

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Peran *Home Industry*

1. Pengertian Peran

Peran diartikan sebagai perangkat tingkat yang berkedudukan di masyarakat, peranan juga merupakan suatu tindakan yang dilakukan seseorang dalam suatu peristiwa.¹⁸ Sedangkan menurut Soerjono Soekanto, peranan adalah suatu kedudukan, dimana seorang individu melaksanakan hak dan kewajiban sesuai kedudukan untuk melaksanakan suatu peranan tertentu.¹⁹ Dari beberapa pengertian peran dari beberapa pendapat di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa definisi peran adalah suatu tindakan oleh individu atau kelompok orang yang memiliki suatu kedudukan tertentu. Menurut Soerjono Soekanto peran mencakup tiga hal yaitu:

- a. Peran tersebut mencakup standar yang terkait dengan posisi tertentu atau tempat seseorang dalam masyarakat, artinya rangkaian peraturan-peraturan yang membimbing seseorang dalam kehidupan bermasyarakat.
- b. Peran adalah konsep tentang apa yang dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi.
- c. Peran juga dikatakan sebagai perilaku seseorang penting bagi struktur sosial masyarakat.²⁰

¹⁸ Syamsir dan Torang, *Organisasi & Manajemen (Perilaku, Struktur, Budaya & Perubahan Organisasi)* (Bandung: Alfabeta, 2014), 86.

¹⁹ Nuruni dan Kustini, "Experiential Marketing, Emotional Branding, and Brand," *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 7, no. 1 (2011).

²⁰ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), 269.

Home industry menyebabkan adanya peningkatan pendapatan ekonomi dan taraf hidup keluarga. Hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan penghasilan yang cukup baik, yang mampu memenuhi kebutuhan hidup akan pangan, sandang, papan, kesehatan, pendidikan dan sosial. Peran *Home Industry* dalam meningkatkan ekonomi keluarga yaitu dengan menyerap tenaga kerja dan membuka lapangan pekerjaan untuk warga sekitar

Menurut Mubyarto dalam Munawwaroh dkk., usaha kecil, yang umumnya terdapat di daerah pedesaan, dapat berperan penting dalam upaya mendorong kesetaraan dan pembangunan ekonomi pedesaan karena mereka dapat membantu masyarakat desa, yang biasanya tidak bekerja penuh waktu, mendapatkan peluang kerja baru serta membantu mereka mendapatkan pekerjaan yang lebih baik dan sumber pendapatan baru.²¹ Hal ini didukung dengan teori menurut Schumpeter (1934) pentingnya kewirausahaan atau *entrepreneurship* dalam pertumbuhan ekonomi menghasilkan transformasi ekonomi yang disebabkan oleh upaya gagah berani dari orang-orang yang menjadi pionir pembangunan ekonomi baru.

2. Pengertian *Home Industry*

Home industry yaitu gabungan dari kata *home* dan industri. Secara bahasa rumah berarti tempat tinggal, sedangkan industri adalah suatu kerajinan atau hasil yang mempunyai nilai jual dari usaha yang dijalankan. Industri rumahan juga dapat dikatakan sebagai suatu kegiatan ekonomi kecil-

²¹ Lailatul Munawwaroh et al., "Peran Home Industry dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus Home Industry Kerupuk Desa Sladi, Kecamatan Kejayan, Kabupaten Pasuruan)," *Jurnal Perencanaan Wilayah dan Pembangunan* 2, no. 1 (2024): 58–64.

kecilan yang menitik beratkan pada kampung halaman untuk pengelolaan bahan mentah menjadi bahan yang mempunyai nilai jual.²² Usaha rumahan ini tergolong usaha kecil atau non-besar dan jika usaha ini dilanjutkan maka dapat menciptakan lapangan kerja bagi orang-orang yang ada dalam lingkungan bisnis. Industri kecil mempunyai peranan penunjang perekonomian, karena keberadaannya dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yaitu pembangunan secara umum, perluasan kesempatan kerja, peningkatan kreativitas seni tradisional.

Menurut R.W Suparyanto *home industry* merupakan pengolahan usaha tertentu secara profesional menggunakan memanfaatkan bagian dari rumah sendiri yang dilakukan secara tim dengan tujuan laba serta kelangsungan bisnis.²³ Secara geografis dan psikologis hubungan antara pekerja dan pengusaha sangat erat karena asal pekerja ini dari masyarakat sekitar sehingga dapat melancarkan komunikasi antar pekerja dan pengusaha.²⁴

3. Jenis-Jenis *Home Industry*

Penentuan industri harus disesuaikan dengan kemampuan individu, karena kompetensi menjadi faktor penentu.²⁵

a. Berdasarkan jumlah pekerjaan

- 1) Industri mikro, tenaga kerja 1 hingga 4 orang.
- 2) Industri kecil, tenaga kerja 5 hingga 19 orang.

²² Hijrahwati, *Cerdas Sejak Dini* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 51.

²³ R. W. Suparyanto, *Kewirausahaan: Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2013), 176.

²⁴ Fawaid dan Fatmala, "Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat," 115.

²⁵ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 39–41.

- 3) Industri menengah, jumlah pekerja 20 hingga 99 orang.
 - 4) Industri skala besar, jumlah pekerja 100 orang lebih.
- b. Berdasarkan pilihan lokasi
- 1) Industri pemasaran yang lokasinya sesuai dengan sasaran konsumen.
 - 2) Industri yang padat karya, yaitu industri yang berlokasi di daerah padat penduduk karena usaha tersebut memerlukan tenaga kerja agar efisien.
 - 3) Industri fokus pada bahan baku, industri ini lebih fokus pada bahan baku untuk meminimalkan biaya pengiriman.
- c. Menurut produktivitas perseorangan
- 1) Industri premier yang bukan menghasilkan produk sendiri. Misalnya hasil perikanan, perkebunan dan pertanian.
 - 2) Industri sekunder, bahan mentahnya diolah lalu menjadi barang jadi. Misalnya komponen elektronik.
 - 3) Industri tersier, industri barang yang berupa jasa. Misalnya kendaraan dan alat Kesehatan.

4. Dasar Hukum Usaha Kecil (*Home Industry*)

Dasar hukum tentang usaha kecil yakni:²⁶

- a. Menurut Undang-Undang Usaha Kecil Republik Indonesia No.9 Tahun 1995.
- 1) Mengembangkan kemampuan dari usaha kecil yang tangguh dan mandiri untuk berkembang menjadi usaha menengah.

²⁶ Eka Erlianingsih, "Peran Home Industri Bakia Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Desa Gembleb Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek Dalam Perspektif Ekonomi Islam" (IAIN Tulungagung, 2018), 8–11.

- 2) Membentuk kedudukan usaha kecil dalam perancangan produk nasional, memperluas kesempatan kerja dan usaha, dalam pertumbuhan pemasaran dan dalam pertumbuhan pendapatan serta pemerataan untuk mewujudkan dirinya sebagai dasar dan penguatan perekonomian nasional.
- b. PP (Peraturan Pemerintah) Nomor 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan Usaha Kecil, yaitu:
- 1) Penyusunan strategi penguatan sesuai peluang dan permasalahan usaha kecil.
 - 2) Menerapkan strategi penguatan dan perluasan
 - 3) Identifikasi keterampilan, permasalahan usaha kecil
 - 4) Pemantauan pelaksanaan strategi penguatan usaha kecil.
- c. Keputusan Presiden Nomor 99 Tahun 1998 terdapat pada Pasal 1 yaitu:
- 1) Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi berskala kecil dan memenuhi persyaratan UU Nomor 9 Tahun 1995.
 - 2) Industri/Jenis usaha adalah sektor perekonomian yang menggambarkan usaha kecil secara keseluruhan dan harus dilindungi agar tidak menjadi persaingan tidak sehat.
 - 3) Kemitraan adalah persekutuan antara usaha kecil dan menengah, yang bersama-sama dengan penguatan dan peningkatan usaha menengah harus menciptakan landasan saling membutuhkan dan menguntungkan.

5. Kelebihan dan Kekurangan Industri Rumah Tangga

Kelebihannya dan Kekurangannya industri rumah tangga adalah²⁷

- a. Kelebihan industri rumah tangga kelebihan industri rumah tangga adalah:
 - 1) Pengembangan kreativitas baru yaitu tidak selalu dengan benda baru dan dapat dilakukan dengan menduplikasikan yang sudah ada dan produk sudah tersedia.
 - 2) Mempunyai pangsa pasar yang menarik.
 - 3) Memanfaatkan kekayaan sumber daya alam sebaik-baiknya.
 - 4) Dapat dikelola dengan mudah.
- b. Kelemahan industri dalam negeri adalah:
 - 1) Lemahnya kemampuan manajemen, biasanya dalam perencanaan, pelaksanaan dan ketidakseimbangan dalam pengawasan.
 - 2) Gangguan pemasaran seperti strategi pemasaran tidak matang dan penetapan harga tidak sesuai.

6. Ciri-Ciri *Home Industry*

Menurut Sumadiningrat yang dikutip Fawaid, industri rumahan mempunyai ciri-ciri sebagai berikut.²⁸

- a. Eksploitasi tenaga kerja dari masyarakat sekitar.
- b. Pendidikan rendah dan keterampilan terbatas.
- c. Mengandalkan modal pribadi.

²⁷ Mulyadi Nitisusanto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2012), 38.

²⁸ Fawaid dan Fatmala, "Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat," 115.

- d. Rendahnya tingkat pendidikan dan terbatasnya keterampilan.
- e. Milik perseorangan, keluarga.

7. Tujuan dan Manfaat *Home Industry*

Tujuan dari bisnis rumahan adalah untuk mendapatkan keuntungan dari kegiatan yang dilakukan. Secara umum, jika tujuan utama dari usaha yaitu memperoleh laba dengan jumlah yang besar. dengan dedikasi yang tepat, maka dapat disimpulkan bahwa bisnis rumahan mempunyai tujuan yang sama menggabungkan tujuan perusahaan, akan terus bekerja dalam segala kondisi, meskipun persaingan dalam bisnis sangat banyak. Hubungan bisnis ini harus dilindungi maka perlu dijaga kepuasan konsumen melalui penemuan produk yang berkualitas dan representasi pangsa pasar yang terbaik. Industri rumah tangga mempunyai kelebihan dan fungsi, yaitu:

- a. Perekonomian rumah tangga merupakan sumber pendapatan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga guna menunjang nafkah keluarga.
- b. Dapat menurunkan jumlah pengangguran dan kemiskinan.²⁹

Secara teori, industri rumahan adalah suatu rumah tangga yang menghasilkan produk yang juga merupakan usaha kecil. Penyebab dinamakannya usaha kecil dengan sebab aktivitas ekonomi jenis ini berpusat di negara asal. Menurut Mubyarto dalam Munawwarah dkk., industri kecil atau kerajinan tangan sangat bermanfaat bagi masyarakat, terutama bagi penduduk kelompok ekonomi lemah, karena sebagian besar pengusaha

²⁹ M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil* (Yogyakarta: Kanisius, 2000), 27.

industri kecil adalah penduduk kelompok tersebut.³⁰ Keuntungan yang optimal dimiliki oleh industry pedesaan ini dengan alasan:

- a. Membuka kesempatan kepada masyarakat desa yang umumnya tidak bekerja secara penuh.
- b. Memberikan tambahan pendapatan kepada karyawan serta anggota keluarganya.
- c. Menghasilkan produk yang dibutuhkan oleh warga sekitar dengan harga yang lebih murah daripada industry secara besar.³¹

8. Pengelolaan *Home Industry*

Pada penelitian, penulis memaparkan manajemennya. Manajemen adalah suatu kegiatan yang berlangsung dalam bentuk perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengarahan. Manajemen dituntut untuk mengatur sumber daya organisasi sebagai sarana, prasarana, metode dan lain-lain. Manajer dapat mencapai tujuan organisasi dengan bekerja secara efisien dan efektif. Eksistensi manajemen dapat meminimalisir kendala untuk mencapai tujuan, memberikan prediksi dan gambaran guna mencegah berubahnya lingkungan yang terjadi dengan cepat. Jika pengelolaan yang dimaksud adalah berupa kegiatan-kegiatan manajemen, meliputi:³²

- a. Perencanaan (*planning*)

Perencanaan merupakan suatu kegiatan manajerial yang sangat penting dan berkaitan dengan pencapaian tujuan organisasi. Perencanaan

³⁰ Munawwaroh et al., "Peran Home Industry dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus Home Industry Kerupuk Desa Sladi, Kecamatan Kejayan, Kabupaten Pasuruan)."

³¹ Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, 28.

³² Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis* (Jakarta: Indeks, 2008), 7.

meliputi usaha untuk memperkirakan trend dimasa yang akan datang, menunjukkan langkah yang tepat guna tercapainya tujuan organisasi. Perencanaan dalam industri terdiri dari modal industri, produk, pemasaran, dan sistem gaji atau upah.³³

1) Modal Industri

Modal industri merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output. Besarnya suatu modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, pada umumnya masyarakat mengenal jenis usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar dan dimasing-masing jenis usaha ini memerlukan modal dalam batas tertentu.³⁴

Kriteria modal menurut Peraturan Pemerintah nomor 7 tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP UMKM):

- a) Usaha mikro: memiliki modal usaha paling banyak Rp1 miliar belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Kecil: memiliki modal usaha di antara Rp1 miliar - 5 miliar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- c) Menengah: memiliki modal usaha di antara Rp5 miliar - Rp10

³³ Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2010), 8–9.

³⁴ Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), 17.

miliar.³⁵

2) Produk

Produk adalah suatu yang bersifat kompleks, yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba, yang di dalamnya termasuk kemasan, harga, *prestise* perusahaan dan pelayanan jasa perusahaan yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya. Kemudian produk sendiri diklasifikasikan menjadi 2, yaitu jasa dan barang. Produk jasa hanya dapat dirasakan (*intangible*), sedangkan produk barang bisa dilihat dan dirasakan (*tangible*).³⁶

Produk berdasarkan ketahanannya (*Durability*) dan keberwujudannya (*Tangibility*).

- a) Barang-barang yang tidak tahan lama (*nondurable goods*) adalah barang-barang yang berwujud yang biasanya dikonsumsi dalam satu atau beberapa kali penggunaan, seperti sabun, pasta gigi, makanan, *soft drink* dan lain-lain.
- b) Barang tahan lama (*durable goods*) adalah barang-barang berwujud yang biasanya dapat digunakan untuk waktu yang lama, seperti lemari pendingin, mesin foto copy, pakaian dan lain-lain.
- c) Jasa (*services*) adalah produk yang tidak berwujud, tak terpisahkan, bervariasi dan dapat musnah, seperti salon, nasihat hukum dan perbaikan peralatan.³⁷

³⁵ Novrianda Syarif, "UMKM: Apa Saja Kriteria Usahanya," infinity.id, 2023, <https://infinity.id/blog/bisnis/kriteria-umkm-di-indonesia> (Diakses 21 Agustus 2024).

³⁶ Arief Rakhman Kurniawan, *Total Marketing* (Yogyakarta: Kobis, 2014), 18.

³⁷ Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: CAPS, 2014), 69.

3) Pemasaran

Menurut *Kotler dan Keller*, pemasaran adalah kegiatan mengatur lembaga, dan proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan bertukar penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat pada umumnya.³⁸

Jenis media pemasaran ada dua, yaitu pemasaran *offline* dan pemasaran online. Pemasaran *offline* adalah untuk menginformasikan secara langsung kepada pelanggan terkait produk atau jasa apa yang dibutuhkan tanpa menunggu pelanggan mencari informasi tentang produk tersebut. Sedangkan pemasaran *online* adalah bentuk bisnis yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk memasarkan produk dan jasanya dan juga membangun hubungan antara perusahaan dan pelanggan melalui internet.³⁹

4) Sistem Gaji atau Upah

Selanjutnya pengertian gaji dan upah menurut Hadi Purwono adalah sebagai berikut: Gaji (*salary*) biasanya dikatakan upah (*wages*) yang dibayarkan kepada pimpinan, pengawas, dan tata usaha pegawai kantor atau manajer lainnya. Gaji umumnya tingkatnya lebih tinggi daripada pembayaran kepada pekerja upahan. Upah adalah pembayaran kepada karyawan atau pekerja yang dibayar menurut lamanya jam kerja dan diberikan kepada mereka yang biasanya tidak

³⁸ P. Kotler dan Kevin L Keller, *Marketing Management* (New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2016), 27.

³⁹ C. V Marcellina, "Analisis Komparasi Tingkat Penjualan Para Pelaku Industri Kecil Menengah (Ikm) Kabupaten Tulungagung Dengan Sistem Pemasaran Offline dan Online," *Journal of Chemical Information and Modeling* 53, no. 9 (2021): 8–24.

mempunyai jaminan untuk dipekerjakan secara terus-menerus.⁴⁰

Siagian menjelaskan variabel gaji dapat diukur dengan indikator-indikator:⁴¹

- a) Taraf hidup yang layak, gaji yang diterima oleh pegawai berada pada jumlah dan tingkat yang wajar.
- b) Mampu memenuhi kebutuhan, dengan gaji diterima oleh pegawai merupakan suatu kebutuhan dasar personal.
- c) Menimbulkan rasa semangat bekerja, dengan gaji yang diterima mampu memberikan suatu dorongan bagi setiap pegawai.
- d) Kesejahteraan, jaminan dihari tua yang akan diberikan kepada karyawan atau kesejahteraan bisa juga diberikan dalam bentuk asuransi atau jaminan kesehatan.

b. Mengorganisasi (*organizing*)

Mengorganisasi merupakan suatu proses dinamis yang berkaitan erat dengan pengorganisasian yang merupakan fungsi manajemen. Sedangkan pengorganisasian adalah proses mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mengalokasikan personel untuk setiap tugas, dan mengatur kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang berbeda.⁴²

c. Pengarahan (*actuating*)

Pengarahan atau menggerakkan, adalah bagian terpenting dari proses manajemen. Rencana, organisasi, dan personel diikuti ketika melaksanakan instruksi. Mirip dengan kunci kontak mobil, unit kontrol

⁴⁰ Hadi Purwono, *Sistem Personalia* (Yogyakarta: Andi Offset, 2003), 2.

⁴¹ Siagian Sondang P, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 262.

⁴² Badrudin, *Dasar-Dasar Manajemen* (Bandung: Alfabeta, 2014), 111.

memastikan kunci kontak berfungsi dengan baik. Lebih lanjut, prosedur ini menyiratkan bahwa mobil hanya dapat dihidupkan jika tombol kendali digunakan setelah penerapan fungsi kendali.

d. Pengendalian (*controlling*)

Langkah terakhir dalam proses penerapan manajemen adalah pengendalian. Serangkaian kegiatan terjadwal di seluruh organisasi dipastikan jika pelaksanaannya dilakukan sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan.⁴³

Industri rumahan merupakan bagian dari suatu usaha yang didalamnya melakukan kegiatan produksi dan kegiatan tersebut diperbolehkan dalam Islam. Adapun produksi dalam perspektif hadis dijelaskan dengan baik, karena banyak sekali hadis yang memerintahkan umat Muslim untuk bekerja keras dengan tangannya sendiri. Misalnya satu hadis yang sangat populer dalam bahasan ekonomi Syariah, yaitu:

طُ عَنْ الْمِقْدَامِ بْنِ مَعْدِي كَرِبَ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَدِ
دَوِيَ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ

Dari Miqdam bin Ma'dikariba radhiyallahu, dari Nabi Sallahu 'alaihi wasallam bersabda: seseorang yang makan hasil usahanya sendiri itu lebih baik. Sesungguhnya Nabi Daud alayhisallam makan hasil usahanya sendiri.⁴⁴

Industri kecil merupakan bagian dari mikro bisnis. Industri kecil menurut Undang-Undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 adalah kegiatan

⁴³ Sule dan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, 8.

⁴⁴ Ilmu Islam, "Hadits Bukhari Nomor 1930," ilmuislam.id, 2024, <https://ilmuislam.id/hadits/10654/hadits-bukhari-nomor-1930> 9 (Diakses 24 Juli 2024).

ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha-usaha menengah.⁴⁵

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan Dalam Rujukan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), ialah hasil kerja (usaha, dsb).⁴⁶ Selanjutnya Pendapatan menurut Mardiasmo ialah tambahan atau kempunan ekonomi yang didapat seseorang untuk memenuhi kebutuhan dan menambah kekayaan diperoleh dalam negeri maupun luar negeri. Sedangkan pendapatan masyarakat menurut Rosidi adalah arus uang yang mengalir dari pihak pemilik usaha kepada masyarakat dalam bentuk upah, gaji, bunga, uang sewa dan laba.⁴⁷

Pendapatan seseorang dapat berbeda-beda tergantung pada jenis pekerjaan yang dilakukannya pada profesi tertentu, seperti pengrajin, buruh, pegawai, atau wirausaha. Gaji yang diterima seseorang setelah bekerja juga disebut sebagai pendapatan individu, atau pendapatan manusia. Pendapatan adalah uang yang diperoleh seseorang dengan kerja keras untuk dirinya sendiri atau keluarganya. Secara garis besar pendapatan adalah jumlah total yang diperoleh suatu bangsa atau masyarakat dari seluruh kegiatannya.⁴⁸

Badan Pusat Statistik mendefinisikan pendapatan sebagai seseorang

⁴⁵ Pemerintah Republik Indonesia, “Undang-Undang No 20 tentang Industri Kecil” (2008).

⁴⁶ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1989), 185.

⁴⁷ Mardiasmo, *Perpajakan Edisi Revisi* (Yogyakarta: Andi, 2011), 159.

⁴⁸ Randi R. Giang, “Pengaruh Pendapatan Terhadap Konsumsi Buruh Bangunan di Kecamatan Pineleng,” *Jurnal Emba* 1, no. 3 (2013): 249–50.

yang bekerja dan menerima gaji atau penghasilan berupa uang atau barang dalam jangka waktu tertentu. Badan Pusat Statistik mengklasifikasikan pendapatan dalam tiga definisi, yaitu. sebagai berikut:⁴⁹

- a. Pendapatan tunai adalah pendapatan finansial yang berasal dari upah.
- b. Pendapatan barang merupakan penerimaan yang berupa barang atau jasa yang dibeli disamakan dengan harga pasar, namun pihak yang menikmati barang atau jasa tersebut tidak melakukan transaksi.
- c. Penerimaan yang bukan merupakan penghasilan, yaitu penerimaan penjualan barang bekas, warisan, hadiah, pinjaman dan sebagainya.

2. Karakteristik Pendapatan

Dari segi akuntansi, semua pendapatan mempunyai ciri-ciri yang sama dalam pencatatannya, apapun jenis usaha yang dimilikinya, mulai dari pendapatan jasa hingga pendapatan penjualan barang jadi. Dua ciri yang membentuk pendapatan adalah sebagai berikut:

- a. Jika bertambah saldonya, harus dicatat disisi kredit. Setiap pencatatan di sisi kredit berarti akan menambah saldo pendapatan tersebut.
- b. Jika berkurang saldonya harus dicatat di sisi debet. Setiap pencatatan di sisi debet berarti akan mengurangi saldo pendapatan tersebut.

3. Klasifikasi Pendapatan

Menurut Kusnadi menyatakan bahwa pendapatan bisa diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu :

- a. Pendapatan Operasional

⁴⁹ Faridatul Fitriyah, "Pengaruh Pendapatan, Dana Talangan Haji dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji (Studi Pada Bni Syariah Tulungagung)," *Jurnal Nusamba* 1, no. 1 (2016): 60.

Pendapatan operasional adalah penghasilan yang diterima dari penjualan produk atau jasa, barang selama jangka waktu tertentu, yang merupakan kegiatan utama perusahaan, yang berkaitan langsung dengan kegiatan perusahaan induk. Selama perusahaan tetap beroperasi, perusahaan menerima pendapatan tersebut dan sifat normalnya sesuai dengan bisnis dan tujuan perusahaan.

Setiap perusahaan memiliki pendapatan operasional yang berbeda-beda tergantung jenis usaha yang dijalankannya. Pendapatan penjualan merupakan salah satu jenis pendapatan bisnis. Penjualan ini berlangsung dalam bentuk penjualan barang dan jasa yang merupakan tujuan utama usaha inti perusahaan. Penghasilan operasional diperoleh dari dua sumber yaitu:

- 1) Penjualan kotor adalah keseluruhan hasil penjualan suatu barang atau jasa, tidak diperhitungkan dalam berbagai pengurangan atau lainnya oleh pembeli.
- 2) Omset adalah jumlah pendapatan yang diterima dari penjualan barang atau jasa, dikurangi berbagai potongan yang menjadi hak pembeli.

b. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan yang bukan berasal dari penjualan produk atau jasa, barang, dan pendapatan perseroan selama jangka waktu tertentu. Penghasilan yang tidak berkaitan dengan usaha antara lain:

- 1) Penghasilan dari penggunaan harta pihak lain berupa pendapatan sewa, biaya izin, bunga, dan lain-lain.

- 2) Pendapatan dari penjualan properti, tidak termasuk surat berharga dan barang lain yang diproduksi pada tahun tersebut.
- 3) Pendapatan di luar bidang kegiatan perusahaan dalam kegiatan produksi dan komersial, yaitu pendapatan sewa, biaya lisensi, bunga, pendapatan, penjualan aset tetap, investasi jangka panjang serta dividen. Dan manfaat yang dimaksud adalah pendapatan yang diterima dari penambahan modal saham dari transaksi-transaksi yang bukan merupakan kegiatan utama entitas, serta kondisi-kondisi yang mempengaruhi keseluruhan investasi kecuali pemiliknya.⁵⁰

4. Jenis-Jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan digolongkan dalam tiga kelompok, yaitu:⁵¹

- a. Upah. Imbalan yang diterima setelah seseorang melakukan pekerjaan pada orang lain dan diberikan dalam waktu satu hari, minggu atau bulan
- b. Penghasilan dari usahanya sendiri, yaitu penghasilan dari menjalankan usaha milik seseorang atau anggota keluarga dan hasil pekerjaan keluarga anggota itu sendiri, tidak memperhitungkan biaya penanaman modal.
- c. Penghasilan yang didapatkan dari usaha lain ialah penghasilan yang didapatkan tanpa bekerja seperti penghasilan sewa apartemen, dana pensiun serta sumbangan dari orang lain.

⁵⁰Hestanto, "Pengertian Pendapatan," www.hestanto.web.id, 2018, <https://www.google.com/amp/s/www.hestanto.web.id/pengertianpendapatan/amp/> (diakses 17 Januari 2024).

⁵¹ Ferry Christian Ham, "Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT Bank Perkreditan Rakyat Prisma dan Manado," *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 2018, 629–30.

5. Indikator Pendapatan

Menurut Bramastuti, indikator pendapatan antara lain:⁵²

a. Penghasilan per bulan

Merupakan penghasilan yang didapat dalam rentang waktu 30 hari atau satu bulan.

b. Anggaran biaya sekolah

Alokasi dana yang diperuntukkan untuk biaya pendidikan keluarga.

c. Beban keluarga yang ditanggung

Tanggung jawab ekonomi yang harus dikeluarkan sesuai dengan jumlah keluarga yang belum memiliki penghasilan.

Selain itu, pendapatan penduduk juga digolongkan menjadi 4 bagian menurut Badan Pusat Statistik, yaitu:

a. Golongan pendapatan sangat tinggi adalah penduduk yang memiliki gaji melebihi Rp3,5 juta per bulan.

b. Golongan pendapatan tinggi adalah penduduk yang memiliki gaji antara Rp2,5 juta hingga Rp3,5 juta per bulan.

c. Golongan pendapatan sedang adalah penduduk yang memiliki gaji antara Rp1,5 juta hingga Rp2,5 juta per bulan.

d. Golongan pendapatan rendah adalah penduduk yang memiliki gaji kurang dari Rp1,5 juta per bulan.⁵³

⁵² Bramastuti, "Pengaruh Prestasi Sekolah dan Tingkat Pendapatan Keluarga terhadap Motivasi Berwiraswasta Siswa SMK Bakti Oetama Gondangrejo Karanganyar" (Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2009), 48.

⁵³ Liani Surya Rakasiwi dan Achmad Kautsar, "Pengaruh Faktor Demografi dan Sosial Ekonomi terhadap Status Kesehatan Individu di Indonesia," *Kajian Ekonomi Keuangan* 5, no. 2 (2021): 146–57, <https://doi.org/https://doi.org/10.31685/kek.v5i2>.

6. Pendapatan dalam Pandangan Islam

Menurut pemahaman Islam, pendapatan merupakan pendapatan dari usaha yang halal. Penghasilan yang halal bisa mendatangkan keberkahan Tuhan. Kekayaan yang diperoleh dari mencuri, korupsi bahkan menimbulkan hukuman di akhirat. Padahal, harta yang halal mendatangkan keberkahan di dunia dan keamanan di akhirat.⁵⁴ Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-nahl ayat 114 yang berbunyi :

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا ۗ وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُنتُمْ لِيَآئِهِ تَعْبُدُونَ

Artinya : Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezki yang Telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu Hanya kepada-Nya saja menyembah.

Petikan diatas menjelaskan bahwa Allah membimbing hambanya mencari makan berdasarkan dua prinsip utama. Pertama adalah halal, diperintahkan oleh Allah, Kriteria kedua yaitu thayyib (baik dan bergizi), yaitu tidak membahayakan tubuh dan pikiran. Nilai-nilai Islam sangat didukung dalam kehidupan keluarga Muslim. Oleh karena itu, harus dipahami bahwa proses kegiatan perekonomian harus didasarkan pada legalitas Halal dan Haram. Produktivitas (pekerjaan), konsumsi, transaksi, investasi. Karena umat Islam harus memperhatikan aspek hukum ini dalam proses distribusi pendapatan. Dalam Islam, pembagian pendapatan dari unsur Haram sangat tidak dapat ditolerir. Dalam Islam, cara distribusi pendapatan juga berdasarkan hukum.

⁵⁴ Almalia, “Strategi Pendidikan dan Pendapatan dalam Strategi Manajemen Keuangan Keluarga Ditinjau dari Perspektif Islam” (Skripsi Program Ekonomi Islam IAIN Raden Intan Lampung, 2015), 32.