

**ANALISIS PENAWARAN DAN PERMINTAAN PENGADAAN
BARANG DAN JASA DI CV PRIMA MEGAR ABADI**

TUGAS AKHIR



Oleh:

Yessica Indah Wahyuni

151910613091

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
2022**

Halaman Pernyataan Tidak Melakukan Plagiat

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT

Bagian atau keseluruhan isi Tugas Akhir ini tidak pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademis pada bidang studi dan / atau Universitas lain dan tidak pernah dipublikasikan / ditulis oleh individu selain penyusun, kecuali bila dituliskan dengan format dalam isi Tugas Akhir.

Apabila ditemukan bukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 14 April 2022



Yessica Indah Wahyuni

NIM 151910613091

IR-PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

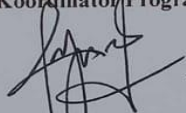
ANALISIS PERMINTAAN DAN PENAWARAN
PADA PENGADAAN BARANG DAN JASA DI
CV PRIMA MEGAR ABADI

Disusun oleh:
Yessica Indah Wahyuni
151910613091

Telah disetujui dan diterima dengan baik

Koordinator Program Studi D-III Akuntansi

Tanggal 19-7-2022



Yanuar Nugroho, SE., M.SC., Ak., CA.,
NIK 199001132015043101

Dosen Pembimbing

Tanggal 19/7/2022



Prinintha Nanda Soemarsono, S.A., M.A.
NIK 19891226016113201

Pimpinan/Supervisor

Tanggal 18-7-2022


Zulian Ferdv

IR-PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR

Tugas akhir ini tidak dipublikasikan, namun tersedia di perpustakaan dalam lingkungan Universitas Airlangga, diperkenankan untuk dipakai sebagai referensi kepustakaan, tetapi pengutipan harus seizin penyusunan harus menyebutkan sumbernya sesuai kebiasaan ilmiah.

Dokumen tugas akhir ini merupakan hak milik Universitas Airlangga

KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kepada Allah Swt. Tidak lupa shalawat serta salam senantiasa tercurahkan bagi Rasulullah Saw sebagai suri tauladan bagi umat. Sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Analisis Penawaran dan Permintaan Pengadaan Barang dan Jasa di CV Prima Megar Abadi”. Penulis juga ingin menyampaikan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir diantaranya:

1. Prof. Dr. Anwar Ma'ruf, drh., M.Kes, selaku Dekan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menempuh jenjang pendidikan di Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.
 2. Prinintha Nanda Soemarsono, S.A., M.A., selaku Dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan selama penyusunan Laporan Tugas Akhir.
 3. Yanuar Nugroho, SE., M.SC., Ak., CA., selaku Dosen Wali dan Koordinator Program Studi D-III Akuntansi yang telah memberikan bimbingan dan motivasi selama kuliah.
 4. Segenap dosen Fakultas Vokasi Universitas Airlangga yang telah mendidik selama perkuliahan.
 5. Orang Tua tercinta, Ibu Eny dan Bapak Wahyu yang selalu meberikan do'a dan dukungan selama penulis menyelesaikan studi.
 6. Bapak Zulian Ferdy, selaku pemilik CV Prima Megar Abadi dan seluruh karyawan yang telah membantu dan memberikan pengalaman yang kelak berguna untuk dunia kerja.
- Akhir kata, penulis menyadari adanya kekurangan dalam proses penulisan tugas akhir ini. Sebagai bentuk perbaikan, penulis terbuka pada saran dan masukan pembaca.

