

II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Koperasi

a. Pengertian Koperasi

Secara etimologi, koperasi berasal dari kata *coopere* dari bahasa latin dan dari bahasa Inggris *cooperation*. Secara terminologi kata *co* memiliki arti bersama dan *operation* berarti bekerja, secara keseluruhan *cooperation* berarti bekerja sama. Menurut ILO (*International Labour Organization*), Koperasi didefinisikan sebagai asosiasi orang-orang yang biasanya memiliki sarana terbatas, yang secara sukarela bergabung bersama untuk mencapai tujuan ekonomi, sosial dan budaya bersama melalui pembentukan demokrasi terhadap modal yang diperlukan dan menerima bagian yang adil dari risiko dan manfaat dari kegiatan yang dilakukan. (Sitio dan Tamba, 2001)

Di Indonesia, koperasi memiliki dasar sebagai landasan dalam menjalankan aktivitasnya. Koperasi Indonesia berlandaskan Pancasila, UUD 1945 dan UU No. 25 tahun 1992 (Hudiyanto, 2002). Namun pada tahun 2012, UU No. 25 tahun 1992 digantikan dengan UU No. 17 tahun 2012 atas dasar sudah tidak sesuai dengan kebutuhan hukum dan perkembangan perkoperasian. UU No. 17 Tahun 2012 menjelaskan berbagai hal mengenai koperasi. Salah satu diantaranya berisi pengertian yang berbunyi: Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip.

b. Nilai Koperasi

Menurut UU No. 17 Tahun 2012, untuk menguatkan akar dari koperasi, terdapat nilai yang dianut oleh koperasi. Nilai yang mendasari kegiatan koperasi yaitu: 1) Kekeluargaan; 2) Menolong diri sendiri; 3) Bertanggung jawab; 4) Demokrasi; 5) Persamaan; 6) Berkeadilan; dan 7) Kemandirian. Nilai yang diyakini oleh anggota koperasi yaitu: 1) kejujuran; 2) keterbukaan; 3) tanggung jawab; dan 4) kepedulian terhadap orang lain.

c. Prinsip Koperasi

Selain dari nilai, koperasi memiliki prinsip yang dipegang. Prinsip koperasi merupakan ketentuan inti yang diterapkan dan dijadikan pedoman dalam aktivitas usaha koperasi. Bisa dikatakan, prinsip-prinsip koperasi sebagai jati diri lembaga (Sitio dan Tamba, 2001). Prinsip koperasi inilah yang dianggap unik untuk sebuah lembaga bisnis. Keunikan tersebut yang mengakui keberadaan kebersamaan (sosial) berdampingan dengan ekonomi (Hudiyanto, 2002). Salah satu prinsip koperasi yang terkenal berasal dari koperasi *Rochdale*, hingga dikenal prinsip *Rochdale*. Agar mendapat satu persepsi tentang prinsip yang digunakan oleh *Rochdale*, *International Cooperative Alliance* (ICA) merumuskan prinsip koperasi dalam kongres tahun 1937 (Chaniago, 1973). Berikut rumusan prinsip dari ICA:

- 1) Keanggotaan berdasarkan sukarela
- 2) Susuna dan kebijaksanaan pimpinan diatur secara demokratis
- 3) Laba dibagi menurut imbalan jasa (jumlah pembelian)
- 4) Pembatasan bunga atas modal
- 5) Netral terhadap agama dan politik
- 6) Pembelian secara tunai

7) Memajukan pendidikan

Di Indonesia prinsip-prinsip koperasi tertuang dalam UU No. 17 Tahun 2012, yang meliputi:

- 1) Keanggotaan koperasi bersifat sukarela dan terbuka
- 2) Pengawasan oleh anggota diselenggarakan secara demokratis
- 3) Anggota berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi koperasi
- 4) Koperasi merupakan badan usaha swadaya yang otonom dan independen
- 5) Koperasi menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan bagi anggota, pengawas, pengurus, dan karyawannya. Serta memberikan informasi kepada masyarakat tentang jati diri, kegiatan dan kemanfaatan koperasi
- 6) Koperasi melayani anggotanya secara prima dan memperkuat Gerakan Koperasi, dengan bekerja sama melalui jaringan kegiatan pada tingkat lokal, nasional, regional, dan internasional
- 7) Koperasi bekerja untuk pembangunan berkelanjutan bagi lingkungan dan masyarakatnya melalui kebijakan yang disepakati oleh anggota

d. Modal Koperasi

Tidak berbeda dengan lembaga usaha lainnya, koperasi juga membutuhkan pendanaan untuk membiayai kebutuhan yang diperlukan dalam aktivitas koperasi. Kebutuhan koperasi berupa aset, sarana dan prasarana, biaya operasional dan lain-lain harus terpenuhi (Hudiyanto, 2002). Modal memiliki peran untuk memfasilitasi semua kebutuhan tersebut. Koperasi mendapatkan modal dari beberapa sumber, yaitu:

- 1) Simpanan pokok; untuk menjadi seorang anggota dari koperasi, calon anggota harus membayarkan sejumlah uang masuk berupa simpanan

pokok. Setiap anggota memiliki jumlah simpanan pokok yang sama. Hal ini mengimplementasikan pada hak dan kewajiban yang sama antar anggota koperasi. Simpanan pokok tidak dapat diambil selama menjadi anggota koperasi.

- 2) Simpanan wajib; anggota koperasi diwajibkan untuk membayar uang dengan jumlah yang berbeda sesuai kemampuan anggota yang kemudian disebut simpanan wajib. Simpanan wajib dijadikan sebagai bentuk komitmen seorang anggota. Sama halnya dengan simpanan pokok, simpanan wajib juga tidak bisa diambil selama menjadi anggota koperasi.
- 3) Dana Cadangan; keuntungan dari koperasi berupa sisa hasil usaha yang tidak dibagikan kepada anggota, disimpan untuk menjadi dana cadangan. Dana cadangan dimaksudkan untuk menjadi kebutuhan koperasi baik untuk modal maupun yang lainnya.
- 4) Hibah; koperasi dapat menerima uang dari berbagai sumber yang memiliki ketentuan atau sukarela. Penerimaan uang secara sukarela kepada koperasi yang tidak mewajibkan untuk mengganti baik berupa produk maupun jasa disebut hibah.

Menurut UU No. 17 Tahun 2012, modal koperasi bisa didapatkan dari beberapa sumber. Pertama, modal koperasi terdiri dari setoran pokok dan sertifikat modal koperasi sebagai modal awal. Selain itu, modal koperasi dapat berasal dari hibah, modal penyertaan, modal pinjaman, dan sumber lain yang sah dan tidak bertentangan dengan anggaran dasar atau ketentuan peraturan perundang-undangan.

e. **Jenis Koperasi**

Selain koperasi simpan pinjam yang sering ditemui, koperasi dikategorikan menjadi beberapa jenis. Berikut adalah jenis-jenis koperasi berdasarkan kegiatan usaha atau kepentingan ekonomi anggota menurut UU No. 17 Tahun 2012:

- 1) Koperasi konsumen; adalah koperasi yang menjalankan kegiatan usaha berupa pelayanan di bidang penyediaan barang kebutuhan anggota dan non-anggota
- 2) Koperasi produsen; adalah koperasi yang menjalankan kegiatan pelayanan di bidang pengadaan sarana produksi dan pemasaran produksi yang dihasilkan dari kegiatan anggota koperasi dan non-anggota koperasi.
- 3) Koperasi jasa; adalah koperasi yang menjalankan kegiatan usaha pelayanan di bidang jasa non-simpan pinjam yang diperuntukkan untuk anggota atau non-anggota koperasi.
- 4) Koperasi simpan pinjam; adalah koperasi yang menjalankan usaha simpan pinjam sebagai usaha dan kegiatan utama untuk melayani anggota koperasi.

Menurut Hudiyanto (2002), koperasi dapat digolongkan sesuai dengan tekanannya masing-masing. Penggolongan didasarkan pada: 1) Fungsi yang diemban oleh koperasi; 2) jenis anggota yang dapat menjadi anggota; 3) jenis komoditi yang diusahakan. Berikut merupakan uraian dari penggolongan tersebut:

- 1) Penggolongan menurut fungsi; Terjadinya berbagai aktivitas yang dilakukan dalam berbisnis memberikan peran yang spesifik. Hal tersebut dilakukan untuk memperlancar dan memperkuat fungsi yang dijalankan. Untuk itu terdapat beberapa jenis koperasi yang dapat dilihat dari fungsinya seperti koperasi konsumsi, kredit, produksi, pemasok dan pemasaran.
- 2) Penggolongan menurut jenis anggota; Koperasi di Indonesia sering dibentuk atas dasar satu kelompok yang biasanya adalah pekerjaan. Koperasi tersebut berupa koperasi karyawan (KOPKAR), Koperasi pedagang pasar (KOPPAS), koperasi dikalangan polisi dan militer seperti (PRIMKOIPPO), Primer koperasi Angkatan Darat (PRIMKOPAD).
- 3) Penggolongan menurut jenis komoditi; Berbanding terbalik dengan penggolongan jenis anggota, penggolongan ini tidak bersifat eksklusif pada satu kelompok atau aktivitas. Pembedaan komoditi memudahkan dalam fokus pasar yang dituju, seperti koperasi pertanian, peternakan, perikanan, industri kerajinan, dan banyak sebagainya.

f. Koperasi Menurut Bentuk

Menurut bentuknya, koperasi dibagi menjadi 2. Bentuk koperasi dapat berupa primer atau sekunder.

- 1) Koperasi primer adalah koperasi koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang perseorangan. Pendirian koperasi primer sedikitnya 20 orang dengan memisahkan sebagian kekayaan pendiri atau anggota modal awal koperasi.

- 2) Koperasi sekunder adalah koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi. Jika koperasi primer didirikan oleh individu, maka koperasi didirikan oleh minimal 3 koperasi primer. Koperasi ini mempunyai kesamaan kepentingan ekonomi dan memenuhi persyaratan sebagaimana ditetapkan dalam anggaran dasar.

2. Manfaat Ekonomi Koperasi (MEK)

Fungsi utama dari koperasi adalah memberikan manfaat sebanyak-banyaknya kepada seluruh elemen yang terlibat. Untuk dapat mengukur tingkat manfaat dari koperasi, dapat dilakukan perhitungan manfaat ekonomi koperasi. Dengan dihitungnya manfaat ekonomi koperasi, secara tidak langsung memberikan asumsi tujuan dari koperasi tersebut adalah meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Menurut Hanel (1986), keunggulan dari koperasi dapat dilihat dari tujuannya, yaitu *profit motive* dan *non profit motive* atau manfaat ekonomi dan manfaat sosial. Manfaat ekonomi diukur menggunakan teori efisiensi, efektivitas dan waktu. Sedangkan manfaat social didapat dan diukur berdasarkan kinerja koperasi yang dirasakan oleh anggota. Berikut merupakan penjelasan mengenai manfaat ekonomi koperasi berdasarkan istilah:

a. Manfaat Ekonomi Langsung dan Tidak Langsung

Manfaat ekonomi koperasi menurut Seta *et al* (2017) terdiri dari manfaat ekonomi langsung dan manfaat ekonomi tidak langsung. Manfaat ekonomi langsung diperoleh dari perhitungan harga pelayanan yang dirasakan anggota koperasi dan selisih bunga simpan pinjam antara koperasi dengan instansi lain. Sedangkan manfaat ekonomi tidak langsung diperoleh dengan menjumlahkan SHU dan pendapatan lain yang diterima anggota koperasi selama satu tahun.

Sedangkan manfaat ekonomi tidak langsung diperoleh dengan menjumlahkan SHU dan pendapatan lain yang diterima anggota koperasi selama satu tahun.

Di dalam penelitiannya, Seta *et al* (2017) menganalisis manfaat ekonomi langsung dan tidak langsung yang dirasakan anggota koperasi gunung madu (KGM). Cara yang digunakan untuk menghitung manfaat ekonomi langsung adalah dengan menghitung transaksi yang dilakukan anggota KGM pada unit usaha KGM. Beberapa unit usaha yang dirasa bermanfaat langsung adalah unit usaha waserda dan unit usaha perkreditan. Hal yang dirasakan pada unit usaha tersebut adalah selisih harga barang yang dijual di waserda dan di luar waserda. Sedangkan untuk unit perkreditan, manfaat ekonomi langsung yang dirasakan adalah selisih bunga yang ditawarkan antara KGM dengan Bank BNI. Sementara itu untuk manfaat ekonomi tidak langsung, manfaat tersebut didapat oleh anggota sebagai akibat dari melaksanakan kegiatan di koperasi. Manfaat tersebut berasal dari SHU dan Investasi Penyertaan modal KGM.

Penggunaan istilah manfaat ekonomi langsung dan tidak langsung juga digunakan oleh Agusta *et al* (2014). Dalam penelitiannya, manfaat ekonomi langsung dan tidak langsung disebut untuk membagi anatomi manfaat ekonomi koperasi di KPBS. Manfaat ekonomi langsung yang dirasakan oleh anggota KPBS berupa selisih harga yang diterima hasil dari keanggotaan KPBS. Selisih harga tersebut didapat dari unit barang dan pakan dimana anggota akan menerima keistimewaan harga dibandingkan dengan non anggota. Sementara itu untuk manfaat ekonomi tidak langsung, anggota KPBS menerima dari SHU dan asuransi kematian ternak.

b. Manfaat Ekonomi Koperasi Diperhitungkan dan Tunai

Menurut Dinata *et al* (2014) manfaat ekonomi koperasi dibagi menjadi 2 dalam bentuk MEK diperhitungkan dan MEK tunai. MEK diperhitungkan diperoleh dari selisih harga pinjaman (SHP) sarana produksi antara koperasi dengan non-koperasi dikalikan dengan rata-rata jumlah penggunaan sarana produksi. Sarana produksi yang dimaksud pada penelitian ini berupa pupuk. Sedangkan MEK tunai diperoleh dari SHU koperasi yang diberikan kepada anggota koperasi.

Sama halnya dengan Dinata (2014) dan Wiandhani *et al* (2016) menyebutkan manfaat ekonomi koperasi terdiri dari manfaat ekonomi koperasi diperhitungkan dan manfaat ekonomi koperasi tunai. Manfaat ekonomi koperasi diperhitungkan berasal dari harga pelayanan dari pembelian dan penjualan di koperasi. Sedangkan manfaat ekonomi koperasi tunai berasal dari SHU.

Dalam penelitiannya, manfaat ekonomi koperasi diperhitungkan dilakukan dengan pembelian yang dilakukan oleh anggota koperasi berupa kebutuhan alat-alat produksi nelayan. Tidak hanya menjual alat-alat produksi, koperasi juga menjual minuman ringan dan melayani penjualan produk turunan. Keseluruhan jumlah MEK diperhitungkan diketahui bahwa pengolahan produk turunan lebih besar dibandingkan dengan pengolah ikan, nelayan dan buruh. Hal tersebut disebabkan pengolah ikan, nelayan dan buruh tidak melakukan transaksi penjualan kepada koperasi. Sedangkan untuk MEK tunai, setiap anggota koperasi keseluruhan mendapat SHU yang sama sebesar Rp. 95.000 per tahun.

Secara keseluruhan, semua penelitian memiliki kesamaan dengan istilah masing-masing. MEK langsung dijelaskan sebagai suatu fasilitas yang didapatkan

oleh anggota dari transaksi di koperasi. Sedangkan MEK tidak langsung dirasakan dalam bentuk SHU. SHU sendiri dijelaskan sebagai berikut:

Menurut UU No. 17 tahun 2012 SHU adalah surplus hasil usaha atau defisit hasil usaha yang diperoleh dari usaha atau pendapatan koperasi dalam satu tahun buku setelah dikurangi dengan pengeluaran atas berbagai beban usaha. Setiap anggota mendapatkan SHU yang berbeda beda. hal ini dipengaruhi oleh transaksi usaha dan partisipasi modal yang dilakukan oleh anggota. Jumlah transaksi usaha dan partisipasi modal akan berbanding lurus dengan jumlah SHU yang diterima oleh anggota. Transaksi usaha dan partisipasi ini menyangkut pada pembentukan pendapatan koperasi. SHU dari tiap koperasi ditetapkan dalam Anggaran Dasar/ Anggaran Rumah Tangga dari masing-masing koperasi. (Sitio dan Tamba, 2001)

3. Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan atas usaha yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu. Menurut Soekartawi (1995), analisis pendapatan merupakan cara dalam melihat manfaat (keuntungan) dari suatu usaha, sehingga dapat dinilai tingkat kelayakan dari usaha tersebut. Pendapatan didapatkan melalui perhitungan total penerimaan dikurangi total pengeluaran. Pendapatan juga merupakan hasil dari pengkalian jumlah produksi dengan harga produk. Berikut adalah rumus pendapatan secara matematis:

$$\mathbf{NR = TR - TC}$$

$$\mathbf{TR = P \times Q}$$

Keterangan:

NR = *Net Revenue* (Total pendapatan)

TR = *Total Revenue* (Total penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total biaya)

P = Harga produk

Q = Jumlah produk

Pendapatan dapat dipengaruhi berbagai hal. Berikut adalah hal yang dapat mempengaruhi pendapatan:

- 1) Sektoral; Perbedaan sektor yang sektoral menyebabkan perbedaan dalam pendapatan. Hal tersebut memberikan keterangan bahwa kemampuan setiap sektor berbeda-beda. ketika perbedaan ini terjadi, produk yang dijual dan ditawarkan pun berbeda. Sehingga berpengaruh terhadap nilai yang dimiliki oleh produk.
- 2) Jabatan; Jabatan merupakan posisi pekerjaan yang hirarki. Dalam organisasi semakin tinggi jabatannya, sejalan dengan tingkat tanggungjawab, keterampilan dan kewajiban yang harus diemban. Meskipun memiliki banyak beban semakin tingginya jabatan, namun hal tersebut juga mempengaruhi tingkat pendapatan.
- 3) Geografis; Perbedaan letak geografis memiliki pengaruh terhadap perbedaan pendapatan. Secara empiris, keadaan daerah yang lebih maju akan mempengaruhi pendapatan. Seperti halnya pendapatan di kota akan berbeda dengan pendapatan di desa.
- 4) Keterampilan; Keterampilan memiliki andil yang cukup besar dalam mempengaruhi pendapatan. Semakin sulit keterampilan yang dibutuhkan akan semakin besar juga pendapatannya. Keterampilan yang jarang atau

sulit ditemukan juga memiliki peluang untuk perbedaan pendapatan yang signifikan.

- 5) Jenis kelamin; Perbedaan jenis kelamin yang mempengaruhi pendapatan masih terjadi hingga kini. Sering kali upah wanita akan lebih rendah dari pria karena alasan *men power*.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi pendapatan sebagai berikut:

- 1) Jenis pekerjaan atau jabatan; umumnya pekerjaan yang membutuhkan banyak keterampilan, pemikiran, kepentingan tinggi, memiliki risiko dan lain sebagainya akan berjalan lurus dengan tingkat pendapatan yang akan diraih
- 2) Pendidikan; pendidikan secara umum dikatakan pembelajara, baik secara formal maupun non formal. Ketika seseorang memiliki pendidikan yang intensif dan efektif baik itu formal maupun non formal, kemungkinan besar akan mempengaruhi pendapatan orang tersebut.
- 3) Masa kerja; Biasanya dalam pekerjaan konvensional, masa kerja akan sangat mempengaruhi pendapatan. Semakin lama masa kerja akan meningkatkan tingkat pendapatan.
- 4) Jumlah anggota keluarga produktif; Ketika satu keluarga memiliki jumlah anggota yang produktif, maka semakin banyak anggota keluarga akan meningkatkan pendapatan keluarga tersebut.

a. Biaya

Pendapatan tidak terlepas dari adanya biaya yang mendampingi. Biaya menurut Soekartawi (1995), biaya merupakan semua nilai faktor produksi yang dipergunakan untuk menghasilkan suatu produk dalam waktu dan nilai tertentu.

Dalam penelitian Ernawan *et al* (2016), terdapat 3 macam biaya, yaitu biaya tetap (*fixed cost*), biaya tidak tetap (*variable cost*) dan biaya total (*total cost*).

1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan sejak berjalannya usaha baik sedang dalam produksi maupun tidak memproduksi. Dicontohkan dalam penelitian Ernawan *et al* (2016) biaya tetap yang dikeluarkan oleh peternak sapi perah di Desa Minggirsari, terdiri dari penyusutan ternak, penyusutan peralatan, penyusutan kandang dan sewa lahan.

2) Biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*)

Biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk produksi tergantung pada jumlah dan harga yang berlaku pada waktu produksi tersebut. Biaya yang dikeluarkan dalam penelitian Ernawan *et al* (2016) berupa pakan, Inseminasi buatan dan pemeriksaan kebuntingan, kesehatan ternak, margarin, dan tenaga kerja.

Selain biaya di atas, jenis berbeda dijelaskan oleh Joesron dan Fathorrozi. Menurut Joesron dan Fathorrozi (2003) biaya dibagi menjadi dua. Biaya tersebut yaitu biaya eksplisit dan biaya implisit.

3) Biaya Eksplisit

Biaya Eksplisit adalah biaya yang dikeluarkan secara nyata akibat proses usaha membentuk produk atau jasa. Selama proses pembuatan produk atau jasa pengusaha harus mengeluarkan pengeluaran sesuai dengan kebutuhannya. Setiap usaha memiliki kebutuhan yang berbeda maka biaya yang keluar pun akan berbeda. Sebagai contoh biaya eksplisit yang dikeluarkan untuk produk atau jasa dapat meliputi input, sewa atau tenaga kerja luar keluarga.

4) Biaya implisit

biaya implisit adalah biaya yang tidak benar-benar dikeluarkan. Dalam konteks ini biaya dianggap lenyap akibat penggunaan input milik sendiri. Contohnya, penggunaan tenaga kerja keluarga. Dalam hal ini tenaga kerja keluarga tidak dibayar secara nyata namun tetap harus dihitung dalam biaya.

5) Biaya Total (*Total Cost*)

Setelah diketahui biaya tetap dan biaya tidak tetap atau biaya eksplisit dan biaya implisit selanjutnya dapat diketahui biaya total. Biaya total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan akibat dari biaya sebuah produksi. Biaya total berasal dari penjumlahan antara biaya tetap dan biaya tidak tetap atau biaya eksplisit dan biaya implisit.

b. Kontribusi

Menurut Abdullah (1998), kontribusi merupakan sumbangsih atas usaha yang didapat terhadap pendapatan total yang diterima oleh seorang yang bekerja. Kontribusi pendapatan menunjukkan seberapa penting suatu faktor berpengaruh terhadap capaian hasil. Semakin besar kontribusi suatu faktor maka semakin penting faktor tersebut terhadap pendapatan.

$$\text{Kontribusi pendapatan} = \frac{\text{rata - rata pendapatan}}{\text{rata - rata pendapatan rumah tangga total}} \times 100\%$$

Pada sektor pertanian, kontribusi pendapatan akan didapat dari berbagai sumber. Sumber utama tentu pertanian baik usaha tani, perkebunan, perikanan atau ternak. Selanjutnya kontribusi pendapatan dapat berasal dari bidang on farm non usaha utama, off farm dan non farm yang digeluti peternak ataupun anggota

keluarga lainnya yang bekerja dan mendapatkan pendapatan. Selanjutnya pendapatan akan dikalkulasi untuk mendapatkan besaran kontribusi paling besar.

Kontribusi pendapatan usaha ternak sapi perah di Kecamatan Musuk terbilang rendah dengan persentase 19,38%. Hal ini dipengaruhi oleh skala pengelolaan ternak yang masih tergolong kecil. Namun berdasarkan analisis kolerasi antara skala usaha ternak sapi perah dengan pendapatan usaha ternak sapi perah memiliki nilai yang positif dan hubungan yang kuat dan linear. Hal ini berarti semakin besar skala usaha ternak sapi perah akan meningkatkan jumlah pendapatan peternak. (Purnomo *et al*, 2015)

4. Pendapatan Usaha Ternak Sapi Perah

Usaha ternak sapi perah memiliki potensi yang besar. Salah satu penyebabnya adalah jumlah permintaan yang meningkat dari tahun ke tahun. Jumlah permintaan tersebut tidak sejalan dengan produksi dalam negeri. Karenanya kebutuhan susu nasional masih ditunjang oleh susu impor. Menurut Kementerian Pertanian (2016), ketersediaan susu nasional sejumlah 79,97% dipasok oleh susu impor. Angka yang mengkhawatirkan, sebab produksi dalam negeri hanya mampu memproduksi 20,03% saja. Tercatat pula pada tahun 2010 Indonesia mengimpor 302.158 dairy product senilai 925 juta Dollar Amerika. Sebuah peningkatan permintaan senilai 12% dibanding pada tahun 2009 (IFC, 2010).

Tidak dapat dipungkiri bahwa, banyaknya kekurangan dalam usaha ternak sapi perah membuatnya sulit untuk berkembang. Salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan adalah perlakuan secara tradisional. Peternak tradisional memiliki kekurangan dalam penanganan dan perawatan, hal tersebut

berbanding lurus dengan tingkat pendidikan dan modal yang dimiliki. Pengelolaan yang kurang baik mempengaruhi kuantitas dan kualitas dari susu yang dihasilkan (Agusta *et al*, 2014). Hal tersebut menjadi penyebab pendapatan yang stagnan. Selain dari faktor peternak, faktor lain seperti jumlah ternak sapi, produksi susu dan penjualan produk sapi yang bernilai jual juga mempengaruhi tingkat pendapatan. (Ernawan *et al*, 2016). Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai pendapatan usaha ternak sapi perah:

a. Sumber Pendapatan Usaha Ternak Sapi Perah

Menurut Ernawan *et al* (2016) pendapatan peternak sapi perah berasal dari beberapa sumber. Pendapatan tersebut berasal dari penjualan susu, penjualan pedet dan penjualan ternak afkir. Sedangkan produk olahan berupa pupuk tidak dijual, melainkan digunakan sendiri untuk keperluan pertanian dan pakan hijauan ternak sapi. Sumber penerimaan utama dalam ternak sapi perah laktasi adalah susu. Dari penjualan susu, peternak mendapatkan pendapatan rata-rata Rp. 45.864.700/ tahun. Sedangkan untuk penjualan lain seperti pedet Rp. 5.233.300/ tahun, sapi afkir Rp. 3.925.000/ tahun, dan penjualan limbah sebesar Rp. 1.046.700/ tahun. Total dari pendapatan rata-rata peternak sebesar Rp. 56.069.700/ tahun. Meskipun penghasilan dari peternak sapi perah terlihat besar, hal ini sebanding dengan pengeluaran yang dikeluarkan. Pengeluaran yang dikeluarkan oleh peternak sapi perah disebabkan oleh biaya perawatan yang tinggi pula. Dapat disimpulkan bahwa, pendapatan utama dari peternak usaha ternak sapi perah berasal dari produksi susu sapi.

Sama halnya dengan Ernawan, Widiastuti *et al* (2009) juga mengatakan hal yang serupa. Dalam penelitiannya, pendapatan yang didapatkan oleh peternak

susu perah berasal dari beberapa sumber. Sumber pendapatan berasal dari penjualan susu murni, penjualan pupuk kandang, penjualan sapi afkir, dan penjualan pedet.

b. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Ternak Sapi Perah

Pendapatan usaha ternak sapi perah memiliki faktor yang mempengaruhi pendapatan. Menurut Andayani dan Erwina (2017), faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha ternak sapi perah terdiri dari kualitas pakan, sumberdaya manusia, pemeliharaan kandang dan peran pemerintah. Secara bersama-sama faktor tersebut berpengaruh terhadap usaha ternak sapi perah. Namun secara terpisah, sumberdaya manusia dan pemeliharaan kandang yang berpengaruh signifikan.

Menurut Rahayu (2013), terdapat faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha ternak sapi perah. Faktor tersebut adalah biaya pakan konsentrat, biaya pakan hijauan, biaya obat, biaya tenaga kerja dan biaya pembelian sapi perah. Hasilnya, faktor-faktor tersebut secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan usaha ternak sapi perah. Namun secara parsial, hanya variabel biaya pembelian sapi perah yang berpengaruh secara signifikan. Hal tersebut disebabkan modal utama yang harus dikeluarkan untuk usaha ternak sapi perah.

c. Penghitungan Pendapatan Usaha Ternak Sapi Perah

Untuk menghitung pendapatan usaha ternak sapi perah, perlu dilakukan perhitungan. Menurut Agusta *et al* (2014), pendapatan usaha ternak sapi perah secara matematis dirumuskan dengan:

$$TR = Q \times P$$

$$TC = TFC + TVC$$

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan

TR = Penerimaan total (Rp/ bulan)

Q = Jumlah Produksi yang dihasilkan (liter/ bulan)

P = Harga (Rp/ liter)

TC = Total biaya (Rp/ bulan)

TVC = Total biaya variabel (Rp/ bulan)

TFC = Total biaya tetap (Rp/ bulan)

Π = Pendapatan (Rp/ bulan)

5. Pendapatan Rumah Tangga Peternak Sapi perah

Agusta *et al* (2014) menjelaskan bahwa pendapatan rumah tangga adalah keseluruhan pendapatan yang diterima oleh rumah tangga peternakan sapi perah, baik secara usaha ternaknya maupun pendapatan dari luar peternakan sapi perah dan luar pertanian. Pendapatan rumah tangga dirumuskan dalam rumus:

$$P_{rt} = P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_n \dots$$

Keterangan:

P_{rt} = Pendapatan rumah tangga

P_1 = Pendapatan usaha ternak sapi perah

P_2 = Pendapatan on farm non ternak sapi

P_3 = Pendapatan off farm

P_4 = Pendapatan non farm

P_n = Pendapatan lainnya

Selain pendapatan utama dari usaha ternak sapi perah, tidak jarang peternak memiliki pekerjaan sampingan. Pekerjaan sampingan yang digeluti oleh peternak merupakan pekerjaan selain dari usaha ternak sapi perah. Pekerjaan sampingan dapat terdiri dari tiga jenis yaitu on farm non ternak sapi, off farm dan non farm.

a. Pendapatan *On Farm*

Pendapatan on farm adalah pendapatan yang diraih dari usaha pertanian. Segala jenis usaha yang menghasilkan pendapatan yang berkaitan pertanian pada bagian budidaya akan dimasukkan pada pendapatan ini. Pendapatan usaha ternak sapi perah juga merupakan termasuk pendapatan on farm. Namun untuk usaha tersebut akan dikesampingkan agar tidak tercampur dengan pendapatan lainnya di bidang on farm.

b. Pendapatan *Off Farm*

Pendapatan off farm adalah pendapatan yang didapat dari usaha pertanian pasca budidaya. Pasca budidaya, pengolahan hasil pertanian dapat menghasilkan nilai tambah untuk dijual. Hasil penjualan tersebut akan dimasukkan ke dalam pendapatan off farm. Untuk usaha ternak sapi perah, pendapatan off farm biasanya didapat dari pengolahan susu menjadi berbagai produk.

c. Pendapatan *Non Farm*

Pendapatan yang didapat di luar pertanian disebut dengan pendapatan non farm. Pendapatan ini didapat atas hasil usaha produksi atau jasa yang dijual setelah produksi. Dalam usaha ternak sapi perah, peternak biasanya memiliki pekerjaan sampingan berupa kuli bangunan, wirausaha dan lain-lain.

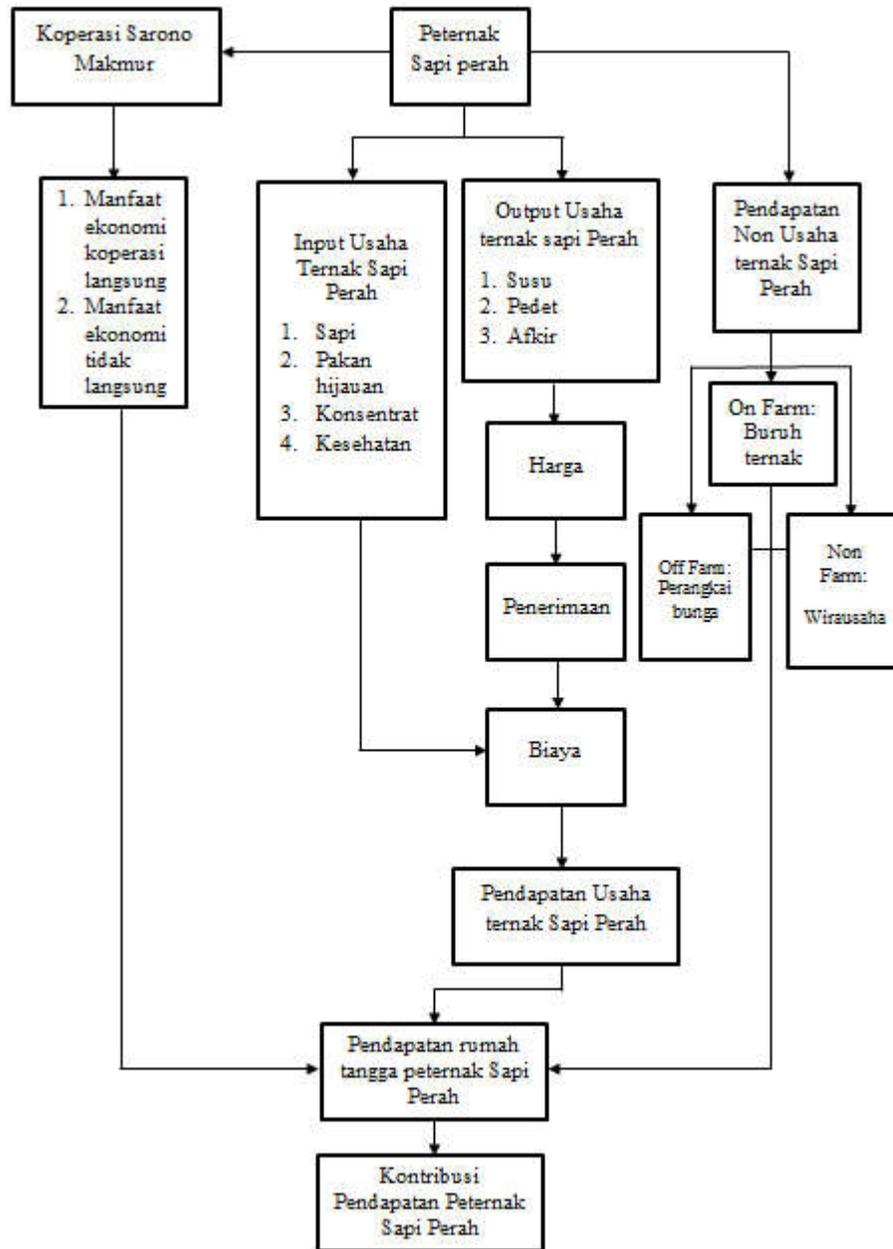
Dalam Penelitiannya, Agusta *et al* (2014) menjelaskan pendapatan rumah tangga anggota koperasi KPBS terdiri dari 4 sumber. Pendapatan pertama dan utama dari anggota koperasi KPBS adalah usaha ternak sapi perah. Dibuktikan dengan jumlah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 22.596.229,51. Sedangkan sumber lainnya berasal dari pertanian non-usaha ternak sapi perah dengan pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 659.016,39 dan pendapatan non-pertanian non-koperasi sebesar Rp. 2.530.327,87. Sementara MEK tidak langsung yang diterima oleh peternak berada di urutan ke 3 dengan jumlah sebesar Rp. 1.143.360,66 rata-rata diterima per tahun. Besarnya nilai yang diterima peternak dari MEK tidak langsung dipengaruhi oleh jumlah SHU dan asuransi kematian ternak.

B. Kerangka Pemikiran

Peternakan sapi perah memiliki pendapatan sebagai bagian usahanya. Pendapatan sapi perah terbentuk dari input dan output produksi. Input produksi terdiri dari sapi, pakan hijauan, konsentrat dan biaya kesehatan (termasuk inseminasi buatan). Disamping itu, output yang dihasilkan dari ternak sapi perah adalah penjualan susu, pedet, dan afkir. Dari output tersebut membentuk harga sebagai barang produksi. Harga yang terbentuk dari produk ternak sapi yang terjual membentuk penerimaan peternak sapi perah. Penerimaan usaha ternak sapi perah dikatakan mendapat pendapatan ketika penerimaan dikurangi biaya dari input. Selain dari penerimaan usaha ternak sapi perah, peternak sapi perah juga menerima pendapatan dari usaha lain. Usaha tersebut diterangkan dalam *on farm*, *off farm* dan *non farm*.

Peternak sapi perah pada penelitian ini merupakan anggota Koperasi Saron Makmur. Koperasi Saron Makmur memiliki fungsi utama sebagai wadah pemasaran produk susu peternak sapi perah. Namun tentu, koperasi memiliki banyak manfaat. Sebagai bagian dari koperasi, peternak sapi perah mendapatkan manfaat berupa manfaat ekonomi koperasi. Manfaat ekonomi koperasi ini terdiri dari manfaat ekonomi koperasi langsung dan manfaat ekonomi koperasi tidak langsung. Manfaat ekonomi koperasi pada akhirnya menghasilkan pendapatan di luar usaha ternak sapi perah.

Semua penghasilan dari peternak sapi perah kemudian digabung menjadi pendapatan rumah tangga. Pendapatan rumah tangga terbentuk dari usaha ternak sapi perah, usaha non ternak sapi perah dan manfaat ekonomi koperasi. Hingga di akhir semua pendapatan terhitung, persentase dari masing-masing pendapatan dapat diketahui. Persentase pendapatan peternakan sapi perah itu kemudian disebut kontribusi pendapatan usaha peternak sapi perah.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran