

**Analisis Faktor-faktor Internal yang Mempengaruhi Pendapatan  
Restoran Citranoodle+**

**Benaya Dustin<sup>1</sup>, Carolyn Natalia<sup>2</sup>, Alvin Alexis<sup>3</sup>, Genesis Charitos<sup>4</sup>, Dyah Cahyasari<sup>5</sup>**

Universitas Pradita, Tangerang, Indonesia  
dyah.cahyasari@pradita.ac.id

**ABSTRACT**

*The business landscape in Tangernag Regency has experienced significant growth compared to before due to the Covid-19 pandemic. The development of business opportunities in an area can increase the income and economy of that area. The accommodation and food and beverage provider business sector is one of the sectors that contributes to economic growth in Tangerang Regency, especially in the Gading Serpong, BSD and surrounding areas. Citra Noodle+ is a business that sells noodles in the Gading Serpong area. The aim of the research is to look for factors that can influence CitraNoodle+'s income. Primary data wa obtained using interview and observation methods, with secondary data obtained through a literature review.*

**Keywords:** Internal Factors, restaurant income

**ABSTRAK**

Dunia usaha di Kabupaten Tangerang mengalami pertumbuhan signifikan dibandingkan sebelumnya akibat pandemi Covid-19. Berkembangnya peluang usaha di suatu daerah dapat meningkatkan pendapatan dan perekonomian daerah tersebut. Sektor usaha akomodasi dan penyedia makanan dan minuman menjadi salah satu sektor yang memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan perekonomian di Kabupaten Tangerang, khususnya di kawasan Gading Serpong, BSD, dan sekitarnya. CitraNoodle+ adalah salah satu usaha yang menjual bakmi di kawasan Gading Serpong. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan CitraNoodle+. Data primer didapatkan dengan metode wawancara dan observasi, dengan data sekunder diperoleh melalui tinjauan pustaka.

**Kata kunci:** Faktor-faktor Internal, pendapatan restoran

**PENDAHULUAN**

Kabupaten Tangerang merupakan daerah di Banten yang sedang berkembang secara pesat dan meningkatnya pendapatan asli daerah (PAD). Kabupaten Tangerang tepat nya di daerah BSD, Gading Serpong dan sekitarnya telah menjadi kawasan kota baru yang menjadi pusat bisnis, hunian masyarakat dan tujuan para wisatawan. Menurut Ahmas Zaki Iskandar selaku Bupati Tangerang menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Tangerang telah pulih dari pandemi Covid-19

dan meningkat pada tahun 2022 menjadi 4.75%. Pertumbuhan ekonomi Kabupaten Tangerang ini terjadi karena munculnya banyak lapangan kerja baru yang informal maupun formal. Kabupaten Tangerang terutama di Kecamatan Pagedangan dan Kelapa Dua atau yang lebih populer dengan sebutan Gading Serpong dan BSD merupakan calon kota metropolitan baru yang berhubungan dengan kepadatan penduduk Ibukota yang sudah sangat tinggi (CNBC, 2023).

KECAMATAN	TOTAL JUMLAH PENDUDUK		
	2020	2021	2022
(1)	(8)	(9)	(10)
Balaraja	117.380	120.188	123.195
Jayanti	65.170	67.958	69.865
Tigaraksa	150.766	157.113	161.595
Jambe	49.584	52.521	54.344
Cisoka	87.138	91.966	95.325
Kresek	66.584	69.618	71.419
Kronjo	59.306	62.629	64.788
Mauk	85.056	88.772	90.923
Kemiri	47.029	48.993	50.425
Sukadiri	61.271	63.947	65.618
Rajeg	160.779	172.808	181.913
Pasar Kemis	249.216	254.453	256.823
Teluknaga	154.533	162.441	167.201
Kosambi	107.258	110.414	111.852
Pakuhaji	116.025	122.362	126.350
Sepatan	103.716	108.425	111.417
Curug	165.667	170.348	174.666
Cikupa	202.372	205.890	209.015
Panongan	118.687	124.710	128.469
Legok	115.935	120.039	123.090
Pagedangan	98.591	104.030	108.521
Cisauk	82.497	85.560	89.140
Sukamulya	67.943	71.502	73.567
Kelapa Dua	160.803	165.541	167.214
Sindang Jaya	87.738	91.573	94.470
Sepatan Timur	97.347	102.313	105.255
Solear	88.267	93.965	97.939
Gunung Kaler	50.692	53.163	55.254
Mekar Baru	40.249	42.310	43.668
<b>Total</b>	<b>3.057.599</b>	<b>3.185.552</b>	<b>3.273.321</b>

**Gambar 1.1. Jumlah Penduduk Kabupaten Tangerang per Kecamatan**

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Tangerang (2022)

Dapat dilihat di gambar 1.1. wilayah-wilayah tersebut mengalami pertumbuhan penduduk yang sangat pesat, dapat dilihat di tabel jumlah penduduk di kecamatan yang ada di Kabupaten Tangerang selama 3 tahun terakhir. Dapat dilihat Kecamatan Pagedangan dan Kelapa Dua bertumbuh sekitar 2000 hingga 6000 orang sejak tahun 2020.

Jumlah penduduk yang meningkat berarti kebutuhan maupun permintaan juga akan turu meningkat. Menurut Maslow dalam (Bari dan Hidayat, 2022), salah satu kebutuhan mendasar manusia yang harus dipenuhi adalah kebutuhan pangan, maka dari itu banyak orang berlomba-lomba membuka bisnis makanan dan minuman seiring dengan pertumbuhan penduduk yang pesat di Kabupaten Tangerang. Hal tersebut menandakan lapangan pekerjaan juga akan bertambah.

Lapangan Usaha / Industry (1)	2018 (2)	2019 (3)	2020 (4)	2021* (5)	2022** (6)
<b>Waste Management and Remediation Activities</b>					
F Konstruksi / Construction	8,18	9,44	-3,29	11,96	8,25
G Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor / Wholesale and Retail Trade; Repair of Motor Vehicles and Motorcycles	8,69	6,22	-3,70	1,82	3,27
H Transportasi dan Pergudangan / Transportation and Storage	9,60	9,55	-5,32	9,90	7,86
I Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum / Accommodation and Food Service Activities	8,62	7,86	-5,63	4,45	8,34
J Informasi dan Komunikasi / Information and Communication	8,35	9,69	9,12	5,17	6,85
K Jasa Keuangan dan Asuransi / Financial and Insurance Activities	7,16	0,72	1,56	6,07	6,81
L Real Estat / Real Estate Activities	9,44	9,49	1,96	3,07	5,19
M, N Jasa Perusahaan / Business Activities	6,02	9,20	-6,00	-2,25	4,46
O Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib / Public Administration and Defence; Compulsory Social Security	6,48	8,75	-0,38	-0,76	1,09
P Jasa Pendidikan / Education	8,25	8,30	0,62	-1,10	-0,02
Q Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial / Human Health and Social Work Activities	9,68	11,13	4,41	9,14	2,94
R, S, T, U Jasa lainnya / Other Services Activities	8,69	9,36	-6,11	1,39	7,77
<b>Produk Domestik Regional Bruto / Gross Regional Domestic Product</b>	<b>5,80</b>	<b>5,56</b>	<b>-3,76</b>	<b>4,70</b>	<b>5,47</b>

Gambar 1.2 Laju Pertumbuhan PDRB Kab. Tangerang Menurut Lapangan Usaha  
 Sumber: Badan Pusat Statistik (2022)

Lokasi yang strategis Data pada gambar 1.2 menunjukkan nilai pertumbuhan PDRB dari tahun 2018 hingga tahun 2022 di Kabupaten Tangerang berdasarkan lapangan usaha dalam persen. Melalui data tersebut dapat diketahui bahwa persentase terbesar pada tahun 2022 berasal dari lapangan usaha penyedia jasa akomodasi dan makan-minum sebesar 8.34%. Lapangan usaha penyedia akomodasi dan makan minum merupakan usaha yang mencakup akomodasi penginapan serta usaha yang menyediakan makanan dan minuman untuk dikonsumsi, salah satu jenis usahanya adalah restoran.

Menurut Powers, Barrows dan Reynold restoran terjemahan dari bahasa Perancis yaitu *Restaurer* yang berarti *restorer of energy* (pengembalian energi). Sedangkan Marsum menyatakan bahwa restoran merupakan tempat yang dijalankan secara komersial untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pengunjungnya dengan menyediakan makanan dan minuman (Tampuan, 2021). Menurut Kotler et al. (2022), restoran adalah sebuah usaha yang menghidangkan makanan dan minuman untuk dikonsumsi di tempat atau dibawa pulang. Restoran dapat diklasifikasikan dari berbagai faktor, seperti jenis makanan yang disajikan, harga, dan suasana.

Pendapatan adalah pemasukan aset bersih dari aktivitas normal suatu bisnis selama periode tertentu, dari penjualan barang atau jasa, penyerahan atau penyewaan aset lain, dan aktivitas lain selain investasi atau aktivitas keuangan. Beberapa ahli mengemukakan definisi dari pendapatan itu sendiri yakni:

Menurut Hery dalam Evadine (2021) menyatakan pendapatan adalah masuknya aktiva atau peningkatan aktiva lainnya dari penyediaan barang, penyediaan jasa, atau kegiatan lain yang mana perusahaan utama terlibat, atau pembayaran utang perusahaan (atau pembayaran utang) kombinasi keduanya, atau kawasan pusat bisnis perusahaan.

Menurut Martani et al dalam Evadine (2021) menyatakan pendapatan merupakan hasil yang didapat dari kegiatan operasional utama suatu perusahaan, seperti penjualan produk kepada perusahaan dagang dan manufaktur, serta jasa kepada perusahaan jasa, kegiatan penyediaan, dan sebagainya.

Menurut PSAK No. 23 dalam Rini (2021), pendapatan merupakan pendapatan bruto laba ekonomi yang bukan berasal dari kontribusi investor dan merupakan hasil dari kegiatan rutin perusahaan selama jangka waktu tersebut, dengan asumsi arus masuk menyebabkan peningkatan ekuitas.

Penelitian-penelitian terdahulu seperti Jomi et al (2020), tingkat pendidikan, modal usaha, lama usaha, serta jam kerja adalah beberapa faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di pasar adalah namun hanya modal usaha saja yang berpengaruh secara signifikan. Pedagang yang mengeluarkan modal lebih tinggi tentu berpotensi memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Selanjutnya pada penelitian Ayuk dkk (2022) yang menalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan restoran di Desa Tibubeneng mendapati bahwa modal, jam kerja, serta jumlah kunjungan wisatawan berpengaruh terhadap pendapatan restoran.

Temuan penelitian Nisa dan Sahnun pada tahun 2021 juga menunjukkan bahwa meskipun jam kerja dan modal usaha berpengaruh besar terhadap pendapatan pedagang, namun faktor lain seperti tingkat pendidikan, lama beroperasi, dan modal usaha mempunyai pengaruh secara simultan. Tambahan lain pada penelitian Huda dan Ismawardi (2020) yang memasukan faktor pemilihan juga mempengaruhi pendapatan.

Beberapa penelitian-penelitian sebelumnya memiliki beberapa kesamaan variabel yang berpengaruh terhadap pendapatan. Pada penelitian ini faktor-faktor internal akan diteliti lebih dalam dengan sumber data primer yang akurat untuk melihat sisi lain dari faktor internal yang berpengaruh. Penelitian ini akan melibatkan sebuah restoran bakmi di gading serpong bernama Citranoodle+.

CitraNoodle+ merupakan tempat yang menjual makanan dan minuman dan secara khusus menjual menu bakmi andalannya. CitraNoodle+ telah beroperasi sejak 1998 dan memiliki beberapa cabang di daerah Jakarta Barat, Karawaci, Gading Serpong dan Banjar Wijaya. Dalam perkembangan bisnisnya dari tahun 1998 hingga 2022 CitraNoodle+ terus berupaya untuk memberikan layanan yang terbaik untuk meningkatkan pendapatan restorannya.

## **METODE PENELITIAN**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder dengan metodologi deskriptif kualitatif. Wawancara, tinjauan literatur, investigasi lapangan, dan observasi adalah metode yang dipilih untuk memperoleh data untuk

penelitian ini. Cara pengumpulan data ini digunakan untuk mengkarakterisasi peristiwa dan keadaan yang mungkin berdampak pada pendapatan CitraNoodle+.

Data primer penelitian ini berasal dari observasi dan percakapan dengan Pak Giance yang dilakukan pada tanggal 22 November 2023. selaku *manager* langsung di lokasi penelitian yaitu Restoran CitraNoodle+ North Sorrento Square No.20 Gading Serpong, Kabupaten Tangerang, Banten. Data yang diperoleh kemudian diolah dengan memakai metode analisis deskriptif kualitatif dengan meringkas, menganalisis, serta menggambarkan kondisi dan situasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara serta observasi yang sudah dilakukan kemudian mengetahui permasalahan yang terjadi dilapangan lalu membuat kesimpulan.

Penulis mengamati bahwa penelitian sebelumnya meningkatkan kuantitas dan kualitas informasi tentang elemen yang mungkin mempengaruhi pendapatan restoran, dan penelitian serta referensi lain yang sejalan dengan penelitian ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder untuk penelitian ini. Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dan dilaporkan secara deskriptif dalam upaya mengidentifikasi variabel-variabel yang dapat mempengaruhi pendapatan restoran CitraNoodle+.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Citra noodle+ adalah sebuah restoran bakmi non halal yang berdomisili di Gading Serpong, Tangerang yang sudah berdiri sejak Tahun 1998 yang saat ini sudah memiliki 4 cabang yaitu Karawaci, Gading Serpong, Daan Mogot dan Banjar Wijaya. Cabang Gading Serpong yang menjadi lokasi penelitian dipimpin oleh Giance selaku manager sejak cabang tersebut buka di tahun 2021 dan juga selaku narasumber data primer pada penelitian ini.

Citra noodle+ memiliki *peak hour* pada pagi dan siang bari terutama pada hari Sabtu dan Minggu karena sesuai dengan budaya tionghoa yang suka mengonsumsi bakmi. Pendapatan sebuah restoran ditentukan dari pembelinya, dan untuk jangka yang lebih panjang maka dibutuhkannya *customer loyalty*, namun tentu ada faktor-faktor yang mempengaruhi siapa yang akan menjadi pelanggan dan berapa banyak yang akan datang. Penelitian ini akan berfokus pada faktor internal yang berpengaruh terhadap pendapatan Citra Noodle+

Giance selaku manager menuturkan ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan Citra Noodle+, yang pertama adalah SOP atau *Standart Operational Procedure*. Menurut Budiharjo dalam (Gabriele, 2018), SOP adalah sebuah perangkat lunak peraturan yang mengatur metode kerja tertentu atau tahapan suatu proses kerja. SOP sangat diperlukan dalam sebuah pekerjaan terutama yang membutuhkan kerjasama tim. Dapur adalah sebuah tempat yang membutuhkan kerjasama tim yang baik agar pekerjaan dapat selesai dengan efisien serta waktu penyajian akan menjadi lebih cepat yang berarti pelanggan lebih puas. Kepuasan tersebut yang nantinya akan membuat pelanggan datang kembali dan meningkatkan pendapatan (Irawan dalam Ismail dan Yusuf, 2021).

Selanjutnya SOP juga berperan dalam mengurangi *waste* atau limbah makanan. SOP dapat meminimalisir terjadinya *human error* dan menyebabkan

terbuangnya bahan baku seperti salah buat produk, produk jatuh atau tumpah yang akan memperkecil margin keuntungan. Penerapan SOP berupa resep juga harus selalu konsisten selain untuk memastikan stok yang keluar sesuai dengan penjualan, kurang lebih 50% dari pelanggan Citra Noodle+ adalah *loyal customer* yang sudah hafal akan rasa bakmi di sana. Kembali lagi konsistensi tersebut juga berhubungan dengan *customer experience* yang di mulai dari ekspektasi mereka Ketika baru pertama kali datang.

SOP terutama dalam sebuah rangkaian pelayanan mulai dari pencatatan makanan sampai makanan tersebut datang juga berperan krusial. Para pelayan dan tim dapur harus melakukan perannya dengan baik, maksimal dan prima agar seluruh rangkaian dapat selesai dengan efisien. Apabila terjadi *error* pada salah satu rangkaian seperti peralatan makan yang telat disiapkan, kesalahan dalam pembuatan makan ataupun kurangnya Kerjasama di dalam dapur akan beresiko mengecewakan pelanggan terlebih pelanggan tersebut sudah sering datang dan hafal bagaimana rangkaian terbaik yang dimiliki Citra Noodle+. Pelanggan yang kecewa tentu beresiko untuk tidak akan datang lagi dan tentunya dalam akan berpengaruh terhadap pendapatan apabila terus terjadi secara terus menerus. Maka dari itu ulasan, kritik dan saran pelanggan merupakan hal yang sangat dibutuhkan Giance selaku manager dari Citra Noodle+ agar dapat terus berkembang.

Selanjutnya faktor kedua yang berpengaruh terhadap pendapatan adalah bahan baku. Tidak selalu bahan baku yang dibeli oleh Citra Noodle+ dalam jumlah banyak 100% terpakai, terkadang apabila lalai dan tidak teliti bisa saja 20% dari keseluruhan bahan baku sudah rusak dan tidak dapat dijual. Berkaitan dengan harga bahan baku, Giance menjelaskan bahwa banyak usaha-usaha lain lebih memilih bahan baku yang murah agar mendapat margin yang lebih besar namun tidak selalu konsisten karena merk yang digunakan terus berubah-ubah. Lain halnya dengan Citra Noodle+.

Mereka memiliki supplier yang sudah bekerja sama selama puluhan tahun dan tetap menggunakannya walaupun harga yang ditawarkan tergolong tinggi dipasaran. Semuanya itu dilakukan agar rasa dan kualitas makanan yang disajikan tetap konsisten dan terjaga kualitasnya. Pelanggan akan tetap puas dan bahkan merekomendasikannya kepada orang lain. Apabila harga sudah melewati batas maksimal dari margin pendapatan yang sudah ditentukan tentu alternatifnya menurut Giance adalah melakukan *Research and Development* kembali untuk mencari rasa yang serupa namun dengan harga yang lebih cocok agar tetap menghasilkan keuntungan.

Tidak lupa bahwa cabang-cabang lain dari Citra Noodle+ memberikan keuntungan di mana pemesanan bahan baku dalam skala yang lebih banyak akan lebih murah dibandingkan membeli barang yang sama dengan kuantiti yang lebih sedikit dengan kualitas yang sama dan tentunya margin *profit* yang lebih besar sesuai dengan teori *Economic of Scale*. Selain itu manajemen limbah atau *waste management* terhadap bahan baku juga harus diperhatikan. Giance mengatakan bahwa ia menetapkan batas toleransi dari limbah adalah 10% dari pendapatan, apabila pada saat evaluasi akhir bulan didapati lebih dari angka tersebut tentu akan dilakukan

penyelidikan lebih lanjut dengan membandingkan fluktuasi pesanan pada bulan tersebut dan bahan baku yang terpakai.

Hasil ini didukung oleh penelitian beberapa studi literatur yang ada seperti penelitian Anggraini, dan Mahbubah (2022) yang menemukan bahwa SOP memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Penelitian ini menunjukkan bahwa memiliki SOP yang jelas dan terdokumentasi dengan baik cenderung memiliki pendapatan yang lebih tinggi.

Penelitian kedua yang dilakukan oleh Mantolas, Nugraha, Susana dan Bagaihing, (2022) juga menemukan bahwa SOP memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Penelitian ini menunjukkan bahwa SOP dapat membantu meningkatkan efisiensi serta produktivitas, yang akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan.

Namun, terdapat beberapa perdebatan terhadap hasil penelitian tersebut. Beberapa peneliti berpendapat bahwa pengaruh SOP terhadap pendapatan tidak selalu signifikan. Hal ini karena terdapat faktor-faktor lain yang turut dapat mempengaruhi pendapatan, seperti kualitas produk atau jasa, lokasi restoran, dan persaingan di industri restoran.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada akhirnya kedua faktor tersebut akan berpengaruh terhadap pendapatan namun dari dua sisi yang berbeda. Pada faktor SOP sebelum mempengaruhi pendapatan akan mempengaruhi *customer experience* terlebih dahulu, setelah itu akan berlanjut kepada *customer satisfaction* dan *customer loyalty*. Semua hal tersebut baru akan bisa dirasakan di waktu yang akan datang atau bahkan dalam jangka waktu yang lebih panjang. Apabila Citra Noodle+ dapat mempertahankan ketiga hal tersebut dengan menjalankan SOP yang sesuai, tentu resiko pendapatan menurun akan sangat kecil dan memiliki kecenderungan meningkat, sebaliknya apabila pengalaman yang didapat buruk, lalu pelanggan tidak puas, tidak hanya pelanggan tersebut tidak mau datang lagi, bisa saja mereka memberi tahu kepada orang lain untuk tidak datang ke Citra Noodle+ dan membuat pendapatan akan menurun drastis dalam jangka panjang.

Selanjutnya pada faktor bahan baku yang berpengaruh terhadap pendapatan berhubungan dengan margin keuntungan. Margin tersebut didapatkan dari perbandingan pengeluaran dan pendapatan, namun disamping memaksimalkan pendapatan, tidak selamanya bahan baku yang paling murah dapat menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi, seperti yang dikatakan Giance, ia rela menggunakan bahan baku dengan harga yang lebih tinggi dan memperkecil margin pendapat asalkan pelanggan selalu puas dan terus datang kembali karena konsistensi dari rasa kan kualitas dari produk Citra Noodle+. Apabila dibandingkan dalam jangka waktu yang panjang tentu lebih baik mempertahankan kualitas dibanding mengorbankannya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Jurnal Ilmiah

- Ayuk, N. T., Yasmita, I. A., & Artini, N. R. (2022). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Restoran di Desa Tibuneneng Kecamatan Kuta Utara Kabupaten Badung. *Majalah Ilmiah Untab*, 200-206.
- Evadine, R. (2021). Jurnal Ilmiah Simantek. *Pengaruh Pendapatan, Beban Operasional Dan Likuiditas Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Retail Yang Go Public Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Periode 2013-2017*, 5(1).
- Nisa, K., & Sahnan, M. (2021). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan di Pasar Kecamatan Pangkatan. *Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Kebijakan Publik*, 1-15.
- Rini, P. (2021). Analisis Pengaruh pengakuan pendapatan Pada Perhitungan akuntansi. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Indonesia (JABISI)*, 2(1), 62-71. <https://doi.org/10.55122/jabisi.v2i1.204>

### Seminar Prosiding:

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Tangerang. (2023). *Kabupaten Tangerang Dalam Angka 2023*. Tangerang: BPS Kabupaten Tangerang.
- Dhian Anggraini, F., & Mahbubah. (2022). Mabha Jurnal. Penerapan Standar Operasional Prosedur Dalam Menaikkan Kunjungan Tamu Di Hotel Eastparc Yogyakarta, Volume 3 Nomor 2.
- Mariana Mantolas, C., Eka Nugraha, Y. E. N., Susana Eky, F., & Bagaihing, M. B. (2022). *JURNAL TOURISM. Penerapan Standar Operasional Prosedur Food And Beverage Service Di Hotel Swiss Belcourt Kupang*, Vol. 5 No. 2.

### Media Online

- Anam, K. (2023, March 17). *Jadi Metropolitan Baru, Kabupaten Tangerang Siap Genjot PAD*. Diambil kembali dari CNBC Indonesia: <https://www.cnbcindonesia.com/news/20230317142401-4-422622/jadi-metropolitan-baru-kabupaten-tangerang-siap-genjot-pad>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Tangerang. (2022, November 29). *Jumlah Penduduk Kabupaten Tangerang Menurut Kecamatan*. Diambil kembali dari [opendata.tangerangkab.go.id](https://opendata.tangerangkab.go.id): <https://opendata.tangerangkab.go.id/dataset/jumlah-penduduk-kabupaten-tangerang-menurut-kecamatan>
- Rini, P. (2021). Analisis Pengaruh pengakuan pendapatan Pada Perhitungan akuntansi. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Indonesia (JABISI)*, 2(1), 62-71. <https://doi.org/10.55122/jabisi.v2i1.204>

Rizaty, M. A. (2023, January 6). *Jumlah Penduduk Jakarta Capai 10,64 Juta Jiwa pada 2022*. Retrieved from DataIndonesia.id:  
<https://dataindonesia.id/varia/detail/jumlah-penduduk-jakarta-capai-1064-juta-jiwa-pada-2022>