

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Dalam kehidupan sehari-hari kita perhatikan jutaan orang melakukan kegiatan bisnis. Mereka ada yang berhasil mengembangkan usaha dan memperbesar nilai bisnisnya yang makin lama makin maju tetapi adapula yang gagal. Bagi mereka yang berhasil, kegiatan bisnis makin menarik dalam kehidupan mereka. kegiatan perdagangan dinegara kita mulai banyak dikenal dengan masuknya para pedagang arab yang bergama Islam sambil menyebarkan ajaran agama Islam di kalangan penduduk. Kemudian perdagangan berkembang pula pada zaman penjelajahan Belanda dengan VOC-nya. Banyak isu negatif tampak dalam praktek dagang. Baik praktek perdagangan oleh bangsa Arab maupun perdagangan oleh pihak penjajah.<sup>1</sup>

Maksudnya bisnis ialah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Secara umum kegiatan ini ada di dalam masyarakat, dan ada dalam industri. Orang yang berusaha menggunakan uang dan waktunya dengan menanggung resiko, dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut *entrepreneur*. Untuk menjalankan kegiatan bisnis maka entrepreneur harus mengkombinasikan empat macam sumber yaitu: material, human, financial, dan informasi. Pandangan lain

---

<sup>1</sup> Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: ALFABETA, 2013), h.13-14.

menyatakan bahwa bisnis ialah sejumlah total usaha yang meliputi pertanian, produksi, konstruksi, distribusi, transportasi, membuat dan memasarkan barang dan jasa ke konsumen.<sup>2</sup>

Para entrepreneur seringkali memainkan peranan-peranan lain, terutama peranan sebagai manajer, kemudian orang-orang yang terutama bertindak sebagai pemilik modal atau manajer dapat menjadi entrepreneur. Entrepreneur terutama menyangkut masalah perubahan. Para entrepreneur memandang perubahan sebagai norma dan sebagai hal yang sehat, bahkan senantiasa mencari perubahan dan bereaksi terhadapnya serta memanfaatkannya sebagai sebuah peluang.<sup>3</sup>

Pemilihan lokasi bisnis yang tepat merupakan hal yang wajib dilakukan oleh seorang entrepreneur dalam menjalankan sebuah usahanya, karena memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis untuk masa depan. Pemilik bisnis kecil yang akan memilih lokasi, harus kenal betul dengan barang yang akan dijualnya, agar dapat mempertimbangkan faktor-faktor dalam menentukan lokasi secara tepat.

Dalam memilih lingkungan masyarakat tertentu untuk mendirikan usaha bisnis, maka pengusaha juga mempertimbangkan, apakah di lingkungan tersebut baik pula dipakai untuk rumah tinggal. Faktor ini akan sangat menunjang keberhasilan usahanya. Dengan demikian mereka akan menampilkan diri secara fasilitas

---

<sup>2</sup> Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: ALFABETA, 2013), h. 21.

<sup>3</sup> Wahyu Saidi & Sofia Hartati, *Kewirausahaan* (Jakarta: Enno Media, 2008), h. 9-10.

yang ada dilingkungannya seperti bank, angkutan umum, perusahaan jasa, dan fasilitas listrik, air, telepon dan sebagainya. Juga perlu dipertimbangkan fasilitas lainnya seperti sekolah, mesjid, tempat hiburan, dan rumah sakit, atau klinik kesehatan, yang juga cukup menunjang keberhasilan bisnis.<sup>4</sup>

Kesalahan dalam memilih lokasi banyak membawa implikasi negatif dari proses secara keseluruhan. Misalnya suatu produk / jasa yang layak nya di produksi dekat pusat sumber bahan baku, tetapi didirikan justru dekat dengan pasar, akibatnya jelas bahwa proses produksi akan terbebani biaya angkut yang tinggi, karna biaya tinggi maka harga jual akan kompetitif. Kondisi ini akan menjadi lebih serius jika di pasar sasaran itu banyak pesaing yang juga menawarkan barang yang sama dengan produk / jasa yang akan di hasilkan. Pemilihan lokasi yang kurang cermat juga dapat berdampak lain, seperti adanya kerawanan sosial, alam, dan pengaruh buruk dari lingkungan. Guna menghindar dari semua kemungkinan buruk itu maka pada saat pemilihan lokasi perlu di adakan studi yang cermat, dan harus dapat merinci semua kemungkinan, baik keunggulan maupun kelemahan dari alternatif lokasi yang akan di pilih.<sup>5</sup>

Pengertian Pendapatan dalam sebuah bisnis, pendapatan merupakan jumlah uang yang didapat atau diterima oleh perusahaan dari suatu aktivitasnya, hampir semua dari penjualan produk ataupun jasa kepada pelanggan. Untuk investor, pendapatan tidak seberapa penting dibanding dengan keuntungan yang merupakan

---

<sup>4</sup> Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.106-108.

<sup>5</sup> Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta, Bumi Aksara, 2011), h.22.

jumlah dari uang yang telah diterima setelah dikurangi pengeluaran. pertumbuhan suatu pendapatan adalah indikator yang penting dari penerimaan pasar dari sebuah produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang secara konsisten, serta pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual kepada publik lewat saham untuk menarik investor.

Pendapatan berasal dari kata dasar “dapat”. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya). Pengertian pendapatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan definisi pendapatan secara umum. Pada perkembangannya, pengertian pendapatan memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung dari latar belakang disiplin ilmu yang digunakan untuk menyusun konsep pendapatan bagi pihak-pihak tertentu.

Setidaknya terdapat dua disiplin ilmu yang memiliki penafsiran tersendiri mengenai pengertian pendapatan. Disiplin ilmu yang pertama adalah Ilmu Ekonomi sedangkan yang kedua adalah disiplin Ilmu Akuntansi. Pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi adalah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan

hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

Pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Secara sederhana, pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.

Sedikit berbeda dengan pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi, pengertian pendapatan menurut Ilmu Akuntansi memiliki cukup banyak konsep yang diperoleh dari berbagai literatur akuntansi dan teori akuntansi. Ilmu akuntansi melihat pendapatan sebagai sesuatu yang spesifik dalam pengertian yang lebih mendalam dan terarah. Pada dasarnya, pengertian pendapatan menurut Ilmu Akuntansi dapat ditelusuri dari dua sudut pandang, yaitu:

Konsep Pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (*inflow*) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *inflow of net asset*.

Konsep Pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and services*.

Untuk mengetahui pengertian pendapatan, kita juga bisa menyimak pengertian pendapatan menurut para ahli. Menurut M. Munandar, pengertian pendapatan adalah suatu penambahan aset

yang mengakibatkan bertambahnya *Owner's Equity*, tetapi bukan karena penambahan modal dari pemiliknya dan bukan pula merupakan penambahan aset yang disebabkan karena bertambahnya liabilities. Pengertian pendapatan menurut M. Munandar ini tidak jauh berbeda dengan pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi.

Sementara itu, pengertian pendapatan menurut Zaki Baridwan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utang (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha. Pengertian pendapatan Zaki Baridwan ini hampir sama dengan pengertian pendapatan menurut Ilmu Akuntansi.<sup>6</sup>

Dari pembahasan di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa lokasi bisnis sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Apabila suatu lokasi tidak strategis maka banyak konsumen yang enggan untuk mengunjunginya sebaliknya apabila lokasi tersebut dekat dengan jalan raya, pemukiman masyarakat maka para konsumen akan mudah untuk mengunjunginya.<sup>7</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan menganalisis sejauh mana pengaruh lokasi bisnis memengaruhi peningkatan penjualan. Sehingga penelitian ini akan di berikan judul “PENGARUH LOKASI

---

<sup>6</sup> <http://ciputrauceo.net/blog/2015/11/16/pengertian-pendapatan> di unduh pada 16 april 2017 pukul 20:32 WIB

<sup>7</sup> Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2008), h. 275-278.

BISNIS TERHADAP PENDAPATAN” (Studi Pada Rumah Makan Fried Chicken Labbaik Anyer).

## **B. Pembatasan Masalah**

Dalam skripsi ini penulis akan membatasi permasalahan yang akan di bahas, agar dalam penjabarannya nanti lebih terfokus dan lebih terarah, adapun pembatasan masalahnya yaitu, penulis akan meneliti pengaruh lokasi bisnis terhadap pendapatan di rumah makan fried chicken Labbaik Anyer.

## **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas kiranya terdapat beberapa masalah yang spesifik dan sangat menarik untuk di bahas dalam penelitian, adapun rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pengaruh Lokasi Bisnis Terhadap Pendapatan di Rumah Makan Fried Chicken Labbaik Anyer?
2. Seberapa Besar Pengaruh Lokasi Bisnis Terhadap Pendapatan?

## **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah dan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui Bagaimana Pengaruh Lokasi Bisnis Terhadap pendapatan di Rumah Makan fried chicken Labbaik Anyer?
2. Untuk Mengetahui Seberapa Besar Pengaruh Lokasi bisnis Terhadap Pendapatan?

## E. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak tertentu antara lain sebagai berikut:

### 1. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang masalah yang di kaji.

### 2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti dan menjadi koleksi pustaka perguruan tinggi baik tingkat fakultas maupun universitas dan menambah pengetahuan di bidang ekonomi syariah.

## F. Kerangka Berpikir

Hubungan antara Lokasi Bisnis Dan Pendapatan sangat berpengaruh kaitannya, hal ini dapat digambarkan dalam kerangka pemikiran dibawah ini:

**Gambar 1.1**  
**Kerangka Pemikiran**

<b>Variabel X Lokasi</b>	<b>Variabel Y Pendapatan</b>
<b>Indikator</b>	<b>Indikator</b>
1. Lokasi strategis 2. Tempat yang nyaman 3. Tempat yang mudah dilalui 4. Lokasi dipinggir jalan 5. Dekat dengan penduduk 6. Tersedia lahan parker 7. Pesaing 8. Luas lokasi 9. mudah ditemukan	1. Promosi 2. Minat beli 3. Harga 4. Kepuasan para konsumen 5. Produk 6. Cara melayani 7. Keuntungan pembeli

Memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis buat masa depan. Untuk menentukan lokasi bisnis ada dua langkah yang perlu ditetapkan yaitu:

1. Menentukan masyarakat yang akan di layani.
2. Memilih lokasi di sekitar masyarakat tersebut.

Untuk menentukan lokasi dalam masyarakat tertentu, maka perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut:

1. Karakteristik demografis konsumen, yaitu keadaan atau struktur penduduk berdasarkan usia, jenis kelamin, tempat tinggal, dan sebagainya yang akan berpengaruh terhadap bentuk, dan jumlah barang yang akan di produksi dan di jual.
2. Kondisi ekonomi setempat.
3. Keadaan penduduk dan penghasilan.
4. Persaingan.
5. Iklim sosial dan perdagangan.

Pemilik bisnis kecil yang akan memilih lokasi, harus kenal betul dengan barang yang akan di jualnya, agar dapat mempertimbangkan faktor di atas secara tepat.<sup>8</sup>

Faktor yang dapat mempengaruhi pemilihan lokasi yang tepat di bagi menjadi dua bagian yaitu:

1. Faktor primer

Adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti dan langsung dari sumbernya. Kelebihan data primer adalah data lebih dipercaya, peneliti juga mendapatkan data yang baru.

---

<sup>8</sup>Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 106.

Sedangkan kelemahannya yaitu waktunya lama, kadang terjadi responden tidak bersedia tidak memberi data dan sebagainya.

## 2. Faktor sekunder.

Adalaha data yang diterbitkan atau dibuat oleh organisasi yang bukan pengolannya. Seperti laporan penelitian dari peneliti sebelumnya.

Penting tidaknya kedua faktor ini sangat tergantung pada bentuk dan jenis usaha yang akan diuraikan atau dapat juga dikatakan bahwa penting tidanya kedua faktor ini juga ada hubungannya langsung dengan tujuan dari setiap usaha yang akan didirikan. Faktor utama tersebut ialah:

1. Letak pasar.
2. Letak sumber bahan baku.
3. Fasilitas Angkutan
4. Ketersediaan tenaga kerja terampil.
5. Ketersediaan listrik, air, telepon.

Letak pasar menjadi pertimbangan utama jika produk atau jasa yang akan dihasilkan dari penderian usaha baru itu adalah termasuk jenis barang yang harus mudah di jangkau oleh pelanggannya atau agar dapat segera melayani pembelinya. Jika dikaitan dengan pembahasan karakteristik pelanggan dan profil pelanggan maka untuk produk yang bersifat produk impuls, dan produk kebutuhan sehari-hari perlu memperhatikan lokasi dekat dengan pasar.

Letak sumber bahan baku, pertimbangannya adalah dari sisi proses produksi dan biaya angkut. Pilihan ini biasanya di dasari atas

pertimbangan: (1) kesukaran dalam pengangkutan, (2) harga bahan mentah mahal, dan (3) bahan mentah tersebut berat.<sup>9</sup>

Penentuan lokasi yang tepat akan memberikan keuntungan bagi perusahaan, baik dari sisi finansial maupun nonfinansial, misalnya: dapat memberikan pelayanan kepada konsumen dengan lebih memuaskan, kemudian untuk memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik secara kuantitas maupun kualifikasinya, memudahkan dalam memperoleh bahan baku atau bahan lainnya dalam jumlah yang diinginkan dalam jangka waktu yang sudah di perhitungkan, kemudahan dalam memperluas lokasi usaha, karena sejak awal sudah di pertimbangkan kebutuhan lahan yang di butuhkan, mempunyai prospek nilai ekonomis yang tinggi di masa yang akan datang, meminimalisasi konflik terutama dengan masyarakat setempat, sert adanya dukungan pemerintah terhadap usaha yang akan di jalankan.

Bisnis makanan dan minuman saat ini berkembang dengan sangat pesat, baik dalam skala kecil, sedang hingga besar. Salah satu faktor yang mendorong berkembangnya bisnis ini adalah tingginya permintaan konsumen, tentu ini di sebabkan oleh faktor gaya hidup dan naiknya pendapatan masyarakat

Adapun bentuk risiko yang akan di alami dalam sektor bisnis ini adalah

1. Produk yang di produksi memiliki masa kadaluarsa. Semakin banyak yang kadaluars maka semakin besar kerugian yang timbul.

---

<sup>9</sup>Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h. 123.

2. Produk yang di hasilkan sangat tergantung kepada hasil alam seperti hasil pertanian, sehingga jika terjadi gagal panen, seperti banjir, terserang hama, dan lain-lainnya akan mengganggu produksi serta harga bahan mentah akan mengalami kenaikan.
3. Perusahaan harus memiliki cadangan yang mencukupi karna usia produk adalah singkat, ini di lakukan guna mengantisipasi timbulnya berbagai macam permasalahan di kemudian hari.<sup>10</sup>
4. Untuk maknan dalam kemasan sangat di pengaruhi oleh kualitas dan desain kemasan (packing) yang di gunakan yaitu keawetan makanan dan daya tarik dari desain yang di tampilkan, ini mampu mempengaruhi selera konsumen.
5. Setiap produk makanan dan minuman memiliki ciri khasnya masing-masing, seperti kegunaan, manfaat dan sisi lainnya.
6. Setiap makanan dan minuman yang di pasarkan harus mendapat izin dari Depkes dan izin atau pendaftaran dari ditjen POM. Sebagai bentuk bahwa makanan dan minuman tersebut adalah legal atau layak konsumsi. Sehingga sebaiknya selalu di lakukan pendaftaran dan pengurusan ijin ke pihak terkait.
7. Harus terus melakukan inovasi produk agar selera konsumen tidak mudah bosan.<sup>11</sup>

Permintaan adalah keinginan yang di sertai dengan kesediaan serta kemampuan untuk membeli barang yang bersangkutan. Setiap orang boleh saja ingin kepada apapun yang di inginkannya, tetapi jika ke inginannya itu tidak di tunjang dengan kesediaan serta kemampuan untuk membeli, ke inginannya itupun

---

<sup>10</sup> Irham fahmi, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.399-400

<sup>11</sup> Irham fahmi, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.400-401.

hanya akan tinggal ke inginan saja. Di sini jelaslah bahwa ke inginan memang tidak mempunyai pengaruh apa-apa terhadap harga, sedangkan permintaan berpengaruh.<sup>12</sup>

Definisi pendapatan yang dikemukakan oleh Zaki Baridwan adalah aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utangnya (atau kombinasi) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa atau dari kerugian lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Definisi pendapatan yang dijelaskan di atas hampir seluruhnya mempunyai pengertian yang sama, hal ini sejalan dengan istilah pendapatan yang dipakai IAI dalam buku Standar Akuntansi Keuangan

sebagai berikut: pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Aliminsyah, dkk dalam buku Kamus Istilah Akuntansi mendefinisikan pendapatan sebagai berikut:

- a. Arus kekayaan dalam bentuk tunai, piutang atau aktiva lain yang masuk ke dalam perusahaan atau menurunnya kewajiban sebagai akibat penjualan barang atau penyerahan jasa.
- b. Jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal (biasanya melalui diterimanya

---

<sup>12</sup> Suherman rosyidi, *Pengantar teori ekonomi*, (jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2011), h.29.

suatu aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah suatu aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan atau aktivitas utama perusahaan.

Pendapatan juga mengandung makna yang luas dimana dalam pendapatan termasuk pula pendapatan bunga, sewa, laba, pendapatan aktiva lain-lain. Sehingga penyajian pendapatan dalam laporan keuangan dipisahkan antara pendapatan operasional dengan pendapatan di luar pendapatan operasional.

Dasar yang digunakan untuk mengukur besarnya pendapatan adalah dengan menggunakan nilai tukar (*exchange value*) dari barang atau jasa yang ditukar dengan cash equivalent atau present value dari tagihan-tagihan yang diharapkan dapat diterima.

Pendapatan terdiri dari beberapa jenis, sebagai berikut:

- a. Pendapatan bersih (*disposable income*): adalah pendapatan seseorang sesudah dikurangi pajak langsung.
- b. Pendapatan diterima di muka (*unearned revenues*): adalah uang muka untuk pendapatan yang belum dihasilkan.

Pendapatan lain-lain: adalah pendapatan yang berasal dari sumber-sumber diluar kegiatan utama perusahaan, tidak termasuk dalam pendapatan operasi, misalnya: pendapatan bunga, pendapatan sewa, pendapatan deviden dan laba penjualan aktiva tetap.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> <http://nanangbudianas.blogspot.co.id/2013/02/pengertian-dan-jenis-jenis-pendapatan> di unduh pada 24 oktober 2016 pukul 20:20 WIB.