

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Pada bab ini akan disajikan tinjauan pustaka yang melandasi kerangka pemikiran serta pengajuan hipotesis. Penulisan ini akan disajikan sebagai berikut, yang pertama yaitu memaparkan konsep dasar dari yang diteliti, yang kedua membahas mengenai kerangka pemikiran yang menjelaskan tentang model serta hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, kemudian diikuti dengan hipotesis yang diajukan.

2.1.1 Ekonomi Mikro

2.1.1.1 Pengertian dan Ruang Lingkup Ekonomi Mikro

Teori ekonomi mikro sering juga ditulis sebagai mikroekonomi. Menurut Syafaatul (2019), teori ekonomi mikro merupakan suatu bidang dalam ilmu ekonomi yang sifatnya menganalisis mengenai bagian kecil dari keseluruhan kegiatan perekonomian. Selain itu, menurut Syafaatul (2019) teori ekonomi mikro merupakan cabang dari ilmu ekonomi yang mempelajari perilaku individu baik konsumen dan perusahaan serta bagaimana penentuan harga-harga pasar dan kuantitas input, barang maupun jasa yang diperjualbelikan di pasar.

Ekonomi mikro mempelajari kegiatan-kegiatan ekonomi dan unit-unit ekonomi individual, yaitu individu sebagai konsumen, individu sebagai faktor produksi, maupun individu sebagai produsen, termasuk permintaan dan penawaran

hingga struktur pasar. Berikut analisis ekonomi mikro yang terbagi menjadi empat, diantaranya:

1. Teori Harga

Teori harga menjelaskan tentang suatu harga keseimbangan antara penjual dan pembeli dimana keduanya melakukan proses tawar-menawar hingga tercapai suatu kesepakatan pada tingkat harga tertentu.

2. Teori Produksi

Teori produksi menjelaskan semua hal yang berhubungan dengan biaya produksi barang dan jasa.

3. Teori Distribusi

Teori distribusi menjelaskan bahwa teori ini digunakan sebagai pertimbangan waktu pemesanan, ketahanan produk, dan jarak antara produsen dan konsumen.

4. Teori Konsumsi

Teori konsumsi ini menjelaskan bagaimana perilaku konsumen yang beragam dalam konteks memenuhi kebutuhannya.

Adapun ruang lingkup dari ekonomi mikro yaitu sebagai berikut:

1. Interaksi di Pasar Barang

Pasar merupakan suatu tempat pertemuan atau hubungan antara permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) atau pertemuan antara penjual dan pembeli suatu barang dengan jumlah tertentu sehingga tercipta suatu harga.

2. Perilaku Penjual dan Pembeli

Penjual menginginkan adanya keuntungan yang maksimal (*maximum profit*) sedangkan pembeli menginginkan kepuasan maksimal (*maximal utility*), keduanya sama-sama memiliki keinginan.

3. Interaksi di Pasar Faktor Produksi

Dari sisi konsumen memiliki faktor produksi dan membutuhkan uang untuk memnuhi kebutuhannya, sedangkan produsen memiliki barang kebutuhan konsumen dan membutuhkan faktor-faktor produksi dengan cara membelinya. Maka dari itu, konsumen dan produsen memiliki hubungan timbal balik atau saling membutuhkan satu sama lain.

2.1.1.2 Manfaat Ekonomi Mikro

Berikut beberapa manfaat dari ekonomi mikro, yaitu:

1. Dapat melakukan sebuah analisis terhadap harga pada suatu produk yang akan diperjualbelikan. Bukan hanya harga produk saja, tetapi bisa juga diterapkan pada harga jasa.
2. Dapat menganalisis apabila terjadi kegagalan pasar. Dengan kata lain, produk yang dipasarkan kemudian gagal bisa dievaluasi menjadi lebih baik lagi, sehingga mampu bersaing dengan kompetitor.

2.1.2 Keuntungan

2.1.2.1 Pengertian Keuntungan (Laba)

Menurut Lukman (2011), laba merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia

di perusahaan. Sedangkan menurut Petronila dan Mukhlisin (2003), laba merupakan gambaran dan kinerja manajemen dalam mengelola suatu perusahaan.

Keuntungan atau laba dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Laba usaha (*business profit*)

Laba usaha merupakan pendapatan sisa dari penerimaan penjualan yang dikurangi biaya

2. Laba ekonomi (*economic profit*)

Laba ekonomi merupakan pendapatan setelah biaya uang maupun biaya yang bersifat implisit atau bisa disebut laba usaha dikurangi biaya implisit (manajemen atau tenaga kerja yang tidak terbayar).

Laba didapatkan dari selisih jumlah penerimaan yang diterima perusahaan dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan. Dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$$\pi = \text{Laba}$$

TR = *Total Revenue* (penerimaan total)

TC = *Total Cost* (biaya total)

Keuntungan diperoleh ketika nilai π positif dimana $TR > TC$. Semakin besar selisih jumlah penerimaan (TR) dan biaya (TC), maka semakin besar keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa Keuntungan merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya. Keuntungan juga dapat diartikan sebagai kelebihan pendapatan dari hasil penjualan selama periode tertentu setelah semua biaya operasional bisnis dikurangi.

2.1.2.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan

Menurut Mulyadi (2001), ada beberapa faktor yang mempengaruhi laba, yaitu sebagai berikut:

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengelola suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual.

2. Harga jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Penjualan

Besarnya volume penjualan akan berpengaruh terhadap besarnya jumlah produksi.

2.1.2.3 Manfaat Keuntungan

Keuntungan merupakan salah satu indikator penting bagi suatu perusahaan. Dengan Keuntungan, perusahaan dapat melakukan analisis terhadap penjualan atau keuntungan yang diperoleh. Berikut ini beberapa manfaat dari Keuntungan, yaitu:

1. Dapat menghitung laba yang diperoleh suatu perusahaan dalam periode waktu tertentu.

2. Dapat membantu menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu lain.
3. Dapat menilai besar kecilnya laba bersih sesudah pajak dengan menggunakan modal sendiri.
4. Dapat mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan.
5. Dapat menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.

2.1.3 Modal Kerja

2.1.3.1 Pengertian Modal Kerja

Modal kerja dikenal dengan istilah *working capital* atau istilah lainnya adalah *liquid capital* atau *current capital*. Modal kerja merupakan bagian penting dalam perusahaan. Menurut Kasmir (2008), modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Selanjutnya, menurut Munawir (2005), modal kerja juga dapat berarti kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.

Menurut Kasmir (2016), modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan, selain itu modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiiva lancar lainnya.

Menurut V. Wiratna (2017), modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat berharga, piutang, dan persediaan, dikurangi dengan kewajiban lancar yang digunakan untuk membiayai aktiva lancar.

Pengertian modal kerja menurut Jumingan (2006) ada dua, yaitu sebagai berikut:

1. Modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek. Kelebihan ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*).
2. Modal kerja adalah jumlah aktiva lancar. Jumlah ini merupakan modal bruto (*gross working capital*).

Dari berbagai pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan sejumlah dana yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek untuk membiayai seluruh kegiatan operasional keseharian perusahaan dalam proses produksi.

Menurut Kasmir (2010), terdapat tiga macam konsep modal kerja secara umum, yaitu:

1. Konsep Kuantitatif

Modal kerja merupakan aktiva lancar. Dalam konsep ini yang perlu mendapatkan perhatian adalah bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk membiayai operasi perusahaan dalam jangka pendek. Konsep ini disebut modal kerja kotor (*gross working capital*).

2. Konsep Kualitatif

Konsep ini menitikberatkan kepada kualitas modal kerja dengan melihat selisih antara jumlah aktiva lancar dengan kewajiban lancar. Konsep ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*).

3. Konsep Fungsional

Konsep ini menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh laba. Artinya sejumlah dana yang dimiliki dan digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan.

2.1.3.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja

Menurut Jumingan (2008), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi modal kerja, yaitu:

1. Jenis perusahaan. Setiap perusahaan membutuhkan modal kerja yang berbeda-beda sesuai dengan berapa banyak modal kerja yang dibutuhkan perusahaan dalam mengelola usahanya.
2. Syarat pembelian dan penjualan. Syarat dari kredit pembelian yang menguntungkan akan memperkecil kebutuhan uang kas perusahaan yang ditanamkan dalam persediaan, sebaliknya apabila pembayaran harus segera dilakukan setelah menerima barang pembelian maka kebutuhan uang kas akan menjadi lebih besar.
3. Waktu yang diperlukan dalam proses produksi barang atau jasa. Waktu yang digunakan untuk memproduksi dimulai dari membeli bahan baku, mengolah bahan baku sampai barang siap untuk di jual.

4. Tingkat perputaran persediaan. Untuk mencapai tingkat perputaran persediaan yang tinggi, maka suatu perusahaan harus merencanakan dan melakukan pengawasan secara teratur sehingga dapat mengurangi risiko.

Menurut Kasmir (2019), ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi modal kerja, yaitu:

1. Jenis Perusahaan

Jenis kegiatan perusahaan dalam praktiknya meliputi dua macam, yaitu: perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa dan non jasa (industri). Kebutuhan modal dalam perusahaan industri lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa.

2. Syarat Kredit

Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil (angsuran) juga sangat mempengaruhi modal kerja. Penjualan barang secara kredit memberikan kelonggaran kepada konsumen untuk membeli barang dengan cara pembayaran diangsur beberapa kali untuk jangka waktu tertentu.

3. Waktu Produksi

Waktu produksi artinya jangka waktu atau lamanya memproduksi suatu barang. Makin lama waktu yang digunakan dalam memproduksi suatu barang, maka akan semakin besar modal kerja yang dibutuhkan. Sebaliknya semakin pendek waktu yang digunakan dalam memproduksi suatu barang, maka semakin kecil modal kerja yang dibutuhkan.

4. Tingkat Perputaran Sediaan

Pengaruh tingkat perputaran sediaan terhadap modal kerja cukup penting bagi perusahaan. Semakin kecil atau rendah tingkat perputaran, kebutuhan modal kerja semakin tinggi, begitupun sebaliknya. Maka dari itu, dibutuhkan perputaran sediaan yang cukup tinggi agar memperkecil risiko kerugian akibat penurunan harga serta mampu menghemat biaya penyimpanan dan pemeliharaan sediaan.

Sedangkan menurut Manulang dan Sinaga (2005), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi modal kerja, yaitu:

1. *The general nature or type of business* (jaringan umum atau jenis usaha).
2. *The time required to manufacture or to obtain the goods* (waktu yang diperlukan untuk memproduksi atau memperoleh barang tersebut).
3. *Terms of purchase and sale* (syarat-syarat jual beli).
4. *The turnover of inventories* (perputaran persediaan).
5. *The turnover of receivables* (perputaran piutang).
6. *The business cycles* (siklus bisnis).
7. *The degree of risk possible value decline in current assets* (tingkat risiko kemungkinan penurunan nilai aktiva lancar).
8. *Whether the sales are uniform throughout the year or are seasonal* (apakah penjualannya seragam sepanjang tahun atau bersifat musiman).
9. *Credit rating of company* (peringkat kredit perusahaan).

2.1.3.3 Manfaat Modal Kerja

Menurut Wagiyo (2018), beberapa manfaat dari modal kerja, yaitu:

1. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya dari nilai aktiva lancar.
2. Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
3. Menjamin dimilikinya kredit standing perusahaan.
4. Memungkinkan untuk memiliki persediaan yang cukup untuk melayani konsumennya.
5. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan kredit kepada para langganannya.
6. Memungkinkan bagi perusahaan dapat beroperasi lebih efisien.
7. Memungkinkan perusahaan untuk menghadapi masa resesi dan depresi dengan baik.

2.1.4 Lokasi

2.1.4.1 Pengertian Lokasi

Menurut Lupiyoadi (2011), lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan yang berkaitan dengan di mana operasi dan stafnya akan ditempatkan, dan lokasi merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi yang berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan di mana lokasi yang strategis.

Menurut Kotler dan Amstrong (2018), menyatakan bahwa lokasi merupakan berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Levy dan Weitz (2007) menjelaskan bahwa lokasi merupakan perencanaan dan pelaksanaan program penyaluran produk atau jasa melalui tempat atau lokasi yang tepat. Swastha (2009) menyatakan bahwa lokasi adalah tempat di mana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan.

Menurut Utami (2012), lokasi merupakan struktur fisik dari sebuah usaha yang merupakan komponen utama yang terlihat dalam membentuk kesan sebuah usaha yang dilakukan perusahaan dalam melakukan penempatan usahanya dan kegiatan dalam menyediakan saluran pelayanan yang dibutuhkan oleh konsumen. Sedangkan menurut Kasmir (2016), lokasi adalah tempat beroperasi perusahaan dalam kegiatan untuk menghasilkan suatu keuntungan ekonomi terhadap barang atau jasa yang dijual.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi adalah tempat di mana suatu bisnis berada atau di mana bisnis tersebut memilih untuk menjual barang yang ditawarkannya kepada pelanggan.

2.1.4.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Lokasi

Menurut Payne (2004), ada beberapa faktor yang mempengaruhi lokasi, yaitu sebagai berikut:

1. Lingkungan Masyarakat
2. Kedekatan dengan Pasar

3. Tenaga Kerja
4. Kedekatan dengan Bahan Mentah
5. Fasilitas dan Transportasi
6. Sumber Daya Alam

Menurut Fandy Tjiptono (2014), menyatakan bahwa dalam pemilihan tempat fisik ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan, antara lain:

1. Akses, yaitu lokasi yang mudah untuk dilalui sarana transportasi umum.
2. Visibilitas, yaitu lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
3. Lalu lintas (traffic), kepadatan dan kemacetan bisa menjadi hambatan sekaligus menjadi peluang besar terhadap terjadinya buying.
4. Tempat parkir yang luas, aman dan nyaman.
5. Ekspansi, yaitu ketersediaan tempat yang cukup luas untuk perluasan usaha di kemudian hari.
6. Lingkungan, yaitu daerah sekitar lokasi yang mendukung produk yang ditawarkan.
7. Persaingan, yaitu lokasi pesaing yang menawarkan produk serupa.
8. Peraturan pemerintah, yaitu suatu ketentuan yang melarang lokasi usaha berdekatan dengan pemukiman penduduk atau tempat ibadah.

2.1.4.3 Manfaat Lokasi

Menurut Utami C.W (2010), mengungkapkan bahwa melalui pemilihan lokasi yang tepat mempunyai keuntungan, antara lain:

1. Merupakan komitmen sumber daya jangka panjang yang dapat mengurangi fleksibilitas masa depan.
2. Lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan bisnis pada masa yang akan datang.

2.1.4.4 Indikator Lokasi

Menurut Tjiptono (2007), menjelaskan bahwa terdapat indikator lokasi yang digunakan dalam pemilihan tempat atau lokasi, yaitu sebagai berikut:

1. Aksesibilitas

Aksesibilitas adalah kemudahan untuk menjangkau lokasi, yang meliputi: lokasi yang mudah untuk dijangkau, kondisi jalan menuju lokasi, dan waktu yang ditempuh menuju lokasi.

2. Lalu Lintas

Terdapat dua hal yang menjadi pertimbangan dalam lalu lintas, yaitu sebagai berikut:

- a. Banyak orang yang lalu lalang dapat memberikan peluang besar terjadinya impuls buying.
- b. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga menjadi hambatan bagi para pembeli untuk menuju tempat yang akan dituju.

3. Visibilitas

Visibilitas adalah kemudahan melihat lokasi toko yang dapat dilihat dari jalan utama dan terdapat petunjuk lokasi keberadaan toko.

4. Tempat Parkir yang Luas dan Aman

Tempat parkir yang luas dan aman adalah sarana tempat parkir yang aman dan luas, banyak pilihan untuk parkir, tidak cemas untuk tidak dapat lahan parkir, dan terjamin keamanannya.

5. Lingkungan

Lingkungan adalah keadaan lingkungan sekitar toko, yang meliputi kebersihan dan kenyamanan lingkungan disekitar.

6. Suasana

Suasana adalah hal-hal yang berhubungan dengan suasana letak ataupun posisi sebaiknya letak sebuah usaha berada disuasana yang aman dan tentram.

2.1.5 Kecerdasan Spiritual

2.1.5.1 Pengertian Kecerdasan Spiritual

Menurut Sinetar (2000), kecerdasan spiritual merupakan pikiran yang mendapat inspirasi, dorongan, efektifitas yang terinspirasi, dan penghayatan ketuhanan yang semua manusia menjadi bagian di dalamnya. Hal senada diungkapkan Khavari (2000) yang menyatakan bahwa kecerdasan spiritual merupakan fakultas dimensi jiwa manusia. Lebih lanjut dijelaskan oleh Khavari (2000), kecerdasan spiritual sebagai intan yang belum terasah dan dimiliki oleh

setiap insan. Manusia harus mengenali seperti adanya lalu menggosoknya sehingga mengkilap dengan tekad yang besar, menggunakannya menuju kearifan, dan untuk mencapai kebahagiaan yang abadi.

Menurut Zohar dan Marshall (2001), kecerdasan spiritual merupakan kemampuan internal bawaan otak dan jiwa manusia yang sumber terdalamnya adalah inti alam semesta sendiri, yang memungkinkan otak untuk menemukan dan menggunakan makna dalam memecahkan persoalan. Zohar dan Marshall (2001) mendefinisikan kecerdasan spiritual sebagai rasa moral, kemampuan menyesuaikan aturan yang kaku dibarengi dengan pemahaman dan cinta serta kemampuan setara untuk melihat kapan cinta dan pemahaman sampai pada batasannya, juga memungkinkan kita bergulat dengan ihwal baik dan jahat, membayangkan yang belum terjadi serta mengangkat kita dari kerendahan. Zohar dan Marshall (2000) menyatakan bahwa kecerdasan tersebut menempatkan perilaku dan hidup kita dalam konteks makna yang lebih luas dan kaya, kecerdasan untuk menilai bahwa tindakan atau jalan hidup seseorang lebih bernilai dan bermakna. Sementara itu menurut Eckersley (2000), memberikan pengertian yang lain mengenai kecerdasan spiritual. Kecerdasan spiritual didefinisikan sebagai perasaan intuisi yang dalam terhadap keterhubungan dengan dunia luas di dalam hidup kita. Sedangkan menurut Ashmos dan Duchon (2000), Konsep mengenai kecerdasan spiritual dalam hubungannya memiliki tiga komponen, yaitu kecerdasan spiritual sebagai nilai kehidupan dari dalam diri, sebagai kerja yang memiliki arti dan komunitas.

2.1.5.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Kecerdasan Spiritual

Menurut Siswadi (2015), terdapat dua faktor yang mempengaruhi kecerdasan spiritual, yaitu:

1. *Inner value* (nilai-nilai spiritual dari dalam) yang berasal dari dalam diri, *transparency* (suara hati), *responsibilities*, *accountabilities*, *fairness*, dan *social wareness*.
2. *Drive* yaitu dorongan dan usaha untuk mencapai kebenaran dan kebahagiaan.

Menurut Tasmara (2001), terdapat tiga sebab yang membuat seseorang dapat terhambat secara spiritual, yaitu:

1. Tidak mengembangkan beberapa bagian dari dirinya sendiri sama sekali.
2. Telah mengembangkan beberapa bagian, namun tidak proposional.
3. Bertentangnya atau buruknya hubungan antara bagian-bagian.

2.1.5.3 Manfaat Kecerdasan Spiritual

Dalam penelitian ini terdapat beberapa manfaat dari kecerdasan spiritual, yaitu:

1. Dapat membantu kita dalam meningkatkan kapasitas diri.
2. Dapat membangun rasa tanggung jawab dalam segala hal.
3. Dapat membuat kita untuk lebih bijaksana dalam mengambil setiap langkah, baik kecil maupun besar.
4. Dapat membuat kita lebih memahami tentang keseimbangan hidup dan hubungan yang baik dengan sesama makhluk.

5. Dapat membuat setiap orang bisa bersikap rendah hati, tidak meninggikan diri.
6. Dapat membantu kita dalam mendekatkan diri terhadap sang pencipta, serta menjadi lebih taat.

2.1.5.4 Prinsip – Prinsip Kecerdasan Spiritual

Menurut Agustian (2001), kecerdasan spiritual merupakan suatu kemampuan untuk memberi makna ibadah terhadap setiap perilaku dan kegiatan melalui langkah-langkah dan pemikiran yang bersifat fitrah, menuju manusia yang seutuhnya dan memiliki pola pemikiran integralistik, serta berprinsip hanya karena Allah.

Prinsip-prinsip kecerdasan spiritual menurut Agustian (2001), yaitu:

1. Prinsip Bintang

Prinsip bintang adalah prinsip yang berdasarkan iman kepada Allah SWT. Semua tindakan yang dilakukan hanya untuk Allah dan tidak mengharap pamrih dari orang lain dan melakukannya sendiri.

2. Prinsip Malaikat (Kepercayaan)

Prinsip malaikat adalah prinsip berdasarkan iman kepada Malaikat. Semua tugas dilakukan dengan disiplin dan baik sesuai dengan sifat malaikat yang dipercaya oleh Allah untuk menjalankan segala perintah Allah SWT.

3. Prinsip Kepemimpinan

Prinsip kepemimpinan adalah prinsip berdasarkan iman kepada Rasulullah SAW. Seorang pemimpin harus memiliki prinsip yang teguh, agar mampu

menjadi pemimpin yang sejati. Seperti Rasulullah SAW adalah seorang pemimpin sejati yang dihormati oleh semua orang.

4. Prinsip Pembelajaran

Prinsip pembelajaran adalah prinsip berdasarkan iman kepada kitab. Suka membaca dan belajar untuk menambah pengetahuan dan mencari kebenaran yang hakiki. Berpikir kritis terhadap segala hal dan menjadikan Al-Qur'an sebagai pedoman dalam bertindak.

5. Prinsip Masa Depan

Prinsip masa depan adalah prinsip yang berdasarkan iman kepada "hari akhir". Berorientasi terhadap tujuan, baik jangka pendek, jangka menengah maupun jangka panjang, disertai keyakinan akan adanya "hari akhir" di mana setiap individu akan mendapat balasan terhadap setiap tindakan yang dilakukan.

6. Prinsip Keteraturan

Prinsip keteraturan merupakan prinsip berdasarkan iman kepada "ketentuan Tuhan".

2.1.5.5 Ciri – Ciri Orang Yang Memiliki Kecerdasan Spiritual

Berdasarkan teori Zohar dan Marshall (2001) dan Sinetar (2001), ciri-ciri orang yang memiliki kecerdasan spiritual, yaitu:

1. Memiliki Kesadaran Diri

Memiliki kesadaran diri yaitu adanya tingkat kesadaran yang tinggi dan mendalam sehingga bisa menyadari berbagai situasi yang datang dan menanggapi.

2. Memiliki visi

Memiliki visi yaitu memiliki pemahaman tentang tujuan hidup dan memiliki kualitas hidup yang diilhami oleh visi dan nilai-nilai.

3. Bersikap Fleksibel

Bersikap fleksibel yaitu mampu menyesuaikan diri secara spontan dan aktif untuk mencapai hasil yang baik, memiliki pandangan yang pragmatis (sesuai kegunaan), dan efisien tentang realitas.

4. Berpandangan Holistik

Berpandangan holistik yaitu melihat bahwa diri sendiri dan orang lain saling terkait dan bisa melihat keterkaitan antara berbagai hal. Dapat memandang kehidupan yang lebih besar sehingga mampu menghadapi dan memanfaatkan, melampaui kesengsaraan dan rasa sehat, serta memandangnya sebagai suatu visi dan mencari makna dibalikinya.

5. Melakukan Perubahan

Melakukan perubahan yaitu terbuka terhadap perbedaan, memiliki kemudahan untuk bekerja melawan konvensi dan juga menjadi orang yang bebas merdeka.

6. Sumber Inspirasi

Sumber inspirasi yaitu mampu menjadi sumber inspirasi bagi orang lain dan memiliki gagasan-gagasan yang segar.

7. Refleksi Diri

Refleksi diri yaitu memiliki kecenderungan apakah yang mendasar dan pokok.

Macormmick (1994; dalam Trihandini, 2005) dalam penelitiannya membedakan kecerdasan spiritual dengan religiusitas di dalam lingkungan kerja. Religiusitas lebih ditunjukkan pada hubungannya dengan Tuhan sedangkan kecerdasan spiritual lebih terfokus pada suatu hubungan yang dalam dan terikat antara manusia dengan sekitarnya secara luas.

2.1.5.6 Indikator Kecerdasan Spiritual

Sukidi (2002) mengemukakan tentang nilai-nilai dari kecerdasan spiritual berdasarkan komponen-komponen dalam *Spiritual Quotient Intelligence* (SQ) yang banyak dibutuhkan dalam dunia bisnis, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Mutlak Jujur

Mutlak jujur merupakan kata kunci pertama untuk sukses di dunia bisnis selain berkata benar dan konsisten akan kebenaran. Mutlak jujur ini merupakan hukum spiritual dalam dunia usaha.

2. Keterbukaan

Keterbukaan merupakan sebuah hukum alam di dalam dunia usaha, maka ketika seseorang bersikap terbuka dalam dunia usahanya maka ia telah berada di jalan menuju dunia yang baik.

3. Pengetahuan Diri

Pengetahuan diri merupakan elemen utama dan sangat dibutuhkan dalam kesuksesan suatu usaha, karena di dalam dunia usaha sangat memperhatikan lingkungan belajar yang baik.

4. Fokus Pada Kontribusi

Memberi daripada menerima merupakan hukum yang paling utama dalam dunia usaha. Hal ini membuat kebanyakan manusia cenderung untuk menuntut hak ketimbang memenuhi kewajiban. Maka dari itu orang harus pandai membangun kesadaran diri untuk lebih fokus pada kontribusi.

5. Spiritual Non Dogmatis

Spiritual non dogmatis merupakan komponen nilai dari kecerdasan spiritual dimana di dalamnya terdapat kemampuan untuk bersikap fleksibel dengan memiliki tingkat kesadaran yang tinggi, serta kemampuan dalam menghadapi dan memanfaatkan penderitaan, kualitas hidup yang dialami oleh visi dan nilai.

2.1.6 Penelitian Terdahulu

Menurut Randi (2018), penelitian terdahulu menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan suatu penelitian sehingga peneliti dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang sedang dilaksanakan. Penelitian terdahulu merupakan suatu kegiatan untuk membandingkan sebuah penelitian yang sedang dikerjakan dengan penelitian yang telah dikerjakan.

Pada tabel 2.1 akan diuraikan tentang penelitian-penelitian terdahulu yang mendukung terhadap penelitian ini mengenai pengaruh Modal Kerja, Lokasi, dan

Kecerdasan Spiritual terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah. Penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Persamaan	Perbedaan	Hasil penelitian
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1.	Muhdin (2010)	“Analisis pengaruh kebijakan modal kerja terhadap perolehan laba pada PT Indosat Tbk”	Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu modal kerja. Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu laba.		Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap perolehan laba.
2.	Suprihatmi & Susanti (2019)	“Pengaruh modal kerja, asset dan omzet penjualan terhadap laba UKM catering di Wilayah Surakarta”	Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu modal kerja. Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu laba.	Menggunakan variabel bebas yaitu asset dan omzet penjualan.	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa modal kerja dan omzet berpengaruh signifikan terhadap laba.
3.	Budi Prihatminingtyas (2019)	“Pengaruh modal, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang di Pasar Landungsari”	Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu lokasi.	Menggunakan variabel terikat yaitu pendapatan. Menggunakan variabel bebas yaitu modal, lama usaha dan jam kerja.	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.

4.	Nur Isni Atun (2016)	“Pengaruh modal, lokasi, dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang pasar prambanan Kabupaten Sleman”	Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu lokasi.	Menggunakan variabel terikat yaitu pendapatan pedagang. Menggunakan variabel bebas yaitu modal dan jenis dagangan.	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.
5.	Nur Fitri Yani (2021)	“Pengaruh penggunaan modal kerja terhadap omzet penjualan dan laba usaha pada CV. Ramika Sekardangan”	Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu laba usaha.	Menggunakan variabel terikat yaitu omzet penjualan.	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa variabel modal kerja berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan dan laba usaha.
6.	Melisa, Neni, dan Thomas (2023)	“Pengaruh perputaran modal kerja dan omzet penjualan terhadap laba usaha pada UMKM Saesnack Wangkong Kabupaten Karawang tahun 2020-2022”	Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu laba usaha.	Menggunakan variabel bebas yaitu omzet penjualan.	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa omzet penjualan berpengaruh positif terhadap laba usaha.
7.	Jonie, Yanita, dan Nurita (2020)	“Pengaruh modal kerja, omzet penjualan, dan jam kerja operasional	Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu laba.	Menggunakan variabel bebas yaitu omzet penjualan,	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh

		terhadap laba (Studi kasus pada UMKM usaha rumah makan Mitra GoFood di Kabupaten Sukoharjo)”	Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu modal kerja.	dan jam kerja operasional.	positif terhadap laba usaha.
8.	Sandi A & Lukluil M (2021)	“Pengaruh lokasi usaha terhadap Keuntungan (studi kasus toko pakaian di kecamatan bantan Kabupaten bengkalis)”	Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu keuntungan. Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu lokasi usaha.		Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif terhadap keuntungan.
9.	Risa A (2020)	“Pengaruh lokasi, produk, dan pengalaman terhadap keuntungan pedagang pakaian di Pasar Tunggging Belitung Kota Banjarmasin”	Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu keuntungan. Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu lokasi.	Menggunakan variabel bebas yaitu produk dan pengalaman.	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa lokasi, produk dan pengalaman berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan.
10.	Naufald Abdul Jawad (2018)	“Pengaruh modal kerja dan volume penjualan terhadap laba perusahaan”	Menggunakan variabel terikat yang sama yaitu laba. Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu modal kerja.	Menggunakan variabel bebas yaitu volume penjualan.	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa modal kerja dan volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba.
11.	Kaimuddin (2012)	“Pengaruh kecerdasan emosional dan	Menggunakan variabel terikat yang	Menggunakan variabel bebas yaitu	Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa

kecerdasan spiritual terhadap persepsi laba”	sama yaitu laba. Menggunakan variabel bebas yang sama yaitu kecerdasan spiritual.	kecerdasan emosional.	kecerdasan spiritual berpengaruh positif terhadap persepsi laba.
--	---	-----------------------	--

2.2 Kerangka Pemikiran

Untuk mempermudah penulis dalam penelitian ditampilkan kerangka berfikir untuk menjelaskan hubungan Modal Kerja, Lokasi, dan Kecerdasan Spiritual terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah.

2.2.1 Hubungan Modal Kerja dengan Keuntungan

Modal kerja merupakan modal yang dibutuhkan dalam membiayai seluruh kegiatan usaha agar berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana yang dibuat. Modal kerja yang cukup dapat membantu kelancaran usaha dalam mengelola aset. Modal kerja digunakan untuk pembelian persediaan, proses produksi, pembiayaan piutang, membayar upah pegawai, membayar kewajiban jangka pendek dan digunakan untuk biaya operasional lainnya.

Modal kerja yang efisien dapat mengurangi biaya operasional usaha secara keseluruhan, mengurangi risiko piutang tak tertagih, meningkatkan kas operasional, serta dapat meningkatkan perputaran stok. Hal ini memberikan dampak positif yaitu dapat meningkatkan keuntungan dalam pendapatan perusahaan. Muhdin (2010) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis pengaruh kebijakan modal kerja terhadap perolehan laba pada PT Indosat Tbk” menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap perolehan laba.

2.2.2 Hubungan Lokasi dengan Keuntungan

Lokasi merupakan letak suatu usaha dalam menjual produk sesuai target sasaran. Penentuan lokasi usaha yang tepat dapat menentukan keberhasilan usaha tersebut. Lokasi yang strategis dan dekat kota atau lokasi yang ramai merupakan lokasi yang tepat untuk suatu usaha. Bagi sebagian orang lebih mempertimbangkan membeli sesuatu yang berada di tempat yang strategis. Semakin strategis lokasi usaha, maka semakin mudah untuk dijangkau pembeli, sehingga penjualan akan meningkat dan keuntungan yang diperoleh juga semakin besar. Nur Isni Atun (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.

2.2.3 Hubungan Kecerdasan Spiritual dengan Keuntungan

Kecerdasan spiritual merupakan kemampuan seseorang dalam memahami, mengelola, dan mengambil makna dari aspek-aspek spiritual dalam kehidupan. Hal ini melibatkan keyakinan, nilai makna hidup, dan hubungan yang lebih dalam, baik dengan diri sendiri, orang lain, maupun sesuatu yang dianggap memiliki kekuatan yang lebih besar. Albugis (2010) juga melakukan penelitian “Persepsi pedagang Arab di Surabaya terhadap konsep laba”. Dari hasil penelitian tersebut disimpulkan bahwa laba tidak selalu identik dengan uang dan memiliki sisi spritualitas. Pemicu persepsi pedagang keturunan Arab dalam membentuk konsep laba adalah motivasi agama sebagai bentuk pelaksanaan perintah Allah, mencari keridhaan-Nya dengan mematuhi perintah-Nya dan menghidupkan sunnah Rasulullah dalam melakukan

usaha tersebut. Oleh karena itu, di sini dapat dilihat bahwa kecerdasan spiritual memiliki pengaruh atau memiliki hubungan dengan persepsi mengenai konsep laba.

Hubungan kecerdasan spiritual dengan keuntungan dalam Al-Quran, yaitu sebagai berikut:

1. Surat Al-Baqarah ayat 261, yaitu sebagai berikut:

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ

حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦١﴾

Artinya: “Perumpamaan orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas lagi Maha Mengetahui”.

Maksud dari ayat tersebut yaitu, Allah SWT akan melipatgandakan harta yang disedekahkan dan dibelanjakan di jalan Allah akan berlipat sampai 700 kali.

2. Surat Ibrahim Ayat 7, yaitu sebagai berikut:

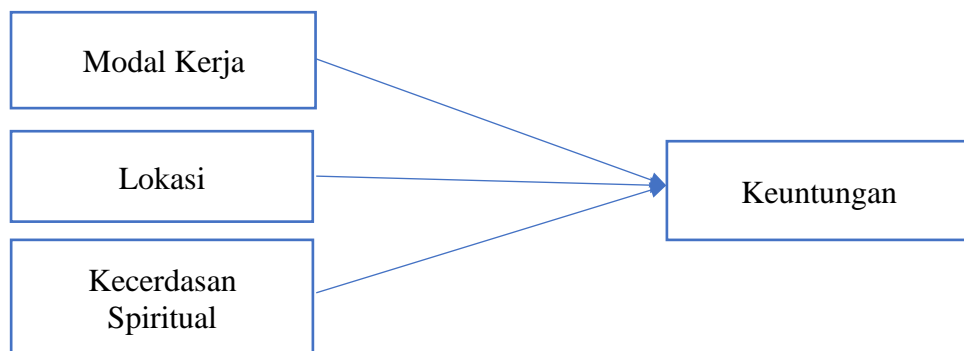
وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ

Artinya: “Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu memaklumkan, “Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), maka pasti azab-Ku sangat berat”.

Maksud dari ayat tersebut yaitu, Allah SWT akan menambah kenikmatan pada siapapun yang bersyukur kepada-Nya.

Ketika pengusaha menerapkan kecerdasan spiritual dalam usahanya seperti suka bersedekah, bersyukur, membayar zakat, berinfak, dan menolong sesama, maka Allah akan sukseskan usahanya dengan melipatgandakan pendapatannya dan menambah nikmat yang diterima. Hal ini menandakan adanya hubungan positif antara kecerdasan spiritual dengan keuntungan.

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



Kerangka pemikiran diatas menggambarkan hubungan antara variabel Modal Kerja, Lokasi dan Kecerdasan Spiritual terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat. Kerangka pemikiran pertama menunjukkan hubungan antara Modal Kerja terhadap Keuntungan. Kedua, menunjukkan hubungan antara Lokasi terhadap Keuntungan. Terakhir, menunjukkan hubungan antara Kecerdasan Spiritual terhadap Keuntungan.

2.3 Hipotesis

Berdasarkan uraian permasalahan yang ada maka dapat di kemukakan suatu hipotesis, sebagai berikut:

1. Diduga Modal Kerja, Lokasi, dan Kecerdasan Spiritual secara parsial berpengaruh positif terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah.
2. Diduga Modal Kerja, Lokasi, dan Kecerdasan Spiritual secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah.