam memilih pemasok yang paling sesuai untuk produk akhir tertentu. Terdapat pengaruh perkembangan keuangan pada struktur vertikal perusahaan, pola yang diamati dari FDI ke *outsourcing* dalam perdagangan internasional, dan terdapat pengaruh teknologi pada organisasi. Pada penelitian ini

menggambarkan dalam arti perkembangan teknologi beberapa dekade terakhir mungkin berdampak pada struktur organisasi perusahaan yang menyebabkan gelombang eksternalisasi dan meningkatkan strategi *outsourcing*.

Penelitian yang dilakukan oleh Andreou & Panayides (2015) menganalisis bagaimana integrasi vertikal dapat mempengaruhi perputaran persediaan dan kinerja. Menggunakan model kausal untuk melihat pengaruh integrasi vertikal pada tiga jenis persediaan, yaitu persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses, dan persediaan barang jadi. Model menguji interaksi antara jenis persediaan dan konsekuensi dari kinerja perputaran persediaan pada berbagai aspek kinerja perusahaan termasuk biaya dan profitabilitas. Berdasarkan hasil penelitian integrasi vertikal berpengaruh positif terhadap persediaan bahan baku dan persediaan barang jadi tetapi tidak berpengaruh signifikan terhadap persediaan barang dalam proses.

Szűcs & Szöllösi (2014) melakukan penelitian mengenai potensi integrasi vertikal dan horizontal yang terjadi pada produk ikan di Hungaria. Data dan informasi yang mendukung penelitian ini diambil dari sumber sekunder, seperti bahan, studi dan makalah khusus sektor, dan publikasi konferensi. Setelah transformasi ekonomi dan politik, output dan pemanfaatan sumber daya dari sektor produksi ikan Hungaria menurun lebih sedikit dari pada sektor peternakan lainnya, dan berhasil mempertahankan posisi pendapatannya. Ada permasalahan pada sektor ini menyebabkan terjadinya integrasi horizontal dan vertikal. Permintaan konsumen tidak dapat dipenuhi dengan cara yang efisien dan kompetitif, dan produk perikanan tidak dapat menemukan pasar yang aman kecuali aktivitas produsen, pengolah dan pedagang terkoordinasi.

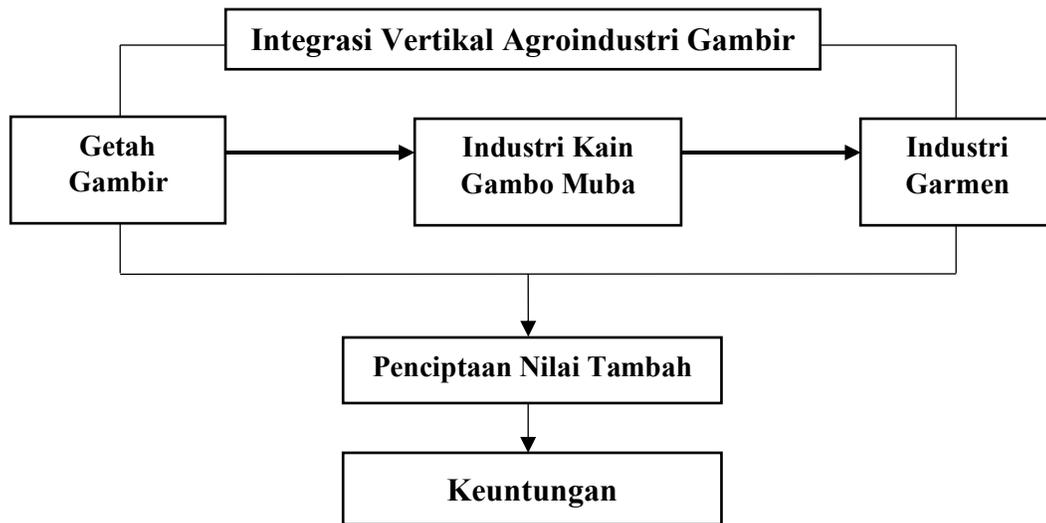
Pada artikel yang ditulis oleh Zhang (2013) menyelidiki pengaruh strategis pilihan pada perubahan tingkat integrasi vertikal dan implikasi kinerja dari perubahan tersebut. Studi saat ini menggunakan sumber data sekunder, adapun sumber data yaitu data tingkat pabrik dari *database World-Class Manufacturing (WCM)*. Hasil empiris menunjukkan bahwa *cost leader* cenderung lebih banyak mengubah tingkat integrasi vertikal. Penelitian ini juga menguji secara empiris hubungan antara perubahan tingkat integrasi vertikal dan kinerja operasi. Hasilnya menunjukkan bahwa perusahaan harus berhati-hati dalam mengubah tingkat integrasi vertikal mereka.

Acemoglu *et al.* (2009) melakukan penelitian mengenai faktor penentu integrasi vertikal dalam kumpulan data baru di lebih dari 750.000 perusahaan dari 93 negara. Fokus penelitian adalah pada pengaruh fitur kelembagaan tertentu pada keputusan integrasi vertikal perusahaan. Menyajikan sejumlah prediksi teoretis tentang interaksi antara pengembangan keuangan, biaya kontrak, dan tingkat integrasi vertikal. Konsisten dengan prediksi ini, biaya kontrak dan pengembangan keuangan sendiri tidak berpengaruh pada integrasi vertikal. Namun, hasil penelitian menemukan integrasi vertikal yang lebih besar di negara-negara yang memiliki biaya kontrak yang lebih besar dan perkembangan keuangan yang lebih besar. Kami juga menunjukkan bahwa negara-negara dengan biaya kontrak yang lebih besar lebih terintegrasi secara vertikal dalam industri yang lebih padat modal.

Artikel yang diteliti Reimer (2006) mengembangkan model hak milik yang menunjukkan bagaimana dalam keadaan tertentu kontrak produksi tidak mengalihkan kontrol yang memadai atas penggunaan aset produksi kepada perantara. Di sisi lain, integrasi menghilangkan insentif petani tertentu, sehingga produksi di lahan

perusahaan cenderung relatif mahal. Artikel ini membahas kecenderungan produsen daging babi yang sangat besar untuk mengontrakkan produksi babi ke petani mandiri dengan fasilitas mereka sendiri, dibandingkan menggunakan manajemen yang disewa dan memelihara babi di peternakan milik perusahaan (integrasi).

### 2.3. KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS



Gambar 2.3. Kerangka Pemikiran Teoritis

Integrasi vertikal menjelaskan adanya keterkaitan input-output pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin. Output pada getah gambir menjadi input pada industri kain Gambo Muba. Kemudian output pada industri kain Gambo Muba menjadi input produksi pada industri garmen. Adanya keterkaitan input-output ini memungkinkan terjadinya integrasi vertikal. Biaya transaksi dalam integrasi vertikal adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan strategi dalam mempertahankan rantai pasok. Selain itu, pada penelitian ini juga menganalisis dapat adanya integrasi vertikal pada agroindustri gambir.

Perilaku integrasi vertikal menentukan kinerja pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin. Pada penelitian ini menganalisis nilai tambah dan keuntungan. Nilai tambah dapat dihitung dengan cara nilai output produksi dikurangi dengan biaya madya. Biaya madya merupakan biaya faktor-faktor produksi seperti bahan baku, bahan penolong, upah, biaya energi yang dibutuhkan di dalam memproduksi output. *Price - Cost Margin* (PCM) merupakan indikator kemampuan perusahaan untuk meningkatkan harga diatas biaya produksi. Komponen *Price - Cost Margin* yaitu nilai tambah, upah tenaga kerja dan nilai output produksi.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. RUANG LINGKUP**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis biaya transaksi integrasi vertikal pada agroindustri gambir. Selain itu, penelitian ini juga menganalisis penciptaan nilai tambah dan keuntungan. Berdasarkan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) dari BPS (2020):

1. Gambir termasuk klasifikasi industri kode 01286 Pertanian Tanaman Obat atau Biofarmaka Non Rimpang. Kelompok ini mencakup usaha pertanian mulai dari kegiatan pengolahan lahan, penyemaian, pembibitan, penanaman, pemeliharaan, dan pemanenan tanaman obat atau biofarmaka non rimpang (termasuk pula tanaman bahan insektisida dan fungisida dan yang sejenis), seperti kina, adas, kapulaga, orang-arang, iles-iles, pinang, **gambir**, lidah buaya, kejibeling, sambiloto, kumis kucing, mengkudu atau pace, mahkota dewa dan sejenisnya. Termasuk kegiatan pembibitan dan pembenihan tanaman obat atau biofarmaka non rimpang.
2. Kain Gambo Muba termasuk klasifikasi industri kode 13122 Industri Kain Tenun Ikat. Kelompok ini mencakup usaha pembuatan kain tenun ikat dan usaha pewarnaan benang dengan cara mengikat terlebih dahulu.
3. Industri Garmen termasuk klasifikasi industri kode 14111 Industri Pakaian Jadi (Konveksi) dari Tekstil. Kelompok ini mencakup usaha pembuatan pakaian jadi (konveksi) dari tekstil/kain (tenun maupun rajutan) dengan cara memotong dan

menjahit sehingga siap dipakai, seperti kemeja, celana, kebaya, blus, rok, baju bayi, pakaian tari dan pakaian olahraga, baik dari kain tenun maupun kain rajut yang dijahit.

### **3.2. LOKASI PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan pada agroindustri getah gambir (petani getah gambir, industri kain Gambo Muba dan industri garmen) yang berada di Kabupaten Musi Banyuasin, Provinsi Sumatera Selatan.

### **3.3. TEKNIK PENGUMPULAN DATA**

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder, adapun teknik pengumpulan data yaitu sebagai berikut:

#### **1. Data Primer**

Data yang berhubungan langsung dengan objek berupa data yang belum diolah ataupun data yang masih mentah. Data primer yang dikumpulkan penulis dengan cara sebagai berikut:

##### **a) Kuisisioner**

Pengumpulan data dengan cara memberikan beberapa pertanyaan tertulis berkaitan dengan permasalahan yang dibahas kepada responden dengan memberikan kebebasan responden untuk menjawab sendiri ataupun memberikan beberapa alternatif jawaban pada kuisisioner.

##### **b) Wawancara**

Pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab langsung dengan narasumber (petani gambir, pemilik usaha kain Gambo Muba, pemilik usaha garmen) yang berhubungan dengan data atau informasi yang diperlukan.

## 2. Data Sekunder

Data yang diterbitkan oleh organisasi ataupun instansi yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas. Data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan, Badan Pusat Statistik Indonesia dan Provinsi Sumatera Selatan, Direktorat Jenderal Perkebunan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Musi Banyuasin, Dinas Perkebunan Kabupaten Musi Banyuasin, dan sumber-sumber lainnya.

### **3.4. POPULASI DAN SAMPEL**

Populasi menunjukkan keadaan serta jumlah objek pada penelitian secara keseluruhan yang memiliki karakteristik tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan petani gambir, produsen industri kain Gambo Muba, dan produsen garmen yang ada di Kabupaten Musi Banyuasin. Sampel merupakan kumpulan dari sebagian populasi objek yang diteliti. Berdasarkan data dari Dinas Perkebunan Kabupaten Musi Banyuasin pada tahun 2018 terdapat 72 petani gambir yang berada di Desa Toman. Sementara itu, data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Musi Banyuasin pada tahun 2020 terdapat 27 IKM Kain Gambo Muba dan 16 Industri Garmen yang menggunakan kain Gambo Muba yang berada di Desa Toman. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *stratified random sampling*.

Tabel 3.1. Populasi dan Sampel

Jenis Usaha	Jumlah Populasi	Persentase	Jumlah Sampel
Getah Gambir	72	10%	7
Kain Gambo Muba	27	50%	13
Garmen Kain Gambo	16	50%	8
Total Sampel			28

*Sumber: Dinas Perkebunan & Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Musi Banyuasin (Diolah)*

*Stratified random sampling* adalah suatu teknik pengambilan sampel dengan memperhatikan suatu tingkatan (strata) pada elemen populasi. Elemen populasi dibagi menjadi beberapa tingkatan (stratifikasi) berdasarkan karakter yang melekat padanya. Pada *stratified random sampling* elemen populasi dikelompokkan pada tingkatan-tingkatan tertentu dengan tujuan pengambilan sampel akan merata pada seluruh tingkatan dan sampel mewakili karakter seluruh elemen populasi yang heterogen.

