

## BAB III

### TINJAUAN TEORITIS

#### A. Pengertian Pendapatan

Menurut Sadono Sukirno mengemukakan pendapatan adalah penghasilan yang diterima tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima oleh suatu negara.<sup>1</sup>Sedangkan menurut Mardiasmo, pendapatan dengan definisi yang lebih luas merupakan setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh wajib pajak, baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri yang dapat dipakai untuk konsumsi atau menambah kekayaan wajib pajak yang bersangkutan dengan nama dan bentuk apapun.<sup>2</sup>

Yang termasuk dalam pendapatan menurut Mardiasmo adalah :

1. Imbalan atau penggantian yang berkenaan dengan pekerjaan atau jasa. Pendapatan yang tergolong imbalan yaitu gaji, upah, hononarium, komisi, bonus, uang pension, dan lain-lain.
2. Hadiah. Hadiah dapat berupa uang ataupun barang yang berasal dari pekerjaan, undian, penghargaan dan lain-lain.
3. Laba usaha. Pendapatan yang berasal dari laba usaha adalah pendapatan yang didapat dari selisih penjualan barang dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang tersebut, yang termasuk biaya-biaya

---

<sup>1</sup>Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008), h. 384

<sup>2</sup>Mardiasmo, *Perpajakan*, (Yogyakarta : Andi, 2003), h. 109.

antara lain : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya penjualan dan lain-lain.

4. Keuntungan karena penjualan. Pendapatan yang berasal dari keuntungan karena penjualan adalah pendapatan yang didapat dari selisih penjualan barang dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang tersebut, yang termasuk biaya-biaya antara lain : biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya penjualan dan lain-lain.
5. Penerimaan kembali pembayaran pajak yang telah dibebankan sebagai biaya. Hal tersebut terjadi karena kesalahan perhitungan pajak yang telah dilakukan.
6. Bunga dari pengembalian utang kredit. Setiap kelebihan pengembalian piutang dari jumlah uang yang dipinjamkan kepada orang lain termasuk pendapatan dalam pengertian.
7. Deviden dan pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU). Pembagian laba perusahaan ataupun koperasi yang sebanding dengan modal yang ditanamkan juga termasuk pendapatan.
8. Royalti. Royalti adalah pendapatan yang diterima dari balas jasa terhadap hak cipta yang digunakan oleh orang lain.
9. Sewa. Sewa adalah pemindahan hak guna dari hak milik kepada orang lain dalam kurun waktu yang telah ditentukan.
10. Penerimaan atau pembayaran berkala.
11. Keuntungan karena pembebasan utang.
12. Keuntungan karena selisih kurs mata uang asing.

13. Selisih lebih karena penilaian kembali aktiva.

14. Premi asuransi.<sup>3</sup>

Menurut Faisal H. Basri, sumber pendapatan dibagi menjadi 4 kelompok, yaitu :

1. Pendapatan dari gaji dan upah. Maksudnya yaitu imbalan dari jabatannya sebagai buruh.
2. Pendapatan dari usaha. Maksudnya yaitu imbalan dari jabatannya sebagai pemilik usaha.
3. Pendapatan dari transfer rumah tangga lain yang terdiri dari uang kiriman, warisan sumbangan, hadiah, hibah dan bantuan.
4. Pendapatan dari lainnya yang meliputi pendapatan dari sewa, bunga deviden, pension, beasiswa dan sebagainya.<sup>4</sup>

Sumber pendapatan menurut lapangan usaha yang ada di Indonesia, yaitu :

1. Pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan
2. Pertambangan dan penggalian
3. Industri pengolahan
4. Listrik, gas dan air minum
5. Bangunan
6. Perdagangan, hotel dan restoran
7. Pengangkutan dan komunikasi
8. Bank dan lembaga keuangan lainnya
9. Sewa rumah

---

<sup>3</sup> Mardiasmo, *Op.Cit*, h. 110

<sup>4</sup>Faisal H. Basri, *Perekonomian Indonesia Menjelang Abad XXI*, (Jakarta : Erlangga, 1995), h. 186

10. Pemerintahan dan pertahanan

11. Jasa-jasa

Dari pendapat diatas, pendapatan tidak hanya berasal dari hasil perdagangan atau pekerja dari perusahaan saja tetapi juga dapat berasal dari penanaman modal dan bahkan dapat berasal dari hadiah ataupun pemberian orang lain.

### **B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

Menurut Boediono, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut :

1. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian .
2. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
3. Hasil kegiatan oleh anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.<sup>5</sup>

### **C. Standar Pendapatan yang Baik**

Adapun standar pendapatan yang baik adalah:

1. UU pemerintahan

Ukuran kesejahteraan keluarga dapat dilihat kesanggupannya dalam memenuhi kebutuhan fisik, psikologis, sosial, dan kerohanian. Dan kesejahteraan dapat diraih jika seseorang dapat mengakses pekerjaan, pendapatan, pangan, pendidikan, tempat tinggal, kesehatan dan lainnya.

Standar pendapatan menurut pemerintah adalah apabila ia digaji sebesar UMR

2. Kebutuhan

---

<sup>5</sup>Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2002), h. 150.

Kebutuhan sehari-hari merupakan suatu hal yang tidak bisa terlepas dari kehidupan manusia itu sendiri. Kebutuhan itu bisa tercukupi seperti sandang, pangan dan papan apabila memperoleh penghasilan yang cukup, karena dari kecukupan dalam memenuhi kebutuhan sehari-harilah ia dikatakan berpenghasilan besar. Dalam arti lain semakin besar penghasilan yang diperoleh seseorang maka ia bisa berinvestasi hartanya ke berbagai tempat seperti berinvestasi di Bank.

### 3. Perbandingan tempat sekarang dengan tempat lain

Tempat sangat menentukan kesuksesan dalam berdagang, karena tempat merupakan peran yang sangat penting dalam menjalankan usaha. Dalam hal ini tempat juga menentukan suatu penghasilan seseorang. Apabila memiliki suatu tempat yang strategis tentu saja akan dapat mengembangkan laju usaha seseorang kedepannya. Perbandingan tempat sangat diperlukan gunanya untuk minimalisirkan lokasi dengan ongkos terkecil dan tempat yang penerimaan keuntungan terbesar.

### 4. Pendidikan

Statistik menunjukkan orang yang menempuh pendidikan lebih tinggi cenderung menghasilkan lebih banyak uang dari pada mereka yang tidak. Ini seringkali membutakan mata masyarakat yang akhirnya cenderung menganggap bahwa seorang tidak akan mendapatkan penghasilan tinggi sebelum mereka menempuh pendidikan setinggi-tingginya. Ini tentu saja merupakan mitos yang salah. Yang benar adalah pendidikan yang tinggi bisa membantu seseorang untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar, meski

hal itu bukan satu-satunya jaminan. Kita banyak melihat para wiraswastawan yang tidak lulus pendidikan tinggi bisa mendapatkan penghasilan yang besar. Namun demikian kebanyakan dari mereka yang memiliki pendidikan tinggi biasanya berpenghasilan lebih besar<sup>6</sup>.

#### **D. Pendapatan Dalam Ekonomi Islam**

Mengukur pendapatan nasional berdasarkan ekonomi islam, terdapat 4 hal tingkat keberhasilan perekenomian, diantaranya:

1. Pendapatan nasional harus dapat mengukur penyebaran pendapatan individu rumah tangga.

Penghitungan pendapatan nasional Islami harus dapat mengenali penyebaran alamiah dari output perkapita tersebut, karena dari sinilah nilai-nilai sosial dan ekonomi Islam bisa masuk. Jika penyebaran pendapatan individu secara nasional bisa dideteksi secara akurat, maka akan dengan mudah dikenali seberapa besar rakyat yang masih hidup di bawah garis kemiskinan.

2. Pendapatan nasioanal harus dapat mengukur produksi di sektor pedesaan.

Sangatlah disadari bahwa tidaklah mudah mengukur secara akurat produksi komoditas subsisten, namun bagaimanapun juga perlu satu kesepakatan untuk memasukkan angka produksi komoditas yang dikelola.dari hasil produksi subsisten tersebut harus masuk kedalam pendapatan nasional.

Khususnya pangan.

3. Pendapatan nasional harus dapat mengukur kesejahteraan ekonomi Islam.

---

<sup>6</sup>[https://sigitsstw.wordpress.com/mengelola-keuangan-pribadi/penghasilan dan faktor pendukungnya](https://sigitsstw.wordpress.com/mengelola-keuangan-pribadi/penghasilan-dan-faktor-pendukungnya), pada tanggal 5 April 2015 pukul 19.20

Angka rata-rata tidak menyediakan informasi yang cukup untuk mengukur kesejahteraan yang sesungguhnya. Adalah sangat penting untuk mengekspresikan kebutuhan efektif dan kebutuhan dasar akan barang dan jasa sebagai persentase total konsumsi. Hal itu perlu dilakukan karena kemampuan untuk menyediakan kebutuhan dasar seperti pangan, perumahan, pelayanan kesehatan, pendidikan, air bersih, rekreasi, dan pelayanan publik lainnya sesungguhnya bisa menjadi ukuran bagaimana tingkat kesejahteraan dari suatu negara.

4. Penghitungan pendapatan nasional sebagian ukuran dari kesejahteraan nasional Islam melalui pendugaan nilai santunan antar saudara dan sedekah.

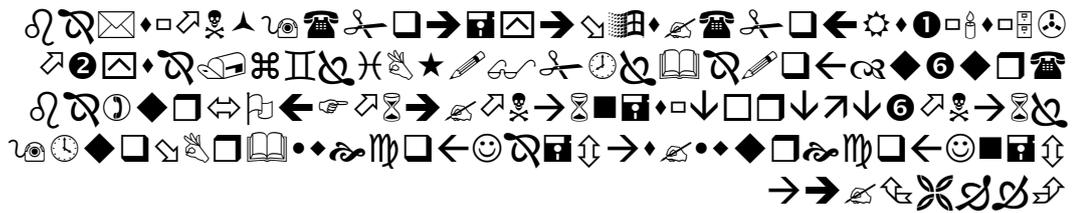
GNP adalah ukuran moneter dan tidak memasukkan *transfer payment* seperti sedekah. Namun haruslah disadari, sedekah memiliki peran yang signifikan di dalam masyarakat Islam. Ini bukan sekedar pemberian sukarela kepada orang lain, namun merupakan bagian dari kepatuhan dalam menjalankan kehidupan beragama.<sup>7</sup>

Pendapatan atau upah juga dapat didefinisikan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai perjanjian.<sup>8</sup> Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan prinsip ini terdapat didalam surah Al-Baqarah ayat 279.

---

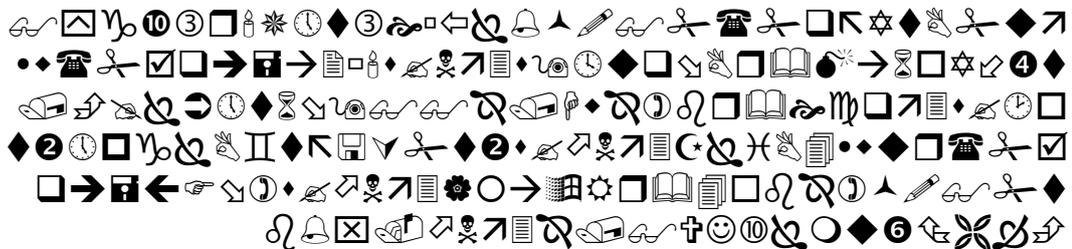
<sup>7</sup>Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010) hal. 197

<sup>8</sup> M. Umer Chapra, *Islam and The Economic Challenge (Islam dan Tantangan Ekonomi)*, (penerjemah Nur Hadi Ihsan, Rifki Amar), cet. Ke-1, 1999, h. 361.



*Artinya : Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.*<sup>9</sup>

Dalam Islam juga dianjurkan untuk selalu melakukan peningkatan ekonomi, sebagaimana firman Allah yang lain dalam surat An-Nisa ayat 29:



*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Dalam pandangan Al-Qurthubi dalam Haris Faulidi mengatakan erdagangan yang didalamnya dengan bentuk jual beli yang dibolehkan dan memiliki tujuan dalam meningkatkan perekonomian, dari ayat di atas dijelaskan bahwa perdagangan merupakan suatu usaha dalam meningkatkan perekonomian dan salah satu profesi yang telah dihalalkan oleh Allah dengan syarat semua aktifitas yang dilakukan harus berlandaskan dengan ikhlas dan akad yang jelas dan bebas dari unsur riba.<sup>10</sup>

**E. Pengertian Lokasi Dalam Marketing Mix**

<sup>9</sup>Departemen Agama RI. *Al-Quranul Karim dan Terjemahnya*, Op,Cit, h. 47

<sup>10</sup> Haris Faulidi Asnawi, *E-Commerce Perspektif Islam*, (Jakarta: Magistra Insania, 2004),

Sebagai salah satu variabel *marketing mix* (tempat) mempunyai peran yang sangat penting dalam membantu perusahaan memasarkan produknya, karena tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat<sup>11</sup>. Kasmir mengemukakan lokasi adalah tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan tempat memanjangkan barang-barang dagangannya.<sup>12</sup> Sedangkan Teori Weber memandang lokasi dari sisi produksi sedangkan Teori August Losch memandang lokasi dari sisi permintaan. Kedua teori itu hanya melihat dari satu sisi. Sisi produksi hanya melihat lokasi yang memberi ongkos terkecil sedangkan sisi permintaan melihat pada penerimaan maksimal yang dapat diperoleh. Kedua pandangan itu perlu digabung, yaitu dengan mencari Lokasi yang memberikan keuntungan yang maksimal setelah memperhatikan lokasi yang menghasilkan ongkos terkecil dan lokasi yang memberikan penerimaan terbesar.<sup>13</sup>

Pemilihan lokasi menurut Buchari Alma, dalam memilih lokasi usaha yang tepat sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha dimasa yang akan datang.<sup>14</sup>

Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Dalam memilih lokasi tergantung dari jenis usaha atau investasi yang dijalankan.

---

<sup>11</sup> Nurrahmi Hayani, *Manajemen Pemasaran*, (Pekanbaru: SUSKA Press, 2012), h. 93

<sup>12</sup> Kasmir, Jakfar, *Study Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 44.

<sup>13</sup> Robinson Tarigan, *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007), h. 146

<sup>14</sup> Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: CV alfabeta, 2002), h. 105

Secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi adalah sebagai berikut:

1. Jenis usaha yang dijalankan
2. Apakah dekat dengan pasar atau konsumen
3. Apakah dekat dengan bahan baku
4. Apakah tersedia tenaga kerja
5. Tersedianya sarana dan prasarana (transportasi, listrik dan air)
6. Apakah dekat dengan pusat pemerintahan
7. Apakah dekat dengan lembaga keuangan
8. Apakah berada dikawasan industri
9. Kemudahan untuk melakukan ekspansi/perluasan
10. Kondisi adat istiadat/budaya/sikap masyarakat setempat
11. Hukum yang berlaku di wilayah setempat

Penilaian lokasi yang tepat akan memberikan berbagai keuntungan bagi perusahaan, baik dari segi finansial maupun non finansial.<sup>15</sup> Keuntungan yang diperoleh dengan mendapatkan lokasi yang tepat antara lain adalah:

1. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen dapat lebih memuaskan
2. Kemudahan dalam memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik jumlah maupun kualifikasinya
3. Kemudahan dalam memperoleh bahan baku atau bahan penolong dalam jumlah yang diinginkan secara terus-menerus

---

<sup>15</sup>Kasmir, Jakfar, *Study Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 221-225

4. Kemudahan untuk memperluas lokasi usaha, karena biasanya sudah diperhitungkan untuk usaha perluasan lokasi sewaktu-waktu
5. Memiliki nilai atau harga ekonomis yang lebih tinggi dimasa yang akan datang
6. Meminimalkan terjadinya konflik, terutama dengan masyarakat dan pemerintah setempat.

Penentuan suatu lokasi bukanlah hal yang mudah. Untuk menilai lokasi yang sesuai dengan keinginan perusahaan dapat digunakan berbagai metode sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Ada 3 metode yang dapat digunakan dalam menilai suatu lokasi sebelum diputuskan yakni:

1. Metode penilaian hasil value

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangannya dalam metode penilaian hasil value antara lain adalah:

- a. Pasar
- b. Bahan baku
- c. Transportasi
- d. Tenaga kerja

2. Metode perbandingan biaya

Sedangkan faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam metode perbandingan biaya adalah:

- a. Bahan baku
- b. Bahan bakar dan listrik
- c. Biaya operasi

d. Biaya umum

3. Metode analisis ekonomi

Kemudian faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam metode ekonomi analysis adalah:

- a. Biaya sewa
- b. Biaya tenaga kerja
- c. Biaya pengangkutan
- d. Biaya bahan bakar dan listrik
- e. Pajak
- f. Perumahan
- g. Sikap masyarakat
- h. Dan lainnya.<sup>16</sup>

Memilih lokasi yang tepat untuk kegiatan berbisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis buat masa depan. Strategi dalam penentuan lokasi sangatlah penting dalam mendukung suksesnya suatu usaha. Hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya.

Hal-hal yang diperlukan dalam pemilihan dan penentuan lokasi adalah dengan pertimbangan sebagai berikut:

1. Dekat kawasan industri

---

<sup>16</sup>Kasmir, *JakfarOp,Cit*, h. 221-225

2. Dekat lokasi perkantoran
3. Dekat dengan lokasi pasar
4. Dekat dengan pusat pemerintahan
5. Dekat dengan lokasi perumahan atau masyarakat
6. Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi
7. Sarana dan prasarana (jalan, pelabuhan, listrik, dan lain-lain).<sup>17</sup>

#### **F. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Lokasi**

Ada beberapa pertimbangan dalam pemilihan lokasi meliputi:

##### 1. Pelanggan

Pelanggan menentukan kemana mereka akan mendapatkan pelayanan. Pelayanan yang lebih baik dibuatkan lokasi atau tempat memberikan pelayanan kepada pelanggan.

##### 2. Biaya

Biaya operasi menjadi faktor penentu yang dominann dalam penilaian.<sup>18</sup>

##### 3. Karakteristik demografis konsumen

yaitu keadaan atau struktur penduduk berdasarkan usia, jenis kelamin, tempat tinggal dan sebagainya yang akan berpengaruh terhadap bentuk, mutu dan jumlah barang yang akan diproduksi dan dijual.

##### 4. Kondisi Ekonomi

Keadaan ekonomi ini dapat diukur dengan melihat nilai hasil pertanian peternakan, pendapatan dan pertumbuhan penduduk setempat.

---

<sup>17</sup>Kasmir, Jakfar, *Studi kelayakan Bisnis*,( Jakarta: Kencana, 2009), h. 55-56

<sup>18</sup>D. Wahyi Ariani, *manajemen Operasi Jasa* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2009), h. 250

5. Kecenderungan penghasilan penduduk

Toko-toko eceran dan usaha bidang jasa sebaiknya ditempatkan lokasi penduduk yang mempunyai pendapatan tetap.

6. Persaingan

Apakah persaingan ini baik atau tidak bagi suatu usaha, sangat tergantung kepada kemampuan pengusahanya. Banyak pusat-pusat pembelanjaan dibangun dinegara kita dengan menempatkan banyak toko-toko yang sejenis maupun tidak. Dan mereka sama-sama sukses dalam usahanya. Bagi pengusaha yang kreatif, adanya saingan akan menjadi tantangan yang menarik dan membangkitkan ambisinya untuk mengatasi para saingannya.

7. Iklim sosial dan perdagangan

Pengusaha juga harus mempertimbangkan apakah di lingkungan tersebut baik pula untuk rumah tinggal. Dengan demikian mereka akan menampilkan diri secara luas dimasyarakat sekitarnya. Kemudian perlu dipertimbangkan segala fasilitas yang ada di lingkunganya seperti bank, angkutan umum, perusahaan jasa, fasilitas listrik, air dan telepon dan sebagainya.<sup>19</sup>

Menurut Menurut Fandy Tjiptono dan D. Wahyu Ariani pemilihan lokasi perlu adanya pertimbangan cermat terhadap faktor-faktor berikut:

1. Akses, misalnya lokasi yang dilalui mudah dijangkau transportasi umum
2. Visibilitas, yaitu lokasi/tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal
3. Lalu lintas, menyangkut pertimbangan utama:

---

<sup>19</sup> Bukhari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: CV. Alfabeta, 1997), h 92

- a. Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang terhadap pembeli, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
  - b. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga menghambat
4. Tempat parkir yang luas dan nyaman baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
  5. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan dikemudian hari.
  6. Lingkungan, yaitu daerah sekitar mendukung produk yang ditawarkan, misalnya berdekatan dengan Asrama, mahasiswa kampus, sekolah, perkantoran, rumah makan/restoran dan sebagainya.
  7. Persaingan, yaitu lokasi pesaing, misalnya apabila dalam pemilihan lokasi dagang, perlu dipertimbangkan apakah di jalan yang sama terdapat lokasi dagang lainnya.
  8. Peraturan pemerintah, misalnya ketentuan.<sup>20</sup>
  9. Tenaga kerja, yaitu tersedianya karyawan dengan keahlian seperti yang diinginkan.
  10. Pelengkap, yaitu pelayanan yang berkomplemen atau yang dapat melengkapi pelayanan yang ditawarkan.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Fandi Tjiptono, Gregoriks Chandra, *Service, Quality and Satisfaction*, (Yogyakarta: 2009) h. 92

<sup>21</sup> D. Wahyuni, *Op.Cit*, h. 248