

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Home Industry

1. Definisi *Home Industry*

Home Industry (Industri Rumah Tangga) adalah jenis usaha kecil yang dilakukan di dalam rumah. Usaha ini biasanya memanfaatkan keterampilan yang dimiliki dan sumber daya yang tersedia di sekitar. Berbagai macam bisnis dapat dimulai oleh individu atau keluarga dengan modal yang tidak terlalu besar. *Home Industry* dikelola di tempat tinggal, dan seringkali pemiliknya adalah salah satu anggota keluarga. Jenis usaha ini cenderung memproduksi barang atau menawarkan layanan dalam skala kecil. Sektor yang dapat dicakup oleh *Home Industry* termasuk makanan, kerajinan tangan, pakaian, serta jasa layanan.²⁷

2. Karakteristik *Home Industry*

Adapun karakteristik *Home Industry*, antara lain :

- a. Modal Kecil, memerlukan modal awal yang biasanya lebih rendah jika dibandingkan dengan bisnis besar.
- b. Sumber Daya Lokal, mengandalkan sumber daya yang ada dari lingkungan sekitar.
- c. Tenaga Kerja Keluarga, seringkali melibatkan anggota keluarga selama proses produksi.

²⁷ Ahmad Fadlan dkk, *Pertumbuhan Home Industry Dan Transformasi Digital Dalam Dunia Bisnis* (Serasi Media Teknologi, 2024), <https://books.google.co.id/books?id=WWcvEQAAQBAJ>. Hal 1.

- d. Skala Kecil, produksi dilakukan dalam jumlah yang umumnya terbatas.
- e. Fleksibilitas Waktu, pemilik dapat menyesuaikan jadwal kerja sesuai dengan kebutuhan keluarga.²⁸

3. Strategi Pemasaran *Home Industry*

Strategi pemasaran *Home Industry* dapat dilakukan melalui :

- a. Media Sosial, memanfaatkan *platform* seperti Instagram dan Facebook untuk mengiklankan produk.
- b. Pemasaran dari Mulut ke Mulut, menggunakan saran dari teman dan keluarga.
- c. Pasar Lokal, ikut serta dalam bazar, pasar tradisional, pasar malam, atau festival setempat.
- d. Toko Online, membangun toko online melalui situs web atau *platform e-commerce* untuk mencapai lebih banyak pelanggan.²⁹

4. Kelebihan dan Kekurangan *Home Industry*

a. Kelebihan *Home Industry*

Kelebihan yang dimiliki *Home Industry*, antara lain :

- 1) Biaya operasional yang minim, dengan menggunakan rumah sebagai lokasi usaha, pengeluaran untuk sewa dan utilitas bisa dikurangi.
- 2) Peluang untuk menyediakan pekerjaan, usaha rumahan mampu

²⁸ Ahmad Fadlan dkk, *Pertumbuhan Home Industry Dan Transformasi Digital Dalam Dunia Bisnis* (Serasi Media Teknologi, 2024), hal 1. <https://books.google.co.id/books?id=WWcvEQAAQBAJ>.

²⁹ Fadlan dkk, hal 2-3.

memberikan pekerjaan bagi keluarga dan orang-orang di sekitar.

- 3) Keterampilan fleksibel, pemilik dapat memilih waktu dan cara kerja yang sesuai dengan kenyamanan mereka.
- 4) Inovasi dan Kreativitas, memberi peluang untuk mencoba produk baru dan mengekspresikan kreativitas.

b. Kekurangan *Home Industry*

Kekurangan yang dimiliki *Home Industry*, antara lain :

- 1) Keterbatasan pasar, kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih besar dapat mempengaruhi kemungkinan pertumbuhan.
- 2) Pengelolaan waktu, menggabungkan tugas rumah dengan usaha bisa menjadi sulit.
- 3) Regulasi dan perizinan, di beberapa wilayah ada aturan yang ketat mengenai izin usaha yang harus ditaati.
- 4) Persaingan, banyaknya industri rumahan yang muncul membuat persaingan di pasar lokal menjadi sangat sengit.³⁰

B. Pendapatan

1. Definisi Pendapatan

Pendapatan adalah semua penerimaan, baik tunai maupun non-tunai, yang berasal dari penjualan barang atau jasa dalam periode tertentu. Pendapatan (revenue) adalah penerimaan yang diperoleh dalam periode waktu tertentu. Pendapatan yaitu semua yang diterima dari hasil penjualan barang dan jasa yang diperoleh dalam unit usaha. Definisi

³⁰ Fadlan dkk, hal 1-2.

pendapatan (revenue) berbeda dari definisi penghasilan (income). Pendapatan (revenue) adalah pendapatan yang belum dikurangi biaya dan beban, sedangkan penghasilan adalah pendapatan bersih yang sudah dipotong dengan beban dan biaya. Pendapatan seseorang dapat terkait dengan jenis pekerjaan yang dilakukannya sesuai dengan profesi masing-masing, seperti pengusaha, buruh, pegawai, tukang, dan lainnya. Setelah bekerja, seseorang mendapatkan pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.³¹

2. Jenis Pendapatan

Pendapatan adalah semua hasil ekonomi yang diterima oleh individu atau rumah tangga dalam waktu tertentu, yang juga menjadi indikator utama untuk mengukur kesejahteraan masyarakat. Secara konseptual, pendapatan mencerminkan total penerimaan yang didapat tanpa memperhatikan jenis aktivitas spesifik yang terkait dalam periode tersebut. Jenis pendapatan bisa dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

- a. Pendapatan Ekonomi merupakan total sumber daya finansial yang dapat digunakan oleh sebuah keluarga dalam waktu tertentu tanpa mengubah nilai aset bersih (net asset) mereka. Cakupan pendapatan ini sangat luas, termasuk gaji atau upah kerja, bunga dari deposito, hingga berbagai bentuk bantuan atau transfer dari pemerintah.
- b. Pendapatan Uang, berbeda dengan pendapatan ekonomi, pendapatan uang memiliki cakupan yang lebih sempit. Jenis

³¹ Anggia Ramadhan, dkk, *Teori Pendapatan* (Tahta Media Group, 2023) hal 1-2.

pendapatan ini hanya menghitung aliran dana tunai yang diterima keluarga sebagai imbalan atas faktor produksi yang diberikan dalam periode tertentu. Pendapatan ini umumnya mengabaikan penerimaan non-kas atau penghasilan transfer, sehingga nilainya seringkali lebih kecil dibandingkan pendapatan ekonomi.

Jenis-jenis pendapatan dapat ini dibedakan menjadi :

- a. Pendapatan primer (Asli): Adalah penghasilan yang diterima oleh orang yang terlibat langsung dalam produksi barang atau jasa. Pendapatan ini diberikan sebagai imbalan atas kontribusi langsung dalam menambah nilai suatu produk di lapangan.
- b. Pendapatan sekunder (Turunan): Adalah penghasilan yang diterima oleh kelompok orang yang tidak terlibat langsung dalam produksi barang. Pendapatan ini biasanya diterima oleh penyedia jasa profesional atau pegawai negeri, seperti dokter dan pengacara.

Pendapatan menurut perolehannya dibedakan menjadi :

- a. Pendapatan kotor, merupakan total nilai penerimaan yang diperoleh oleh pelaku usaha atau rumah tangga dalam waktu tertentu, sebelum dikurangi biaya operasional atau pengeluaran lainnya.
- b. Pendapatan bersih, merupakan sisa pendapatan yang benar-benar diterima setelah total penerimaan dikurangi dengan berbagai biaya produksi, beban operasional, serta pengeluaran lainnya. Pendapatan ini mencerminkan keuntungan nyata bagi pelaku usaha.³²

³² Ramadhan, dkk. Hal 6-8.

3. Sumber Pendapatan

Pendapatan merujuk pada penghasilan bersih, yaitu jumlah yang tersisa dari penerimaan setelah dikurangi semua biaya pengeluaran operasi. Secara ekonomi, pendapatan tersebut muncul melalui proses transaksi jual beli yang terjadi sesuai kesepakatan antara pihak penjual dan pembeli. Sumber pendapatan dapat diperoleh dari dua sumber yaitu:

- a. Pendapatan dari Usaha Mandiri, merupakan total nilai hasil produksi setelah dikurangi semua biaya operasional yang dibayar. Pendapatan ini berasal dari unit usaha yang dikelola sendiri atau oleh keluarga, seperti aktivitas jual beli (toko atau online), penyediaan jasa, buruh, dan bentuk kewirausahaan mandiri lainnya.
- b. Pendapatan dari Sumber Lain, jenis pendapatan ini diperoleh tanpa melibatkan tenaga kerja langsung dari pemilik. Pendapatan ini bersifat tambahan atau sampingan, yang berasal dari penggunaan aset atau hak tertentu, seperti hasil sewa properti, bunga tabungan, dana pensiun, hingga sumbangan dari pihak luar.³³

4. Tingkat Pendapatan

Tingkat pendapatan berfungsi sebagai tanda penting dalam menilai kualitas hidup sebuah keluarga. Secara umum, sumber pendapatan keluarga bersifat beragam, yang berarti tidak hanya mengandalkan satu sumber tetapi berasal dari dua atau lebih saluran penghasilan. Pengumpulan pendapatan ini sangat berhubungan dengan

³³ Ramadhan, dkk. Hal 8-9.

kemampuan keluarga dalam memenuhi kebutuhan dasar mereka. Keadaan pendapatan yang sedikit sering kali menjadi alasan bagi anggota keluarga untuk meningkatkan kerja agar dapat menjamin kelangsungan hidup. Tingkat pendapatan dibagi menjadi empat kelompok utama. Penggolongan ini didasarkan pada jumlah rata-rata penghasilan bulanan seperti berikut:

- a. Kelompok pendapatan sangat tinggi, mencakup penduduk dengan rata-rata penghasilan bulanan lebih dari Rp 3. 500. 000.
- b. Kelompok pendapatan tinggi, merujuk pada rata-rata penghasilan yang berada antara lebih dari Rp 2. 500. 000 hingga Rp 3. 500. 000 per bulan.
- c. Kelompok pendapatan sedang, ditujukan untuk penduduk dengan penghasilan rata-rata di antara lebih dari Rp 1. 500. 000 sampai dengan Rp 2. 500. 000 setiap bulannya.
- d. Kelompok pendapatan rendah, mengategorikan penduduk yang memiliki pendapatan rata-rata di bawah Rp 1. 500. 000 per bulan.³⁴

³⁴ Ramadhan, dkk. Hal 11.