BAB II

LANDASAN TEORI

A. Ekonomi Mikro

1. Definisi dan Ruang Lingkup Ekonomi Mikro

Istilah "ekonomi" berasal dari bahasa yunani yang berarti pihak yang mengelola rumah tangga. Arti tersebut sepintas memang tidak ada kaitannya dengan ilmu ekonomi namun jika ditelaah lebih jauh, dalam sebuah rumah tangga dihadapkan pada banyak keputusan yang harus diambil dalam mengalokasikan sumber daya yang ada keseluruh anggota keluarganya. Jadi ilmu ekonomi merupakan salah satu cabang dari ilmu sosial yang menitikberatkan perhatiannya pada masalah pemanfaatan sumber daya yang langka untuk memenuhi kebutuhan manusia yang beraneka ragam dan tak terbatas sifatnya.[1]

Permasalahan ekonomi dapat dilihat dari dua sudut. Pertama, melihat kehidupan ekonomi sebagai sistem keseluruhan (makro). Kedua, melihat kehidupan ekonomi sebagai bagian dan suatu sistem keseluruhan tersebut (mikro), seperti perusahaan, industri atau perseorangan. Karena itu ilmu ekonomi dapat dibagi dalam dua cabang, yaitu ilmu ekonomi makro yang biasa disebut dengan teori pendapatan nasional dan ilmu ekonomi mikro atau lebih dikenal dengan teori harga.[2]

---

[1] Mohammad Khusaini, *Ekonomi Mikro Dasar- Dasar Teori*, (Malang: Elektronik Pertama, 2013), hlm. 1.

[2] *Ibid*., hlm. 2.

Adapun lingkup dari ilmu ekonomi mikro adalah mempelajari kegiatan ekonomi dari masing –masing unit ekonomi seperti:

a. Interaksi di pasar barang

   Pasar diartikan sebagai pertemuan atau hubungan antara permintaan dan penawaran atau pertemuan antara penjual dan pembeli suatu barang dengan jumlah tertentu sehingga tercipta suatu harga. Misalkan pasar beras, pasar mobil, pasar elektronik.

b. Perilaku penjual dan pembeli

   Baik penjual maupun pembeli sama-sama memiliki sifat yang rasional, yaitu dimana penjual menginginkan adanya keuntungan yang maksimal sedangkan pembeli menginginkan kepuasan yang maksimal.

c. Interaksi di pasar faktor produksi

   Dari sisi pembeli memiliki faktor produksi dan membutuhkan uang untuk memenuhi kebutuhuannya, sedangkan penjual memiliki barang kebutuhan manusia dan membutuhkan faktor-faktor produksi dengan cara membelinya. Dari hubungan tersebut dapat diketahui bahwa antara konsumen dan produsen memiliki hubungan timbal balik atau saling membutuhkan.

Ilmu ekonomi mikro ini bekerja atas dasar asumsi adanya kehidupan ekonomi yang stabil, disamping itu juga karena penggunaan penuh dari pada sumber-sumber daya.[3]

---

[3] *Ibid*., hlm. 3.

2. Fungsi Produksi

Fungsi produksi merupkan hubungan antara input (tanah, tenaga kerja, modal dsb) dari perusahaan dan output (barang dan jasa). Fungsi produksi dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$Q = f\,(a,b,c,\ldots.)$$

Dimana Q = output dan a,b,c = input

Perusahaan dapat merubah Q dengan merubah jumlah a, b, c. Output juga dapat dirubah dengan merubah jumlah dari salah satu sumber daya yang dipergunakan dan menahan sumber daya lain agar nilainya tetap. Setiap perusahaan memiliki sebuah fungsi produksi yang bentuknya ditentukan oleh tingkat teknologi yang digunakan. Sebuah perusahaan juga akan mempergunakan teknik produksi yang paling efisien, karena tidak ingin mengeluarkan biaya produksi yang tidak diperlukan.

Untuk menganalisa proses produksi fisik maka ada dua pengklasifikasian input yaitu input yang tetap dan input yang berubah-ubah. *Input fixed* yaitu input yang jumlahnya tidak segera berubah, walaupun bila kondisi menunjukkan terdapat perubahan jumlah output. Contohnya adalah penggunaan mesin yang digunakan dalam proses produksi yang tidak dapat segera dikurangi jika produksi menurun, sewa tempat, gaji bulanan pegawai. Sedangkan input variabel adalah input yang jumlahnya dapat diubah hampir setiap saat jika diinginkan, sebagai reaksi dari perubahan output yang dikehendaki. Contohnya tenaga kerja

lepas dari sebuah pabrik yang dapat dikurangi atau ditambah tergantung dari target produksi yang diinginkan.[4]

B. Biaya Produksi

1. Pengertian Biaya

Suatu pengorbanan untuk menghasilkan sesuatu yang bentuk uang maupun bukan dalam ilmu ekonomi dapat disebut sebagai biaya. Definisi biaya menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang menyangkut pembagian kepada penanam modal. Sedangkan menurut Hansen, Mowen dikemukaan bahwa biaya merupakan kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi. Namun dalam kehidupan sehari-hari istilah biaya sudah biasa didengar dan setiap orang memiliki pengertian sendiri-sendiri mengenai biaya.[5]

2. Pengertian Biaya Produksi

Semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi

---

[4] *Ibid*., hlm. 68.

[5] Thontowi, dkk., "Analisis Efektivitas Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Daur Ulang Sejahtera (DSA) di Bandar Lampung", *JURNAL Akuntansi&Keuangan*, Vol.3 No.2, September 2012, hlm. 221.

perusahaan tersebut.[6] Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk dapat menghasilkan output. Produksi dapat dilakukan apabila tersedia faktor-faktor produksi. Seorang pengusaha yang ingin melakukan produksi tertentu harus terlebih dahulu menyediakan faktor-faktor produksi itu. Biaya produksi adalah nilai semua faktor produksi yang dipergunakan untuk menghasilkan (memproduksi output).[7] Biaya produksi adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan aktivitas dan proses untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi.[8]

Biaya produksi setiap output itu tergantung sepenuhnya pada dua hal, yaitu sebagai berikut:

a. Berapa besar biaya yang harus dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan input; yakni: harga input.
b. Efisiensi perusahaan yang bersangkutan dalam mempergunakan inputnya. Dua perusahaan yang memiliki input persis sama, tetapi yang satu bekerja dengan lebih efisien dari yang lain, maka sudah barang tentu bahwa perusahaan yang bekerja dengan lebih efisien itulah yang dapat lebih menekan biaya produksinya.[9]

---

[6] Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 208.

[7] Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro & Makro)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 365.

[8] Al Haryono Jusup, *Dasar - Dasar Akuntansi*, (Yogyakarta: Bagian Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2011), hlm. 560.

[9] Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro & Makro)*…, hlm. 366.

