

**PENGARUH MODAL, UPAH TENAGA KERJA, BIAYA
BAHAN BAKU, DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP
PENDAPATAN *HOME INDUSTRY* PERLENGKAPAN
DAPUR UD SAFIRA ALUMINIUM SURABAYA**

SKRIPSI

Oleh :

**ILMA DZUUMIRROTIN FARIDAH
NIM : G91218078**



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
SURABAYA**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya, Ilma Dzuumirrotin Faridah, G91218078, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar Pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 18 Juli 2022

Saya yang menyatakan



Ilma Dzuumirrotin Faridah

NIM. G91218078

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Surabaya, 18 Juli 2022

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized loop at the top and a long, sweeping horizontal stroke at the bottom.

Hj. Nurlailah, S.E., M.M.

NIP. 196205222000032001

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH MODAL, UPAH TENAGA KERJA, BIAYA BAHAN BAKU, DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP PENDAPATAN *HOME INDUSTRY* PERLENGKAPAN DAPUR UD. SAFIRA ALUMINIUM SURABAYA

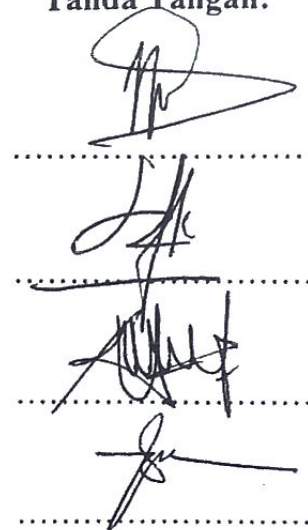
oleh
Ilma Dzuumirrotin Faridah
NIM: G91218078

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 3 Agustus 2022 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Susunan Dewan Penguji:

1. Hj. Nurlailah, S.E., M.M
NIP. 196205222000032001
(Penguji 1)
2. Dr. Lilik Rahmawati, S.Si., M.E.I
NIP. 198106062009012008
(Penguji 2)
3. Nurul Lathifah, S.A., M.A.
NIP. 198905282018012001
(Penguji 3)
4. Debby Nindya Istiandari, M.E.
NIP. 199512142022032002
(Penguji 4)

Tanda Tangan:



Surabaya, 10 Januari 2023



Drs. Mujal Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I
NIP. 197005142000031001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ilma Dzuumirrotin Faridah
NIM : G91218078
Fakultas/Jurusan : FEBI/Ilmu Ekonomi
E-mail address : ilmafaridah45@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku, dan Biaya Promosi terhadap Pendapatan *Home Industry* Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Surabaya

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 14 Desember 2022

Penulis


(Ilma Dzuumirrotin Faridah)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “**Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku, dan Biaya Promosi terhadap Pendapatan *Home Industry* UD Safira Aluminium Surabaya**” bertujuan untuk menjawab pertanyaan pengaruh signifikan variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi secara parsial dan simultan.

Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi berganda dengan menggunakan data sekunder laporan keuangan yang diperoleh dari *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya. Pengolahan data penelitian menggunakan bantuan *software* Eviews 9.

Hasil dari penelitian ini, secara simultan variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi terdapat pengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya. Melalui uji F $p - value$ sebesar $0,0000 < \alpha = 5\%$. Secara parsial variabel upah tenaga kerja dan biaya promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, masing - masing menunjukkan nilai sebesar $0,4887$ dan $0,0922 > \alpha = 5\%$. Sedangkan untuk variabel modal dan bahan baku memiliki pengaruh signifikan, masing – masing bernilai $0,0016$ dan $0,0011 < \alpha = 5\%$. Dari analisis tersebut disimpulkan bahwa berpengaruh signifikan antara variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi secara simultan. Secara individu, variabel modal dan biaya bahan baku memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan, sedangkan variabel upah tenaga kerja dan biaya promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya.

Saran dari penelitian ini untuk pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya agar memperhatikan catatan keuangan ketika terdapat transaksi keluar atau masuk dan segera mencatatnya. Hal ini bertujuan ketika usaha memasuki periode berikutnya dapat dilakukan perencanaan dan perhitungan yang tepat.

Kata kunci : Modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, biaya promosi, *home industry*

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Kegunaan Penelitian.....	10
BAB 2 LANDASAN TEORI	11
2.1 Sektor Industri	11
2.2 Modal.....	23
2.3 Upah Tenaga Kerja.....	25
2.4 Biaya Bahan Baku.....	30
2.5 Biaya Promosi	33
2.6 Pendapatan.....	35
2.7 Penelitian terdahulu.....	39
2.8 Kerangka Konseptual	43
2.9 Hipotesis.....	43
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	46
3.1 Jenis Penelitian	46
3.2 Waktu dan Lokasi Penelitian.....	46
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian	46
3.4 Variabel Penelitian	47

3.5	Definisi Operasional.....	47
3.6	Data dan Sumber Data.....	48
3.7	Teknik pengumpulan Data	48
3.8	Teknik Analisis Data	49
3.8.1	Uji Asumsi Klasik.....	49
3.8.2	Regresi Linear Berganda.....	54
3.8.3	Uji Hipotesis.....	55
BAB 4	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	57
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	57
4.2	Gambaran Umum Data Penelitian.....	58
4.3	Analisis Data	66
4.3.1	Asumsi Klasik.....	66
4.3.2	Analisis Regresi.....	69
4.3.3	Uji Hipotesis.....	71
4.4	Pembahasan.....	74
4.4.1	Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku, dan Biaya Promosi terhadap Pendapatan <i>Home Industry</i> Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Surabaya Secara Simultan	74
4.4.2	Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku, dan Biaya Promosi terhadap Pendapatan <i>Home Industry</i> Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Surabaya Secara Parsial.....	75
BAB 5	PENUTUP.....	85
5.1	Kesimpulan.....	85
5.2	Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	87
BIODATA PENULIS	92
LAMPIRAN	93

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laporan Pendapatan <i>home industry</i> perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya periode Januari 2018–Desember 2020	6
Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu.....	40
Tabel 4.1 Modal <i>Home Industry</i> Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Per Bulan Januari 2018–Desember 2022	59
Tabel 4.2 Upah Tenaga Kerja <i>Home Industry</i> Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Per Bulan Januari 2018–Desember 2022.....	61
Tabel 4.3 Biaya Bahan Baku <i>Home Industry</i> Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Per Bulan Januari 2018–Desember 2022.....	63
Tabel 4.4 Biaya Promosi <i>Home Industry</i> Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Per Bulan Januari 2018–Desember 2022.....	64
Tabel 4.5 Pendapatan <i>Home Industry</i> Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Per Bulan Januari 2018–Desember 2022.....	65
Tabel 4.6 Uji Normalitas.....	66
Tabel 4.7 Uji Multikolinieritas.....	67
Tabel 4.8 Uji Heteroskedastisitas	68
Tabel 4.9 Uji Autokorelasi.....	68
Tabel 4.10 Uji Regresi Berganda.....	69
Tabel 4.11 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kurva Permintaan Tenaga Kerja	28
Gambar 2.2 Kurva Penawaran Tenaga Kerja	29
Gambar 2.4 Kerangka konseptual	43



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Sekunder.....	93
Lampiran 2 Hasil Uji Normalitas.....	96
Lampiran 3 Hasil Uji Multikolineritas.....	96
Lampiran 4 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	96
Lampiran 5 Hasil Uji Autokorelasi.....	97
Lampiran 6 Hasil Uji Regresi Berganda.....	97
Lampiran 7 Hasil Uji F.....	98
Lampiran 8 Hasil Uji t.....	98
Lampiran 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	98



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebagai salah satu negara berkembang, Indonesia berupaya melakukan pembangunan dari berbagai aspek, terutama dalam hal perekonomian. Berdirinya beberapa perindustrian menjadi salah satu langkah pemerintah Indonesia memperbaiki ekonomi bangsanya. Jumlah industri usaha akan bertambah sejalan dengan pergerakan ekonomi yang cepat. Nuraini dalam jurnal Romadhoni Triadi menjelaskan bahwa dalam menganalisis pembangunan ekonomi, pertumbuhan ekonomi adalah salah satu parameter penting. Perubahan ekonomi suatu negara dapat terlihat dari produksi barang atau jasa mengalami peningkatan atau tidak (Romadhoni Triadi et al., 2018). Menurut Kotler dan Keller dalam jurnal Mariatun Ika Lis, Produk merupakan sesuatu dengan berbagai macam bentuk yang dapat dipasarkan dengan tujuan dapat memenuhi kebutuhan/keinginan konsumen, termasuk di dalamnya jasa, *property*, ide, informasi, barang, fisik, orang, acara dan organisasi (Mariatun Ika Lis, 2017). Banyak pula dari industri-industri manufaktur yang mengeluarkan produk yang sejenis, sehingga menyebabkan persaingan antar perusahaan.

Dalam mengejar ketertinggalan pertumbuhan ekonomi dengan cara mempercepat perindustrian, pemerintah akan dihadapkan oleh masalah baru sebagai akibat dari proses tersebut. Data pertumbuhan penduduk Indonesia pada tahun 2021 mengalami peningkatan sebanyak 273 juta jiwa lebih dibandingkan pada

tahun sebelumnya (Winoto, 2022). Lonjakan pertumbuhan penduduk yang semakin signifikan dari tahun ke tahun menyebabkan sempitnya lapangan pekerjaan. Di sisi lain, karakteristik sebuah perusahaan dalam menjaga keberlangsungan usahanya dengan cara mencari keuntungan yang sebesar-besarnya dan sebisa mungkin menekan biaya-biaya produksi seminimal mungkin dalam proses produksinya (Erwin Fahmi, 2019, p. 1-2). Banyak kasus di Industri manufaktur dalam melakukan usaha dalam memperoleh keuntungan yang besar memilih teknologi sebagai unsur dalam membantu proses produksi daripada tenaga manusia. Hal ini mengakibatkan tingkat pengangguran semakin meningkat yang disebabkan pemutusan kerja sebagai dampak dari pilihan perusahaan dalam meningkatkan *output*. Kondisi tersebut mengharuskan masyarakat yang terdampak pemutusan kerja dalam memenuhi kebutuhannya mengambil sektor informal.

Pemenuhan kebutuhan manusia dapat terpenuhi melalui berbagai sektor, diantaranya seperti sektor pertanian, restoran, keuangan dan jasa dan lain sebagainya. Begitupun kebutuhan rumah tangga, khususnya kebutuhan dapur. UD Safira Aluminium yang berada di Surabaya merupakan *home industry* yang bergerak dalam memproduksi perlengkapan dapur. *Home Industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium berdiri pada tahun 2008 yang digagas oleh Bu Fira dan suami beliau sebagai pemilik usaha. Produk yang dihasilkan yaitu rak piring sebagai produk utama dan beberapa produk lainnya seperti pembuatan lemari, jemuran, dan lain lain. Dalam perkembangannya, *home industry* UD Safira dibantu oleh beberapa tenaga kerja.

Kebutuhan akan modal sudah pasti dibutuhkan hampir di berbagai industri untuk menjalankan usahanya. Modal digunakan untuk mempersiapkan apa saja yang dibutuhkan selama kegiatan produksi berlangsung, misalnya kebutuhan bangunan, peralatan–peralatan yang sesuai dengan bidang usaha yang dijalankan, dan biaya–biaya lainnya. Akan tetapi, jika dalam perhitungannya tidak dicermati, maka akan menimbulkan masalah. Modal yang diperoleh terlalu besar akan menimbulkan beban biaya, terutama yang bukan bersumber dari modal pribadi. Namun, jika modal yang ada terlalu sedikit juga dapat mengganggu jalannya kegiatan usaha (Erwin Fahmi, 2019, p. 3).

Berdasarkan informasi awal yang didapatkan melalui wawancara, Bu Fira menuturkan bahwa untuk usahanya, modal merupakan faktor utama yang harus didapat sebelum memenuhi faktor-faktor lainnya. Modal yang digunakan oleh beliau bersumber dari berbagai pihak.

Seiring dengan berkembangnya usaha, seorang pengusaha akan mengalami kesulitan dalam memproduksi produknya. Maka, kebutuhan akan tenaga kerja dibutuhkan untuk membantu proses produksi tersebut yang akan di jual kepada konsumen. Kebutuhan tenaga kerja ditentukan berdasarkan permintaan barang/jasa dari konsumen. Jika ingin mempertahankan jumlah tenaga kerja, pengusaha harus mempertahankan permintaan konsumen agar tetap stabil atau dapat juga dilakukan peningkatan secara bertahap (Sri Maryati et al., 2021).

Dalam hal ketenagakerjaan, industri rumah tangga dapat mengurangi angka pengangguran dan secara otomatis angka kriminalitas juga ikut menurun. Kebutuhan tenaga kerja juga merupakan kebutuhan penting bagi *home industry*

perlengkapan dapur UD Safira Aluminium karena berdampak pada pengiriman barang pada konsumen. Dengan tenaga kerja yang dimiliki sebanyak 12 orang, *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium dapat melakukan pengiriman sebanyak 3 kali dalam seminggu kepada konsumen.

Tenaga kerja yang terdapat dalam *home industry* milik Bu Fira didominasi laki – laki. Sesuai dengan ciri khas *home industry* atau industri kecil, Bu Fira selain menerima tenaga kerja yang berpengalaman, beliau juga menerima tenaga kerja tanpa berdasarkan pengalaman menurut Bu Fira, jika calon tenaga kerja yang belum memiliki pengalaman terdapat etos kerja dalam diri mereka, keterampilan yang akan didapatkan melalui instruksi dari pemilik bagi *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

Selain faktor tenaga kerja, pengelolaan barang membutuhkan unsur bahan baku untuk menciptakan sebuah produk. Bahan baku merupakan unsur penting agar dapat menghasilkan barang yang memiliki nilai jual. Jika pemilihan bahan baku yang akan digunakan memiliki kualitas yang baik, maka hasil produksi yang terbentuk juga akan memiliki *good value*. Oleh karena itu, perlunya pelaku industri mengetahui informasi dalam memperoleh bahan baku yang berkualitas baik dalam menunjang produktivitasnya. Bahan utama yang dibutuhkan dalam *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium adalah kaca dan aluminium yang diperoleh dari toko yang menjual bahan tersebut di daerah Dupak Surabaya dengan informasi yang didapat melalui teman pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium. Bu Fira selaku pemilik *home industry* tersebut juga mengupayakan agar bahan baku yang di-

perolehnya memiliki kualitas baik sehingga konsumen merasa puas terhadap produk yang akan dihasilkan.

Dibutuhkannya suatu faktor dalam rangka memperkenalkan produknya terhadap masyarakat. Sebagai salah satu bagian bauran pemasaran, promosi dianggap dapat memberikan kontribusi terhadap para produsen dalam upaya meningkatkan jumlah penjualannya. Selain itu, promosi juga dapat dijadikan sarana informasi terkait produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan, sehingga konsumen dapat melakukan pertimbangan untuk memperoleh produk mana yang akan dibeli. Promosi yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara inovatif dan efektif serta dapat memilih media yang tepat, akan berdampak pada keputusan konsumen dalam memilih barang yang sesuai dengan selera mereka maupun kebutuhannya, karena pada dasarnya promosi merupakan bentuk sikap membujuk, merayu, atau memberikan informasi mengenai produk yang telah diproduksi, sehingga pembeli tahu dan memutuskan berdasarkan beberapa pertimbangan untuk membeli produk tersebut. Melalui kegiatan promosi diharapkan mampu memenuhi tujuan perusahaan (Mariatun Ika Lis, 2017).

Promosi yang dilakukan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium pada mulanya dengan mencetak beberapa gambar produksinya dalam bentuk brosur. Selain itu, promosi juga dilakukan dengan *personal selling* dimana pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium menawarkan langsung terhadap calon konsumen. Akan tetapi, seiring dengan berkembangnya teknologi komunikasi, produk yang dihasilkan dipromosikan melalui media sosial berupa whatsapp.

Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium berupa modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi dapat dilihat melalui tabel 1.1 yang menunjukkan pendapatan per bulannya.

Tabel 1.1 Laporan Pendapatan
Home Industry Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium
Periode Januari 2018 – Desember 2020

Total	2018	2019	2020
Modal	1.172.000.000,00	1.157.000.000,00	1.114.500.000,00
Upah Tenaga kerja	76.000.000,00	84.500.000,00	70.000.000,00
Biaya Bahan baku	811.000.000,00	761.500.000,00	592.500.000,00
Biaya Promosi	270.000,00	345.000,00	382.000,00
Pendapatan	753.500.000,00	832.000.000,00	489.600.000,00

Setiap menjalankan usaha, seorang pengusaha akan menghadapi beberapa masalah yang jika tidak mencari solusi yang tepat, maka dapat mengakibatkan bisnis yang dijalankan tidak mengalami perkembangan atau kemungkinan terburuknya berdampak pada gulung tikarnya usaha tersebut. Selama hampir 15 tahun menjalankan bisnisnya, Bu Fira mengalami beberapa kesulitan, antara lain :

- 1) Tenaga kerja yang berkurang yang disebabkan keluar masuknya tenaga kerja yang berakibat pada lamanya pengiriman barang. Pada saat tenaga kerja berjumlah 12 orang mampu mendistribusikan barang 3 kali dalam seminggu. Karena tenaga kerja berkurang dan tersisa 2 tenaga kerja, maka pendistribusian dapat dilakukan 1 kali dalam seminggu.

- 2) Banyaknya pesaing dengan memproduksi barang sejenis. Pesaing usaha ini juga berasal dari tenaga kerja lama *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium yang keluar dan membuat usaha yang serupa. Karena hal ini terjadi, maka jumlah agen yang telah menjadi pelanggan dari *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium mengalami pengurangan yang berawal dari 6 agen menjadi 4 agen.
- 3) Perputaran modal untuk menjalankan usaha pada periode selanjutnya mengalami kendala disebabkan konsumen yang membeli produk dari *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium secara kredit belum melunasi sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Masalah – masalah tersebut akan mempengaruhi pendapatan dari *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya.

Akan tetapi, dalam upaya pengembangan *home industry* dan industri kecil, terdapat beberapa tantangan, salah satunya kondisi ekonomi yang tidak stabil. Melalui data BPS (Badan Pusat Statistik), PDRB Surabaya berdasarkan harga konstan tahun 2010 menunjukkan adanya penurunan terhadap pertumbuhan ekonomi sebesar 4,85% pada tahun 2020 dari periode sebelumnya yaitu sebesar 6,09%. Lapangan usaha yang terdiri dari 17 jenis usaha, yang bertahan sebanyak 6 jenis. Sebesar 11 lapangan usaha lainnya mengalami kontraksi pertumbuhan ekonomi, termasuk lapangan usaha kelompok perdagangan besar dan eceran yang berkontraksi sebesar -8,57% pada tahun 2020. Berdasarkan da-

ta tersebut, dapat diketahui bahwa usaha perdagangan sedang mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha pada sektor perdagangan (BPS, 2021). Hal tersebut juga berdampak pada keberlangsungan produktivitas pada UD Safira Aluminium.

Penelitian Arininoer Maliha yang berjudul pengaruh modal, tenaga kerja, dan bahan baku terhadap tingkat pendapatan industri kue Mitra Cake dalam perspektif ekonomi islam di Bandar Lampung, yang menunjukkan hasil bahwa secara parsial faktor modal dan tenaga kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan industri kue Mitra Cake, sedangkan faktor bahan baku secara parsial menunjukkan tidak terdapat pengaruh positif terhadap pendapatan industri kue Mitra Cake (Arininoer Maliha, 2018, p. ii).

Penelitian lainnya yaitu Nuraida dalam penelitiannya yang berjudul pengaruh modal, promosi, dan lokasi terhadap tingkat pendapatan pedagang *fast food* di Kabupaten Aceh Utara, menunjukkan hasil penelitian terdapat pengaruh secara parsial pada variabel modal, promosi, dan lokasi terhadap tingkat pendapatan pedagang *fast food* di Kabupaten Aceh Utara. Secara simultan, variabel-variabel *independent* tersebut berpengaruh terhadap variabel *dependen* (Nuraida, 2020).

Penelitian terhadap industri perlengkapan dapur masih jarang ditemukan. Selain itu, usaha berbasis rumahan juga berpotensi untuk menggunakan tenaga kerja yang berasal dari keluarga atau lingkungan sekitar, sehingga hal tersebut dapat bermanfaat untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat di sekitar *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium. Berbagai macam

problem yang terjadi seperti keperluan modal, biaya dalam memperoleh bahan baku, kebutuhan tenaga kerja, dan mempromosikan produk yang dihasilkan yang terjadi pada *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium membuat peneliti memutuskan untuk mengangkat judul **“Pengaruh modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium, Surabaya”**.

1.2 Rumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang yang telah menjelaskan permasalahan yang terjadi, maka peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi secara simultan dapat berpengaruh terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya?
2. Apakah variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi secara parsial dapat berpengaruh terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD. Safira Aluminium Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya.

2. Untuk mengetahui variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD. Safira Aluminium Surabaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

a. Manfaat teoritis

Dari pelaksanaan penelitian ini, diharapkan dapat menjadi sumber referensi bagi kalangan akademisi sebagai bahan pembelajaran maupun pengembangan pada penelitian selanjutnya dalam ruang lingkup industri dan faktor-faktor produksinya.

b. Manfaat praktis

1. Memahami terhadap suatu keadaan industri yang sesuai dengan kondisi lapangan serta menghubungkannya dengan teori-teori yang telah diperoleh melalui bangku kuliah.
2. Memberi edukasi kepada pemilik usaha *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium dalam mengembangkan usahanya dengan mengetahui apa saja yang menjadi permasalahan dan faktor pendorong yang dapat mempengaruhi produktivitas suatu perusahaan.

BAB 2

LANDASAN TEORI

2.1 Sektor Industri

2.1.1 Pengertian Industri

Industri diartikan secara teori dan secara umum. Secara teori, industri didefinisikan sebagai perkumpulan perusahaan yang memproduksi barang sejenis dalam suatu pasar. Kemudian secara umum Industri berarti aktivitas ekonomi yang masuk dalam kategori sektor sekunder. Industri dapat dibagi menjadi 3 macam, yaitu industri sekunder, industri tersier, dan industri primer. Perkembangan industri harus dilakukan sebab terdapat *term of trade* atau dasar tukar tinggi sehingga menguntungkan pihak perusahaan dan memiliki nilai tambah lebih besar sehingga menjadikan sektor industri bernilai tinggi daripada sektor-sektor lainnya. Produk yang dihasilkan dari sektor industri juga beragam sehingga menghasilkan marginal tinggi bagi pemakainya (konsumen) (Eka Fatma Aprilia, 2020, p. 28-29).

2.1.2 Jenis-Jenis Industri

Dalam Undang-Undang Nomor 5 tahun 1984 menyebutkan jika industri ialah gerakan atau aktivitas ekonomi yang melakukan pengelolaan barang yang berawal dari bahan mentah hingga barang jadi sehingga menghasilkan *output* yang bermutu tinggi. Kegiatan tersebut dilakukan agar kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi. Berdasarkan

tenaga kerja, BPS mengelompokkan industri pengolahan menjadi 4 yaitu :

1. Pada industri besar, jumlah tenaga kerja yang ada di dalamnya berjumlah 100 orang atau lebih.
2. Pada industri sedang, jumlah tenaga kerja yang ada di dalamnya berjumlah 20 hingga 99 orang.
3. Pada industri kecil, jumlah tenaga kerja yang ada di dalamnya berjumlah 5 hingga 19 orang.
4. Pada industri rumah tangga, jumlah tenaga kerja yang ada di dalamnya berjumlah 1 hingga 4 orang (BPS, 2021). Melalui Keppres Nomor 127 tahun 2001 mengatakan secara *general*, usaha kecil bergerak dalam bidang perdagangan barang dan jasa serta bidang perindustrian. Adapun beberapa bidang industri yang dapat dilakukan oleh usaha kecil, antara lain:

1. Industri makanan dan minuman
2. Industri pengolahan hasil hutan dan kebun non pangan
3. Industri tekstil
4. Industri kerajinan
5. Industri jasa perbaikan dan pemeliharaan
6. Industri penyempurnaan barang
7. Industri perkakas tangan
8. Industri barang dari tanah liat (Silvia Tri Agustina, 2020, p. 26-27)

Menurut Departemen perindustrian, industri yang terdapat di Indonesia terbagi dalam beberapa golongan:

1. Industri kecil merupakan industri yang di dalamnya terdapat beberapa jenis industri, seperti industri sandang dan kulit (produksi yang dihasilkan berupa pakaian jadi, tekstil, dan barang-barang lainnya yang berbahan dasar kulit), Industri bahan bangunan dan bahan kimia (produksi yang dihasilkan berupa plastik, karet, kertas dan lain sebagainya), dan industri pangan (produksi yang dihasilkan berupa makanan dan minuman.
2. Industri hilir merupakan industri yang mengelola hasil sumber daya alam seperti hasil pertanian, pertambangan, dan lain sebagainya.
3. Industri dasar merupakan industri yang di dalamnya terdapat beberapa jenis industri seperti industri kimia dasar, logam dan mesin (produksi yang dihasilkan berupa aluminium, kendaraan bermotor, elektronik, dan lain-lain) (Nirmalasari, 2021, p. 9-10)

2.1.3 *Home Industry*

Lie Liana dalam skripsi Silvia Tri Agustina berpendapat mengenai usaha industri yang merupakan aktivitas ekonomi dengan menghasilkan *output* barang atau jasa yang berlokasi pada suatu tempat tertentu, terdapat seseorang yang bertanggung jawab atas usaha yang dijalankan serta dilakukannya pencatatan administrasi sendiri. Kimbal R.W dalam skripsi Silvia mengatakan *home industry* adalah kegiatan ekonomi,

meliputi aktivitas konsumsi dan produksi yang dilakukan dalam ruang lingkup keluarga, memiliki setidaknya 2 anggota dalam 1 keluarga yang akan bertanggung jawab atas tempat tinggal, pekerjaan dan makanan.

Home industry merupakan usaha yang tidak mempunyai badan hukum serta dalam menjalankan usahanya dibantu oleh tenaga kerja dengan jumlah yang relatif sedikit untuk dapat mengolah barang mentah hingga menjadi barang jadi, sehingga ketika barang tersebut keluar dan diketahui masyarakat akan menghasilkan nilai jual yang tinggi. Sumaatmadja dalam skripsi Silvia menjelaskan, arti industri dibagi menjadi 2, secara sempit dan secara luas. Secara sempit industri berarti usaha yang mengubah barang mentah hingga barang setengah jadi, sedangkan secara luas, industri berarti usaha yang dilakukan manusia dengan menggunakan atau memanfaatkan SDA (Sumber Daya Alam) yang tersedia dalam proses produksinya (Silvia Tri Agustina, 2020:22-23)

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 dalam pasal 1 dan pasal 5 menerangkan bahwa usaha kecil merupakan bentuk kegiatan ekonomi masyarakat yang mempunyai skala kecil yang ditandai dari beberapa kriteria hasil kekayaan bersih dan hasil penjualan sebagaimana yang tertera dan diatur dalam Undang-Undang tersebut. Usaha kecil yang dijelaskan pada Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 adalah usaha kecil tradisional dan usaha kecil informal. Usaha kecil tradisional ialah usaha yang beroperasi menggunakan alat-alat

tradisional dan biasanya diturunkan kepada generasi-generasi selanjutnya yang berkaitan dengan budaya dan seni. Sedangkan usaha kecil informal ialah bentuk usaha yang belum tercatat atau terdaftar oleh lembaga hukum (Nirmalasari, 2021, p. 8).

Dengan menguraikan pengertian di atas menghasilkan kesimpulan bahwa *home industry* adalah kegiatan usaha yang dijalankan oleh keluarga dengan tujuan menciptakan suatu produk berupa barang atau jasa yang dalam proses produksinya dibantu oleh tenaga kerja yang berjumlah sedikit.

Eksistensi industri kecil memiliki manfaat kepada masyarakat yang berada pada kelas ekonomi bawah. Para pelaku industri kecil sebagian besar dijalankan oleh masyarakat ekonomi kelas tersebut. Manfaat dari keberadaan industri kecil seperti mendapatkan tambahan pendapatan bagi keluarga pendiri industri kecil maupun untuk masyarakat lain yang bekerja dalam industri kecil tersebut, serta dapat memenuhi kebutuhan masyarakat di sekitar industri kecil. Kegiatan usaha yang berlokasi di rumah biasanya dilakukan oleh anggota keluarga atau salah satu dari keseluruhan anggota keluarga. Begitupun dengan mempekerjakan karyawan, pada umumnya industri kecil akan mengambil tenaga kerja yang berasal dari lingkungan sekitar atau keluarganya. Meskipun skala usaha yang dijalankan kecil, tetapi *home industry* dapat membantu pemerintah dalam upaya mengurangi jumlah pengangguran (Siti Umaiyah, 2021, p. 17-18).

2.1.3.1 Tantangan – tantangan dalam *home industry*

Dalam melakukan sesuatu, seseorang pasti akan dihadapkan oleh berbagai macam tantangan. Begitu pula dengan *home industry* yang memiliki beberapa tantangan saat menjalankan produktivitasnya. Mc Graw-Hill dalam skripsi Silvia mengutarakan tantangan-tantangan yang dihadapi oleh suatu industri, yaitu:

1. Memperoleh konsumen.
2. Pembagian antara tugas keluarga dan tugas kerja.
3. Mengelola waktu. (Silvia Tri Agustina, 2020, p. 25-26)

2.1.3.2 Alasan lain adanya pertumbuhan *home industry*

Menurut Bill Dryton dalam jurnal Husnan Syahdan, pekerja dalam sebuah industri rumahan bukan hanya anak-anak di bawah umur dan wanita, akan tetapi pria juga melakukan pekerjaan dalam industri yang berbasis rumahan. Kemudian, alasan lain mengapa industri rumahan mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun adalah:

1. Regulasi pemerintah.
2. Perkembangan teknologi.
3. Sikap sosial yang mengalami perubahan.

2.1.3.3 Ciri-ciri *home Industry*

Secara umum karakteristik dari usaha kecil meliputi:

1. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar yang sangat terbatas.
2. Persaingan usaha yang tinggi mengakibatkan margin usaha yang diperoleh cenderung kecil.
3. Pengalaman manajerial yang masih sangat terbatas.
4. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasi. Untuk mendapatkan dana di pasar modal sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan transparan.
5. Modal terbatas.
6. Sistem pembukuan yang dilakukan sederhana dan memiliki kecenderungan tidak mengikuti aturan administrasi pembukuan standar. Adakalanya pembukuan tidak diupdate sehingga sulit untuk mengukur *performance* (Husnan Syahdan, 2019).

2.1.4 Biaya Produksi

Perusahaan yang akan melakukan produksi hendaknya memperhatikan dengan cermat apa saja biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Hal tersebut dilakukan mengingat setiap perusahaan pasti menginginkan usaha yang dijalankannya memperoleh keuntungan yang besar. Untuk merealisasikan itu diperlukannya pemahaman teori mengenai biaya produksi guna agar para pemilik usaha dapat mem-

perhitungkan pengeluaran–pengeluaran yang akan terjadi. Melalui teori-teori yang dibahas dalam biaya produksi juga dapat mempengaruhi penentuan harga pada *output* barang.

David Ricardo mengemukakan hukum yang disebut *the law diminishing of Return* (Gramedia.com, n.d). Hukum tersebut menyatakan jika penambahan 1 *input* dengan menempatkan faktor produksi lain dalam penggunaannya tetap, maka akan mengalami peningkatan pada periode tertentu. Akan tetapi, pada periode selanjutnya akan mengalami penurunan (Vadilla Mutia Zahara, 2021, p. 99). Rumusan dari David Ricardo ini menjadi dasar adanya teori fungsi produksi. Sukirno dalam jurnal I Gede Ari mengatakan bahwa fungsi produksi menunjukkan adanya hubungan antara *input* yang digunakan perusahaan untuk memperoleh suatu *output* (I Gede Ari Bona Tungga Dangin, 2019). Secara sistematis fungsi produksi dirumuskan sebagai berikut: $Y = f (X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$; dimana Y = tingkat produksi (*output*) yang dihasilkan dan $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ adalah berbagai faktor produksi (*input*) yang digunakan (Vadilla Mutia Zahara, 2021, p. 97). Moiseeva dalam jurnal I Gede Ari berpendapat *output* yang dihasilkan suatu perusahaan akan mempengaruhi tingkat pendapatan (I Gede Ari Bona Tungga Dangin, 2019).

Mulyadi dalam buku Syafaatul Hidayat “Teori Ekonomi Mikro” menyampaikan, biaya produksi sebenarnya merupakan keseluruhan biaya yang digunakan mengelola produksi, berawal dari bahan baku

hingga menjadi barang yang siap untuk dijual. Secara garis besar biaya produksi dikelompokkan menjadi biaya *overhead*, biaya bahan baku, dan biaya tenaga kerja langsung. Sependapat dengan Mulyadi, Carter dan Ursy dalam buku Syafaatul Hidayat mengatakan biaya produksi dapat juga disebut sebagai biaya manufaktur, yang keberadaannya diperlukan untuk memperoleh 3 unsur yaitu biaya tenaga kerja langsung, bahan baku, dan biaya *overhead*. Unsur –unsur yang terdapat dalam biaya produksi :

1. Pajak
2. Bahan baku atau bahan dasar termasuk bahan setengah jadi
3. Biaya pemasaran seperti biaya iklan
4. Bahan-bahan pembantu atau penolong
5. Penyusutan peralatan produksi
6. Upah tenaga kerja
7. Uang modal, sewa
8. Biaya lainnya seperti biaya pemeliharaan, angkut, keamanan biaya administrasi, asuransi, dan asuransi

Dalam memperoleh faktor-faktor produksi, biaya produksi terbagi menjadi 2 jenis, *input cost* (biaya tersembunyi) dan biaya eksplisit. *Input cost* yaitu biaya yang telah disediakan pemilik usaha atas faktor produksi berupa modal yang digunakan dalam perusahaan itu sendiri, pembiayaan bangunan yang dijadikan sebagai tempat

usahanya, serta pembiayaan terhadap *skill* karyawan. Sedangkan biaya eksplisit yaitu biaya yang disediakan pemilik usaha untuk mendapatkan bahan-bahan mentah dan faktor produksi yang terlibat dalam kegiatan produksi.

Berdasarkan jangka waktunya, biaya dibedakan menjadi biaya produksi jangka panjang dan biaya produksi jangka pendek.

2.1.4.1 Biaya Produksi dalam Jangka Pendek

Periode ini dikatakan bahwa beberapa input (faktor produksi) yang digunakan dalam proses produksi kuantitasnya belum dapat dilakukan penambahan (Syafaatul Hidayat, 2019). Biaya produksi jangka pendek terbagi menjadi 2 berdasarkan hubungannya dengan produksi di bagi mejadi 2 yaitu:

- a. Dalam hubungannya dengan tujuan biaya
 1. Biaya Langsung (*Direct Cost*)

Biaya Langsung merupakan berbagai biaya yang teridentifikasi langsung pada suatu proses produksi atau *output* tertentu. Sebagai contoh adalah biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan. Begitu pun dengan *supervise*, listrik, dan biaya *overhead* lainnya yang dapat langsung ditelusuri pada departemen tertentu.

2. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*)

Biaya Tidak Langsung merupakan biaya-biaya yang tidak teridentifikasi langsung pada suatu proses produksi atau *output*

tertentu, misalnya biaya lampu penerangan dan *Air Conditioning*.

b. Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

1. Biaya Tetap Total (*Total Fixed Cost* atau FC)

Biaya Tetap Total adalah pengeluaran yang bersifat tetap, meskipun tidak melakukan kegiatan produksi. Biaya tetap merupakan biaya setiap unit waktu untuk pembelian input tetap. Misalnya : pembelian mesin-mesin, sewa tanah, biaya pembuatan gedung, gaji pegawai, dan lain-lain. Biaya tetap dapat dihitung sama seperti biaya variabel, yaitu dari penurunan rumus menghitung biaya total. Penurunan rumus tersebut, adalah:

$$TC = FC + VC$$

$$FC = TC - VC$$

Keterangan: TC = Biaya total (*Total Cost*)

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel (*Variable Cost*)

2. Biaya Variabel Total (*Total Variable Cost* atau VC)

Biaya Variabel Total adalah biaya yang dikeluarkan apabila perusahaan telah melakukan aktivitas produksi. Besar atau kecil biaya variabel bergantung pada barang yang telah diproduksinya. Jika *output* produksi berjumlah banyak, maka biaya variabel juga akan mengikutinya sehingga mengalami peningkatan dan se-

baliknya. Biaya variabel rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut, yaitu:

$$VC = TC - FC$$

3. Biaya Total (*Total Cost* atau TC)

Biaya total merupakan total seluruh biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Dapat dikatakan, biaya total merupakan jumlah biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

4. Biaya Tetap Rata-Rata (*Average Fixed Cost* atau AFC)

Biaya Tetap Rata-Rata adalah hasil bagi antara biaya tetap total dan jumlah barang yang dihasilkan. Rumus :

$$AFC = FC/Q$$

Keterangan: FC = Biaya Tetap Total

Q = Kuantitas

5. Biaya Variabel Rata-Rata (*Average Variable Cost* atau AVC)

Biaya variabel rata-rata adalah biaya variabel satuan unit produksi. Rumus :

$$AVC = VC/Q$$

keterangan: VC = Biaya Variabel Total

Q = Kuantitas

2.1.4.2 Biaya Produksi dalam Jangka Panjang

Dalam jangka panjang, biaya produksi adalah taksiran biaya produksi dengan kondisi semua elemen produksi mengalami perubahan. Jenis biaya produksi ini berbeda dengan jangka pendek, sehingga antara biaya variabel dan biaya tetap tidak diperlukan perbedaan. Artinya perusahaan dapat menambah jumlah peralatan produksi, mesin, tenaga kerja dan lain sebagainya (Karunia, 2021).

2.2 Modal

2.2.1 Pengertian Modal

Dalam mengembangkan sebuah usaha, faktor modal dapat dikatakan sangat krusial. Tujuan pengadaan modal yang dilakukan oleh pengusaha digunakan untuk kebutuhan biaya operasional. Biaya operasional merupakan biaya yang digunakan untuk kelancaran kegiatan operasional industri seperti biaya untuk transportasi, biaya pajak dan lain sebagainya. Modal yang telah dimiliki oleh suatu perusahaan diharapkan berputar melalui kegiatan penjualan atas produknya. Pengertian modal kerja secara umum ialah segala rupa kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang digunakan untuk proses produksi sehingga menimbulkan pertambahan kekayaan. Menurut Mankiw dalam buku Muhammad Teguh “Ekonomi Industri”, variabel pendapatan dapat dipengaruhi oleh faktor produksi yang salah satunya merupakan variabel modal (Teguh, 2016).Kebutuhan akan modal bagi setiap in-

dustri memegang peranan penting. Pada sektor informal dalam menjalankan usahanya biasanya akan kesulitan dalam hal permodalan. Penggunaan yang relatif sedikit dapat mempengaruhi kinerja produksi usaha tersebut. Modal merupakan suatu hal yang kompleks karena melalui modal seorang pengusaha akan memutuskan berapa pengeluaran yang tepat untuk memperoleh faktor produksi.

2.2.2 Jenis-Jenis Modal

Menurut Kamaruddin dalam skripsi Dela Saputri, jenis modal kerja dibagi menjadi 2, modal kerja variabel dan modal kerja permanen. Modal kerja variabel merupakan modal yang dapat berubah sesuai dengan situasi yang dihadapi. Sedangkan modal kerja permanen merupakan modal yang keberadaannya secara *continue* (berkala). Sementara menurut sumbernya dibedakan menjadi modal eksternal dan modal internal. Modal eksternal diperoleh dari pihak di luar perusahaan. Modal eksternal biasanya memiliki jangka waktu setahun untuk pinjaman jangka pendek dan lebih dari setahun untuk pinjaman jangka panjang. Modal eksternal memiliki sifat sementara karena debitor sewaktu-waktu dapat membayar kewajibannya. Modal internal merupakan modal yang diperoleh dari dalam perusahaan, seperti dari pelunasan piutang, penjualan saham dan lain sebagainya (Dela Saputri, 2020, p. 12-17).

2.2.3 Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Jumlah Modal Kerja

Untuk memulai suatu usaha, perlu mengetahui apa saja yang dapat mempengaruhi kuantitas modal kerja, antara lain:

1. Kebijakan penjualan, baik secara tunai maupun kredit
2. Ukuran suatu usaha
3. Faktor lainnya (ekonomi, peraturan pemerintah, tersedianya bahan baku di pasar, dan lain – lain (Mohammad Fachri Ardiansyah, 2021, p. 6).

2.3 Upah Tenaga Kerja

2.3.1 Pengertian Tenaga Kerja

Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 menjelaskan bahwa tenaga kerja merupakan seluruh orang yang bekerja di dalam atau di luar hubungan kerja dengan tujuan menghasilkan jasa atau barang yang bertujuan memenuhi kebutuhan secara pribadi ataupun kebutuhan masyarakat. Sumarsono dalam skripsi Anggun Ria Kartika mengatakan konsep tenaga kerja terbagi menjadi aktif secara ekonomis dan bukan aktif secara ekonomis. Kelompok aktif secara ekonomis berarti masyarakat yang sedang mencari kerja dan berakhir dengan keberhasilan dalam memperoleh pekerjaan tersebut. Kelompok bukan aktif berarti masyarakat yang sedang mencari kerja dan berakhir belum memperoleh pekerjaan.

2.3.1.1 Klasifikasi tenaga kerja

Pengelompokkan tenaga kerja dibedakan menjadi beberapa kategori, antara lain:

1. Secara penduduk

Dalam kategori ini dibagi menjadi 2 kelompok yaitu tenaga kerja dan non tenaga kerja. Menurut Undang-Undang tenaga kerja yang termasuk kedalam golongan tenaga kerja adalah penduduk yang memiliki usia antara 15 hingga 64 tahun. Sedangkan untuk golongan non tenaga kerja adalah penduduk yang berusia < 15 tahun atau > 64 tahun.

2. Secara Usia Kerja

Terbagi menjadi 2 kelompok, angkatan kerja dan non angkatan kerja. Angkatan kerja adalah seseorang yang memiliki usia lebih dari 15 tahun dan sedang kerja, akan tetapi karena terdapat beberapa alasan tertentu menyebabkan seseorang tidak bekerja dan pengangguran, misalnya sedang cuti, sakit, mogok kerja, dan lain sebagainya. Non angkatan kerja adalah seseorang yang memiliki usia lebih dari 15 tahun yang melakukan kegiatan lain di luar kegiatan pribadi, seperti mengurus rumah tangga, sedang menempuh pendidikan dan lain sebagainya.

3. Secara Kualitas

Terbagi menjadi tenaga terdidik, tenaga terlatih, serta tenaga yang tidak terdidik dan terlatih. Tenaga terdidik merupakan tenaga yang memperoleh keahlian pada bidang yang telah terpilih dari pengalaman kerja, misalnya dokter, guru, dan

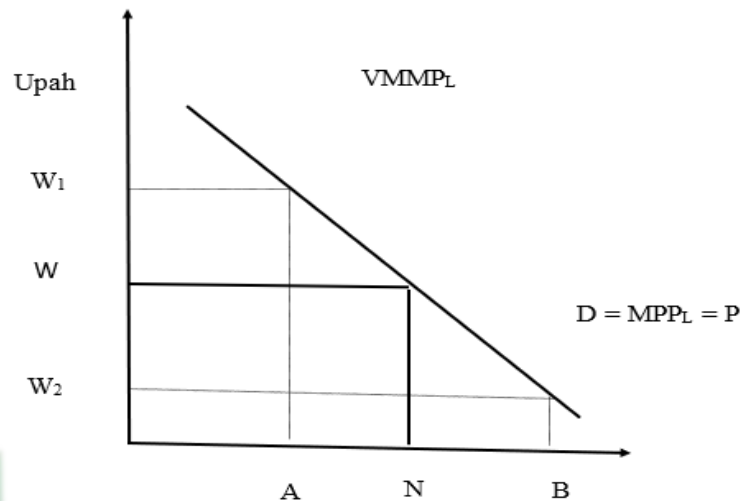
lain-lain. Tenaga terlatih merupakan tenaga yang memperoleh keahlian pada bidang yang telah terpilih dari pengalaman kerja, contohnya dokter gigi, mekanik, dan lain-lain. Tenaga tidak terlatih dan terdidik merupakan tenaga kerja yang bekerja menggunakan fisik atau disebut dengan pekerja kasar, seperti ART (Asisten Rumah Tangga), kuli, dan lain sebagainya.

2.3.2 Teori permintaan Tenaga Kerja

Penjelasan dalam *labor demand theory* tentang adanya hubungan antara kuantitas angkatan kerja dan tingkat upah yang dikehendaki seorang pengusaha dalam menentukan berapa tenaga kerja yang ingin dipekerjakan. Dalam teori tersebut menerangkan pengusaha yang mempekerjakan tenaga kerjanya dengan mengukur tingkat upah dalam kurun waktu tertentu. Ketika akan mengambil kebijakan penambahan tenaga kerja, hal tersebut bergantung kepada permintaan pasar (konsumen) atas hasil produk yang diproduksi perusahaan. Beberapa pertimbangan perusahaan melakukan penambahan atau pengurangan tenaga kerja :

1. Melakukan perhitungan atas tambahan *output* yang terjadi disebabkan pertambahan jumlah tenaga kerja yang disebut MPPL (*Marginal Physical Product of Labor*)
2. Melakukan perhitungan terhadap jumlah uang yang diperoleh dari hasil Marginal yang disebut MR (*Marginal Revenue*) yang meru-

pakan nilai dari MPPL itu sendiri. Perhitungannya yaitu besarnya MPPL dikali dengan harga yang dihasilkan per unit.



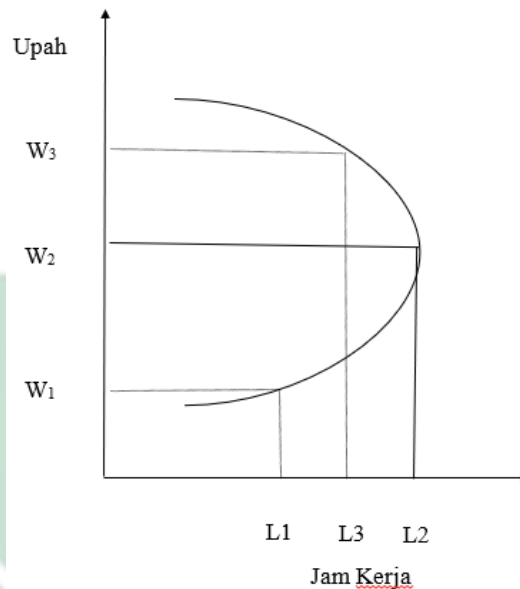
Gambar 2.1 Kurva Permintaan Tenaga Kerja

Kurva permintaan tenaga kerja menjelaskan hubungan tenaga kerja dan tingkat upah adalah negatif. Hal ini terjadi jika upah yang diberikan bertambah atau semakin tinggi, maka permintaan akan tenaga kerja akan sedikit dan sebaliknya jika upah yang diberikan rendah, maka permintaan akan tenaga kerja akan bertambah.

2.3.3 Teori Penawaran Tenaga Kerja

Teori penawaran tenaga kerja menggambarkan individu yang dihadapkan 2 pilihan yaitu meluangkan waktu atau mengorbankan waktu untuk bekerja. Hal tersebut juga berkaitan dengan tingkat upah yang diterimanya. Seseorang akan mencari kerja jika upah yang diharapkan sesuai atau lebih tinggi. Sehingga jika tujuan tersebut telah

tercapai, maka seseorang cenderung untuk menyisihkan waktu untuk bersantai.



Gambar 2.2 Kurva Penawaran Tenaga Kerja

Pada titik tertentu pada kurva penawaran tenaga kerja akan mengalami titik keseimbangan. Hal itu ditunjukkan pada titik L_2 dan W_2 .

Titik tersebut menjelaskan antara tingkat upah dengan jam kerja yang berlaku telah sesuai. Sementara pada tingkat upah W_3 dengan jam kerja pada L_3 menunjukkan jika seseorang telah sampai pada tingkat upah yang tinggi, maka jumlah jam kerja yang dimiliki akan menurun.

Hal ini disebabkan seseorang membutuhkan waktu untuk beristirahat atau bersantai karena merasa waktu yang telah dihabiskan untuk memperoleh upah telah cukup (Anggun Ria Kartika, 2021, p. 32-38).

2.3.4 Upah Tenaga Kerja

Upah diberikan sebagai bentuk balas jasa yang adil dan layak diberikan kepada para pekerja atas jasa-jasanya dalam mencapai tujuan organisasi. Ada 3 implementasi dalam dalam definisi ini :

1. Upah kerja menyangkut penerimaan oleh tenaga kerja
2. Upah kerja menyangkut imbalan yang harus diberikan pengusaha kepada tenaga kerja.
3. Upah kerja yang diterima oleh tenaga kerja dapat dinyatakan dalam rupiah per jam, per minggu, dan sebagainya sesuai perjanjian kerja.

Jadi upah kerja adalah penerimaan atau pendapatan yang diterima oleh karyawan sebagai imbalan atas suatu pekerjaan yang telah di sumbangkan pada suatu perusahaan atau home industry, baik dalam bentuk fisik maupun mental yang digunakan untuk mencukupi kebutuhan pekerja dan keluarganya. Upah dibedakan menjadi beberapa komponen, yaitu :

1. Upah Uang atau Nominal
2. Upah Riil

Menurut sistemnya, upah dibedakan menjadi upah sistem waktu, upah bagi hasil, dan upah borongan (Elly Susi Anggraeni, 2020).

2.4 Biaya Bahan Baku

2.4.1 Pengertian Bahan Baku

Bahan baku menurut Mulyadi dalam jurnal Dzikri Hidayat yaitu bahan yang disediakan oleh perusahaan dalam membentuk suatu produk

dari proses produksi hingga menjadi barang jadi. Dalam memperoleh bahan baku dapat membeli dari lokal, impor ataupun berasal dari hasil olahan sendiri. Dari penjelasan tersebut maka bahan baku adalah suatu elemen yang penting perannya dalam memproduksi suatu barang (Dzikri Hidayat, 2020).

2.4.2 Macam – macam jenis bahan baku

1. Bahan baku langsung (*direct material*) bahan utama yang berperan penting bagi proses pembentukan barang produksi.
2. Bahan baku tidak langsung (*indirect material*) yaitu bahan yang berperan untuk melengkapi bahan pokok utama. Biasanya disebut juga sebagai bahan penolong (Al-Amin, 2022).

2.4.3 Hal – hal yang Mempengaruhi Persediaan Bahan Baku

Seorang *entrepreneur* diharuskan untuk melakukan perhitungan terhadap biaya pengeluaran yang akan dilakukan guna sebagai langkah awal sebelum melakukan proses produksi. Tindakan tersebut dilakukan agar terciptanya siklus keuangan yang stabil. Kestabilan keuangan akan menentukan sebuah usaha mengalami perkembangan atau tidak. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi persediaan atas bahan baku, meliputi :

a. Estimasi penggunaan bahan baku

Tujuan memperkirakan penggunaan bahan baku yaitu mengetahui ketahanan bahan baku yang akan digunakan dalam suatu produksi akan mempengaruhi persediaan bahan baku. Estimasi atas

bahan baku juga akan menentukan berapa jumlah bahan baku yang akan dibutuhkan.

b. Waktu tunggu pemesanan bahan baku

Dalam melakukan persediaan bahan baku, seorang pengusaha tentu harus memperhatikan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk menunggu pemesanan bahan baku. Hal tersebut untuk mencegah kekurangan persediaan.

c. Harga bahan baku

Memperhatikan harga bahan baku berpengaruh pada kinerja keuangan. Harga bahan baku juga dapat dijadikan sebagai tolak ukur penentuan harga terhadap barang jadi yang telah diproduksi, biaya yang harus dikeluarkan dan lain sebagainya dengan tepat.

d. Penggunaan bahan baku

Penggunaan bahan baku yang tidak sesuai akan mempengaruhi proses produksi serta biaya yang akan digunakan untuk memperoleh bahan baku yang akan digunakan.

e. Biaya penyimpanan bahan baku

Beberapa bahan baku yang diperoleh tidak semua dapat diproses produksi. Maka dari itu diperlukan penyimpanan untuk bahan baku supaya kualitas dari bahan tersebut tidak berubah. Biaya yang diperlukan untuk menyimpan bahan baku seperti pembiayaan ruangan (jika perusahaan melakukan sewa), biaya listrik, dan lain sebagainya

f. Pembelian kembali

Perusahaan melakukan *repurchase* agar persediaan bahan baku tetap terjaga. Akan tetapi, dalam hal ini yang harus diperhatikan jumlah bahan baku yang hendak dibeli supaya terhindar dari risiko kekurangan stok atau *overstock* bahan baku.

g. Bentuk dan fungsi pembelian bahan baku

Dalam berbisnis perlu mengetahui bentuk serta fungsi dari bahan baku yang akan digunakan. Kesalahan terhadap pembelian bahan baku akan menimbulkan kerugian terhadap usaha yang dijalankan dan tidak terpakainya bahan baku yang tidak sesuai dengan kebutuhan produksi (Gamedia, n.d).

Jika dalam persediaan bahan baku tidak diperhitungkan dengan baik, akibatnya dapat menghambat pemenuhan kebutuhan konsumen. Keterlambatan perusahaan dalam memproduksi produk dalam hal pemenuhan kebutuhan konsumen dapat mengakibatkan citra perusahaan tersebut menjadi kurang baik (Arininier Maliha, 2018, p. 37-38).

2.5 Biaya Promosi

2.5.1 Pengertian Biaya Promosi

Pendapat Hansen dan Mowen dalam skripsi Fira Rahma tentang biaya yang merupakan nilai kas yang dikeluarkan untuk kepentingan jasa atau barang dan berharap jika akan memperoleh keuntungan untuk masa sekarang ataupun masa mendatang bagi perusahaan. Biaya promosi dapat

diartikan sebagai biaya yang dikorbankan perusahaan untuk menyelenggarakan kegiatan pemasaran dalam hal promosi penjualan. Peran biaya promosi dapat mempengaruhi dari volume penjualan. Semakin tinggi biaya promosi yang dikeluarkan, maka semakin tinggi volume penjualan yang akan didapatkan perusahaan. Biaya promosi yang merupakan bagian dari biaya penjualan digunakan untuk memperkenalkan produk kepada khalayak umum secara langsung atau tidak langsung agar penjualan dapat tetap bertahan.

Nomor 02/PMK.03/2010 tentang biaya promosi yang dapat dikurangkan dari penghasilan bruto. Besarnya biaya promosi yang dapat dikurangkan dari penghasilan bruto merupakan akumulasi dari jumlah:

1. Biaya pengenalan produk baru
2. Biaya periklanan di media elektronik, media cetak, atau media lainnya.
3. Biaya sponsorship yang berkaitan dengan promosi produksi.
4. Biaya pameran produk

Rismiati dan Suranto menyatakan bahwa biaya promosi yaitu bagian dari komersil yang tampak dan berhubungan dengan kegiatan penjualan produk jadi hingga pada akumulasi piutang. Menurut Rangkuti dalam skripsi Fira, biaya promosi adalah biaya penjualan secara keseluruhan yang didapatkan untuk menjelaskan produk jadi berbentuk barang atau jasa serta menjamin atas *consumen service*.

2.5.2 Jenis-Jenis Biaya Promosi

- a. Biaya hubungan masyarakat, yaitu biaya yang digunakan kegiatan komersil dalam bentuk seminar, pidato, konversi pers, dan laporan tahunan yang telah dirancang untuk melakukan perbaikan/mempertahankan serta melindungi citra produk dan perusahaan.
- b. Biaya penjualan personal, yaitu biaya yang digunakan kegiatan komersil berbentuk pemasaran jarak jauh, program insentif dan sampel, presentasi penjualan, dan pertemuan penjualan yang bertujuan untuk membentuk keyakinan, tindakan, dan preferensi pembelian.
- c. Biaya promosi penjualan, biaya yang digunakan untuk melakukan dorongan dalam penjualan produk yang berbentuk demonstrasi, pameran, dan *sampling*. Biaya tersebut juga dapat menarik kegiatan penjualan yang sedang menurun.
- d. Biaya iklan, yaitu biaya yang digunakan untuk kegiatan komersil dan berbentuk iklan cetak seperti majalah, koran, dan lain-lain serta dalam bentuk iklan siaran seperti radio dan televisi yang bertujuan *build product image* dalam jangka Panjang dan dapat memicu percepatan penjualan (Fira Rahma Sari, 2020, p. 28-29).

2.6 Pendapatan

2.6.1 Pengertian Pendapatan

Definisi pendapatan dalam KBBI adalah segala sesuatu yang didapatkan sebagai hasil kerja melalui kegiatan usaha atau kegiatan

lainnya. Pendapatan biasanya dalam bentuk moneter (uang). Sukirno dalam skripsi Anggun Ria menjelaskan bahwa pendapatan ialah hasil seseorang yang diperoleh atas prestasi kerja yang telah dilakukan dan akan diterima dalam waktu atau periode tertentu, misalnya periode harian, mingguan, bulanan, ataupun tahunan. Sementara menurut IAI (Ikatan Akuntansi Indonesia), pendapatan yaitu suatu yang timbul sebagai akibat dari adanya aktivitas perusahaan dari proses produksi hingga menjadi produk yang akan dibeli oleh konsumen. Kegiatan tersebut dikenal sebagai penjualan. Dalam cabang ilmu manajemen, pendapatan berarti hal yang berbentuk uang yang bersumber dari biaya sewa, bunga, gaji, upah, dan lain sebagainya. Pendapatan menjadi petunjuk untuk mengukur ekonomi seseorang. Melalui pendapatan kesejahteraan atau kemakmuran suatu individu dapat terlihat pendapatan seseorang dapat berpengaruh terhadap peningkatan konsumsi produk, baik jasa ataupun barang.

Menurut John J. Wild dalam skripsi Anggun Ria, menggo-
longkan definisi pendapatan melalui ilmu akuntansi dan ilmu ekonomi.
Secara ilmu akuntansi, pendapatan merupakan hal yang mengalami per-
tumbuhan sebagai akibat penambahan jumlah aktiva yang dihasilkan
melalui aktivitas operasional. Sedangkan secara ilmu ekonomi, pendapa-
tan yakni peningkatan pada kekayaan yang bukan disebabkan perubahan
hutang dan modal, melainkan disebabkan oleh perubahan nilai (Anggun
Ria Kartika, 2021, p. 41-42). Dari sisi ilmu ekonomi mikro, terdapat
penjelasan mengenai perekonomian sederhana, dimana pelakunya yaitu

antara rumah tangga dan perusahaan atau biasa disebut sebagai perekonomian 2 sektor. Keseimbangan yang terjadi antara rumah tangga dan perusahaan yaitu dari segi pengeluaran dan pendapatan. Dalam sistem ini tidak melibatkan faktor pemerintah dan faktor luar negeri (Erwin Fahmi, 2019, p. 13).

2.6.2 Jenis Pendapatan

Berdasarkan BPS (Badan Pusat Statistik), kelompok pendapatan terdiri atas:

1. Kelompok masyarakat yang berpenghasilan sangat tinggi memiliki rata-rata lebih dari Rp3.500.000,00 per bulan.
2. Kelompok masyarakat yang berpenghasilan tinggi memiliki rata-rata Rp2.500.000,00 sampai Rp3.500.000,00 per bulan.
3. Kelompok masyarakat yang berpenghasilan sedang memiliki rata-rata Rp1.500.000,00 sampai Rp2.500.000,00 per bulan.
4. Kelompok masyarakat yang berpenghasilan rendah memiliki rata-rata kurang dari Rp1.500.000,00 per bulan (Surya & Kautsar, 2021).

Sugi Priharto membagi pendapatan menjadi 4 jenis yaitu:

1. Pendapatan pasif, yakni penghasilan yang bersumber tanpa melakukan pengorbanan. Maksud pengorbanan tersebut ialah bekerja atau usaha. Contohnya dari bunga dan dividen.
2. Pendapatan portofolio, yakni penghasilan yang bersumber dari *capital gain*, seperti jual beli saham.

3. Pendapatan *royalty*, yakni penghasilan yang bersumber dari hasil ide atau karya dari seseorang, misalnya musisi , penulis, dan lain-lain.
4. Pendapatan penghasilan, yakni pendapatan yang bersumber dari upah atau gaji. Pendapatan tersebut merupakan interpretasi sebagai penukaran yang dilakukan seorang individu berupa tenaga dan waktu. Setiap individu jika menghendaki pertambahan atas pendapatannya, mereka dapat melakukan penambahan waktu kerjanya, misalnya melakukan kerja *freelance* (Anggun Ria Kartika, 2021, p. 43-44).

Pendapat Sumarso yang mengatakan pengelompokkan atas pendapatan perusahaan dibagi menjadi 2, pendapatan operasional dan pendapatan non operasional.

1. Pendapatan operasional merupakan hasil yang diperoleh melalui kegiatan produksi yang bersumber dari penjualan bersih dan penjualan kotor.
2. Pendapatan non operasional merupakan perolehan dari menggunakan aktiva atau sumber-sumber lainnya, seperti pendapatan sewa dan pendapatan bunga.

IAI menyebutkan bahwa pendapatan ialah munculnya penghasilan dari adanya kegiatan perusahaan yang penyebutannya bermacam-macam seperti sewa, penjualan penghasil jasa, dan lain sebagainya. Usaha dinyatakan sukses apabila akumulasi modal mengalami kenai-

kan, jumlah pelanggan, perbaikan saran fisik dan pendapatan usaha, jumlah produksi, dan perluasan daerah pemasaran. Keberhasilan *financial* perusahaan dilihat dari kemampuan pemasaran.

2.6.3 Sumber – sumber pendapatan

Pendapatan didapatkan melalui berbagai sumber, diantaranya:

- a. Pendapatan ekstern, yaitu penghasilan yang didapatkan dari pihak lain yang terlibat atau tidak untuk keberlangsungan perusahaan, misalnya berasal dari bunga bank dan lain sebagainya.
- b. Pendapatan hasil usaha, yaitu penghasilan yang didapatkan dari kegiatan perusahaan yang bersangkutan, misalnya kegiatan jual dan beli produk.
- c. Pendapatan intern, yaitu penghasilan yang didapatkan dari sebagian ataupun seluruh anggota keluarga yang terlibat dalam perusahaan yang bersangkutan (Erwin Fahmi, 2019, 15-16).

2.7 Penelitian terdahulu

Penelitian dengan tema *home industry* telah banyak dijumpai pada penelitian sebelumnya. Dalam penelitian “ Pengaruh modal, tenaga kerja, bahan baku, dan promosi terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya” peneliti akan melibatkan beberapa penelitian sebelumnya untuk dijadikan sebagai bahan referensi dengan harapan penelitian sekarang dapat menjadi penelitian yang berkaitan dengan penelitian sebelumnya.

Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode	Kesimpulan
1.	Mohammad Fachri Ardiansyah (2021)	Analisis Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima di Kawasan Makam Gus Dur Jombang	Untuk menguji pengaruh modal usaha, jam kerja, dan lokasi usaha terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima di Kawasan Makam Gus Dur secara simultan dan parsial	Menggunakan analisis regresi berganda	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan melalui uji F pada variabel modal usaha (X1), jam kerja (X2), dan lokasi usaha (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima di Kawasan Makam Gus Dur (Y). Sedangkan secara parsial melalui uji t menunjukkan bahwa variabel modal usaha (X1) dan jam kerja (X2) berpengaruh signifikan. Akan tetapi variabel lokasi usaha (X3) tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima di Kawasan Makam Gus Dur (Y).
2.	Fira Rahma Sari (2020)	Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan di Toko Pusat Oleh - Oleh Pusako Minang Tabek Patah	Untuk mengetahui signifikansi pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan di toko pusat oleh-oleh pusako minang Tabek Patah.	Menggunakan analisis regresi sederhana.	Hasil akhir, melalui uji t menunjukkan bahwa Biaya promosi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan di Toko Pusat Oleh - Oleh Pusako Minang Tabek Patah.
3.	Ika Lis Mariatun, M.Pd (2017)	Pengaruh Saluran Distribusi, Harga dan Promosi terhadap Volume Penjualan Pada	Untuk mengetahui pengaruh signifikan saluran dis-	Menggunakan metode analisis linier berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa melalui uji F terdapat pengaruh yang signifikan

(Sambungan)

		Home Industri Tempe Putra KL Kecamatan Socah Tahun 2016	tribusi, harga dan promosi terhadap volume penjualan pada home industri tempe putra kl Kecamatan Socah tahun 2016		secara simultan antara variabel bebas (Saluran Distribusi X1, Harga X2, dan Promosi X3) terhadap Variabel bebas Volume penjualan (Y). Sedangkan melalui uji t menghasilkan kesimpulan bahwa selain variabel promosi (X3) memiliki pengaruh signifikan terhadap
4.	Skripsi Erwin Fahmi (2019)	Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Produk Terhadap Tingkat Pendapatan di Home Industri UD Bagus Bakery Desa Serapuh Kecamatan Gunung Malela Kabupaten Simalungun.	Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor modal, tenaga kerja, dan produk terhadap tingkat pendapatan di home industri UD Bagus Bakery Desa Serapuh Kecamatan Gunung Malela Kabupaten Simalungun.	Metode analisis regresi linier berganda	Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa modal dengan nilai t hitung sebesar (4,193), tenaga kerja dengan nilai t hitung sebesar(2,929),produksi dengan nilai t hitung sebesar(22,288) berpengaruh signifikan positif terhadap pendapatan UD. Bagus Bakery.Secara bersama-sama bahwa modal, tenaga kerja,dan produksi berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan UD. Bagus Bakery.
5.	Skripsi Eka Fatma Apriliah (2020)	Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja, Modal, dan Bahan Baku terhadap Tingkat Produksi Industri Konveksi di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Jabupaten Lamongan.	Untuk menganalisis pengaruh jumlah tenaga kerja, modal dan bahan baku secara simultan & parsial berpengaruh terhadap tingkat produksi in-	Metode analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dan diolah menggunakan Eviews 10.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel tenaga kerja, modal awal, dan bahan baku berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap produksi konveksi di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten

(Sambungan)

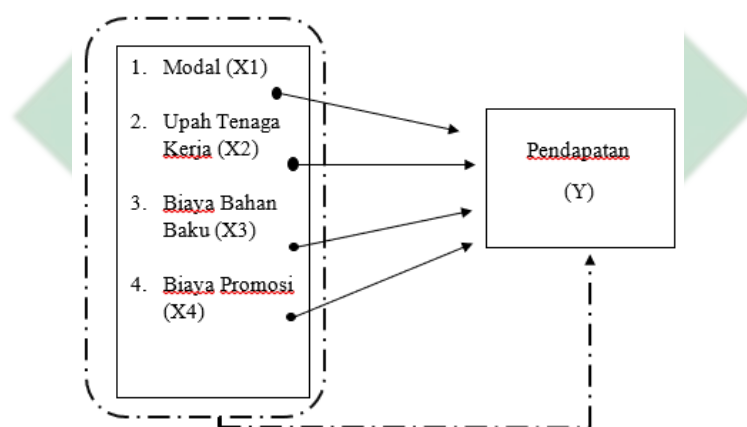
			dustri konveksi di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan.		Lamongan. Adapun secara serentak atau simultan variabel tenaga kerja, modal awal, dan bahan baku berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap produksi konveksi di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan. Di buktikan dengan nilai Sig. F sebesar 0.0000 (< 5%). Dari penelitian ini juga didapatkan bahwa variasi variabel terikat (produksi) mampu dijelaskan oleh variabel bebas (tenaga kerja, modal awal, dan bahan baku) sebesar 99,99 % dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.
--	--	--	--	--	--

Dalam penelitian saat ini, peneliti menggunakan objek yang berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya, yaitu pada *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya. Untuk menganalisis data, penelitian saat ini menggunakan metode seperti pada penelitian Ika Lis M., Erwin Fahmi, dan Eka Fatma A. yaitu menggunakan analisis linier berganda. Data yang digunakan sama seperti pada penelitian Erwin Fahmi, dengan menggunakan dokumen-dokumen intern *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Surabaya. Variabel-variabel *independent* yang digunakan pada penelitian saat ini berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya dengan

menggunakan 4 variabel yaitu variabel modal, bahan baku, tenaga kerja, dan promosi.

2.8 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu kerangka yang digunakan untuk menjelaskan sebuah konsep pada asumsi-asumsi teoritis yang terdapat pada variabel-variabel yang akan di teliti (Ahyar et al., 2020:322). Agar memudahkan peneliti dalam melaksanakan penelitian, dibentuklah suatu kerangka konsep sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka konseptual

Keterangan :

● —————> = Uji Parsial

—> = Uji Simultan

2.9 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara atas rumusan masalah yang telah dinyatakan dalam sebuah penelitian. Sugiyono dalam buku Ahyar menjelaskan hipotesis hanya memberikan jawaban atas rumusan masalah atas dasar

teori-teori relevan, sehingga belum dapat dinyatakan sebagai jawaban yang empirik (Ahyar et al., 2020, p. 329). Berdasarkan rumusan masalah pada penelitian ini, diperoleh hipotesis sebagai berikut :

H₀ : Secara simultan variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi tidak berpengaruh terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

H₁ : Secara simultan variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi berpengaruh terhadap pendapatan *home industri* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

H₀ : Secara parsial variabel modal tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

H₂ : Secara parsial variabel modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

H₀ : Secara parsial variabel upah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

H₃ : Secara parsial variabel upah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

H₀ : Secara parsial variabel biaya bahan baku tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD. Safira. Aluminium

H₄ : Secara parsial variabel biaya bahan baku berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

H₀ : Secara parsial variabel biaya promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira. Aluminium

H₅ : Secara parsial variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Menurut Sodik dan Siyoto dalam buku Ahyar, arti sempit dari penelitian kualitatif yaitu penelitian yang memiliki keterkaitan dengan angka atau numerik. Pada proses penelitian kuantitatif berawal dari pengumpulan data, analisis data menggunakan metode statistik yang sesuai, dan visualisasi data. Pada umumnya, penelitian kuantitatif digunakan dalam penelitian inferensial untuk menguji hipotesis. Hasil uji statistik yang diperoleh akan menunjukkan tingkat signifikansi hubungan yang dicari, sehingga hasil hubungan yang diperoleh bukan berdasarkan logika ilmiah, tetapi berdasarkan hipotesis dan uji statistik (Ahyar et al., 2020:237-238). Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan Eviews 9.

3.2 Waktu dan Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini berada pada *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Surabaya. Pengambilan data yang dibutuhkan untuk keperluan penelitian di mulai bulan Februari 2022.

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi merupakan keseluruhan unsur yang terlibat dalam penelitian yang akan dilaksanakan. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya. Adapun sampel merupakan bagian dari populasi. Pada penelitian ini, sampel yang

digunakan adalah laporan pendapatan berupa data *time series* periode Januari 2018–Desember 2020 *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya.

3.4 Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari variabel *dependent* (terikat) dan variabel (*independent*). Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi variabel lainnya atau disebut sebagai variabel sebab. Variabel bebas yang dilibatkan dalam penelitian ini adalah modal (X1), upah tenaga kerja (X2), biaya bahan baku (X3), dan biaya promosi (X4).

Variabel terikat adalah variabel yang mendapat pengaruh dari variabel lain atau disebut sebagai variabel akibat. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah pendapatan (Y) *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya.

3.5 Definisi Operasional

Definisi operasional digunakan untuk menjelaskan istilah-istilah variabel yang digunakan dalam penelitian ini guna menghindari kesalahpahaman yaitu:

1. Modal (X1)

Modal merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membangun sebuah usaha melalui proses produksi suatu barang.

2. Upah Tenaga Kerja (X2)

Upah tenaga kerja adalah biaya yang digunakan untuk membiayai tenaga kerja langsung yang dinyatakan dalam jumlah rupiah.

3. Biaya Bahan Baku (X3)

Biaya bahan baku merupakan pengeluaran yang ditujukan untuk memperoleh bahan baku utama maupun bahan baku penolong.

4. Biaya Promosi (X4)

Biaya promosi merupakan biaya yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk memperkenalkan produknya kepada calon pembeli.

5. Pendapatan (Y)

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh melalui penjualan barang-barang yang telah diproduksi.

3.6 Data dan Sumber Data

1. Data Sekunder

Penelitian ini menggunakan data sekunder sebagai bahan analisis data. sumber data sekunder adalah sumber yang diperoleh melalui catatan-catatan yang dimiliki oleh perusahaan serta sumber-sumber lain seperti buku-buku atau jurnal-jurnal yang menjadi referensi yang sesuai dengan tema yang diangkat, internet, dan lain-lain.

3.7 Teknik pengumpulan Data

1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang diperoleh melalui catatan atau dokumen. Dokumen tersebut bisa berupa data, angka-angka, gambar atau foto dari lembaga yang sudah dipercaya kebenarannya, baik secara kredibilitas, validitas, maupun legalitas sudah terpenuhi.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, dengan bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai. Disini penelitian akan bertanya langsung dengan pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira aluminium Surabaya.

3.8 Teknik Analisis Data

3.8.1 Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Definisi dari uji normalitas adalah tahap untuk mengetahui apakah data yang digunakan untuk penelitian berdistribusi normal atau tidak. Dalam ilmu statistika, sebuah data dapat dikatakan memiliki distribusi normal jika data tersebut memiliki jumlah lebih dari 30 ($n > 30$).

Meskipun jika suatu data telah berjumlah lebih dari 30, sebaiknya tetap dilakukan pengujian normalitas agar memastikan apakah data benar-benar sudah terdistribusi normal ataukah belum. Adanya teori menurut Widarjono dalam wikielektronika yang menyatakan bahwa jika residual pada data tidak memiliki distribusi normal, maka uji t untuk melihat signifikansi variabel independen terhadap variabel dependen tidak bisa diaplikasikan

Ada beberapa macam metode dalam statistika untuk melakukan uji normalitas yaitu uji Jarque Bera, Shapiro Wilk, Lilliefors, Kolmogorov Smirnov, dan Chi Square (Wikielektronika, n.d.). Untuk melakukan uji normalisasi, pada penelitian ini menggunakan uji Jarque-Bera. Metode

JB ini didasarkan pada sampel besar yang diasumsikan bersifat *asymptotic*. Uji statistik dari JB ini menggunakan perhitungan skewness dan kurtosis. Uji statistic JB adalah:

$$JB = n \left[\frac{s^2}{6} + \frac{(k - 3)^2}{24} \right]$$

Dimana S = koefisien skewness dan K = koefisien kurtosis.

Jika suatu variabel didistribusikan secara normal maka nilai koefisien S = 0 dan K = 3. Nilai statistik JB berdasarkan pada distribusi chi-squares dengan derajat kebebasan (df) = 2. Jika nilai probabilitas p dari statistik JB besar atau jika nilai statistik dari JB ini lebih kecil dari df pada tingkat signifikansi 5%, maka kita gagal menolak hipotesis bahwa residual mempunyai distribusi normal (H₀). Sebaliknya jika nilai probabilitas p dari statistik JB kecil atau jika nilai statistik dari JB ini lebih besar dari df pada tingkat signifikansi 5%, maka kita menolak hipotesis bahwa residual mempunyai distribusi normal (H₁) (Widarjono, 2018, p. 50).

b. Uji Multikolinearitas

Multikolinieritas adalah keadaan dimana model regresi berganda memiliki hubungan linear sempurna pada beberapa atau seluruh variabel independen. Di dalam model ekonometrika, variabel-variabel pada bidang ekonomi kerap terjadi gejala multikolinearitas karena pada kenyataannya saling memiliki keterikatan (Bawono et al., 2018, p. 42).

Cara untuk mendeteksi adanya multikolinieritas adalah jika korelasi antar variabel *independent* $> 0,85$, maka dapat dikatakan terdapat multikolinieritas dalam model (Widarjono, 2018, p. 104).

c. Uji Heteroskedastisitas

Regresi linear sederhana memiliki syarat untuk memenuhi asumsi homokedastisitas (homogenitas varian), yaitu variansi dari residual (*error*) bersifat konstan. Sedangkan heteroskedastisitas merupakan keadaan yang menunjukkan jika variansi dari residual (*error*) tidak bersifat konstan. Hal ini bertolak belakang dengan homoskedastisitas.

Dalam model regresi linear, jika memenuhi semua uji asumsi klasik kecuali uji heteroskedastisitas, maka hasil estimasi dengan menggunakan metode kuadrat kecil (OLS) akan tetap tidak bias dan konsisten akan tetapi tidak efisien karena variansi besar. Dampak dari membesarnya variansi adalah sebagai berikut :

1. Nilai standar *error* yang membesar mengakibatkan selang kepercayaan melebar sehingga hasil estimasi menjadi tidak dapat dipercaya.
2. Pengujian individual (uji *t*) menjadi tidak valid. Statistik *t* hitung akan mengecil akibat standar *error* yang membesar, hal ini akan mengakibatkan kecenderungan gagal menolak H_0 (Bawono et al., 2018, p. 53-55).

Cara mendeteksi heteroskedastisitas dengan menggunakan uji White. Adapun langkah-langkah dalam uji hipotesis menggunakan uji White :

1. Estimasi persamaan regresi linear dan dapatkan residualnya ($\hat{\epsilon}_i$)
2. Lakukan regresi pada persamaan berikut yang disebut regresi auxiliary.

- Regresi auxiliary tanpa perkalian antar variabel independent (*no cross terms*) (1)

$$\hat{\epsilon}_i^2 = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1i} + \alpha_2 X_{2i} + \alpha_3 X_{1i}^2 + \alpha_4 X_{2i}^2 + v_i$$

- Regresi auxiliary tanpa perkalian antar variabel independent (*no cross terms*) (2)

$$\hat{\epsilon}_i^2 = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1i} + \alpha_2 X_{2i} + \alpha_3 X_{1i}^2 + \alpha_4 X_{2i}^2 + \alpha_5 X_{1i} X_{2i} + v_i$$

dimana $\hat{\epsilon}_i^2$ merupakan residual kuadrat yang kita peroleh

dari persamaan (1). Jika mempunyai lebih dari 2 variabel *independent*, maka variabel *independent* dalam persamaan (1) atau

(2) akan lebih banyak. Dari persamaan (1) atau (2) didapatkan nilai nilai koefisien determinasi (R^2).

3. Hipotesis nol dalam uji ini adalah tidak ada heteroskedastisitas. Uji White didasarkan pada jumlah sampel (n) dikalikan dengan R^2 yang akan mengikuti distribusi chi-square dengan *degree of freedom* sebanyak variabel *independent* tidak termasuk konstanta dalam regresi auxiliary.

4. Jika nilai chi-square hitung yaitu nR^2 lebih besar dari nilai X^2 (chi-square) kritis dengan derajat kepercayaan tertentu (α), maka ada heteroskedastisitas dan sebaliknya jika nilai hitung chi-square lebih kecil dari nilai X^2 kritis menunjukkan tidak adanya heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Secara harfiah autokorelasi berarti adanya korelasi antara anggota observasi atau dengan observasi lain yang berlainan waktu. Dalam asumsi OLS, autokorelasi merupakan korelasi antara satu variabel gangguan dengan variabel gangguan lain (Widarjono, 2018, p. 137-140).

Jika pada model regresi linear, semua asumsi klasik terpenuhi kecuali satu yaitu ada autokorelasi. Maka hasil estimasi dengan OLS akan tetap tidak bias dan konsisten namun tidak efisien karena variansi besar. Dampak dari membesarnya variansi adalah sebagai berikut :

1. Interval estimasi maupun uji hipotesis yang didasarkan pada distribusi t maupun F tidak dapat dipercaya untuk evaluasi hasil regresi.
2. Nilai standar *error* yang membesar mengakibatkan selang kepercayaan melebar sehingga hasil estimasi menjadi tidak dapat dipercaya (Widarjono, 2018, p. 137-140).

Cara mendeteksi autokorelasi uji Breusch-Godfrey yang pada umumnya dikenal sebagai uji Langrange-Multiplier atau LM . prosedur uji LM sebagai berikut :

1. Nilai hitung chi-quares (nR^2) > nilai kritis chi-quares (X^2) pada derajat kepercayaan tertentu (α), maka H_0 ditolak dengan asumsi tidak ada autokorelasi dan menerima H_1 dengan asumsi terdapat autokorelasi dalam model.
2. Nilai hitung chi-quares (nR^2) < nilai kritis chi-quares (X^2) pada derajat kepercayaan tertentu (α), maka H_0 diterima dengan asumsi tidak ada autokorelasi dalam model dan menolak H_1 dengan asumsi terdapat autokorelasi dalam model.

Uji LM juga dapat dilakukan melalui cara sebagai berikut:

1. Jika $p\text{-value} > \alpha$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.
2. Jika $p\text{-value} < \alpha$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

(Widarjono, 2018, p. 144).

3.8.2 Regresi Linear Berganda

Ghozali dalam Binus ac.id, menjelaskan bahwa regresi linier berganda adalah model yang melibatkan 2 atau lebih variabel *independent*. Model regresi linier beganda digunakan untuk mengetahui berapa besar pengaruh dari variabel independent terhadap variabel dependen (Meiryani, 2021). Rumus dari analisis regresi linear berganda yaitu :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y : Tingkat pendapatan

X_1, X_2, X_3, X_4 : Modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi.

β_0 : Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$: Koefisien regresi modal, upah tenaga kerja, biaya baku, dan biaya promosi

ε : *Error term*

3.8.3 Uji Hipotesis

a. Uji F Signifikan Koefisien Regresi Secara Serentak (Simultan)

Pengambilan terhadap pengujian hipotesis pada uji simultan menggunakan nilai probabilitas dengan taraf signifikan 5%. Uji F dilakukan untuk mengevaluasi apakah secara simultan variabel *independent* mempengaruhi variabel *dependent* atau tidak. Ketentuan pengambilan keputusan uji F terhadap hipotesis sebagai berikut

1. Jika $p\text{-value } F_{\text{hitung}} > 5\%$, maka H_0 diterima dan menolak H_1 .
2. Jika $p\text{-value } F_{\text{hitung}} < 5\%$, maka H_0 ditolak dan menerima H_1 .

b. Uji t Signifikan Koefisien Regresi Individual (Parsial)

Pengujian individu digunakan untuk menguji apakah variabel *independent* memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel

dependent secara individu. Diterima atau tidaknya sebuah hipotesis nol berdasarkan taraf signifikansi yang dilambangkan α .

Dalam praktiknya, penentuan nilai α dilakukan secara arbiter yaitu 1%, 5%, dan maksimum 10%. Pada penelitian ini menggunakan taraf signifikansi 5%. Pengambilan keputusan terhadap hipotesis dilakukan dengan membandingkan *p-value* dengan tingkat signifikansi α yang jika dirumuskan sebagai berikut :

1. Jika *p-value* $t_{\text{hitung}} > 5\%$, maka H_0 diterima dan menolak H_1 .
2. Jika *p-value* $t_{\text{hitung}} < 5\%$, maka H_0 ditolak dan menerima H_1 .

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar proporsi variasi variabel dependen dijelaskan oleh semua variabel independen (Widarjono, 2018, p. 70). Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam men-erangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 hingga 1. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel - variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel in-dependen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Nirmalasari, 2021, p. 36).

BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

UD Safira aluminium adalah *home industry* yang bergerak dalam bidang perlengkapan dapur. Industri yang berada di Jl. Bulak Banteng Lor 4, Kelurahan Bulak Banteng, Kecamatan Kenjeran, Surabaya ini berdiri pada tahun 2008. Barang-barang yang dijual merupakan hasil dari produksi dari UD Safira Aluminium sendiri. Produk utama yang dijual berupa rak piring. Selain rak piring, UD Safira Aluminium juga menyediakan beberapa produk lain seperti lemari pakaian, etalase, jemuran, dan lain-lain. Pemilik UD Safira Aluminium yaitu Bu Fira dan suaminya mengatakan ide untuk mendirikan usaha ini berawal ketika suami Bu Fira bekerja ikut dengan saudara beliau di sebuah industri yang bergerak di bidang yang sama seperti usaha beliau saat ini, yang pada akhirnya memiliki keinginan membuat usaha perlengkapan dapur sendiri.

Usaha yang dilakukan oleh UD Safira Aluminium tidak terlepas dari bantuan para pekerja. Pada saat memulai usaha tersebut, pemilik UD Safira Aluminium memperkejakan seorang kerabatnya. Dalam rangka pembuatan barang-barang produknya, UD Safira Aluminium berupaya agar bahan yang digunakan memiliki kualitas yang baik. Dengan demikian, konsumen akan merasa puas atas barang yang telah diperolehnya. Bahan dasar yang digunakan UD Safira Aluminium adalah kaca dan aluminium. Untuk memperoleh bahan-bahan tersebut, pemilik UD Safira Aluminium dibantu oleh temannya dalam

memperoleh informasi mengenai toko yang menjual bahan baku yang diperlukan dengan kualitas yang baik.

Pemasaran produk dari UD Safira Aluminium dilakukan di wilayah Madura dan Surabaya. Alat yang digunakan sebagai sarana promosi untuk saat ini melalui media whatsapp. Menurut penuturan Bu Fira, alasan peralihan penggunaan media promosi dari brosur menjadi whatsapp karena toko beliau sudah lumayan dikenal oleh masyarakat sehingga tidak memerlukan promosi menggunakan brosur. Selain itu, pemanfaatan perkembangan teknologi juga dinilai praktis sehingga dapat mengurangi biaya yang dikeluarkan untuk promosi. Pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium tetap menggunakan *labelling* karena menurut beliau hal tersebut harus dilakukan sebab melalui *labelling* konsumen juga akan mendapatkan informasi nama industri, sehingga jika terdapat konsumen yang ingin membeli produk tanpa melalui whatsapp dapat mengunjungi toko secara langsung.

Mengenai pelayanan konsumen, UD Safira Aluminium juga tidak terlepas dari adanya komplain yang diajukan oleh konsumen. Jika terdapat komplain terhadap produknya, UD Safira Aluminium akan melakukan penyempurnaan barang tersebut. Penyempurnaan yang dimaksud adalah dengan menambahkan sekrup pada bagian yang dirasa masih longgar.

4.2 Gambaran Umum Data Penelitian

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD. Safira Aluminium Surabaya. Berikut ini merupakan deskripsi mengenai variabel-variabel yang akan diteliti.

a. Modal

Modal merupakan suatu unsur yang digunakan oleh para pengusaha untuk keperluan biaya operasional, sehingga usaha yang sedang dijalankan dapat bertahan dalam jangka panjang. Modal memungkinkan bisnis untuk menutupi biaya penggajian dan menghasilkan produk atau layanan mereka. Produk dan layanan memberikan keuntungan, yang kemudian dapat digunakan bisnis sebagai modal baru.

Tabel 4.1
Modal *Home Industry* Perlengkapan Dapur
UD Safira Aluminium Per Bulan
Januari–Desember (2018–2020)

Bulan	Tahun (dalam jutaan rupiah)		
	2018	2019	2020
Januari	96.000.000,00	99.000.000,00	93.000.000,00
Februari	96.000.000,00	99.000.000,00	93.000.000,00
Maret	95.000.000,00	98.000.000,00	89.000.000,00
April	97.000.000,00	98.000.000,00	89.000.000,00
Mei	98.000.000,00	95.000.000,00	92.500.000,00
Juni	98.000.000,00	94.500.000,00	93.000.000,00
Juli	98.000.000,00	96.500.000,00	95.000.000,00
Agustus	99.500.000,00	96.000.000,00	94.000.000,00
September	97.000.000,00	95.000.000,00	94.000.000,00
Oktober	98.500.000,00	97.000.000,00	94.000.000,00
November	99.000.000,00	97.000.000,00	94.000.000,00
Desember	100.000.000,00	92.000.000,00	94.000.000,00
Total	1.172.000.000,00	1.157.000.000,00	1.114.500.000,00

Sumber : Data *Home Industry* UD Safira Aluminium

Modal yang dimaksud pada tabel di atas merupakan keseluruhan pengeluaran untuk mengadakan barang fisik berupa peralatan penunjang produksi maupun untuk biaya-biaya lainnya seperti biaya upah, listrik, dan lain-lain. Berdasarkan data di atas, modal terbesar yang digunakan

ditunjukkan pada bulan Desember tahun 2018 sebesar Rp100.000.000,00. Akan tetapi, pada bulan Maret – April tahun 2020 modal yang dibutuhkan menurun sebesar Rp89.000.000,00. Jumlah pengeluaran modal yang naik turun disebabkan oleh beberapa faktor, seperti naiknya harga bahan baku, masih tersisa persediaan bahan baku pada bulan sebelumnya, dan lain sebagainya. Sumber modal pada data di atas tidak hanya dari pemilik usaha, tetapi telah ditambah modal dari pinjaman bank. Kebijakan penambahan ini dilakukan karena piutang konsumen yang belum tertagih, sehingga untuk keberlangsungan kinerja produksi melakukan penambahan modal perlu dilakukan. Pencatatan dilakukan dengan modal yang masih tersisa pada periode sebelumnya ditambahkan dengan pendapatan bersih (yang telah dikurangkan dengan beban-beban biaya serta pengambilan biaya untuk kepentingan pribadi (*prive*)).

b. Upah Tenaga Kerja

Unsur tenaga kerja dalam suatu industri berperan penting, sebab dengan adanya mereka sebuah industri akan terbantu dalam pengolahan atas *output*. Oleh karena itu, perlu adanya imbalan kepada tenaga kerja atas pengabdian yang telah dilakukannya. Dapat dikatakan bahwa tenaga kerja merupakan salah satu aset dari sebuah perusahaan. Upah merupakan imbalan yang diberikan oleh pemilik usaha atas jasa yang telah diberikan oleh tenaga kerja..

Tabel 4.2
Upah Tenaga Kerja *Home Industry* Perlengkapan Dapur
UD Safira Aluminium Per Bulan
Januari–Desember (2018–2020)

Bulan	Tahun (dalam jutaan rupiah)		
	2018	2019	2020
Januari	6.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00
Februari	6.000.000,00	7.000.000,00	6.000.000,00
Maret	6.000.000,00	7.000.000,00	6.000.000,00
April	6.000.000,00	6.500.000,00	6.500.000,00
Mei	6.000.000,00	6.000.000,00	6.500.000,00
Juni	6.000.000,00	6.500.000,00	6.500.000,00
Juli	6.500.000,00	6.500.000,00	6.500.000,00
Agustus	6.500.000,00	7.500.000,00	5.000.000,00
September	5.500.000,00	7.500.000,00	5.000.000,00
Oktober	7.500.000,00	7.500.000,00	5.000.000,00
November	7.000.000,00	7.500.000,00	5.000.000,00
Desember	7.000.000,00	8.000.000,00	5.000.000,00
Total	76.000.000,00	84.500.000,00	70.000.000,00

Sumber : Data *Home Industry* UD Safira Aluminium

Tabel di atas menunjukkan penurunan terhadap pemberian upah tenaga kerja dengan total pengeluaran sebesar Rp70.000.000,00. Hal ini dikarenakan beberapa tenaga kerja yang bekerja pada *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya memutuskan untuk keluar karena ingin membangun usaha yang serupa dengan UD Safira Aluminium. Selain itu terdapat beberapa faktor lain yaitu turunnya permintaan konsumen dan kondisi ekonomi Indonesia yang tidak stabil. Upah tenaga kerja diberikan dalam seminggu, karena barang akan didistribusikan 1 kali dalam seminggu. Tenaga kerja yang bekerja pada *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium menyelesaikan

produk sesuai pesanan konsumen dan akan dikirim jika pesanan sudah selesai dikerjakan. Setelah menerima penghasilan dari penjualan tersebut, maka saat itu upah tenaga kerja diberikan. *Home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium juga memberikan bonus jika penjualan mengalami kenaikan. Pencatatan dilakukan setelah upah diberikan kemudian dikalikan dengan jumlah tenaga kerja yang tersedia serta dikalikan dengan jumlah minggu dalam sebulan.

c. Biaya Bahan Baku

Bahan baku adalah komponen pokok terhadap terbentuknya suatu produk. Bagi perusahaan yang bergerak di bidang industri, baik yang berskala kecil hingga besar akan membutuhkan ketersediaan bahan baku. Terciptanya suatu barang produksi tergantung dengan adanya bahan baku. Jika suatu industri hendak melakukan produksi sepatu, sedangkan bahan baku yang seharusnya disediakan untuk memproduksinya tidak ada atau langka, maka hal tersebut akan menurunkan jumlah *output*. Hal tersebut akan berdampak pada penjualan yang berakhir pada tidak terpenuhinya permintaan konsumen. Ketika hendak memutuskan bahan baku apa saja yang hendak dibeli, diperlukan beberapa identifikasi hal tersebut agar penyediaan bahan baku dapat teorganisir dengan baik, terlebih jika suatu industri memiliki kondisi finansial yang terbatas (Dzikri Hidayat, 2020). Persediaan bahan baku yang tidak diperhitungkan dengan baik, maka akan menimbulkan permasalahan seperti terhentinya

produktivitas industri karena belum dilakukan *repurchase* bahan baku. Sehingga hal tersebut akan merugikan industri itu sendiri.

Tabel 4.3
Biaya Bahan Baku *Home Industry* Perlengkapan Dapur
UD Safira Aluminium Per Bulan
Januari–Desember (2018–2020)

Bulan	Tahun (dalam jutaan rupiah)		
	2018	2019	2020
Januari	70.000.000,00	60.000.000,00	60.000.000,00
Februari	66.000.000,00	60.000.000,00	55.000.000,00
Maret	66.000.000,00	61.000.000,00	52.500.000,00
April	66.000.000,00	59.000.000,00	52.500.000,00
Mei	68.000.000,00	61.000.000,00	50.000.000,00
Juni	68.000.000,00	64.000.000,00	48.500.000,00
Juli	68.000.000,00	64.000.000,00	48.000.000,00
Agustus	68.000.000,00	62.500.000,00	48.000.000,00
September	66.500.000,00	67.000.000,00	45.000.000,00
Oktober	66.500.000,00	67.000.000,00	45.000.000,00
November	69.000.000,00	68.000.000,00	45.000.000,00
Desember	69.000.000,00	68.000.000,00	43.000.000,00
Total	811.000.000,00	761.500.000,00	592.500.000,00

Sumber : Data *Home Industry* UD Safira Aluminium

Tabel 4.3 menunjukkan biaya untuk memperoleh bahan baku disetiap bulan mengalami naik turun. Biaya yang digunakan pada Desember tahun 2020 sebesar Rp43.000.000,00 menjadi pengeluaran terkecil. Besar kecilnya pengeluaran biaya tersebut berdasarkan pada persediaan bahan baku dan harga bahan baku. *Home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium telah bekerja sama dengan salah satu toko yang berada di daerah Dupak Surabaya untuk memperoleh bahan baku sesuai dengan kualitas yang diinginkan. Biaya yang telah ditampilkan pada data di atas

digunakan untuk membeli bahan baku seperti sekrup, pipa hollow, spigot, triplek, pipa bulat, kaca motif, kaca polos, dan roda. Pencatatan biaya bahan baku dilakukan ketika pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium telah menerima nota pembelian.

d. Biaya Promosi

Biaya promosi ialah biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha agar barang atau jasa yang dijual dapat dikenali oleh konsumen. Di-harapkan melalui upaya ini penjualan pada jangka panjang akan memperoleh laba yang sesuai dengan target yang telah ditentukan.

Tabel 4.4
Biaya Promosi *Home Industry* Perlengkapan Dapur
UD Safira Aluminium Per Bulan
Januari–Desember (2018–2020)

Bulan	Tahun (ribuan rupiah)		
	2018	2019	2020
Januari	20.000,00	25.000,00	30.000,00
Februari	20.000,00	25.000,00	32.000,00
Maret	20.000,00	25.000,00	32.000,00
April	20.000,00	30.000,00	32.000,00
Mei	20.000,00	30.000,00	32.000,00
Juni	20.000,00	30.000,00	32.000,00
Juli	25.000,00	30.000,00	32.000,00
Agustus	25.000,00	30.000,00	32.000,00
September	25.000,00	30.000,00	32.000,00
Oktober	25.000,00	30.000,00	32.000,00
November	25.000,00	30.000,00	32.000,00
Desember	25.000,00	30.000,00	32.000,00
Total	270.000,00	345.000,00	382.000,00

Sumber : Data *Home Industry* UD Safira Aluminium

Data biaya promosi di atas digunakan untuk mencetak *label*. Kenaikan biaya terjadi disetiap periodenya. Hal ini dikarenakan bahan baku

yang digunakan untuk mencetak *label* mengalami kenaikan. Di dalam *label* tersebut tertera nama industri, nomor whatsapp, dan alamat industri. Pencatatan biaya promosi dilakukan setelah menerima cetakan *label* dari tempat percetakan yang telah bekerja sama dengan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium dan melakukan pembayaran atas *label* tersebut.

e. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil akhir yang akan diperoleh seseorang setelah mengerjakan kegiatan lainnya atau kegiatan usaha.

Tabel 4.5
Pendapatan *Home Industry* Perlengkapan Dapur
UD Safira Aluminium Per Bulan
Januari–Desember (2018–2020)

Bulan	Tahun (dalam jutaan rupiah)		
	2018	2019	2020
Januari	50.000.000,00	71.500.000,00	51.000.000,00
Februari	57.000.000,00	72.500.000,00	48.000.000,00
Maret	60.000.000,00	69.000.000,00	34.000.000,00
April	62.000.000,00	73.000.000,00	46.000.000,00
Mei	64.000.000,00	75.000.000,00	41.400.000,00
Juni	61.000.000,00	68.000.000,00	47.000.000,00
Juli	70.000.000,00	65.000.000,00	35.000.000,00
Agustus	69.000.000,00	70.000.000,00	40.000.000,00
September	68.500.000,00	77.000.000,00	32.000.000,00
Oktober	60.000.000,00	64.000.000,00	35.500.000,00
November	65.000.000,00	66.000.000,00	36.700.000,00
Desember	67.000.000,00	61.000.000,00	43.000.000,00
Total	753.500.000,00	832.000.000,00	489.600.000,00

Sumber :Data *Home Indutry* UD Safira Aluminium

Berdasarkan tabel 4.5, dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 total pendapatan UD Safira Aluminium mengalami peningkatan menjadi

Rp78.500.000,00 dari tahun sebelumnya. Kenaikan tersebut disebabkan karena selaras dengan permintaan konsumen yang ikut meningkat. Akan tetapi setelah mengalami kenaikan pada tahun 2019, tahun 2020 mengalami penurunan pendapatan sebesar Rp342.400.000,00, sehingga total pendapatan menjadi Rp489.000.000,00. Kondisi tersebut terjadi akibat dari adanya pesaing dengan memproduksi barang yang serupa serta terjadinya kontraksi pada perekonomian Indonesia pada tahun 2020 yang disebabkan karena pandemi COVID – 19. Data di atas merupakan data pendapatan penjualan sebelum dikurangi biaya-biaya lainnya.

4.3 Analisis Data

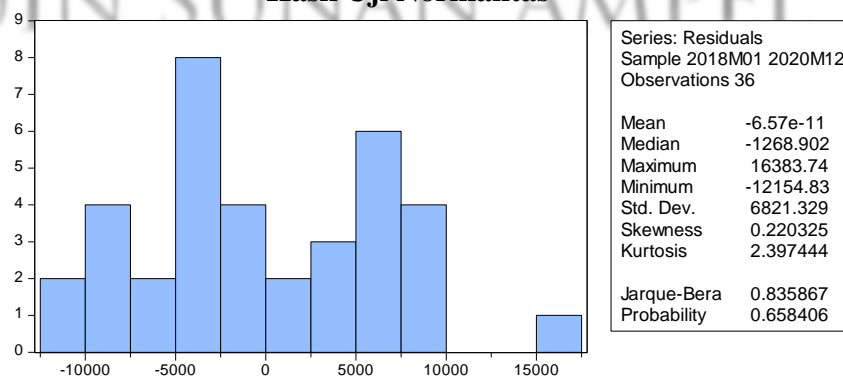
4.3.1 Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Melalui uji normalitas akan menunjukkan berdistribusi normal atau tidak dalam sebaran data pada sampel yang telah diambil. Pada uji ini menggunakan pendekatan Jarque-Bera.

Tabel 4.6

Hasil Uji Normalitas



Sumber : Hasil Olah Data Eviews 9

Tabel 4.6 menunjukkan pada uji statistik Jarque-Bera memiliki nilai $0,835867 < X^2$ (nilai *chi square*) dengan tingkat signifikansi 5% pada $df = 2$ sebesar 5,99. Uji normalitas juga dapat ditentukan melalui nilai probabilitas yang bernilai $0,658406 > \alpha = 5\%$. Baik melalui uji nilai probabilitas dan uji statistik JB, dapat dinyatakan bahwa data yang diperoleh pada penelitian ini memiliki distribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas digunakan untuk mendeteksi dalam 1 regresi apakah terdapat hubungan linier antar variabel independen.

Tabel 4.7

Hasil Uji Multikolinearitas

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1,000000	0,668161	0,583331	0,787681	-0,451713
X1	0,668161	1,000000	0,255903	0,587761	-0,613157
X2	0,583331	0,255903	1,000000	0,578827	-0,060751
X3	0,787681	0,587761	0,578827	1,000000	-0,695885
X4	-0,451713	-0,613157	-0,060751	-0,695885	1,000000

Sumber : Hasil Olah Data Eviews 9

Hasil pada tabel 4.7 menunjukkan pada setiap variabel independen memiliki nilai koefisien korelasi $< 0,85$. Oleh karena itu, dapat dinyatakan bahwa sebaran data tidak terdapat multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Analisis heteroskedastisitas untuk mengetahui adanya variansi residual yang tidak konstan pada model regresi.

Tabel 4.8**Hasil Uji White Heteroskedastisitas**

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	0.480367	Prob. F(4,31)	0.7499
Obs*R-squared	2.101146	Prob. Chi-Square(4)	0.7172
Scaled explained SS	1.088627	Prob. Chi-Square(4)	0.8961

Sumber : Hasil Olah Data Eviews 9

Tabel 4.8 menampilkan hasil pengolahan data dengan menggunakan uji heteroskedastisitas metode white tanpa *cross term*. Nilai nR^2 (nilai chi-square hitung) diketahui sebesar 2,101146. Informasi tersebut didapatkan melalui Obs*R - squared. Dengan X^2 kritis sebesar 9,49, maka disimpulkan data penelitian ini bersifat konstan. Sedangkan melalui *p-value* Obs*R-squared sebesar 71,72%, yang artinya nilai tersebut lebih besar dari level signifikansi 5% sehingga dapat dinyatakan tidak mengandung heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi berfungsi untuk menganalisis ada atau tidaknya korelasi antar variabel gangguan (ϵ_i).

Tabel 4.9**Hasil Uji Autokorelasi LM**

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test

F-statistic	2.239306	Prob. F(2,29)	0.1246
Obs*R-squared	4.815911	Prob. Chi-Square(2)	0.0900

Sumber : Hasil Olah Data Eviews 9

Hasil pengolahan data pada tabel 4.9 menginformasikan bahwa nilai nR^2 sebesar 4,815911. Dengan X^2 kritis sebesar 5,99 yang didapatkan melalui $df = 2$ pada taraf signifikansi 5%. Dari hasil tersebut maka dapat dinyatakan bahwa data tidak terdapat autokorelasi. Pengujian metode LM pada penelitian ini menggunakan panjang kelambanan residual (*lag*) 2. Mendeteksi adanya masalah autokorelasi dapat juga dilihat melalui *p-value*, yang pada penelitian ini sebesar $9\% > \alpha 5\%$, maka dapat disimpulkan data tidak mengandung autokorelasi.

4.3.2 Analisis Regresi

Hasil estimasi analisis regresi berganda berfungsi untuk menguji seberapa besar pengaruh dari variabel independent (modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi) terhadap variabel dependen (pendapatan) *home industry* perlengkapan dapur di UD Safira Aluminium Surabaya.

Tabel 4.10

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-239037.4	62118.63	-3.848079	0.0006
X1	2.059038	0.595508	3.457613	0.0016
X2	1.611444	2.299780	0.700695	0.4887
X3	1.079624	0.300722	3.590100	0.0011
X4	0.883979	0.508644	1.737912	0.0922
R-squared	0.745720	Mean dependent var		57641.67
Adjusted R-squared	0.712910	S.D. dependent var		13527.36
S.E. of regression	7248.067	Akaike info criterion		20.74310
Sum squared resid	1.63E+09	Schwarz criterion		20.96304
Log likelihood	-368.3759	Hannan-Quinn criter.		20.81987
F-statistic	22.72821	Durbin-Watson stat		1.251340
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber : Hasil Olah Data Eviews 9

Perhitungan yang telah dilakukan pada tabel 4.10 menghasilkan rumus persamaan analisis linier berganda, yaitu :

$$Y = -239037,4 + 2.059X_1 + 1,611X_2 + 1,079X_3 + 0,883X_4$$

Melalui rumus persamaan regresi berganda, didapatkan informasi sebagai berikut:

1. Konstanta bernilai -239037,4. Hal ini berarti, modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi memiliki nilai sebesar 0, maka pendapatan akan diperoleh sebesar -239037,4.
2. Jika variabel modal (X_1) bertambah sebesar 1 satuan, maka akan menghasilkan kenaikan pendapatan sebesar 2,059, dengan syarat variabel upah tenaga kerja (X_2), biaya bahan baku (X_3), dan biaya promosi (X_4) dianggap konstan.
3. Jika variabel upah tenaga kerja (X_2) bertambah sebesar 1 satuan, maka akan menghasilkan kenaikan pendapatan sebesar 1,611, dengan syarat modal (X_1), biaya bahan baku (X_3), dan biaya promosi (X_4) dianggap konstan.
4. Jika variabel biaya bahan baku (X_3) bertambah sebesar 1 satuan, maka akan menghasilkan kenaikan pendapatan sebesar 1,079, dengan syarat variabel modal (X_1), upah tenaga kerja (X_2), dan biaya promosi (X_4) dianggap konstan.

5. Jika variabel biaya promosi (X4) bertambah sebesar 1 satuan, maka akan menghasilkan kenaikan pendapatan sebesar 0,883, dengan syarat variabel modal (X1), biaya bahan baku (X2), dan biaya promosi (X4) dianggap konstan.

4.3.3 Uji Hipotesis

a. Uji Simultan (F)

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh secara serentak antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Ketentuan untuk pengambilan keputusan uji F yaitu melalui perbandingan nilai probabilitas dengan taraf signifikansi 5%. Berdasarkan tabel 4.10, p -value dari F statistik sebesar 0,0000. Dengan membandingkan $\alpha = 5\%$, dapat dinyatakan bahwa menerima H_1 yang berarti secara serentak variabel X1 (modal), X2 (upah tenaga kerja), X3 (biaya bahan baku), dan X4 (biaya promosi) memiliki pengaruh signifikan terhadap Y (pendapatan) *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya.

b. Uji Parsial (t)

Dalam analisis regresi berganda, uji t bertujuan untuk mendeteksi pada masing – masing variabel independen akan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Menentukan uji t pada penelitian ini menggunakan syarat perbandingan antara nilai probabilitas yang terdapat pada t statistik dengan α (level signifikansi).

1.1 X1 (Modal)

Hasil estimasi yang diperoleh pada tabel 4.10, perbandingan *p-value t* statistik yang dimiliki variabel X1 adalah $0,0016 < \alpha = 0,05$, yang bermakna menerima H_1 dengan keterangan bahwa secara parsial variabel modal berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pendapatan.

2.1 X2 (Upah Tenaga Kerja)

Hasil estimasi yang diperoleh pada tabel 4.10, perbandingan *p-value t* statistik yang dimiliki variabel X2 adalah $0,4887 > \alpha = 0,05$, yang bermakna menerima H_2 dengan keterangan bahwa secara parsial variabel upah tenaga kerja tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pendapatan.

3.1 X3 (Biaya Bahan Baku)

Hasil estimasi yang diperoleh pada tabel 4.10, perbandingan *p-value t* statistik yang dimiliki variabel X3 adalah $0,0011 < \alpha = 0,05$, yang bermakna menerima H_3 dengan keterangan bahwa secara parsial variabel biaya bahan baku berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pendapatan.

4.1 X4 (Biaya Promosi)

Hasil estimasi yang diperoleh pada tabel 4.10, perbandingan *p-value t* statistik yang dimiliki variabel X4 adalah $0,0922 > \alpha = 0,05$, yang bermakna menerima H_0 dengan keterangan bahwa secara parsial variabel biaya promosi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pendapatan.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar proporsi variasi variabel *dependen* dijelaskan oleh semua variabel *independent*.

Tabel 4.11

Hasil Uji Koefisien Determinasi

Dependent Variable: Y Method: Least Squares Date: 06/15/22 Time: 11:37 Sample: 2018M01 2020M12 Included observations: 36				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-239037.4	62118.63	-3.848079	0.0006
X1	2.059038	0.595508	3.457613	0.0016
X2	1.611444	2.299780	0.700695	0.4887
X3	1.079624	0.300722	3.590100	0.0011
X4	0.883979	0.508644	1.737912	0.0922
R-squared	0.745720	Mean dependent var	57641.67	

Sumber : Hasil Olah Data Eviews 9

Output regresi berganda pada tabel di atas menunjukkan nilai yang didapat oleh R-squared sebesar 0,745720 (74,57%). Sehingga dinyatakan, variabel X1 (modal), X2 (upah tenaga kerja), X3 (biaya bahan baku), dan X4 (biaya promosi) mampu menjelaskan variabel Y (pendapatan) sebesar 74,57% dan sisanya yaitu 25,43% dijelaskan melalui variabel lainnya yang tidak disebutkan di dalam model.

4.4 Pembahasan

4.4.1 Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku, dan Biaya Promosi terhadap Pendapatan *Home Industry* Perlengkapan Dapur UD Safira Aluminium Surabaya Secara Simultan

Melalui temuan pada penelitian ini, diketahui bahwa pengaruh dari variabel X1 (modal), X2 (upah tenaga kerja), X3 (biaya bahan baku), dan X4 (biaya promosi) memiliki pengaruh signifikan terhadap Y (pendapatan) *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium melalui pengujian secara simultan. Dibuktikan dengan uji F dengan bantuan *software* Eviews 9, menghasilkan bahwa p -value dari F statistik sebesar $0,0000 < \alpha = 0,05\%$ yang berarti menerima H_1 dengan keterangan bahwa keempat variabel *independent* tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel *dependen* (pendapatan) *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium.

Hasil pada penelitian ini selaras dengan penelitian Arininoer yang berjudul pengaruh modal, tenaga kerja, dan bahan baku terhadap tingkat pendapatan industri kue dalam perspektif islam. Dalam penelitian tersebut menyatakan bahwa variabel modal, tenaga kerja, dan bahan baku secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan industri kue Mitra Cake, dengan uji F nilai probabilitas $0,0000 < \alpha = 5\%$.

Nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,7457. Maka dari itu dapat dinyatakan bahwa kemampuan pada variabel *independent* (modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi) dalam men-

jelaskan variabel *dependen* (pendapatan) sebesar 74,57% dan sisanya sebanyak 25,43% dijelaskan oleh faktor lainnya.

4.4.2 Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku, dan Biaya Promosi terhadap Pendapatan *Home Industry* Perlengkapan Dapur

UD Safira Aluminium Surabaya Secara Parsial

1. Pengaruh Modal terhadap Pendapatan

Estimasi uji *t* regresi berganda pada tabel 4.10 dengan syarat membandingkan nilai probabilitas dengan taraf signifikansi yang telah ditentukan sebesar 5%, diperoleh *p-value* dari *t* statistik sebesar 0,0016. Karena nilai tersebut kurang dari $\alpha = 5\%$, dapat diartikan bahwa variabel modal berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Eka Fatma dengan judul “Pengaruh Tenaga Kerja, Modal Awal, dan Bahan Baku terhadap Hasil Produksi Industri Kecil Konveksi di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan”. Dalam penelitiannya menjelaskan bahwa variabel modal berpengaruh signifikan terhadap variabel produksi. Kemudian hasil dari penelitian ini juga relevan dengan teori Mankiw yang menyatakan bahwa modal menjadi salah satu unsur yang akan mempengaruhi tingkat pendapatan.

Ketersediaan modal digunakan untuk membangun usaha atau mengembangkan usaha. Sependapat dengan Busyro dalam jurnal Nurul Fitriyani, mengatakan bahwa untuk menjalankan usaha pasti akan memerlukan modal kerja yang akan digunakan untuk biaya produksi serta

pembiayaan lainnya dalam mengoperasikan usaha dan berharap akan menimbulkan pendapatan yang telah ditargetkan (Nurul Fitriyani, 2021).

Jika modal dalam suatu usaha seseorang mengalami hambatan, maka hal itu akan mengganggu berjalannya produktivitasnya. Modal membantu perusahaan tumbuh dengan menyediakan aset yang dibutuhkan untuk menghasilkan lebih banyak pendapatan. Sebuah perusahaan yang berkembang mungkin memerlukan uang tunai tambahan untuk membeli fasilitas baru atau mempekerjakan personel baru. Oleh karena itu, seorang pengusaha dapat menggunakan hutang dan meminjam uang atau meminta investor untuk menyuntikkan uang tunai ke dalam bisnis (Indeed.com, n.d).

Hal ini sesuai dengan pernyataan pemilik usaha *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium yang menuturkan bahwa faktor modal merupakan bagian inti sebelum memulai usaha. Akan tetapi, beberapa hambatan dalam mengelola modal terjadi pada *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium yaitu perputaran modal yang mengalami hambatan disebabkan karena terdapat beberapa konsumen yang membeli barang secara kredit, sehingga demi menjaga keberlangsungan usahanya pada periode selanjutnya harus dilakukan pinjaman modal tambahan. Maka dari itu, perlunya pengusaha memerhatikan keberadaan piutang-piutang konsumen, karena hal ini dapat mengganggu keberlangsungan suatu usaha. Senada dengan penelitian nurul

firtriani yang menegaskan bahwa sebuah perusahaan hendaknya memperhatikan daftar piutang dari konsumen. Jika tidak, maka hal tersebut mempengaruhi pendapatan perusahaan (Nurul Fitriyani, 2021).

2. Pengaruh Upah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan

Berdasarkan uji parsial pada tabel 4.10 dengan syarat membandingkan nilai probabilitas dengan taraf signifikansi yang telah ditentukan sebesar 5%, diperoleh *p-value* dari *t* statistik sebesar 0,4887. Karena nilai tersebut kurang dari $\alpha = 5\%$, dapat diartikan bahwa variabel upah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan.

Upah tenaga kerja merupakan pengeluaran yang wajib dikeluarkan oleh pemilik usaha guna sebagai balas jasa atas seluruh tenaga yang diberikan tenaga kerja untuk membantu pemilik usaha mencapai tujuannya. Akan tetapi temuan pada penelitian ini menunjukkan bahwa tidak berpengaruh signifikansi antara variabel upah tenaga kerja dengan pendapatan. Temuan ini bertolak belakang penelitian terdahulu Novita Wulandari yang berjudul “Analisis Pengaruh Modal dan Upah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Kayu di Dusun Rejoso Kecamatan Junrejo Kota Batu”. Dalam penelitiannya dijelaskan bahwa jika tenaga kerja menerima upah yang lebih besar, maka mereka akan memiliki motivasi lebih untuk memproduksi kerajinan kayu (Novita Wulandari, 2021).

Akan tetapi, suatu perusahaan tidak dapat begitu saja memutuskan penambahan upah. Oleh karena itu, perusahaan harus memperhatikan beberapa faktor, misalnya lahan. Dalam ilmu ekonomi, terdapat hukum yang menyatakan jika di dalam produksi perusahaan melakukan penambahan 1 input atau faktor produksi, sementara faktor produksi lainnya tetap, pada akhirnya akan terjadi penurunan *output*. Hukum itu disebut dengan *the law of diminishing marginal product* yang dirumuskan oleh David Ricardo (Gramedia.com, n.d). Sebagai contoh, suatu perusahaan percetakan buku memiliki 4 tenaga kerja, masing - masing pegawai dapat menyelesaikan 100 buku. Sementara pemilik usaha merasa dengan modal yang dimiliki dapat melakukan penambahan tenaga kerja dengan harapan dapat meningkatkan *output*. Hingga pada titik tertentu dimana perusahaan telah memperoleh laba maksimum. Jika perusahaan tetap melakukan penambahan tenaga kerja, sementara modal tidak dilakukan penambahan (seperti sewa lahan baru), maka akan menyebabkan produktivitas tenaga kerja akan menurun. Penambahan tenaga kerja dengan tingkat produktivitas menurun, akan mempengaruhi tingkat upah tenaga kerja. Jika kondisi produktivitas menurun, sementara tingkat upah bertambah disebabkan karena adanya tambahan tenaga kerja, maka hal tersebut akan mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pada kondisi ini perusahaan akan memutuskan apakah mengurangi tenaga kerja atau menaikkan harga *output* (Utami, 2021).

Temuan ini relevan dengan penelitian Yopie Syahputra yang berjudul “Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, Jumlah Produksi terhadap Pendapatan UD Kilang Padi Padde Manga”. Dalam penelitiannya dijelaskan bahwa faktor upah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UD Kilang Padi. Yofie berpendapat bahwa meskipun suatu usaha pasti membutuhkan tenaga kerja, tetapi penggunaannya tidak selalu banyak. Jika dalam suatu usaha dapat meningkatkan pendapatannya dengan memperkerjakan tenaga kerja sedikit, penggunaan tenaga kerja banyak tidak lagi dibutuhkan (Syahputra, 2019).

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini menerima teori dari David Ricardo. Ada beberapa sebab upah tenaga kerja tidak mempengaruhi pendapatan. Melalui hasil wawancara pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium, kondisi penjualan yang menurun, kondisi ekonomi Indonesia yang tidak stabil dikarenakan COVID-19, serta pesaing yang memproduksi produk sama mempengaruhi penggunaan tenaga kerja. Fokus dari *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium membangun kembali loyalitas pelanggan yang telah berkurang akibat adanya pesaing dengan merancang harga yang sesuai dengan minat masyarakat. Pendapat Yopie yang mengatakan tidak selalu sebuah perusahaan dalam mempekerjakan tenaga kerja dengan penuh. Pendapat ini dapat dire-

lasikan dengan kondisi *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium saat ini yang menggunakan tenaga padat karya.

3. Pengaruh Biaya Bahan Baku terhadap Pendapatan

Uji *t* statistik pada tabel 4.10 Berdasarkan uji parsial pada tabel 4.10 dengan syarat membandingkan nilai probabilitas dengan taraf signifikansi yang telah ditentukan sebesar 5%, diperoleh *p-value* dari *t* statistik sebesar 0,0011. Karena nilai tersebut kurang dari $\alpha = 5\%$, dapat diartikan bahwa variabel biaya bahan baku berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan.

Hasil penelitian ini searah dengan penelitian Asep Mulyana yang berjudul “Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Langsung terhadap Harga Pokok Produksi di PT Sarana Central Bajatama TBK”. Dalam penelitiannya dijelaskan tingginya biaya bahan baku disebabkan oleh peningkatan jumlah produksi (Mulyana, 2018). Berdasarkan penelitian Asep menegaskan bahwa biaya bahan baku merupakan biaya yang digunakan untuk membeli bahan-bahan yang akan dijadikan olahan produk jadi. Hal tersebut relevan dengan teori V. Wiratna Sujarweni yang berpendapat bahwa biaya bahan baku merupakan pengeluaran yang telah dipersiapkan oleh pemilik usaha untuk menyediakan bahan baku yang merupakan elemen utama dalam pembentukan keseluruhan produk jadi (Mulyana, 2018).

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Arininoer yang berjudul “Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku terhadap

Tingkat Pendapatan Industri Kue dalam Perspektif Islam”. Dalam penelitiannya dijelaskan bahwa variabel bahan baku tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan industri kecil kue Mitra Cake. Arininoer berpendapat bahwa bahan baku yang dibutuhkan oleh industri kecil kue Mitra Cake dapat diperoleh dimana saja dan terjangkau, sehingga faktor ini tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan.

Walaupun bahan baku dapat diperoleh darimana saja, akan tetapi keberadaan bahan baku dapat mengalami kelangkaan atau kenaikan harga. Seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, alasan sebuah perusahaan mengalokasikan dana untuk persediaan bahan baku yaitu untuk menghindari keterlambatan pengiriman produk kepada konsumen, untuk mendapatkan harga khusus dari penjual bahan baku, dan lain-lain (Kurniawan, 2019). Dapat dikatakan meskipun bahan baku yang dibutuhkan mudah didapatkan dan biaya yang dikorbankan sedikit, tetap saja akan mempengaruhi pendapatan. Hasil ini menerima teori David Ricardo dan teori Moiseeva yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya.

4. Pengaruh Biaya Promosi terhadap Pendapatan

Perhitungan uji t pada tabel 4.10 dengan syarat membandingkan nilai probabilitas dengan taraf signifikansi yang telah ditentukan sebesar 5%, diperoleh p -value dari t statistik sebesar 0.0922. Karena nilai tersebut kurang dari $\alpha = 5\%$, dapat diartikan bahwa variabel biaya promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan.

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Fira Rahman “Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan di Toko Pusat Oleh-Oleh Pusako Minang Tabek Patah”. Dalam penelitiannya menjelaskan alasan biaya promosi berpengaruh terhadap pendapatan Toko Pusat Oleh-Oleh Pusako Minang karena harga media tempat pemasangan iklan yang mengalami naik turun. Selain itu Toko Pusat Oleh-Oleh Pusako Minang dalam mempromosikan produknya menggunakan strategi *mix promotion* melalui radio, surat kabar, dan brosur (Fira Rahma Sari, 2020).

Pendapat Hansen dan Mowen yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya yang menjelaskan adanya biaya promosi bertujuan untuk meningkatkan keuntungan sekaligus volume penjualan. Ni Wayan dalam jurnalnya “Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan UD Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten pada Tahun 2015-2017” menyebutkan bahwa jumlah penjualan juga akan menentukan pendapatan perusahaan (Ni Wayan Ari Santi, et. al, 2019).

Hal yang menyebabkan biaya promosi tidak mempengaruhi pendapatan adalah kurang maksimalnya strategi promosi yang dilakukan. Temuan ini relevan dengan penelitian dari Nuraida yang berjudul “Pengaruh Modal, Promosi, dan Lokasi terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang *Fastfood* di Kabupaten Aceh Utara”. Dalam penelitiannya dijelaskan bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap variabel

biaya promosi. Dalam penelitiannya dijelaskan bahwa promosi yang dilakukan oleh pedagang *fastfood* kurang maksimal (Nuraida, 2020).

Adapun beberapa alasan yang mempengaruhi seorang pengusaha memilih metode promosi yaitu: 1) Ketersediaan dana, 2) Ukuran pasar, 3) Tujuan promosi, 4) Jenis Produk (Cerdasco.com, n.d). Pada awal menjalankan usahanya, *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium menggunakan *personal selling* dan *direct marketing* sebagai strategi promosi. Untuk promosi berkelanjutan, pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium lebih fokus menggunakan metode *direct marketing*. Peter Bennet dalam *Dictionary of Marketing Terms* mengartikan *direct marketing* adalah aktifitas yang dilakukan penjual untuk berkomunikasi langsung kepada target konsumen dengan memanfaatkan satu atau lebih media, contohnya *tele-marketing*, *catalogue selling*, *direct mail*, dan lain-lain. Selama menjalankan usaha, media yang pernah digunakan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium dengan jenis promosi *direct marketing* yaitu, *social media marketing*, katalog dan brosur, pemasaran kios (Firmansyah, 2019).

Penggunaan *social media marketing* pada *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium belum maksimal. Jika ingin meningkatkan penjualannya, pemilik *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium dapat memanfaatkan media sosial lainnya seperti instagram atau dapat juga menjual produknya melalui *e-commerce*

dengan harapan produk yang ditawarkan dapat menjangkau pasar secara luas. *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium dapat menarik produk yang dijual dengan menambahkan penawaran berupa bonus barang seperti serbet, gelas, menambahkan ornamen-ornamen khas yang hanya dapat dibuat oleh UD Safira, dan lain sebagainya. Atau dapat juga dengan melakukan variasi bentuk pada produknya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian melakukan perhitungan statistika dengan menggunakan bantuan Eviews 9. Berdasarkan uraian pada bab hasil penelitian dan pembahasan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel modal, upah tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya promosi secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya. Dibuktikan dengan nilai probabilitas uji F $0,0000 < \alpha = 5\%$.
2. Variabel modal dan biaya bahan baku secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya. Sedangkan untuk variabel upah tenaga kerja dan biaya promosi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya. Dibuktikan dengan uji t pada variabel modal dan biaya bahan baku, masing masing bernilai 0,0016 dan $0,0011 < \alpha = 0,05$. Sedangkan uji t untuk variabel upah tenaga kerja dan biaya promosi, masing – masing bernilai 0,4887 dan $0,0922 > \alpha = 0,05$.

5.2 Saran

Bagi pemilik usaha *home industry* perlengkapan dapur UD Safira Aluminium Surabaya agar lebih memperhatikan perputaran modal yang

1. ada, serta setiap ada transaksi keluar masuk dana maupun konsumen yang membeli produk dari UD Safira Aluminium secara kredit diharapkan segera mencatatnya supaya ketika melakukan perhitungan untuk keperluan pengembangan usaha pada periode berikutnya dapat dilakukan dengan tepat.
2. Bagi penelitian selanjutnya dapat menggunakan beberapa variabel lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan seperti harga, biaya distribusi, permintaan konsumen, dan lain sebagainya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- ADDIN Mendeley Bibliography CSL_BIBLIOGRAPHY** Agustina, Silvia Tri. (2020). *Peran Home Industry Kerajinan Gerabah dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Desa Rendeng Kecamatan Malo Kabupaten Bojonegoro*. Skripsi-UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Ahyar, Hadani, dkk. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Issue April). Yogyakarta:Pustaka ilmu.
- Aprilia, Eka Fatma. (2020). *Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja, Modal dan Bahan Baku terhadap Tingkat Produksi Industri Konveksi di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan*. Skripsi-UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Al-Amin, Muhammad Irfan. (2022). " Bahan Baku adalah Bahan Utama Produksi Ini Penjelasannya" , dalam <https://katadata.co.id/amp/safrezi/berita/621711cf4595c/bahan-baku-adalah-bahan-utama-produksi-ini-penjelasannya>, diakses pada 3 Februari 2022.
- Ardiansyah, Mohammad Fachri. (2021). *Analisis Pengaruh Modal, Jam kerja, dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima di Kawasan Makam Gus Dur Jombang*. Skripsi-UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Bawono, Anton, dkk. (2018). *Ekonometrika Terapan Untuk Ekonomi dan Bisnis Islam*. Salatiga:LP2M IAIN.
- BPS. (2021). " Industri Besar dan Sedang", dalam <https://www.bps.go.id/subject/9/industri-besar-dan-sedang.html>, diakses pada 3 Maret 2022
- BPS, 2021, "Produk Domestik Regional Bruto Kota Surabaya Menurut Lapangan Usaha 2016 - 2020, dalam <https://surabayakota.bps.go.id/publication/2021/>

04/05/2fd31d2487f0352e8f4cffb6/produk-domestik-regional-bruto-kota-surabaya-menurut-lapangan-usaha-2016-2020.html, diakses pada 3 Maret 2022.

Cerdasco.com. (n.d), dalam <https://cerdasco.com/promosi>, diakses pada 20 Agustus 2022

Dangin, I Gede Ari Bona Tungga, dkk. (2019). Faktor-Faktor Produksi yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin pada Industri Kerajinan Kulit di Kabupaten Bandung. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 8. No. 7.

Elly Susi, A. (2020). *Pengaruh Upah dan Nilai Produksi terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pabrik Pensil di Kecamatan Singkut Kabupaten Sarolangun*. Skripsi-UIN Sulthan Taha Saifudin.

Fahmi, E. (2019). *Pengaruh Tenaga Kerja dan Produksi terhadap Tingkat Pendapatan di Home Industri UD Bagus Bakery Desa Serapuh Kecamatan Gunung Malela Kabupaten Simalungun*. Skripsi-Uiversitas Islam Negeri Sumatera Utara. http://repository.uinsu.ac.id/6825/1/SKRIPSI_ERWIN_FAHMI.pdf

Firmansyah, M. A. (2019). *Pemasaran Produk dan Merek*. Surabaya: CV Penerbit Qiara Media.

Fitriyani, N. (2021). Pengaruh Modal Kerja dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan (Studi pada CV Samasta Mitra). *Indonesian Accounting Literacy Journal* 01. No. 03.

Gramedia.com. (n.d), dalam <https://www.google.com/amp/s/www.gramedia.com/literasi/teori-produksi/amp/>, diakses pada 22 Agustus 2022.

Gramedia.com. (n.d). <https://www.google.com/amp/s/www.gramedia.com/literasi/pengertian-bahan-baku/amp>

- Hidayat, Dzikri. (2020). Pengendalian Persediaan Bahan Baku dalam Efisiensi Biaya Produksi. *Journal of Business, Management and Accounting* 2, No. 1.
- Hidayat, Syafaatul. (2019). *Teori ekonomi mikro*. Tangerang Selatan:Unpam Press.
- Kartika, Anggun Ria (2021). *Peran Industri Tahu Anugerah dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Dusun Klagen Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo*. Skripsi-UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Karunia, Vanya. (2021), " Biaya Produksi Jangka Pendek dan Panjang", dalam <https://www.kompas.com/skola/read/2021/07/14/130000669/pengertian-biaya-produksi-jangka-pendek-dan-panjang?page=all#page2>, diakses pada 13 Juni 2022.
- Kurniawan, S. (2019). Binus.ac.id: <https://bbs.binus.ac.id/management/2019/12/tujuan-persediaan/>, diakses pada 27 Agustus 2022
- Kompas.com. (2021), "Ekonomi Sektor Informal Pengertian, Ciri-Ciri, Istilah, dan Perannya, dalam <https://www.google.com/amp/s/amp.kompas.com/skola/read/2021/06/30/102821969/ekonomii-sektor-informal-pengertian-ciri-ciri-istilah-dan-perannya>, diakses pada 27 Agustus 2022
- Lis, Mariatun Ika. (2017). Pengaruh Saluran Distribusi, Harga dan Promosi terhadap Volume Penjualan pada Home Industri Tempe Putra Kl Kecamatan Socah Tahun 2016. *Jurnal Ilmu Dan Pendidikan Ekonomi-Sosial 1*. No. 1.
- Maliha, Arininoer. (2018). *Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku terhadap Tingkat Pendapatan Industri Kue dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi-Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Maryati, Sri, dkk. (2021). Penyerapan Tenaga Kerja dan Pertumbuhan Ekonomi Menuju Era Bonus Demografi di Sumatra Barat. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia* 21. No. 1.

- Meiryani. (2021). <https://accounting.binus.ac.id/2021/08/12/memahami-analisis-regresi-linear-berganda>, diakses pada 20 Juli 2022.
- Mulyana, Asep. (2018). Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Langsung terhadap Harga Pokok Produksi di PT Sarana Central Bajatama Tbk. *Jurnal Riset Akuntansi X*. No. 1.
- Nirmalasari. (2021). *Pengaruh Jumlah Produksi, Jam Kerja, dan Pengalaman Kerja terhadap Pendapatan Home Industry Kue Bantal Desa GAPUK Kecamatan Suralaga*. Skripsi-Universitas Gunung Rinjani.
- Nuraida, dkk. (2020). Pengaruh Modal, Promosi, dan Lokasi terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Fast Food (Studi Kasus di Geudong Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara). *Tirtayasa Ekonomika 15*. No. 2.
- Santi, Ni Wayan Ari, dkk. (2019). Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan UD Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi 11*. No. 1.
- Saputri, Dela. (2020). *Pengaruh Modal Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu dalam Perspektif Islam*. Skripsi-IAIN Bengkulu.
- Sari, Fira Rahma. (2020). *Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan di Toko Pusat Oleh-Oleh Pusako Minang Tabek Patah*. Skripsi-IAIN Batusangkar.
- Surya, Liani, dkk. (2021). Pengaruh Faktor Demografi dan Sosial Ekonomi terhadap Status Kesehatan Individu di Indonesia. *Kajian Ekonomi dan Keuangan 5*. No. 2.
- Syahdan, Husnan. (2019). Peran Industri Rumah Tangga (*Home Industry*) pada Usaha Kerupuk Terigu terhadap Pendapatan Keluarga di Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur. *Jurnal Manajemen Dan Ilmu Pendidikan, 1*(1).

- Syahputra, Yopie. (2019). *Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, dan Jumlah Produksi terhadap Pendapatan UD Kilang Padi Padde Mangan*. Skripsi-UIN Sumatera Utara Medan.
- Teguh, M. (2016). *Ekonomi Industri*. Jakarta : RajaGrafindo Persada.
- Triadi, Romadhoni, dkk. (2018). Analisis Pendapatan Home Industri Usaha Batik Tulis di Kecamatan Tanjungbumi Kabupaten Bangkalan. *Jurnal Ilmu Ekonomi* 2. No. 2.
- Umaiyah, Siti. (2021). Usaha Home Industri Kue Aceh Gampong (Desa) Pantee Kecamatan Ingin Jaya Kabupaten Aceh Besar. Skripsi-Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.
- Utami, S. N. (2021). "Apa Itu *The Law of Diminishing* ", dalam <https://amp.kompas.com/skola/rezd/2021/10/13/110000969/apa-itu-the-law-of-diminishing->, diakses pada 16 Agustus 2022
- Widarjono, A. (2018). *Ekonometrika dan Aplikasinya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Winoto. (2022). " Fantastis Ternyata Jumlah Penduduk Indonesia Tahun 2021 Mencapai 273 Juta Jiwa dan Pria Lebih Banyak Ketimbang Wanita", dalam <https://poskota.co.id/2022/02/25/fantastis-ternyata-jumlah-penduduk-indonesia-tahun-2021-mencapai-273-juta-jiwa-dan-pria-lebih-banyak-ketimbang-wanita>, diakses pada 17 Maret 2022.
- Wulandari, Novita. (2021). Analisis Pengaruh Modal dan Upah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Kayu di dusun Rejoso Kecamatan Junrejo Kota Batu. *Jurnal Ilmu Ekonomi* 5. No. 3.
- Zahara, Vadilla Mutia, dkk. (2021). *Mikroekonomi*. Bandung: CV Media Sains Indonesia