

BAB II LANDASAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pendapatan

Dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu konsep pokok yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat pendapatan. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Winardi dalam Usman, 2016;32). Dengan kata lain pendapatan dapat juga diuraikan sebagai keseluruhan penerimaan yang diterima pekerja, buruh atau rumah tangga, baik berupa fisik maupun non fisik selama ia melakukan pekerjaan pada suatu perusahaan instansi atau pendapatan selama ia bekerja atau berusaha. Setiap orang yang bekerja akan berusaha untuk memperoleh pendapatan dengan jumlah yang maksimum agar bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.

Maksud utama para pekerja yang bersedia melakukan berbagai pekerjaan adalah untuk mendapatkan pendapatan yang cukup baginya, sehingga kebutuhan hidupnya ataupun rumah tangganya akan tercapai. Penduduk perkotaan umumnya dan golongan keluarga berpenghasilan rendah khususnya mempunyai berbagai sumber pendapatan. Pendapatan yang dimaksud dalam hal ini adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan, yaitu berupa pendapatan dari pekerjaan, pendapatan dari profesi yang diterima sendiri, usaha perseorangan dan pendapatan dari kekayaan,

serta dari sektor subsisten, yaitu untuk bertahan hidup secara wajar dan didapatkannya suatu jaminan kebutuhan primer. Pendapatan subsisten adalah pendapatan yang diterima dari usaha-usaha tambahan yang tidak dipasarkan untuk memenuhi keperluan hidupnya sekeluarga (Mubyarto dalam Usman, 2016;33). Pendapatan masyarakat dapat berasal dari bermacam-macam sumbernya, yaitu: ada yang disektor formal (gaji atau upah yang diterima secara bertahap), sektor informal (sebagai penghasilan tambahan dagang, tukang, buruh, dan lain-lain) dan di sektor subsisten (hasil usaha sendiri berupa tanaman, ternak, dan pemberian orang lain).

Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*salaries*), upah (*wages*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*), dan sebagainya, bersama-sama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiun, dan lain sebagainya. Dalam analisis mikro ekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenaan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga, maupun laba, secara berurutan (Ardiansyah dalam Usman, 2016;34).

Menurut Ardiansyah dalam Usman (2016;34) pendapatan dibagi menjadi dua, yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omset penjualan. Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi, dan biaya makan atau pendapatan total dimana total dari penerimaan

(*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*). Besarnya pendapatan kotor ini akan berpengaruh langsung dengan pendapatan bersih per hari.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Boediono dalam Prihandini, 2013;24), yaitu:

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari Usaha Sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari Usaha Lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain, pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan dari pensiun, dan lain-lain.

Menurut Tohar dalam Yulida (2012;139) pendapatan perseorangan adalah jumlah pendapatan yang diterima setiap orang dalam masyarakat yang sebelum dikurangi *transfer payment*. *Transfer Payment* yaitu pendapatan yang tidak berdasarkan balas jasa dalam proses produksi dalam tahun yang bersangkutan.

Pendapatan dibedakan menjadi:

1. Pendapatan asli yaitu pendapatan yang diterima oleh setiap orang yang langsung ikut serta dalam produksi barang.
2. Pendapatan turunan (sekunder) yaitu pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung ikut serta dalam produksi barang seperti dokter, ahli hukum dan pegawai negeri.

Sedangkan pendapatan menurut perolehannya dibedakan menjadi:

1. Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.
2. Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang diperoleh sesudah dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.

Sedangkan pendapatan menurut bentuknya dibedakan menjadi:

1. Pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan yang sifatnya reguler dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa, sumber utamanya berupa gaji, upah, bangunan, pendapatan bersih dari usaha sendiri dan pendapatan dari penjualan seperti hasil sewa, jaminan sosial, premi asuransi.
2. Pendapatan berupa barang adalah segala penghasilan yang sifatnya reguler dan biasanya tidak berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang.