3. Klasifikasi Biaya

a. Biaya – Biaya Total

Biaya produksi terdiri dari biaya langsung dan tak langsung. Biaya tak langsung ada yang bersifat tetap dan ada pula yang bersifat variabel. Biaya langsung adalah biaya yang langsung berhubungan dengan proses produksi, seperti biaya bahan mentah, bahan pembantu dan bahan bakar dan sebagainya. Biaya tak langsung adalah biaya yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi. Biaya tak langsung juga dapat disebut sebagai biaya yang tak dapat dipisahkan dan biaya *overhead*.[10]

1) *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

Merupakan biaya *overhead* tetap maksudnya biaya yang tak langsung berhubungan dengan proses produksi, namun jumlahnya pun senantiasa tetap. *Fixed cost* akan tetap saja besarnya tidak peduli berapa pun jumlah output yang akan dihasilkan. Misalkan biaya sewa, asuransi, biaya pemeliharaan, penyusutan barang - barang modal dan lain sebagainya. Biaya yang tergolong *fixed cost* itu bersifat independen (tidak bergantung) terhadap besarnya output yang dihasilkan.[11]

2) *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

Merupakan biaya untuk pengadaan atau pembelian sumber-sumber variabel sesuai dengan sebutannya sebagai biaya

[10] *Ibid.*, hlm. 368.
[11] *Ibid.*, hlm. 369.

variabel. Besarnya *variable cost* itu pun akan berubah – ubah pula seiring dengan berubahnya jumlah output yang dihasilkan. Dengan demikian biaya variabel itu akan naik jika jumlah output yang dihasilkan bertambah dan akan turun apabila outputnya yang dihasilkan berkurang. Misalkan pembayaran untuk upah buruh, bahan mentah, bahan bakar, penganggkutan dan lain sebagainya.[12]

3) *Total Cost* (Biaya Total)

Biaya total merupakan penjumlahan semua biaya yang ada. *Total Cost* (TC) merupakan penjumlahan seluruh biaya yang dikeluarkan baik *fixed resources* maupun untuk *variabel resources* atau dengan perkatan lain, *total cost* adalah jumlah *fixed cost* dan *variabel cost*. Dituliskan dengan cara yang lebih singkat, maka keterangan di atas akan terlihat sebagai

$$TC = FC + VC$$

Dengan TC adalah *total cost* atau biaya total FC adalah *Fixed Cost* atau biaya tetap dan VC adalah *variable cost* atau biaya variabel.

Karena biaya variabel merupakan unsur biaya total seperti itulah, biaya total itu pun lalu memiliki sifat sebagaimana yang telah dimiliki oleh biaya variabel, yakni bahwa besarnya biaya total itu berubah-ubah seiring dengan berubahnya jumlah

[12] *Ibid.*, hlm. 371.

output yang dihasilkan. Kenyataannya bahwa biaya tetap juga merupakan unsur biaya total tidaklah mengubah sifat biaya total itu sebab biaya tetap merupakan biaya yang tetap tidak berubah karena adanya perubahan jumlah output yang dihasilkan.[13]

b. Matematika Biaya

Ketiga jenis biaya yang tersebut di atas, yakni biaya tetap FC, biaya variabel VC, dan biaya total TC, dapat dinyatakan sebagai fungsi-fungsi matematis. Biaya tetap, karena nilainya selalu tetap saja, secara matematis dinyatakan:

$$FC = a \qquad (2)$$

Dengan *a* menunjukkan nilai FC

$$VC = bQ - cQ^2 + dQ^3 \qquad (3)$$

Dengan *b*, *c* dan *d* adalah nilai-nilai konstanta

$$TC = a + bQ - cQ^2 + dQ^3 \qquad (4)$$

Dari persamaan (4) itu dapat dengan mudah diketahui bahwa *a* adalah biaya tetap FC, sedangkan sisanya adalah biaya variabel VC, seperti yang telah disampaikan dalam persamaan (2) dan (3).[14]

c. Biaya Rata – Rata

Perkataan rata – rata sebenarnya adalah kata lain saja untuk per unit output, atau tiap satuan output.

1) *Average Fixed Cost* (Biaya Tetap Rata-Rata)

[13] *Ibid.*, hlm. 372.
[14] *Ibid.*, hlm. 375.

Average Fixed Cost atau AFC adalah biaya tetap untuk setiap satuan output yang dihasilkan. Dengan demikian, biaya tetap rata-rata didapat dengan cara membagi biaya tetap dengan jumlah output.

$$\text{AFC} = \frac{FC}{Q}$$

Dengan AFC adalah biaya tetap rata-rata, FC adalah biaya tetap, dan Q adalah jumlah output yang dihasilkan.[15]

2) *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Rata-Rata)

Merupakan besarnya biaya variabel untuk setiap satuan output, atau dengan kata lain besarnya biaya variabel yang di tanggung bersama oleh setiap satuan output yang dihasilkan. AVC diperoleh melalui pembagian biaya variabel dengan jumlah output.

$$\text{AVC} = \frac{VC}{Q}$$

Dengan AVC adalah biaya variabel rata-rata, VC adalah biaya variabel dan Q adalah jumlah output yang dihasilkan.[16]

3) *Average Cost* (Biaya Rata – Rata)

Merupakan biaya persatuan output atau besarnya biaya total per satuan output.

$$\text{AC} = \text{AFC} + \text{AVC}$$

[15] *Ibid.*, hlm. 376.
[16] *Ibid.*, hlm. 378.

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

Biaya rata-rata merupakan penjumlahan biaya tetap rata-rata dengan biaya variabel rata-rata sehingga memiliki sifat yang dimiliki keduanya.[17]

4) *Marginal Cost* (Biaya Marginal)

Merupakan tambahan biaya total (TC) untuk setiap tambahan satu satuan output. Jika output yang dihasilkan oleh suatu perusahaan berambah niscaya bertambah pulalah biaya produksinya. Bertambahnya biaya total untuk setiap pertambahan satu satuan output itu disebut biaya marginal atau *marginal cost.*

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Dengan MC adalah biaya marginal atau *marginal cost*, TC adalah biaya total atau *total cost* dan Q adalah jumlah output.[18]

4. Unsur Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan keseluruhan pengeluaran perusahaan untuk mendapatkan bahan mentah guna menghasilkan produk dari perusahaan tersebut. Dengan kata lain biaya produksi yaitu produsen menanggung seluruh beban suatu aktivitas produksi guna menghasilkan produk. Unsur-unsur biaya produksi meliputi:

---

[17] *Ibid.*, hlm. 381.
[18] *Ibid.*, hlm. 385.

a) Bahan baku

b) Bahan pembantu

c) Penyusutan dari perlatan produksi

d) Pajak

e) Pemasaran

f) Upah/gaji tenaga kerja

g) Biaya penunjang

h) Uang sewa, modal.[19]

Biaya produksi secara garis besar juga dapat dikatakan terdiri dari bahan baku, tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik (biaya produksi tak langsung).

a) Bahan langsung

Bahan yang secara fisik menjadi bagaian dari barang jadi (produk selesai). Biaya perolehan bahan langsung (harga beli bahan ditambah biaya angkut) dapat secara langsung ditelusur ke barang jadi.

b) Tenaga kerja langsung

Tenaga kerja yang mengubah bahan baku menjadi barang jadi (produk selesai). Biaya tenaga kerja langsung dapat ditelusur secara langsung ke barang jadi.

c) *Overhead* pabrik

[19] H. Bachrudin Sjaroni, dkk., *Ekonomi Mikro*, (Sleman, DEEPUBLISH, 2019), hlm.104

Semua biaya produksi, selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya ini terjadi akibat dari aktivitas berbagai pendukung produksi seperti penyimpanan barang di gudang, penyetelan mesin dan pembersihan tempat kerja. Aktivitas ini menimbulkan biaya bahan baku tak langsung, biaya tenaga kerja tak langsung, listrik, sewa, asuransi dan lain sebagainya. Biaya *overhead* pabrik sering juga disebut biaya produksi tak langsung.[20]

Untuk mengetahui biaya total produksi yaitu jumlah biaya tetap total dengan biaya variabel (berubah total). Definisi biaya total agar mudah dipahami yaitu biaya total = biaya tetap total + biaya variabel (biaya berubah total).[21]

Biaya yang tidak dapat berubah dalam waktu jangka pendek guna mendapatkan faktor-faktor produksi dapat disebut sebagai arti biaya tetap total. Selain itu biaya tersebut tentunya dikeluarkan produsen. Jadi besarnya jumlah biaya tetap yang dikeluarkan tidak bergantung terhadap jumlah produk yang diproduksi. Sedangkan pengertian biaya variabel/berubah total yaitu biaya dari produsen dalam mendapatkan faktor-faktor produksi yang berubah dalam waktu jangka pendek dan jumlah biaya dapat tergantung pada jumlah hasil produksi.[22]

---

[20] Al Haryono Jusup, *Dasar - Dasar Akuntansi*…, hlm. 560.
[21] H. Bachrudin Sjaroni, dkk., *Ekonomi Mikro*…, hlm. 102.
[22] *Ibid.*, hlm. 103.

C. Jumlah Pekerja

1. Pengertian Tenaga Kerja

Di dalam ilmu ekonomi, yang dimaksud istilah tenaga kerja manusia bukanlah semata-mata hanya kekuatan fisik namun juga dimaksudkan lebih luas lagi sebagai sumber daya manusia. Pendek kata di dalam isialah pengertian *human resources* itu terkumpul semua atribut atau kemapuan manusiawi yang dapat disumbangkan untuk memungkinkan dilkukannya proses produksi barang dan jasa.[23]

Tenga kerja adalah semua orang yang bersedia dan sanggup, golongan ini meliputi mereka yang bekerja untuk diri sendiri, anggota keluarga yang tidak menerima bayaran serta mereka yang bekerja untuk menerima bayaran/upah/gaji.[24] Pekerja atau buruh adalah setiap orang yang bekerja dengan menerima upah atau imbalan dalam bentuk lain.[25] Jadi jumlah pekerja adalah jumlah orang yang bekerja dengan mendapatkan imbalan atau upah dalam bentuk lain.

Tenaga kerja adalah semua orang yang menurut hukum mampu melakukan pekerjaan, dimana pekerjaan ini bekerja pada orang lain atau suatu badan dengan menerima upah. Menurut Undang-undang No 25 Tahun 1997 tentang Ketenagakerjaan, tenaga kerja adalah setiap orang laki - laki atau wanita yang sedang dalam dan/atau akan melakukan

---

[23] Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro & Makro)*…, hlm. 56.

[24] Rizki Herdiana Zenda dan Suparno, "Peranan Sektor Industri Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kota Surabaya", *Jurnal Ekonomi&Bisnis*, Vol.2 No.1, Maret 2017, hlm. 372.

[25] Idi Setyo Utomo, "Suatu Tinjauan Tentang Tenaga Kerja Buruh di Indonesia", *Journal The WINNERS*, Vol.6 No.1, Maret 2005, hlm. 86.

pekerjaan, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Menurut Pasal 1 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 pekerja/buruh adalah setiap orang yang bekerja dengan menerima upah atau imbalan dalam bentuk lain.[26]

Pekerja bagian dari faktor-faktor produksi, dimana dapat mempengaruhi pendapatan karena dengan tidak adanya pekerja maka faktor-faktor produksi lainnya akan sulit bekerja. Jumlah pekerja yang menjalankan usahanya secara aktif dapat disebut dengan tenaga kerja. Seorang dikatakan tenaga kerja karena memiliki kemampuan bekerja guna menghasilakan sesuatu untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan dalam kehidupan.

2. Konsep Tenaga Kerja

Beberapa konsep ketenagakerjaan yang berlaku secara umum :

a. Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah penduduk usia kerja (berusia 15 tahun ke atas) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut.

b. Angkatan Kerja (*labor force)*

Angkatan Kerja (*labor force)* adalah bagian dari tenaga kerja yang sesungguhnya terlibat atau berusaha untuk terlibat, atau berusaha

[26] Wahyu Hidayah, et,all, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tenaga Kerja dan Produk Domestik Regional Bruto di Kota Samarinda", *Jurnal Ekonomi Keuangan dan Manajemen*, Vol.12 No.1, 2016, hlm. 141.

terlibat dalam kegiatan produksi barang dan jasa, maka yang merupakan angkatan kerja adalah penduduk yang kegiatan utamanya selama seminggu yang lalu bekerja dan penduduk yang sedang mencari pekerjaan. Angkatan kerja yang masuk kategori bekerja apabila minimum bekerja selama 1 jam selama seminggu lalu untuk kegiatan produktif sebelum pencacahan dilakukan. Mencari pekerjaan adalah seseorang yang kegiatan utamanya sedang mencari pekerjaan, atau sementara sedang mencari pekerjaan dan belum bekerja minimal 1 jam selama seminggu yang lalu. Penjumlahan angka angka angkatan kerja dalam bahasa ekonomi disebut sebagai penawaran angkatan kerja (*labour supply).* Sedangkan penduduk yang berstatus sebagai pekerja atau tenaga kerja termasuk ke dalam sisi permintaan (*labour demand).*

c. Bukan Angkatan Kerja (*unlabour force)*

Bukan Angkatan Kerja (*unlabour force)* adalah penduduk yang berusia (15 tahun ke atas), namun kegiatan utama selama seminggu yang lalu adalah sekolah, mengurus rumah tangga dan lainnya. Apabila seseorang yang sekolah, mereka bekerja minimal 1 jam selama seminggu yang lalu, tetapi kegiatan utamanya adalah sekolah, maka individu tersebut tetap termasuk dalam kelompok bukan angkatan kerja. Mereka yang tercatat lainnya jumlahnya tidak sedikit dan mungkin sebagian besar masuk ke dalam transisi antara

sekolah untuk melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi atau dalam ketegori bukan angkatan kerja (BAK).

d. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (*labour force participation rate)*

Tingkat partisipasi angkatan kerja adalah menggambarkan jumlah angkatan kerja dalam suatu kelompok umur sebagai persentase penduduk dalam kelompok umur tersebut, yaitu membandingkan angkatan kerja dengan tenaga kerja.

e. Tingkat Pengangguran (unemployment rate)

Tingkat Pengangguran (unemployment rate) adalah angka yang menunjukkan berapa banyak dari jumlah angkatan kerja sedang aktif mencari pekerjaan, yaitu membandingkan jumlah orang yang mencari pekerjaan dengan jumlah angkatan kerja. Jumlah orang yang bekerja tergantung dari besarnya permintaan (*demand)* dan lapangan pekerjaan yang tersedia di dalam masyarakat. Permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh kegiatan perekonomian dan tingkat upah. Besar penempatan (jumlah orang yang bekerja atau tingkat *employment)* dipengengaruhi oleh faktor kekuatan penyediaan dan permintaan tersebut, sedangkan besarnya penyediaan dan permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh tingkat upah.[27]

3. Klasifikasi Tenaga Kerja

a. Berdasarkan Penduduknya

1) Tenaga kerja

[27] Terezia V. Pattimahu, "Analisis Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja dan Tingkat Upah Terhadap Pertumbuhan Sektor Industri Pengolahan di Provinsi Maluku", *Jurnal Ekonomi*, Vol.IX No.2 , Desember 2015, hlm. 204.

Tenaga kerja adalah penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan, dan yang melaksanakan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Secara praksis definisi tenaga kerja dan bukan tenaga kerja menurutnya hanya dibedakan oleh batas umur. Menurut Undang-Undang Tenaga Kerja, mereka yang dikelompokkan sebagai tenaga kerja yaitu mereka yang berusia antara 15 tahun sampai dengan 64 tahun.

2) Bukan tenaga kerja

Bukan tenaga kerja adalah mereka yang belum cukup usia untuk bekerja. Menurut Undang-Undang Tenaga Kerja No. 13 Tahun 2003, mereka adalah penduduk di luar usia, yaitu mereka yang berusia di bawah 15 tahun dan berusia di atas 64 tahun. Contoh kelompok ini adalah para lansia (lanjut usia), anak- anak, para pensiunan.

b. Berdasarkan Batas Kerja

1) Angkatan kerja

Angkatan kerja adalah penduduk yang berusia 15-64 tahun dimana mereka adalah orang-orang di dalam usia produktif yang sudah mempunyai pekerjaan tetapi sementara tidak bekerja, maupun yang sedang aktif mencari pekerjaan.

2) Bukan angkatan kerja

Bukan angkatan kerja adalah orang-orang yang di dalam usia non-produktif yang berumur 10 tahun ke atas yang kegiatannya hanya bersekolah, mengurus rumah tangga dan sebagainya. Contoh kelompok ini adalah: para pengangguran sukarela, para ibu rumah tangga dan orang cacat dan anak sekolah dan mahasiswa.

c. Berdasarkan Kualitasnya

1) Tenaga kerja terdidik

Tenaga kerja terdidik adalah orang-orang yang di dalam usia kerja yang memiliki suatu kemahiran atau keahlian dalam suatu bidang tertentu dengan cara sekolah atau pendidikan formal dan nonformal. Contohnya: arsitek, psikolog, pengacara, dokter, guru, dan lain-lain.

2) Tenaga kerja terlatih

Tenaga kerja terlatih adalah orang-orang yang di dalam usia kerja yang mempunyai keahlian dalam suatu bidang tertentu dengan melalui pengalaman kerja dimana tenaga kerja terampil ini membutuhkan latihan secara berulang - ulang sehingga mereka mampu menguasai pekerjaan tersebut. Seperti apoteker, ahli bedah, mekanik, dan lain-lain.

3) Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih

Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih adalah orang-orang yang di dalam usia kerja dimana mereka sebagai pekerja kasar

yang hanya mengandalkan tenaga saja. Contoh: tukang sapu, tukang sampah, kuli, buruh angkut, pembantu rumah tangga, dan sebagainya.[28]

4. Faktor Mempengaruhi Permintaan Tenaga Kerja

Kenaikan tingkat upah akan mengakibatkan kenaikan biaya produksi, sehingga akan meningkatkan harga perunit produk yang dihasilkan. Apabila harga perunit produk yang dijual ke konsumen naik, reaksi yang biasanya timbul adalah mengurangi pembelian atau bahkan tidak lagi membeli produk tersebut. Sehingga akan muncul perubahan skala produksi yang disebut efek skala produksi *(scaleeffect)* dimana sebuah kondisi yang memaksa produsen untuk mengurangi jumlah produk yang dihasilkan, yang selanjutnya juga dapat mengurangi tenaga kerja perusahaan.

Suatu kenaikan upah dengan asumsi harga barang-barang modal yang lain tetap, maka pengusaha mempunyai kecenderungan untuk menggantikan tenaga kerja dengan mesin. Penurunan jumlah tenaga kerja akibat adanya penggantian dengan mesin disebut efek substitusi *(substitution effect)*.

Pada sisi lain, penggunaan teknologi dalam perusahaan juga akan mempengaruhi berapa jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Kecanggihan teknologi saja belum tentu mengakibatkan penurunan jumlah tenaga kerja. Kemajuan teknologi akan menyebabkan hasil

[28] Jepy Adianto dan Muhammad Fedryansyah," Peningkatan Kualitas Tenaga Kerja Dalam Menghadapi Asean Economy Community", *Jurnal Pekerjaan Sosial*, Vo.1 No.2, Juli 2018, hlm. 79.

produksi yang lebih baik, namun kemampuannya dalam menghasilkan produk dalam kuantitas yang sama atau relatif sama. Selanjutnya besarnya jumlah tenaga kerja yang diminta dapat ditentukan oleh berapa tingkat produktivitas dari tenaga kerja itu sendiri. Produktivitas merupakan kemampuan menghasilkan sesuatu. Sedangkan kerja berarti kegiatan melakukan sesuatu yang dilakukan untuk mencari nafkah mata pencaharian.

Produktivitas kerja adalah kemampuan menghasilkan suatu kerja yang lebih banyak dari pada ukuran biasa yang telah umum. Kekuatan permintaan tenaga kerja dalam pekerjaan tertentu sebagian bergantung pada produktivitas marginal. Perusahaan mengontrol kebanyakan faktor-faktor yang menentukan produktivitas pekerja.[29]

D. Harga Produk

1. Pengertian Produk

Menurut Kotler adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Berdasarkan definisi diatas, maka produk merupakan kumpulan dari atribut-atribut

[29] Muh. Takyuddin, "Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Usaha Prcetakan Foto Copy di Kota Kendari", *Jurnal Ekonomi*, Vol.1 No.1, April 2016, hlm. 83.

yang nyata maupun tidak nyata, termasuk didalamnya kemasan, warna, harga, kualitas dan merek ditambah dengan jasa dan reputasi penjualannya.[30]

2. Pengertian Harga

Harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk produk atau jasa, lebih jauh lagi harga adalah jumlah dari seluruh nilai yang konsumen tukarkan untuk jumlah jumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang dan jasa.[31] Harga yang dibebankan oleh penjual kepada pembeli untuk manfaat memiliki atau menggunakan barang.

Harga adalah kesepakatan nilai yang menjadi persyaratan bagi pertukaran dalam sebuah transakasi pembelian. Harga dapat juga diartikan dengan sesuatu yang harus dikeluarkan pembeli untuk menerima produk. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi. Secara sederhana harga dapat diartikan sebagai jumlah (satuan moneter) dan atau aspek lain (non moneter) yang mengandung utilitas atau kegunaan tertentu untuk mendapatkan suatu produk.[32]

---

[30] Ummu Habibah dan Sumiati, Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah di Kota Bangkalan Madura", *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, Vol.1 No.1, Maret 2016.

[31] Ruri Putri Utami dan Hendra Saputra, "PengaruhHarga dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Sayuran Organik di Pasar Sambas Medan", *Jurnal Niagawan*, Vo.6 No.2, Oktober 2017, hlm. 47.

[32] Arief Adi Satria, "Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Perusahaan A-36", *Jurnal Manajmeen dan Star-Up Bisnis*, Vo.2 No.1, April 2017, hlm. 46.

Kotler dan Keller mendefinisikan harga adalah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan sedangkan yang lainnya menghasilkan biaya. Hasan berpendapat bahwa harga adalah segala bentuk biaya moneter yang dikorbankan oleh konsumen untuk memperoleh, memiliki, memanfaatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanan dari suatu produk. Perusahaan harus menetapkan harga jual untuk yang pertama kalinya, terutama pada saat mengembangkan produk baru.

Penetapan harga jual berpotensi menjadi suatu masalah karena keputusan penetapan harga jual cukup kompleks dan harus memperhatikan berbagai aspek yang mempengaruhinya.[33] Kotler dan Keller menyatakan harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaa-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

3. Faktor – Faktor Mempengaruhi Penetapan Harga

Keputusan penetapan harga sebuah perusahaan dipengaruhi baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu:

a) Faktor internal

Faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga meliput:

1) Tujuan perusahaan

2) Strategi bauran pemasaran

[33] Sarini Kodu, "Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelianmobil Toyota Avanza", *Jurnal Emba Universitas Sam Ratulangi Manado* Vol.1 No.3, 2013, hlm. 1252.

3) Biaya

4) Pertimbangan organisasi

b) Faktor eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi:

1) Pasar dan permintaan

2) Biaya, harga, dan penawaran pesaing

3) Keadaan perekonomian

Kamaruddin dalam bukunya akuntansi manajemen menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual:

a) Faktor laba yang diinginkan

b) Faktor produk atau penjualan produk tersebut

c) Faktor biaya dan produk tersebut

d) Faktor dari luar perusahaan (konsumen).[34]

4. Langkah - Langkah Penetapan Harga

a) Tujuan Penetapan Harga

Faktor utama yang menentukan dalam penetapan harga adalah tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan tersebut bisa berupa maksimisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial, dan lain-lain.

[34] Jessica Claudia, dkk., "Penetapan Harga Jual Dengan Cost Plus Pricing menggunakan Pendekatan Full Costingpada Udgladys Bakery", *Jurnal Emba*, Vol.2 No.2, Juni 2014, hlm. 1275.

b) Estimasi Permintaan dan Elastisitas Harga

Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya, apakah termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli dan monopoli. Permintaan menentukan batas atas dari rentang harga yang dimungkinkan bagi suatu produk. Permintaan akan menurun drastis bila harga terlalu tinggi. Biasanya terjadi hubungan yang terbalik antara harga dan jumlah permintaan, sehingga kurva permintaan bersifat negatif atau slope menurun. Namun produk tertentu yang dipandang bergengsi atau produk yang sulit dinilai kualitasnya secara objektif, bisa menghasilkan kurva permintaanyang positif. Ada pula pelanggan yang menggunakan harga sebagai indikator dari status atau kualitas produk tersebut, sehingga terdorong untuk membeli lebih banyak pada saat harga meningkat.

c) Biaya dan Hubungannya dengan Volume Penjualan

Permintaan menentukan batas atas dari kisaran harga yang layak dan dapat ditawarkan oleh perusahaan atas produknya, sedangkan biaya menentukan batas bawahnya. Biaya merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Harga suatu produk haruslah menutupi biaya untuk produksi dan pemasaran barang tersebut, paling tidak untuk jangka panjang, sebagaimana halnya pendapatan yang layak

diterima oleh perusahaan atas investasi yang telah dilakukan dan resiko yang harus ditanggungnya.

d) Harga dan Biaya Kompetitor

Guna memperoleh posisi bersaing yang diharapkan untuk suatu produk atau jasa dalam pasar sasarannya, manajemen harus memperhitungkan biaya dan harga dari kompetitor. Misalnya, supaya sukses menerapkan strategi harga rendah, maka manajemen harus yakin bahwa biaya produk memang lebih rendah daripada biaya pesaing, dan rendahnya biaya tersebut akan tercermin pada harga produk yang ditawarkan.

e) Metode Penetapan Harga

Secara garis besar metode penetapan harga dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan (*customer-oriented methods*), berbasis biaya (*cost-oriented methods*), berbasis laba (*profit-oriented methods*) dan berbasis persaingan (*competiton-oriented methods*).

f) Penyesuaian Struktur Harga dengan Kondisi Pasar

Apabila taraf harga telah ditetapkan berdasarkan semua pertimbangan di atas, untuk selanjutnya dapat terjadi fleksibilitas harga, di mana struktur harga divariasikan sesuai dengan permintaan dan biaya berdasarkan wilayah, segmen pasar, dan lain-lain. Penyesuaian khusus terhadap harga dapat dilakukan dalam bentuk diskon, allowance, dan penyesuaian geografis. Selain semua

faktor di atas, Kotler dan Armstrong menambahkan satu faktor internal yang perlu juga dipertimbangkan dalam strategi penetapan harga, yakni organisasi. Manajemen perlu memutuskan siapa dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan menangani masalah penetapan harga menurut caranya masing-masing.[35]

5. Metode Penetapan Harga

Metode penetapan harga dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu:

a) Metode Penetapan Harga Berbasis Permintaan

Metode penetapan harga berbasis permintaan merupakan metode yang menekankan pada faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan prefansi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, laba dan persaingan.

b) Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya

Pada metode ini harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead dan laba.

c) Metode Penetapan Harga Berbasis Laba

Metode ini bertujuan menyeimbangkan antara pendapatan dan biaya dalam penetapan harga. Hal ini dilakukan atas dasar target

[35] Verina H. Secapramana, "Model Strategi Penetapan Harga", *Jurnal Unitas*, Vol.9 No.1, September 2000-Pebruari 2001, hlm. 39.

volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi

d) Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan[36]

6. Tujuan Penetapan Harga

Penjualan barang dalam menetapkan harga dapat mempunyai tujuan yang berbeda satu sama lain antar penjual maupun antar barang yang satu dengan yang lain. Tujuan penetapan harga sebagai berikut:

a) Penetapan harga untuk mencapai penghasilan atas investasi. Biasanya besar keuntungan dari suatu investasi telah ditetapkan prosentasenya dan mencapainya diperlukan penetapan harga tertentu dari barang yang dihasilkannya.

b) Penetapan harga untuk kestabilan harga. Hal ini biasanya dilakukan untuk perusahaan yang kebetulan memegang kendali atas harga. Usaha pengendalian harga diarahkan terutama untuk mencegah terjadinya perang harga, khususnya bila menghadapi permintaan yang sedang menurun.

c) Penetapan harga untuk mempertahankan atau meningkatkan bagiannya dalam pasar. Apabila perusahaan menadapatkan bagian pasar dengan luas tertentu, maka ia harus berusaha mempertahankannya atau justru mengenbangkannya. Untuk itu kebijakasanaan dalam penetapan harga jangan sampai merugikan

[36] Eddy Supramono, "Analisis Pengaruh Price Dan Promotion Terhadap Penjualan Rokok Pada Swalayan Bintang Di Sampit", *Jurnal Terapan Manajemen dan Bisnis*, Vol.1 No.1, 2015, hlm. 21.

usaha mempertahankan atau mengembangkan bagian pasar tersebut.

d) Penetapan harga untuk menghadapi atau mencegah persaingan. Apabila perusahaan baru mencoba-coba memasuki pasar dengan tujuan mengetahui pada harga berapa ia akan menetapkan penjualan. Ini berarti bahwa ia belum memiliki tujuan dalam menetapkan harga coba-coba tersebut.

e) Penetapan harga untuk memaksimir laba. Tujuan ini biasanya menjadi panutan setiap usaha bisnis. Kelihatannya usaha mencari untuk mempunyai konotasi yang kurang enak seolah-olah menindas konsumen. Padahal sesungguhnya hal yang wajar saja. Setiap usaha untuk bertahan hidup memerlukan laba. Memang secara teoritis harga bisa berkembang tanpa batas.[37]

E. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan (revenue) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaiatan dengan kontribusi pemegang ekuitas atau dapat dikatakan sebagai penerimaan yang muncul dari aktivitas biasa dari sebuah entitas dan merujuk pada keberagaman nama termasuk penjualan, pembayaran, bunga, dividen,

[37] Taharuddin, "Pengaruh Harga, Atribut Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Yamaha Mio (Studi Kasus pada CV. Tiara Motor Langsa)", *Jurnal Manajemen Keuangan*, Vol.4 No.1, MEI 2015, hlm. 254.

royalty dan sewa.[38] Pendapatan yaitu perkalian kuantitas produk dari hasil produksi dengan harga produk tersebut.[39]

Keseluruhan penerimaan berupa hasil usaha berupa barang maupun dapat dikatakan sebagai pendapatan. Terdapat pengertian mengenai pendapatan formal maupun sub sistem, melakukan pekerjaan pokok setelah ini mendapatkan penghasilan dapat dikaakan sebagai pendapatan formal sedangkan penghasilan uang yang berasal dari faktor produksi disebut pendapatan sub sistem. Pengertian lain mengenai pendapatan yaitu penghasilan berupa keuntungan materi atau uang yang diperoleh melalui pemanfaatan jasa atau kekayaan manusia. Adapun pengertian income net adalah penghasila kotor dari seluruh periode dikurangi total pengeluaran tersebut.[40]

Dalam keberhasilan usaha salah satu tolok ukurnya yaitu pendapatan, salah satu cara untuk mengetahui perhitungan pendapatan yaitu harga produk dikalikan dengan jumlah produk yang sudah diproduksi sebagaimana menurut Pasaribu. Rumus total revenue atau penerimaan total yaitu

TR (*Total Revenue*) = P (*Price*) x Q (*Quantity*)

Sedangkan rumus pendapatan bersih yaitu

π (pendapatan bersih) = TR (total revenue) –TC (keseluruhan biaya)

---

[38] Nelson Lam dan Peter Lau, *Akuntansi Keuangan: Perspektif IFRS*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 317.

[39] Fahmi Medias, *Ekonomi Mikro Islam*, (Magelang: UNIMMA PRESS, 2018), hlm. 147.

[40]Nadir dan Mutmainnah, *Analisis Usaha Tani Perikanan Nelayan Patorani*, (Makassar: Inti Mediatama, 2018), hlm. 26.

Sedangkan rumus total biaya yaitu

TC (total biaya) = FC (biaya tetap)+VC (biaya variabel) [41]

Kata revenue berarti penerimaan. Maksudnya adalah penerimaan produsen dari penjualan outputnya. Total revenue adalah penerimaan total yang diterima oleh produsen dari penjualan outputnya. Jumlah ini tentu sama besarnya dengan dengan pengeluaran seluruh konsumen yang membeli outputnya itu.[42]

Pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual, dan merupakan unsur yang paling penting dalam sebuah usaha. Karena pendapatan akan dapat menentukan maju-mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu harus berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan yang diharapkannya. Pendapatan pada dasarnya diperoleh dari hasil penjualan produk atau jasa yang diberikan.

2. Sumber dan Jenis Pendapatan

Pada dasarnya pendapatan itu timbul dari penjualan barang atau penyerahan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Pendapatan dapat timbul dari penjualan, proses produksi, pemberian jasa termasuk pengangkutan dan proses penyimpanan (earning proces). Dalam perusahaan dagang, pendapatan timbul dari penjualan barang dagang. Pada perusahaan manufaktur, pendapatan diperoleh dari

[41] Nairony Busyro, *Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Jam Kerja dan Jumlah Produksi Terhadap Pendapatan di UD. Warga Teknik Nagari Air Bangis Kecamatan Sungai Beremas*, Jurnal Studi Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI SUMATERA BARAT, 2016.

[42] Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro & Makro)…*, hlm. 425.

penjualan produk selesai. Sedangkan untuk perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa kepada pihak lain.

Adapun jenis-jenis pendapatan dari satu kegiatan perusahaan adalah sebagai berikut:

a) Pendapatan operasional
b) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut tanpa penyerahan jasa yang telah selesai diproduksi.
c) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui, misalnya penjualan konsinyasi.
d) Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerja sama dengan para investor.
e) Pendapatan non operasional (pendapatan lain-lain).

