

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Produksi

Produksi merupakan suatu proses mengubah bahan baku menjadi barang jadi atau menambah nilai suatu produk (barang dan jasa) agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, tujuan dari produksi adalah memenuhi kebutuhan manusia untuk mencapai kemakmuran dan kemakmuran itu sendiri dapat tercapai jika tersedia barang dan jasa dalam jumlah mencukupi.

Pandangan lain mengenai produksi adalah perubahan dari dua atau lebih input (sumber daya) menjadi satu atau lebih *output* (produk). Dalam kaitannya dengan industri, produksi merupakan esensi dari suatu perekonomian. Untuk berproduksi diperlukan *sejumlah input* yaitu adanya modal, tenaga kerja dan teknologi. Sehingga terdapat hubungan antara produksi dengan input berupa *output* maksimal yang dihasilkan dengan input maksimal yang dihasilkan dengan *input* tertentu atau disebut fungsi produksi (Pindyck dan Rubinfeld 1995).

Selanjutnya, Salvatore (1997) mendefinisikan produksi sebagai hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input atau dengan kata lain mengkombinasikan berbagai input atau masukan untuk menghasilkan *output*. Definisi fungsi produk yaitu menunjukkan jumlah maksimal komoditi yang dapat diproduksi per unit waktu setiap kombinasi *input* alternatif, bila menggunakan teknik produksi terbaik yang tersedia.

2.1.1.1 Fungsi Produksi

Perbedaan fungsi produksi menurut sugiarto et al. (2002), Aziz (2003), Adiningsih dan Kadarusman (2008) membedakan fungsi produksi menjadi dua bagian, dilihat dari input yang digunakan. Pertama, produksi jangka pendek yaitu jika seorang produsen menggunakan faktor produksi ada yang bersifat variabel (*variable input*) dan ada faktor produksi yang bersifat tetap (*fixed input*). Kedua, fungsi produksi jangka panjang yaitu apabila semua input yang digunakan adalah input variabel dan tidak input tetap yang artinya bahwa setiap faktor produksi dapat ditambah jumlahnya jika memang diperlukan.

Adapun fungsi produksi menurut Budiono (2002) adalah suatu fungsi atau persamaan yang menunjukkan hubungan antara tingkat *output* dan kombinasi penggunaan berbagai input. Hubungan antara *output* dan input ini secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Q = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$

Dimana:

Q = Tingkat produksi (output) dipengaruhi oleh faktor X .

X_i = Berbagai input yang digunakan atau variabel yang memengaruhi Q .

Fungsi produksi menunjukkan jumlah maksimum *output* yang dihasilkan dari sejumlah pemakaian *input* dengan menggunakan teknologi tertentu yang tersedia bagi sebuah perusahaan. Dengan demikian, hubungan *input output* untuk setiap produksi merupakan suatu fungsi dari tingkat teknologi dari pabrik, peralatan, tenaga kerja, bahan-bahan dan lain-lain yang digunakan perusahaan tersebut. Secara sistematis fungsi produksi ini dapat dituliskan sebagai berikut:

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

Keterangan:

$Q = Quantity$ (Jumlah barang yang dihasilkan)

$f = Function$ (Simbol persamaan fungsional)

$K = Capital$ (Jumlah modal yang digunakan)

$L = Labor$ (Jumlah tenaga kerja yang digunakan)

$R = Resources$ (Sumber daya alam)

$T = Technology$ (Teknologi yang digunakan)

Jordan dan Fathorozi (2010) mengemukakan tiga bentuk fungsi produksi yaitu fungsi produksi Leontief, fungsi produksi Cobb-Douglas dan fungsi produksi *Constant Elasticity of Substitution* (CES). Dari beberapa bentuk fungsi produksi, fungsi produksi Cobb-Douglas yang paling sering digunakan karena memiliki kemudahan dibandingkan fungsi produksi yang lain seperti mudah diubah menjadi bentuk produksi linier, dapat mengetahui beberapa aspek produksi seperti produksi marginal, produksi rata-rata, tingkat kemampuan berfungsi untuk mensubstitusikan dan intensitas penggunaan fungsi produksi dan hasil pendugaan garis melalui fungsi produksi Cobb-Douglas akan menghasilkan regresi yang sekaligus akan menunjukkan besarnya elastisitas.

2.1.1.2 Fungsi Produksi Cobb-Douglas

Fungsi produksi Cobb Douglas diperkenalkan oleh Cobb, C.W dan Douglas. P. H. melalui artikelnya yang berjudul *A Theory of Production* tahun 1928, Soekartawi (1990). Selanjutnya Nicholson (1999) menyatakan fungsi produksi Cobb Douglas sebagai fungsi produksi dimana elastisitas substitusi sama

dengan satu ($d = 1$). Bentuk ini merupakan bentuk tengah antara dua kasus ekstrim ($d = \infty$ dan $d = 0$). Kurva produksi Cobb Douglas berbentuk cekung yang normal. Penyelesaian fungsi produksi Cobb Douglas selalu dilogaritmakan dan diubah fungsinya menjadi fungsi linier sehingga ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi sebelum menggunakan fungsi tersebut (Soekartawi, 1990), antara lain:

- a. Tidak ada pengamatan variabel penjelas (X) yang sama dengan nol, sebab logaritma dari nol adalah bilangan yang besarnya tidak diketahui.
- b. Dalam fungsi produksi diasumsikan tidak ada perbedaan teknologi pada setiap pengamatan (*non-neutral difference in the respective technologies*).
- c. Tiap variabel X adalah kompetisi sempurna.
- d. Perbedaan lokasi pada fungsi produksi sudah tercakup pada faktor kesalahan.

Fungsi produksi Cobb Douglas adalah fungsi atau persamaan yang melibatkan dua atau lebih variabel, dimana variabel yang satu disebut *variable dependen*, yang dijelaskan (Y) dan yang lain disebut sebagai *variable independen*, yang dijelaskan (X) (Soekartawi, 2003). Secara sistematis fungsi Cobb Douglas dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Y = b_0 X_1^{b_1} X_2^{b_2} \dots X_i^{b_i} \dots X_n^{b_n} e^u$$

Y adalah produk atau variabel yang dipengaruhi oleh X dan X adalah faktor produksi yang mempengaruhi Y. Fungsi produksi menunjukkan berapa banyak jumlah maksimum *output* yang dapat diproduksi apabila sejumlah input tertentu dipergunakan dalam proses produksi, b_i adalah besaran parameter (elastisitas masing-masing faktor produksi) dan b_0 adalah konstanta, *intercept*, besaran parameter. Fungsi Cobb Douglas merupakan fungsi non-linier, sehingga untuk

membuat fungsi tersebut menjadi linier maka fungsi Cobb Douglas dapat dinyatakan pada persamaan:

$$\text{LogY} = \beta_0 + \beta_1 \text{LogX}_1 + \beta_2 \text{LogX}_2 + \beta_3 \text{LogX}_3 + \beta_4 \text{LogX}_4 + e$$

Penyelesaian fungsi Cobb Douglas selalu dilogaritmakan dan diubah bentuknya menjadi linier, maka terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi antara lain:

1. Tidak ada nilai pengamatan yang bernilai nol, sebab logaritma dari nol adalah suatu bilangan yang besarnya tidak diketahui (*infinite*).
2. Dalam fungsi produksi, perlu asumsi bahwa tidak ada perbedaan teknologi pada setiap pengamatan (*non-neutral difference in the respective technologies*). Apabila fungsi Cobb Douglas yang dipakai sebagai model dalam suatu pengamatan dan bila diperlukan analisis yang memerlukan lebih dari satu model, maka perbedaan pada model tersebut terletak pada *intercept* dan bukan pada kemiringan garis (*slope*) model tersebut.
3. Tiap variabel X adalah *perfect competition*.
4. Perbedaan lokasi (pada fungsi produksi) seperti iklim adalah sudah tercakup pada faktor kesalahan (e).

Beberapa alasan penggunaan fungsi Cobb Douglas:

1. Fungsinya dapat diubah menjadi fungsi linier dengan transformasi logaritma sehingga penyelesaian fungsi Cobb Douglas menjadi relatif lebih mudah.
2. Dapat menunjukkan elastisitas produksi tiap input yang ditunjukkan oleh besarnya nilai koefisien regresi.
3. Mampu menunjukkan skala usaha produksi.

4. Dapat digunakan untuk mengetahui besarnya produksi total, produksi rata-rata, dan produksi marginal.

2.1.1.3 Faktor – Faktor Produksi

Faktor produksi atau input merupakan hal yang mutlak harus ada untuk menghasilkan suatu produksi. Dalam proses produksi, seorang pengusaha dituntut mampu menganalisa teknologi tertentu yang dapat digunakan dan bagaimana mengkombinasikan beberapa faktor produksi yang optimal dan efisien.

Faktor-faktor produksi terdiri dari alam (*natural resources*), tenaga kerja (*labor*), modal (*capital*) dan keahlian (*skill*) atau sumber daya pengusaha. Faktor-faktor produksi alam dan tenaga kerja adalah faktor produksi utama sedangkan modal dan tenaga kerja merupakan faktor produksi turunan. Berikut penjelasan faktor-faktor produksi:

1. Faktor Produksi Alam

Semua kekayaan yang ada di alam semesta digunakan dalam proses produksi.

Faktor produksi alam ini terdiri dari tanah, air, udara, sinar matahari, dan barang tambang.

2. Faktor Produksi Tenaga Kerja

Faktor produksi tenaga kerja sebagai faktor produksi asli. Walaupun kini banyak kegiatan proses produksi di perankan oleh mesin, namun keadaan manusia wajib diperlukan.

3. Faktor Produksi Modal

Faktor penunjang yang mempercepat dan menambah kemampuan dalam memproduksi. Faktor produksi terdiri dari mesin-mesin, sarana pengangkutan, bangunan, dan alat pengangkutan.

4. Faktor Produksi Keahlian

Keahlian atau keterampilan individu mengkoordinasikan dan mengelola faktor produksi untuk menghasilkan barang dan jasa.

Menurut Suryawati (2004), faktor-faktor produksi (input) diperlukan oleh perusahaan atau produsen untuk melakukan proses produksi. Input dapat dikategorikan menjadi dua yaitu:

1. Input tetap, yaitu input yang tidak dapat diubah jumlahnya dalam jangka panjang misalnya gedung dan lahan.
2. Input variabel, yaitu input yang dapat diubah-ubah jumlahnya dalam jangka pendek, contohnya tenaga kerja.

Untuk mencapai *output* tertentu, dalam jangka pendek hanya bisa dilakukan pengkombinasian input tetap dengan mengubah-ubah jumlah input variabel. Sedangkan dalam jangka panjang, pengusaha atau produsen dimungkinkan untuk mengubah jumlah input tetap sehingga dapat dikatakan dalam jangka panjang semua input adalah merupakan input variabel.

2.1.1.4 Tujuan Produksi

Berikut tujuan-tujuan dari produksi antara lain sebagai berikut:

1. Memenuhi kebutuhan manusia

Manusia memiliki beragam kebutuhan terhadap barang dan jasa yang harus dipenuhi dengan kegiatan produksi apalagi jumlah manusia terus bertambah.

2. Mencari keuntungan

Dengan memproduksi barang dan jasa, produsen berharap bisa menjualnya dan memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya.

3. Menjaga kelangsungan hidup perusahaan

Dengan memproduksi barang dan jasa, produsen akan memperoleh pendapatan dan keuntungan dari penjualan produknya yang dapat digunakan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan untuk termasuk kehidupan para tenaga kerja.

4. Meningkatkan mutu dan jumlah produksi

Produsen selalu berusaha memuaskan keinginan konsumen. Dengan produksi, produsen mendapat kesempatan melakukan uji coba (eksperimen) untuk meningkatkan mutu sekaligus jumlah produksinya agar lebih baik dari produksi sebelumnya.

2.1.2 Modal

Modal adalah salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melakukan proses produksi. Produksi dapat ditingkatkan dengan menggunakan alat-alat atau mesin produksi yang efisien. Dalam proses produksi tidak ada perbedaan antara modal sendiri dengan modal pinjaman yang masing-masing berperan langsung

dalam proses produksi. Akumulasi modal terjadi apabila sebagian dari pendapat ditabung dan diinvestasikan kembali dengan tujuan memperbesar produktivitas dan pendapatan.

Modal merupakan hal yang sangat vital dalam sebuah bisnis atau perusahaan. Tanpa modal bisnis tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya. Mulai dari bisnis yang kecil maupun bisnis yang besar pun membutuhkan modal untuk menjalankan bisnis. Menurut Munawir (2004:29), modal merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan pos modal (modal saham) surplus dan laba yang ditahan aktiva perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.

Menurut Kasmir (2010:210), modal kerja diidentifikasi sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu yang pendek atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya. Modal kerja yang digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode. Menurut Lawrence J. Gitman yang sudah menulis buku berjudul *Fundamental of Investing* (1996) dan *Principles of Managerial Finance* (2000), menjelaskan pengertian modal sebagai pinjaman untuk jangka waktu yang panjang yang dimiliki oleh sebuah perusahaan.

Dengan perkembangan teknologi serta semakin ketatnya persaingan di sektor industri, maka faktor produksi modal memiliki arti yang penting bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Modal meliputi modal dalam bentuk

uang maupun dalam bentuk barang. Berdasarkan pengertian dari beberapa ahli bahwa modal merupakan aset utama perusahaan untuk menjalankan bisnis dimana umumnya berbentuk dana atau uang. Dengan uang maka bisnis bisa berjalan dengan lancar untuk mendukung proses produksi hingga pemasarannya.

2.1.2.1 Modal Tetap

Modal tetap adalah modal yang sifatnya tetap, tidak terpengaruh oleh proses produksi dan tidak habis digunakan dalam sekali proses produksi. Menurut Buchari Alma (2012), modal tetap digunakan untuk jangka panjang dan digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Penggunaan modal ini adalah untuk membeli aktiva tetap seperti, bangunan, mesin, peralatan, kendaraan, serta investasi lainnya. Modal tetap merupakan bagian terbesar komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pertama kali saat usaha didirikan. Jadi modal tetap merupakan modal perusahaan yang tertanam dalam harta tetap, hak paten, tanah, mesin-mesin, serta saham dan surat berharga lainnya.

2.1.2.2 Modal Kerja

Modal adalah salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melakukan proses produksi. Produksi dapat ditingkatkan dengan menggunakan alat-alat atau mesin produksi yang efisien. Dalam proses produksi tidak ada perbedaan antara modal sendiri dengan modal pinjaman, yang masing-masing berperan langsung dalam proses produksi.

Menurut Riyanto (1997), modal terbagi menjadi dua yaitu modal aktif dan modal pasif. Modal aktif menurut fungsi kerjanya dapat dibedakan menjadi modal kerja dan modal tetap, sedangkan modal pasif dapat dibedakan antara modal sendiri

dan modal asing atau modal badan usaha dan modal kreditur/utang. Sedangkan Ahmad Awaludin (2015), menyoroti mengenai modal kerja yang menganggapnya merupakan investasi perusahaan dalam jangka waktu pendek meliputi kas, piutang, persediaan barang. Jumlah modal kerja dapat dengan mudah diperbesar atau diperkecil disesuaikan dengan kebutuhannya juga elemen-elemen modal kerja akan berubah-ubah sesuai dengan kebutuhan. Adapun Kasmir (2016:250), lebih melihat bahwa modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya. Pendapat lain dari Djarwanto (2011:87), modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek. Kelebihan ini disebut sebagai modal kerja bersih, kelebihan ini merupakan jumlah aktiva lancar yang berasal dari utang jangka Panjang dan modal sendiri. Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan kemungkinan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar dari utang jangka pendek dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan usaha di masa mendatang.

Jadi modal kerja adalah modal yang dibutuhkan untuk membiayai seluruh kegiatan perusahaan agar usaha berjalan sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Modal kerja dipergunakan untuk operasional sehari-hari dari perusahaan dalam menjalankan kegiatan produksinya.

2.1.2.3 Manfaat Modal

Manfaat modal menurut kepentingan pembelajaran terdiri dari:

1. Mempermudah pendirian usaha baru

Salah satu kesulitan dalam pendirian usaha baru adalah adanya kesulitan memperoleh modal. Dengan adanya modal ventura, kendala dapat dihilangkan

2. Membantu perkembangan perusahaan

Perusahaan yang sedang mengadakan ekspansi membutuhkan dana yang besar dan dana ini tidak selalu tersedia secara cukup. Modal ventura dapat mengatasi kesulitan ini dengan keikutsertaannya dalam permodalan perusahaan

3. Meningkatkan investasi

Dalam sebuah ekonomi yang sedang berkembang sangat dibutuhkan investasi. Dengan adanya pendirian usaha baru yang dipermudah oleh modal ventura tingkat investasi akan meningkat.

4. Memperlancar alih teknologi

Teknologi yang dimiliki oleh perusahaan belum tentu teknologi yang terbaik sementara untuk memperoleh teknologi terbaik tersebut dibutuhkan dana yang cukup besar. Modal ventura berfungsi membantu mendapatkan teknologi tersebut dengan memberikan suntikan dana bagi perusahaan tersebut.

2.1.3 Tenaga Kerja

Setiap perusahaan dalam melaksanakan proses tidak dapat hanya mengandalkan pemanfaatan fasilitas dengan teknologi modern, karena sistem produksi membutuhkan jasa tenaga kerja untuk melancar proses produksi yang akan bermanfaat bagi masyarakat. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang terpenting dalam proses produksi untuk menghasilkan barang maupun jasa disamping faktor produksi modal, teknologi dan sumber daya alam.

Tenaga kerja adalah orang yang melaksanakan dan menggerakkan segala kegiatan, menggunakan peralatan dengan teknologi dalam menghasilkan barang dan jasa yang bernilai ekonomi untuk memenuhi kebutuhan manusia. Biasanya perusahaan kecil akan membutuhkan jumlah tenaga kerja yang sedikit dan sebaliknya perusahaan besar lebih banyak membutuhkan tenaga kerja. Dalam analisis ketenagakerjaan sering dikaitkan dengan tahap pekerjaan dalam perusahaan, hal seperti ini sangat penting untuk melihat alokasi sebaran penggunaan tenaga kerja selama proses produksi sehingga kelebihan tenaga kerja kegiatan tertentu dapat dihindari. Tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah keseluruhan penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang jasa jika ada permintaan terhadap mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas (Mulyadi, 2003:59). Menurut Badan Pusat Statistik, penduduk berumur 15 tahun ke atas dikategorikan sebagai angkatan kerja, dikatakan bekerja bila mereka melakukan pekerjaan dengan maksud memperoleh pendapatan atau keuntungan dan lamanya bekerja paling sedikit satu jam secara kontinu selama seminggu yang lalu. Sementara itu, penduduk yang tidak

bekerja tetapi sedang mencari pekerjaan disebut menganggur (Budi Santosa, 2001). Jumlah angkatan kerja yang bekerja merupakan gambaran kondisi dari lapangan kerja yang tersedia. Semakin bertambah besar lapangan kerja yang tersedia maka akan menyebabkan semakin meningkat total produksi di suatu daerah.

Menurut Todaro (2000), pertumbuhan penduduk dan pertumbuhan angkatan kerja secara tradisional dianggap sebagai salah satu faktor positif yang memacu pertumbuhan ekonomi. Jumlah tenaga kerja yang lebih besar berarti akan menambah tingkat produksi, sedangkan pertumbuhan penduduk yang lebih besar berarti ukuran pasar domestiknya lebih besar. Meski demikian hal tersebut masih dipertanyakan apakah besar laju pertumbuhan penduduk yang cepat benar-benar akan memberikan dampak positif atau negatif kepada pembangunan ekonominya. Dalam model sederhana tentang pertumbuhan ekonomi, pada umumnya pengertian tenaga kerja diartikan sebagai angkatan kerja yang bersifat homogen. Angkatan kerja yang homogen dan tidak terampil dianggap bisa bergerak dan beralih dari sektor tradisional ke sektor modern secara lancar dan dalam jumlah terbatas. Dalam keadaan demikian penawaran tenaga kerja mengandung elastisitas yang tinggi. Meningkatnya permintaan atas tenaga kerja (dari sektor tradisional) bersumber pada ekspansi kegiatan sektor modern. Dengan demikian salah satu faktor yang berpengaruh terhadap ekonomi adalah tenaga kerja. Tenaga kerja bukan saja berarti buruh yang terdapat dalam perekonomian. Arti tenaga kerja meliputi juga keahlian dan keterampilan yang mereka miliki.

Dari segi keahlian dan pendidikannya tenaga kerja dibedakan menjadi tiga golongan yaitu sebagai berikut:

1. Tenaga kerja kasar, yaitu tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau berpendidikan rendah dan tidak mempunyai keahlian dalam suatu bidang pekerjaan.
2. Tenaga kerja terampil, yaitu tenaga kerja yang mempunyai keahlian dari pendidikan atau pengalaman kerja.
3. Tenaga kerja terdidik yaitu, tenaga kerja mempunyai pendidikan yang tinggi dan mempunyai ahli dalam bidang-bidang tertentu.

2.1.3.1 Faktor-Faktor Jenis Tenaga Kerja

Untuk kepentingan penyusunan anggaran dan perhitungan biaya maka biasanya tenaga kerja dapat dibagi menjadi:

1. Tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi dan biayanya dikaitkan pada biaya produksi atau pada barang yang dihasilkan. Tenaga kerja langsung adalah para pekerja yang benar-benar mengubah bahan baku menjadi barang jadi selama proses produksi.

2. Tenaga kerja tidak langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak terlibat langsung pada proses produksi dan biayanya dikaitkan pada *overhead* pabrik (Adisaputro, 2000).

Berikut jenis-jenis faktor produksi menurut tenaga kerja adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan kemampuan individu

Kehadiran tenaga kerja dalam perusahaan akan memainkan peran masing-masing sesuai kapasitas yang dimiliki oleh individu. Masing-masing memiliki peran yang berbeda dan memiliki keterkaitan antara yang satu dengan yang lainnya dalam mendorong berjalannya kegiatan usaha. Jika dilihat dari sifat kerja yang disesuaikan dengan kemampuan individu, maka tenaga kerja dapat dibedakan menjadi beberapa bagian, yaitu:

- a. Tenaga Kerja Terdidik

Tenaga kerja yang memiliki tingkat keahlian khusus pada bidang tertentu.

- b. Tenaga Kerja Terampil

Pada dasarnya jenis tenaga kerja ini hampir mirip dengan tenaga kerja terdidik, namun yang membedakannya adalah proses dan cara dalam memperoleh keahlian yang dimiliki.

- c. Tenaga Kerja Biasa

Tenaga kerja biasa adalah tenaga kerja yang secara spesifik tidak memiliki kemampuan khusus dalam bidang tertentu.

2. Menurut Jenis Pekerjaannya

Di bawah ini jenis-jenis tenaga kerja menurut pekerjaannya adalah sebagai berikut:

a. Tenaga kerja lapangan

Tenaga kerja lapangan adalah tenaga kerja yang langsung terjun di lapangan. Contoh tenaga kerja lapangan adalah marketing lapangan.

b. Tenaga kerja pabrik

Tenaga kerja pabrik adalah tenaga kerja yang biasanya bekerja di suatu pabrik. Contoh tenaga kerja pabrik adalah buruh pabrik yang bekerja di bagian produksi.

c. Tenaga kerja kantor

Tenaga kerja kantor adalah tenaga kerja yang bekerja dalam suatu kantor atau perusahaan. Contoh tenaga kerja kantor adalah tenaga administrasi atau keuangan perusahaan.

3. Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan

Di bawah ini jenis-jenis produksi menurut fungsi pokok dalam suatu perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Tenaga kerja bagian produksi

Tenaga kerja bagian produksi adalah tenaga kerja yang pekerjaannya membuat produk atau barang-barang yang akan dipasarkan. Contoh tenaga kerja bagian produksi adalah buruh pabrik yang bekerja pada bagian produksi barang atau produk.

b. Tenaga kerja bagian pemasaran

Tenaga kerja bagian pemasaran adalah tenaga kerja yang bekerja pada bagian marketing atau pemasaran. Jenis tenaga kerja ini biasanya

bertanggung jawab dalam memasarkan produk atau barang yang telah dibuat. Contoh tenaga kerja bagian pemasaran adalah marketing.

c. Tenaga kerja bagian umum dan administrasi

Tenaga kerja bagian umum dan administrasi adalah tenaga kerja yang bekerja dalam hal mengurus surat-menyurat dan kepentingan lainnya di luar kepentingan pemasaran dan kepentingan produksi. Contoh tenaga kerja bagian umum dan administrasi adalah sekretaris.

2.1.3.2 Permintaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja atau modal manusia “dibeli” dan “dijual” seperti faktor-faktor produksi atau barang lainnya. Pada waktu dan tempat tertentu, upah atau gaji (sebagai harga dari jasa tenaga kerja) ditentukan oleh permintaan dan penawaran. Permintaan tenaga kerja, oleh Alfred Marshall disebut sebagai permintaan turunan, karena jumlah tenaga kerja yang diminta tergantung pada permintaan akan barang-barang atau jasa-jasa di tempat mana para pekerja menghasilkan barang/jasa itu. Apabila permintaan terhadap kendaraan bermotor rendah, tenaga kerja yang diminta untuk industri kendaraan bermotor juga sedikit. Jadi permintaan akan tenaga kerja timbul karena ada permintaan akan *output*.

Ada perbedaan yang fundamental antara permintaan konsumen terhadap barang-barang dan jasa-jasa dengan permintaan pengusaha terhadap pekerja, konsumen membeli barang-barang dan jasa-jasa untuk memenuhi kepuasan, tapi pengusaha membayar tenaga kerja untuk memperoleh keuntungan (laba). Seorang pengusaha akan membandingkan biaya membayar upah seorang tenaga kerja dengan perkiraan sumbangan tenaga kerja tersebut dalam memberikan penerimaan

perusahaan, apabila tambahan biaya perhari yang diakibatkan ditambahkan satu tenaga kerja lebih sedikit dibanding tambahan penerimaan per hari dari tambahan hasilnya, maka perusahaan akan menambah jumlah pekerja. Dengan demikian, permintaan tenaga kerja tergantung pada tambahan *output*/produksi yang dapat disumbangkan tenaga kerja lainnya, harga tambahan *output* itu dan biaya yang disebabkan tambahan tenaga kerja (Prathama, 1985:30).

Sudarsono (1998: 35) menyatakan bahwa permintaan tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu, permintaan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan faktor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil produksi antara lain naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan tercermin melalui besarnya volume produksi dan harga barang-barang modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi. Jumlah tenaga kerja yang diminta lebih ditujukan kepada kuantitas dan banyaknya permintaan tenaga kerja pada tingkat upah tertentu.

Permintaan pengusaha atas tenaga kerja berlainan dengan permintaan konsumen terhadap barang dan jasa. Perusahaan mempekerjakan seseorang karena orang tersebut membantu memproduksi barang dan jasa untuk dijual kepada masyarakat konsumen. Dengan kata lain, pertambahan permintaan pengusaha terhadap tenaga kerja bergantung pertambahan permintaan masyarakat akan barang dan jasa yang diproduksi. Permintaan tenaga kerja yang seperti itu dinamakan *derived demand* (Sumarsono, 2009:18). Pengusaha mempekerjakan seseorang karena membantu memproduksi barang/jasa untuk dijual kepada konsumen. Oleh

karena itu, kenaikan permintaan pengusaha terhadap tenaga kerja tergantung dari kenaikan permintaan masyarakat akan barang yang diproduksi. Menurut Sumarsono (2009:12), permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu, biasanya permintaan akan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan faktor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil. Permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh:

1. Perubahan Tingkat Upah

- a. Naiknya tingkat upah akan menaikkan biaya produksi perusahaan selanjutnya akan meningkatkan pula harga per unit produksi. Biasanya para konsumen akan memberikan respon yang cepat apabila terjadi kenaikan harga barang, yaitu mengurangi konsumsi atau bahkan tidak membeli sama sekali, akibatnya banyak hasil produksi yang tidak terjual dan terpaksa produsen mengurangi jumlah produksinya. Turunnya target produksi mengakibatkan berkurangnya tenaga kerja yang dibutuhkan. Penurunan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan karena pengaruh turunnya skala produksi disebut dengan efek skala produksi atau *scale effect*.
- b. Apabila upah naik dengan asumsi harga dari barang-barang modal lainnya tidak berubah maka pengusaha ada yang lebih suka menggunakan teknologi padat modal untuk proses produksinya dan menggantikan kebutuhan akan tenaga kerja dengan kebutuhan akan barang-barang modal seperti mesin dan lain-lain. Penurunan jumlah tenaga kerja yang

dibutuhkan karena adanya penggantian atau penambahan penggunaan mesin-mesin disebut efek substitusi tenaga kerja atau *substitution effect*.

- c. Apabila harga barang modal turun maka biaya produksi turun dan tentunya mengakibatkan harga jual barang per unit ikut turun. Pada keadaan ini perusahaan akan cenderung meningkatkan produksinya karena permintaan hasil produksi bertambah besar, akibatnya permintaan tenaga kerja meningkat pula.

2.1.4 E-Commerce

E-Commerce dapat didefinisikan sebagai arena terjadinya transaksi atau pertukaran informasi antara penjual dan pembeli di dunia maya. Tidak dapat dipungkiri bahwa jual beli di dunia maya terbentuk karena terhubungnya berjuta-juta *computer* ke dalam satu jaringan raksasa (Rerung, 2018). Munculnya *e-commerce* tidak terlepas dari perkembangan teknologi informasi yang begitu pesat, khususnya internet. Menurut Helmalia & Afrinawati (2018) usaha *elektronik commerce (e-commerce)* atau sekarang lebih dikenal sebagai *online shopping* adalah proses perniagaan berupa transaksi penjualan, pembelian, pemesanan, pembayaran, maupun promosi suatu produk barang dan atau jasa dilakukan dengan memanfaatkan *computer* dan sarana komunikasi elektronik digital atau telekomunikasi data yang berupa jaringan internet.

1. Jenis-jenis *e-commerce*

Tujuh jenis *e-commerce* menurut Rerug (2018) antara lain:

a. *Business To Business (B2B)*

B2B adalah jenis perdagangan yang meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa yang dilakukan antar perusahaan. Biasanya yang menggunakan jenis ini adalah produsen dan perdagangan tradisional. Contoh *e-commerce* yang menggunakan jenis ini di Indonesia adalah bizzzy.com, kawanlama.com dan ralali.com.

b. *Business To Consumer (B2C)*

B2C adalah jenis bisnis yang dilakukan antara pelaku bisnis dengan konsumen seperti halnya antar perusahaan yang menjual dan menawarkan produknya ke konsumen secara tradisional. Pihak produsen melakukan bisnis dengan menjual dan memasarkan produknya ke konsumen tanpa adanya *feedback* dari konsumen untuk melakukan bisnis kembali kepada pihak produsen (tidak berlangganan). Artinya bahwa perusahaan hanya menjual produk atau jasa dan konsumen hanya sebagai pemakai atau pembeli saja. Beberapa contoh perusahaan di Indonesia yang menerapkan *e-commerce* jenis ini seperti berrybenka.com, bhinneka.com dan tiket.com

c. *Consumer To Consumer (C2C)*

C2C merupakan *e-commerce* yang meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa antar konsumen. Biasanya transaksi ini dilakukan melalui *platform* atau *marketplace* untuk melakukan transaksi tersebut.

Beberapa contoh perusahaan menerapkan C2C pada *website* di Indonesia adalah bukalapak.com, tokopedia.com, shopee.com, dan blanja.com.

d. *Consumer To Business (C2B)*

C2B merupakan model bisnis dimana perorangan dapat menawarkan berbagai produk/jasa kepada perusahaan tertentu dimana nantinya perusahaan membeli/membayar barang atau jasa tersebut. Contoh bisnis yang menerapkan C2B adalah istockphoto.com, priceline.com, dan mybloggertheme.com.

e. *Business To Administration (B2A)*

B2A adalah jenis *e-commerce* yang mencakup semua transaksi yang dilakukan secara daring antara perusahaan dan administrasi publik. Jenis *e-commerce* ini meningkat dalam beberapa tahun terakhir dengan investasi yang dibuat melalui *e-government* atau pihak pemerintah. Seperti pajak.go.id, pajak.go.id merupakan situs resmi yang dimiliki oleh Direktorat Jenderal Pajak di bawah Kementerian Keuangan. Situs ini berfungsi sebagai sarana perusahaan dalam melakukan transaksi pembayaran pajak.

f. *Customer To Administration (C2A)*

Jenis C2A ini meliputi semua transaksi semua transaksi elektronik yang dilakukan antara individu dan administrasi publik. Contohnya pajak.go.id dan e-samsat. Model B2A dan C2A sama-sama terkait dengan kemudahan pelayanan pemerintah untuk masyarakat yang didukung dengan teknologi informasi dan komunikasi.

g. *Online To Offline (O2O)*

O2O adalah jenis *e-commerce* yang menarik pelanggan dari saluran untuk toko fisik. Proses O2O adalah mengkombinasikan antara *e-commerce* dan belanja ritel fisik. Contohnya pembeli secara *online* di situs yang dimiliki penjual lalu mengambil barang tersebut di *store* terdekat yang dimiliki perusahaan. Contohnya carrefour.co.id dan mataharimall.com.

2. Kelebihan dan Kekurangan *E-Commerce*

Beberapa kelebihan yang diperoleh dengan penjualan menggunakan sistem *e-commerce* antara lain:

- a. *Revenue stream* (aliran pendapatan). Aliran pendapatan baru yang mungkin lebih menjanjikan yang tidak bisa ditemukan di transaksi tradisional.
- b. *Market exposure* (pangsa pasar). Dengan keunggulan dan kemudahan teknologi sekarang ini tentu akan mudah mematahkan pangsa pasar untuk menetapkan strategi.
- c. *Operating cost* (biaya operasional). Jika secara konvensional akan membutuhkan banyak karyawan untuk melayani sehingga akan mengeluarkan biaya yang lebih untuk membayar karyawan yang dipekerjakan. Selain itu mengurangi biaya kertas karena semua sudah menggunakan digitalisasi sehingga mampu meningkatkan pendapatan.
- d. *Global reach* (jangkauan lebar). Dengan adanya *e-commerce* maka melebarkan jangkauan yakni dapat menjangkau seluruh dunia.

- e. Bagi masyarakat umum mengurangi polusi dan pencemaran lingkungan. Maksudnya adalah konsumen tidak menambah padat arus lalu lintas untuk berbelanja.

Beberapa kekurangan dengan penjualan menggunakan sistem *e-commerce* antara lain:

- a. Pencurian informasi rahasia yang berharga. Gangguan yang timbul bisa menyingkap semua data dan informasi perusahaan kepada pihak-pihak yang tidak berhak, sehingga dapat mengakibatkan kerugian besar.
- b. Gangguan layanan. Jika ada masalah non teknis misalnya mati lampu akan mengganggu pelayanan
- c. Penggunaan akses ke sumber oleh pihak yang tidak berhak. Misalnya seorang *hacker* yang mampu membobol sebuah sistem perbankan. Setelah itu dia memindahkan sejumlah rekening orang lain ke rekening sendiri.
- d. Meningkatkan individualisme, pada perdagangan elektronik seorang dapat transaksi dan mendapatkan barang/jasa yang diperlukan tanpa bertemu dengan siapapun.
- e. Terkadang menimbulkan kekecewaan. Apa yang dilihat di layar monitor komputer terkadang berbeda dengan apa yang terlihat secara kasat mata.

2.1.5 Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu unsur paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam sesuatu perusahaan. Suroto (2000) Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari

pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seorang yang memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung.

Samuelson dan Nordhaus (2013). Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Pendapatan dikatakan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Menurut Sukirno (2002), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu:

1. Cara pengeluaran, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran atau perbelanjaan atas barang-barang dan jasa.
2. Cara produksi, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan.
3. Cara pendapatan, dalam perhitungan ini pendapatan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima.

Menurut John J. Wild (2003:311) secara garis besar pendapatan dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu:

1. Pendapatan Menurut Ilmu Ekonomi

Menurut ilmu ekonomi, pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih

dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai status pada akhir periode. Dengan kata lain pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.

2. Pendapatan Menurut Ilmu Akuntansi

Pandangan akuntansi memiliki keanekaragaman dalam memberikan pengertian pendapatan. Ilmu akuntansi melihat pendapatan sebagai suatu yang spesifik dalam pengertian yang lebih mendalam dan lebih terarah. Pada dasarnya konsep pendapatan menurut ilmu akuntansi dapat ditelusuri dari dua sudut pandang, yaitu:

- 1) Pandangan yang menekankan pada pertumbuhan atau peningkatan jumlah aktiva yang ditimbulkan sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan pendekatan yang memusatkan perhatian kepada arus masuk atau *inflow*. Menurut SFAC (*Statement of Financial Accounting Concept*), menekankan pengertian pendapatan pada arus masuk atau peningkatan-peningkatan lainnya atas aktiva suatu entitas atau penyelesaian kewajibannya atau kombinasi keduanya yang berasal dari pengiriman atau produksi barang, penyelenggara jasa, pelaksanaan aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan kegiatan operasi utama entitas tersebut berlangsung terus-menerus
- 2) Pandangan yang menekankan kepada penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan serta penyerahan barang dan jasa atau *outflow*.

Kieso, Walfield, dan Weygandt (2011:955), menjelaskan definisi pendapatan sebagai berikut:

“Gross inflow of economic benefits during the period a rising in the ordinary activities of an entity when those inflows result in increases in equity, other than increases relating to contributions from equity participants”.

Pendapatan adalah arus masuk bruto dan manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama satu periode, jika arus balik tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

2.1.5.1 Jenis dan Fungsi Pendapatan

Henry (2011) dalam bukunya Ekonomi Manajerial menulis bahwa pendapatan dikelompokkan menjadi beberapa jenis, antara lain:

1. Pendapatan rata-rata (*Average Revenue*)

Pendapatan rata-rata (AR) adalah pendapatan pada unit penjualan. Pendapatan rata-rata merupakan hasil bagi dari pendapatan total (TR) dengan jumlah unit yang terjual (Q). Maka rumusnya ditulis sebagai berikut:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{PQ}{Q} = P$$

2. Pendapatan Tambahan (*Marginal Revenue*)

Marginal Revenue adalah pendapatan tambahan yang didapat untuk setiap tambahan 1 (satu) unit penjualan produksi. Karena tambahan bisa terjadi pada setiap tingkat produksi ataupun penjualan, maka pendapatan tambahan ini berbeda untuk setiap produksi. Dengan demikian maka pendapatan tambahan atau *marginal revenue* (MR) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$MR_i = TR_i - TR_{i-1}$$

Dalam hal ini TR_i tidak sama dengan TR_{i-1}

Suparmoko dalam Artaman (2015) secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

1. Gaji dan Upah

Merupakan imbalan yang diperoleh setelah orang atau perusahaan melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan,

2. Pendapatan dari usaha sendiri

Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri, dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

3. Pendapatan dari usaha lain

Merupakan pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu, pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki setiap rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang sumbangan dari pihak lain dan pendapatan dari dana pensiunan.

Sementara Raharja dan Manurung (2001) membagi jenis pendapatan menjadi tiga bentuk, yaitu:

1. Pendapatan Ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh seseorang atau rumah tangga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tanpa mengurangi atau menambah aset bersih. Pendapatan ekonomi meliputi upah, gaji, pendapatan bunga deposit, pendapatan transfer dan lain lain.

2. Pendapatan Uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diperoleh seseorang atau keluarga satu periode sebagai balas jasa terhadap faktor produksi yang diberikan. Misalnya sewa bangunan, sewa rumah, dan lain-lain.

3. Pendapatan Personal

Pendapatan personal adalah bagian dari pendapatan nasional sebagai hak milik individu-individu dalam perekonomian, yang merupakan balas jasa terhadap keikutsertaan individu dalam suatu proses produksi.

Berdasarkan cara memperolehnya, pendapatan dibagi menjadi dua (Tohar:2003):

1. Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaran biaya-biaya.
2. Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan pengeluaran biaya-biaya.

2.1.5.2 Klasifikasi Pendapatan

Menurut Kusnandi (2000:19), pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian yaitu:

1. Pendapatan Operasional

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang di timbul dari penjualan barang dagangan, produk, atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya. Pendapatan operasional untuk setiap perusahaan berbeda beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelola perusahaan. Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan adalah pendapatan yang bersumber dari penjualan. Penjualan ini berupa barang dan penjualan jasa yang menjadi objek maupun sasaran utama dari usaha pokok perusahaan. Pendapatan operasional diperoleh dari beberapa sumber yaitu:

1) Penjualan Kotor

Penjualan kotor merupakan semua hasil atau penjualan barang-barang maupun jasa sebelum dikurangi dengan berbagai potong-potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada langganan atau yang membutuhkannya.

2) Penjualan Bersih

Penjualan bersih merupakan hasil penjualan yang sudah diperhitungkan dengan berbagai potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli.

Jenis pendapatan operasional timbul dari berbagai cara yaitu:

- 1) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut.
- 2) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui.
- 3) Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerjasama dengan para investor.

2. Pendapatan Non-operasional

Pendapatan non-operasional adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional perusahaan. Adapun jenis pendapatan ini dapat dibedakan menjadi sebagai berikut:

- 1) Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva sumber ekonomi perusahaan oleh pihak-pihak lain. Contohnya pendapatan bunga, pendapatan *royalty* dan lain-lain.
- 2) Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva diluar barang produksi atau dagangan. Contohnya penjualan surat-surat berharga, penjualan aktiva tak terwujud.
- 3) Pendapatan bunga, sewa *royalty*, keuntungan (laba) penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan dividen merupakan pendapatan luar usaha bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur dan pedagang. Pendapatan yang diperoleh dari peningkatan ekuitas dari transaksi-transaksi atau kejadian-kejadian lainnya serta keadaan-

keadaan yang mempengaruhi entitas selain yang dihasilkan dari investasi pemilik disebut dengan keuntungan.

2.1.5.3 Sumber-Sumber Pendapatan

Rahardja dan Manurung (2001) menyebutkan bahwa terdapat tiga sumber pendapatan, yaitu:

1. Gaji dan Upah

Pendapatan dari gaji dan upah merupakan pendapatan sebagai balas jasa yang diterima seseorang atas kesediaannya menjadi tenaga kerja pada suatu organisasi.

2. Aset produktif

Pendapatan dari aset produktif adalah pendapatan yang diterima oleh seseorang atas aset yang memberikan pemasukan sebagai balas jasa atas penggunaannya.

3. Pendapatan dari Pemerintah

Pendapatan dari pemerintah merupakan penghasilan yang diperoleh seseorang bukan sebagai balas jasa atau input yang diberikan melainkan berupa subsidi atau bantuan.

2.1.5.4 Faktor-faktor yang Memengaruhi Pendapatan

Swastha (2008), menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang memengaruhi pendapatan penjualan, yaitu:

1. Kemampuan Pedagang atau Perusahaan

Kemampuan pedagang atau perusahaan merupakan mampu tidaknya orang pedagang dalam memengaruhi pembeli untuk membeli barang dagangannya dan mendapat penghasilan yang diharapkan.

2. Kondisi Pasar

Kondisi pasar berhubungan dengan keadaan pasar, jenis pasar kelompok pembeli di pasar tersebut, lokasi berdagang, frekuensi pembeli dan selera pembeli.

3. Modal

Setiap usaha memerlukan modal sebagai sumber daya utama untuk menjalankan operasional dengan tujuan memperoleh keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan, semakin banyak barang yang terjual, maka semakin tinggi pula keuntungan yang diperoleh. Untuk meningkatkan jumlah barang atau output yang dihasilkan, perusahaan perlu meningkatkan kapasitas produksinya, yang tentunya memerlukan tambahan modal. Oleh karena itu, pengadaan modal tambahan menjadi faktor penting dalam memastikan ketersediaan barang yang cukup, sehingga dapat mendukung peningkatan pendapatan perusahaan.

4. Kondisi Organisasi Usaha

Semakin besar suatu perusahaan, maka semakin tinggi pula frekuensi operasionalnya, termasuk dalam aktivitas produksi dan penjualan. Peningkatan skala usaha ini memungkinkan perusahaan untuk menjangkau lebih banyak konsumen, meningkatkan volume transaksi, serta memperluas pangsa pasar. Dengan meningkatnya efisiensi operasional dan strategi

pemasaran yang optimal, perusahaan dapat memperoleh pendapatan yang lebih tinggi, sehingga berkontribusi pada pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Variabel Perbedaan	Persamaan Variabel	Hasil Penelitian
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Komang Widya Nayaka	Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Bahan Baku terhadap Pendapatan Pengusaha Industri Sanggah di Kecamatan Mengwi Ekonomi Bisnis dan Bisnis UNUD	-Pendapatan -Modal -Tenaga Kerja	-Pendapatan -Tenaga Kerja -Modal	Bahwa modal, tenaga kerja dan bahan baku berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan.
2	Ni Putu Sri Yuniartini	Pengaruh Total, Tenaga Kerja dan Teknologi terhadap Produksi Industri Kerajinan Ukiran Kayu di Kecamatan Ubud. Jurnal EP UNUD	-Modal -Tenaga Kerja -Produksi	-Tenaga Kerja -Modal	Modal, tenaga kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap faktor produksi.
3	Riki Eka Putra	Pengaruh Nilai Investasi, Nilai Upah, dan Produksi terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada industri mebel di Kecamatan Pedurungan Kota Semarang. Jurnal EP	-Tenaga Kerja -Nilai Investasi -Nilai Upah -Nilai Produksi	-Tenaga Kerja	Variabel nilai investasi, nilai upah dan nilai produksi berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja.

No.	Peneliti	Judul	Variabel Perbedaan	Persamaan Variabel	Hasil Penelitian
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
4	Agus Yuniawan Isyanto	Faktor-faktor yang Berpengaruh terhadap Produksi Usaha Tani Padi di Kabupaten Ciamis. Jurnal Ekonomi	-Produksi -Tenaga Kerja	-Tenaga Kerja	Faktor lahan dan keikutsertaan petani pada pelatihan pendikan berpengaruh secara signifikan.
5	Amin Budiawan	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja terhadap Industri Kecil Pengolahan Ikan di Demak	-Tenaga Kerja -Upah -Produksi	-Tenaga Kerja	Bahwa adanya pengaruh positif antara nilai upah terhadap penyerapan tenaga kerja industri kecil pengolahan ikan di kabupaten Demak.
6	Windri Oktaviana, Ansofino, Yosi Eka Putri	Pengaruh Modal, Biaya Produksi, Jumlah Tenaga Kerja dan Tingkat Pendidikan terhadap Pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang	-Modal -Biaya Produksi -Jumlah Tenaga Kerja	-Modal	1. Modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. 2. Biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. 3. Jumlah tenaga kerja berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pendapat UMKM. 4. Tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap UMKM bidang kuliner. 5. Pengaruh timbal balik modal, biaya produksi, jumlah tenaga kerja dan tingkat pendidikan

No.	Peneliti	Judul	Variabel Perbedaan	Persamaan Variabel	Hasil Penelitian
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
					terhadap pendapatan UMKM.
7	Teguh Erawati, Noansa Pramelia	<i>E-Commerce</i> , Inovasi, <i>Pricing</i> dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid – 19	-Inovasi - <i>Pricing</i>	- <i>E-Commerce</i> -Pendapatan	Berdasarkan hasil regresi linier berganda peneliti menemukan bahwa secara parsial <i>variable e-commerce</i> , inovasi dan <i>pricing</i> berpengaruh terhadap pendapatan. Secara bersama-sama <i>variable e-commerce</i> , <i>pricing</i> dan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.
8	Desak Nyoman Marantiani, Made Kembar Sri Budhi	Pengaruh Penggunaan <i>E-Commerce</i> , Jumlah Pelanggan dan Modal Usaha terhadap Pendapatan Pelaku UKM di Kota Denpasar	-Jumlah Pelanggan	- <i>E-Commerce</i> , Modal -Pendapatan	Berdasarkan analisis regresi linier berganda secara simultan <i>variable e-commerce</i> , jumlah pelanggan dan modal usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pelaku UKM di Kota Denpasar. Secara parsial <i>variable e-commerce</i> , jumlah pelanggan dan modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku UKM di Kota Denpasar.
9	Budi Prihatminingtyas	Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap	-Modal -Lama Usaha -Jam Kerja	-Modal	1. Modal berpengaruh signifikan dan positif terhadap

No.	Peneliti	Judul	Variabel Perbedaan	Persamaan Variabel	Hasil Penelitian
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
		Pendapatan Pedagang Pasar Landungsari	-Lokasi Usaha		pendapatan pedagang di pasar Landungsari. 2. Lama usaha berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari. 3. Jam kerja berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari. 4. Lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari.
10	I Putu Danendra Putra, I Wayan Sudirman	Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderating	-Modal -Tenaga Kerja -Pendapatan -Lama Usaha	-Modal -Tenaga Kerja -Pendapatan	Hasil penelitian menyatakan secara parsial dan simultan modal tenaga kerja dan lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan dan lama usaha merupakan variabel moderating yang memperkuat pengaruh modal dan tenaga kerja terhadap pendapatan.
11	Viona Agnesia,	Pengaruh Penggunaan <i>E-Commerce</i> , <i>Financial Technology</i>	-Penggunaan <i>E-Commerce</i>	-Penggunaan <i>E-Commerce</i> -Pendapatan	Hasil penelitian membuktikan penggunaan e-

No.	Peneliti	Judul	Variabel Perbedaan	Persamaan Variabel	Hasil Penelitian
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Agung Joni Saputra	dan Media Sosial terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Kota Dumai	- <i>Financial Technology</i> -Media Sosial -Pendapatan		<i>commerce</i> dan <i>financial technology</i> tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Media sosial berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM di kota Dumai

2.3 Kerangka Pemikiran

2.3.1 Hubungan Modal terhadap Pendapatan

Peranan modal dalam kegiatan usaha khususnya pada kegiatan usaha industri kecil menengah sangat diperlukan dalam mewujudkan jalannya kegiatan usaha, modal disini dapat memberikan manfaat terhadap pelaksanaan kegiatan usaha. Di dalam pelaksanaannya modal dapat digunakan untuk membeli barang-barang seperti bahan baku dan sejenisnya yang dimana dapat berdampak terhadap jalannya usaha. Oleh sebab itu modal sangat diperlukan dan merupakan kombinasi yang sangat tepat dalam melaksanakan kegiatan usaha, maka dari itu apabila modal ini cenderung kecil maka akan berdampak pula terhadap pembelian barang atau sejenisnya dapat mengalami penurunan sehingga akan berdampak terhadap besarnya hasil pendapatan yang didapat. Sebaliknya, apabila modal yang digunakan sangatlah cukup atau besar maka akan memberikan pengaruh yang baik terhadap jalannya perusahaan, seperti pembelian barang atau sejenisnya yang berpengaruh

terhadap produksi dan meningkatkan kuantitas dan pada akhirnya mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.

2.3.2 Hubungan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan

Proses kegiatan produksi dapat berjalan dengan baik akan membutuhkan tenaga kerja sebagai orang yang dapat melaksanakan kegiatan untuk menghasilkan barang, tenaga kerja yang bekerja untuk menghasilkan barang yang begitu banyak maka akan memberikan atau memenuhi kebutuhan konsumen dalam memenuhi permintaan, barang yang diminta ini akan dijual oleh produsen kepada konsumen maka dari hasil jual barang tersebut dapat memberikan hasil pendapatan yang besar, sebaliknya apabila tenaga kerja memproduksi barang sedikit yang diakibatkan tenaga kerja yang berkurang maka akan berpengaruh terhadap permintaan barang tersebut yang akhirnya barang di jual kepada konsumen semakin berkurang sehingga hasil yang didapat juga akan mengalami penurunan, oleh sebab itu tenaga kerja sangat diperlukan dalam memenuhi pendapatan perusahaan yang semakin meningkat untuk mengelola dan menjalankan kegiatan perusahaan.

2.3.3 Hubungan Penggunaan *E-Commerce* terhadap Pendapatan

Pelaksanaan kegiatan bisnis atau pedagaangan dapat berjalan dengan baik atau lancar disebabkan oleh beberapa faktor salah satunya adalah dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini, teknologi yang sering digunakan dalam kegiatan tersebut adalah dengan menggunakan media *digital marketing (e-commerce)*, media ini salah satu yang dapat dimanfaatkan oleh seorang pengusaha dalam menjalankan kegiatan usahanya dalam memperjual belikan produknya.

Dengan adanya media tersebut produsen atau seorang pengusaha diberikan kemudahan dalam menjalankan dan memperlancar kegiatan usaha agar usaha yang dijalankannya dapat menjangkau daerah lebih luas. Penggunaan media ini dapat memberikan dampaknya yang sangat baik terhadap kegiatan operasi perusahaan salah satunya adalah dapat meningkatkan kecepatan, intensif dan mengurangi biaya hubungan antar perusahaan dengan entitas eksternal lainnya seperti pemasok, distributor, rekanan dan lain-lain. Oleh sebab itu, dengan menggunakan media tersebut (*e-commerce*) dapat meningkatkan hasil laba yang diperoleh oleh perusahaan yang disebabkan oleh banyaknya produk yang diperjual belikan dan dapat menekan jumlah biaya perusahaan.

Sebaliknya apabila kegiatan operasi perusahaan masih menjalankan dengan kegiatan konvensional atau seperti biasa menggunakan media *digital marketing* (*e-commerce*) akan mengalami penurunan hasil laba yang diperoleh dikarenakan adanya perbandingan terbalik antara pengeluaran dengan jumlah besar dengan hasil yang diperoleh yang mengalami penurunan, sehingga dapat menyebabkan penurunan pendapatan perusahaan.

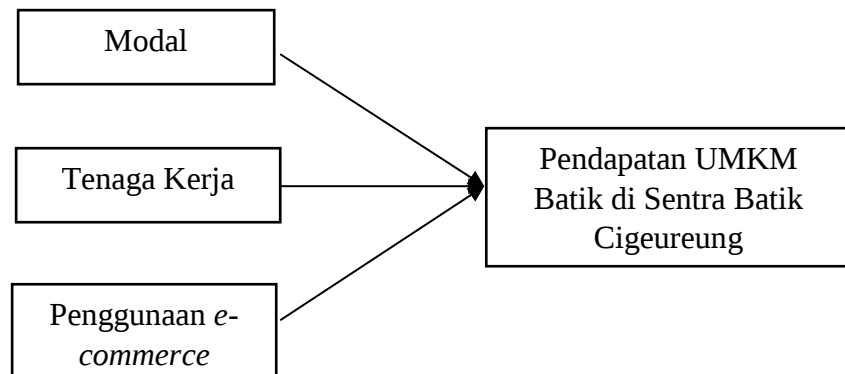
2.3.4 Hubungan Modal, Tenaga Kerja, dan Penggunaan E-Commerce terhadap Pendapatan

Proses untuk memulai kegiatan usahanya salah satu yang harus di persiapkan adalah modal. Modal yang dimiliki seorang pengusaha yang cukup banyak akan memberikan keleluasaan dalam menjalankan proses kegiatan usahanya, dengan modal tersebut seorang pengusahanya dapat memproduksi produk yang berkualitas dengan kuantiti produk yang sudah disepakati sebelumnya. Kegiatan proses proses

produksi yang dijalankan oleh seorang pengusaha tidak lepas dari sumber daya manusia yaitu tenaga kerja.

Peran tenaga kerja dalam perusahaan adalah mengelola arus kegiatan produksi yang terus meningkat seiring dengan bertambahnya permintaan pasar. Saat ini, proses produksi telah banyak didukung oleh teknologi dengan harapan dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Seluruh produk yang dihasilkan kemudian dipasarkan kepada konsumen, salah satunya melalui pemanfaatan e-commerce, yang memungkinkan jangkauan pemasaran lebih luas. Dengan menggunakan *platform* digital, pengusaha dapat menjual produknya ke berbagai daerah tanpa keterbatasan lokasi. Semakin banyak produk yang terjual, maka semakin besar pula keuntungan yang diperoleh perusahaan, sehingga dapat mendorong pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

Begitu juga sebaliknya apabila perusahaan masih menggunakan konvensional dalam menjalankan kegiatan operasi perusahaan akan menyebabkan penurunan hasil yang diperoleh oleh perusahaan yang disebabkan oleh biaya operasional perusahaan yang semakin tinggi seperti biaya pembelian bahan baku, biaya pembayaran jasa, dan biaya lainnya sementara produk yang di jual tidak mengalami kenaikan volume penjualan yang pada akhirnya akan berdampak terhadap hasil laba yang di peroleh perusahaan.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Berdasarkan permasalahan dan kerangka pemikiran yang ada maka dapat ditarik suatu hipotesis yaitu:

1. Diduga variabel modal, tenaga kerja, dan penggunaan *e-commerce* berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM batik di Cigeureung.
2. Diduga secara bersama-sama variabel modal, tenaga kerja, dan penggunaan *e-commerce* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM batik di Cigeureung.