Menurut Yudhohusodo dalam Yulida (2012;140) tingkat pendapatan seseorang dapat digolongkan dalam 4 golongan yaitu:

1. Golongan yang berpenghasilan rendah (low income group) yaitu pendapatan rata-rata dari Rp.150.000 perbulan.

2. Golongan berpenghasilan sedang (Moderate income group) yaitu pendapatan rata-rata Rp.150.000 – Rp.450.000 perbulan.
3. Golongan berpenghasilan menengah (middle income group) yaitu pendapatan rata-rata yang diterima Rp.450.000 – Rp.900.000perbulan.
4. Golongan yang berpenghasilan tinggi (high income group) yaitu rata-rata pendapatan lebih dari Rp.900.000 perbulan.

2.1.2 UMKM

Usaha kecil dan Menengah disingkat (UKM) adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI No 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat” (Pujiyanti, 2015;67).

Menurut Suharjono dalam Usman (2016;11) menyatakan dalam konsep pengembangan usaha di Indonesia, jenis usaha dikelompokkan menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Definisi dari masing-masing kelompok usaha tersebut yang dibakukan, barulah definisi untuk usaha kecil. Sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001, yang dimaksud dengan Usaha Kecil adalah kegiatan usaha yang mempunyai kriteria sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2. Memiliki hasil penjualan bersih tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,-
3. Milik Warga Negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Berdasarkan pasal 1 ayat 1 dan 2 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Sedangkan definisi usaha menengah menurut Presiden Nomor 10 tahun 1999 adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, lebih besar dari Rp 200 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 milyar. Definisi ini masih mejadi perdebatan diantara para pelaku ekonomi, khususnya bank-bank, karena bank dalam memberikan kredit sangat bergantung pada besarnya omset penjualan setahun bukan pada besarnya aset (Suhardjono dalam Usman, 2016;12).

Menurut Pujiyanti (2015;70), ada 3 jenis usaha yang bisa dilakukan oleh UKM untuk menghasilkan laba yaitu:

1. Usaha Manufaktur, ialah usaha yang mengubah input dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada konsumen. Contoh dari usaha manufaktur adalah konveksi yang menghasilkan pakaian jadi atau pengrajin bambu yang menghasilkan mebel, hiasan rumah, *souvenir* dan sebagainya.
2. Usaha Dagang, ialah usaha yang menjual produk kepada konsumen. Contoh dari usaha dagang adalah pusat jajanan tradisional yang menjual segala macam jajanan tradisional atau toko kelontong yang menjual semua kebutuhan sehari-hari.
3. Usaha Jasa, merupakan usaha yang menghasilkan jasa, bukan menghasilkan produk atau barang untuk konsumen. Sebagai contoh ialah jasa pengiriman barang atau warung internet (warnet) yang menyediakan alat dan layanan kepada konsumen agar mereka bisa browsing, searching, blogging atau lainnya.

UKM ialah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UKM ini juga sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM ini perlu perhatian yang khusus dan di

dukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar (Pujiyanti, 2015;67).

Menurut Suhardjono dalam Usman (2016;13) menyatakan sejak tahun 1983, pemerintah secara konsisten telah melakukan berbagai upaya deregulasi sebagai upaya penyesuaian struktural dan reskukturisasi perekonomian. Kendati demikian, banyak yang mensinyalir deregulasi di bidang perdagangan dan investasi tidak memberikan banyak keuntungan bagi perusahaan kecil dan menengah, bahkan justru perusahaan besar dan konglomerat yang mendapat keuntungan. Studi empiris membuktikan bahwa penambahan nilai tambah ternyata tidak dinikmati oleh perusahaan skala kecil, sedang, dan besar, namun justru perusahaan skala konglomerat, dengan tenaga kerja lebih dari 1000 orang, yang menikmati kenaikan nilai tambah secara absolut maupun per rata-rata perusahaan. Dalam konstelasi inilah, perhatian untuk menumbuhkembangkan industri kecil dan rumah tangga (IKRT) setidaknya dilandasi oleh tiga alasan:

1. IKRT menyerap banyak tenaga kerja. Kecenderungan menyerap banyak tenaga kerja umumnya membuat banyak IKRT juga intensif dalam menggunakan sumber daya alam lokal. Apalagi karena lokasinya banyak di pedesaan, pertumbuhan IKRT akan menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja, pengurangan jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi di pedesaan.

2. IKRT memegang peranan penting dalam ekspor non migas, yang pada tahun 1990 mencapai US\$ 1.031 juta atau menempati ranking kedua setelah ekspor dari kelompok aneka industri.
3. Adanya urgensi untuk struktur ekonomi yang berbentuk piramida pada Pembangunan Jangka Panjang tahap 1 (PJPT 1) menjadi semacam “gunungan” pada PJPT II. Usaha skala besar, dengan ciri beroperasi dalam struktur pasar quasi-monopoli oligopolistik, hambatan masuk tinggi (adanya bea masuk, non tarif, modal dan lain-lain), menikmati margin keuntungan yang tinggi, dan akumulasi modal cepat. Sedangkan usaha skala kecil dan menengah yang beroperasi dalam iklim yang sangat kompetitif, hambatan masuk rendah, margin keuntungan rendah dan tingkat drop-out tinggi.

Suhardjono dalam Riskia (2016;15) menyatakan bahwa secara lebih spesifik, masalah dasar yang dihadapi pengusaha kecil adalah:

1. Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.
2. Kelemahan dalam struktur permodalan.
3. Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.
4. Keterbarasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran).
5. Iklim usaha yang kurang kondusif.
6. Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Secara garis besar, tantangan yang dihadapi pengusaha kecil dapat dibagi dalam dua kategori. Pertama, bagi Pengusaha Kecil (PK) dengan omset kurang

dari Rp 50 juta per bulan atau lebih dikenal dengan usaha mikro, umumnya tantangan yang dihadapi adalah bagaimana menjaga kelangsungan hidup usahanya. Bagi mereka, umumnya asal dapat berjualan dengan “aman” sudah cukup. Mereka umumnya tidak membutuhkan modal yang besar untuk ekspansi produksi, biasanya modal yang diperlukan sekedar membantu kelancaran cash flow saja. Kedua, bagi PK dengan omset penjualan antara Rp 50 juta hingga Rp 1 milyar per bulan, tantangan yang dihadapi jauh lebih kompleks. Umumnya mereka mulai memikirkan untuk melakukan ekspansi usaha lebih jauh. Berdasarkan pengamatan Pusat Konsultasi Pengusaha Kecil UGM, urutan prioritas permasalahan yang dihadapi oleh PK jenis ini adalah:

1. Masalah belum dipunyainya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan pengelolaan perusahaan.
2. Masalah bagaimana menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman dari bank maupun modal ventura karena kebanyakan PK mengeluh berbelitnya prosedur mendapatkan kredit, angunan tidak memenuhi syarat, dan tingkat bunga dinilai terlalu tinggi.
3. Masalah menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat.
4. Masalah akses terhadap teknologi terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu dan selera konsumen cepat berubah.

5. Masalah memperoleh bahan baku terutama karena adanya persaingan yang ketat dalam mendapatkan bahan baku, bahan baku berkualitas rendah, dan tingginya harga bahan baku.
6. Masalah perbaikan kualitas barang dan efisiensi terutama bagi yang pasar dikuasai perusahaan tertentu, dan banyak barang pengganti.
7. Masalah tenaga kerja karena sulit mendapatkan tenaga kerja yang terampil.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

| No | Peneliti | Tujuan | Metode | Hasil |
|----|--|---|-----------------------|--|
| 1 | Arumasyha (2016) | Untuk mengetahui tingkat pendapatan UKM terhadap sektor riil di Kota Palangka Raya. | Kualitatif deskriptif | Dilihat dari fakta usaha, hasil yang di dapat dan modal usaha yang dimiliki oleh UKM yang di teliti di Kota Palangka Raya, pada dasarnya tingkat pendapatan usaha mereka terhadap sektor riil belum memenuhi kriteria, karena di bawah standar asset dan omset yang di tetapkan oleh perindag. |
| 2 | Siti Hajar (2015) | Untuk mengetahui pendapatan usaha <i>home industry</i> kerupuk di Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat | Kualitatif deskriptif | Nilai Produksi Akhir Bulan terbesar yaitu pada skala produksi 3600 bungkus dengan nilai penerimaan sebesar Rp. 28.800.000 /bulan dan terkecil pada skala Produksi 1500 bungkus mencapai nilai penerimaan sebesar Rp. 12.000.000 /bulan. |
| 3 | Bin Haris, Sigit Santoso, Djoko Santoso (2018) | Untuk mengetahui pengembangan UMKM untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi sebagai upaya pengentasan kemiskinan dan pengangguran daerah di Kabupaten Ngawi | Kualitatif deskriptif | pengembangan UMKM di Kabupaten Ngawi mampu menjadi faktor pendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta membawa dampak positif terhadap penyerapan tenaga kerja dalam upaya pengentasan kemiskinan di Kabupaten Ngawi. |

1. Arumasyha (2016) yang berjudul “Tingkat Pendapatan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Terhadap Sektor Riil Di Kota Palangka Raya” yang memfokuskan penelitiannya ini dirumuskan tentang Bagaimana tingkat pendapatan Usaha Kecil Menengah terhadap sektor riil di kota Palangka Raya. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) menggunakan teknik kualitatif deskriptif, yaitu menggambarkan secara jelas tentang data tingkatan pendapatan UKM terhadap sektor riil di kota Palangka Raya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pendapatan Usaha Kecil dan Menengah terhadap sektor riil di kota Palangka Raya, bahwa Jenis usaha dan hasil per-hari sebagai berikut SN ; usaha Ikan presto (per-hari Rp. 300.000,-), KSJR; Toko Obat (per-hari Rp. 200.000,-), NAS ; usaha Jamur Tiram Putih (per-hari Rp. 250.000,-), HC ; usaha Fotocopy (per-hari Rp. 400.000,-), TS; Usaha Kerupuk kentang (per-hari Rp. 2.400.000,-), SJO; usaha Jasa Bangunan (per-hari Rp. 400.000,-), HGS ; usaha Batu Akik (per-hari, tidak menentu), IRM ; usaha bengkel motor (per-hari Rp. 400.000,-). Modal usaha sendiri yang di putarguling UKM di Kota Palangka Raya sebagai berikut : SN Rp. 15.000.000,-, KSJR Rp 75.000.000,-, NAS Rp. 15.000.000,-, HC Rp. 40.000.000,-, TS Rp. 40.000.000,-, SJO Rp. 45.000.000,-, HGS Rp. 10.000.000,-, AMH Rp. 40.000.000,-, ATN Rp.20.000.000,- dan IRM Rp. 15.000.000,-. Dilihat dari fakta usaha, hasil yang di dapat dan modal usaha yang dimiliki oleh UKM yang di teliti di Kota Palangka Raya, pada dasarnya tingkat pendapatan usaha mereka terhadap sektor riil belum memenuhi kriteria, karena di bawah standar asset dan omset

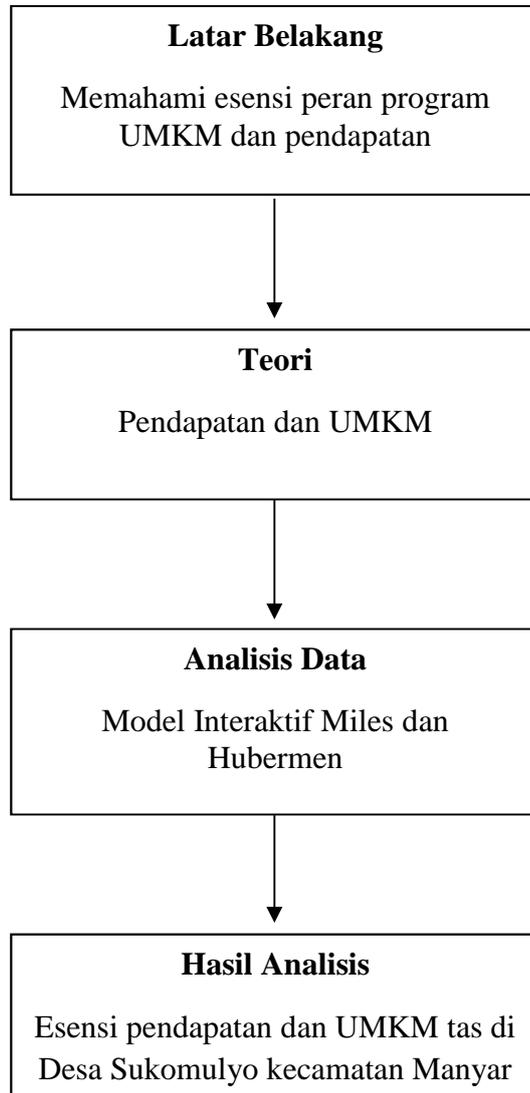
yang di tetapkan oleh perindag. Usaha mikro maks- Asset 50 juta dan omset 300 juta, usaha kecil maks-Asset > 50 juta sampai dengan 500 juta dan omset > 300 juta sampai dengan 2,5 miliar, usaha menengah asset > 500 juta sampai dengan 10 miliar dan omset 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar.

2. Siti Hajar (2015) tentang “Analisis Pendapatan Usaha *Home Industry* Kerupuk di Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat”. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Gampong Cot dan Suak Seukee Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat Data primer yang dikumpulkan di lapangan untuk keperluan analisa diperoleh dengan observasi (pengamatan), wawancara dan Studi Dokumentasi yaitu dengan meninjau langsung ke tempat pembuatan kerupuk raya, data sekunder diperoleh dari studi Kepustakaan dan instansi terkait yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian nilai Produksi Akhir Bulan terbesar yaitu pada skala produksi 3600 bungkus dengan nilai penerimaan sebesar Rp. 28.800.000 /bulan dan terkecil pada skala Produksi 1500 bungkus mencapai nilai penerimaan sebesar Rp. 12.000.000 /bulan. Dan Kontribusi pendapatan yang tertinggi dalam usaha kerupuk raya sebesar 44,2 %, maka berada pada kategori sebagai cabang usaha, sedangkan pendapatan yang terendah dalam usaha kerupuk raya dengan kontribusi 37,5 % maka berada pada katagori sebagai cabang usaha.
3. Bin Haris, Sigit Santoso, Djoko Santoso(2018) dengan judul “Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan Dan Pengangguran Daerah Di Kabupaten Ngawi”. Penelitian ini memfokuskan

untuk mengetahui apakah pengembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah Kabupaten Ngawi dan dapat mengurangi tingkat pengangguran di Kabupaten Ngawi. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Populasi sumber adalah UMKM yang ada di Kabupaten Ngawi dengan jumlah sampel 82 dari 467 UMKM yang ada yang tersebar dalam jenis UMKM yang berbeda. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dengan teknik analisis data menggunakan logika deduksi, dengan membandingkan teori yang melatar belakangi permasalahan. Hasil bahwa pengembangan UMKM di Kabupaten Ngawi mampu menjadi faktor pendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta membawa dampak positif terhadap penyerapan tenaga kerja dalam upaya pengentasan kemiskinan di Kabupaten Ngawi.

2.3 Perspektif Teoritis

Perspektif adalah suatu kerangka konseptual (*conceptual framework*), suatu perangkat asumsi, nilai atau gagasan yang mempengaruhi perspektif kita, dan pada gilirannya mempengaruhi cara bertindak dalam situasi. Oleh karena itu, tidak ada seorang ilmuwan yang berhak mengklaim, bahwa perspektifnya yang benar atau sah, sedangkan perspektif lainnya salah, meskipun suatu perspektif mungkin lebih mendekati realitas yang dimaksud, tapi pada dasarnya itu mungkin hanya menangkap sebagian dari realitas tersebut, tidak satupun perspektif dapat menangkap keseluruhan realitas yang diamati (Mulyana, 2013:16). Maka persepektif teoritis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:



Gambar 2.1
Perspektif Teoritis