Pendapatan yang diperoleh dari sumber lain diluar kegiatan utama perusahaan digolongkan sebagai pendapatan non operasional yang sering juga disebut sebagai pendapatan lain-lain. Pendapatan ini diterima perusahan tidak kontiniu namun menunjang pendapatan operasional perusahaan. Dari timbulnya pendapatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa sumber pendapatan meliputi semua hasil yang diperoleh dari bisnis dan investasi. Kaitannya dengan operasi perusahaan, pada umumnya sumber dan jenis pendapatan dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a) Pendapatan dari Operasi Normal Perusahaan

b) Pendapatan dari Luar Operasi Perusahaan[43]

F. Industri Kecil dan Menengah

Pengertian yang baku mengenai IKM masih belum ada. Ada pandangan yang berbeda mengenai IKM dari beberapa lembaga/institusi pemerintahan. Misalnya Departemen Perindustrian dan Perdagangan, KADIN dan BI bahwa persepsi mengenai IKM menggunakan kriteria perbandingan rasio investasi dengan jumlah tenaga kerja, kriteria investasi, turn over dan nilai modal. Jumlah tenaga kerja dijadikan kriteria IKM oleh Badan Pusat Statistik. Selain itu UU No. 25 Tahun 1995 kriteria IKM berdasarkan aset/kekayaan dan hasil penjulan digunakan oleh persepesi Departemen Koperasi dan Pembinaan Usaha.

Berikut penjelasan mengenai kriteria industri kecil dan menengah (IKM) berdasarkan persepsi beberapa lembaga pemerintahan yaitu

1) Badan Pusat Statistik

IKM didasarkan pada jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan yaitu

a) Industri rumah tangga

Mempunyai 1 - 4 orang pekerja

b) Industri kecil

Memiliki 5 sampai19 orang pekerja

c) Industri menengah

Memiliki 20 samapi 99 orang pekerja

d) Industri besar

[43] Valen Abraham Lumingkewas, "Pengakuan Pendapatan dan Beban Atas Laporan Keuangan pada PT. Bank Sulut", *Jurnal EMBA*, Vol.1 No.3, Juni 2013, hlm. 201.

Mempunyai 100 orang lebih pekerja

2) Departemen Perindustrian dan Perdagangan

IKM didasarkan pada rasio investasi dengan jumlah tenaga kerja, kriteria investasi, turn over dan nilai modal yaitu

a) Industri kecil

Memiliki investasi maksimal Rp 625.000 per tenaga kerja, investasi peralatan > Rp. 70.000.000,00 , memiliki 20 orang pekerja, dan mempunyai aset perusahaan > Rp. 100.000.000,00.

b) Perdagangan kecil

Bergerak disektor perdagangan/ jasa komersial dengan modal > Rp. 80.000.000,00

c) Perusahaan di sektor produksi

Modal yang dimiliki industri ini maksimal Rp. 200.000.00,00

Berdasarkan Undang-Undang No. 9 tahun 1999 memberi batasan diantaranya usaha kecil memiliki aset bersih sebesar Rp. 200.000.000,00 belum termasuk omzet tahunan maksimal Rp. 1.000.000.000,00, bangunan tempat usaha dan tanah. Selain itu harus berdiri sendiri, bukan cabang perusahaan dan milik warga Indonesia.[44]

Dapat disimpulkan bahwa pengertian baku atau definisi mengenai industri kecil dan menengah belum ada standar definisi yang baku karena terdapat perbedaan persepsi kriteria dari jumlah tenaga kerja, nilai investasi, nilai modal, turn over, perbandingan rasio investasi dengan jumlah tenaga

[44] M. Adhi Prasnowo, dkk., *Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Menengah Kerajinan Batik*, (Surabaya: CV. Jakad Publishing, 2019), hlm. 9.

kerja, aset dan hasil penjualan. Jadi dengan berbagai persepsi yang berbeda mengenai kriteria industri kecil dan menengah (IKM) diharapkan peran serta pemerintah maupun masyarakat untuk memperhatikan dan mendorong perkembangan ke arah yang lebih baik.[45]

G. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang sejenis dengan penelitian yang akan dilakukan, hal ini sebagai acuan atau pembanding untuk mencari perbedaan supaya tidak ada duplikasinya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Gestry Romaito Butarbutar (2017)[46], dengan judul "Analisis Faktor-Faktor Yang Memepengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas di Kota Tebing Tinggi". Bahwa faktor modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha industri makanan khas lemang di Kota Tebing Tinggi, hal tersebut ditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 19.633 > 2,144. Sedangkan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha industri makanan khas lemang di Kota Tebing Tinggi ditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 4,305 > 2,144 dan faktor lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha industri makanan khas lemang di Kota Tebing Tinggi ditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 3,328 > 2,144. Faktor yang paling dominan mempengaruhi nilai pendapatan industri

[45] *Ibid.*, hlm. 10.

[46] Gestry Romaito Butarbutar, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengarui Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas di Kota Tebing Tinggi", *JOM Fekon*, Vol.4 No.1, Februari 2017, hlm. 1.

makanan khas lemang yaitu tenaga kerja karena mempunyai nilai koefisien tertinggi.

Tujuan penelitian saat ini untuk mengetahui secara parsial maupun simultan pengaruh variabel biaya produksi, jumlah pekerja dan harga produk terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung. Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel tenaga kerja (X_2) dan variabel pendapatan (Y). Sedangkan perbedaan terletak pada variabel modal (X_1) dan variabel lama usaha (X_3).

Menurut Nirfandi Gonibala, dkk., (2019)[47], dengan judul "Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu". Bahwa pengaruh modal tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kotamobagu hal tersebut ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} < t_{tabel} yaitu 1,179 < 1,660. Sedangkan pengaruh biaya produksi signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kotamobagu hal tersebut ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} > t_{tabel} yaitu 11,905 > 1,660. Variabel modal dan biaya produksi berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan UMKM di Kotamobagu.

Tujuan penelitian saat ini untuk mengetahui secara parsial maupun simultan pengaruh variabel biaya produksi, jumlah pekerja dan harga produk terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk

[47] Nirfandi Gonibala, dkk., "Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kotamobagu", *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol.19 No. 01, 2019, hlm. 1.

rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung. Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel biaya produksi (X_2) dan variabel pendapatan (Y). Sedangkan perbedaan terletak pada modal (X_1).

Menurut Shintami Rouwelvia Malik, dkk., (2017)[48], dengan judul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Bawang Goreng di Kota Palu". Bahwa harga bawang goreng sangat signifikan terhadap peningkatan pendapatan industri bawang goreng dengan hasil statistik uji nilai t_{hitung} > t_{tabel} yaitu 18,001 > 2,479. Sedangkan biaya produksi bawang goreng berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan industri bawang goreng dengan hasil statistik uji nilai t_{hitung} > t_{tabel} yaitu 15,841 > 2,479, biaya promosi berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan industri bawang goreng dengan hasil statistik uji nilai t_{hitung} > t_{tabel} yaitu 3,332 > 2,479, jumlah bahan baku berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan industri bawang goreng dengan hasil statistik uji nilai t_{hitung} > t_{tabel} yaitu 41,499 > 2,479 dan jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan industri bawang goreng dengan hasil statistik uji nilai t_{hitung} < t_{tabel} yaitu 1,379 <2,479.

Tujuan penelitian saat ini untuk mengetahui secara parsial maupun simultan pengaruh variabel biaya produksi, jumlah pekerja dan harga produk terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk

[48] Shintami Rouwelvia Malik, dkk., "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Bawang Goreng di Kota Palu", *J. Agroland,* 24 (1), 2017, hlm. 1.

rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung. Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel harga bawang goreng (X_1), biaya produksi bawang goreng (X_2), jumlah tenaga kerja (X_5) dan variabel pendapatan (Y). Sedangkan perbedaan terletak pada variabel biaya promosi (X_3) dan variabel jumlah bahan baku (X_4).

Menurut Ni Wayan Ari Santi, dkk., (2019)[49], dengan judul "Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017". Bahwa harga jual memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra pada Tahun 2015-2017 dengan hasil statistik uji nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 6,104 > 1,692 dan volume penjual memiliki pengaruh positifdan signifikan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra pada Tahun 2015-2017 dengan hasil statistik uji nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 24,662 > 1,692. Jadi penetapan harga jual dan memperhatikan volume penjualan akan mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diporeh UD. Broiler Putra.

Tujuan penelitian saat ini untuk mengetahui secara parsial maupun simultan pengaruh variabel biaya produksi, jumlah pekerja dan harga produk terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten

[49] Ni Wayan Ari Santi, dkk., "Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017", *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 11 No. 1, 2019, hlm.1.

Tulungagung. Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel harga jual (X_1) dan variabel pendapatan (Y). Sedangkan perbedaan terletak pada variabel volume penjualan (X_2).

H. Kerangka Konseptual

Mengenai pengaruh maupun hubungan antara variabel yang diteliti akan dibahas didalam kerangka konseptual dengan tujuan memudahkan pembaca untuk memahami metode penelitian, hipotesis dan rumusan masalah dalam penelitian yang dilakukan.[50] Adapun variabel penelitian sebagai berikut:

a. Variabel Bebas

Independence variable mempengaruhi variabel terikat atau *dependent variable* dan memiliki notasi simbol X. Variabel bebas penelitian ini yaitu Biaya Produksi (X_1), Jumlah Pekerja (X_2), Harga Produk (X_3).

b. Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Dependent variable dipengaruhi oleh faktor lain, jadi sebagai faktor utama dan memiliki notasi simbol Y.[51] Variabel terikat penelitian ini adalah pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

---

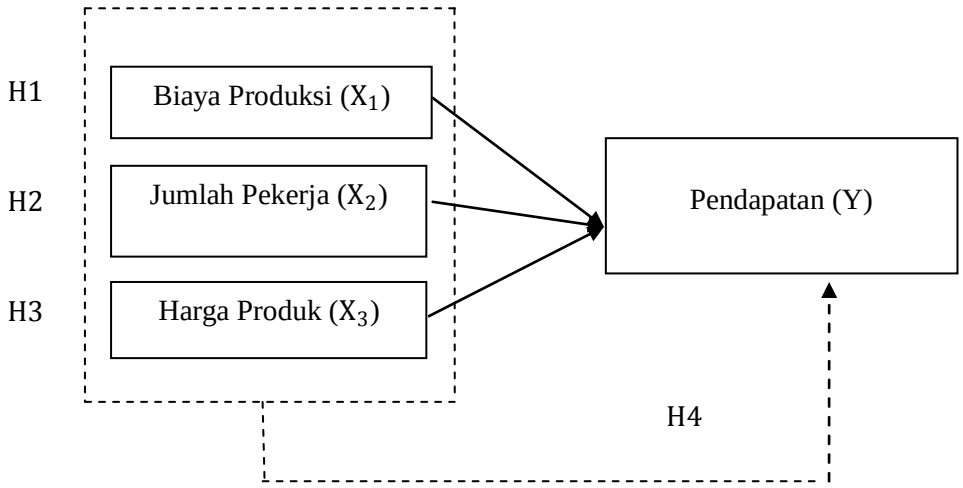
[50] Sarmanu, *Dasar Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Statistika*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2017), hlm. 36.

[51] *Ibid.*, hlm. 48.

Berikut kerangka berfikir penelitian ini yaitu

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual



Keterangan:

⟶ : garis pengaruh X kepadaY

- - - - - - - ▸ : garis pengaruh X_1, X_2, X_3 kepada Y

H1 : pengaruh X_1→Y, penelitian menggunakan teori hubungan yang digunakan Soeharto[52] dan penelitian terdahulu Nirfandi Gonibala, dkk.

H2 : pengaruh X_2→Y, penelitian menggunakan teori hubungan yang digunakan Gilarso[53] dan penelitian terdahulu Butarbutar.

H3 : pengaruh X_3→Y, penelitian menggunakan teori hubungan yang digunakan Rangkuti[54] dan penelitian terdahulu Ni Wayan Ari Santi, dkk.

---

[52] Nirfandi Gonibala, dkk., "Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kotamobagu"…,hlm 65.

[53] Putri Jamaika, dkk., "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Mebel di Kecamatan Leces Kabupaten Probolinggo", *Artikel Ilmiah Mahasiswa*, 2014, hlm. 5.

H4 : pengaruh X_1, X_2, X_3- - ► Y, menggunakan penelitian terdahulu Shintami Rouwelvia Malik dkk.[55]

I. Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. H_0 : Tidak terdapat pengaruh signifikan biaya produksi terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

   H_1 : Terdapat pengaruh signifikan biaya produksi terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.
2. H_0 : Tidak terdapat pengaruh signifikan jumlah pekerja terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

   H_2 : Terdapat pengaruh signifikan jumlah pekerja terhadap pendapatan industri kecil dan menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.
3. H_0 : Tidak terdapat pengaruh signifikan harga produk terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

---

[54] Ni Wayan Ari Santi, dkk.,“ Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017”…, hlm. 118.

[55] Shintami Rouwelvia Malik, dkk, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Bawang Goreng di Kota Palu”…, hlm. 46.

H_3 : Terdapat pengaruh signifikan harga produk terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

4. H_0 : Tidak terdapat pengaruh biaya produksi, jumlah pekerja dan harga produk secara bersama-sama terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

   H_4 : Terdapat pengaruh biaya produksi, jumlah pekerja dan harga produk secara bersama-sama terhadap pendapatan Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerupuk rambak di Kelurahan Sembung Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

Untuk hipotesis statistik sebagai acuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Jika Probabilitas > 0,05, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak

Jika Probabilitas < 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima