

Pembelajaran 2. Produksi, Distribusi, dan Konsumsi

A. Kompetensi

Menguasai konsep kegiatan ekonomi yang terdiri dari produksi, distribusi dan konsumsi.

B. Indikator Pencapaian Kompetensi

1. Menjelaskan pengertian, tujuan dan proses produksi
2. Menjelaskan faktor, jenis dan fungsi produksi
3. Menjelaskan pengertian, jenis dan tujuan distribusi
4. Mengidentifikasi proses, saluran dan faktor pemilihan saluran distribusi serta fungsi distribusi
5. Menjelaskan pengertian dan tujuan konsumsi
6. Menjelaskan proses dan faktor tinggi rendahnya konsumsi serta fungsi konsumsi

C. Uraian Materi

1. Materi 1: Produksi

Nisa (2019) menguraikan bahwa produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan/menghasilkan atau menambah nilai guna terhadap suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan oleh orang atau badan (produsen). Orang atau badan yang melakukan kegiatan produksi dikenal dengan sebutan produsen.

Produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam mencapai kemakmuran. Kemakmuran dapat tercapai jika tersedia barang dan jasa dalam jumlah yang mencukupi.

Nilai guna barang yang dihasilkan atau bertambah akibat kegiatan produksi dapat dikategorikan sebagai berikut:

- 1) Nilai guna bentuk (*form utility*) yaitu suatu barang akan memiliki nilai guna apabila telah mengalami perubahan bentuk. Contoh, kacang kedelai akan memiliki nilai guna lebih tinggi apabila diolah menjadi tahu atau tempe.
- 2) Nilai guna tempat (*place utility*), nilai guna suatu barang akan lebih tinggi karena perbedaan tempat. Misalnya, pasir akan bertambah nilai gunanya kalau dibawa ke toko bangunan.
- 3) Nilai guna waktu (*time utility*), nilai guna suatu barang akan bertambah kalau barang tersebut digunakan pada saat yang tepat. Misalnya, jaket digunakan pada saat kita kedinginan, payung kita gunakan pada saat hujan atau panas.
- 4) Nilai guna kepemilikan (*ownership utility*), nilai guna barang akan bertambah apabila barang tersebut telah berpindah kepemilikannya. Misalnya, sepatu di toko belum memiliki nilai guna dan akan memiliki nilai guna kalau sepatu tersebut dibeli oleh seseorang dan kemudian dipakainya.

Tujuan Produksi

Adapun tujuan produksi dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Menghasilkan barang atau jasa

Sangat jelas jika tujuan kegiatan produksi adalah menghasilkan barang atau jasa dengan menciptakan barang/jasa baru melalui proses produksi oleh produsen.

b. Meningkatkan nilai guna barang atau jasa

Sebuah perusahaan/industri memproduksi suatu barang bertujuan untuk meningkatkan nilai guna barang itu sendiri, dimana sebelumnya barang tersebut belum/kurang berguna tetapi sesudah melalui proses produksi nilai guna dari barang tersebut menjadi lebih tinggi.

c. Meningkatkan kemakmuran masyarakat

Tujuan dari proses produksi diharapkan dapat menghasilkan produk yang nantinya dapat mendatangkan keuntungan (*profit oriented*) yang nantinya

kemakmuran masyarakat akan meningkat karena masyarakat akan memperoleh keuntungan dengan memproduksi suatu barang/jasa.

d. Meningkatkan keuntungan

Dengan memproduksi barang dan jasa diharapkan dapat meningkatkan keuntungan industri/perusahaan tersebut.

e. Memperluas lapangan usaha

Apabila suatu perusahaan sudah memiliki skala produksi yang besar dan diminati/laku di pasar, maka dapatlah dipastikan bahwa perusahaan tersebut akan semakin besar sehingga dapat memperluas lapangan usaha.

f. Menjaga kesinambungan usaha perusahaan

Tujuan berikutnya adalah untuk menjaga kesinambungan usaha perusahaan sehingga perusahaan tersebut dapat terus berjalan baik dalam memperoleh faktor-faktor produksi, memproduksi barang dan jasa serta menjualnya ke pasar untuk mendapatkan keuntungan.

Faktor Produksi

Agar kegiatan produksi dapat berjalan diperlukan sumber daya. Sumber daya yang dimaksud adalah sumber daya yang dapat digunakan atau di ubah secara langsung untuk menjadi barang atau jasa, dengan kata lain sumber daya yang produktif. Oleh karena itu, dalam kegiatan ekonomi sumber daya untuk produksi disebut dengan faktor-faktor produksi . Faktor-faktor produksi yang digunakan dalam kegiatan produksi sangat banyak dan beragam, namun para ekonom telah mengklasifikasi faktor-faktor produksi tersebut menjadi empat kelompok besar yaitu Alam dan Tenaga Kerja (disebut juga dengan faktor produksi asli) serta Modal dan Kewirausahaan (disebut dengan faktor produksi turunan):

Alam

Faktor produksi alam adalah segala sesuatu yang disediakan oleh alam yang dapat digunakan untuk memproduksi barang dan jasa. Contohnya adalah tanah, air, minyak bumi, pepohonan, tanaman pertanian dan perkebunan, hewan ternak,

angin, dan sinar matahari. Dengan potensi sumber daya alam yang melimpah, Indonesia memiliki faktor produksi alam yang sangat banyak.

Faktor produksi alam memiliki ciri-ciri :

(a) tersebar tidak merata pada setiap tempat, sehingga ada daerah yang subur, adapula yang tandus, ada daerah yang kaya akan kandungan barang tambang, ada pula yang tidak.

(b) Terbatas, yang memiliki nilai ekonomis. Dalam kaitannya dengan hal ini, ada yang habis pakai seperti barang tambang dan ada yang masih dapat diperbaiki yaitu kesuburan tanah.

(c) Kondisi alam tidak dapat dikendalikan oleh manusia.

Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah faktor produksi berupa sumber daya manusia yang dapat dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan produksi. Tenaga kerja meliputi baik tenaga kerja secara fisik maupun secara intelektual. Secara intelektual, faktor tenaga kerja ini dapat ditingkatkan melalui program pendidikan, training, lokakarya atau seminar. Indonesia adalah negara dengan jumlah penduduk terbesar ke-empat di dunia, yaitu dengan jumlah kurang lebih 260.000.000 jiwa. Jumlah penduduk yang besar ini tentunya merupakan potensi ketenagakerjaan yang perlu disyukuri dan kemudian dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Jumlah penduduk yang besar ini merupakan keuntungan karena dengan demikian Indonesia dapat memenuhi kebutuhan tenaga kerjanya sendiri untuk berbagai kegiatan produksi masyarakat. Namun potensi penduduk yang besar ini perlu diikuti dengan peningkatan kualitas tenaga kerja, baik melalui pendidikan formal maupun latihan-latihan keterampilan, karena dengan memiliki pendidikan ataupun keterampilan yang tinggi, tenaga kerja Indonesia akan dapat memperoleh tingkat penghasilan yang cukup tinggi, baik saat bekerja di dalam negeri ataupun di luar negeri.

Tenaga kerja dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) macam : (a) Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memerlukan jenjang pendidikan formal tertentu, seperti

dokter, akuntan, apoteker, guru dan advokad. (b) Tenaga kerja terlatih adalah tenaga kerja yang memerlukan latihan ketrampilan praktis tertentu, seperti sopir, penjahit, tukang kayu dan tukang pangkas rambut. (c) Tenaga kerja kasar adalah tenaga kerja yang tidak terdidik juga tidak terlatih, seperti kuli dan pesuruh

Modal

Yang perlu digarisbawahi adalah bahwa modal yang dimaksud sebagai sumber daya atau faktor produksi adalah tidak termasuk uang. Uang pada dasarnya memang sangat penting dalam kegiatan ekonomi masyarakat, bagaikan pelumas yang menjalankan roda ekonomi, namun uang tidak dapat menghasilkan atau memproduksi barang lain. Uang hanya dapat digunakan untuk memperoleh (membeli) barang-barang tertentu yang dapat digunakan untuk memproduksi barang/jasa lain. Hal ini sering membingungkan karena media massa sering menggunakan istilah modal keuangan atau modal investasi yang maksudnya adalah uang. Namun yang dimaksud dengan modal sebagai sumber daya atau faktor produksi adalah segala sesuatu yang produktif yang dapat digunakan dan dikelola dalam rangka memproduksi atau menghasilkan secara langsung barang/jasa lain. Contoh modal ekonomi adalah mesin-mesin, gedung, perlengkapan kantor berupa komputer dan mebelair, jalan raya, jaringan listrik dan telepon, jaringan internet, dan sebagainya.

Kewirausahaan

Kewirausahaan termasuk ke dalam salah satu faktor produksi karena kewirausahaan adalah karakteristik yang dimiliki oleh seseorang dimana ia mampu mengelola dan mengorganisasikan tiga faktor produksi yang lain, yaitu alam, tenaga kerja, dan modal sehingga ia dapat menjalankan kegiatan produksi. Efektifitas atau tingkat keberhasilan sebuah kegiatan produksi, baik kegiatan produksi barang maupun jasa, sangat tergantung dari kualitas kewirausahaan dari pengelola kegiatan produksi tersebut. Sehingga, jiwa kewirausahaan diperlukan dalam setiap jenis kegiatan produksi, baik barang maupun jasa, misalnya kegiatan produksi pertanian, perkebunan, pabrikasi, usaha salon, klinik kesehatan, lembaga pendidikan, dan sebagainya.

Faktor produksi kewirausahaan meliputi 3 hal:

(a) *Managerial skill*, yaitu kemampuan memimpin dan menggunakan setiap kesempatan yang ada dengan sebaik-baiknya dan berani menanggung resiko jika terpaksa terjadi resiko.

(b) *Technological skill*, yaitu keahlian khusus dalam bidang teknis ekonomis diperlukan dalam produksi.

(c) *Organizational skill*, yaitu kemampuan dalam mengatur bagian-bagian kegiatan/pekerjaan, selanjutnya memilih dan menempatkan orang-orang yang tepat pada bagian masing-masing tersebut.

Proses Produksi

Proses produksi merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan faktor-faktor produksi yang ada seperti tenaga kerja, mesin, bahan baku dan dana agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia.



Gambar 2 Produksi masker
<http://gg.gg/produksi-masker>

Proses produksi dilihat dari arus bahan mentah sampai menjadi produk akhir, terbagi menjadi dua yaitu proses produksi terus-menerus (*Continuous processes*) dan proses produksi terputus-putus (*Intermittent processes*).

- 1) Perusahaan menggunakan proses produksi terus-menerus apabila di dalam perusahaan terdapat urutan-urutan yang pasti sejak dari bahan mentah sampai proses produksi akhir.
- 2) Proses produksi terputus-putus apabila tidak terdapat urutan atau pola yang pasti dari bahan baku sampai dengan menjadi produk akhir atau urutan selalu berubah.

Sedangkan menurut sifatnya, proses produksi dibedakan menjadi:

- 1) Proses ekstraktif yaitu proses produksi dengan mengambil langsung dari alam.
- 2) Proses analitik yaitu proses produksi yang berupa kegiatan memisahkan suatu barang menjadi bermacam-macam barang yang hampir menyerupai bentuk aslinya.

Jenis Produksi

Jenis produksi dapat dikelompokkan menjadi tiga macam/jenis yaitu: berdasarkan hasil produksi, bidang produksi, dan penggunaan faktor produksi.

1) Jenis-jenis produksi berdasarkan hasil produksi

- a) Produksi barang: Produksi barang bertujuan untuk menghasilkan barang yang siap untuk memenuhi kebutuhan. Misalnya: gula, pakaian, tas, meja, almari dan lain sebagainya.
- b) Produksi jasa: Produksi jasa adalah suatu produksi yang kegiatannya menghasilkan jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia. Contohnya: konsultan, guru, tukang cukur rambut, salon, bengkel dan lain sebagainya.

2) Jenis-jenis produksi berdasarkan bidang produksi

- a) Ekstraktif: adalah kegiatan produksi yang kegiatannya mengumpulkan barang yang telah disediakan oleh alam. Contoh: pertambangan dan perburuan.
- b) Agraris: adalah produksi yang kegiatan utamanya mengolah tanah. Contoh: pertanian, perkebunan, dan kehutanan.

c) Industri: adalah kegiatan produksi yang kegiatannya berusaha mengolah bahan mentah menjadi barang jadi. Contohnya: industri mobil, industri rokok dan lain sebagainya.

d) Perdagangan: adalah kegiatan produksi yang bertujuan untuk memindahkan hak milik dari produsen ke tangan konsumen dengan cara memperjualbelikan. Misalnya: toko, swalayan, importir dan eksportir.

e) Jasa: adalah produksi yang bertujuan memberikan pelayanan kepada konsumen. Misalnya: rumah sakit, potong rambut, rumah makan, transportasi dan lain sebagainya.

3) Jenis-jenis produksi berdasarkan penggunaan faktor produksi

a) Produksi langsung: Kegiatan produksi yang lebih banyak menggunakan faktor produksi asli yaitu alam dan tenaga kerja. Misalnya: pertanian, perikanan dan perkebunan.

b) Produksi tidak langsung: Kegiatan produksi yang lebih banyak menggunakan faktor produksi turunan yaitu modal dan kewirausahaan. Misalnya: produksi motor, mobil, pesawat, sepeda dan lain sebagainya.

4) Jenis-jenis produksi berdasarkan sektor produksi

a) Produksi sektor primer: Kegiatan produksi yang menghasilkan bahan dasar dan bahan baku yaitu terdiri dari bidang produksi atraktif dan agraris. Sektor produksi ini akan menciptakan kegunaan dasar.

b) Produksi sektor sekunder: Kegiatan produksi yang mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Produksi sektor ini terdiri dari bidang industri dan kerajinan, yaitu dengan menciptakan kegunaan bentuk.

c) Produksi sektor tersier: Kegiatan produksi yang mendukung kegiatan bidang lain dengan cara menyalurkan hasil produksi atau menghubungkan dengan pihak lain. Produksi sektor ini terdiri dari produksi bidang perdagangan dan jasa, yang menciptakan kegunaan guna waktu, tempat, pemilikan dan pelayanan.

Fungsi Produksi

Faktor produksi merupakan masukan (*input*) sedang hasil produksi merupakan keluaran (*output*). Teori produksi pada prinsipnya merupakan hubungan antara jumlah output maksimum yang bisa diproduksi dengan menggunakan sejumlah input-input yang tersedia (Amaliawati, Murni, dalam Nisa, 2019).

Berdasarkan teori produksi, jumlah *output* merupakan fungsi dari faktor-faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi. Hal ini berarti *input* selalu tergantung dengan *output*. Semakin banyak input (faktor produksi) yang dipergunakan dalam proses produksi, semakin besar jumlah *output* yang dihasilkan. Fungsi produksi dapat dinyatakan dalam rumus sebagai berikut :

$$Q = f (L, R, C, T)$$

Dimana :

Q : jumlah output produksi yang dihasilkan

F : fungsi dari

L : *Labour*, yaitu jumlah tenaga kerja yang meliputi berbagai tenaga kerja dan kewirausahaan

R : *Resources*, yaitu kekayaan alam

T : Teknologi yang digunakan

Kebutuhan manusia semakin lama semakin berkembang dikarenakan majunya peradaban, tingkat pendidikan yang semakin baik sehingga menyebabkan makin beragam kebutuhan. Jumlah penduduk yang semakin bertambah mengakibatkan kebutuhan akan barang dan jasa semakin meningkat, disamping itu adanya barang-barang yang rusak sehingga perlu di ganti serta adanya keinginan untuk meningkatkan kemakmuran atau taraf hidupnya. Keadaan ini menuntut adanya upaya untuk meningkatkan hasil/memperluas produksi.

Perluasan produksi dapat ditempuh dengan beberapa cara yaitu :

1) Ekstensifikasi yaitu perluasan produksi yang dilakukan dengan menambah faktor-faktor produksi, baik alam, tanah, tenaga kerja maupun modal.

- 2) Intensifikasi yaitu perluasan produksi yang dilakukan dengan cara meningkatkan kemampuan produksi/produktivitas masing-masing faktor produksi tanpa menambah jumlahnya.
- 3) Spesialisasi yaitu usaha untuk meningkatkan jumlah dan kualitas hasil produksi melalui pembagian kerja sesuai tingkat keahlian tenaga kerja.
- 4) Diversifikasi yaitu usaha peningkatan jumlah dan kualitas hasil produksi melalui penganekaragaman produk.
- 5) Otomatisasi yaitu usaha untuk meningkatkan jumlah dan kualitas hasil produksi melalui pemakaian mesin atau peralatan canggih dan modern.

2. Materi 2: Distribusi

Nisa (2019) menjelaskan bahwa distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani antara kegiatan produksi dan kegiatan konsumsi. Pelaku kegiatan distribusi dinamakan distributor. Barang yang sudah dihasilkan oleh produsen supaya sampai ke tangan konsumen memerlukan adanya lembaga yang biasa disebut dengan distributor. Meskipun dalam kenyataan tidak selamanya barang yang dihasilkan produsen untuk sampai ke konsumen harus melewati distributor. Akan tetapi, dalam perekonomian modern suatu kegiatan distribusi memegang peranan yang penting. Lebih-lebih dengan makin majunya teknologi transportasi yang mengakibatkan hubungan antar bangsa menjadi lebih dekat. Hal ini mengakibatkan peranan distribusi makin penting karena barang yang ada didalam negeri tetapi juga konsumen yang ada diluar negeri.

Perkembangan teknologi informasi juga semakin mendorong berkembangnya sektor distribusi dalam kegiatan ekonomi masyarakat. Dengan memanfaatkan internet, semakin banyak bermunculan jasa distribusi barang antar individu yang jauh lebih fleksible dan sebelumnya tidak pernah dilakukan melalui jasa distribusi barang konvensional. Contohnya seperti Gojek, Grab, Uber, Maxim, dan sebagainya.

Kegiatan untuk menjual atau memasarkan hasil-hasil produksi barang dan jasa kepada konsumen yang disebut juga sebagai saluran distribusi (*channel of distribution*) merupakan struktur bisnis dari organisasi yang saling bergantung

yang menjangkau dari titik awal suatu produk sampai ke pelanggan dengan tujuan memindahkan produk ke tujuan konsumen terakhir.

Saluran distribusi itu melakukan sejumlah tugas, yaitu:

- 1) Melakukan pengumpulan dan penyebaran informasi melalui riset pemasaran tentang potensi konsumen, pesaing, dan kekuatan lainnya dalam lingkungan pemasaran.
- 2) Melakukan pengembangan dan penyebaran komunikasi mengenai penawaran barang atau jasa.
- 3) Melakukan komunikasi mengenai minat membeli oleh anggota saluran distribusi ke produsen.
- 4) Melakukan usaha untuk mencapai persetujuan akhir mengenai harga dan hal hal lain sehubungan dengan penawaran.

Distribusi yang dilakukan memiliki beberapa tujuan, antara lain:

- 1) Menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen
- 2) Mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen
- 3) Tercapainya pemerataan produksi
- 4) Menjaga kontinuitas produksi
- 5) Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi
- 6) Meningkatkan nilai guna barang dan jasa

Proses penyaluran produk akan memberikan dampak yang besar pada jumlah pembelian produk dan membawa keuntungan bagi perusahaan. Oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk melaksanakan proses distribusi dengan baik. Proses logistik perusahaan memindahkan barang dari produsen kepada konsumen dan dari satu tempat ke tempat lain melalui sebuah saluran yang disebut saluran distribusi. Penyaluran produk ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan harus tepat agar tidak mengecewakan konsumen.

Proses distribusi melibatkan berbagai pihak seperti produsen, distributor, dan pedagang. Untuk lebih jelasnya terkait dengan kegiatan distribusi bisa dilihat dalam video yang tersedia di link berikut: <https://bit.ly/2JlQnrk>. Melalui distribusi, produsen dapat terbantu untuk menyalurkan barang dan jasa yang mereka hasilkan kepada konsumen dan di pihak lain konsumenpun akan terbantu memperoleh kemudahan menemukan barang dan jasa yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhannya.

Distribusi barang dari produsen sampai ke tangan konsumen dilakukan dengan tiga cara, yaitu sebagai berikut:

1) Distribusi langsung

Dalam distribusi langsung, hasil produksi dapat disalurkan ke tangan konsumen tanpa melalui suatu perantara apapun. Contohnya: Penjual mie ayam menjual langsung mie ayamnya kepada konsumen dengan cara berkeliling kampung, sebuah warung yang menjual makanan dan minuman di suatu kampung.

2) Distribusi tidak langsung

Dalam distribusi tidak langsung, hasil produksi dapat disalurkan ke tangan konsumen dengan menggunakan sebuah perantara, seperti agen, pedagang besar, dan pedagang eceran. Contohnya: suatu pabrik mengekspor kayu ke negara lain seperti Malaysia, China, dan lain sebagainya dengan menggunakan agen tertentu, suatu pabrik baju menjual hasil produksinya dengan menggunakan pedagang eceran.

3) Distribusi semi langsung

Distribusi semi langsung menggunakan saluran distribusi dalam penyampaian barangnya, namun saluran distribusi tersebut masih menjadi bagian dari produsen tersebut.

Saluran distribusi dapat dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu pedagang dan agen.

1) Pedagang

Pedagang adalah orang atau perusahaan yang usahanya memperjualbelikan barang-barang dagangan dan ikut memiliki barang tersebut, meskipun kepemilikannya tidak secara fisik. Secara umum pedagang dapat dikategorikan dalam 3 (tiga) jenis :

(a) Produsen yang sekaligus menjual hasil produksinya kepada konsumen.

(b) Pedagang besar disebut juga *wholeseller* (grosir) adalah pihak yang membeli barang-barang dagangan dan menjualnya kembali kepada pedagang besar lain, pengecer atau produsen bukan ke konsumen.

Fungsi grosir yang utama adalah mengumpulkan dan menyebarkan. Grosir berbeda dengan agen karena grosir membeli dan memiliki produk yang ditangani. Grosir dengan pelayanan penuh memberikan kredit, informasi pasar, dan saran-saran seperti penetapan harga kepada pelanggan. Para pedagang kecil hampir tidak dapat beroperasi tanpa adanya pelayanan dari grosir.

(c) Pedagang Kecil/*Retailer*/Pengecer

Pengecer adalah suatu perusahaan yang membeli barang-barang dari produsen atau grosir kemudian menjualnya kepada konsumen. Penjualan eceran meliputi semua kegiatan yang berkaitan dengan penjualan barang-barang dan jasa untuk konsumen terakhir. Adapun lembaga-lembaga yang berniaga secara eceran adalah:

a) Toserba (*department store*). Toserba biasanya merupakan toko yang besar dan dikelompokkan ke dalam departemen-departemen (bagian bagian) yang didirikan di dalam kota atau di pusat-pusat perbelanjaan.

b) Supermarket (Swalayan). Setiap konsumen dapat melayani sendiri, memilih dan menentukan barang yang akan dibeli sesuai kemampuan dengan pembayaran dilakukan secara kontan. Biasanya swalayan menyediakan berbagai barang kebutuhan mulai dari makanan, obat-obatan, daging, peralatan rumah tangga, elektronik, dan sebagainya.

- c) Toko Khusus. Pada setiap pusat pembelajaran biasanya tersedia toko-toko yang menjual barang-barang khusus, seperti: toko makanan, kedai cafe, toko sepatu, toko pakaian, toko mainan, dan sebagainya.

2) Agen atau Perantara Dagang

Perantara dalam perdagangan sering disebut agen, yaitu lembaga yang melaksanakan perdagangan dengan menyediakan jasa-jasa atau fungsi khusus yang berhubungan dengan penjualan atau distribusi barang, tetapi tidak memiliki hak atas barang yang diperdagangkan.

Pedagang perantara (*agen/middleman*) adalah pedagang perantara yang tidak membeli dan memiliki barang yang mereka jual. Fungsi utama agen adalah melakukan penjualan bagi produsen. Agen biasanya dibayar dengan suatu komisi berdasarkan volume penjualan. Makelar (*broker*), agen penjualan, dan agen produsen digolongkan sebagai perantara agen.

Faktor Pemilihan Saluran Distribusi

Pemilihan dan penentuan saluran distribusi bukan suatu hal yang mudah karena kesalahan dalam memilih saluran distribusi akan dapat menggagalkan tujuan perusahaan yang telah ditentukan. Pemilihan saluran distribusi yang salah dapat menimbulkan penghamburan biaya atau pemborosan. Oleh sebab itu masalah pemilihan saluran distribusi akan sangat penting artinya bagi perusahaan yang menginginkan perkembangan kegiatannya.

Oleh karena pengaruhnya sangat besar terhadap kelancaran penjualan, maka masalah saluran distribusi ini harus benar-benar dipertimbangkan. Dalam hal ini perusahaan atau produsen harus memperhatikan faktor-faktor yang sangat mempengaruhi dalam pemilihan saluran distribusi. Beberapa petunjuk dalam pemilihan saluran distribusi sebagai berikut:

1) Sifat Barang

Sifat barang itu sendiri dapat dipakai sebagai dasar pertimbangan untuk menetapkan seluruh distribusi yang harus ditempuh. Sifat barang ini dapat

berupa cepat tidaknya barang tersebut mengalami kerusakan atau yang dapat mempengaruhi turunnya nilai barang berpengaruh dalam penentuan rantai distribusi. Misalnya pada produksi dan ekspor benih lobster, memerlukan penanganan yang hati-hati dan kompleks karena sifat benih lobster yang mudah rusak. Berbeda dengan produksi buku tulis yang lebih mudah penanganannya distribusinya karena sifatnya yang relatif tidak cepat rusak.

2) Sifat Pembayaran

Dalam pemasaran barang, ada barang-barang tertentu yang memerlukan penyebaran seluas-luasnya baik secara vertikal maupun horizontal. Biasanya barang-barang tersebut merupakan kebutuhan umum, harga perunit rendah serta pembelian dari setiap konsumen relatif kecil, seperti misalnya pasta gigi, sampo, dan sabun mandi.

3) Biaya

Secara umum, mata rantai saluran distribusi yang terlalu panjang akan menimbulkan biaya yang lebih besar dan mendorong harga jual yang tinggi dan selanjutnya dapat mengganggu kelancaran penjualan barang-barang tersebut. Hal ini dapat dimaklumi sebab setiap mata rantai menginginkan keuntungan yang layak sebagai imbalan dari kegiatan mereka. Untuk menekan harga penjualan maka perusahaan harus rela untuk mendapatkan keuntungan yang tipis atau mengusahakan agar komisi dari mata rantai tersebut menjadi lebih kecil. Untuk menekan biaya distribusi, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menyediakan unit distribusi sendiri pada bagian pemasarannya daripada harus menggunakan layanan distribusi perusahaan lain.

4) Modal

Sifat suatu barang terutama barang-barang industri harus dapat mendorong agar barang tersebut dapat diterima oleh konsumen atau lembaga industri. Salah satu caranya adalah menjual barang-barang tersebut secara konsinyasi atau piutang dalam tempo tertentu. Hal ini memerlukan dana yang tidak kecil. Kalau kita menggunakan grosir atau agen mungkin masalah modal sebagaimana kalau kita menjual langsung kepada pengecer.

5) Tingkat Keuntungan

Persaingan yang makin tajam dapat mendorong penjualan menjadi rendah. Dalam keadaan demikian tingkat keuntungan dari perusahaan menjadi lebih rendah. Apabila perusahaan menggunakan mata rantai saluran distribusi yang sangat panjang, dapat menyebabkan harga ke konsumen menjadi lebih tinggi, dan ini mengganggu penjualan barang tersebut. Perusahaan yang kebetulan tingkat keuntungannya lebih tinggi akan lebih luas dalam menentukan saluran distribusinya, sebab walaupun perusahaan menetapkan mata rantai saluran distribusi yang panjang, tetapi karena keuntungan masih cukup tinggi, maka harga sampai ke konsumen masih dapat bersaing.

Fungsi Distribusi

Awaluddin dan Wijayati (2018) menyimpulkan bahwa fungsi distribusi dikelompokkan menjadi dua, yakni fungsi pokok dan fungsi tambahan. Yang dimaksud dengan fungsi pokok adalah tugas-tugas yang mau tidak mau harus dilaksanakan. Dalam hal ini fungsi pokok distribusi meliputi:

1) Pengangkutan (Transportasi)

Pada umumnya tempat kegiatan produksi berbeda dengan tempat tinggal konsumen, perbedaan tempat ini harus diatasi dengan kegiatan pengangkutan. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan semakin majunya teknologi, kebutuhan manusia semakin banyak. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin luas, sehingga membutuhkan alat transportasi.

2) Penjualan (*Selling*)

Di dalam pemasaran barang, selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen. Pengalihan hak dari tangan produsen kepada konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.

3) Pembelian (*Buying*)

Setiap ada penjualan berarti ada pula kegiatan pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen, maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut.

4) Penyimpanan (*Storing*)

Sebelum barang-barang disalurkan pada konsumen biasanya disimpan terlebih dahulu. Dalam menjamin kesinambungan, keselamatan dan keutuhan barang-barang, perlu adanya penyimpanan (pergudangan). Contoh, pembuatan dan pemanfaatan lumbung padi.

5) Pembakuan Standar Kualitas Barang

Dalam setiap transaksi jual-beli, banyak penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis dan ukuran barang yang akan diperjualbelikan. Oleh karena itu perlu adanya pembakuan standar baik jenis, ukuran, maupun kualitas barang yang akan diperjualbelikan tersebut. Pembakuan (standarisasi) barang ini dimaksudkan agar barang yang akan dipasarkan atau disalurkan sesuai dengan harapan.

6) Penanggung Risiko

Barang yang didistribusikan bisa jatuh dan pecah, maka rusaklah barang yang akan didistribusikan tersebut. Hal ini mungkin saja terjadi pada kegiatan distribusi, maka seorang distributor tentunya akan menanggung risiko. Pada jaman sekarang untuk menanggung risiko yang muncul bisa dilakukan kerjasama dengan lembaga/perusahaan asuransi.

Sedangkan fungsi tambahan distribusi adalah sebagai berikut:

1) Menyeleksi.

Suatu kegiatan ini biasanya diperlukan untuk distribusi hasil pertanian dan produksi yang dikumpulkan dari beberapa pengusaha.

2) Mengepak/ mengemas.

Untuk menghindari adanya suatu kerusakan atau hilang dalam pendistribusian maka barang harus dikemas dengan baik.

3) Memberi Informasi.

Untuk memberi kepuasan yang maksimal kepada konsumen, produsen harus memberi informasi secukupnya kepada perwakilan daerah atau kepada konsumen yang dianggap perlu informasi, informasi yang paling tepat bisa melalui iklan.

3. Materi 3: Konsumsi

Nisa (2019) menjelaskan bahwa sebagai makhluk hidup, manusia senantiasa memiliki kebutuhan hidup yang beraneka ragam. Kebutuhan dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis atau tingkat. Yang pertama adalah kebutuhan dasar atau kebutuhan primer, yaitu segala yang dibutuhkan oleh manusia agar dapat bertahan hidup dengan layak. Yang termasuk dalam kebutuhan primer adalah makanan, pakaian, dan tempat tinggal.

Yang kedua adalah kebutuhan sekunder, yaitu segala kebutuhan manusia atas barang-barang pelengkap agar kehidupannya dapat menjadi lebih nyaman dan mudah. Contoh kebutuhan sekunder adalah listrik, perabotan rumah tangga seperti sofa, meja dan kursi makan, lemari pakaian, peralatan makan dan minum, dan televisi.

Yang ketiga adalah kebutuhan tersier yaitu kebutuhan akan barang-barang mewah, yaitu barang-barang yang disamping berfungsi untuk membantu kehidupan manusia namun juga berfungsi sebagai bagian dari gaya hidup dan status sosial, contohnya adalah mobil, sepeda motor, komputer, mesin cuci, kulkas, dan sebagainya.

Disamping kebutuhan akan barang-barang berwujud fisik, manusia juga memiliki kebutuhan akan hal-hal lain yang tidak berwujud barang, misalnya kebutuhan akan jasa kesehatan, jasa pendidikan, jasa penata rambut, jasa notaris, jasa

akuntan, jasa penasehat hukum, jasa servis elektronik, jasa tambal ban dan sebagainya. Dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia akan menggunakan atau memanfaatkan berbagai barang dan jasa.

Kegiatan manusia dalam menggunakan atau memanfaatkan nilai guna barang dan jasa disebut dengan kegiatan konsumsi. Kegiatan konsumsi dapat dilakukan oleh rumah tangga, perusahaan, dan negara. Kegiatan konsumsi oleh rumah tangga berupa pembelian barang-barang kebutuhan rumah tangga seperti makanan, pakaian, tagihan listrik, biaya rekreasi, servis kendaraan, dan sebagainya. Konsumsi perusahaan misalnya pembelian bahan baku, pembelian mesin-mesin, biaya pengurusan ijin usaha, dan sebagainya. Adapun konsumsi oleh negara adalah segala jenis pembelian yang dilakukan untuk melaksanakan program-program pemerintah, misalnya pembelian bahan-bahan untuk pembangunan jalan, jembatan, gedung-gedung pemerintah, gedung-gedung sekolah, dan sebagainya.

Khusus terhadap konsumsi atas barang-barang yang berwujud fisik, kegiatan konsumsi dapat berupa konsumsi terhadap barang-barang produk akhir atau final yaitu barang-barang yang tidak memerlukan tahapan produksi lanjutan, misalnya makanan yang dibeli di restoran, baju yang dibeli di toko pakaian, dan mobil yang dibeli dari *dealer* mobil.

Konsumsi dapat juga dilakukan atas barang-barang yang masih memerlukan tahap produksi lanjutan. Misalnya, pembelian bahan-bahan makanan seperti sayur, daging, ikan dari petani/nelayan yang dilakukan oleh restoran untuk diolah menjadi makanan yang dijual, pembelian kain tekstil dari pabrik tekstil oleh perusahaan konveksi, atau pembelian berbagai asesoris mobil oleh pabrik pembuat mobil.

Konsumsi atas berbagai barang dan jasa dipengaruhi dan berkembang sesuai dengan periode hidup sebuah masyarakat. Pada zaman pra-aksara, barang-barang yang dikonsumsi oleh masyarakat masih sangat sederhana dan hanya meliputi konsumsi atas barang-barang kebutuhan primer yaitu makanan, pakaian, dan tempat tinggal.

Pada awalnya, masyarakat pada masa tersebut memenuhi kebutuhan hidupnya dengan memanfaatkan langsung apa yang disediakan oleh alam. Mereka mencari makan dengan berburu, mencari ikan, serta mengambil buah atau tanaman yang bisa langsung dimakan. Kebutuhan akan pakaian mereka penuhi dengan menggunakan kulit hewan hasil buruan serta dedaunan. Adapun untuk tempat tinggal mereka memanfaatkan gua-gua yang ada.

Aneka ragam jenis konsumsi masyarakat terus berkembang seiring dengan berjalannya waktu serta didukung dengan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi. Pada zaman modern ini kita bisa melihat kegiatan konsumsi manusia yang sangat beragam mulai dari kebutuhan primer, kebutuhan sekunder, hingga kebutuhan tersier. Konsumsi akan produk jasa juga semakin bervariasi.

Terkait dengan konsep dalam kegiatan konsumsi bisa dilihat dalam video yang tersedia pada link berikut ini dengan lebih jelas, <https://bit.ly/2JpJVQa> (Teori Konsumsi).

Terdapat empat tujuan kegiatan konsumsi dan ini juga merupakan pola perilaku dari konsumen yaitu:

1) Mengurangi nilai guna barang atau jasa secara bertahap

Setiap orang yang melakukan konsumsi akan mengurangi nilai guna barang atau jasa tersebut secara bertahap. Sebagai contohnya ialah seperti memakai pakaian, kendaraan dan sepatu.

2) Menghabiskan nilai guna barang sekaligus

Konsumen juga dapat menghabiskan nilai guna barang sekaligus. Sebagai contoh adalah makan dan minum.

3) Memuaskan kebutuhan secara fisik

Seseorang melakukan konsumsi bertujuan untuk mencukupi kebutuhan mereka secara fisik. Contohnya ialah mengenakan pakaian yang bagus agar penampilannya bertambah baik.

4) Memuaskan kebutuhan rohani

Tidak hanya kebutuhan secara fisik saja tujuan seorang konsumen melakukan kegiatan konsumsi akan tetapi juga untuk memuaskan kebutuhan rohani seperti contohnya ialah membeli kitab suci untuk kebutuhan religiusitas/rohaninya.

Proses konsumsi adalah proses setelah melakukan pembelian produk. Sebagian besar produk yang telah dibeli konsumen biasanya langsung dikonsumsi dan sebagian kecil lainnya mungkin disimpan untuk dikonsumsi di kemudian hari.

Konsumen harus mengeluarkan sejumlah pengorbanan tertentu untuk melakukan kegiatan konsumsi. Pengorbanan tersebut lebih dikenal dengan istilah pengeluaran konsumsi. Awaluddin dan Wijayati (2019) mengutip pendapat beberapa ahli bahwa ada beberapa faktor yang menentukan besar kecilnya pengeluaran konsumsi yang dilakukan konsumen. Faktor-faktor tersebut antara lain adalah:

1) Penghasilan

Seseorang perlu memiliki penghasilan untuk melakukan kegiatan konsumsi. Penghasilan tersebut digunakan untuk membeli barang dan jasa yang tidak bisa diproduksi sendiri. Semakin besar penghasilan seorang konsumen maka kemampuan konsumen tersebut untuk melakukan pengeluaran konsumsi juga akan semakin besar.

2) Selera

Keputusan seseorang konsumen untuk mengonsumsi suatu barang atau jasa sangat ditentukan oleh selera konsumen tersebut. Bila seseorang sangat menyukai suatu barang, maka ia akan dengan senang hati membeli barang tersebut. Sebaliknya apabila ia tidak menyukainya, maka mustahil ia akan bersedia mengeluarkan sejumlah uang untuk membelinya.

3) Adat Istiadat

Adat istiadat adalah perilaku turun menurun yang diyakini masyarakat harus dilakukan. Misalnya dalam masyarakat Jawa, peristiwa kelahiran seorang bayi

selalu disertai serangkaian upacara adat yang dilakukan sejak sang bayi masih dalam kandungan, dilahirkan, sampai beberapa bulan setelah sang bayi dilahirkan. Contoh lain, pada masyarakat Bali dikenal upacara Ngaben, yaitu upacara pembakaran mayat kerabat yang meninggal dunia. Semakin banyak upacara adat yang diyakini masyarakat, maka akan semakin banyak juga pengeluaran yang dilakukan masyarakat tersebut.

4) Mode

Istilah mode terkait dengan sesuatu yang sedang hangat terjadi dalam masyarakat. Mode sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumsi masyarakat. Pada umumnya yang paling mudah terpengaruh mode adalah kalangan remaja. Remaja akan merasa ketinggalan jaman apabila tidak mengikuti mode yang terbaru. Sementara itu untuk bisa mengikuti mode, diperlukan pengeluaran konsumsi yang lebih besar.

5) Demonstration Effect

Seringkali seseorang mengonsumsi barang atau jasa tanpa memperhitungkan apakah ia benar-benar membutuhkan barang tersebut. Ia membelinya sekadar karena khawatir dianggap kalah atau lebih rendah daripada orang lain yang juga mengonsumsinya. Contoh: Ibu Ana membeli *smartphone*, karena melihat Ibu Dina juga membelinya, padahal *smartphone* bukanlah kebutuhan mendesak bagi Ibu Ana.

6) Iklan

Iklan sangat berpengaruh terhadap pola konsumsi seseorang. Seseorang akan mengonsumsi suatu barang tertentu karena ia mengenal atau mengetahui barang tersebut. Agar konsumen mengenal barang produksinya, maka produsen akan mengiklankan produk tersebut. Semakin gencar iklan dilakukan, maka diharapkan akan semakin besar pula pengaruhnya terhadap pola konsumsi masyarakat.

7) Prakiraan harga

Prakiraan harga di masa yang akan datang sangat mempengaruhi pengambilan keputusan untuk pengeluaran konsumsi. Bila konsumen berharap bahwa harga suatu barang akan naik di masa yang akan datang, maka ia akan cenderung membeli saat ini sebelum harganya benar-benar naik.

Sebaliknya bila konsumen mengira bahwa harga suatu barang akan turun di masa yang akan datang, maka ia akan menunda pengeluaran konsumsinya menunggu sampai harga barang tersebut benar-benar turun. Contoh: Ketika pemerintah mengumumkan akan ada kenaikan harga bensin, maka masyarakat akan beramai-ramai membeli bensin sebelum harganya benar-benar naik.

Fungsi Konsumsi

Nisa (2019) menguraikan fungsi konsumsi adalah fungsi yang menunjukkan hubungan antara konsumsi (C) dengan pendapatan (Y). Konsumsi yang dilakukan oleh masyarakat dan Negara sangat erat hubungannya dengan pendapatan masyarakat dan Negara. Sehingga besar kecilnya konsumsi ditentukan oleh tingkat pendapatan. Semakin besar pendapatan akan selalu diikuti meningkatnya konsumsi. Jadi, hubungan antara pendapatan dan konsumsi bersifat positif (berbanding lurus), atau secara sistematis fungsi konsumsi dapat dinotasikan $C = f(Y)$.

Untuk lebih jelasnya lagi silahkan perhatikan video mengenai contoh cara menghitung fungsi konsumsi pada link video berikut: <https://bit.ly/2rfm9id>.

Untuk lebih mengasah pemahaman, perhatikan dan pelajari contoh kedua ini terkait dengan fungsi konsumsi.

Soal

Jika fungsi konsumsi $C = 95.000 + 0,75Y$ dalam rupiah, sedangkan C merupakan besarnya konsumsi, Y besarnya pendapatan, maka besarnya konsumsi apabila tabungan sebesar Rp100.000,00 adalah ...

Pembahasan Soal:

Pendapatan (Y) sama dengan jumlah konsumsi (C) ditambah jumlah tabungan (S), atau dalam kalimat matematikanya $Y = C + S$. Jika $C = 95.000 + 0,75Y$ dan $S = \text{Rp}100.000,00$. Maka besar konsumsi (C) adalah

Penyelesaian

$$Y = C + S$$

$$Y = 95.000 + 0,75Y + 100.000$$

$$Y - 0,75Y = 95.000 + 100.000$$

$$(1 - 0,75)Y = 195.000$$

$$(0,25)Y = 195.000$$

$$Y = 195.000 / 0,25$$

$$Y = 780.000$$

Jika diketahui nilai $Y = 780.000$ maka besar konsumsi (C) adalah ... (kembali ke bentuk persamaan C)

$$C = 95.000 + 0,75Y$$

$$C = 95.000 + 0,75 \times 780.000$$

$$C = 95.000 + 585.000$$

$$C = 680.000$$

Jadi besarnya konsumsi (C) adalah Rp. 680.000.

D. Rangkuman

1. Kegiatan ekonomi ada tiga yaitu produksi (menciptakan), distribusi (menyalurkan) dan konsumsi (menggunakan) dimana tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Tujuan produksi antara lain untuk menghasilkan barang/jasa, meningkatkan nilai guna barang/jasa, meningkatkan kemakmuran, meningkatkan keuntungan, memperluas lapangan usaha dan menjaga kesinambungan usaha perusahaan. Tipe produksi menurut jangka waktunya dibedakan menjadi: proses produksi terputus-putus dan proses produksi campuran. Sedangkan menurut sifatnya dibedakan menjadi proses ekstraktif dan proses analitik.

3. Faktor produksi merupakan segala sesuatu yang dibutuhkan untuk memproduksi barang dan jasa, yaitu alam, tenaga kerja, modal dan keahlian. Jenis produksi dibedakan berdasarkan hasil produksi (barang dan jasa), bidang produksi (ekstraktif, agraris, industri, perdagangan dan jasa), berdasarkan penggunaan faktor produksi (langsung dan tak langsung), berdasarkan sektor produksi (primer, sekunder dan tersier). Fungsi produksi merupakan interaksi antara masukan (input) dengan keluaran (output)

4. Tujuan distribusi antara lain menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen: mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen, tercapainya pemerataan produksi, menjaga kontinuitas produksi, meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, dan meningkatkan nilai guna barang dan jasa. Saluran distribusi melalui tiga cara, yaitu langsung, tidak langsung dan semi langsung, sedangkan distributornya antara lain: grosir, agen, retailer. Fungsi distribusi dikelompokkan menjadi dua, yakni fungsi pokok dan fungsi tambahan

5. Tujuan konsumsi antara lain: mengurangi nilai guna barang atau jasa secara bertahap, menghabiskan nilai guna barang sekaligus, memuaskan kebutuhan secara fisik, dan memuaskan kebutuhan rohani.

Modul Belajar Mandiri

Sedang faktor yang mempengaruhinya yaitu penghasilan, selera, adat istiadat, mode, demonstration effect, iklan dan prakiraan harga. Fungsi konsumsi adalah fungsi yang menunjukkan hubungan antara konsumsi (C) dengan pendapatan (Y)