Populasi usaha getah gambir terdapat 72 usaha dan diambil sampel sebesar 10 persen dari total populasi. Hal ini dikarenakan populasi pada usaha getah gambir bersifat homogen atau memiliki karakteristik yang sama sehingga diambil 10 persen dari populasi. Sementara itu, pada usaha kain Gambo Muba terdapat dua kelompok yaitu usaha yang memiliki keterkaitan dengan usaha garmen sebanyak 10 usaha dan usaha yang tidak memiliki keterkaitan dengan usaha garmen sebanyak 17 usaha. Sehingga diambil sampel sebanyak 50 persen atau 13 usaha dengan ketentuan 5 usaha

yang memiliki keterkaitan dengan usaha garmen dan 8 usaha yang tidak memiliki keterkaitan dengan usaha garmen. Usaha garmen terdapat populasi sebanyak 16 usaha, dimana 10 usaha memiliki keterkaitan dengan usaha kain Gambo Muba dan 6 usaha yang tidak memiliki keterkaitan dengan usaha kain Gambo Muba. Pada usaha garmen diambil sampel sebesar 50 persen atau 8 usaha dengan ketentuan 5 usaha yang memiliki keterkaitan dengan usaha kain Gambo Muba dan 3 usaha yang tidak memiliki keterkaitan dengan usaha kain Gambo Muba.

### **3.5. DEFINISI OPERASIONAL**

1. Integrasi vertikal merupakan keterkaitan input-output pada agroindustri gambir di Kabupaten Musi Banyuasin. Terbentuknya integrasi vertikal dapat dilihat dari adanya penghematan biaya dalam keterkaitan input-output. Pada penelitian ini untuk melihat terjadinya integrasi vertikal dianalisis jumlah biaya transaksi yang tercipta.
2. Biaya transaksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan strategi integrasi vertikal dalam mempertahankan rantai pasok dan menjamin ketersediaan bahan baku. Biaya transaksi terdiri dari biaya koordinasi pemasok, biaya organisasi tenaga kerja, biaya mengelola distributor, biaya komisi dan *fee* yang dinyatakan dalam satuan Rupiah.
3. Biaya koordinasi pemasok adalah biaya yang dikeluarkan untuk koordinasi antara perusahaan dengan perusahaan lain terkait dengan input-output produksi. Biaya koordinasi pemasok tercipta karena adanya koordinasi dan kerjasama.

4. Biaya komisi/*fee* adalah biaya yang dikeluarkan untuk jasa dalam proses penyaluran input-ouput produksi, biaya informasi maupun biaya lobi antar perusahaan maupun kepada pemerintah.
5. Nilai output yaitu penerimaan dari jumlah output produksi dikalikan dengan harga output produksi yang dinyatakan dalam satuan Rupiah.
6. Total input merupakan keseluruhan input produksi yang digunakan digunakan selama proses produksi.
7. Biaya input produksi yaitu jumlah pengeluaran dari biaya-biaya produksi untuk menghasilkan output yang dinyatakan dalam satuan Rupiah.
8. Nilai tambah mencakup komponen pendapatan faktor (upah, bunga, sewa, dan laba).
9. Biaya madya merupakan biaya faktor-faktor produksi seperti bahan baku, bahan penolong, upah, biaya energi yang dibutuhkan di dalam memproduksi output.
10. Keuntungan/ *Price Cost Margin* dilihat dari kemampuan perusahaan untuk meningkatkan harga diatas biaya produksi. Komponen terdiri dari nilai tambah, upah tenaga kerja dan nilai output produksi.
11. Biaya upah tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan sebagai balas jasa dari penggunaan sumber daya manusia dalam proses produksi.
12. Biaya bunga adalah bunga yang dibayarkan kepada pihak lain atas jasanya dalam meminjamkan uang kepada perusahaan.
13. Biaya sewa adalah sewa yang dibayarkan kepada pihak lain atas jasanya meminjamkan suatu properti (baik tanah, gedung, pabrik, dll) kepada perusahaan.

14. Output produksi merupakan hasil produksi dari gambir, industri kain Gambo Muba dan industri garmen yang dinyatakan dalam satuan unit, liter, dan meter.

### 3.6. TEKNIK ANALISIS

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik analisis kualitatif deskriptif. Metode analisis kualitatif deskriptif dengan menyajikan hasil perhitungan. Hasil perhitungan terdiri dari hasil perhitungan biaya transaksi integrasi vertikal, nilai tambah dan keuntungan. Nilai tambah dapat dihitung dengan cara nilai output produksi dikurangi dengan biaya madya. Biaya madya merupakan biaya faktor-faktor produksi seperti bahan baku, bahan penolong, upah, biaya energi yang dibutuhkan di dalam memproduksi output. Keuntungan nilai tambah, upah tenaga kerja dan output produksi. Perhitungan keuntungan menggunakan rumus (Jayanthakumaran 1999):

$$PCM_j = \frac{VA_j - W_j}{O_j} \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:  $VA_j$ = nilai tambah industri j,  $W_j$ =upah tenaga kerja j, dan  $O_j$ = nilai output industri j.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. HASIL PENELITIAN**

##### **4.1.1. Gambaran Umum Usaha Getah Gambir, Industri Kain Gambo Muba dan Industri Garmen di Kabupaten Musi Banyuasin**

Pertanian gambir tumbuh subur dan menghasilkan hanya terdapat di Desa Toman, Kecamatan Babat Toman, Kabupaten Musi Banyuasin. Tanaman gambir dapat dipanen saat usia tanaman memasuki tiga bulan dari penanaman dan masa usia produktif tanaman gambir mencapai 25 tahun jika dirawat dengan baik. Rata-rata petani gambir melakukan panen daun dan ranting gambir dalam satu bulan dilakukan 20 - 25 kali panen pada tanaman gambir yang berusia lebih dari 1 tahun. Produk tanaman gambir berupa getah gambir kering dan getah gambir cair. Proses pengolahan tanaman gambir ada yang masih tradisional dan ada yang sudah menggunakan alat yang lebih modern.

Proses pembuatan getah gambir membutuhkan waktu 3-4 hari dari panen dilahan pertanian hingga tahap penjemuran getah gambir kering. Daun dan ranting gambir hasil panen direbus selama satu jam kemudian digiling sekitar setengah jam. Setelah itu dipres selama satu jam untuk diambil sari patinya. Sari pati tersebut didiamkan selama satu malam setelah itu dimasukkan ke dalam karung dan dipres kembali. Setelah itu diperoleh produk getah gambir padat dan cair. Getah gambir padat direbus selama 15 menit kemudian dimasukan ke dalam wadah dan didiamkan sampai mengeras. Setelah itu, dipotong-potong dan dijemur selama satu hari. Getah gambir cair ini digunakan untuk pewarna kain pada industri kain Gambo Muba.

Kain Gambo Muba merupakan kain jumputan khas Musi Banyuasin yang menggunakan pewarnaan alami dari getah gambir. Proses pembuatan kain Gambo Muba diikat dan dicelupkan ke dalam pewarna getah gambir. Pertama, pembuatan pola pada kain putih polos. Setelah dibuat pola, kain tersebut diikat menggunakan tali rafia mengikuti pola. Kemudian kain yang sudah diikat menggunakan tali tersebut dicelupkan ke dalam wadah yang berisi pewarna getah gambir. Hal yang menarik dan unik dari pewarnaan getah gambir ini adalah warna yang dihasilkan tidak bisa sama persis walaupun menggunakan getah gambir yang sama. Selain itu, untuk menghasilkan warna yang berbeda-beda produsen kain Gambo Muba juga menambahkan sedikit kapur sirih, batu tunjung, dan batu tawas. Setelah dicelupkan dengan pewarna, kain Gambo muba dijemur seharian dan dicuci kembali menggunakan air bersih. Setelah dicuci dan dikeringkan kembali, kain Gambo Muba disetrika dan bisa langsung digunakan ataupun diolah lebih lanjut menjadi pakaian.

Kain Gambo Muba menjadi bahan baku pada industri garmen. Produk industri garmen yang menggunakan bahan baku Kain Gambo dapat berupa pakaian atasan untuk wanita dan laki-laki, *dress*, dan jaket bomber. Industri garmen yang menggunakan bahan baku Kain Gambo menciptakan produk *eco-fashion* dengan mengangkat kearifan lokal Kabupaten Musi Banyuasin. Produk industri garmen ini mulai berkembang dan dikenal diluar Kabupaten Musi Banyuasin baik di nasional maupun manca negara. Produk fesyen industri garmen memiliki kelebihan pada pewarnaan yang alami, aman bagi kulit, dan warna yang tahan lama.

#### 4.1.2. Usaha Getah Gambir

Hasil wawancara kepada petani gambir diperoleh data mengenai jumlah usaha berdasarkan lama usaha berdiri yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1. Jumlah Usaha Getah Gambir Menurut Lama Usaha

No	Lama Usaha (Tahun)	Jumlah	Persentase
1	3 – 6 Tahun	1	14,29
2	7 – 10 Tahun	2	28,57
3	> 10 Tahun	4	57,14
<b>Total</b>		<b>7</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Faktor lamanya usaha yang dikelola menjadi faktor yang sangat menentukan bagi usaha tersebut karena semakin lama usaha berdiri maka semakin banyak pengalaman yang diperoleh, kualitas produk semakin baik dan meningkat pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar. Terdapat 57,14 persen usaha getah gambir yang sudah berdiri lebih dari 10 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usaha getah gambir memiliki eksistensi usaha dan dapat bertahan dalam waktu yang lama. Kemampuan untuk mengolah usaha petani getah gambir tidak didapatkan dari pelatihan eksternal tetapi didapatkan dari tradisi turun-temurun dari keluarga. Lamanya usaha ini bertahan karena ada banyak pengalaman yang diperoleh dari turun-temurun keluarga. Adapun 14,29 persen usaha getah gambir yang baru berdiri, karena adanya peralihan dari petani karet ke petani gambir. Harga karet yang cenderung murah dalam beberapa tahun terakhir, menyebabkan petani karet mulai beralih ke usaha getah gambir.

Tabel 4.2. Jumlah Usaha Getah Gambir Menurut Usia Pemilik Usaha

No	Usia Pemilik Usaha (Tahun)	Jumlah	Persentase
1	47 – 49 Tahun	5	71,43
2	50 – 52 Tahun	1	14,29
3	> 52 Tahun	1	14,29
<b>Total</b>		<b>7</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

71,43 persen usia pemilik usaha getah gambir yaitu berusia 47 – 49 tahun dan masih tergolong usia produktif. Petani gambir memiliki stamina dan fisik yang kuat walaupun berusia lebih dari 47 tahun. Setiap pagi hari petani gambir memetik daun dan ranting gambir dengan membawa keranjang-keranjang. Proses produksi produk getah juga masih bersifat tradisional dan menggunakan tenaga manusia. Tidak hanya proses produksi, setiap harinya petani merawat tanaman-tanaman gambir dan memberi pupuk untuk memastikan tanaman tumbuh dengan baik dan menghasilkan getah gambir yang berkualitas.

Tabel 4.3. Jumlah Usaha Getah Gambir Menurut Pendidikan Pemilik Usaha

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	2	28,57
2	SMP/MTs	3	42,86
3	SMA/SMK	2	28,57
<b>Total</b>		<b>7</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Terdapat 42,86 persen pemilik usaha getah gambir merupakan lulusan SMP/MTs dan 28,57 persen merupakan lulusan SD. Petani getah gambir tidak menjadikan latar belakang pendidikan sebagai ukuran utama dalam menjalankan usaha getah gambir.

Pada usaha getah gambir yang menjadi faktor utama pendirian usaha adalah pengalaman yang telah diwarisi turun temurun dalam keluarga, keterampilan, manajemen usaha yang baik dan ketekunan dalam usaha.

Tabel 4.4. Jumlah Tenaga Kerja pada Usaha Getah Gambir

No	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah	Persentase
1	1-2 orang	5	71,43
2	3-4 orang	2	28,57
3	>4 orang	0	0,00
<b>Total</b>		<b>7</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Ada 5 usaha atau 71,43 persen yang memiliki 1-2 orang tenaga kerja yaitu sebagai tenaga kerja memetik daun dan ranting gambir serta tenaga kerja produksi. Sebagian besar tenaga kerja pada usaha getah gambir berasal dari penduduk Desa Toman itu sendiri baik tetangga, keluarga maupun teman pemilik usaha getah gambir. Tenaga kerja memetik daun dan ranting gambir merupakan tenaga kerja yang tidak tetap dan umumnya mereka memiliki pekerjaan juga di kebun karet sehingga apabila tidak bekerja memetik daun dan ranting gambir mereka bekerja di kebun karet. Sistem upah tenaga kerja memetik daun dan ranting gambir adalah sistem upah borongan sedangkan sistem upah tenaga kerja produksi adalah sistem upah harian ataupun mingguan.

#### 4.1.3. Industri Kain Gambo Muba

Adanya pertanian gambir mulai muncul inovasi pembuatan kain Gambo Muba menggunakan getah gambir cair sebagai pewarnaan alami. Adapun jumlah usaha kain Gambo Muba berdasarkan lama usaha yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.5. Jumlah Usaha Kain Gambo Muba Menurut Lama Usaha

No	Lama Usaha (Tahun)	Jumlah	Persentase
1	0,5 – 2 Tahun	3	23,08
2	2,5 – 4 Tahun	9	69,23
3	> 4 Tahun	1	7,69
<b>Total</b>		<b>13</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Berdasarkan hasil data lapangan, terdapat 69,23 persen usaha Kain Gambo Muba yang sudah berdiri selama 2,5 – 4 tahun. Kain jumputan Gambo Muba mulai berkembang pada tahun 2017. Pada tahun 2017 usaha kain Gambo Muba hanya terdapat 4 usaha, minat pasar semakin meningkat dalam dua tahun terakhir dikarenakan dukungan pemerintah termasuk promosi pada berbagai pameran skala nasional. Meskipun usaha kain Gambo Muba masih tergolong baru akan tetapi, produsen sudah banyak melakukan inovasi pada produk kain Gambo Muba termasuk menambah variasi warna kain dengan penambahan sedikit kapur sirih, batu tunjung, dan batu tawas. Selain itu, sudah mulai terjadi perkembangan inovasi pola-pola kain jumputan Gambo Muba seperti pola bulat telur, garis-garis horizontal, titik tujuh dan kupu-kupu.

Tabel 4.6. Jumlah Usaha Kain Gambo Muba Menurut Usia Pemilik Usaha

No	Usia Pemilik Usaha (Tahun)	Jumlah	Persentase
1	43 – 46 Tahun	4	30,77
2	47 – 50 Tahun	8	61,54
3	> 50 Tahun	1	7,69
<b>Total</b>		<b>13</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Terdapat 61,54 persen usia pemilik usaha kain Gambo Muba yaitu berusia 47 - 50 tahun. Usia pemilik usaha kain Gambo Muba termasuk dalam kelompok usia produktif yang pada umumnya memiliki kelebihan baik dari segi stamina, fisik, tingkat kecerdasan dan kreativitas. Kain Gambo Muba berasal dari kreativitas masyarakat yang memanfaatkan getah gambir dan didukung oleh Pemerintah Kabupaten Musi Banyuasin. Sebelum adanya usaha kain Gambo Muba, getah gambir cair hanya menjadi limbah dan dibuang oleh petani.

Tabel 4.7. Jumlah Usaha Kain Gambo Muba Menurut Pendidikan Pemilik Usaha

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	1	7,69
2	SMP/MTs	4	30,77
3	SMA/SMK	8	61,54
<b>Total</b>		<b>13</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Terdapat 61,54 persen atau 8 pemilik usaha kain Gambo Muba yang memiliki latar belakang pendidikan SMA/SMK. Pendirian usaha kain Gambo Muba tidak berdasarkan pendidikan akan tetapi, berdasarkan kreativitas dan ketekunan untuk menciptakan sebuah inovasi produk dengan kearifan lokal. Walaupun sebagian besar pendidikan pemilik usaha kain Gambo Muba yaitu lulusan SMA/SMK akan tetapi, pemilik usaha memiliki kreativitas dan mulai melakukan diferensiasi produk baik dari variasi pola atau motif. Pemerintah Kabupaten Musi Banyuasin juga memberikan pelatihan kepada pemilik-pemilik usaha kain Gambo Muba untuk meningkatkan keterampilan dan inovasi dalam mengembangkan usahanya.

Tabel 4.8. Jumlah Tenaga Kerja pada Usaha Kain Gambo Muba

No	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah	Persentase
1	1-3 orang	5	38,46
2	4-6 orang	7	53,85
3	>6 orang	1	7,69
Total		13	100,00

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Ada 7 usaha atau 53,85 persen yang memiliki 4-6 orang tenaga kerja yaitu sebagai tenaga kerja pengikat kain serta tenaga kerja pencelup kain. Sebagian besar tenaga kerja berasal dari penduduk wilayah pemilik usaha itu sendiri. Sistem upah tenaga kerja pengikat kain dan pencelup kain menggunakan sistem borongan yaitu berdasarkan kuantitas yang dikerjakan oleh tenaga kerja. Apabila terjadi peningkatan permintaan output kain Gambo Muba maka pemilik usaha menambah tenaga kerja tidak tetap.

#### 4.1.4. Industri Garmen

Tabel 4.9. Jumlah Usaha Garmen Menurut Lama Usaha

No	Lama Usaha (Tahun)	Jumlah	Persentase
1	0,5 – 2 Tahun	6	75,00
2	2,5 – 4 Tahun	2	25,00
3	> 4 Tahun	0	0,00
Total		8	100,00

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Peningkatan usaha kain Gambo Muba juga menciptakan munculnya industri garmen yang menggunakan bahan kain Gambo Muba sebagai bahan baku utama. Usaha garmen yang menggunakan kain Gambo Muba masih tergolong usaha baru, dimana terdapat 75,00 persen usaha garmen yang berdiri selama 0,5 – 2 tahun. Walaupun

tergolong baru, usaha garmen ini sudah dipromosikan diacara nasional seperti *Jakarta Fashion Week* pada tahun 2019 dan Festival Indonesia 2019 di Oslo Norwegia.

Tabel 4.10. Jumlah Usaha Garmen Menurut Usia Pemilik Usaha

No	Usia Pemilik Usaha (Tahun)	Jumlah	Persentase
1	38 – 43 Tahun	1	12,50
2	44 – 49 Tahun	5	62,50
3	> 49 Tahun	2	25,00
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Industri garmen muncul karena adanya kreativitas masyarakat untuk mengolah lebih lanjut kain Gambo Muba menjadi berbagai macam produk pakaian. Terdapat 62,50 persen usia pemilik usaha garmen yaitu berusia 44 - 49 tahun. Usia pemilik usaha garmen ini masih termasuk usia produktif dimana berada pada usia 15 – 64 tahun. Pada kelompok usia produktif pada umumnya memiliki kelebihan baik dari segi stamina, fisik, tingkat kecerdasan dan kreativitas.

Tabel 4.11. Jumlah Usaha Garmen Menurut Pendidikan Pemilik Usaha

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	0	0,00
2	SMP/MTs	2	25,00
3	SMA/SMK	6	75,00
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Sebagian besar pemilik usaha garmen merupakan lulusan SMA/SMK dengan persentase sebesar 75,00 persen. Untuk mendirikan usaha garmen tidak berdasarkan dengan tingkat pendidikan. Pemilik usaha memiliki pengalaman yang didapatkan dari

belajar secara mandiri maupun dari pelatihan untuk memproduksi produk pakaian yang menggunakan bahan baku kain Gambo Muba. Kain Gambo Muba diproduksi dengan cara diikat dengan tali sehingga kain Gambo Muba memiliki tekstur yang berkerut. Hal ini membuat proses produksi produk garmen menjadi lebih sulit dibandingkan dengan bahan baku menggunakan kain lainnya.

Tabel 4.12. Jumlah Tenaga Kerja pada Usaha Garmen

No	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah	Persentase
1	1-3 orang	3	37,50
2	4-6 orang	5	62,50
3	>6 orang	0	0,00
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Terdapat 62,50 persen usaha garmen yang memiliki tenaga kerja yaitu 4 – 6 orang sebagai penjahit pakaian. Tenaga kerja pada usaha garmen berasal dari dalam daerah dan luar daerah. Sistem pengupahan pada usaha garmen menggunakan sistem upah borongan dan mingguan/bulanan. Tenaga kerja tetap menggunakan sistem upah mingguan/bulanan sedangkan tenaga kerja tidak tetap menggunakan sistem upah borongan.

## 4.2. PEMBAHASAN

### 4.2.1. Biaya Input Produksi dan Nilai Output Produksi

#### 4.2.1.1. Usaha Getah Gambir

Biaya input produksi merupakan biaya yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan output. Biaya input produksi yaitu biaya bahan baku, biaya bahan

penolong, biaya energi, biaya upah, biaya penyusutan peralatan, biaya bunga dan biaya sewa. Adapun biaya input produksi pada usaha getah gambir yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.13. Biaya Input Produksi Getah Gambir per Bulan

No.	Biaya Bahan Baku	Biaya Energi	Biaya Upah	Biaya Penyusutan Peralatan	Biaya Bunga	Biaya Input Produksi
1	1,950,000	335,000	1,700,000	60,833	27,153	4,072,986
2	1,500,000	290,000	1,000,000	37,500	-	2,827,500
3	1,600,000	304,000	1,500,000	58,333	27,340	3,489,673
4	1,750,000	344,000	1,200,000	40,000	-	3,334,000
5	1,885,000	358,000	2,550,000	62,500	23,543	4,879,043
6	1,825,000	342,000	2,000,000	58,333	34,760	4,260,093
7	1,625,000	301,000	1,700,000	41,666	-	3,667,666
Total						
Biaya Input	12,135,000	2,274,000	11,650,000	359,165	112,796	26,530,961
Rata-rata	1,733,571	324,857	1,664,286	51,309	28,199	3,790,137

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Biaya input produksi getah gambir didominasi oleh biaya bahan baku sebesar 45,74 persen dan biaya upah tenaga kerja sebesar 43,91 persen. Total biaya bahan baku pada usaha getah gambir yaitu Rp12.135.000 per bulan. Bahan baku getah gambir memiliki nilai yang tinggi dikarenakan gambir tidak mudah tumbuh dengan baik dan menghasilkan. Ketidakpastian produksi pertanian dapat menyebabkan harga bahan baku lebih tinggi. Total biaya upah pada usaha getah gambir yaitu Rp11.650.000 per bulan. Biaya tenaga kerja merupakan komponen biaya terbesar karena pada tahap

produksi getah gambir sebagian besar masih bersifat tradisional dan menggunakan tenaga fisik manusia dalam memproduksi produk getah gambir.

Tabel 4.14. Nilai Output Produksi Getah Gambir per Bulan

No.	Jumlah (per jerigen)	Harga	Nilai Output
1	150	35,000	5,250,000
2	120	35,000	4,200,000
3	132	35,000	4,620,000
4	135	35,000	4,725,000
5	156	35,000	5,460,000
6	151	35,000	5,285,000
7	134	35,000	4,690,000
Total Nilai Output	978	245,000	34,230,000
Rata-rata	140	35,000	4,890,000

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Produsen melakukan proses produksi untuk mengolah ataupun mengubah input produksi menjadi output produksi. Output produksi pada usaha getah gambir berupa getah gambir cair yang dimasukkan ke dalam jerigen ukuran 35liter dengan harga Rp35.000 per jerigen. Total output produksi getah gambir yaitu sebanyak 978 per bulan dengan nilai output produksi sebesar Rp34.230.000 per bulan. Sebelum adanya usaha kain Gambo Muba, getah gambir cair hanya menjadi limbah dan dibuang oleh petani getah gambir. Jumlah output produksi pada getah gambir cair tidak menentu, tergantung dengan kualitas daun dan ranting gambir. Daun gambir yang muda, besar dan lebar lebih banyak menghasilkan getah gambir padat dibandingkan getah gambir cair.

#### 4.2.1.2. Industri Kain Gambo Muba

Biaya input produksi terdiri dari komponen biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya energi, biaya upah, biaya penyusutan peralatan, biaya bunga dan biaya sewa.

Tabel 4.15. Biaya Input Produksi Kain Gambo Muba per Bulan (Dalam Ribu Rupiah)

No.	Biaya Bahan Baku	Biaya Bahan Penolong	Biaya Energi	Biaya Upah	Biaya Penyusutan Peralatan	Biaya Bunga	Biaya Input
1	9,360	5,415	220	7,700	20.2	34.5	22,750
2	7,500	4,332	190	2,500	15.3	28.2	14,566
3	8,400	4,774	200	7,200	16.7	32.9	20,624
4	9,700	4,887	140	5,200	17.5	-	19,945
5	4,480	5,120	150	3,600	13.5	-	13,364
6	4,100	4,737	200	3,600	12.5	-	12,650
7	3,750	4,905	167	3,750	15.8	-	12,588
8	6,400	5,008	150	5,000	16.3	33.1	16,607
9	5,600	5,082	187	5,200	18.3	-	16,087
10	6,000	4,752	120	3,600	19.6	21.1	14,513
11	5,250	5,570	158	4,800	12.7	-	15,791
12	5,950	5,415	140	4,800	12.3	-	16,317
13	6,400	4,815	200	6,000	14.6	27.5	17,457
Total Biaya Input	82,890	64,812	2,222	62,950	205	177	213,257
Rata-rata	6,376	4,986	171	4,842	16	30	16,405

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Total biaya input produksi pada usaha kain Gambo Muba yaitu Rp213.257.000 per bulan. Komponen biaya terbesar pada biaya input produksi usaha kain Gambo Muba yaitu biaya bahan baku sebesar 38,87 persen, biaya bahan penolong sebesar 30,39 persen dan biaya upah sebesar 29,52 persen. Biaya bahan baku kain Gambo Muba besar karena menggunakan kain yang berbahan *silk*, bahan rayon *viscose* dan katun rayon yang memiliki harga tinggi. Besarnya biaya bahan penolong dikarenakan penggunaan

pewarna getah gambir dengan kuantitas yang banyak dan tidak dilakukan pencelupan kembali pada getah gambir yang sama. Selain itu, untuk membuat pola-pola pada kain Gambo Muba menggunakan tali rapiyah dengan kuantitas yang banyak.

Tabel 4.16. Output Produksi Kain Gambo Muba per Bulan

No.	Jenis		Harga	Nilai Ouput	Total Nilai
	Output*	Jumlah			Output
1	A	80	180,000	14,400,000	43,000,000
	B	220	130,000	28,600,000	
2	C	250	100,000	25,000,000	25,000,000
3	A	60	180,000	10,800,000	36,800,000
	B	100	140,000	14,000,000	
	C	120	100,000	12,000,000	
4	A	100	180,000	18,000,000	33,000,000
	C	150	100,000	15,000,000	
5	B	160	140,000	22,400,000	22,400,000
6	A	60	180,000	10,800,000	21,200,000
	B	80	130,000	10,400,000	
7	A	125	180,000	22,500,000	22,500,000
8	A	85	180,000	15,300,000	28,300,000
	B	100	130,000	13,000,000	
9	A	160	180,000	28,800,000	28,800,000
10	A	50	180,000	9,000,000	25,000,000
	B	100	160,000	16,000,000	
11	A	75	180,000	13,500,000	27,000,000
	B	90	150,000	13,500,000	
12	A	170	180,000	30,600,000	20,600,000
13	A	70	180,000	12,600,000	28,200,000
	B	120	130,000	15,600,000	
Total		2,525	3,390,000		371,800,000
Rata-rata		115	154,091		27,830,769

\*) A: Kain Gambo Berbahan *Silk*  
 B: Kain Gambo Berbahan *Viscose*  
 C: Kain Gambo Berbahan Katun Rayon

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Terkait dengan bahan baku yang digunakan, output kain Gambo Muba memiliki berbagai jenis yaitu kain Gambo berbahan *silk*, kain Gambo bahan *viscose* dan kain Gambo bahan katun rayon. Harga output kain Gambo Muba berkisar antara Rp100.000 – Rp180.000 per meter. Harga kain Gambo berbahan *silk* yaitu Rp180.000 per meter, harga kain Gambo berbahan *viscose* yaitu Rp160.000 per meter, Rp150.000 per meter, Rp140.000 per meter dan Rp130.000 per meter, serta kain Gambo Muba berbahan katun rayon yaitu Rp100.000 per meter. Produsen menetapkan harga output produksi berdasarkan dengan bahan yang digunakan, pola maupun motif pada kain Gambo Muba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan produsen kain Gambo Muba, output produksi kain Gambo Muba menurun dibandingkan dengan sebelum pandemi Covid-19. Selain itu, selama pandemi Covid-19 tidak ada promosi kain Gambo Muba pada acara festival ataupun pameran. Pada awal pandemi Covid-19 pertengahan bulan Maret-Juli tahun 2020, usaha kain Gambo Muba sebagian besar tutup. Pada saat adanya himbauan pemerintah untuk menggunakan masker kain akibat langkanya masker medis, kain Gambo Muba mulai melakukan produksi kembali dikarenakan banyak permintaan kain Gambo Muba untuk pembuatan masker kain. Adanya permintaan dari pemerintah dalam acara pembagian masker gratis bagi pegawai pemerintah dan masyarakat per kecamatan di Kabupaten Musi Banyuasin. Setelah adanya kebijakan *New Normal*, masyarakat sudah mulai melakukan aktivitas diluar rumah kembali seperti pekerjaan kantor dan menghadiri acara pernikahan maka permintaan output kain Gambo Muba mulai membaik termasuk permintaan pada industri garmen.

#### 4.2.1.3. Industri Garmen

Biaya input produksi terdiri dari komponen biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya energi, biaya upah, biaya penyusutan peralatan, biaya bunga dan biaya sewa.

Tabel 4.17. Biaya Input Produksi Garmen per Bulan (Dalam Ribu Rupiah)

No.	Biaya Bahan Baku	Biaya Bahan Penolong	Biaya Energi	Biaya Upah	Biaya Penyusutan Peralatan	Biaya Sewa	Biaya Bunga	Biaya Input
1	20,650	750	650	10,500	93.7	-	34.5	32,678
2	10,450	645	390	8,750	56.3	-	-	20,291
3	26,350	547	750	9,000	113	-	32.9	36,793
4	16,150	450	420	8,750	52.3	1,200	-	27,022
5	13,650	465	475	8,750	50.7	-	33.1	23,424
6	11,400	317	380	4,800	43	-	-	16,940
7	13,200	355	320	4,500	59	2,000	-	20,434
8	16,840	540	390	7,000	54.3	-	27.5	24,852
Total	128,690	4,069	3,775	62,050	522	3,200	128	202,434
Rata-rata	16,086	509	472	7,756	65	1,600	32	25,304

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Total biaya input produksi pada industri garmen yaitu Rp202.434.000 per bulan.

Proporsi biaya input produksi industri garmen didominasi oleh biaya bahan baku sebanyak 63,57 persen dan biaya upah tenaga kerja sebanyak 30,65. Bahan baku industri garmen menggunakan kain Gambo Muba yang memiliki harga yang tinggi dibandingkan dengan kain lainnya sehingga biaya bahan baku produksi garmen tinggi.

Biaya upah tenaga kerja tinggi pada industri garmen dikarenakan proses produksi

output garmen menggunakan bahan baku kain Gambo Muba memiliki tingkat kesulitan dan dibutuhkan keterampilan yang tinggi dibandingkan dengan menggunakan bahan baku kain lainnya.

Tabel 4.18. Output Produksi Garmen per Bulan

No.	Jenis Output	Jumlah	Harga	Nilai Output	Total Nilai Output
1	Kemeja	17	750,000	12,750,000	49,300,000
	Blouse	43	850,000	36,550,000	
2	Kemeja	21	750,000	15,750,000	27,450,000
	Dress	13	900,000	11,700,000	
3	Dress	12	900,000	10,800,000	59,400,000
	Kemeja	48	700,000	33,600,000	
	Jaket Bomber	30	500,000	15,000,000	
4	Blouse	42	850,000	35,700,000	35,700,000
5	Dress	17	950,000	16,150,000	30,550,000
	Kemeja	24	600,000	14,400,000	
6	Dress	29	1,000,000	29,000,000	29,000,000
7	Dress	13	1,000,000	13,000,000	29,250,000
	Kemeja	25	650,000	16,250,000	
8	Dress	13	950,000	12,350,000	39,650,000
	Kemeja	42	650,000	27,300,000	
Total		389	12,000,000		300,300,000
Rata-rata		26	800,000		37,537,500

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

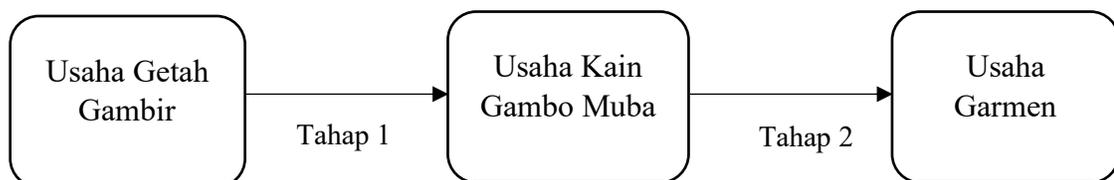
Terdapat berbagai macam jenis output yang diproduksi pada industri garmen yaitu pakaian atasan wanita (kemeja dan blouse), kemeja pria, *dress*, dan jaket bomber. Harga output industri garmen memiliki bervariasi berdasarkan jenis kain Gambo Muba yang digunakan dan model pakaian. Terkait dengan bahan baku yang digunakan yaitu kain Gambo berbahan *silk*, kain Gambo berbahan *viscose* dan kain Gambo berbahan

katun rayon. Adapun harga output industri garmen berkisar antara Rp500.000 – Rp1.000.000 per unit.

Akibat adanya pandemi Covid-19 menyebabkan permintaan output industri garmen menurun termasuk permintaan pakaian seragam kantor, permintaan *blouse* dan *dress* untuk menghadiri acara pernikahan ataupun acara lainnya. Selain itu, output industri garmen yang menggunakan bahan baku kain Gambo Muba kalah bersaing dengan pakaian *tie dye* yang menggunakan pewarna tekstil. Hal ini dikarenakan harga pakaian *tie dye* yang jauh lebih murah dibandingkan pakaian yang menggunakan pewarnaan getah gambir.

#### **4.2.3. Analisis Integrasi Vertikal pada Getah Gambir, Industri Kain Gambo Muba dan Industri Garmen di Kabupaten Musi Banyuasin**

Berdasarkan data lapangan, strategi integrasi vertikal yang dilakukan pada agroindustri gambir yaitu berupa kendali terhadap inputnya (*backward*). Perusahaan memutuskan untuk mengadakan aliansi atau kerjasama dengan produsen atau pemasok. Integrasi vertikal ke belakang adalah ketika perusahaan memperluas bisnis dengan masuk ke pasar hulu dengan kata lain, perusahaan masuk ke pasar input. Tujuan utamanya adalah untuk mengamankan pasokan input dan pengurangan biaya transaksi.



Gambar 4.1. Alur Strategi Integrasi Vertikal ke Belakang (*Backward*)

## Tahap 1

### Usaha Getah Gambir

Pada tahap 1 terjadi integrasi vertikal yang dilakukan oleh produsen getah gambir dan usaha kain Gambo Muba untuk mempertahankan posisi pada rantai kegiatan ekonomi, ketersediaan bahan baku dan penghematan biaya. Produsen getah gambir dan produsen kain Gambo Muba memiliki kesepakatan kerjasama. Kerjasama yang ditetapkan yaitu penetapan harga getah gambir sebesar Rp35.000 per jirigen dan berapapun produksi getah gambir yang dihasilkan akan diambil oleh produsen kain Gambo Muba. Sehingga, adanya integrasi vertikal ini memberikan dampak pada sisi produsen getah gambir dan usaha kain Gambo Muba. Dampak integrasi vertikal pada usaha getah gambir yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.19 Dampak Integrasi Vertikal pada Usaha Getah Gambir (Per Bulan)

No.	Harga (Ada Kerjasama)	Nilai Output
1	35,000	5,250,000
2	35,000	4,200,000
3	35,000	4,620,000
4	35,000	4,725,000
5	35,000	5,460,000
6	35,000	5,285,000
7	35,000	4,690,000
Total	245,000	34,230,000
Rata-rata	35,000	4,890,000

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Pada sisi produsen getah gambir, adanya kerjasama ini memberikan manfaat adanya peningkatan pendapatan. Jika tidak ada kerjasama antara produsen getah gambir dan kain Gambo Muba, getah gambir cair menjadi limbah yang tidak memiliki nilai dan dibuang oleh produsen getah gambir. Sehingga jika tidak ada kerjasama ini, petani getah gambir tidak memiliki pendapatan. Dampak adanya kerjasama, getah gambir memiliki harga sebesar Rp35.000 per jirigen sehingga produsen memperoleh nilai output dari produksi getah gambir dengan rata-rata nilai output Rp4.890.000 per bulan.

### Usaha Kain Gambo Muba

Tabel 4.20 Biaya Bahan Baku Getah Gambir pada Usaha Kain Gambo Muba (Per Bulan)

No.	Biaya Bahan Baku (Integrasi Vertikal)	Biaya Bahan Baku Tidak ada Integrasi Vertikal	Selisih Biaya
1	5,415,000	7,735,714	2,320,714
2	4,332,000	6,188,571	1,856,571
3	4,774,000	6,820,000	2,046,000
4	4,887,000	6,981,429	2,094,429
5	5,120,000	7,314,286	2,194,286
6	4,737,000	6,767,143	2,030,143
7	4,905,000	7,007,143	2,102,143
8	5,008,000	7,154,286	2,146,286
9	5,082,000	7,260,000	2,178,000
10	4,752,000	6,788,571	2,036,571
11	5,570,000	7,957,143	2,387,143
12	5,415,000	7,735,714	2,320,714
13	4,815,000	6,878,571	2,063,571
Total	64,812,000	92,588,571	27,776,571
Rata-rata	4,985,538	7,122,198	2,136,659

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Pada sisi produsen kain Gambo Muba, dengan adanya integrasi vertikal ini dapat menjamin ketersediaan getah gambir yang diperlukan dalam proses produksi dengan harga yang telah disepakati yaitu Rp35.000 per jirigen dimana rata-rata biaya bahan baku yaitu sebesar Rp4.985.538 per bulan. Jika tidak ada integrasi vertikal melalui kerjasama antara produsen getah gambir dan kain Gambo Muba, maka produsen harus mencari alternatif produsen getah gambir lain yang dimana harga getah gambir sebesar Rp50.000 dirigen. Rata-rata biaya bahan baku yang dikeluarkan jika produsen kain Gambo tidak melakukan kerjasama dengan produsen getah gambir yaitu sebesar Rp7.122.198 per bulan.

Selain itu, jika tidak ada kerjasama maka tidak ada jaminan ketersediaan bahan baku yang diperlukan. Perbedaan usaha kain Gambo Muba dengan usaha kain lainnya yang sejenis yaitu terletak pada penggunaan pewarnaan alami gambir, sehingga bahan baku pewarna alami dari getah gambir ini menjadi kunci penting dalam mempertahankan posisi usaha kain Gambo Muba di pasar. Produsen kain Gambo Muba melakukan koordinasi dan kerjasama dengan usaha getah gambir dengan tujuan yaitu ketersediaan bahan baku dengan harga yang lebih murah dibandingkan jika tidak melakukan kerjasama.

Adanya koordinasi dan kerjasama antara produsen getah gambir dan produsen kain Gambo Muba maka muncul biaya transaksi, dimana biaya transaksi ini ditanggung oleh produsen kain Gambo Muba. Adapun biaya transaksi pada usaha kain Gambo Muba yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.21 Biaya Transaksi pada Usaha Kain Gambo Muba (Per Bulan)

No.	Biaya Transportasi	Biaya Koordinasi Pemasok	Biaya Komisi/ <i>Fee</i>	Total Biaya Transaksi
1	210,000	215,000	150,000	575,000
2	185,000	222,000	112,000	519,000
3	290,000	274,000	80,000	644,000
4	167,000	217,000	150,000	534,000
5	150,000	220,000	115,000	485,000
6	187,000	237,000	110,000	534,000
7	170,000	205,000	100,000	475,000
8	158,000	200,000	112,000	470,000
9	140,000	212,000	100,000	452,000
10	270,000	252,000	95,000	617,000
11	190,000	230,000	120,000	540,000
12	290,000	215,000	95,000	600,000
13	140,000	200,000	85,000	425,000
Total	2,547,000	1,599,000	915,000	5,061,000
Rata-rata	195,923	223,000	109,538	528,462

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Ketentuan kerjasama antara produsen kain Gambo Muba dan getah gambir yaitu berapapun jumlah produksi getah gambir akan dibeli oleh produsen kain Gambo Muba, harga ditentukan oleh produsen kain Gambo Muba akan tetapi produsen kain Gambo Muba harus mengambil langsung ke tempat usaha getah gambir. Biaya transportasi yang terdapat pada Tabel 4.21 merupakan biaya yang dikeluarkan oleh produsen kain Gambo Muba untuk mengambil bahan baku getah gambir ke tempat produksinya. Rata-rata biaya transportasi pada industri kain Gambo Muba yaitu sebesar Rp195.923 per bulan. Biaya koordinasi pemasok merupakan biaya yang dikeluarkan oleh produsen

kain Gambo Muba untuk berkoordinasi dan bekerja sama dengan usaha getah gambir. Rata-rata biaya koordinasi pemasok pada industri kain Gambo Muba yaitu sebesar Rp223.000 per bulan. Sementara itu, untuk memperlancar hubungan kerjasama maka produsen kain Gambo Muba memberikan komisi atau *fee* pada usaha getah gambir dengan rata-rata biaya komisi atau *fee* sebesar Rp109.538 per bulan.

Tabel 4.22 Penghematan Biaya untuk Mendapatkan Bahan Baku (Per Bulan)

No.	Selisih Biaya Bahan Baku	Total Biaya Transaksi	Penghematan Biaya
1	2,320,714	575,000	1,745,714
2	1,856,571	519,000	1,337,571
3	2,046,000	644,000	1,402,000
4	2,094,429	534,000	1,560,429
5	2,194,286	485,000	1,709,286
6	2,030,143	534,000	1,496,143
7	2,102,143	475,000	1,627,143
8	2,146,286	470,000	1,676,286
9	2,178,000	452,000	1,726,000
10	2,036,571	617,000	1,419,571
11	2,387,143	540,000	1,847,143
12	2,320,714	600,000	1,720,714
13	2,063,571	425,000	1,638,571
Total	27,776,571	5,061,000	20,906,571
Rata-rata	2,136,659	528,462	1,608,198

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Adanya integrasi vertikal memberikan dampak penghematan biaya untuk mendapatkan bahan baku pada usaha kain Gambo Muba. Produsen kain Gambo Muba melakukan koordinasi dan kerjasama dengan produsen getah gambir untuk mendapatkan

ketersediaan bahan baku dengan harga yang lebih murah. Pada Tabel 4.22 selisih biaya bahan baku merupakan opportunity cost produsen karena melakukan kerjasama. Total biaya transaksi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh produsen kain Gambo Muba untuk melakukan kerjasama dengan produsen getah gambir. Kerjasama yang terjalin antara produsen getah gambir dan produsen kain Gambo Muba memberikan manfaat pada produsen kain Gambo Muba dalam penghematan biaya untuk mendapatkan bahan baku.

## **Tahap 2**

### **Usaha Garmen**

Pada tahap ini terjadi integrasi vertikal yang dilakukan oleh produsen usaha garmen dengan produsen kain Gambo Muba. Pada tahap ini terdapat perusahaan garmen dan perusahaan kain Gambo Muba dalam satu kepemilikan yang sama, serta perusahaan garmen tanpa adanya kepemilikan perusahaan kain Gambo Muba. Pada usaha garmen yang tidak memiliki usaha kain Gambo Muba, maka produsen melakukan kerjasama dengan usaha kain Gambo Muba untuk menjamin keberlangsungan usaha dan ketersediaan bahan baku untuk produksi. Kerjasama yang disepakati oleh produsen garmen dan usaha kain Gambo Muba yaitu ketersediaan bahan baku kain untuk produksi garmen dan harga ditentukan oleh produsen kain Gambo Muba. Adapun biaya bahan baku untuk produsen garmen yang memiliki usaha kain Gambo Muba dan produsen garmen yang tidak memiliki usaha kain Gambo Muba yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.23 Biaya Bahan Baku Getah Gambir pada Usaha Garmen (Per Bulan)

No.	Kepemilikan Usaha Kain Gambo Muba	Biaya Bahan Baku (Integrasi Vertikal)	Biaya Bahan Baku (Tidak Integrasi Vertikal)	Selisih Biaya Bahan Baku
1		20,650,000	22,433,000	1,783,000
2	Ada usaha kain Gambo Muba	10,450,000	12,010,000	1,560,000
3		26,350,000	27,920,000	1,570,000
4		16,150,000	17,970,000	1,820,000
5		13,650,000	15,520,000	1,870,000
		Rata-rata	17,450,000	19,170,600
6	Tidak ada usaha kain Gambo Muba	10,880,000	12,100,000	1,220,000
7		12,720,000	13,900,000	1,180,000
8		15,340,000	16,514,000	1,174,000
	Rata-rata	12,980,000	14,171,333	1,191,333

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Integrasi vertikal pada usaha garmen yaitu dalam kepemilikan yang sama antara usaha garmen dan usaha kain Gambo Muba serta pada usaha garmen yang tidak memiliki usaha Gambo Muba maka produsen garmen melakukan kerjasama dengan usaha kain Gambo Muba. Pada Tabel 4.23 produsen garmen dalam kepemilikan yang sama dengan usaha kain Gambo Muba memiliki rata-rata biaya bahan baku sebesar Rp17.450.000 per bulan. Harga bahan baku dalam kepemilikan yang sama yaitu harga kain Gambo berbahan silk sebesar Rp180.000 per meter, harga kain Gambo Muba berbahan viscose sebesar Rp130.000-Rp150.000 per meter dan harga kain Gambo berbahan katun rayon sebesar Rp100.000 per meter. Jika usaha garmen dalam kepemilikan yang sama ini diasumsikan tidak ada usaha kain Gambo Muba maka biaya bahan baku yang diperoleh lebih mahal karena harus menjalin kerjasama dengan usaha

kain Gambo Muba dimana harga ditentukan oleh usaha kain Gambo Muba. Adapun rata-rata biaya bahan baku yang harus dikeluarkan oleh produsen garmen jika tidak ada usaha kain Gambo Muba yaitu sebesar Rp19.170.600 per bulan.

Pada perusahaan garmen yang tidak memiliki kepemilikan yang sama dengan usaha kain Gambo Muba yaitu melakukan kerjasama dimana harga ditentukan oleh produsen kain Gambo Muba dan produsen garmen mengambil ke tempat produksi kain Gambo Muba. Harga bahan baku yang diperoleh lebih mahal dibandingkan dengan usaha garmen yang memiliki usaha kain Gambo Muba. Adapun harga bahan baku yang telah disepakati dalam kerjasama usaha garmen dan usaha kain Gambo Muba yaitu harga kain Gambo berbahan silk yaitu besar Rp190.000 per meter, harga kain Gambo berbahan viscose yaitu Rp160.000 per meter, harga kain Gambo berbahan katun rayon yaitu Rp120.000 per meter. Rata-rata biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh produsen garmen karena melakukan kerjasama dengan usaha kain Gambo Muba yaitu sebesar Rp12.980.000 per bulan. Jika perusahaan garmen tidak dalam kepemilikan yang sama dan tidak melakukan kerjasama dengan usaha kain Gambo Muba maka biaya bahan baku menjadi lebih besar. Dimana harga kain Gambo berbahan silk yaitu besar Rp200.000 per meter, harga kain Gambo berbahan viscose yaitu Rp170.000 per meter, harga kain Gambo berbahan katun rayon yaitu Rp130.000 per meter.

Perusahaan garmen yang dalam kepemilikan yang sama dengan usaha kain Gambo Muba tidak memiliki biaya koordinasi atau kerjasama, sedangkan perusahaan garmen yang tidak memiliki usaha kain Gambo Muba memiliki biaya transaksi dalam koordinasi dan kerjasama. Adapun biaya transaksi pada usaha garmen yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.24 Biaya Transaksi pada Usaha Garmen (Per Bulan)

No.	Biaya Transportasi	Biaya Koordinasi Pemasok	Biaya Komisi/ <i>Fee</i>	Total Biaya Transaksi
1	-	-	-	-
2	-	-	-	-
3	-	-	-	-
4	-	-	-	-
5	-	-	-	-
6	112,000	220,000	110,000	442,000
7	130,000	200,000	130,000	460,000
8	143,000	215,000	100,000	458,000
Total	385,000	635,000	340,000	1,360,000
Rata-rata	128,333	211,667	113,333	453,333

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Pada perusahaan garmen dan perusahaan kain Gambo Muba dalam kepemilikan yang sama tidak memiliki biaya transaksi. Tidak ada biaya transportasi, biaya koordinasi pemasok dan biaya komisi/*fee* yang dikeluarkan untuk mendapatkan input produksi. Sementara itu, produsen garmen yang tidak memiliki usaha kain Gambo Muba melakukan koordinasi dan kerjasama dengan usaha kain Gambo Muba. Produsen mengambil bahan baku ke tempat usaha kain Gambo Muba sehingga muncul biaya transportasi, dimana rata-rata biaya transportasi sebesar Rp128.333 per bulan. Untuk memperlancar kerjasama dengan usaha kain Gambo Muba, produsen mengeluarkan biaya koordinasi pemasok dan biaya komisi/*fee*. Rata-rata biaya koordinasi pemasok/kerjasama sebesar Rp211.667 per bulan dan rata-rata biaya komisi/*fee* sebesar Rp113.333 per bulan.

Tabel 4.25 Penghematan Biaya untuk Mendapatkan Bahan Baku (Per Bulan)

No.	Kepemilikan Usaha Kain Gambo Muba	Selisih Biaya Bahan Baku	Biaya Transaksi	Penghematan Biaya
1		1,783,000	-	1,783,000
2	Ada usaha kain Gambo Muba	1,560,000	-	1,560,000
3		1,570,000	-	1,570,000
4		1,820,000	-	1,820,000
5		1,870,000	-	1,870,000
		Rata-rata	1,720,600	-
6	Tidak ada usaha kain Gambo Muba	1,220,000	442,000	778,000
7		1,180,000	460,000	720,000
8		1,174,000	458,000	716,000
	Rata-rata	1,191,333	453,333	738,000

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Pada usaha garmen penghematan biaya untuk mendapatkan bahan baku tertinggi terdapat pada usaha garmen dalam kepemilikan yang sama dengan usaha kain Gambo Muba. Rata-rata penghematan biaya mendapatkan bahan baku yaitu sebesar Rp1.720.600 per bulan. Hal ini dikarenakan pada usaha garmen dalam kepemilikan yang sama tidak ada biaya transaksi. Selisih biaya bahan baku merupakan biaya peluang atau *opportunity cost*. Pada usaha garmen yang tidak ada usaha kain Gambo Muba maka, produsen melakukan kerjasama dengan usaha kain Gambo Muba sehingga muncul biaya transaksi. Adapun rata-rata penghematan biaya untuk mendapatkan bahan baku yaitu sebesar Rp738.000 per bulan.

Hasil penelitian integrasi vertikal pada agroindustri gambir ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Todorova (2010), Priyadarshi and Routroy (2018),

Deng & Zhang (2020) dan Klüppel (2021) yang menyatakan bahwa dampak integrasi vertikal dapat mengurangi pada biaya transaksi. Selain itu, integrasi vertikal ke belakang (*backward*) dapat mengontrol keterkaitan atas input produksi dan memastikan ketersediaan input yang stabil untuk proses produksi.

#### 4.2.4. Analisis Nilai Tambah pada Getah Gambir, Industri Kain Gambo Muba dan Industri Garmen di Kabupaten Musi Banyuasin

##### 4.2.4.1. Usaha Getah Gambir

Nilai tambah dihitung dengan cara nilai output produksi dikurangi dengan biaya madya. Biaya madya merupakan biaya faktor-faktor produksi seperti bahan baku, bahan penolong, upah, biaya energi yang dibutuhkan di dalam memproduksi output. Adapun nilai tambah pada usah getah gambir yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.26. Nilai Tambah Getah Gambir per Bulan

No	Nilai Output	Biaya Madya	Nilai Tambah
1	5,250,000	2,520,833	2,729,167
2	4,200,000	1,902,500	2,297,500
3	4,620,000	2,052,333	2,567,667
4	4,725,000	2,219,000	2,506,000
5	5,460,000	2,525,500	2,934,500
6	5,285,000	2,320,333	2,964,667
7	4,690,000	2,102,666	2,587,334
Total	34,230,000	15,643,165	18,586,835
Rata-rata	4,890,000	2,234,738	2,655,262

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Rata-rata nilai tambah pada usaha getah gambir yaitu Rp2.655.262 per bulan. Adapun rata-rata nilai output yaitu sebesar Rp4.890.000 dan rata-rata biaya madya yaitu sebesar Rp2.234.738. Pada biaya madya kontribusi terbesar terdapat pada biaya bahan baku sebesar 45,74 persen dan biaya upah 40,91 persen.

#### 4.2.4.2. Industri Kain Gambo Muba

Tabel 4.27. Nilai Tambah Industri Kain Gambo Muba per Bulan

No	Nilai Output	Biaya Madya	Nilai Tambah
1	43,000,000	22,580,000	20,420,000
2	25,000,000	14,557,000	10,443,000
3	36,800,000	20,461,000	16,339,000
4	33,000,000	19,870,000	13,130,000
5	22,400,000	13,135,000	9,265,000
6	21,200,000	12,057,000	9,143,000
7	22,500,000	12,165,000	10,335,000
8	28,300,000	16,489,000	11,811,000
9	28,800,000	15,973,000	12,827,000
10	25,000,000	14,472,000	10,528,000
11	27,000,000	15,886,000	11,114,000
12	20,600,000	12,250,000	8,350,000
13	28,200,000	17,308,000	10,892,000
Total	371,800,000	212503000	154,597,000
Rata-rata	27,830,769	16346384.62	11,892,077

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Agroindustri terdapat orientasi pasar dan perolehan nilai tambah, sehingga perpindahan output dari rantai produksi ke produksi yang lain harus memberikan nilai tambah yang berarti bagi para pelaku usaha. Rata-rata nilai tambah pada usaha kain Gambo Muba yaitu sebesar Rp11.892.077 per bulan. Pada penambahan rantai kegiatan ekonomi atau tahapan produksi menyebabkan penambahan nilai tambah. Nilai tambah pada industri

kain Gambo Muba lebih tinggi dibandingkan dengan nilai tambah pada usaha getah gambir.

Tabel 4.28. Nilai Tambah Industri Garmen per Bulan

No	Nilai Output	Biaya Madya	Nilai Tambah
1	49,300,000	22,541,666	26,758,334
2	27,450,000	11,923,833	15,526,167
3	59,400,000	28,118,463	31,281,537
4	35,700,000	17,440,333	18,259,667
5	30,550,000	14,938,199	15,611,801
6	29,000,000	12,352,999	16,647,001
7	29,250,000	14,202,000	15,048,000
8	39,650,000	18,070,333	21,579,667
Total	300,300,000	139,587,826	160,712,174
Rata-rata	37,537,500	17,448,478	20,089,022

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Rata-rata nilai tambah pada usaha garmen yaitu sebesar Rp20.089.022 per bulan. Adapun rata-rata nilai output sebesar Rp37.537.500 dan rata-rata biaya madya sebesar Rp17.448.478 per bulan. Bertambahnya rantai kegiatan produksi pada agroindustri memberikan nilai tambah yang lebih tinggi. Nilai tambah pada usaha garmen lebih tinggi dibandingkan usaha kain Gambo Muba dan usaha getah gambir.

#### **4.2.5. Analisis Keuntungan pada Getah Gambir, Industri Kain Gambo Muba dan Industri Garmen di Kabupaten Musi Banyuasin**

##### **4.2.5.1. Usaha Getah Gambir**

Tingkat keuntungan dapat dicerminkan melalui *Price-Cost Margin*. Adapun tingkat keuntungan pada usaha getah gambir yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.25. Tingkat Keuntungan Getah Gambir per Bulan

No.	Nilai Tambah	Biaya Upah	Nilai Output	PCM
1	2,729,167	1,700,000	5,250,000	19.60%
2	2,297,500	1,000,000	4,200,000	30.90%
3	2,567,667	1,500,000	4,620,000	23.10%
4	2,506,000	1,200,000	4,725,000	27.60%
5	2,934,500	2,550,000	5,460,000	7.00%
6	2,964,667	2,000,000	5,285,000	18.30%
7	2,587,334	1,700,000	4,690,000	18.90%
Total	18,586,835	11,650,000	34,230,000	145.40
Rata-rata	2,655,262	1,664,286	4,890,000	20.77

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Pada usaha getah gambir rata-rata *Price - Cost Margin* (PCM) sebesar 20,77 persen dimana terdapat 57,14 persen produsen memiliki keuntungan dibawah rata-rata. Hal ini dikarenakan pada komponen pembentuk *Price - Cost Margin* (PCM), nilai tambah dan biaya upah cenderung lebih rendah dan nilai ouput lebih tinggi sehingga menyebabkan tingkat keuntungan menjadi lebih tinggi. Tingkat keuntungan terendah pada usaha getah gambir yaitu sebesar 7,00 persen dimana nilai output Rp5.460.000 per bulan akan tetapi nilai tambah Rp2.934.500 per bulan dan biaya upah Rp2.550.000 per bulan. Sementara itu, tingkat keuntungan tertinggi yaitu sebesar 30,90 persen dengan nilai tambah sebesar Rp2.297.500 per bulan dan biaya upah sebesar Rp1.000.000 per bulan.

#### 4.2.5.2. Industri Kain Gambo Muba

Tingkat keuntungan pada industri kain Gambo Muba yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.26. Tingkat Keuntungan Industri Kain Gambo Muba per Bulan

No.	Nilai Tambah	Upah	Nilai Output	PCM
1	20,420,000	7,700,000	43,000,000	29.58%
2	10,443,000	2,500,000	25,000,000	31.77%
3	16,339,000	7,200,000	36,800,000	24.83%
4	13,130,000	5,200,000	33,000,000	24.03%
5	9,265,000	3,600,000	22,400,000	25.29%
6	9,143,000	3,600,000	21,200,000	26.15%
7	10,335,000	3,750,000	22,500,000	29.27%
8	11,811,000	5,000,000	28,300,000	24.07%
9	12,827,000	5,200,000	28,800,000	26.48%
10	10,528,000	3,600,000	25,000,000	27.71%
11	11,114,000	4,800,000	27,000,000	23.39%
12	8,350,000	4,800,000	30,600,000	11.60%
13	10,892,000	6,000,000	28,200,000	17.35%
Total	154,597,000	62,950,000	371,800,000	321.52%
Rata-rata	11,892,077	4,842,308	28,600,000	24.73%

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Rata-rata *Price - Cost Margin* (PCM) pada industri kain Gambo Muba 24,73 persen dimana terdapat 61,54 persen produsen memiliki tingkat keuntungan diatas rata-rata. Tingkat keuntungan terendah yaitu sebesar 11,60 persen dan tingkat keuntungan tertinggi yaitu sebesar 31,77 persen pada usaha kain Gambo Muba. Nilai output produksi cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan nilai tambah dan biaya upah. Tingkat keuntungan pada usaha kain Gambo Muba lebih tinggi dibandingkan dengan usaha getah gambir.

#### 4.2.5.3. Industri Garmen

Tabel 4.27. Tingkat Keuntungan Industri Garmen per Bulan

No.	Nilai Tambah	Upah	Nilai Output	PCM
1	26,758,334	10,500,000	49,300,000	33.00%
2	15,526,167	8,750,000	27,450,000	24.70%
3	31,281,537	9,000,000	59,400,000	37.50%
4	18,259,667	8,750,000	35,700,000	26.60%
5	15,611,801	8,750,000	30,550,000	22.50%
6	16,647,001	4,800,000	29,000,000	40.80%
7	15,048,000	4,500,000	29,250,000	36.10%
8	21,579,667	7,000,000	39,650,000	36.80%
Total	160,712,174	62,050,000	300,300,000	261.1
Rata-rata	20,089,022	7,756,250	37,537,500	32.64

Sumber: Data Penelitian Lapangan, 2021

Pada industri garmen rata-rata *Price - Cost Margin* (PCM) yaitu 32,64 persen. Pada komponen pembentuk *Price - Cost Margin* (PCM), nilai tambah dan biaya upah cenderung rendah dan nilai output produksi cenderung tinggi sehingga menyebabkan tingkat keuntungan menjadi lebih tinggi. Tingkat keuntungan terendah pada usaha garmen yaitu sebesar 22,50 persen dimana nilai output Rp30.550.000 per bulan akan tetapi nilai tambah Rp15.611.801 per bulan dan biaya upah Rp8.750.000 per bulan. Sementara itu, tingkat keuntungan tertinggi yaitu sebesar 40,80 persen dengan nilai output sebesar Rp29.000.000 per bulan, nilai tambah sebesar Rp16.647.001 per bulan dan biaya upah sebesar Rp4.800.000 per bulan. Tingkat keuntungan pada usaha garmen

lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat keuntungan usaha getah gambir dan usaha kain Gambo Muba.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa pada agroindustri gambir terjadi integrasi secara vertikal. Terdapat dua tahap integrasi vertikal, pada tahap pertama terjadi kerjasama dan koordinasi antara usaha getah gambir dan industri kain Gambo Muba. Pada tahap kedua, terdapat usaha garmen dalam kepemilikan yang sama dengan usaha kain Gambo Muba dan usaha garmen yang tidak dalam kepemilikan sama melakukan koordinasi dengan usaha kain Gambo Muba. Dampak integrasi vertikal terjadinya pengurangan biaya transaksi, penghematan biaya dalam memperoleh bahan baku dan terjaminannya ketersediaan input produksi yang stabil.

Pada agroindustri gambir terjadi perubahan dari hasil pertanian getah gambir menjadi industri kain Gambo Muba dan industri garmen. Penambahan tahapan produksi pada agroindustri gambir dapat menyebabkan meningkatnya nilai tambah. Rata-rata nilai tambah pada usaha getah gambir yaitu sebesar Rp2.655.262 per bulan, rata-rata nilai tambah pada industri kain Gambo Muba sebesar Rp11.892.077 per bulan dan rata-rata nilai tambah pada industri garmen yaitu Rp20.089.022 per bulan.

*Price-Cost Margin.* *Price - Cost Margin* (PCM) menggambarkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan harga di atas biaya produksi. Pada usaha getah gambir rata-rata tingkat keuntungan yaitu sebesar 20,77 persen, rata-rata tingkat keuntungan pada industri kain Gambo Muba yaitu sebesar 24,73 persen dan rata-rata tingkat keuntungan pada industri garmen yaitu 32,64 persen.

## 5.2. SARAN

Saran bagi peneliti selanjutnya yaitu sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini memiliki keterbatasan data dan keterbatasan penelitian yang hanya fokus pada integrasi vertikal melalui biaya transaksi. Bagi peneliti selanjutnya dapat menganalisis *market power* dari adanya integrasi vertikal agroindustri gambir serta kaitannya dengan efisiensi.
2. Peneliti selanjutnya juga dapat menganalisis lebih jauh mengenai penetapan harga pada agroindustri gambir dan struktur pasar.

Saran bagi pemerintah yaitu sebagai berikut:

1. Agroindustri gambir memiliki prospek yang dapat dikembangkan lebih jauh, sehingga pemerintah harus memperhatikan dan mendukung agroindustri gambir
2. Pemerintah harus memikirkan untuk hilirisasi gambir ke industri farmasi dan industri kosmetik yang juga dapat meningkatkan nilai tambah dan keuntungan pada agroindustri gambir.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul-Wahab, Abdul Hamid, and Razali Haron. 2017. "Efficiency of Qatari Banking Industry: An Empirical Investigation." *International Journal of Bank Marketing* 35(2): 298–318.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and Todd Mitton. 2009. "Determinants of Vertical Integration: Financial Contracts and Regulation." *The Journal of Finance* LXIV(3): 1251–90.
- Arachchige, U. S. P. R., Vithanage, K. D., Wadanambi, R. T., Wandana, L. S., Wijerathne, W. M. M. P., & Wimalarathne, N. R. G. S. S. (2019). Environmental Impacts of Textile Industry In Sri Lanka. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 8(09), 251–253.
- Asom, Simeon T, and Victor Ushahemba Ijirshar. 2016. "Impact of Agriculture Value Added on the Growth of Nigerian Economy." *Nigerian Journal of Management Sciences* 5(1): 238–45.
- Badan Pusat Statistik. 2020. *Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia 2020*. Publikasi.
- . 2010. *Teknik Penyusunan Tabel Input-Output*. Publikasi
- Banker, D., & Perry, J. (1999). More Farmers Contracting to Manage Risk. In *Agricultural Outlook, Economic research service, US Department of Agriculture*.
- Basant, Rakesh, and Pulak Mishra. 2017. *Vertical Integration , Market Structure and Competition Policy : Experiences of Indian Manufacturing Sector during the Post-Reform Period*. India.
- Benmehaia, Amine M., and Fatima Brabez. 2016. "The Empirical Factors Determining Vertical Integration in Algerian Food Manufacturing Sector." *European Scientific Journal, ESJ* 12(28): 252–62.
- Boom, Anette, and Stefan Buehler. 2019. "Vertical Structure and The Risk of Rent Extraction in The Electricity Industry." *Journal of Economics and Management Strategy* 29(1): 210–23.
- Carlton, D. W., and J. M. Perloff. 1994. *Modern Industrial Organization*. Second Edi. New York: Harper Collins College Publishers.
- . 1999. *Modern Industrial Organization*. 3rd Editio. New York: Harper Collins College Publishers.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Deb, Limon, Yoonsuk Lee, and Sang Hyeon Lee. 2020. "Market Integration and Price Transmission in the Vertical Supply Chain of Rice: An Evidence from

- Bangladesh.” *Agriculture (Switzerland)* 10(7): 1–21.
- Deng, M., & Zhang, A. (2020). Effect of Transaction Rules on Enterprise Transaction Costs Based on Williamson Transaction Cost Theory in Nanhai , China. *Sustainability*, 12. <https://doi.org/doi:10.3390/su12031129>
- Dewan Kerajinan Nasional Daerah (DEKRANASDA) Kabupaten Musi Banyuasin. *Perkembangan Kain Gambo Muba*.
- Dewi, K. H., Nusril, Hermiyetti, Rosalina, Y., & Sarumpaet, P. 2013. Analisis Nilai Tambah Kopi Teripang Jahe Pra Campur Saset. *Jurnal Agriseip: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 12(2), 209–216.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Musi Banyuasin. 2020. *Data IKM Gambo Muba*.
- Dinas Perkebunan Kabupaten Musi Banyuasin. 2020. *Data Perkebunan Rakyat Tanaman Gambir*.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2018. *Luas Panen, Produksi, dan Produktifitas Gambir Menurut Provinsi di Indonesia Tahun 2017*.
- Duncan, E., and G. Elliott. 2004. “Efficiency, Customer Service and Financial Performance among Australian Financial Institutions.” *International Journal of Bank Marketing* 22(5): 319–42.
- Duygun-Fethi, Meryem, and Fotios Pasiouras. 2009. *Assessing Bank Performance with Operational Artificial Intelligence Techniques : A Survey*. United Kingdom.
- Farrell, M.J. 1957. “The Measurement of Productive Efficiency.” *Journal of Royal Statistics Society* 120(3): 253–81.
- Fernandes, A. P., and H. Tang. 2012. “Determinants of Vertical Integration in Export Processing: Theory and Evidence from China.” *Journal of Development Economics* 99(2): 396–414.
- Hadad, Sharon, Yossi Hadad, Miki Malul, and Mosi Rosenboim. 2012. “The Economic Efficiency of The Tourism Industry: A Global Comparison.” *Tourism Economics* 18(5): 931–40.
- Hamdaoui, Mohamed, and Brahim Bouayad. 2019. “Determinants and Effects of Vertical Integration on the Performance of Moroccan Manufacturing.” *Athens Journal of Mediterranean Studies* 5(1): 57–78.
- Hamidah, Mutmaini, Abdul Hamid Yusra, and Jajat Sudrajat. 2015. “Analisis Nilai Tambah Agroindustri Kripik Ubi Di Kota Pontianak.” *Jurnal Social Economic of Agriculture* 4(1987): 60–73.
- Harrigan, K. R. 2001. “A Framework for Looking at Vertical Integration.” *The Journal of Business Strategy*.

- Hasibuan, M. S. P. (1993). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. CV. Haji Masagung.
- Hidayati, Sri et al. 2020. “Analisis Nilai Tambah Agroindustri Barang Jadi Karet Di Provinsi Lampung.” *TEKNOTAN* 14(1): 1–6.
- Inua, Ofe Iwiyisi, and Chuks Maduabum. 2014. “Performance Efficiency Measurement in The Nigerian Public Sector: The Federal Universities Dilemma.” *Mediterranean Journal of Social Sciences* 5(20): 838–47.
- Jaya, W. K. 2001. *Ekonomi Industri*. Yogyakarta: BPFE.
- Jayanthakumaran, Kankesu. 1999. *Trade Reforms and Manufacturing Performance: Australia 1989-1997*. Australia.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. 2012. *Laporan Kajian Nilai Tambah Produk Pertanian*
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. 2016. *Tekstil dan Produk Kreatif Indonesia*. Ditjen PEN/MJL/19/IV/2016 edisi April.
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. 2011. *Outlook Industri 2012: Strategi Percepatan dan Perluasan Agroindustri*
- Klüppel, L. (2021). *The Role of Transaction Costs on Vertical Integration and Innovation: A General Equilibrium Approach*.
- Koch, J. V. (1980). *Industrial Organization and Prices*. Prentice-Hall.
- Kumar, A. (2016). *Environmental Pollution by Textile Industries*. 20–26.
- Kusumaningsih, Asih, Jamhari Jamhari, and Dwidjono Hadi Darwanto. 2016. “Analysis of Rice Price Trend and Vertical Integration of Rice Market in Indonesia.” *Ilmu Pertanian (Agricultural Science)* 1(2): 074–079.
- Lelissa, T. B., and Abdurezak Mohammed Kuhil. 2018. “The Structure Conduct Performance Model and Competing Hypothesis- a Review of Literature.” *Research Journal of Finance and Accounting* 9(1): 76–89.
- Lipczynski, John, John Wilson, and John Goddard. 2005. *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy*. 2nd Editio. England: Prentice-Hall.
- Liran, Einay, and Jonathan Levin. 2010. “Empirical Industrial Organization: A Progress Report.” *Journal of Economic Perspectives* 24(2): 145–62.
- Manalu, Doni Sahat Tua, and Armyanti Tri. 2019. “Analisis Nilai Tambah Gambir Di Indonesia (Sebuah Tinjauan Literatur).” *MAHATANI: Jurnal Agribisni* 2(1): 46–67. <http://journal.uniga.ac.id/index.php/MJA/article/view/46-67>.
- Martin, Stephen. 1994. *Industrial Economic Analysis and Public Policy (2nd Ed)*. Second Edi. New Jersey: Prentice-Hall.
- Mukherjee, S. (2015). *Environmental and Social Impact of Fashion : Towards an Eco-*

- friendly , Ethical Fashion. *International Journal of Interdisciplinary and Multidisciplinary Studies (IJIMS)*, 2(3), 22–35. <http://www.ijims.com>
- Nakazibwe, Immaculate, Rapheal Wangalwa, Eunice Apio Olet, and Grace Rugunda Kagoro. 2019. “Local Knowledge of Pumpkin Production, Performance and Utilization Systems for Value Addition Avenues from Selected Agro-Ecological Zones of Uganda.” *African Journal of Agricultural Research* 14(32): 1509–19.
- Nogueira, Antonio Carlos Lima, and Walter Bataglia. 2018. “How Diversification Affects Vertical Integration Through Experience in Pharmaceuticals.” *Journal of Technology Management and Innovation* 13(4): 3–12.
- Nsubuga, Denis, Noble Banadda, and Nicholas Kiggundu. 2019. “Innovations in Value-Addition of Agricultural By-Products in Uganda.” *Jurnal of Environmental Protection* 10: 1493–1506.
- Pambayun R., Gardjito M., Sudarmadji S., and Rahayu K. 2007. Kandungan Fenolik Ekstrak Daun Gambir (*Uncaria Gambir Roxb*) dan Aktivitas Antibakterinya. *Agritech* 27(2)
- Pfeffer, J., & Salancik, G. (1978). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Harper and Row Publishers.
- Pindyck, Robert S., and Daniel L. Rubinfeld. 1998. *Microeconomic*. 5th Ed. New Jersey: Prentice-Hall.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press.
- Priscilla, Laishram, Arsha Balakrishnan, and A K Chauhan. 2017. “A Study on the Performance of Agricultural Sector in India.” *Indian Journal of Agricultural Reserach* 51(3): 282–86.
- Priyadarshi, Rahul, and Srikanta Routroy. 2018. “Vertical Integration Level Selection for Value Addition of Herbal Products: A Farmer’s Perspective.” In *Materials Today: Proceedings*, Elsevier Ltd, 18354–61. <https://doi.org/10.1016/j.matpr.2018.06.174>.
- Rahardjo, M. D. (1986). *Transformasi Pertanian, Industrialisasi dan Kesempatan Kerja*. Universitas Indonesia Press.
- Ralston, Peter M., Jennifer Blackhurst, David E. Cantor, and Michael C. Crum. 2015. “A Structure – Conduct – Performance Perspective of How Strategic Supply Chain Integration Affects Firm Performance.” *Journal of Supply Chain Management* 50(2).
- Reimer, Jeffrey J. 2006. “Vertical Integration in The Pork Industry.” *American Journal Agricultural Economics* 88(1): 234–48.
- Sabarni. 2015. “Teknik Pembuatan Gambir (*Uncaria Gambir Roxb*) Secara

- Tradisional.” *Journal of Islamic Science and Technology* 1(1): 105–12.
- Sanal, and Krishna S. Kumar. 2017. “An Analysis of Value Addition in Agro Products and Its Impact on the Export Potentials of India.” *International Journal of Management (IJM)* 8(4): 23–30.
- Samuelson, P. 1980. *Economics*. Mac Grawhill Publishing Co. Tokyo.
- Shashi, Shashi, Rajwinder Singh, and Amir Shabani. 2017. “Value-Adding Practices in Food Supply Chain : Evidence from Indian Food Industry.” *Agribusiness An Internasional Journal* 33(1): 116–30.
- Shepherd, W. G. (1990). *The Economics of Industrial Organization*. Prentice-Hall.
- Shy, O. 1995. *Industrial Organization: Theory and Applications*. Cambridge: MIT Press.
- Sun, Ziyuan et al. 2019. “How Does Vertical Integration Promote Innovation Corporate Social Responsibility (ICSR) in the Coal Industry? A Multiple-Step Multiple Mediator Model.” *PLoS ONE* 14(6): 1–23.
- Surfian, F., F. Kamarudim, and M.H.H.N. Noor. 2013. “Assessing the Revenue Efficiency of Domestic and Foreign Islamic Banks: Empirical Evidence from Malaysia.” *Jurnal Pengurusan* 37(1): 77–90.
- Szűcs, István, and László Szöllősi. 2014. “Potential of Vertical and Horizontal Integration in the Hungarian Fish Product Chain.” *Applied Studies in Agribusiness and Commerce* 8(2–3): 5–15.
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press.
- Todorova, T. (2010). Vertical Integration in High-Transaction Cost Sectors: The Case of the Bulgarian Pharmaceutical Industry. *Journal of Advanced Research in Management*, 1(2), 127–138.
- Toprak, T., & Anis, P. (2017). Textile Industry’s Environment Effect and Approaching Cleaner Production and Sustainability, an Overview. *Journal of Textile Engineering & Fashion Technology*, 2(4), 429–442.
- Ursino, Giovanni. 2015. “Supply Chain Control: A Theory of Vertical Integration.” *B.E. Journal of Economic Analysis and Policy* 15(4): 1831–66.
- Waldman, Don E., and Elizabeth J. Jensen. 2019. *Industrial Organization: Theory and Practice*. Fifth Edit. New York and London: Routledge Taylor & Francis Group.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, and Relational Contracting*. The Free Press.
- Zhang, Dongli. 2013. “The Revival of Vertical Integration: Strategic Choice and Performance Influences.” *Journal of Management and Strategy* 4(1): 1–14.

Zulfiandri, Zulfiandri, Mohamad Syamsul Maarif, Aji Hermawan, and Hartrisari H Hardjomidjojo. 2017. "Biaya Transaksi Dan Benefit Cost Pada Integrasi Vertikal Rantai Nilai Agroindustri Kakao Skala Kecil Biaya Transaksi Dan Benefit Cost Pada Integrasi Vertikal Rantai Nilai Agroindustri Kakao Skala Kecil." *Jurnal Manajemen & Agribisnis* 14(3): 187–97.

## LAMPIRAN

### KUESIONER

1. Nama usaha : .....
2. Nama pemilik usaha : .....
3. Alamat usaha : .....
4. Jenis usaha : .....
5. Tahun memulai usaha/lama usaha berdiri : .....
6. Jenis kelamin pemilik usaha : .....
7. Pendidikan terakhir pemilik usaha : .....
8. Izin usaha : a. Ada  
b. Belum ada
9. Jenis izin usaha : .....

### BAGIAN I. OUTPUT YANG DIHASILKAN

1. Output Produksi Perusahaan:

.....  
 .....  
 .....

2. Jumlah output dalam sekali produksi:

Uraian	Satuan	Jumlah/th/bln/hari	Harga rata-rata (Rp/satuan)
a. ....	.....	.....	.....
b. ....	.....	.....	.....
c. ....	.....	.....	.....
d. ....	.....	.....	.....
e. ....	.....	.....	.....
f. ....	.....	.....	.....

3. Apakah output yang dihasilkan di distribusikan kepada perusahaan tahap pengolahan selanjutnya?

[ ] Iya                      [ ] Tidak

4. Jika output produksi di distribusikan atau disalurkan kepada perusahaan tahap pengolahan selanjutnya:

Jenis Perusahaan tersebut :

Lokasi Perusahaan tersebut :

5. Apakah penyaluran atau distribusi output ini sudah berjalan atau terjalin dalam waktu yang lama? Berapa lama?

6. Sistem produksi yang dilakukan oleh perusahaan:

Produksi secara kontinu

Produksi berdasarkan pesanan

## BAGIAN II. BIAYA TRANSAKSI

Biaya Koordinasi Pemasok	Biaya Organisasi Tenaga Kerja	Biaya Distributor	Komisi/Fee/Pajak
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

## BAGIAN III. INPUT YANG DIGUNAKAN

1. Bahan baku dan bahan penolong

Sebutkan jenis bahan baku dan bahan penolong yang dipakai, dirinci menurut “banyaknya”; “nilai”; “asal bahan” dan “jarak bahan” serta “jaminan ketersediaan bahan” tersebut

No	Nama Bahan	Satuan	Kuantitas	Harga (Rp/....)	Nilai (harga x kuantitas )	Asal Barang/Cara Mendapatkan/Jarak

2. Permasalahan/kendala yang dihadapi untuk mendapatkan bahan baku:

.....  
 .....  
 .....

3. Bagaimana cara mengatasi kendala tersebut:

.....  
 .....  
 .....

4. Sarana produksi yang digunakan:

Jenis Sarana	Milik Sendiri/Sewa	Periode Beli	Periode Sewa	Biaya Sewa


5. Peralatan yang digunakan:

<b>Jenis Peralatan/ Prasarana</b>	<b>Milik Sendiri/ Sewa</b>	<b>Periode Beli/ Sewa</b>	<b>Tahun Ekonomis</b>	<b>Nilai Peralatan</b>

#### **BAGIAN IV. TENAGA KERJA**

1. Banyaknya pekerja/karyawan:

<b>Tenaga Kerja</b>	<b>Jumlah Pekerja</b>	
	<b>Produksi</b>	<b>Lainnya</b>
Laki-laki		
Perempuan		
Jumlah		

2. Asal Tenaga Kerja:

Tenaga Kerja	Asal Pekerja	
	Dalam desa/Kecamatan	Luar desa/kecamatan
Laki-laki		
Perempuan		
Jumlah		

3. Status Tenaga Kerja:

Tenaga Kerja	Jumlah
a. Keluarga	
b. Tetangga	
c. Warga lain	

4. Tingkat Pendidikan pekerja/karyawan:

Tingkat Pendidikan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
a. SD			
b. SMP			
c. SMK/SMA			
d. > SMA			

5. Rata-rata lama berkerja

Lama Bekerja	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
a. < 1 tahun			
b. 1 - 5 tahun			
c. 5 - 10 tahun			
d. > 10 tahun			

6. Sebutkan alasan bekerja dan atau mengusahakan usaha ini:

.....  
 .....  
 .....  
 .....

7. Berapa jumlah jam kerja perhari pada usaha Bapak/Ibu?

.....

8. Jumlah hari produksi dalam seminggu atau perbulan:

.....

9. Bagaimana sistem penggajian/upah pada usaha Bapak/Ibu:

- Gaji tetap/bulanan
- Berdasarkan produksi/harian
- Borongan
- Lainnya (Sebutkan) : .....

10. Pengeluaran untuk pekerja/ karyawan:

Item	Upah/ Gaji (Rp)	Insentif Lainnya (Rp)	Jumlah (Rp)
a. Pekerja Produksi			
b. Pekerja Lainnya			

## V. BIAYA ENERGI

1. Bahan bakar yang digunakan untuk produksi harian/minggu/bulan:

Nama Bahan	Satuan	Kuantitas	Harga (Rp/....)	Nilai (harga x kuantitas )
a. Gas LPG				
b. Kayu Bakar				

c. Minyak Tanah				
d. Bahan Bakar Lainnya ..... .....				

2. Penggunaan listrik :

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

3. Pengeluaran lainnya:

<b>Uraian biaya-biaya lainnya</b>	<b>Jumlah hari/bulan/tahun</b>	<b>Biaya</b>	<b>Total (Rp/tahun)</b>
a. ....	.....	.....	.....
b. ....	.....	.....	.....
c. ....	.....	.....	.....
d. ....	.....	.....	.....
e. ....	.....	.....	.....
f. ....	.....	.....	.....

**VI. MODAL USAHA DAN PINJAMAN**

1. Besar modal awal pendirian usaha: Rp .

.....

2. Persentase asal sumber modal awal usaha

- a. Milik sendiri : ..... %
- b. Pihak Lain : ..... %

3. Apakah ada pinjaman modal yang dilakukan bapak/ibu?
4. Berapa besar pinjaman?
5. Berapa besar bunga pinjaman?