Surabaya, 14 April 2022

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran yang ada di CV Prima Megar Abadi. Tujuan yang kedua adalah untuk mengetahui keelastisitasan harga terhadap permintaan dan penawaran di CV Prima Megar Abadi. Metode yang dilakukan adalah menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan wawancara dan studi kasus. Sedangkan untuk hasil yang diperoleh dari laporan ini sebagai berikut. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan di CV Prima Megar abadi adalah harga barang itu sendiri dan pendapatan perkapita. Untuk faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran di CV Prima Megar Abadi adalah biaya produksi, persaingan dan faktor alam. Untuk keelastisitasnya baik permintaan dan penawaran bersifat elastis. Penulis juga memberi saran kepada perusahaan agar melakukan survey harga dan mengajukan tender ke rumah sakit

Kata Kunci: Penawaran, permintaan, , CV Prima Megar Abadi

IR-PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT	ii
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iii
PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRACT.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat	2
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Pengertian Pengadaan Barang dan Jasa	4
2.2 Teori dan Kurva Permintaan	4
2.3 Teori dan Kurva Penawaran.....	5
2.4 Elastisitas Penawaran dan Permintaan	6
2.5 Keseimbangan Harga/Equilibrium.....	9
BAB 3 KAJIAN STUDI KASUS	10
3.1 Objek.....	10
3.2 Waktu	10
3.3 Jenis Penelitian.....	10
3.4 Jenis dan Sumber Data	10
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	10
BAB 4 PEMBAHASAN	11
4.1 Hasil Pelaksanaan.....	11

4.2 Pembahasan.....	11
4.2.1 Analisis Faktor yang Mempengaruhi Permintaan.....	12
4.2.2 Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penawaran	12
4.2.3 Analisis Elastisitas Permintaan	14
4.2.4 Analisis Elastisitas Penawaran.....	14
4.3 Solusi.....	15
BAB 5 KESIMPULAN dan SARAN	16
5.1 Kesimpulan	16
5.2 Saran.....	17
DAFTAR PUSTAKA	18

DAFTAR GAMBAR

2.1 Gambar Kurva Permintaan	5
2.2 Gambar Kurva Penawaran	6

DAFTAR TABEL

4.1 Pertumbuhan CV Prima Megar Abadi	13
4.2 Pendapatan per Kapita Mojokerto.....	14

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada 2 Maret 2020 virus corona atau covid-19 mulai masuk ke Indonesia. Akibat wabah ini banyak sektor yang terimbas dan mengalami kesulitan, salah satunya adalah sektor pengadaan barang dan jasa. Untuk menghindari dampak dari pandemi ini dan mengurangi penyebarannya. Pemerintah bekerja keras untuk menutup kegiatan yang menyebabkan kerumunan orang banyak. Salah satu protokol kesehatan yang diterapkan pemerintah adalah dengan memberlakukan WFH atau bekerja di rumah. Dengan begitu banyak sektor pemerintahan atau swasta yang tidak beroperasi di kantor. Hal ini mengakibatkan penurunan permintaan pada pengadaan barang dan jasa karena berkurangnya aktivitas di kantor.

Pengadaan barang dan jasa menurut Bab 1 Ketentuan Umum Pasal 1 Perpres 16 Tahun 2018 disebutkan adalah kegiatan untuk memperoleh barang/jasa oleh Kementerian/Lembaga/Satuan Kerja Perangkat Daerah/Institusi lainnya yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan sampai dilaksanakannya seluruh kegiatan untuk memperoleh barang/jasa. Dalam pengadaan barang/jasa ini erat halnya dengan penawaran oleh penyedia jasa dan permintaan oleh perusahaan. Namun karena covid ini dan banyak perusahaan yang menerapkan WFH maka terjadi penurunan yang sangat drastis sebanyak kurang lebih hampir 50% terhadap permintaan pengadaan barang oleh perusahaan. Begitupun dengan penawaran yang diberikan oleh CV, sudah barang tentu CV menurunkan laba penawaran demi mendapatkan tender padahal harga barang yang dibeli tidak turun bahkan cenderung naik. Hal ini sudah pasti sangat berimbas pada pendapatan CV Prima Megar Abadi yang menurun.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pengadaan barang di CV Prima Megar Abadi?
2. Bagaimana elastisitas terhadap penawaran dan permintaan pada pengadaan barang dan jasa di CV Prima Megar Abadi?

1.3 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai adalah:

1. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran dan permintaan pada pengadaan barang dan jasa di CV Prima Megar Abadi
2. Mengetahui elastisitas harga terhadap penawaran dan permintaan pada pengadaan barang dan jasa di CV Prima Megar Abadi

1.4 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dapat tercapai adalah sebagai berikut:

1.1. Bagi penulis

- a. Menambah wawasan dan keahlian yang tidak didapatkan di lingkungan perkuliahan.
- b. Memberikan latihan untuk sikap siap mental dalam menghadapi tantangan dunia nyata saat menghadapi lingkungan pekerjaan.

1.1. Bagi Almamater

- a. Mengenalkan mahasiswa pada pekerjaan di dunia nyata
- b. Menghasilkan lulusan mahasiswa yang nantinya memiliki keahlian dengan keterampilan, pengetahuan serta pengalaman yang sesuai dengan tuntutan zaman
- c. Membina hubungan baik antara kampus dan penyedia peluang kerja

3.1. Bagi CV Prima Megar Abadi

- a. Memperoleh bantuan tenaga kerja untuk memperingan pekerjaan
- b. Dapat mengenal kualitas mahasiswa magang di CV Prima Megar Abadi
- c. Menjalin hubungan baik dengan Universitas Airlangga guna untuk mencari tenaga kerja jikalau dibutuhkan

4.1. Bagi Pembaca

- a. Menjadi referensi untuk menyusun laporan Tugas Akhir
- b. Memberi wawasan tentang Tugas Akhir
- c. Memberi informasi tentang Tugas Akhir

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pengadaan Barang dan Jasa

Pengadaan barang ataupun jasa memang sangat perlu untuk diprogramkan oleh pemerintah maupun institusi swasta. Hal ini disebabkan karena adanya kebutuhan akan suatu barang atau jasa. Menurut Bab 1 Ketentuan Umum Pasal 1 Perpres 16 Tahun 2018 disebutkan bahwa pengadaan barang/jasa adalah kegiatan untuk memperoleh barang/jasa oleh Kementrian/Lembaga/Satuan Kerja Perangkat Daerah/ Institusi lainnya yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk memperoleh barang/jasa.

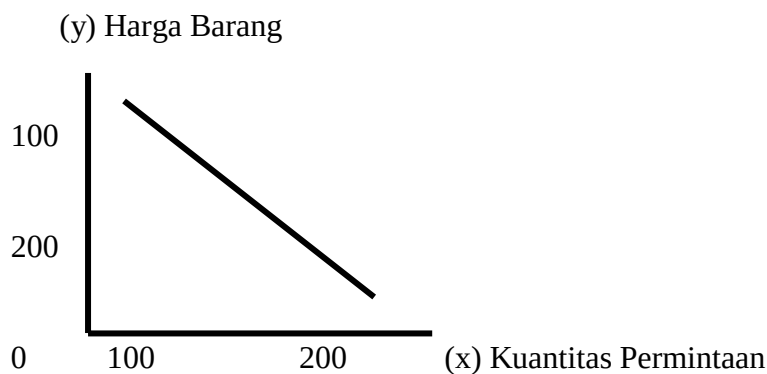
Menurut Siahaya (2013) Pengadaan adalah bagian dari *Supply Chain Management* yang secara sistematis dan strategis memproses pengadaan barang dan jasa mulai dari sumber barang sampai dengan tempat tujuan berdasarkan tepat mutu, jumlah, harga, waktu, sumber dan tempat, untuk memenuhi kebutuhan pelanggan

2.2 Teori dan Kurva Permintaan

Menurut Sugiarto (2002), menurutnya “jika harga suatu barang naik, dalam kondisi *Ceteris Paribus* (faktor-faktor lain dianggap tetap), maka jumlah permintaan barang tersebut akan turun. Dan sebaliknya, disaat harga barang tersebut turun maka secara teori jumlah permintaan barang akan naik. Hal tersebut terjadi karena kenaikan harga akan membuat pembeli mencari barang alternatif yang sejenis dan dapat menggantikan barang yang harganya naik tersebut. Kenaikan harga juga membuat pendapatan riil berkurang sehingga membuat pembeli mengurangi pembeliannya terutama pada barang yang harganya tinggi.

