

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Manajemen Kewirausahaan

Wirausaha dari segi etimologi berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, berbuat sesuatu. Sedangkan Wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan kombinasi baru tersebut yang bisa dalam bentuk memperkenalkan produk baru, memperkenalkan metode produksi baru, membuka pasar yang baru (new market), memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau, menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Menurut Latief (2017:2) kewirausahaan suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis.

2.1.2 Tujuan dan Manfaat Kewirausahaan

Etika yang diberlakukan oleh pengusaha terhadap berbagai pihak memiliki tujuan-tujuan tertentu. Tujuan etika tersebut harus sejalan dengan tujuan perusahaan. Di samping memiliki tujuan, etika juga sangat bermanfaat bagi perusahaan apabila dilakukan secara sungguh-sungguh (Latief, 2017:6). Berikut ini beberapa tujuan etika yang selalu ingin dicapai oleh perusahaan :

1. Untuk persahabatan dan pergaulan

Etika dapat meningkatkan keakraban dengan karyawan, pelanggan atau pihak-pihak lain yang berkepentingan.

2. Menyenangkan orang lain

Sikap menyenangkan orang lain merupakan sikap yang mulia, menyenangkan orang lain berarti membuat orang menjadi suka dan puas terhadap pelayanan.

3. Membujuk pelanggan

Setiap calon pelanggan memiliki karakter tersendiri, berbagai cara dapat dilakukan perusahaan untuk membujuk calon pelanggan. Salah satu caranya adalah melalui etika yang di tunjukkan seluruh karyawan.

4. Mempertahankan pelanggan

Melalui pelayanan etika seluruh karyawan, pelanggan lama dapat dipertahankan karena mereka sudah merasa puas atas layanan yang diberikan.

5. Membina dan menjaga hubungan

Hubungan yang sudah berjalan baik harus tetap dan terus dibina, hindari adanya perbedaan paham atau konflik, ciptakan dalam suasana akrab. Dengan etika hubungan yang lebih baik dan akrab pun dapat terwujud.

1.1.3 Variasi Produk

1.1.3.1 Pengertian Variasi Produk

Variasi produk atau keberagaman produk bukan hal baru dalam dunia pemasaran, dimana strategi ini banyak digunakan oleh praktisi-praktisi pemasaran didalam aktivitas peluncuran produknya. Menurut Philip Kotler (2009:72), variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek atau produk yang dapat

dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan dan ciri-ciri, variasi produk juga merupakan jenis atau macam produk yang tersedia.

Berdasarkan pengertian diatas menurut berbagai para ahli tersebut maka dapat disimpulkan bahwa variasi produk merupakan strategi perusahaan dengan menganeekaragamkan produknya dengan tujuan agar konsumen mendapatkan produk yang diinginkan dan dibutuhkan. Variasi Produk merupakan hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan untuk meningkatkan kinerja produk, jika produk tersebut tidak beragam maka produk tersebut tentu akan kalah bersaing dengan produk yang lain.

1.1.3.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Variasi Produk

Variasi Produk adapun faktor-faktor yang mempengaruhi variasi produk menurut Kotler (2012:89) yaitu :

a. Faktor Budaya

Budaya adalah sesuatu yang akan memengaruhi tingkat pengetahuan, dan meliputi sistem ide atau gagasan yang terdapat dalam pikiran manusia, sehingga dalam kehidupan sehari-hari, kebudayaan itu bersifat abstrak.

b. Faktor Sosial

Pengertian sosial Pada dasarnya istilah “sosial” memiliki beberapa pengertian berbeda yang dianggap sebagai konsep dan merujuk antara lain pada: sikap, orientasi, atau perilaku yang mempertimbangkan kepentingan, niat, atau kebutuhan orang lain.

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi yang memengaruhi perilaku konsumen terdiri atas: Umur dan tahap daur hidup Beberapa hal seperti selera akan makanan, pakaian, perabot, tempat rekreasi, dan pembelian barang memengaruhi daur hidup seseorang.

1.1.3.3 Indikator Variasi Produk

Menurut Kotler dan Keller (2008:82) indikator variasi produk adalah sebagai berikut :

a. Ukuran

Ukuran didefinisikan sebagai bentuk, model dan struktur fisik dari suatu produk yang dilihat dengan nyata dan dapat diukur.

b. Harga

Harga adalah sejumlah uang yang mempunyai nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari memiliki atau menggunakan sebuah produk atau jasa.

c. Tampilan

Tampilan adalah segala sesuatu yang ditampilkan oleh produk tersebut, tampilan merupakan daya tarik produk yang dilihat secara langsung oleh konsumen. Tampilan dalam sebuah kemasan produk dapat diartikan sebagai sesuatu yang terlihat dengan mata dan bersifat menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut.

d. **Ketersediaan Produk**

Ketersediaan produk adalah banyaknya macam barang yang tersedia didalam sebuah usaha sehingga membuat para konsumen semakin tertarik untuk melakukan keputusan pembelian terhadap produk yang telah di buat.

1.1.4 Sistem Pembayaran

1.1.4.1 Pengertian Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran adalah sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang di pakai untuk melaksanakan pemindahan dana, guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu ekonomi. Menurut Pohan (2016:70) sistem pembayaran merupakan suatu sistem yang melakukan kontrak, fasilitas pengoprasian dan mekanisme teknis yang dilakukan untuk penyampaian, pengesahan, dan penerimaan intruksi pembayaran, serta pemenuhan kewajiban pembayaran yang dikumpulkan melalui pertukaran “nilai” antar perorangan, bank, dan lembaga lainnya baik domestik maupun antarnegara.

Inti dari pengertian diatas menyatakan bahwa sistem pembayaran merupakan suatu sistem yang menggunakan instrumen pembayaran serta dapat menggerakkan kegiatan ekonomi.

1.1.4.2 Perkembangan Sistem Pembayaran

Seiring dengan perkembangan zaman, sistem pembayaran mengalami banyak perubahan. Perubahan tersebut dipengaruhi oleh perkembangan teknologi yang semakin pesat. Pengelolaan pembayaran menjadi semakin terotomatisasi melalui pengelolaan yang semakin mengendalikan kemajuan teknologi

telekomunikasi dan informasi. Menurut Pohan (2016:78) sistem pembayaran di Indonesia adalah sebagai berikut:

a. Sistem Pembayaran Tunai (Cash)

Sistem pembayaran tunai merupakan sistem yang alat pembayarannya menggunakan sejumlah uang kartal berupa uang kertas maupun logam yang dilakukan oleh dua orang dalam proses pertukaran, baik dalam bentuk benda maupun jasa. Dari proses evolusi sistem pembayaran di Indonesia menggunakan suatu kebijakan bertransaksi dalam bentuk tunai yang berupa uang kartal (kertas dan logam).

b. Sistem Pembayaran Non-Tunai (Kredit)

Pengertian sistem pembayaran non tunai yaitu sebuah sistem yang didalamnya terdapat peraturan, kontrak, teknis dan fasilitas sebagai sarana untuk proses penyampaian, pengesahan maupun instruksi pembayaran yang membantu kelancaran suatu pertukaran “nilai” antar perorangan maupun pihak lain seperti bank maupun lembaga dalam negeri maupun lembaga dalam negeri maupun internasional. Dari proses evolusi sistem pembayaran di Indonesia menggunakan suatu kebijakan bertransaksi dalam bentuk tunai yang berupa kartu kredit, kartu debit dan electronic money.

1.1.4.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Sistem Pembayaran

Berdasarkan kutipan Bank Indonesia (BI) faktor-faktor yang mempengaruhi sistem pembayaran sebagai berikut (Hamid, 2011:47):

- 1.** Sistem pembayaran Teknologi adalah penciptaan produk yang lebih baik atau lebih efektif, proses, layanan, teknologi, atau gagasan yang diterima oleh pasar, pemerintah, dan masyarakat. Sistem pembayaran berbeda dengan penemuan dalam sistem pembayaran mengacu pada penggunaan ide baru atau metode, sedangkan penemuan lebih mengacu langsung pada penciptaan gagasan atau metode itu sendiri.
- 2.** Model bisnis adalah gambaran mengenai bagaimana usaha atau bisnis yang akan Anda lakukan. Lingkup product design hingga strategi marketing tiap business model berbeda satu sama lainnya. Seringkali pemahaman tentang apa itu model bisnis tumpang tindih dengan pengertian business plan.
- 3.** Tradisi Masyarakat adalah segala sesuatu yang di salurkan atau di wariskan dari masa lalu ke masa kini atau sekarang. Tradisi dalam arti sempit ialah warisan-warisan sosial khusus yang memenuhi syarat saja yaitu yang tetap bertahan hidup di masa kini, yang masih kuat ikatannya dengan kehidupan masa kini.
- 4.** Otoritas dapat diartikan sebagai wewenang yang diberikan secara sah kepada seseorang, kelompok ataupun instansi untuk patuh terhadapnya karena didukung oleh norma dan peraturan yang dibuat (Sistem pembayaran yang diakui oleh pemerintah).

1.1.4.4 Indikator Sistem Pembayaran

Menurut Menurut Fahmi, Dkk (2010:80) indikator sistem pembayaran adalah sebagai berikut:

1. Pembayaran Tunai (Cash)

Pembayaran Tunai merupakan utama kemampuan perusahaan. Pembayaran bentuk tunai lebih banyak diinginkan investor daripada dalam bentuk lain, Hal ini sangat beralasan karena pembayaran tunai membantu mengurangi ketidakpastian konsumennya dalam aktivitas pembayaran ke dalam panglong kayu. Demikian pula stabilitas tunai (cash) yang dibayarkan akan mengurangi ketidakpastian dari panglong kayu, sehingga stabilitas tunai juga merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan manajemen pemasaran produk panglong kayu.

2. Pembayaran Non Tunai (Kredit)

Kredit (non tunai) adalah ketidakmampuan suatu perusahaan, institusi, lembaga, maupun pribadi dalam menyelesaikan kewajiban-kewajiban secara tepat waktu baik pada saat jatuh tempo maupun sesudah jatuh tempo dan itu semua sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang berlaku.

1.1.5 Pendapatan

1.1.5.1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari kegiatan penjualan barang atau jasa di sebuah perusahaan dalam periode tertentu. Sebenarnya tidak hanya hasil dari penjualan, pendapatan sebuah perusahaan bisa juga berasal dari bunga dari aktiva perusahaan yang digunakan pihak lain, dividen, dan royalti. Semuanya dijumlahkan dan dicatat dalam pembukuan perusahaan (Suroto, 2020:95). Selain itu, pendapatan juga bisa didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan kepada pelanggan atau konsumen atas harga barang atau jasa. Pendapatan merupakan faktor penting dalam perusahaan karena merupakan tolak ukur maju atau mundurnya sebuah perusahaan. Semakin besar pendapatan, perusahaan tersebut dinilai semakin maju, begitu pula sebaliknya.

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung.

1.1.5.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut Artaman (2015:46) beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar diantaranya adalah modal usaha, jam kerja, dan lokasi.

1. Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan. Pengertian modal usaha menurut Listyawan (2011:9) adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah.

2. Jam Kerja

Jam Kerja adalah waktu yang digunakan untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari. Lamanya jam kerja berlebih dapat meningkatkan human error atau kesalahan kerja karena kelelahan yang meningkat dan jam tidur yang berkurang. Dalam hal ini jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan karna panglong di Kecamatan Muaradua yang membuka jam 08:00-22:00 dengan panglong yang buka jam 08:00-05:00 pasti pendapatannya berbeda.

3. Lokasi

Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajang barang-barang dagangannya. Lokasi menurut Kasmir (2009:129) yaitu tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajang barang-barang dagangannya. Dalam hal ini lokasi berpengaruh terhadap pendapatan seperti panglong di Kecamatan

Muaradua panglong kayu yang berada di sekitar pasar pasti berbeda pendapatan dengan panglong yang cukup jauh dari pasar.

1.1.5.3 Indikator Pendapatan

Menurut Bramastuti (2009:48) indikator pendapatan antara lain :

1. Penghasilan yang diterima perbulan.
2. Pekerjaan
3. Anggaran biaya sekolah
4. Beban keluarga yang ditanggung.

1.1.6 Hubungan Variasi Produk Terhadap Pendapatan

Tantri (2018:44) menjelaskan bahwa produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dipergunakan untuk konsumsi dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Kotler (2019:89) mengungkapkan bahwa variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan atau ciri-ciri. Apabila suatu usaha memiliki beragam produk yang dijualnya, maka akan menarik minat calon pelanggan untuk berbelanja di toko tersebut. Konsumen akan mendapatkan kemudahan untuk mencari sesuatu yang diinginkan dan memiliki alternatif pilihan dalam satu tempat sehingga tidak perlu repot untuk pindah ketempat lain hanya untuk mencari produk pembanding. Kelengkapan variasi produk yang di jual di suatu usaha tidak hanya untuk mempermudah konsumen untuk mencari alternative

kebutuhannya, tetapi juga akan menimbulkan minat beli baru terhadap produk-produk yang menarik perhatian konsumen tersebut. Semakin lengkap produk yang ditawarkan ke konsumen maka akan semakin tinggi pendapatan pada panglong kayu.

1.1.7 Hubungan Sistem Pembayaran Terhadap Pendapatan

Seiring berjalannya waktu, semakin disadari betapa sistem pembayaran mempunyaiperan instrumental sebagai infrastruktur pendukung Pendapatan usaha. Usaha panglong kayu menyediakan sistem pembayaran yang akan dilakukan dalam pendapatan usaha menggunakan produk atau jasa. Saat ini keputusan pembelian dipengaruhi tidak hanya oleh aspek lingkungan dan keluarga, keputusan pembelian juga dipengaruhi kemudahan yang digunakan dalam pembayaran pembelian. Pohan (2016:70) sistem pembayaran merupakan suatu sistem yang melakukan kontrak, fasilitas pengoprasian dan mekanisme teknis yang dilakukan untuk penyampaian, pengesahan, dan penerimaan intruksi pembayaran, serta pemenuhan kewajiban pembayaran yang dikumpulkan melalui pertukaran “nilai” antar perorangan, bank, dan lembaga lainnya baik domestik maupun antarnegara.

Sistem pembayaran mempunyai keterkaitan yang sangat erat dengan kemudahan dalam membeli suatu produk. Sistem pembayaran merupakan penghubung aktivitas ekonomi dan uang. Efisiensi penggunaan uang sangat tergantung dari efisiensi sistem pembayaran. oleh karena itu pembuatan arsitektur

sistem pembayaran perlu disinergikan dengan kepentingan untuk senantiasa meningkatkan jasa pelayanan setelah promosi dilakukan.

1.2 Penelitian Sebelumnya

Tabel 2.1
Penelitian Sebelumnya

No	Nama Peneliti	Jurnal, Volume, Nomor, Tahun	Variabel yang diteliti, Alat analisis, Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Samsulrijal Hasan	Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Sistem Pembayaran Terhadap Keputusan Pembelian Mubel Sebagai produk Tersier dalam upaya Bersaing dengan E-Comerce dan Perubahan Sosio-Ekonomi Global. (2020)	Kualitas Produk (X1) Harga (X2) Sistem Pembayaran (X3) Keputusan Pembelian (Y) Alat Analisis : Regresi Linier Berganda Hasil Penelitian: Kepemimpinan, Kualitas Produk, Harga, dan Sistem Pembayaran secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Mubel Sebagai produk Tersier dalam upaya Bersaing dengan E-Comerce dan Perubahan Sosio-Ekonomi Global	Persamaannya : Sama-sama meneliti tentang Sistem Pembayaran Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua Tahun 2021.	Perbedaannya: jumlah responden sebanyak 3588. Memiliki variabel sebanyak 4 variabel.
2	Purwati AA, Siahaan JJ & Hamzah Z	Analisis Pengaruh Iklan, Harga dan Variasi Produk terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rumah Mebel Pekanbaru. (2018)	Iklan (X1) Harga (X2) Variasi Produk (X3) Keputusan Pembelian (Y) Alat Analisis : Regresi Linier Berganda Hasil Penelitian: Pengaruh iklan, Harga, dan variasi produk secara	Persamaannya : Sama-sama meneliti tentang Variasi Produk Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua Tahun 2021.	Perbedaannya: Jumlah responden sebanyak 40. Memiliki variabel sebanyak 3 variabel

Lanjutan Tabel 2.1

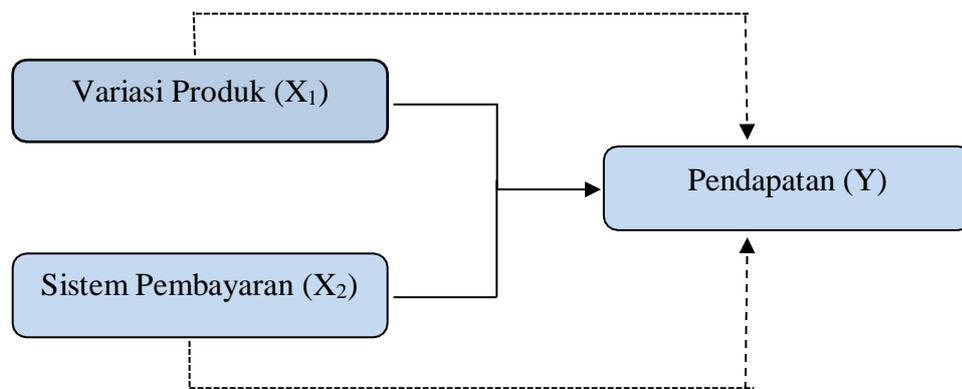
			simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rumah Mebel Pekanbaru		
3	Lestari, F.	Pengaruh Modal, Penjualan Dan Sistem Pembayaran Terhadap Keberlanjutan Usaha Umkm Di Kecamatan Karangpilang. (2020)	Pengaruh Modal (X1) Penjualan (X2) Sistem Pembayaran (X3) Berkelanjutan (Y) Alat Analisis : Regresi Linier Berganda Hasil Penelitian: Pengaruh modal, penjualan, dan sistem pembayaran secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Terhadap Keberlanjutan Usaha Umkm Di Kecamatan Karangpilang	Persamaannya : Sama-sama meneliti tentang Variasi Produk Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua Tahun 2021	Perbedaannya: Jumlah responden sebanyak 120 Memiliki variabel sebanyak 3 variabel
4	SUSILO, K. T.	Analisis Pengaruh Variasi Produk, Harga Dan Kemampuan Daya Beli Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Pada Mebel Cv. Kalingga Jati Jepara). (2016)	Variasi Produk (X1) Harga (X2) Kemampuan daya Beli (X3) Minat Beli (Y) Alat Analisis : Regresi Linier Berganda. Hasil Penelitian: Variasi produk, harga dan kemampuan daya beli secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Mebel Cv. Kalingga Jati Jepara)	Persamaannya : Sama-sama meneliti tentang Variasi produk Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua Tahun 2021.	Perbedaannya: jumlah responden sebanyak 100 Memiliki variabel sebanyak 3 variabel

Lanjutan Tabel 2.1

5	Jahrani, Muhammad	Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Industri Mebel Kayu Di Kota Banjarmasin (Studi Kasus Kelurahan Alalak Tengah Kecamatan Banjarmasin Utara). Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Pembangunan 1.1 (2019).	Modal (X1) Tenaga Kerja (X2) Bahan Baku (X3) Pendapatan(Y) Alat Analisis : Regresi Linier Berganda Hasil Penelitian: Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Dan Bahan Baku Secara Simultan Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Pendapatan Industri Mebel Kayu (Studi Kasus Kelurahan Alalak Tengah Kecamatan Banjarmasin (Utara)	Persamaannya : Sama-sama meneliti tentang Variasi produk Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua Tahun 2021.	Perbedaannya: Jumlah responden sebanyak 38 Memiliki variabel sebanyak 3 variabel
---	----------------------	---	---	---	--

1.3 Kerangka Pemikiran

Guna mendapatkan gambaran tentang arah penelitian dan mendapatkan jawaban permasalahan yang ada dalam penelitian, maka sangat diperlukan adanya kerangka pemikiran. Dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Variasi Produk dan Metode Pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua sebagai berikut:



Keterangan :

----- : Secara Parsial

_____ : Secara Simultan

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

1.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara tentang rumusan masalah penelitian yang belum terbukti kebenarannya, (Priyatno 2008:10). Hipotesis dalam penelitian ini diduga ada pengaruh variasi produk dan sistem pembayaran terhadap Pendapatan Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua baik secara parsial maupun simultan.