Yang perlu menjadi pertimbangan penting adalah hubungan antara jumlah permintaan suatu barang dengan harga barang tersebut. Pada prinsipnya, teori permintaan menjelaskan ciri hubungan antara permintaan dan harga. Apabila teori tersebut kita gambarkan dalam sebuah grafik maka grafik tersebut disebut

sebagai kurva permintaan. Kurva permintaan secara umum berlereng positif. Pada sumbu tegak digambarkan berbagai tingkat harga sedangkan pada sumbu mendatar digambarkan sebagai jumlah permintaan pengadaan barang.



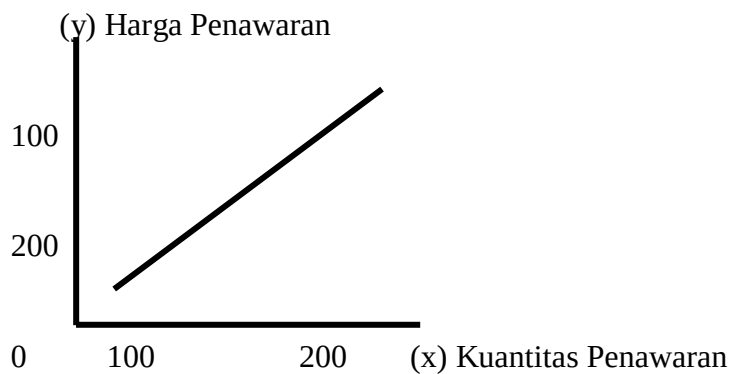
Gambar 2.2 Kurva Permintaan

Sumber: Modul Teori Ekonomi Mikro oleh Syafaatul Hidayati

Banyak yang belum paham perbedaan antara “permintaan” dengan “jumlah barang yang diminta”. Yang dimaksud permintaan adalah gambaran keseluruhan dari hubungan antara harga dan jumlah permintaan. Sedangkan “Jumlah barang yang diminta” diartikan sebagai banyaknya permintaan atas suatu barang pada tingkat tertentu

2.3 Teori dan Kurva Penawaran

Transaksi di pasar tentu tidak dapat terpenuhi jika hanya terdapat permintaan. Permintaan yang ada akan bisa dipenuhi jika hanya pembeli dapat menyediakan barang sesuai dengan permintaan. Penawaran sendiri adalah banyaknya barang atau jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan ke konsumen. Berbeda dengan permintaan, dalam penawaran kita menempatkan diri sebagai penjual atau produsen yang menawarkan barang kita untuk dijual. Berbalik dengan teori permintaan, teori penawaran ini beranggapan bahwa semakin tinggi harga suatu barang maka semakin tinggi penawaran yang dilakukan. Begitu juga dengan kurva, teori penawaran menunjukkan kurva dengan kemiringan ke atas. Kurva penawaran disini menggambarkan jumlah maksimal dari barang atau jasa yang ditawarkan.



Gambar 2.3 Kurva Penawaran

Sumber: Modul Teori Ekonomi Mikro oleh Syafaatul Hidayati

Seperti halnya analisis permintaan, maka perlu dibedakan juga antara “penawaran” dengan “jumlah barang yang ditawarkan”. Penawaran adalah jumlah keseluruhan secara kuantitas dari setiap tingkat harga pada sebuah kurva penawaran. Sedangkan jumlah barang yang ditawarkan berarti jumlah barang yang ditawarkan pada tingkat harga tertentu. Pergerakan dari kurva penawaran disebabkan karena perubahan harga komoditas tersebut. Sedangkan pergeseran kurva penawaran terjadi karena perubahan faktor diluar harga komoditas.

2.4 Elastisitas Permintaan dan Penawaran

Konsep elastisitas merupakan hubungan kuantitatif antara harga dan kuantitas yang dibeli. Pada model yang dinamis dapat dihitung elastisitas jangka pendek dan jangka panjang (Samue dan Nordhaus, 2003). Elastisitas adalah persentase perubahan jumlah yang diminta dibagi dengan persentase perubahan harga yang menyebabkannya. Perubahan persentase biasanya dihitung sebagai perubahan dibagi oleh nilai rata-rata (lipsey et al.,1995)

a. Elastisitas harga permintaan

Para ekonom mengukur bagaimana tingkat respon atau sensitivitas konsumen terhadap perubahan harga produk dengan konsep elastisitas harga (McConnell, 1990). Berdasarkan besar kecilnya tingkat koefisien elastisitas permintaan, dapat dibedakan menjadi

5=

1. Permintaan elastisitas sempurna ($E_d = 0$), terjadi jika tidak berpengaruhnya jumlah yang diminta terhadap sebesar apapun perubahan harga. Hal ini terjadi karena konsumen hanya memperhatikan kebutuhan saat membeli barang tersebut dan tidak lagi memperhatikan harganya.
2. Permintaan inelastis ($E_d < 1$), terjadi jika perubahan harga kurang begitu berpengaruh terhadap perubahan kuantitas barang yang diminta. Permintaan ini sering disebut permintaan yang tidak peka terhadap harga. Misal jika terjadi kenaikan harga sebesar 15% maka perubahan permintaan turun kurang dari 15%
3. Permintaan elastis uniter ($E_d = 1$), terjadi jika perubahan harga berpengaruh sebanding dengan perubahan kuantitas barang yang diminta. Jadi jika terjadi kenaikan harga sebesar 15%, maka akan terjadi penurunan permintaan sebesar 15% juga. Elastis uniter ini sulit ditemukan dalam kehidupan sehari-hari, walaupun terjadi sebenarnya hanya sebuah kebetulan
4. Permintaan elastis ($E_d > 1$), terjadi jika perubahan harga berpengaruh cukup besar terhadap perubahan kuantitas barang yang diminta. Misalnya jika terjadi kenaikan harga sebesar 10% maka akan terjadi penurunan permintaan lebih dari 10 %. Hal ini biasa ditemukan pada barang-barang mewah seperti mobil, alat elektronik dll
5. Permintaan elastis sempurna ($E_d = \infty$), terjadi jika terdapat perubahan jumlah yang diminta meskipun tidak ada perubahan harga.

b. Elastisitas harga penawaran

Elastisitas penawaran sering diartikan sebagai perbandingan persentase perubahan kuantitas barang yang ditawarkan dengan persentase perubahan harga barang itu sendiri. Besar kecilnya elastisitas penawaran diukur dengan tingkat Koefisien Elastisitas Penawaran. Jenis elastisitas penawaran adalah=

1. Penawaran inelastis sempurna ($E_s = 0$), terjadi jika tidak ada perubahan jumlah yang ditawarkan meskipun ada perubahan harga.
2. Penawaran inelastis ($E_s < 1$), terjadi jika perubahan harga kurang begitu berpengaruh terhadap perubahan kuantitas barang yang ditawarkan. Dengan kata lain kalau persentase perubahan jumlah yang ditawarkan relatif lebih kecil dibanding persentase perubahan harga.
3. Penawaran elastis uniter ($E_s = 1$), terjadi jika perubahan harga berpengaruh sebanding dengan perubahan kuantitas barang yang ditawarkan. Jadi kalau terjadi penurunan harga sebesar 15%, maka penawaran juga akan turun sebesar 15%.
4. Penawaran elastis ($E_s > 1$), terjadi jika perubahan harga berpengaruh cukup besar terhadap perubahan kuantitas barang yang ditawarkan.. Jadi jika harga turun sebesar 15%, maka kuantitas barang yang ditawarkan akan turun lebih dari 15%.
5. Penawaran elastis sempurna ($E_s = \infty$), terjadi jika terdapat perubahan jumlah yang ditawarkan meskipun tidak terjadi perubahan harga. Kasus penawaran elastis sempurna terjadi pada nilai penawaran suatu barang dapat berubah-ubah meskipun harga barang tetap.

2.5 Keseimbangan harga/Equilibrium

Keseimbangan harga/equilibrium adalah peristiwa ketika jumlah penawaran dan permintaan setara. Jika digambarkan ke dalam kurva, maka kurva penawaran dan permintaan saling memotong. Harga equilibrium merupakan harga yang terjadi pada titik tersebut. Kuantitasnya disebut kuantitas equilibrium.

Keseimbangan atau equilibrium dapat dihitung menggunakan rumus:

Jumlah permintaan = Jumlah penawaran

BAB 3

KAJIAN STUDI KASUS

3.1 Objek

Lokasi penelitian dilaksanakan di CV Prima Megar Abadi yang bertempat di Kabupaten Mojokerto. Menurut akta pendirian perusahaan, CV Prima Megar Abadi melaksanakan kegiatan usaha sebagai penyedia tenaga kerja waktu tertentu (Kode 78200) dan penyedia barang bagi instansi pemerintah atau swasta

3.2 Waktu

Penelitian untuk tugas akhir ini berlangsung selama 3 bulan, dimulai dari bulan Februari 2022 hingga bulan April 2022

3.3 Metode Kajian

Menurut Pollit & Hungler (1999) memaknai studi kasus sebagai metode penelitian yang menggunakan analisis mendalam, yang dilakukan secara lengkap dan teliti terhadap seorang individu, keluarga, kelompok, lembaga atau unit social lain.

1. Jenis Metode

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Saryono (2010) penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh social yang tidak dapat dijelaskan, diukur atau digambarkan melalui pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini penulis juga melakukan wawancara dengan staf juga pemilik CV Prima Megar Abadi.

2. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini merupakan data primer yang penulis dapatkan dari CV Prima Megar Abadi

BAB 4

PEMBAHASAN

4.1 Hasil Pelaksanaan

Pelaksanaan magang ini dilakukan di CV Prima Megar Abadi. CV ini bergerak di bidang pengadaan barang dan jasa di kantor pemerintah maupun swasta. Namun karena adanya pandemi 2 tahun terakhir, mengakibatkan terjadinya penurunan pada permintaan dan penawaran di CV Prima Megar Abadi. Dikarenakan banyak kantor swasta maupun pemerintah yang menerapkan sistem bekerja dari rumah, sehingga untuk *supply* barang menjadi menurun. Menurunnya permintaan dan penawaran ini berimbas juga kepada pemasukan dan perputaran uang CV Prima Megar Abadi.

4.2 Pembahasan

Permintaan dan penawaran pada CV Prima Megar Abadi ini mengalami penurunan dalam beberapa tahun kemarin. Berdasarkan tabel, jumlah penjualan mengalami kenaikan pada tahun 2018 dan 2019. Namun mengalami penurunan yang sangat drastis pada tahun 2019 dan 2020 lalu disusul pada penurunan di tahun 2021. Penyebabnya karena adanya wabah covid-19 yang mulai masuk ke Indonesia pada 2019 akhir. Saat covid mulai masuk, maka salah satu pencegahan yang dilakukan pemerintah adalah dengan menerapkan *work from home* atau bekerja dari rumah. Dengan diterapkannya sistem tersebut maka membuat kantor baik swasta dan pemerintah akan tutup. Maka mereka sangat mengurangi pengadaan barang. Dengan begitu, permintaan akan pengadaan barang akan merosot tajam dan berimbas pada menurunnya pendapatan CV Prima Megar Abadi. Ditambah dengan naiknya penawaran karena banyak perusahaan pengadaan lain yang juga mencari tender.

Tabel 4.1 Pertumbuhan CV Prima Megar Abadi

Tahun	Penjualan (rupiah)	Pertumbuhan (%)
2018	Rp 150.000.000	-
2019	Rp 180.000.000	20%
2020	Rp 105.000.000	-41%
2021	Rp 110.000.000	4%

4.2.1 Analisis faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pada CV

Menurut Rahardja (2008) menyatakan bahwa permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. Permintaan kepada suatu barang ditentukan oleh beberapa faktor, diantaranya:

1) Harga barang itu sendiri

Pada hakikatnya bahwa hukum permintaan “Bila harga suatu barang naik, maka jumlah barang yang diminta akan berkurang dan begitupun sebaliknya”. Hal ini terjadi pada CV karena terhambatnya supply untuk barang maka harga barang tersebut cenderung akan naik. Hal ini menyebabkan permintaan akan barang tersebut akan menurun.

2) Tingkat pendapatan per kapita

Tingkat pendapatan per kapita dapat mencerminkan daya beli. Makin tinggi tingkat pendapatan maka daya beli akan makin kuat. Sehingga permintaan terhadap suatu barang akan meningkat. Di masa pandemi saat itu, banyak juga perusahaan-perusahaan yang mengalami kesulitan ekonomi sehingga menurunkan daya beli mereka terhadap pengadaan suatu barang atau tenaga kerja. Tingkat pendapatan perkapita di Mojokerto saat Covid juga mengalami penurunan. Dalam rumus penghitungannya, pendapatan perkapita diperoleh dengan rumus:

Produk Nasional Bruto harga konstan : Jumlah penduduk.

Tabel 4.2 Pendapatan per kapita Mojokerto

Tahun	Produk Nasional Bruto	Jumlah Penduduk	Pendapatan per kapita
2018	76,68 triliun rupiah	1,08 juta jiwa	71 juta rupiah
2019 (sebelum pandemi)	82,39 triliun rupiah	1,16 juta jiwa	72 juta rupiah
2020 (saat pandemi)	81,9 triliun rupiah	1,19 juta jiwa	68,8 juta rupiah
2021	83 triliun rupiah	1,21 juta jiwa	69 juta rupiah

Karena menurunnya pendapatan per kapita masyarakat Mojokerto maka banyak dari mereka yang melakukan PHK terhadap karyawannya. Hal ini tentu berimbas pada permintaan terhadap pengadaan jasa tenaga kerja di CV PMA menurun.

Untuk menganalisis penawaran, cara yang digunakan relatif sama dengan cara dalam menganalisis permintaan. Misalnya faktor-faktor yang lain tidak berubah (*ceteris paribus*), maka terlebih dahulu diperhatikan pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan penjual. Demikian pula selanjutnya untuk menganalisis faktor-faktor selain harga terhadap penawaran. Penawaran terhadap suatu barang ditentukan oleh beberapa faktor:

1) Biaya produksi

Biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi merupakan pengeluaran yang sangat penting dalam proses produksi. Kenaikan harga untuk memperoleh faktor produksi sudah dapat dipastikan akan mengurangi keuntungan perusahaan. Dalam masa pandemi ini, maka biaya produksi akan semakin naik dikarenakan sulitnya mencari bahan baku dan terhambatnya proses produksi. Yang mengakibatkan berkurangnya untuk perusahaan. Untuk CV Prima Megar Abadi biaya produksi naik hingga 15% dikarenakan terhambatnya akomodasi pengiriman barang pengadaan

2) Persaingan produsen

Ketersediaan jumlah barang juga dipengaruhi adanya kemunculan produsen yang bertambah sebesar 2 persen dan persaingan yang terjadi. Saat para produsen berlomba-lomba menawarkan barang, maka stok barang di pasar akan menjadi banyak sehingga membuat penawaran barang atau jasa pun akan meningkat. Namun hal ini tidak diimbangi dengan permintaan yang menurun

3) Faktor Alam

Kondisi alam menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi penawaran, misalnya pandemi ini.

4.2.2 Analisis elastisitas permintaan dan penawaran pada CV

Para ekonom mengukur bagaimana tingkat respon atau sensitivitas konsumen terhadap perubahan harga produk dengan konsep elastisitas harga (McConnell, 1990). Elastisitas harga permintaan mengukur berapa banyak kuantitas yang diminta dari sebuah barang akan berubah apabila harganya berubah. Definisi yang tepat dari elastisitas harga adalah presentase perubahan dalam kuantitas yang diminta dibagi dengan persentase perubahan dalam harga (Samueldon dan Nordhaus, 2003). Kita dapat menghitung koefisien elastisitas harga menurut rumus:

$Ed = \text{Persentase perubahan pada kuantitas yang diminta} / \text{Persentase perubahan pada harga}$

Harga	Jumlah Permintaan	Tahun
150.000	100	2019
215.000	50	2020

Penulis ambil contoh jumlah permintaan kursi di salah satu perusahaan. Pada tahun 2019 harga kursi sebesar Rp 150.000 dan permintaannya sebesar 100 barang. Namun pada tahun 2020 terjadi kenaikan harga menjadi Rp 215.000 sehingga permintaan menurun menjadi 50 barang. Perhitungan elastisitas permintaannya adalah

$$Ed = \frac{50-100}{215.000-150.000} \times \frac{150.000}{100}$$

$$= \frac{(-50)}{65.000} \times 1.500$$

$$= -0,0007 \times 1.500$$

= -1,15, jika nilainya negatif maka diambil absolutnya menjadi 1,15. Permintaan barang tersebut bersifat elastis karena nilainya lebih dari 1

Para pelaku bisnis juga memiliki kepekaan dalam mengambil keputusan terkait dengan berapa banyak barang yang harus diproduksi. Para ekonom mendefinisikan elastisitas harga

penawaran sebagai kepekaan kuantitas yang ditawarkan dari sebuah barang terhadap harga pasarnya. Elastisitas harga penawaran adalah presentase perubahan pada kuantitas yang ditawarkan dibagi dengan persentase perubahan pada harga (Samuelson dan Nordhaus, 2003)

Harga	Jumlah Penawaran	Tahun
150.000	100	2019
215.000	150	2020

Penulis ambil contoh salah satu penawaran kursi di salah satu perusahaan. Pada tahun 2019 CV menawarkan 100 kursi dengan harga 150.000 per unitnya. Namun pada tahun 2020 harga naik menjadi 215.000 sehingga penawaran pun naik menjadi 150.000. Maka perhitungan elastisitasnya adalah:

$$Es = \frac{150-100}{215.000-150.000} \times 150.000/100$$

$$Es = \frac{50}{65.000} \times 1.500$$

$$Es = 0,00077 \times 1.500 = 1,05 \text{ hal ini menunjukkan bahwa penawaran bersifat elastis}$$

4.3 Solusi

Solusi yang dilakukan oleh CV Prima Megar Abadi adalah diantaranya:

1. Membuat paket bundling dan beberapa diskon dengan harapan memenangkan tender dan lebih menarik perusahaan
2. Mencari produsen dengan harga terendah namun dengan kualitas yang baik
3. Menurunkan harga

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis penawaran dan permintaan pada pengadaan barang dan jasa di CV Prima Megar Abadi dapat disimpulkan bahwa:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pengadaan barang dan jasa di CV Prima Megar Abadi adalah harga barang itu sendiri dan tingkat pendapatan per kapita
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran pengadaan barang dan jasa di CV Prima Megar Abadi adalah biaya produksi, persaingan produsen dan faktor alam
3. Elastisitas permintaan di CV Prima Megar Abadi adalah elastis
4. Elastisitas penawaran di CV Prima Megar Abadi adalah elastis

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan di CV Prima Megar Abadi, penulis memberi saran berikut:

1. Melakukan *survey* harga sehingga mengetahui *range* harga dari pesaing
2. Mengajukan penawaran pengadaan barang ke rumah sakit karena rumah sakit tidak menerapkan sistem WFH dan kegiatan operasional tetap berjalan
3. Untuk meminimalisir biaya operasional perusahaan, bisa dengan memotong beberapa tunjangan pegawai dan meminimalisir penerimaan karyawan tetap

DAFTAR PUSTAKA

Anggraini, Wike. (2019). *“Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah”*. Skripsi IAIN Bengkulu

Ansar. (2019). *Teori Ekonomi Mikro*. Bogor:PT IPB Press

Arif, Muhammad. 2018. *Supply Chain Management*. Yogyakarta: Deepublish.

Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta